

сведения предоставляют специалисты Ассоциации коммерческих банков Волгоградской области.

ШАГИ ПО ИЛИСТОМУ ДНУ Кредитная просрочка растет. По официальной статистике она составляет 4%, по аудиторской информации — 10%. Это тревожная цифра. По словам начальника ГУ Банка России по Волгоградской области Александра Широкого, ссудная задолженность в регионе повышается не за счет МСБ, а из-за крупных предприятий и физических лиц. На начало года соотношение было таким: 55 млрд рублей (физлица), 58 млрд рублей (крупные компании) и 33 млрд рублей (МСБ).

В защиту МСБ выступил и президент Ассоциации региональных банков России (АРБР), депутат Государственной Думы РФ Анатолий Аксаков: «Банкам сидеть на деньгах неинтересно, их нужно во что-то вкладывать. В какой-то мере безопасным для вложений сектором может выступать малый и средний бизнес, который сегодня адаптирован к финансовой ситуации лучше всех. Практика показывает, что МСБ вывернется, но кредит вернет». По его мнению, финансовый кризис достиг «илистого дна», и в течение года ситуация в экономике начнет меняться к лучшему. Эффект девальвации исчерпан, рубль укрепляется, наметилась тенденция к его стабилизации и возврату финансовых учреждений к национальной валюте. Есть острая необходимость дать региональным банкам возможность пополниться денежной массой.

«По данным Банка России, в первом квартале 2009 года волгоградские предприятия чаще использовали услуги банков-аборигенов. В современных условиях они ценны тем, что по-прежнему продолжают кредитовать своих постоянных заемщиков и предоставлять им отсрочку выплат по кредитам, списание штрафной пени, пролонгируют кредитные договоры», — описывает обстановку Роман Беков.

По мнению Романа Бекова, кризисная ситуация может продлиться до конца года. Причем вполне возможна так называемая «вторая волна», которая связана с продолжающимся ростом просрочек и сокращением

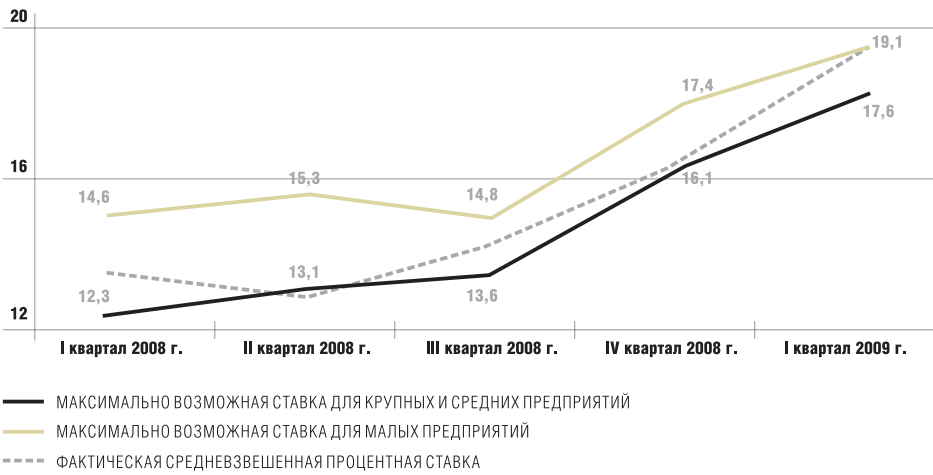
объемов кредитования. Но удар можно смягчить посредством оздоровления реального сектора экономики. Все зависит от качества и своевременности государственных решений.

Такие примеры есть. В частности, Ассоциацией региональных банков России подготовлен законопроект, принятие которого может активизировать кредитование малого бизнеса. В его основу легла простая, но надежная схема из мировой практики. Банки готовят пакеты кредитов по стандартам, к примеру, Российского банка развития (РосБР). Под пакеты выпускаются ценные бумаги. РосБР ранжирует их по степени рисков и выкупает. Не целиком, а только самые надежные. Выкупленные ценные бумаги закладываются в Центробанке и привлеченные деньги начинают работать. По мнению Анатолия Аксакова, такая схема позволяет запустить механизм кредитования МСБ. Руководство Минэкономразвития и ЦБ поддержало идею и, вероятнее всего, в скором времени она будет оформлена законодательно. Весь пакет антикризисных мер, разработанный АРБР, называется «7 шагов» (по количеству предложенных направлений).

Заместитель председателя регионального отделения ООО МСБ «Опора России» Максим Дудин не испытывает эйфории по поводу ближайших перспектив: «Кто мешал банкам брать займы под кредиты раньше? Программ по кредитованию бизнеса достаточно, но они не работают. Банки рекламируют одно, а на деле оказывается другое. У меня очень хорошая кредитная история, однако ни в прошлом, ни в наступившем году получить ссуду мне не удалось. Я обращался в десять банков, включая региональные. Всюду отказ. Но за „откат“ в 20–30%, который банкиры предлагают кулуарно, кредит получить можно».

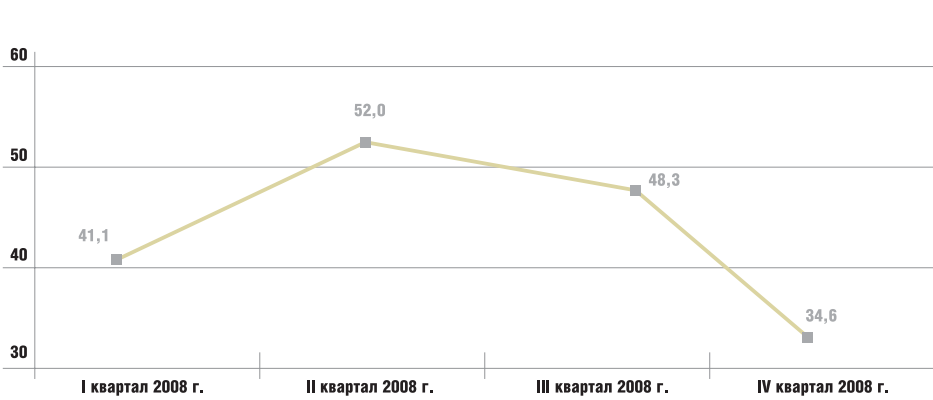
Максим Дудин сказал, что до начала кризиса, региональное отделение «Опоры» подсчитало, какой годовой объем денежных средств необходимо дополнительно привлечь волгоградским предпринимателям для динамичного развития рынка. Диапазон колебания — от 10 до 15 млрд рублей. ■

ПРОЦЕНТНЫЕ СТАВКИ ПО КРЕДИТАМ ДЛЯ НЕФИНАНСОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ, %



ИСТОЧНИК: ГУ БАНКА РОССИИ ПО ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

ОБЪЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ И ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ В 2008 ГОДУ



ИСТОЧНИК: ГУ БАНКА РОССИИ ПО ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК

ОТДЫХ В ЦЕНЕ РЫНОК ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ ВОЛГОГРАДА ПЕРЕЖИВАЕТ НЕЛЕГКИЕ ВРЕМЕНА. КОЛИЧЕСТВО ТУРФИРМ УМЕНЬШАЕТСЯ, ВЫЖИВШИЕ КОМПАНИИ СТАРАЮТСЯ СТИМУЛИРОВАТЬ СПРОС БЮДЖЕТНЫМИ ПРЕДЛОЖЕНИЯМИ И БОНУСНЫМИ ПРОГРАММАМИ. ЭКСПЕРТЫ СЧИТАЮТ, ЧТО РЫНОК ЖДЕТ ДАЛЬНЕЙШЕЕ СЖАТИЕ, В ТОМ ЧИСЛЕ БЛАГОДАря АКТИВИЗАЦИИ УСЛУГ ОНЛАЙН БРОНИРОВАНИЯ ТУРОВ.

ИРИНА ГЕОРГИЕВА, НАТАЛИЯ МАЛАХОВА

Сегодня на туристическом рынке как России, так и Волгограда в частности, идет процесс обновления, который напрямую связан со сложившейся в мировой экономике ситуацией. Крупные московские операторы приступили к переделу рынка. Наблюдаются слияния и поглощения, сокращение объемов деятельности вплоть до закрытия региональных филиалов и в целом компаний. Некоторые туроператоры переходят на агентскую деятельность

«Из-за кризисной ситуации в мировой экономике некоторые турфирмы не смогли работать в зимний период, — комментирует председатель правления региональной некоммерческой организации „Волгоградский Союз предприятий туриндустрии“ (РНО ВСПТИ) Татьяна Власова. — Число клиентов снизилось, что, естественно, негативным образом сказалось на прибыли. Те фирмы, которые не смогли вовремя сократить издержки, вынуждены были уйти с рынка». Эксперты прогнозируют, что экономический кризис ускорит уход с рынка прежде всего операторов второго эшелона, специализирующихся на двух–трех направлениях.

Туристический рынок начал сжиматься: по оценке аналитиков, в конце прошлого года продажи услуг в Волгограде сократились почти вдвое. Наступивший год вновь продемонстрировал падение. Как отмечает генеральный директор ООО «Майя-Турс» Людмила Неретина, со второй половины января по настоящий момент сокращение туристского потока составило в среднем 20%. В большей степени пострадали европейские направления. Как прогнозируют аналитики, если евро по отношению к доллару США и вся бивалютная корзина продолжат свой рост, о массовых европейских направлениях и вовсе можно будет забыть.

КОРРЕКТИВЫ КРИЗИСА В сложившейся ситуации турфирмы вышли на тропу войны за клиента. И если раньше в конкурентной борьбе основным механизмом была демпинговая политика, то сегодня в соответствии с кризисом набор инструментов расширился.

Прежде всего надо сказать о том, что туристический продукт в этом году несколько изменился. В «докризисный» период востребованы были самые разные виды и направления отдыха (клиенты спрашивали практически все, включая довольно дорогие индивидуальные туры), а сегодня значительная часть заказов — групповые и, соответственно, менее дорогие путевки. «Групповые заказы — это оптимизация затрат туристов на трансферах, экскурсиях, питании — раз-

умеется, на них фантазия не разыгрывается», — констатирует генеральный директор туристической фирмы «Интерлайн» Ольга Акджигитова.

В наступившем году эксперты предполагают увеличение спроса главным образом на внутренние направления. «Из-за резкого смена курса валют и, соответственно, удорожания туров в рублевом эквиваленте многие стали прогнозировать увеличение спроса на отдых в России, — проясняет директор ООО „Круиз“ Алексей Растегаев. — Эта тенденция была заметна и на прошедших в марте московских туристических выставках».

По мнению аналитиков, станет весьма востребованным в ближайшее лето отдых на Черноморском побережье Кавказа. «Будут популярны экономварианты. Мы уже увеличили свои гарантированные квоты в недорогих частных отелях Адлера, Геленджика и, разумеется, Абхазии, которая всегда славилась своими выгодными ценами», — отмечает Ольга Акджигитова. «Наши любимые регионы — Сочи и Лазаревское. Хорошо продавался Адлер — там цены всегда еще ниже», — подтверждает директор туристической компании «Орбита» Дина Малородова. По мнению Алексея Растегаева, стабильно высоким останется спрос на круизы по Волге: «Наша фирма уже 16 лет организует круизы из Волгограда, и ежегодно отмечается увеличение потока туристов примерно на 12–15%, особенно по новым маршрутам — их продажа уже закрыта на 60%. О росте спроса говорит и глубина продаж: туры выходного дня выкупаются обычно за пять–семь дней до отплытия, а путевки в более продолжительные круизы (свыше пяти дней) резервируются и продаются сегодня уже на август–сентябрь».

Египет и Турция, традиционно лидировавшие на российском рынке по популярности, испытывают проблемы со спросом. Например, по данным аналитиков, в нынешнем январе объем бронирований египетских отелей упал более чем на 30%. Чтобы удержать клиента волгоградские туркомпании обещают, к примеру, ежедневные вылеты из Волгограда в Турцию и существенное расширение отельной базы. «Обилие авиарейсов дает возможность варьировать продолжительность отдыха, начиная от трех дней и дальше в сторону увеличения, — говорит Людмила Неретина. — Любители новых ощущений смогут протестировать только что введенные в строй отели элитных сетей «Rixos» и «Gloria». Немало новых предложений подготовлено и в сегменте средней ценовой категории,

ПО МНЕНИЮ АНАЛИТИКОВ, СТАНЕТ ВЕСЬМА ВОСТРЕБОВАННЫМ В БЛИЖАЙШЕЕ ЛЕТО ОТДЫХ НА ЧЕРНОМОРСКОМ ПОБЕРЕЖЬЕ КАВКАЗА



ТУРИЗМ