

Авиабилеты часто «съедают» до половины стоимости поездки. Любой уважающий себя путешественник обязан уметь делать деньги из воздуха — то есть экономить на авиаперелетах.

Можно купить турпакет и ни о чем не думать: туристическое агентство само со всем справится — вы даете деньги, а оно находит вам авиабилеты у компании, с которой работает, и приобретает их по выгодной для себя и компании (и разорительной для вас) цене. Для тех, кто не ищет легких путей, есть несколько вариантов развития событий.

Вариант 1: Чартер

В двух словах: чартер — это когда туристическая компания (или несколько компаний) выкупает самолет и запускает его в «окнах» между регулярными рейсами. На борту чартерных рейсов редко кормят (разве что сухим пайком), нет бизнес-класса, сервис оставляет желать лучшего.

Подходит этот метод только для традиционных туристических направлений и только в сезон (зимой — горнолыжные курорты, летом — южные направления). Проще всего приобрести чартер вместе с турпакетом, но и просто билет, без визы, гостиницы и экскурсий, можно найти — обратитесь в агентство и попросите продать вам билет на чартерный рейс.

Стоить он будет дороже, чем в турпакете, но при этом в 1,5—2 раза дешевле регулярных рейсов. Например, стандартный рейс в Париж от компании «Аэрофлот» стоит от 385 у. е. по курсу компании, а предложения на чартерные рейсы (сезон начинается примерно в середине апреля) начинаются от 280 у. е. Легче всего приобрести чартер, когда билет начинает «гореть», то есть до вылета остается несколько дней, а место не продано.

■ Минусы

- Чартерные билеты выписывают, как правило, в последний момент — за день-два до вылета, а то их и вовсе привозит сотрудник турфирмы непосредственно в аэропорт. Иногда это заставляет волноваться. Паника усиливается при осознании того, что билет на чартер не восстанавливается в случае утери и его нельзя поменять на другую дату.
- Часто возникают ситуации с отменой или задержкой чартерных рейсов,

приземлением в другом городе или другом аэропорту. Если задержится регулярный рейс, вас вывезут следующим рейсом или рейсом дружественной компании-партнера. Если припозднился чартер, придется ждать резервного борта, который не всегда доступен.

- Популярное мнение о том, что чартеры летают на «битых» самолетах, скорее всего, миф. Однако есть другая проблема: тип самолета могут изменить, даже не поставив вас в известность. Набралось достаточно пассажиров — летит Ил-86. Недобор — в воздух поднимется Ту-154.

- В чартере нет бизнес-класса.

- Чартеры часто пребывают в «неожиданные» города и аэропорты. Например, чартер в Париж приземлится в одном из пригородов, а итальянский рейс — в аэропорту курортного города Римини, на берегу Адриатики.

Вариант 2: Спецпредложение

- **Распродажи** Крупные авиакомпании часто проводят такого рода рекламные акции в период межсезонья — поздней осенью и в конце зимы. Об [акциях «Аэрофлота»](#) слышаны все, но немногие знают, что распродажи устраивают и «Трансаэро», и «Пулково».

Обращайтесь в авиакассы, которые сотрудничают с как можно большим числом компаний, и спрашивайте о спецпредложениях на интересующее вас время. Учтите, что бронировать билеты по акциям можно в ограниченный период (до недавнего времени «застолбить» билет было вообще невозможно — желающие улететь в Европу за \$99 выстаивали дикие очереди, штурмовали кассы и устраивали ночные дежурства на аэровокзалах).

Как и в любой рекламной акции, низкая цена — это только вершина айсберга: вам придется потратить немало времени и усилий, чтобы заполучить билет. Учтите, что чем дешевле тариф, тем строже правила по его применению. Обязательно уточняйте в кассе или у агента, какие условия ставит компания, на какие даты действителен тариф, действуют ли при распродаже стандартные льготы (скажем, для молодежи).

- **Спецтарифы** Это тарифы, которые действуют с ограничениями. Например, по времени пребывания в пункте назначения (допустим, не больше двух недель), или бронирования (за 21 день, за 7 дней, за 3 дня до вылета и наоборот — не раньше 7 дней, не ранее 3 дней...), или по условиям возврата и обмена. Скидка получается существенная. Само собой, время полетов не самое удобное, придется подстраиваться.

Спецтарифы, как правило, внесезонны, о наличии билетов узнавайте у агента или в кассе.

- **Льготы** В первую очередь, возрастной фактор: особые тарифы для пассажиров старше 60 лет (обычная скидка — 25% на билеты эконом-класса). Групповой тариф: наберете 6—10 пассажиров (небольшой семейный заезд), получите скидку.

Практически все крупные авиакомпании предлагают возрастные льготы и скидки на групповые заезды. Билеты с неплохими скидками для студентов, молодежи (до 26 лет) и преподавателей (в том числе тренеров, инструкторов — то есть любых лиц, официально занимающихся преподавательской деятельностью, — нужно будет предъявить справку с работы или удостоверение) у нас в стране предлагает Star Travel.

Цена билета ниже обычной в среднем на 10—40%. Оформите карточку ISIC (в любом офисе компании — захватите с собой фотографию 3×4, студенческий билет или преподавательское удостоверение и загранпаспорт, или молодежную карту (которые, к слову, дают скидку не только в авиакомпаниях, но и в гостиницах, музеях и даже в модных магазинах) — и летайте.

Минусы

- У билетов, которые компании распродают, фиксированные даты вылета и прилета. Нужно обладать определенной долей везения, чтобы ваше желание посетить предгорье Тибидабо совпало с акцией какой-либо компании и, кроме того, вам достался билет. Количество билетов ограничено, желающих много.

- Заманчивые лозунги рекламных кампаний и распродаж чаще всего вводят в заблуждение. На деле билет окажется процентов на 30—40 дороже заявленной в рекламном проспекте суммы, добавятся аэропортовые сборы. Следите за тем, какая

стоимость указана — «туда» или «туда-обратно».

- Так называемые «blackout days», когда спецтарифы не действуют, иногда сильно противоречат вашему отпускному графику.

Вариант 3: Компания-дискаунтер

Так называемые бюджетные (low-cost) авиакомпании — прекрасное решение для тех, кому важен результат, а не сам процесс. Долететь долетите, но несолоно хлебавши, то есть кормить вас не будут, пледом не укроют и наушники не выдадут.

Если возможность отведать курицу с рисом и зеленым горошком на высоте 10 000 км вас не возбуждает, путешествуйте бюджетными авиакомпаниями и радуйтесь просто смешным ценам. В Европе и Америке этот формат не нов — с 1994 г. появилось уже более 60 авиакомпаний-дискаунтеров.

Из Лондона в Париж за €30 — это не сладкий сон нищего путешественника, а вполне себе реальность. Классическая схема такова: чем раньше вы приобретаете билет, тем он дешевле. Обычно 10—15% билетов продают по цене, скажем, €10, следующие 10—15% — на €10 дороже и так далее. За месяц до поездки реально купить билет по максимально дешевому тарифу, за неделю ни предложений, ни мест, как правило, не остается.

Самые низкие тарифы действуют с понедельника по пятницу, «выходные» расценки обычно в 2—3 раза выше. Искать авиабилеты, которые стоят дешевле такси из центра Москвы в Шереметьево, нужно в Интернете либо через агентскую сеть. Оплата обычно по кредитке.

Минусы

- Компаний-дискаунтеров, которые летают непосредственно из России, немного, и направления у них ограниченные. Например, улететь дискаунтером из Москвы в Мюнхен можно (Germania Express, Germanwings), а вот в Париж уже проблематично.

- Сервис — это иногда половина хорошей поездки (особенно если вы летите не в отпуск за новыми впечатлениями, а в командировку — на два дня, в город, где вам знакома каждая собака). Бывает сервис хороший, бывает плохой, на рейсах бюджетных компаний нет никакого.
- Часто существуют серьезные ограничения на бесплатный провоз багажа.
- Еще одно неудобство: билеты по минимальной стоимости могут продавать только на определенные даты. Например, в Сочи рейсом компании Skyexpress (первые «бюджетные» авиалинии в России) вы улетите за 500 руб., а обратный билет на нужную вам дату может обойтись уже в 2700.
- Возможно неудобное время вылета. Например, вылет в Мурманск той же Skyexpress в 0.45 и прибытие в 3.20. Однако цены на «удобные» дни (в пределах 1000 руб.) подкупают.

Дискаунтными компаниями удобнее всего пользоваться внутри Европейского союза. Получается, еще один способ сэкономить — полет с пересадками.

Вариант 4: Рейс с пересадкой

Как ни парадоксально, но перелет двумя самолетами может быть дешевле прямого рейса. Практически в любом агентстве вам предложат рейсы с пересадками — обычно у компаний есть свои «наработанные» маршруты, но вы можете попросить подобрать вам «индивидуальный» вариант.

Рассчитать маршрут самостоятельно довольно сложно, но возможно. Для этого придется связаться с зарубежной компанией и выкупить у нее билеты. Например, вам нужно попасть в Брюссель — вы летите из России в Германию компаниями German Express или Germanwings, а оттуда в пункт назначения местной бюджетной компанией, не представленной на российском рынке.

Полет в Париж через Италию сократит расходы с €400—500 до €200. Что касается Америки и Азии, тут имеет смысл изучить спецпредложения на внутренних рынках, они бывают довольно интересными, например путешествовать на Фиджи часто рекомендуют транзитом через Корею — получается дешевле на четверть.

Транзитные рейсы позволяют совмещать различные виды транспорта — скажем, поездом (или автобусом) до Прибалтики или Финляндии, а оттуда практически в любую точку Европы бюджетными Air Baltic или Finnair. И дешевле, и впечатлений в прямом смысле вагон.

Минусы

- Сборы с вас получит не один аэропорт, а целых два.
- Опасно планировать короткие перерывы между рейсами — велика вероятность не успеть на посадку. В случае задержки рейса следующий билет вы потеряете, и виновная авиакомпания не возместит вам убытки. В мире так заведено, что компенсацию за опоздание на рейс авиакомпания несет только в том случае, если пересаживаетесь вы на ее же рейс (или рейс дочерних авиалиний, или организации, подписавшей с этой компанией транзитный договор). Все эти нюансы обязательно уточняйте у агента. Если вы летите разными авиакомпаниями, просите, чтобы билет вам выписали на одном бланке, иначе ваш полет вообще формально не будет стыковочным и никаких компенсаций при опоздании на второй рейс вы не получите.
- Изучая возможные рейсы и маршруты, не поленитесь найти для транзитного аэропорта его МСТ (Minimum Connection Time, минимальное время стыковки; оно разное для внутренних и международных рейсов) — если оно меньше времени вашей пересадки, то шансы успеть на второй рейс близки к нулю.
- Странное, но по-прежнему популярное заблуждение: многие думают, что за время транзита успеют посмотреть еще одну страну. Не успеете. Разве что через окна терминала.

Вариант 5: Бонусная программа

«Воздушные мили» — это бонусные программы целого ряда авиакомпаний и «смежных» структур: гостиниц, магазинов, фирм, арендующих автомобили... Запомните названия: Executive Club авиакомпании British Airways, Miles & More — Lufthansa, «Трансаэро Привилегия» — «Трансаэро», «Аэрофлот-Бонус» — соответственно, «Аэрофлот», Sky7 — «Сибирь» и Krasair-premium — KrasAir («Красноярские авиалинии»).

Пользоваться бонусной программой имеет смысл, если вы регулярно летаете одной и

той же компанией. Схема во всех авиалиниях примерно одинаковая: за каждую проделанную в воздухе милю вы получаете определенное количество баллов, которое потом сможете обменять на авиабилет или какие-либо услуги (например, доплатить и взять бизнес-класс или заказать кошерный обед на борту, снять номер в гостинице или пройти SPA-процедуру по прилету).

В мире более 130 авиакомпаний предлагают подобную услугу, присоединиться к программе несложно — изъявите желание и заполните анкету.

Минусы

К бонусам привязываются, как к дисконтным карточкам в магазине, — кажется, что ты всегда в выигрыше, хотя на самом деле на соседней улице может быть дешевле даже без скидки. И потом, надо же как-то оправдывать «дисконт» — вот и летаешь усиленно, лишь бы накопилось... В то время как в другой компании вы могли бы улететь по объективно более выгодному тарифу.

Как птица в полете

Еще немного хитростей и нюансов:

- Стоимость авиабилета складывается из нескольких сумм: непосредственно тариф, аэропортовые сборы, страховка... В числе прочего цена может зависеть от того, на сколько дней летит человек, — это правило действует практически во всех авиакомпаниях мира.

- Месяц стоит дешевле, чем два или три. Лететь во вторник и возвращаться в четверг дороже, чем поездка с пятницы по понедельник. Попадаете на выходные — пользуетесь «правилом воскресенья» (Sunday Rule), специальной скидкой для тех, кто находится в стране в ночь с субботы на воскресенье. В некоторых компаниях действует «правило трех дней»: если вы командированы всего на сутки, билет обойдется вам гораздо дороже.

- Не хотите подстраиваться, выбирайте других «операторов» полета. Например, в Лондон в «неудобные» дни можно улететь «Скандинавскими авиалиниями» через Копенгаген вместо British Airways (если, конечно, вы не «подсели» на их уникальные широкие кресла в бизнес-классе).

- Чем раньше вы бронируете билет, тем дешевле он выйдет. Особенно в Штаты и на курорты в разгар сезона. На море, в горы, в европейские столицы на майские праздники билеты берите заранее — выйдет дешевле. Ну а если жажда экономии сильнее желания увидеть весенний Париж и остаться в живых, планируйте поездку на позднюю осень или с февраля по апрель — это самые «бюджетное» время.

Читайте также:

- [Почему авиапассажиры переплачивают за билеты или как улететь дешевле](#)
- [Авиакомпании предлагают летать бесплатно](#)
- [Аэрофлот предлагает дешевые билеты на Кипр](#)
- [Авиабилеты скоро будут присылать по SMS](#)
- [В Шереметьево действует свободная регистрация рейсов в Ларнаку](#)

-