

ТЕХТЕ

Готовь отпуск весной!

В московских турагентствах началась продажа летних туров. В чём плюсы и минусы такой ранней заботы об отпуске?

«Это европейская традиция,- рассказывает Татьяна Чернова, директор столичного агентства.- Иностранцы планируют где-то за полгода и уже месяца за три до него имеют на руках подтверждённую и оплаченную броню.

Понемногу эта традиция доходит до нас – по оценке турагентов, запросы на раннее бронирование за последние два года выросли в среднем на 10%. Правда, если в Европе от времени бронирования и выкупа путёвок цена фактически не зависит, в московских агентствах ценовая политика следующая: сразу после объявления цен (1-3 месяца до отъезда) стоимость «нормальная», далее – выбор уменьшается, а цены повышаются – в течение 3-10 дней до поездки они максимальны, но выбора у покупателя фактически нет. Многие агентства поощряют (1) ранний выкуп и предлагают клиентам скидку в размере 2-5% от полной стоимости.

Изменились ли предпочтения москвичей, планирующих свой летний отдых? «Не резко, но меняются, - говорит Юрий Садалов, начальник отдела продаж туркомпании. – В этом сезоне мы прогнозируем рост интереса к Хорватии, Черногории и островной Греции – Корфу, Крит и более мелкие острова. В последние годы упал спрос на Испанию, вырос – на Италию, и эта тенденция продолжится». По словам агентов, меняется и подход москвичей к программе отдыха – всё больше и больше покупают не стандартные пакеты, а заказывают агентству индивидуальные туры.

По статье Дарьи Буравчиковой
Аргументы и Факты №14, апрель 2007 г.

(1) поощрять : encourager

TRAVAIL À FAIRE

Répondre **en russe** aux 3 questions suivantes :

1. Что изменилось в системе резервирования в московских турагентствах?
(6 points)
2. Какие новые тенденции отмечают турагенты у покупателей?
(6 points)
3. Как развивается выездной туризм в России?
(8 points)