



# Раннее бронирование: плюсы и минусы

Купить путевку на Новый год со значительной скидкой можно уже сейчас

Тоска по палящему солнцу и ярким, насыщенным краскам лета многих из нас посещает уже сейчас: мимолетного сибирского лета, омраченного дождями и июньской температурой +9 градусов, совершенно недостаточно. Один из вариантов – задуматься о покупке туров на новогодние праздники, так как именно сейчас их можно купить по наиболее доступным ценам. Сэкономить на путешествиях без потери в комфорте можно с помощью инструмента, который становится все более популярным – раннее бронирование.

Многие туристы предпочитают отправляться на отдых по горящим турам. Экономично? Еще бы. Только вот идеально спланированного отдыха почти никогда не получается. Ехать приходится в другую страну и в тот отель, что подходит по цене. Другое дело – раннее бронирование, когда тур оплачивается задолго до вылета и возможность выбрать оптимальные условия для отдыха максимальна.

– Так как раннее бронирование начинается за полгода, скидки, предоставляемые отелями, могут быть от 10 до 40 процентов, – рассказывает Юлия Фуса, генеральный директор туристической компании «Там Там». – В агентствах могут предложить очень большой выбор отелей за приемлемые деньги. Что касается направлений, – по всем тем, по которым имеется прямой вылет из Красноярска – Египет, Турция, Хайнань и так далее, – возможно раннее бронирование. Если же речь идет о направлениях с перелетом через Москву – таким, как Доминикана, Куба, Мексика, то там раннее бронирование почти не применяется. Бывает достаточно редко и лишь на отдельные даты, в отдельные отели...

Самое удобное, что раннее бронирование не является эксклюзивной услугой отдельных туркомпаний. Такие предложения формируют туроператоры, и их выгода зависит от условий, на которых удалось договориться с принимающей стороной. Все предложения есть на сайте.

О самых выгодных из них можно узнать и из Красноярска, и из Тагана или Минусинска. Достаточно зайти на сайт операторов Coral Travel, «Пегас Туристик» и так далее. По словам специалистов, какой-то фиксированной скидки здесь быть не может – все очень индивидуально. В один отель тур может продаваться на 10 процентов дешевле, в тот, что рядом с ним, – почти на 30.

Можно ли купить тур по раннему бронированию в рассрочку? Да, но в таком случае внести полную сумму можно только до того момента, пока действует раннее бронирование, – к примеру, до 31 октября. В противном случае цены пересчитываются, и стоимость тура увеличивается.

Есть смысл бронировать тур за несколько месяцев до самых



в финансовой стабильности и любящего все планировать. Потому что предвидеть, что же будет через 4–5 месяцев, увы, не удавалось еще никому. Аннулировать же такой тур без потери денег можно будет далеко не всегда.

который может заболеть буквально за день до путешествия, или на пожилую человека. В таком случае страховая компания возмещает стоимость тура, который они так и не смогли воспользоваться.

В иных случаях путешественники не собираются отказываться от отдыха в экзотической стране ни за что на свете, но... Буквально за несколько дней до вылета они видят горящий тур в этот же отель по цене чуть более низкой. Что делать? Только успокоиться и ехать, так как аннулировать свой тур уже не получится. Однако такие ситуации бывают далеко не всегда, а терпеть морозы, ледяные ветры и прочие особенности жизни в Сибири, зная, что в надежном месте лежат документы на выкупленный, идеально подобранный тур на море... что и говорить, гораздо приятнее!

– Здесь нужно смотреть на срок до вылета, – поясняет Юлия Фуса. – Потеря может равняться нулю или 25 процентам от стоимости, но может достигать и более значительных величин. Поэтому мы советуем брать страховку «от невылета», особенно если тур бронируется в том числе на маленького ребенка,

Светлана БУРЕНКО

## ВОПРОС – ОТВЕТ

### Поправить здоровье на зарубежных курортах

Хотелось бы поправить здоровье в санатории: в моем возрасте уже целый ряд заболеваний. Но так как у нас в России уже достаточно холодно, то можно ли рассматривать зарубежные санатории, желательно не очень дорогие?

Анна Данилова, Норильск

Отвечает Светлана Задорная, генеральный директор клуба путешествий «Индиго»:

– Если есть желание поправить здоровье в теплом климате, то можно обратить внимание на Китай, остров Хайнань. Путевки на этом направлении с прямым вылетом из Красноярска не очень дорогие, в некоторые периоды можно приобрести и горящий тур по сниженной цене, но в их стоимость не входит лечение. Для тех, кто верит в традиционную китайскую медицину, в одном из многочисленных медицинских центров о. Хайнань можно приобрести пакет лечения, особенно по заболеваниям опорно-двигательного аппарата. Средняя стоимость хорошего курса лечения дополнительно обойдется в 25 000–45 000 рублей.

Если говорить про европейские, сравнительно недорогие по нашим меркам направления, то это прежде всего Чехия, Болгария, Словакия, Венгрия. Если беспокоят желудочно-кишечные заболевания, заболевания почек, печени и желчных путей, то стоит обратить внимание на Карловы Вары, Марианске-Лазне (Чехия), Велиград, Хисаря (Болгария), Трускавец (Украина) – там есть источники для проведения питьевого курса. Если есть дегенеративные заболевания суставной системы, артрит, ревматизм и нет противопоказаний со стороны сердечно-сосудистой системы, обратите внимание на уникальное озеро Хевиз в Венгрии.

### Куда улететь с малышом?

Планируем отдых с маленьким ребенком. Где в это время будут наиболее комфортные условия? Едем в первый раз и очень волнуемся. Подскажите, на что вообще стоит обратить внимание, чтобы не пожалеть?

Татьяна Верхотурова, Красноярск

Отвечает Евгения Воронина, ведущий менеджер компании «Диола-тур»:

– Сейчас вполне благоприятен климат в странах Юго-Восточной Азии. При покупке тура нужно обратить внимание менеджера на то, что вы путешествуете с малышом. Специалист должен подобрать отель, где есть хороший, чистый пляж, детское меню, большая территория – если, к примеру, вам захочется погулять с коляской по территории. В некоторых отелях предусмотрены мини-клубы для детей равного возраста. Нужно узнать, можно ли в отелях арендовать манежик, стульчик для кормления и т. д. Во Вьетнаме, к примеру, есть удивительный отель, где собираются очень многие путешественники с детьми постарше, что совсем не удивительно: на территории есть аквапарк, луна-парк, парк детских аттракционов... Не лишним будет предусмотреть и покупку дополнительной медицинской страховки. Ее стоимость невелика – порядка 400–600 рублей. В таком случае, позвонив по телефону в любое время дня и ночи, вы будете уверены в получении квалифицированной бесплатной помощи. При отлетах тоже есть врачи, но, как правило, их услуги являются платными. И последнее. Порой в чартерных рейсах бывают не очень комфортные расстояния между креслами – недостаточно большие. Это зависит от модели самолета. Нужно сразу при бронировании обратить на это внимание и сравнить с аналогичным туром у другого оператора, чтобы была возможность разместиться с малышом более удобно.

# Суриков нам поможет Как привлечь туристов в край?

В Сибирь по собственной воле не едут со времен декабристов. Да и что тут делать – холод, смотреть не на что, жить негде. Такие стереотипы бытуют в сознании наших земляков. А тем временем вопреки природным условиям туристическая отрасль в Красноярском крае продолжает развиваться. Почему для этого так нужны яркие события, каким направлениям внимание уделяется в первую очередь и почему важно, чтобы турист не стал экскурсантом, рассказал нашей газете Евгений Пьянкин, заместитель министра спорта, туризма и молодежной политики Красноярского края.



и достаточного опыта обслуживания туристов, но опыт постепенно нарабатывается.

### Два миллиона за шесть часов

– Что помогает его нарабатывать?

– Событийные мероприятия – это очень хороший катализатор развития. Когда мы начинаем тот или иной проект в районе, сложно стартовать с крупных инфраструктурных решений, когда нет позитивного отношения к туристу, который воспринимается как нечто чуждое. А вот если сменить точку зрения, становится понятно, что турист – это источник дохода. Что на нем можно зарабатывать.

Есть несколько краевых событий, которые мы поддерживаем и уже видим динамику.

– Какие мероприятия можно назвать в качестве примера?

– Например, «Сибирская масленица». Раньше этот праздник был известен как фестиваль народной культуры «Взятие снежного городка» в Сухобузимском. В этом году он впервые стал всероссийским фестивалем народной культуры. Каждый год на него едут все больше людей, и если четыре года назад мы начинали с 2,5 тысячи, то последний собрал более девяти тысяч.

– А почему туристы поедут именно в Сухобузимское?

– У события простая и вместе с тем сильная концепция – это Суриков, культура казаков, сибирские традиции празднования Масленицы. Такая комбинация делает «Сибирскую масленицу» мероприятием краевого уровня, которое посе-

заработали около двух миллионов рублей. И это те деньги, которые останутся в территории, у ее жителей.

Но мы стремимся к всевозможности. Уже практически два года реализуем проект «Суриков посад» – на базе центральной части Сухобузимского. За счет краевых средств будет построен туристский информационный центр, сувенирная лавка и главное – аналог дома купца Матонина: мы не претендуем на историческую достоверность, для нас важен сам факт, что есть некий объект, в котором мог бы в свое время жить Василий Суриков. Одна из задач – соединить понятия Сухобузимское и Суриков.

Тогда праздник в Сухобузимском будет претендовать на звание главной российской Масленицы. Конечно, можно сделать снежный городок в Перми или Самаре, но у них нет Сурикова с его «Взятием снежного городка», и в этом смысле сибиряков сложно обойти.



В этом году на взятие снежного городка пришли посмотреть более девяти тысяч человек

Я нисколько не умаляю другие краевые события – это и «Енисейская уха», и Августовская ярмарка, и Канский видеофестиваль, который традиционно привлекает большое количество иностранных гостей. На самом деле, пока одни считают, что туризм в крае невозможен, он завоевывает своего потребителя, и более того – постепенно продвигается на информационном пространстве отдельными региональными брендами.

### Пока одни считают, что туризм в крае невозможен, он завоевывает своего потребителя

### «Наш край – аналог Канады»

– Какие еще туристические бренды продвигаются?

– В крае популярен активный туризм: у нас хорошая доля особо охраняемых территорий – 7%. В этом смысле край – это такой аналог Канады. Большие половины территорий труднодоступны, расположены на Севере, например Тунгусский или Пutorанский заповедник. Хотя, безусловно, основной поток концентрируется в более доступных точках – заповедник «Столбы», природный парк «Ергаки», Шушенский биосферный заповедник, национальный парк «Шушенский бор» и другие.

– А «культурные» направления?

– Культурно-познавательный туризм достаточно давно сформирова-

ровался. Это Енисейск, Минусинск, Красноярск, Шушенское – основные точки культурно-познавательных маршрутов. Здесь наша задача состоит в том, чтобы создать условия для того, чтобы в удаленных от столицы края точках была возможность для путешествия разных категорий туристов. Если путешественнику будет, где остановиться, он не станет стремиться к вечеру поехать в Красноярск – он станет работать на экономик, покупая мед, продукты, билеты в театр.

– Что делается для развития внутреннего туризма в крае?

– Сейчас завершается работа над стратегией развития туризма в крае до 2020 года, в ней мы выделяем туристские центры, в которых необходимо развивать круглогодичное размещение. Рассчитываем, что до конца года обсудим ее с туристическим сообществом и общественностью.

– Какие территории попали в этот перечень?

– К туристским центрам отнесены: Енисейск, Красноярск, Шушенское и хозяйственная зона Ергаки, Канск и Парная. Такие центры, в соответствии со стратегией, должны обладать комфортным и разным номерным фондом. Помимо них определены и другие территории, на которых целесообразно в первую очередь обеспечить условия для рекреационного туризма (Дивногорск, Балахтинский район, Ново-Сосновский район, Красноярский район, Минусинский район, Шарыповский район). У нас каждое лето 40% рекреационного потока уезжает на озера в Хакасию – оставляют там деньги. Чтобы уменьшить этот поток, мы можем создать условия в Шарыповском районе или Балахте, или Новоселово, чтобы человек отдыхал и в родном крае.

Хотелось бы охватить больше территорий, но у нас огромный регион, и поэтому мы должны держать фокус – оценивать, что в условиях Сибири туризм явление не повсеместное. Это явление должно развиваться там, где оно способно генерировать прибыль и пользу для местного населения.

Кроме этого, необходимо создать все условия для того, чтобы получать максимальную прибыль от транзитного потока. От туристов, путешествующих через территорию края по Транссибу на Байкал, или по Чайному пути.

Анна ПАВЛОВА

Фото предоставлены министерством спорта, туризма и молодежной политики края



День спортивного туризма объединяет всех любителей активного отдыха – от поклонников этники до фанатов авиашоу