

Экономика региона

Артем Констандян: «Наши бизнес-модели совпадают»

В начале июля Промсвязьбанк и Первобанк объявили о слиянии. Соглашение о намерении было подписано в рамках XX Санкт-Петербургской международной банковской конференции. После одобрения сделка станет одной из крупнейших на российском рынке в этом году. О том, как будет проходить процесс интеграции, и как он отразится на действующих клиентах обоих банков, «Ъ-Экономика региона» рассказали председатель правления Промсвязьбанка Артем Констандян и председатель правления Первобанка Андрей Гончаров.

— интервью —

Почему акционеры банков приняли решение о слиянии? Чем Промсвязьбанк и Первобанк интересны друг другу?

А. К.: Мы объединяемся с Первобанком по нескольким причинам. Первая и наиболее очевидная — это серьезное укрепление позиций объединенного банка именно в Самарском регионе. Я не хочу спекулировать на тему рыночной доли, потому что на баланс любого регионального филиала можно повесить какой угодно корпоративный кредит, а можно его, наоборот, забрать в головной офис, если он находится не в Самаре, конечно. Но, тем не менее, в сфере обслуживания малого и среднего бизнеса, в области розничного бизнеса наше объединение приведет к тому, что это будет игрок номер два после Сбербанка в Самарской области. Вторая причина заключается в том, что Первобанк очень качественно работал с крупными корпоративными клиентами. Подчеркну, что это один из немногих региональных банков, демонстрирующих такие результаты. Промсвязьбанк за последние несколько лет очень сильно продвинулся в работе с крупным бизнесом. Наши бизнес-модели совпадают. Думаю, что объединенная платформа поможет и дальше уверенно двигаться в этом направлении, а также даст новые возможности развития банку и клиентам. Ну, и в-третьих, не могу не сказать об акционерах Первобанка. В этом году ПСБ уже совершил капитальные сделки, которые укрепили его структуру. И то, что у банка появятся новые, очень уважаемые акционеры, является пусть не главным, но все-таки серьезным преимуществом возможной сделки.

А. Г.: Также могу отметить, что у наших банков много общего. У Промсвязьбанка нет существенного объема рискованных розничных кредитов. Мы тоже сконцентрированы на работе в сегментах обеспеченного кредитования — более 80% нашего розничного портфеля приходится на ипотеку и автокредитование. Сегодня Первобанк входит в ТОП-20 по автокредитованию, ТОП-40 по ипотечному кредитованию среди российских банков. Промсвязьбанк специализируется на работе с малым и средним бизнесом. Для нас клиенты сегмента МСБ также являются ключевыми. По данным ранкинга «Эксперт РА», Промсвязьбанк занимает 3 место по размеру портфеля кредитов МСБ, а мы — 27 (находясь в конце первой сотни банков по активам). Система дистанционного банковского обслуживания Промсвязьбанка постоянно становится лидером в различных рейтингах. Мы тоже большое внимание уделяем развитию этого направления — система «Интернет-Первобанк» была создана всего несколько лет назад, но уже сегодня входит в ТОП-15, по оценке «Эксперт РА». Анализ других факторов также показал, что в целом у наших банков схожие модели развития бизнеса. Но у Промсвязьбанка существует большой потенциал роста в рамках описанной выше бизнес-модели. Он вошел в число системно значимых, в систему докапитализации через ОФЗ (в конце июня Совет директоров АСВ одобрил заявку Промсвязьбанка на получение 29,9 млрд рублей. — **Прим. «Ъ-Экономика региона»**), существенно нарастил капитал в этом году. Объединение с таким сильным игроком позволит нам получить существенный синергетический эффект с точки зрения CIR, расширить доступные лимиты по финансированию наших клиентов, снизить (в силу масштаба) стоимость фондирования активных операций, сохранить динамику развития бизнеса и увеличить его размеры. Кроме того, мажоритарные акционеры Промсвязьбанка непосредственно вовлечены в банковский бизнес — он для них является основным. По совокупности факторов, акционеры Первобанка и Промсвязьбанка пришли к выводу, что банки являются комфортными и надежными партнерами для интеграции.



По мнению Артема Констандяна, объединенный банк может стать игроком номер два в Самарской области

В какой форме должна пройти будущая сделка?

А. К.: Пока мы подписали протокол о намерениях. Еще раз хочу расставить все точки над «i», это еще не сама сделка. Последняя еще подлежит одобрению со стороны антимонопольного органа и банковского регулятора. Документы на согласование уже поданы. По моим ожиданиям — в течение полутора-двух месяцев мы сможем подписать основной договор. Все детали будущего договора не подлежат раскрытию, но могу сказать, что сделка будет безденежной, состоится обмен акциями из расчета 100% Первобанка за 5,59% акций Промсвязьбанка.

Насколько это выгодные условия объединения для акционеров Первобанка?

А. Г.: Я считаю, что условия, на которых происходит процесс слияния Первобанка и Промсвязьбанка, для наших акционеров являются комфортными, поскольку мы объединяемся с одним из крупнейших игроков российского банковского рынка без какого-либо дисконтирования капиталов. Капиталы наших банков соотнесены друг с другом в пропорции 1 к 1 — при том, что мы занимаем 87 место по активам, а Промсвязьбанк — 11 (по данным «Интерфакс»). — **Прим. «Ъ-Экономика региона»**), наша региональная сеть не столь масштабна, как у Промсвязьбанка — офисы Первобанка работают в 21 городе России. В результате вложения акционеров Первобанка в банковский капитал сохранятся, но это будет уже доля в одном из крупнейших частных банков страны.

Обговорена ли в условиях сделки возможность продажи акций, которые получат в Промсвязьбанке акционеры Первобанка?

А. К.: Не надо искать каких-то подводных камней, их, в общем-то, нет. Слияние банков путем объединения — это классическая форма консолидации в любой отрасли. То, что акционеры Первобанка приняли решение для себя стать миноритарными акционерами объединенного банка, более крупной структуры — это не альтернатива. Тот актив, который получают акционеры Первобанка, точно не хуже тех акций Первобанка, которым они сейчас обладают. Не будем забывать о том, что уже сегодня акции Промсвязьбанка — торгуемый на бирже продукт. Да, пока реальный объем торгов, которые проходят ежедневно, не высок. Но каков горизонт инвестиций и участия акционеров Первобанка в объединенном банке — это все-таки вопрос к ним. У меня, в свою очередь, нет сомнений, что он не краткосрочный.

А. Г.: Хочу подчеркнуть, что от нашего объединения выиграют все: и акционеры, и наши клиенты.

Какие выгоды от слияния получают клиенты обоих банков?

А. К.: Есть вещи, которые находятся на поверхности, а есть потенциал, раскрывать который нужно длительное время. Если говорить о первом, то, например, в Промсвязьбанке норматив лимита на одного корпоративного заемщика намного больше, поэтому клиенты смогут рас-

считывать на больший объем финансирования в одном банке. Потенциал, который предстоит раскрывать, лежит в плоскости интеграции. Есть инструменты, доступные клиентам Промсвязьбанка в федеральном масштабе, которые в том числе исходят из наших международных возможностей. Я имею в виду филиал на Кипре, факторинговую компанию в Казахстане и управляющую компанию в Цюрихе. Клиентам объединенного банка станут доступны продукты, по которым ПСБ является лидером — международное тор-

Уже ясно, что будет с менеджментом Первобанка?

А. К.: Сила любого банка, да и вообще любого предприятия, в людях. Именно благодаря команде Первобанк вырос и стал привлекательным для инвесторов. Поэтому сохраним лучших сотрудников. Процесс объединения всегда имеет свои сложности. Вполне возможно дублирование функций. Кроме того, есть пересечение и по точкам продаж, не столько в Самаре, где мы скорее дополняем друг друга, сколько в других регионах. Если сделка будет подписана, рабочая интеграционная группа будет принимать соответствующие решения по кадрам. И если с кем-то, к сожалению, придется расстаться, совсем не обязательно, что это будет сотрудник Первобанка, т. к. качество его менеджмента и персонала мы оцениваем очень высоко.

Будет ли сохранен бренд Первобанка?

А. К.: Пока я не могу ответить на этот вопрос однозначно, так как сделка еще не состоялась. Когда она произойдет, будет разработана программа интеграции банков, состоящая из нескольких этапов. Однозначно, бренд Первобанка сразу не прекратит свое существование. Но насколько долго это продлится, пока сказать не могу.

Как будет работать Первобанк в ближайшее время?

А. Г.: Существенных изменений не планируется. До завершения интеграции клиенты будут продолжать обслуживаться в тех офисах банка, к которым они привыкли. Спектр предлагаемых продуктов и услуг, а также их ценовые условия не изменятся. То есть то, что у клиентов зафиксировано сейчас в договорах с Первобанком — условия по депозитам и начислению процентов, ставки и сроки по кредитам, — все это сохранится. А дальше, когда процесс слияния будет завершен, с точки зрения операционного обслуживания у наших клиентов изменятся реквизиты счетов. Об этом, конечно, мы уведоим всех клиентов заблаговременно.

Что будет с дочерними компаниями Первобанка?

А. Г.: В периметр сделки по объединению вошли все компании, которые принадлежат банку. Информация о них раскрыта на нашем официальном сайте. Они продолжают работать в прежнем режиме. Единственное изменение — после завершения процесса интеграции их акционером станет Промсвязьбанк.



Андрей Гончаров уверен, что от объединения выиграют все: и акционеры, и клиенты

А как сейчас строится работа с партнерами? Планируются ли изменения условий партнерских программ?

А. Г.: Со всеми нашими партнерами и контрагентами мы работаем в прежнем режиме — договорные обязательства исполняются и будут продолжаться исполняться в полном объеме. Главная цель нашей интеграции с Промсвязьбанком — это не просто объединение двух банков, это, в первую очередь, объединение двух бизнесов: весь бизнес, который сейчас наполняет Первобанк, будет сохранен, и будет развиваться дальше, но уже в объединенной структуре. И многие проекты, которые у нас есть — и в сфере ипотечного и автокредитования, и транспортной картой, и проект с «Евросетью» по привлечению депозитов, — все они будут продолжать работать и добавляться новыми сервисами.

Расскажите поподробнее о проекте с «Евросетью» — сервис функционирует уже третий месяц, это новаторский проект для российского рынка. Каких результатов удалось достичь за это время? Насколько эта услуга популярна среди клиентов?

А. Г.: Действительно, наш совместный проект с компанией «Евросеть» по оформлению депозитов на карту «Кукуруза» был запущен не так давно, но уже с первых дней мы видим, что сервис клиентам интересен. Сейчас на депозитах, в рамках этого проекта, размещено уже более полумиллиарда рублей. При этом мы пока не проводили маркетинговых акций по этому продукту. В июне мы предложили владельцам карт новые условия, в частности, с возможностью увеличения процентной ставки до 11% годовых. Оформить бесплатную дебетовую карту «Кукуруза» MasterCard можно во всех салонах «Евросети». Кроме того, наш сервис распространяется и на уже действующие карты. Проект развивается, думаю, мы достаточно быстро перешагнем отметку в 1 млрд рублей и выйдем на запланированные показатели.

Процесс слияния займет несколько месяцев. В этот период некая неопределенность будет сохраняться, что явно является не лучшим фактором для привлечения клиентов. Собирается ли Промсвязьбанк как-то демпинговать в переходный период?

А. К.: Мы с вами, даже выбирая товар на полках магазинов, отдаем предпочтение не самому дешевому, а понравившемуся товару, отвечающему нашим потребностям. Безусловно, цена важна, она должна быть конкурентной. Клиент выбирает тот банк, где ему удобно обслуживаться, банк, отвечающий его потребностям. Если клиента удовлетворяет качество продуктов и услуг, то он готов за них платить определенную цену. Мы не готовы демпинговать, и это говорит о том, что мы правильно ведем свой бизнес. Однако я не исключаю в период интеграции запуска новых интересных программ в Самарском регионе, которые будут выглядеть конкурентно и привлекательно. Не исключаю, но и анонсировать пока тоже не готов, все-таки сделка еще не состоялась.

Какой прирост розничного и корпоративного портфеля Промсвязьбанк ожидает в этом году в результате слияния?

А. К.: Наша возможная интеграция займет длительное время, поэтому 2015-й год нужно оценивать для обоих банков в отдельности. Если говорить про Промсвязьбанк, то сейчас мы находимся в тренде банковской системы: розничный портфель уменьшается, и мы прогнозируем отрицательные темпы его роста, за исключением ипотеки. Хотелось бы отметить, что последний кризис очень больно ударил по розничной системе, и многие банки, работающие в этой сфере, несут колоссальные убытки. Первобанк же сегодня имеет очень качественный розничный портфель, т. к. достаточно разумно, консервативно работал с корпоративными и зарплатными клиентами. Что касается корпоративного портфеля, то здесь мы ожидаем определенный рост. Конечно, гигантского увеличения ждать не приходится, но, тем не менее, спрос со стороны крупнейших заемщиков, в первую очередь, «голубых» фишек от российской экономики есть. Частично он связан с необходимостью рефинансирования внешних долгов. Отдельно я хотел бы отметить активную работу экспортного страхового агентства России — ЭКСАР. Под его гарантии российские банки и Промсвязьбанк, в частности, масштабно увеличивают финансирование российского экспорта. Это одна из точек роста кредитного портфеля Промсвязьбанка.

Можно ли назвать слияние игроков на финансовом рынке обычным явлением? Как оцениваете успех слияния?

А. К.: Да, такие сделки происходят. С учетом текущего состояния и экономики в целом, и финансового сектора, путь слияния и укрупнения банков является самым оптимальным. Подчеркну, сейчас это рыночная тенденция, не приводящая, например, к росту доли игроков с государственным участием на банковском рынке страны. Такой путь позволит банковскому бизнесу продолжать развиваться, а клиентам — получать качественные продукты и услуги.

А. Г.: У нас уже есть успешный опыт интеграции банков: около десяти лет назад именно в результате слияния двух кредитных организаций появился Первобанк (Первобанк создан в январе 2006 года в результате объединения двух банков, работавших на самарском финансовом рынке с 1994 года, — КБ «Самарский кредит» и ЗАО «НОВА Банк», — прим. «Ъ-Экономика региона»).

Беседовала Марина Сергеева

экономика региона

Стройка встала без спроса

Сложившаяся в текущем и прошлом году экономическая ситуация, как отмечают эксперты, оказала серьезное влияние на рынок строительства жилья России в целом и Самарской области, в частности. Так, в силу резкого роста ставки по ипотечным кредитам в начале года, произошло серьезное снижение спроса на квартиры в новостройках. Введение льготной ипотеки, по мнению некоторых экспертов, повысило спрос на первичном рынке жилья, но значительно снизило его на «вторичке».

— сектор экономики —

Непоказательный рост

Согласно обзору рынка жилой недвижимости Самарского областного фонда жилья и ипотеки (СОФЖИ), за январь-май 2015 года в регионе в эксплуатацию введено жилых домов общей площадью 573,1 тыс. кв. м. Это в 1,7 раза больше аналогичного периода прошлого года. Правда, большая часть введенного жилья — 415,9 тыс. кв. м — индивидуальное строительство. Кроме того, по мнению финансового аналитика ИХ «ФИНАМ» Тимура Нигматуллина, такая динамика обусловлена разовым значительным вводом в первые месяцы года.

По словам господина Нигматуллина, в целом ситуация на рынке строительства (в том числе жилого) в Самарской области выглядит хуже, чем в стране. «Так, в РФ за январь-май объем работ, выполненных по виду деятельности „строительство“, сократился на 6,1% по отношению к прошлому году (г/г) до 1,71 трлн рублей. В январе-мае было построено 355,9 тыс. квартир, введено 28 млн кв. м общей площади жилья, что на 25% больше г/г. Для сравнения: в Самарской области за аналогичный период объем работ по виду деятельности „строительство“ упал на 23,1% г/г, до 31,7 млрд рублей», — рассказывает господин Нигматуллин.

Эксперт-аналитик MFХ Broker, ведущий аналитик MFХ Capital Александр Гриченков говорит о том, что строительный сектор в России в целом и в Самарской области в частности находится в депрессивном состоянии. «Выдача ипотечных кредитов за первое полугодие рухнула на 55%, по Самарскому региону — на 60% с лишним. При этом строительство жилья продолжается в прежних объемах, поскольку контракты на это строительство были заключены еще задолго до появления всех кризисных явлений. Из-за этого на рынке возник дисбаланс в пользу предложения и цены оказались под давлением — по сравнению с прошлым годом стоимость квадратного метра сократилась на 10–15% в зависимости от типа жилья», — поясняет господин Гриченков.

Цена квадрата

По информации руководителя отдела мониторинга жилья и информирования граждан СОФЖИ Александра Патрикеева, стоим



мость жилья в июне 2015 года уменьшилась на 1 302 рубля, или 2,32%. «Необходимо отметить, что данная коррекция в большей мере вызвана увеличением в общем объеме предложений, объектов в Красноглинском и Куйбышевском районах, что обусловлено высокими темпами освоения в данных районах», — поясняет господин Патрикеев.

По данным «Территориального агентства оценки», на июнь 2015 года в Самаре средняя цена предложения на первичном рынке жилой недвижимости составляет 55,4 тыс. рублей за кв. м. «С конца 2014 года средняя цена увеличилась на 1,6%. То есть рынок первичной жилой недвижимости находится в стадии затишья и ожидания. Однако снижения цен на „первичку“ вряд ли можно ожидать, так как стоимость квадратного метра зависит напрямую от себестоимости стройматериалов, которые имеют тенденцию к росту в цене», — рассуждает заместитель директора «Территориального агентства оценки» Андрей Савельев.

Правда, по мнению других экспертов, серьезного роста себестоимости строительства за счет, в том числе увеличения цен на стройматериалы, не наблюдается. По информации Тимура Нигматуллина, в среднем, по данным официальной статистики, рост цен производителей на строительную продукцию отставал от потребительской инфляции. «Так, в мае

Эксперты ждут восстановления строительного рынка не ранее второго-третьего квартала 2016 года

2015 года по сравнению с маем 2014 года цены по РФ выросли лишь на 5,5% г/г. Для сравнения: индекс потребительских цен за этот период составил 15,8%. Судя по всему, динамика обусловлена низким платежеспособным спросом в отрасли, в том числе из-за сокращения числа вновь запускаемых инвестпроектов», — сообщил господин Нигматуллин.

Ипотека под спрос

Для сохранения темпов строительства и уровня спроса на вводимое жилье реализуются программы по повышению доступности ипотечных кредитов и снижению стоимости жилья. В частности, в Самарской области, как и в других регионах страны, начала действовать программа льготного ипотечного кредитования в рамках утвержденного в марте 2015 года постановления правительства РФ. Льготная ставка по ипотеке составляет 12%. Объем средств, выделенных на государственное субсидирование ипотечных ставок, в июле текущего года был увеличен с 400 млрд рублей до 700 млрд.

Андрей Савельев отмечает, что с середины июня произошло снижение ставок по ипотечному кредитованию первичной и вторичной

жилой недвижимости. «Этого стоило ожидать, ведь снижение активности у заемщиков отражается негативным влиянием на сами банки. Нужно понимать, что в связи с кризисом покупательская способность населения снизилась. Поэтому, чтобы остаться на плаву, сохранить свою долю на рынке и в общем оживить рынок жилой недвижимости, банки вынуждены будут снизить ставки к докризисному уровню», — считает господин Савельев.

Правда, по мнению Тимура Нигматуллина, запуск правительством программ субсидирования ипотечных сделок на первичном рынке недвижимости привел к повышенному спросу, в том числе за счет снижения интереса покупателей ко вторичному рынку. «К примеру, по официальной статистике, в первом квартале 2014 года в Самарской области средняя цена одного кв. м общей площади типовых квартир на первичном рынке жилья была 32,8 тыс. рублей против 47,2 тыс. рублей на вторичном рынке. Между тем в первом квартале 2015 года первичка стоила 41,3 тыс. рублей против 50,6 тыс. рублей во вторичке. Таким образом, квартиры на первичке дорожали быстрее, чем на вторичке», — рассуждает господин Нигматуллин.

В режиме ожидания

Характеризуя текущую ситуацию на рынке строительства жилья, Андрей Савельев говорит о том, что застройщики Самары выбрали тактику выжидания. «Информация о летних скидках и акциях на квартиры в новостройках в этом году не так заметна, как в прошлые годы. Если и есть снижение цен на квартиры в строящихся домах, то это единичные объекты, и зачастую скидки невелики», — поясняет свое мнение господин Савельев.

Однако, по мнению председателя совета директоров «Корпорации КОШЕЛЕВ» Владимира Кошелева, в выжидательной позиции сейчас, скорее, находятся не застройщики, а потенциальные покупатели. «Основная проблема, на мой взгляд, если говорить о массовом строительстве доступного жилья, у людей в головах. Дело в том, что отовсюду массово идет информация о кризисе. На мой взгляд, это излишнее нагнетание ситуации, в результате чего покупатель занял выжидательную позицию», — отмечает господин Кошелев. Причем он поясняет, что, согласно аналитическим выкладкам компании, про-

цент людей, планирующих улучшить свои жилищные условия, очень велик. Более того, Владимир Кошелев считает, что строительный комплекс региона не готов полностью обеспечить потребность населения в жилье. «Так что спады спроса носят временный характер. Пройдет какое-то время, слово „кризис“ потеряет для людей свою значимость, и спрос начнет расти», — рассуждает глава «Корпорации КОШЕЛЕВ».

Правда, в продолжение он поясняет, что во время падения спроса компании вынуждены сокращать объемы строительства. Соответственно, когда потребность вернется, может оказаться, что на рынке региона спрос превысит предложение: как итог — подорожает стоимость жилья, а, возможно, будет и спекулятивная наценка, замечает Владимир Кошелев.

Аналитики агентства недвижимости «Визит» считают, что осенью 2015 года стоит ожидать повышения стоимости жилья. Причем, по их мнению, рост составит «как минимум» 5–10%. «Причиной послужат и сезонность, и надежды на то, что осенью ослабнут кризисные явления и люди снова будут готовы инвестировать средства в жилье», — поясняют эксперты АН «Визит».

Член совета директоров девелоперской компании «СтройИнвестТопаз» Максим Раевский считает, что в Тольятти и Самаре по итогам 2015 года будет недостаток ввода жилья в эксплуатацию в размере 15–20%. «По итогам 2014 года крупнейшие города Самарской области — Самара и Тольятти — не выполнили план по вводу жилья в эксплуатацию. Да, недобрали каждый около 15% плановых показателей, но все-таки недобрали. Причина — в общей экономической нестабильности, а в начале 2015 года к этому добавился еще и период высокой ставки, который вообще почти уничтожил спрос на жилье, в том числе ипотечное. Плюс, в строительстве многие подрядчики номинируют свои цены в валюте, поэтому цены растут», — поясняет свою позицию господин Раевский.

По мнению Александра Гриченкова, восстановление рынка можно ожидать не ранее второго-третьего квартала 2016 года. «Однако стабилизация спроса может наступить уже ближе к концу третьего квартала текущего года», — считает господин Гриченков.

Екатерина Борисенкова

Рынок оживает с трудом

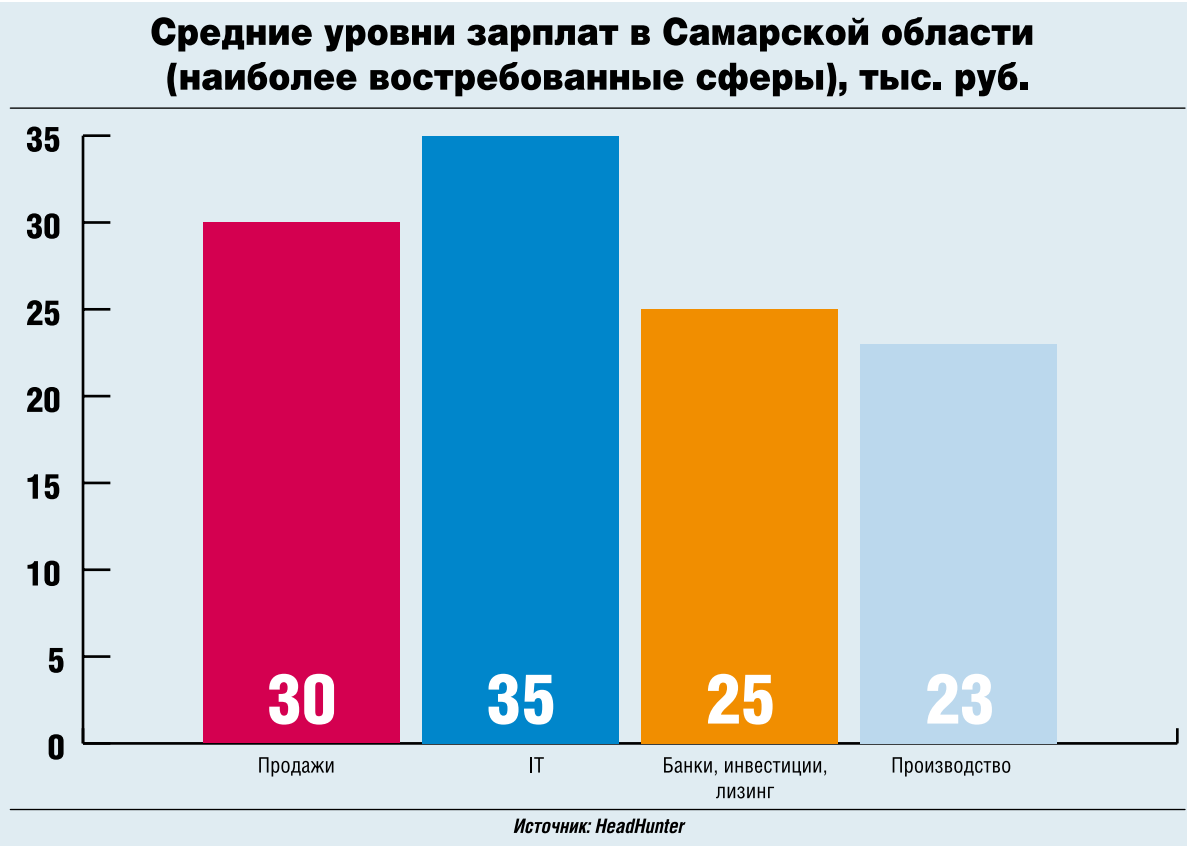
Заняли делом

Тем временем в регионе реализуется программа дополнительных мероприятий в сфере занятости населения, направленная на снижение напряженности на рынке труда Самарской области. В рамках программы ведется работа по обеспечению временной занятости, а также опережающему профессиональному обучению и стажировке работников, находящихся под риском увольнения, и граждан, ищущих работу. Кроме того, в программе прописаны мероприятия по стимулированию занятости молодежи при реализации социальных проектов и обеспечению социальной занятости инвалидов.

Эта программа была утверждена в марте 2015 года. Общий объем финансирования мероприятий программы составляет 795,5 млн рублей. Причем большая часть средств — 676,2 млн рублей, или 85%, — будет выделена из федерального бюджета.

Участие в программе принимают ОАО «АвтоВАЗ», ЗАО «ГК „Электронит“ — ТМ Самара», ОАО «Авиакор — авиационный завод», ЗАО «Самарская кабельная компания», ООО «Детальстройконструкция», ЗАО «Евротехника», ОАО «Самарский подшипниковый завод», ОАО «Завод им. А. М. Тарасова», ОАО «Волгабурмаш» и другие.

Как отмечается в программе, за первые несколько месяцев 2015 года уровень безработицы в Самарской области значительно вырос. «Самарская область является регионом с преобладанием в структуре экономики обрабатывающих производств, в связи с чем в большей степени (по сравнению с другими регионами) подвержена влиянию общеэкономических, финансовых кризисных ситуаций. Спад производства, который может быть вызван экономическим кризисом, болезненно отразится, прежде всего, на сфере занятости региона, может привести к значительному снижению спроса на рабочую силу и, как следствие, — росту напряженности на рынке труда. В связи с неравномерной динамикой развития различных сфер экономики региона сфера занятости и рынок труда Самарской области также находятся под риском негативных изменений», — отметили разработчики документа.



В среднем за четвертый квартал 2014 года численность занятых по сравнению с аналогичным периодом 2013 года уменьшилась на 19,4 тыс. человек, или на 1,2%, до 1,7 млн человек — причем главным образом за счет обрабатывающих производств. Кроме того, за январь-октябрь 2014 года число убыточных организаций в области по сравнению с аналогичным периодом 2013 года увеличилось на 24,8%, количество прибыльных уменьшилось на 7,3%. «Эта тенденция может способствовать росту численности высвобождаемых работников, так как одним из методов сокращения издержек бизнеса является оптимизация численности персонала», — указано в программе.

Также разработчики программы отмечали, что, по состоянию на 4 февраля 2015 года, в целом по региону численность работников, предполагаемых к увольнению в ближайшие месяцы, составляла 6,1 тыс. человек. В частности, говорилось о предстоящих сокращениях на ОАО «АвтоВАЗ» и ОАО «РКЦ „Прогресс“».

Как ранее разъясняли в пресс-службе правительства Самарской области, в период временной занятос

ти и опережающего профессионального обучения работнику выплачивается заработная плата, равная величине прожиточного минимума для трудоспособного населения, установленной в субъекте РФ в четвертом квартале 2014 года. В Самарской области это 8666 рублей.

По мнению разработчиков программы, перераспределению трудовых ресурсов, в том числе занятого населения, между видами экономической деятельности способствуют также мероприятия по реализации инвестиционных проектов. Так, в рамках областной госпрограммы «Создание благоприятных условий для инвестиционной и инновационной деятельности в Самарской области» на 2014–2018 годы предоставляются субсидии за счет средств областного бюджета юридическим лицам в целях возмещения понесенных ими затрат на создание и развитие инфраструктуры промышленных площадок и индустриальных парков, а также в ходе реализации инвестпроектов на выполнение работ, связанных с подключением к источникам электроснабжения. Утвержден перечень стратегических инвестпроектов Самарской облас

ти, который включает 40 проектов, в рамках реализации которых планируется создание к 2020 году более 19 тыс. рабочих мест.

Из них в стадии реализации находятся порядка 20 проектов.

Участниками мероприятий программы в регионе, по планам областного правительства, станут 39 предприятий и 11,5 тыс. человек. В настоящее время в рамках организации опережающего профессионального обучения и стажировки работников уже заключены договоры с 34 организациями на опережающее профессиональное обучение 2,6 тыс. работников. Например, на ООО «НефтеХимПромПоволжье» обучение проходят 119 человек по таким профессиям, как «трубопроводчик» и «оператор по химической обработке скважин». На МП «Пассажиртранссервис» 20 человек обучаются профессии «водитель», на МП «Самарагорсвет» — 20 человек обучаются профессии «электромонтер», на МП «Инженерные системы» — обучение проходят 12 человек по профессиям «программист-консультант», «менеджер по продажам» и другие. «Стоит отметить, что опережающее обучение под востре

бованные профессии на рынке труда организовано для работников, находящихся под риском увольнения, и граждан, ищущих работу, с последующим гарантированным трудоустройством», — поясняют в пресс-службе правительства региона.

Рабочий подход

Эксперты, опрошенные «Ъ-Экономика региона», в целом говорят о том, что рынок труда постепенно оживает. Правда, по мнению большинства из них, это связано со стабилизацией экономики. Программные мероприятия, по их мнению, способны дать лишь краткосрочный эффект.

«По сравнению с прошлым годом, когда сокращение штата сотрудников было необходимой и неприятной мерой, ситуация на рынке труда за полгода стабилизировалась, и к началу лета мы наблюдаем рост вакансий», — отмечает ведущий менеджер по маркетингу и PR Поволжья компании HeadHunter Эльвира Хусаинова. Эффективность же предложенных правительством мероприятий, по мнению госпожи Хусаиновой, сейчас оценить довольно сложно. Но рассчитывать на то, что в текущем году предложенные мероприятия помогут кардинально решить проблему безработицы, по ее мнению, было бы излишне оптимистичным.

Среднее соотношение предложения и спроса на рынке труда Самарской области, по словам старшего аналитика рекрутингового портала SuperJob.ru Дарьи Шурыгиной, составляет четыре резюме на одну вакансию, что меньше, чем в начале года (4,9 резюме на вакансию). «Наибольший показатель конкуренции был зафиксирован в феврале — 7,4 резюме на вакансию. Снижение конкурса на вакансию свидетельствует о начавшемся восстановлении рынка. Это подтверждает и месячная динамика вакансий — в июне спрос вырос на 7,6%. Очень сильно за месяц вырос спрос на строителей (+30%), но прошлогодний уровень еще не достигнут (-24% к июню 2014), — рассуждает госпожа Шурыгина.

«Рынок труда чутко реагирует на происходящее в экономике: когда экономка эффективна, появляются рабочие места, работодатели вкладывают деньги в обучение сотрудников, зарплатные предложения растут. Проблемы в экономике сказыва-

ются на компаниях-работодателях, вынуждая их оптимизировать затраты на персонал, сокращать число рабочих мест, отправлять сотрудников в неоплачиваемые отпуска и так далее. Государственные программы если и могут помочь, то только на короткое время: в долгосрочном периоде уровень и качество занятости населения обеспечиваются работающей экономикой. Поэтому лучшее влияние на рынок труда могут оказать меры по стимулированию бизнеса: снижение налогов и административных барьеров, создание условий для развития малого бизнеса», — считает Дарья Шурыгина.

Депутат Самарской губернской думы Александр Дроботов также считает, что на стабилизацию рынка труда и занятости населения в регионе в настоящее время влияет несколько важных факторов. В их числе создание новых рабочих мест в технопарках, индустриальных парках, особой экономической зоне (Тольятти). Правда, при этом господин Дроботов отмечает, что достаточно много рабочих мест у работодателей региона имеется для представителей рабочих профессий, которых не хватает. «По Тольятти имеется 6 тысяч свободных вакансий для представителей рабочих профессий», — рассказывает Александр Дроботов. Также он отмечает, что, с другой стороны, региональные власти работают над привлечением в область инвестиций. «В первом полугодии в думе велись серьезные дискуссии, и было принято решение по исправлению ситуации с неоправданно высокой кадастровой стоимостью земли, утвержденной в Самарской области. Это как раз попытка уравнять инвестиционные условия с соседними областями. Сейчас субъекты федерации очень жестко конкурируют между собой на инвестиционном рынке. И мы по сравнению с Ульяновской областью, где кадастровая стоимость значительно ниже, серьезно проигрывали», — рассказывает господин Дроботов, поясняя, что инвестиции в регион — это, в том числе, создание новых производств, а, значит, и рабочих мест. «Я считаю, что сейчас ситуация на рынке труда не критичная, рабочая. И тот набор мер, который предусмотрен программой, весьма эффективен», — подытожил депутат.

Екатерина Борисенкова



Экономика региона

Сергей Морозов: «Уже сегодня необходимо работать на перспективу»

О том, почему ситуацию в российской экономике стоит называть новой экономической реальностью, о реформах, которые ждут Ульяновскую область в ближайшие пять лет, а также о том, за счет чего регион повышает свою инвестиционную привлекательность «Ъ-Экономика региона» рассказал губернатор Ульяновской области Сергей Морозов.

— интервью —

— Сергей Иванович, в отличие от многих экспертов-экономистов вы постоянно называете сегодняшнюю российскую кризисную ситуацию новой экономической реальностью. Чем она отличается от кризиса? С какими вызовами столкнулся регион?

— Мы пережили несколько разных российских и мировых кризисов. И уже знаем, как это происходит. Все — я имею в виду и страны, и макрорегионы — находились практически в равных условиях. Помним, как заседали министры экономики разных стран, согласовывая свою экономическую политику для минимизации рисков. Но сегодня иная ситуация. Отношения с нашими партнерами разладились, нет никаких согласительных процедур, вместо того, чтобы друг друга поддерживать, нам стараются «насолить»... И ситуация эта может растянуться на много лет. Поэтому я и считаю, что это не кризис, а новая экономическая реальность. Мы ее должны прожить, понять вызовы и ответить на них. Вызовы — крайне несбалансированный бюджет (это сегодня свойственно большинству регионов России), огромное количество предприятий лишены возможности доступных кредитов, позволяющих заниматься модернизацией, закрываются прежде открытые окна инвестпрограмм по локализации иностранных компаний, а это может привести к остановке ряда предприятий, что уже случилось в некоторых регионах. Это и ухудшение демографической ситуации, и отток трудовых ресурсов, а нам при обилии наших ресурсов и инвестпроектов надо около миллионов человек населения. Считаю, что Ульяновская область ответит на вызовы достойно. Мы понимаем, что необходимо сделать, и в ближайшее время предьявим экспертному сообществу набор реформ и программ действий, которые готовы реализовать в течение пяти лет.

— В новой экономической реальности изменились «правила игры», требования и методы оценки? В чем смысл планируемых реформ?

— Конечно. И во главу угла мы ставим реформы. Нельзя, конечно, реформировать все и сразу. Но до 2020 года мы должны сосредоточиться на пяти реформах. Среди них — реформа системы управления, в том числе и самой власти. Мы ознакомились с опытом других стран — Сингапура, Малайзии, Индонезии, Исландии и других стран и поняли, что необходимо переходить на совершенно иной метод управления — проектно-целевой (о необходимости перехода на такой принцип госуправления в начале года говорил глава Сбербанка Герман Греф. — «Ъ-Экономика региона»). И поняли, что это значительно эффективнее, и есть шанс при этом сэкономить до 50 процентов из тех двух миллиардов рублей, что сегодня тратим на содержание региональной

и муниципальной власти. Возможно и реформирование управления районами через создание сельских агломераций, объединяющих по несколько районов, где будут сосредоточены все финансовые и управленческие ресурсы, единая программа развития, в свою очередь, это даст оптимизацию управленческого звена и соответствующую экономию средств. Мы намерены в своей работе обеспечить соответствие всем международным стандартам управления и проектной деятельности, существующим у стран ОЭСР. Важнейшей реакцией на вызовы станет работа по развитию человеческого потенциала, решению кадровых проблем и обеспечению кадровых лифтов. По этому направлению создаем большой проектный офис, потому что уже сегодня необходимо работать на перспективу.

— Сегодня, когда государство, учитывая вызовы времени, целенаправленно направляет бюджетные средства на срочное развитие определенных векторов (наука, кадры, импортозамещение), ряд регионов делает акцент в своей деятельности на максимальное привлечение государственных инвестиций. Как вы считаете, в период снижения активности западных инвесторов такое переориентирование регионов необходимо, или есть иные пути?

— Еще десять лет назад мы с только что пришедшей командой обсуждали, какой путь избрать региону для своего развития — надеяться на государственные средства или начать привлекать частные инвестиции. Избрали второе, и сделали правильно. И сегодня мы не пойдем к государству просить деньги на реализацию наших разных проектов. Это будет нечестно в отношении государства — страна сегодня и так несет колоссальные издержки из-за цен на нефть. Надо привлекать частные средства. И, надеюсь, нам удастся. У нас есть предложения, как использовать частные инвестиции, чтобы строить и дороги, и мосты, и даже промышленные парки.

— Ульяновская область так много сделала для налаживания и развития экономических связей со странами Евросоюза, в первую очередь, с Германией, и вдруг западные инвесторы в связи с санкциями «притормозили» свою деятельность в России, после чего страна обратила свои взоры на Юго-Восток. Почувствовала ли Ульяновская область охлаждение на себе?

— Из 63 реализуемых инвестпроектов сегодня ни один не остановился. Наоборот, большинство партнеров высказывают желания приступить к строительству вторых очередей. И FM—Logistic, и Mars, и Legran, и «Кварцверке». ... Кроме того, мы сейчас послали хороший сигнал о создании крупного промышленного парка, связанного со станкостроением (основой которого становится завод «ДМГ Мори Сейки» в промышленном



парке «Заволжье». — «Ъ-Экономика региона»), и уже на недавней выставке «Металлообработка» к нам подошли представители десятка европейских компаний, которые заявили о своем желании разместить здесь свои производства. Сегодня регион не испытывает внимания со стороны европейских партнеров. Но, с другой стороны, почему мы не должны обратить внимание на страны Азиатско-Тихоокеанского региона, генерирующие большое количество инноваций, интересных решений в области промышленности?

— Легко ли смотреть одновременно на Запад и на Юго-Восток?

— Трудно. Если мы уже научились работать с Европой и многое в системе построения комфортного делового климата взяли отсюда, сформировав соответствующее законодательство, то теперь видим, что в том же Китае законодательство отличается, и в чем-то даже ушло дальше, чем в Европе. И территории опережающего развития, о чем сейчас говорят на федеральном уровне, — это пошло отсюда. Возможно, нам придется и корректировать свое законодательство. Так, создание во Владивостоке свободного порта заставило нас подумать, как откорректировать свое законодательство и реализовать аналогичную форму на своем уровне, создав свободный порт «река-море» в Ульяновске, имеющем выгодное географическое положение, хорошую инфраструктуру, что позволит включиться в проект «Новый шелковый путь» в качестве еще одной транспортной артерии, тем самым соединяя Восток и Запад. Но важно понимать, что у инвесторов стран АТР свой менталитет. Европейские инвесторы, выбрав регион как потенциальный для вхождения, идут в органы региональной власти и говорят о своих пожеланиях и требованиях. Азиатские, наоборот,

не просят их встретить, более того, они вообще не идут в органы власти. Они обособно вываются в отеле, живут здесь месяцами, ходят по улицам, читают местные СМИ, смотрят на реакцию людей, интересуются качеством жизни. ... Инфраструктура, предпочтения в их решении тоже играют роль, но для них еще очень важно — убедиться, что территория к ним толерантна, что к ним хорошо относятся. И только потом, если принимают решение, являются в органы власти. Они очень осторожные. Мы для них пока — некая неизвестная планета. Недаром они стараются не сами рисковать, а делить риск с крупным российским инвестором, предлагая организовать совместный бизнес. Поэтому мы и стараемся найти и выработать стандарт комфортности для наших восточных партнеров.

— Эксперты прогнозируют в 2015 году падение общего уровня прямых инвестиций в России, по разным оценкам, от 4,8% до 11%. В то же время вы весной заявили депутатам, что намерены далее повышать инвестиционную привлекательность региона и наращивать общий объем прямых инвестиций, идущих в регион. За счет чего?

— За счет стабильности региона, предсказуемости и узнаваемости нашей политики и команды, выполнения обещаний. Ульяновскую область не сотрясают какие-то события политической нестабильности, у нас нет забастовок, нет войн между разными уровнями власти и других неприятных моментов. У нас одно из лучших законодательств. В прежнее, более спокойное время мы сумели правильно распорядиться теми средствами, что достались из федерального бюджета или были выкроены из своего. Мы направили их не на प्रदेश, а на развитие инфраструктуры. И правильно определили, как

получить синергетический эффект от инвестиций, которые уже пришли к нам. На эту идею нас толкнули американцы, которые предложили своим поставщикам также локализовать здесь свое производство, заметив, что иначе будут искать другого партнера. Теперь такое же предложение сделал своим поставщикам «ДМГ Мори Сейки», и большинство из них уже готовы разместить свои производства. И точно так же мы вторым этапом начинаем работать вокруг каждого инвестора, обдумывая, кто может прийти вслед за ними, чтобы это было выгодно всем.

— В июне на Петербургском Международном экономическом форуме был презентован первый Национальный рейтинг состояния инвестиционного регионов, где Ульяновская область названа в пятерке абсолютных лидеров. Что вы считаете основными индикаторами в формировании благоприятной деловой среды? В чем, на ваш взгляд, еще есть серьезные недоработки в регионе?

— Хочешь быть успешным — будь им. Но между «хочешь» и «будь» есть и большая, и небольшая пропасть. То, что мы занимаем лидерские позиции в Национальном рейтинге, в Doing Business и других, — следствие того, что и вовлечены в этот процесс, и увлечены им члены команды исполнительной власти. Нахождение в пятерке лидеров и удовлетворяет, и не удовлетворяет. Сохранить лидерство всегда труднее, чем завоевать, и необходимо искать новые формы работы. Именно поэтому мы никогда не останавливаемся, потому что знаем: остановка даже на несколько мгновений станет тормозом на много лет вперед.

— Проработав во главе региона более десяти лет, вы официально заявили, что намерены снова идти на выборы губернатора в 2016 году. Какую цель вы ставите перед собой?

— Понятно, что я не собираюсь быть на этом посту до бесконечности, но я бы хотел в следующие пять лет вернуть регион в клуб лидеров. Это должен быть регион с совершенно другой экономикой, с совершенно другой, дружелюбной социальной инфраструктурой, с населением, очень заряженным на оптимизм. Более того, сейчас стартовала предвыборная кампания в городскую думу Ульяновска, и я принял решение возглавить предвыборный список партии «Единая Россия» на этих выборах. В основу нашей программы легла Стратегия развития города до 2030 года, разработанная известной российской консалтинговой компанией Strategy Partners Group. Хочу сказать, что стратегия — это наша программа действий, по-настоящему народная программа, с которой мы и выходим на сентябрьские выборы. При этом все направления развития в Стратегии детализированы до уровня конкретных проектов. И это очень важно, так как именно такой подход в наибольшей степени позволяет нам работать на конкретный результат. Обсуждение предварительных итогов результатов работы по этапам стратегии было максимально публичным, с участием жителей нашего города. А главная наша цель очень проста — благополучный регион, сильная экономика, рабочие места с достойной заработной платой для всех, кто хочет работать на благо Ульяновской области.

Беседовала Марина Сергеева

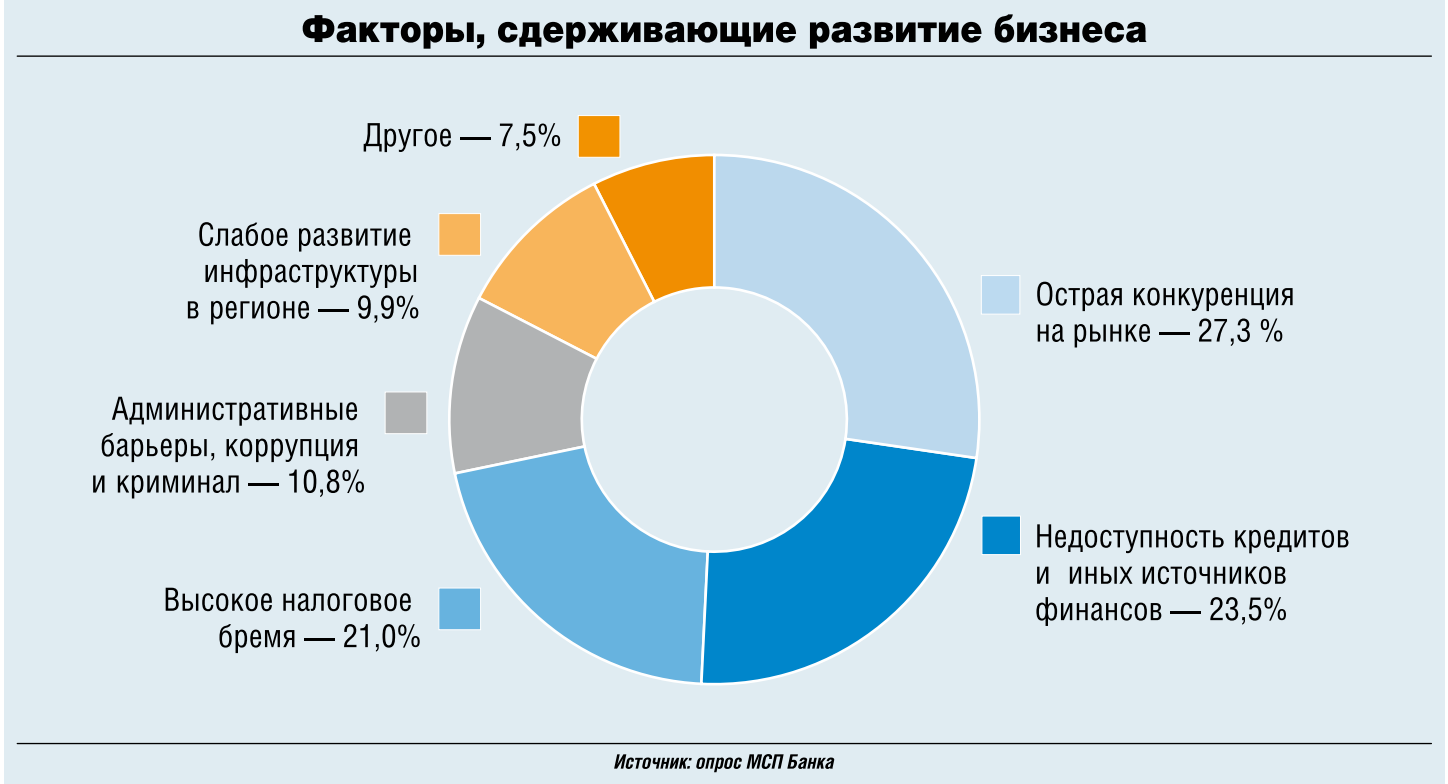
Дело за малым

Растет и стоимость обслуживания в банках, причем во всех. Ужесточились и требования к нам со стороны банков. Например, для того, чтобы открыть расчетный счет, нужно принести массу документов, которые затем будут неделю тщательно проверяться. А раньше достаточно было предоставить ИНН, КПП и паспорт, и все быстро оформить. Также усилился контроль со стороны налоговых органов. К примеру, мы недавно открыли счет, ни одной операции по нему еще не провели, а налоговая уже обратилась в банк с требованием докладывать ей обо всех операциях по этому счету. Все говорят, что малый и средний бизнес надо поддерживать, но на деле получается все наоборот», — рассказывает руководитель компании «Автономные энергосистемы» Сергей Семенюк (предприятие поставляет и обслуживает электростанции в Самарской области. — «Ъ-Экономика региона»).

Владимир Аверин соглашается с тем, что требования банков для МСБ остаются сложными выполнимыми. «Банки вынуждены ориентироваться на анализ источников погашения кредита и на объем обеспечения, и если эти параметры не просматриваются, то высокие риски не позволяют банку кредитовать предприятие на нормальных условиях», — уточняет господин Аверин.

Несмотря на ужесточение требований к МСБ со стороны банков, кредиты остаются для предприятий вторым по популярности источником финансирования инвестиций. С той или иной степенью вероятности их планируют привлечь 45,8% опрошенных предпринимателей. При этом точно заинтересованы в кредитах 17,1%, еще 28,7% не исключают использование этого источника финансирования.

«За последние полгода спрос на кредитные ресурсы сократился — в условиях сжатого рынка многие воздерживаются от активного кредитования, большинство предпринимателей сконцентрированы на обслуживании действующих кредитов. Кроме того,



сами банки стали более консервативно подходить к оценке финансового положения потенциальных заемщиков. В основном заемными ресурсами пользуются тогда, когда они необходимы для поддержания оборотного капитала. Реализация каких-то инвестиционных проектов в текущей экономической ситуации практически невозможна», — объясняет Андрей Гончаров.

По словам Владимира Аверина, во втором квартале намечилось некое оживление спроса на банковские продукты со стороны малых и средних предпринимателей. «Прежде всего, сыграло свою роль понижение до 11,5% ключевой ставки и последующее за этим снижение ставок по кредитам для МСБ в банках. Кроме того, сами предприятия МСБ в какой-то мере адаптирова-

лись к новым условиям, подстроились под спрос, нашли новых партнеров и так далее. Как следствие — спрос на кредитные ресурсы начал потихоньку расти», — объясняет господин Аверин.

О том, что бизнес адаптировался к новым условиям, говорит и Булат Фатыхов: «Сейчас наблюдается некая активность, связанная преимущественно с тем, что предстоит бизнес-сезон. Большинство клиентов пересмотрели свой формат работы. Те, кто в настоящее время зарабатывает на заемном капитале, готовы и дальше кредитоваться в банках, но уже с более глубоким пониманием своей рентабельности».

По словам Дмитрия Лысова, наиболее популярная цель кредитования сейчас, впрочем, как и раньше, — пополнение оборот-

ных средств, а также краткосрочные займы. «Самара — исторически купеческий город, так что и по сей день в сегменте малого и среднего предпринимательства преобладают торговые компании, которые в очень редких случаях пользуются длинными деньгами, разве что в целях приобретения коммерческой недвижимости по средствам ипотеки. Соответственно, и наибольший объем кредитования приходится на торговый сектор. Также среди наших клиентов часто встречаются производственные и строительные компании», — приводит примеры господин Лысов.

В Первобанке также отмечают, что растет количество заявок на рефинансирование задолженности клиентов других банков, предлагающих слишком высокие ставки или со-

кращающих финансирование своих клиентов. «Если говорить о кредитовании клиентов в целом, с начала года мы отмечаем постепенный рост количества заявок на кредиты. Но говорить о восстановлении спроса на кредитные ресурсы со стороны МСБ на уровне 2013–2014 годов пока не приходится», — добавляет Андрей Гончаров.

Кризис в плюс

Несмотря на то, что от кризиса 2015 года пострадали многие отрасли экономики, банковский сектор видит в нем и положительные моменты. «Нынешняя макроэкономическая ситуация, несмотря на ее сложность, в то же время дает предпринимателям возможности для принятия нестандартных решений, которые способны обеспечить прорыв в бизнесе», — уверен Владимир Аверин.

Управляющий филиалом «Поволжский» банка «Глобэкс» надеется на то, что спрос на кредитные ресурсы со стороны МСБ в дальнейшем будет расти. «Пока основные ожидания связаны с тем, что до конца года ключевая ставка продолжит снижение, а также с активизацией господдержки малого и среднего предпринимательству. Впрочем, и на сегодняшний день эта поддержка немалая, и возможности воспользоваться ею у предпринимателей есть. Кстати, их осведомленность в этом плане за месяцы кризиса существенно выросла, как и финансовая грамотность в целом, что, безусловно, можно записать в позитивные последствия кризисной ситуации», — добавляет господин Аверин.

В целом практически все опрошенные банкиры заявили, что говорить о выходе из кризиса еще рано, и стране предстоит долгая работа по восстановлению экономики. «На наш взгляд, улучшение ситуации следует ожидать после использования текущих возможностей, в первую очередь, по развитию импортозамещения и поддержки данного направления со стороны государства», — считает Дмитрий Породин.

Екатерина Вьюшкова