
Программы кредитования туристов, приобретающих туры по направлению «внутренний туризм»

*Зайцева Н. А.,
д.э.н., профессор ИТиГ
(филиал РГУТуС)
Суворов А.В.,
аспирант РГУТуС*

Статья посвящена анализу программ кредитования туристов, желающих приобрести туры по направлению «внутренний туризм», которые в настоящее время активно развиваются и совершенствуются.

The authors analyze the programmes of crediting tourists willing to buy domestic tours which are getting developed and sophisticated.

В настоящее время интерес к туризму и путешествиям среди россиян неуклонно возрастает. По данным Ростуризма, численность туристов по направлению «внутренний туризм» в 2006 году выросла по сравнению с 2005 г. на 8,7% и составила 25 млн. человек [3]. Вместе с тем, происходит постоянное повышение цен на туристские продукты внутреннего туризма, что связано с ростом затрат на все компоненты турпакетов (транспортные услуги, услуги проживания и питания, прочие услуги) (табл. 1).

Анализ предпочтений москвичей показал, что наибольшей популярностью пользуются туры, сочетающие пляжный отдых с экскурсионными поездками, — их выбирает 23%; просто пляжному отдыху отда-

ют предпочтение 18%. По данным ROMIR Monitoring за 2007 г., одинаковое количество приверженцев у активного отдыха (рафтинг, дайвинг и т. д.) и турпоходов — по 15% [6]. Экскурсии выбирают 11% отдыхающих.

Как видно из нижеприведенных данных, стоимость путевки в санатории г. Анапа на 21 день, на одного человека в период высокого сезона (июль-август) составит на одного человека более двух тысяч долларов, а с учетом авиабилетов — около трех тысяч долларов (таб. 2).

Как видно из представленной таблицы, цены на услуги российских курортов практически не уступают ценам зарубежных курортов, при условии, что качество сервиса может существенно отличаться. Постоянный рост цен на услуги туризма приводит к тому, что далеко не каждая семья сейчас имеет финансовую возможность поехать отдохнуть, например, на море, поэтому в последнее время для решения данной проблемы стали разрабатываться различные программы кредитования населения, желающего приобрести туры в кредит.

Туроператоры совместно с банковским сектором стали предоставлять подобную услугу не так давно, но как показывает статистика, спрос на нее постоянно растет. Кредиты предпочитают люди с относительно

Индексы потребительских цен (тарифов) на отдельные виды товаров и платных услуг населению в сфере туризма и отдыха в РФ (на конец периода; в процентах к декабрю предыдущего года) [3]

Показатели	2004	2005	2006
Услуги гостиниц и прочих мест проживания: - проживание в гостинице	121,8	115,7	114,2
Услуги пассажирского транспорта: - проезд в купейном вагоне скорого нефирменного поезда дальнего следования	121,1	127,0	116,0
- полет в салоне экономического класса самолета	115,7	115,0	115,3
Общественное питание: - обед в столовой, кафе, закусочной	117,6	115,2	113,9
- ужин в ресторане заказной	113,3	112,7	111,8
Экскурсионные услуги	124,7	115,5	107,1

небольшим доходом, а также те, кто потратил деньги на крупные покупки, но, тем не менее, отказывать себе в качественном отдыхе не намерен или не может по состоянию здоровья.

Из всех кредитов, выдаваемых населению, в настоящее время на долю кредитов на отдых по разным оценкам приходится порядка 5–7% всех займов. Специалисты объясняют это наличием пока еще некоторого психологического барьера. Особенно для людей, воспитанных в советское время: им кажется, что купить вещь в кредит можно, ведь останется вещественное оправдание долга, другое дело — поехать куда-то отдыхать, получать нематериальные услуги за счёт банка и после расплачиваться за это в течение некоторого времени.

В настоящее время наиболее популярными в сфере туристического кредитования оказываются туры в Турцию, Кипр, Грецию и Египет, то есть относительно дешевые направления. Но постепенно стал расти спрос и на услуги по направлению «внутренний туризм».

В качестве примера кредитования туристов можно привести программу «1001 Тура», представляющую собой предложения ведущих туроператоров, собранные вместе [4]. В настоящее время в этой программе предлагаются услуги трех банков: Русьбанк, Кредит Европа Банк и Росбанк.

В таблице 3 указаны основные условия данных кредитных программ.

Особенностью данной программы является то, что в кредит можно приобрести только тур, до начала которого остается не менее недели, поскольку процесс рассмотрения банком заявки на кредит и перевод средств из банка на счет клиента занимают некоторое время.

Процедура покупки тура в кредит очень проста. Для оформления кредита клиенту нужно прийти в один из указанных в программе офисов, выбрать тур и подписать с компанией договор. С подписанным договором клиент отправляется в отделение выбранного им банка (у каждого банка несколько отделений в центре Москвы). Банк в течение 30–40 минут принимает решение о выдаче кредита. В случае положительного решения клиенту всего лишь останется прийти в офис накануне вылета и получить необходимые для путешествия документы.

Есть и другие варианты кредитования клиентов для приобретения туров. Например, «Пробизнесбанк» совместно с группой компаний «Путешествуй!» разработал программу «Кредит на путешествие». Ее особенностью является то, что клиент может подать заявку на кредит круглосуточно по телефону через Центр телефонного обслуживания, либо при личном обращении в банк или по электронной почте. Общее время рассмотрения заявки не превышает четырех часов.

Кредит предоставляется в рублях. Минимальная сумма кредита — 9 000 рублей, а максимальная — 114 000 рублей. Сумма

Таблица 2

Сравнительные данные о ценах размещения в санаториях г. Анапы Краснодарского края на июнь - август 2008 г. [5]

Варианты размещения туристов	«ДиЛУЧ» санаторий		«Надежда» санаторий	
	Стоимость за сутки, руб.	Стоимость за 21 день, тыс.руб.	Стоимость за сутки, руб.	Стоимость за 21 день, тыс.руб.
Одноместный номер	2 800	2560	58800	53760
2-х местный номер	2200	1990	46200	41790

кредита для выезжающих за границу может составлять до 90% от стоимости тура, а для отдыхающих на территории России — до 70% от стоимости тура. Кредит выдается сроком до 12 месяцев под 12% годовых. Плюс прочие комиссии — 1% от суммы кредита ежемесячно. Для получения кредита от заемщика требуется только паспорт, загранпаспорт (или водительское удостоверение). Кроме того, клиент должен предоставить документы от туристической фирмы: договор купли-продажи путевки, чек на первоначальный взнос (не менее 10% от стоимости путевки), счет (на оставшуюся сумму).

Как показывает сравнительный анализ условий кредитования, представленных в табл. 2, и условий кредитования по программе «Кредит на путешествие», условия кредитования в целом схожие. Однако есть и различия, как в процентной ставке, так и в других условиях кредитования.

Итак, сравнительный анализ существующих в настоящее время программ кредитования показывает, что получить кредит для поездки в тур можно тремя способами:

- приобрести тур в кредит через турфирму,
- получить банковский кредит через турфирму,
- получить в банке обычный потребительский (моментальный) кредит наличными и использовать его для покупки тура.

В московских банках на отдых можно «одолжить» сумму от 3 до 300 тыс. руб. При этом до 100 тыс. руб. — без поручителя. Ставки по кредиту на загранпоездку трудно усреднить — в одних программах они составляют

от 14 до 25% годовых в рублях, в других заявлено 2–5%. Но при выборе программы нужно внимательно смотреть на список дополнительных платежей: возможны комиссии за открытие и ведение ссудного счёта, за рассмотрение заявки, единовременная комиссия за выдачу кредита, штраф за досрочное погашение [2].

Особый случай — беспроцентные кредиты. Вопреки клиентским сомнениям, это не обман. Кредиты без переплаты предполагают, что турагентство делает скидку клиенту, равную сумме процентов. Тур стоит 1 тыс. долл. Полная стоимость кредита (включающая процентные ставки комиссии) — 12%. Агент даёт клиенту скидку в 12%, и в итоге клиент платит столько же, сколько заплатил бы без кредита, но получает рассрочку.

Наиболее распространённым периодом кредитования является срок от 3 месяцев до 1 года. К тому же есть предложения и для тех, кто готов, например, за одну поездку на море расплачиваться до 5 лет. В случае, если условия оплаты труда клиента предполагают получение «отпускных» сразу после отдыха, банки могут предложить вариант с единовременным погашением кредита. Но практика показывает, что переплата будет в этих случаях примерно одинаковой.

Большинство банковских программ подразумевает выдачу кредита, равного 70–80% от стоимости тура. Однако если, например, по состоянию здоровья или другим причинам у клиента возникла необходимость поехать в поездку, а финансово он к этому не готов, то нужно выбирать кредитную программу без первоначального взноса [1]. Кроме того, в преддверии сезонов многие банки при под-

Условия потребительского кредитования населения для приобретения туров [4]

Туры в кредит			
	Росбанк	Кредит Европа Банк	Русьбанк
Сумма кредита	3.000 – 200.000	15.000 – 100.000	15.000 – 300.000
Срок кредита	6–36 месяцев	3, 6, 12 месяцев	до 12 месяцев
Первый взнос	До 100.000 руб. — не меньше 20%, до 200.000 руб. — не меньше 30%	нет	нет
Процентная ставка	18 % годовых	1 % в месяц от первоначальной суммы кредита	до 6 месяцев — 16 % год — 17 %
Комиссии банку	0,9% от первоначальной суммы кредита ежемесячно	Комиссия за ведение ссудного счета: 3 месяца — 4,5% от суммы кредита; 6 месяцев — 7,5% от суммы кредита; 12 месяцев — 12% от суммы кредита. Комиссия за открытие ссудного счета — 500 рублей	Комиссия за рассмотрение заявки — 1,5% от суммы кредита
Возраст заемщика	С 18 лет	20–65 лет	21–60 лет
Документы	Паспорт + другой документ	Паспорт + второй документ	Паспорт + заграничный паспорт + справка о доходах
Место оформления кредита	Отделение Банка	Отделение Банка	Отделение Банка

держке турагентств организуют специальные акции (подразумевающие укороченный срок кредита и снижение процента).

При поездке в кредит клиенту не следует рассматривать «горящие» туры. Даже если получение кредита обещает занять 15 минут, оно может потребовать некоторого времени (к примеру, может оказаться, что неправильно оформлена справка с работы или банку потребуется больше документов), что невозможно при покупке «горящей» путёвки, когда важен каждый час.

Сравнительный анализ условий внутреннего и выездного туризма показывает, что при организации выездного туризма с использованием программ кредитования возникает еще одна проблема — получение визы в условиях ограничения времени клиента на отпуск. Согласно существующей практике,

турфирма начинает заниматься документами только тогда, когда банк перечислит средства на её счет. Если срок подачи документов на визу — неделя, то клиенту нужно обратиться в агентство как минимум за 2 месяца. Поэтому такая ситуация также может положительно сказаться на выборе клиента в пользу направления «внутренний туризм».

Условия кредитования предполагают, что клиент должен точно выбрать конкретный тур и конкретное время, потому что при обмене тура или отказе от уже выданного кредита произведенные дополнительные платежи (за выдачу кредита и открытие счёта) не возвращаются.

Главное преимущество кредита наличными деньгами в том, что клиент сам решает, как их потратить, например, на покупку тура. Такие кредиты обычно выдаются на

срок до пяти лет. При оформлении кредита на небольшой срок, например на год, необходимо выяснить, не потребует ли банк за это штрафную комиссию, обычно это 1–2%. Кроме того, большинство банков устанавливает мораторий по времени на досрочное погашение кредита — от трех месяцев до года.

Максимальная сумма по кредитам наличными формально почти не ограничена. Моментальные экспресс-кредиты выдаются по упрощенным требованиям. Основные требования: наличие постоянного места работы и стабильной зарплаты. Этого достаточно для выдачи денег в случае с экспресс-кредитованием фактически за час. Экспресс-кредит целесообразно оформить, когда нужно быстро получить всю сумму наличными. Его стоимость выше обычного целевого кредита на туры на 2–5%.

Иногда встречаются невероятно выгодные предложения — такие как, например, 100 тыс. рублей на полгода под 1%. Но, обычно, они имеют рекламный характер и непродолжительны по срокам, кроме того, в них, как правило, заложены дополнительные взносы. Реально комиссия на такую сумму составляет 10–12% годовых.

Турфирмы продают в кредит недорогие туры, но объем этого сегмента туристического рынка пока весьма скромнен. Туристические компании обычно предлагают недорогие туры в кредит, сотрудничая с банками. Обратившись в турфирмы, сегодня можно не только покупать туры в кредит, но и приобретать авиабилеты, что также может быть привлекательным для клиента при выборе в пользу программ кредитования туров.

Обратившись к услугам турфирмы, которая работает с кредитными программами, клиент оплачивает всего 20% стоимости авиабилета или тура, остальные 80% можно вносить равными долями в течение полугода. Для этого прямо в турфирме нужно заполнить соответствующую анкету и тут же получить ответ — на какую сумму клиент может получить кредит. Кредит предоставляется в рублях и погашается также рублями по процентной ставке. В течение 5–10 дней после выдачи кредита по почте высылается график платежей.

Проведенное исследование позволяет сделать вывод, что предоставление туров клиентам в кредит может быть основано на объединении действий турфирм и кредитных учреждений. Этот вид долгосрочного сотрудничества может быть оформлен в виде стратегического альянса. В настоящее время есть различные формы стратегических альянсов, являющихся преимущественно маркетинговыми, целью которых служит стимулирование клиентов к приобретению продукции и услуг других участников альянса.

В целях развития внутреннего туризма эффективными могут быть стратегические альянсы, в которые помимо турфирм и банков войдут авиаперевозчики, средства размещения, например, гостиничные сети и другие участники, чьи услуги пользуются российские туристы, путешествующие в пределах своей страны.

Как показывает зарубежный опыт, проблема создания и функционирования стратегических альянсов является актуальной, и поэтому она требует специального дополнительного анализа.

Литература

1. Астахов П. Кредит, ссуда. Спорные моменты. М.: Эксмо, 2008.
2. Журавлева Н.В. Кредитование и расчетные операции в России. М.: Экзамен, 2006.

3. Туризм в цифрах — 2007. Стат. сборник. Под ред. Н. О. Шенгелии. М.: Финансы и статистика, 2007.
4. www.1001tur.ru
5. www.alean.ru
6. www.romir.ru