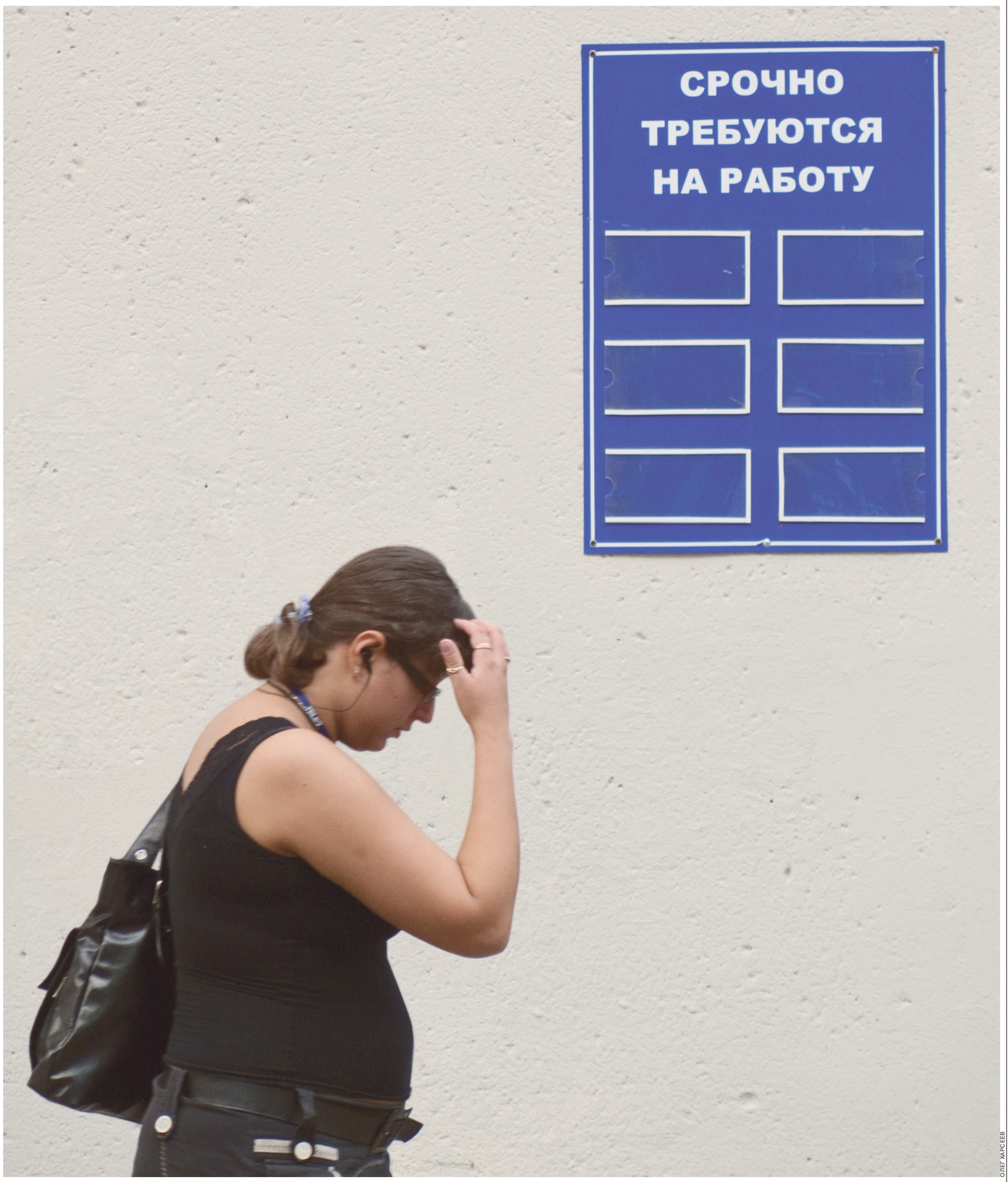
Когда ждать оживления на строительном рынке региона, и что этому будет способствовать | 11

ЭР
Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**
Экономика региона
Вторник 28 июля 2015 №133
kommersant.ru

Промсвязьбанк
перв 1 банк делаем жизнь проще
Реклама
партнеры выпуска

Уровень общей безработицы в Самарской области, по официальной информации, за последние два месяца снизился на 0,3%. И, несмотря на проводившиеся в конце прошлого — начале текущего года оптимизацию и сокращение штатов, в некоторых профессиональных отраслях наблюдается дефицит кадров. Сейчас в области реализуется программа по снижению напряженности на рынке труда. Однако, по мнению экспертов, госпрограмма может дать лишь кратковременный эффект. Важнее, считают аналитики, стабилизация экономики и оказание поддержки бизнесу.

Рынок оживает с трудом



ОЛЕГ ЖАРСЕЕВ

Больше всего вакансий на рынке труда в Самарской области в сфере продаж, меньше всего – в отрасли индустрии красоты и спорта

— тенденции —

Трудный рост

Ситуация на рынке труда и занятости Самарской области постепенно стабилизируется. Об этом свидетельствует опубликованная на сайте профильного министерства статистика, а также говорят эксперты рекрутинговых агентств. Так, по последним данным, уровень общей безработицы в Самарской области снизился с 4% (в среднем за март-май 2015 года) до 3,7% (в среднем за апрель-июнь 2015 года), сообщает пресс-служба правительства области. Уровень регистрируемой безработицы в регионе в течение последних пяти месяцев текущего года сохраняется на отметке 1,1%, что выше среднего уровня по Приволжскому федеральному округу (1%), но ниже среднероссийских показателей — 1,3%.

За 6,5 месяцев 2015 года в службу занятости населения Самарской области обратились 37,6 тыс. человек, из них безработными были признаны 20,1 тыс. человек. При этом смогли найти работу за этот период 21,6 тыс. человек, обратившихся в службу занятости.

Более того, по данным, опубликованным на официальном сайте министерства труда, занятости и миграционной политики области, спрос на рабочую силу превышает предложение. «По состоянию на 15 июля текущего года, потребность в работниках (38,6 тыс. единиц) в 2,1 раза превышала численность безработных (18,8 тыс. человек)», — указывают представители профильного министерства.

При этом, если говорить о крупнейших городах региона — Самаре и Тольятти — уровень безработицы в первом ниже среднеобластного, во втором, напротив, выше. Так, в Самаре на 15 июля зарегистрировано 4204 безработных граждан, в Тольятти — 5815 человек. Уровень безработицы в Самаре, соответственно, — 0,6%, в Тольятти — 1,3%.

Профессиональный подход

Наибольшее количество вакансий, по состоянию на 15 июля текущего года, приходилось на строительство (24,1%), сельское хозяйство, охоту и лесное хозяйство (22,2%), здравоохранение и предоставление социальных услуг (12,1%), обрабатывающие производства (10,4%). В то же время наибольшее количество жителей региона было уволено из компаний, работающих в сфере обрабатывающих производств (25%).

Ведущий менеджер по маркетингу и PR Поволжья компании HeadHunter Эльвира Хусаинова отмечает, что по сравнению с предыдущим годом на 50% выросло количество резюме по рабочим специальностям. По данным HeadHunter, наиболее востребованными работниками, по состоянию на июль 2015 года, являются специалисты сферы продаж. Более трети (35%) работодателей Самарской области ищут кадры именно из этой профессиональной отрасли. «9% открытых вакансий размещены в ИТ-сфере и банковской сфере. На третьем месте по востребованности — работники производства — 8% от общего количества запросов работодателей», — рассказывает госпожа Хусаинова.

По информации HeadHunter, сейчас на рынке труда Самарской области на одну вакансию приходится семь кандидатов. При этом наименьшая конкуренция среди рабочего и домашнего персонала, представителей индустрии красоты и спорта: один к одному. Наиболее востребованы, по словам Эльвиры Хусаиновой, специалисты высшего менеджмента и юристы.

«Практически все сферы пострадали за прошедший год. Значительнее остальных снизилось «число вакансий в сфере бытовых услуг (минус 38%) и в административном секторе (минус 36%). Не изменилось число вакансий в сегменте «промышленность/производство» и «закупки/снабжение». Что касается предложения рабочей силы, то во всех сферах число резюме возросло. Рекордсменами являются представители категории «рабочий персонал» с двукратным результатом прироста за год», — рассказывает старший аналитик рекрутингового портала Superjob.ru Дарья Шурыгина.

В четвертом квартале 2014 года и первом квартале 2015 года, по информации госпожи Шурыгиной, на многих предприятиях проводилась оптимизация штатов. «Больше всего от оптимизации штата пострадали финансовый сектор, сфера услуг, строительная отрасль. В промышленности распространенным стал переход на неполную занятость», — рассказывает Дарья Шурыгина. Однако, несмотря на это, в настоящее время, по ее словам, наблюдается дефицит некоторых категорий специалистов, что выражается в низкой конкуренции среди соискателей. К таким категориям персонала относятся рабочие (0,9 резюме на вакансию), специалисты в сфере медицины и фармацевтики (1,5), инженеры (2,4).

Наибольшая конкуренция, по данным рекрутингового портала Superjob.ru, наблюдается среди топ-персонала (24 резюме на вакансию), юристов (21,9), административно-хозяйственного персонала, специалистов секретариата (14).

с 11

Дело за малым

— финансы —

Прошлый год преподнес малому и среднему бизнесу немало неприятных сюрпризов. По мнению экспертов, одним из наиболее серьезных потрясений для предпринимателей стало резкое повышение ключевой ставки в декабре прошлого года и, как следствие, удорожание банковских кредитов. Сегодня бизнес адаптировался к новым условиям, и спрос на кредитные ресурсы со стороны предпринимателей начал расти. Банки надеются, что этот рост продолжится, связывая свои ожидания, в первую очередь, со снижением ключевой ставки и активизацией господдержки малому и среднему бизнесу.

По оценкам МСП Банка, наиболее серьезным потрясением для малого и среднего бизнеса (МСБ) стал декабрьский кризис на валютном рынке, заставивший Банк России резко увеличить ключевую ставку до 17%, что сразу же повлекло за собой удорожание банковских кредитов. «Результатом стало снижение объема портфеля кредитов МСБ на 0,9% уже в 2014 году, в первом квартале 2015 года падение продолжилось и достигло 5,4% за три месяца», — отмечают аналитики МСП Банка.

«Нынешняя экономическая и политическая ситуация значительно усложнила положение малого бизнеса. С началом кризиса условия доступности кредитных ресурсов и инвестиционные возможности для предпринимателей резко сузились, финансовое состояние многих производственных предприятий ухудшилось. За последний год даже просто по количеству предприятий малого и среднего бизнеса стало меньше, некоторые ушли в тень, многие заморозили начатые проекты по модернизации производства, соответственно, снизился и спрос на кредитные ресурсы. Это было четко видно в первом и начале второго квартала этого года по количеству поступающих заявок на кредиты», — отмечает управляющий филиалом «Поволжский» банка «Глобэкс» Владимир Аверин (входит в группу Внешэконмбанка». — **«Ъ-Экономика региона»**).

Банкиры отмечают, что однозначной статистики того, какие сектора показали себя в текущей ситуации наиболее «плохими» заемщиками, нет. «Но не секрет, что есть бизнесы с рентабельностью до 100% (торговые компании), и есть бизнесы с рентабельностью 10–30% (промышленные малые предприятия). В наиболее тяжелой ситуации оказались те компании, которые обладают не очень высокой рентабельностью и, при этом, не имеют собственных резервов для поддержания деятельности», — уточняет управляющий самарским филиалом ВТБ24 Дмитрий Лысов.

Ключевой вопрос

В течение 2014 года ключевая ставка Банка России менялась шесть раз, и всегда в сторону роста, завершив его в декабре на отметке 17%. Совет директоров Банка России объяснял тогда свое решение необходимостью ограничить существенно возросшие в последнее время девальвационные и инфляционные риски. С начала 2015 года ключевая ставка менялась трижды, на этот раз в сторону понижения: со 2 февраля она составляла 15%, с 16 марта — 14%, с 5 мая — 12,5%.

Вслед за изменениями ключевой ставки менялась и кредитная политика банков. «В начале года, после существенного декабрьского повышения ключевой ставки, банки увеличили стоимость кредитов, в том числе для бизнеса. Повышались ставки и по уже выданным ранее кредитам. В Первобанке этот процесс не был одномоментным — ставки менялись постепенно с учетом индивидуальных особенностей бизнеса клиентов», — рассказывает председатель правления Первобанка Андрей Гончаров.

«В условиях общей макроэкономической ситуации в конце прошлого года и в связи с резкими изменениями ключевой ставки ЦБ, Русславбанк, как и другие банки, был вынужден менять политику обслуживания кредитования малого и среднего бизнеса. В том числе ужесточались требования к заемщикам банка, исходя из сокращения и удорожания ресурсов для кредитов», — добавляет директор департамента корпоративного бизнеса Русславбанка Дмитрий Городилин.

Региональный директор продаж МСБ Локо-банка Булат Фатыхов отмечает, что работа с малым и средним бизнесом претерпела изменения также в связи с новыми инструкциями Банка России: в частности, были ужесточены требования к заемщикам, направленные на противодействие легализации доходов, полученных преступным путем. «Теперь каждая сделка требует от банка более глубокой проработки. Появились определенные контрольные точки и показатели, наиболее объективно характеризующие клиента, которые ранее не применялись. Принимая решение в отношении МСБ, наш банк, в первую очередь, ориентируется на состояние ликвидности клиента, на показатели динамики его выручки, понимание конъюнктуры и перспектив рынка клиента. Также немаловажную роль играет и качество предлагаемого обеспечения по сделке», — объясняет господин Фатыхов.

В то же время крупные банки, работающие в Самарской области, утверждают, что малые и средние предприятия остаются для них важными клиентами. «Альфа-банк обслуживает в регионе 3700 юридических лиц, из которых более 3300 — это сегмент малого бизнеса. И в нынешней ситуации неопределенности мы считаем предпринимателей и средний бизнес интересными и значимыми клиентами. Мы готовы оперативно подходить к ценообразованию, в соответствии с изменениями на рынке. Например, малый бизнес получает выручку в рублях и платит Альфа-банку тоже в рублях, поэтому наша тарифная политика достаточно гибкая», — рассказывает управляющий ОО «Самарский» Альфа-банка Вячеслав Любинин.

Политику лояльности к клиентам МСБ сохраняет и Сбербанк. «Не изменились требования к срокам и видам осуществляемой деятельности, размеру годовой выручки, но изменились требования по предоставляемому обеспечению и первоначальному взносу. При обращении потенциального заемщика в банк делается ориентир на стабильность, а также опыт осуществляемой деятельности и взаимовыгодного сотрудничества с банком. Мы предоставляем лояльные условия кредитования для клиентов с хорошей кредитной историей», — говорит начальник отдела продуктов и технологий управления продаж малому бизнесу Поволжского банка Сбербанка России Антон Тюнин.

Существенно не изменились требования к заемщикам и в ВТБ24. «Мы по-прежнему оцениваем компанию не по ее сфере деятельности, а по ее платежеспособности. У нас есть клиенты совершенно разных отраслей, и с каждым мы работаем индивидуально», — отмечает Дмитрий Лысов.

В целом практически все банки в текущих условиях стараются разработать для МСБ доступные продукты, а также активно предлагают предпринимателям программы с господдержкой.

Спрос на вырост

В марте-апреле 2015 года МСП банк проводил телефонный опрос среди 1201 респондента — руководителей малых и средних компаний. Выяснилось, что основными причинами, сдерживающими развитие бизнеса, предприниматели называют острую конкуренцию на рынке (41,4%), высокое налоговое бремя (37,4%) и недоступность кредитов и иных источников финансов (35,2%).

«Пожалуй, самым неприятным в текущей ситуации стало то, что банки перестали открывать малым и средним предприятиям беззалоговые кредитные линии. Если раньше можно было обратиться в банк и получить такой кредит до 3 млн рублей под приемлемый процент, то сегодня это сделать просто невозможно. Практически нереально стало заключать сегодня и долгосрочные договора поставки. Дело в том, что мы работаем в рублях, в валюте по закону нам работать запрещено, а цены на рынке меняются каждый день. По той же причине изменились и наши отношения с клиентами: если раньше мы предоставляли им товар в рассрочку до трех месяцев, то теперь она составляет не больше двух недель.

с 12