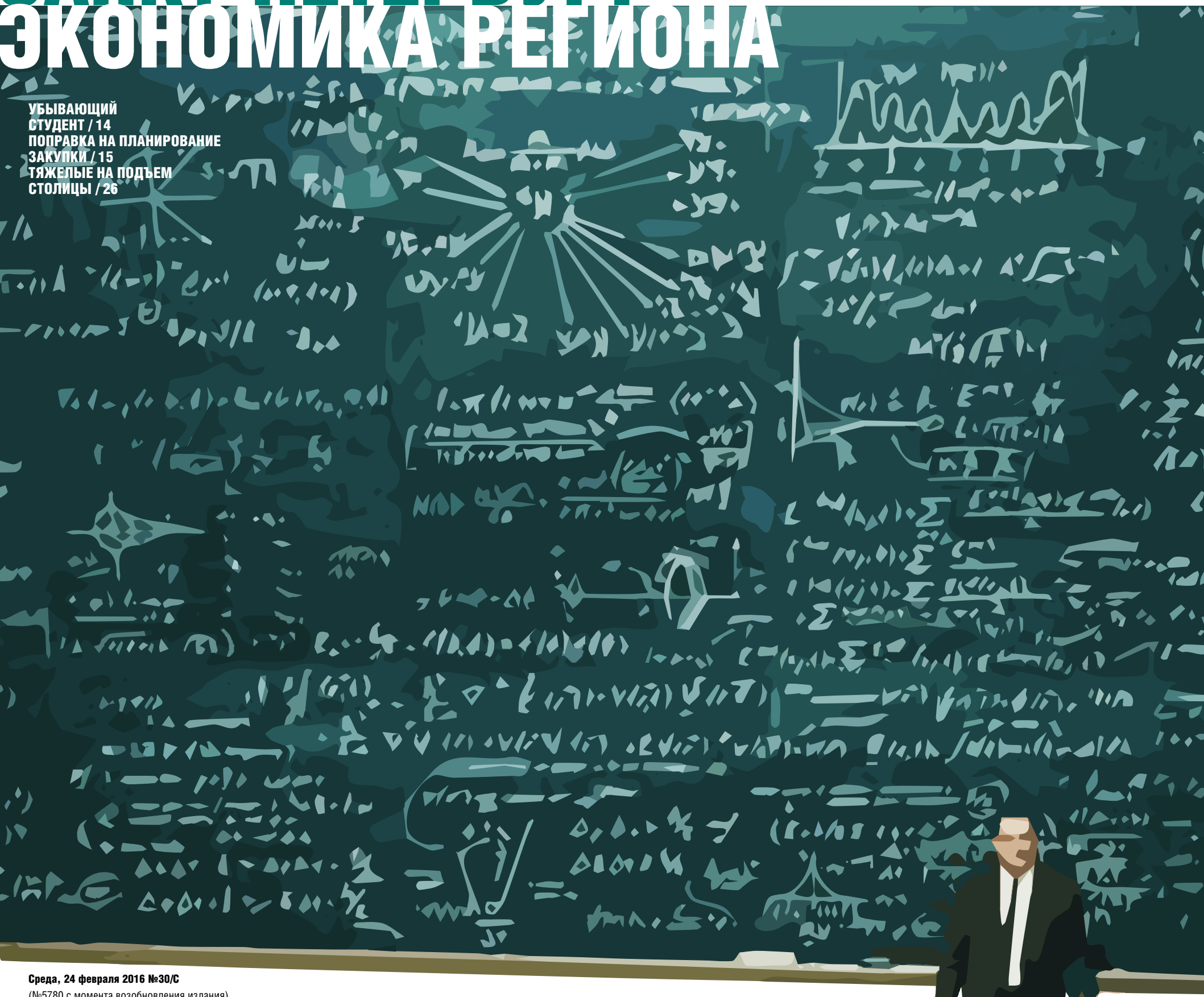
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
ЭКОНОМИКА РЕГИОНА

УБЫВАЮЩИЙ
СТУДЕНТ / 14
ПОПРАВКА НА ПЛАНИРОВАНИЕ
ЗАКУПКИ / 15
ТЯЖЕЛЫЕ НА ПОДЪЕМ
СТОЛИЦЫ / 26



Среда, 24 февраля 2016 №30/С
(№5780 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №13–28
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Зарегистрировано в Роскомнадзоре
ПИ № ФС 77-64424 31 декабря 2015 года

Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге

BUSINESS GUIDE

ПАРТНЕРЫ ВЫПУСКА

БФА БАНК

ПАО «Банк БФА»

РЕКЛАМА

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ЭКОНОМИКА РЕГИОНА»

РАСХОЖДЕНИЕ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ

Январь и февраль Петербург и Москву сотрясали митинги так называемых валютных ипотечников. Как водится, сторонние наблюдатели разделились на два лагеря. Одни молча сочувствовали, другие злорадно потирали руки и постили в соцсетях язвительные комментарии, мол, так вам и надо, хитрые заемщики, хотели сэкономить, не брали кредиты в рублях, а теперь получайте справедливое возмездие!

Вообще-то ничего предосудительного в желании сэкономить нет, мне кажется. Про бизнес с рентабельностью в сотни процентов пишут в газетах и с восхищением рассказывают по радио, но когда клиент пытается воспользоваться ситуацией и купить квартиру подешевле, на него обрушивается весь шквал общественного негодования. Недавно мне один эксперт комментировал нынешнее поведение покупателей новостроек и назвал его «мародерским». Потому что клиент торгуется и не хочет, сволочь меркантильная, платить цену, назначенную застройщиком.

Но дело даже не в финансовой выгоде. Многие валютные кредиты брались в начале 2000-х, зарплаты тогда были не очень большие и с валютным кредитом размер ежемесячного платежа вписывался в тридцатипроцентный порог от месячного дохода заемщика, а рублевый, как более дорогой, — уже нет. И банк в рублевом кредите отказывал.

Но и этот нюанс не главный в нынешней ситуации. Я сам был ипотечным заемщиком. В 2011 году я пришел в банк и попросил перекредитовать на рублевый кредит. Мне назвали ставку что-то около 24% годовых. Это в тучном 2011-м! То есть, по сути, кредитное учреждение, не вникая в проблему, мне отказало. В итоге я нашел способ расплатиться, а банк навсегда потерял прилежного клиента. И я знаю, что такая ситуация была повсеместно — даже в благополучные годы банки не хотели переоформлять кредиты на рублевые. А когда начался кризис, тоже знаю массу историй, в которых банки не хотели «разруливать» ситуацию с проблемным заемщиками, искать какие-то разумные компромиссы. То есть в теории банкам просроченные кредиты не нужны. Но на практике — на местах — в офисах сидят менеджеры среднего звена, которым наплевать, какая у банка доля плохих кредитов. Они просто с бумажками возиться не хотят, зарплата-то идет в любом случае.

ГРАФИКА НА ОБЛОЖКЕ: АРСЕНИЙ БЛИНОВ

УБЫВАЮЩИЙ СТУДЕНТ

ЧИСЛО СТУДЕНТОВ В ПЕТЕРБУРГЕ ЕЖЕГОДНО УМЕНЬШАЕТСЯ НА 20–30 ТЫС. ЧЕЛОВЕК НАЧИНАЯ С 2009 ГОДА. ЧТОБЫ НЕ СПУГНУТЬ ЖЕЛАЮЩИХ ПОЛУЧИТЬ ДИПЛОМ В КРИЗИСНОЕ ВРЕМЯ, ВУЗЫ С ОСТОРОЖНОСТЬЮ ПОДЫМАЮТ ПЛАТУ ЗА ОБУЧЕНИЕ. В НЫНЕШНЕМ ЖЕ ГОДУ ИМ РЕКОМЕНДОВАНО ОСТАВИТЬ РАСЦЕНКИ НА УРОВНЕ ПРОШЛОГО. ВПРОЧЕМ, НЕКОТОРЫЕ ГОСУДАРСТВЕННЫЕ УНИВЕРСИТЕТЫ УЖЕ ОТМЕЧАЮТ УХУДШЕНИЕ СИТУАЦИИ С ФИНАНСИРОВАНИЕМ. НЕГОСУДАРСТВЕННЫЕ — О ПРИБЫЛИ ВООБЩЕ НЕ ГОВОРЯТ. МАРИНА КОСТЮКЕВИЧ

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

БОЛЬШИНСТВО ВУЗОВ НЕ ПРЕСЛЕДУЕТ КОММЕРЧЕСКИХ ЦЕЛЕЙ И ПОЭТОМУ НЕ ЗАБОТИТСЯ О ПРИБЫЛЬНОСТИ СВОЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ОГРАНИЧИВАЯСЬ ЛИШЬ БЕЗУБЫТОЧНОСТЬЮ

По информации комитета по науке и высшей школе, в 2009 году в вузах училось 454 тыс. человек, в 2011-м — 400 тыс., в 2014-м — 317 тыс., а в 2015-м — уже 307,5 тыс. Причина — ухудшающаяся демографическая ситуация: меньше выпускников в школах — меньше студентов в вузах.

Для привлечения учащихся некоторые государственные вузы даже увеличивают бюджетные места. Так, в Санкт-Петербургском политехническом университете план приема в 2015 году вырос более чем на 600 мест. Частные же заведения активно развивают систему бонусов, стипендий и грантов. К примеру, ВШЭ для лучших абитуриентов в 2015 году предоставляла не просто скидки до 75% на оплату первого года обучения, а готова была фиксировать скидку на весь период обучения.

В пресс-службе Санкт-Петербургского государственного университета рассказали, что один студент обходится вузу в среднем в 316,8 тыс. рублей в год. Платы за обучение не хватает на ряд затрат, к примеру, на закупку и обслуживание дорогостоящего высокотехнологичного оборудования. Дефицит покрывается за счет доходов университета, полученных от научных грантов. В то же время бюджетное финансирование одного из ведущих вузов страны с 2010 по 2015 годы увеличилось с 5,2 до 8,9 млрд рублей.

В течение последних пяти лет стабильно наращивает свои финансовые показатели и Санкт-Петербургский политехнический университет. В первую очередь — благодаря помощи Минобрнауки и доходов от научно-исследовательской и опытно-конструкторской работы.

А вот в Санкт-Петербургском государственном экономическом университете сообщили, что ситуация с финансированием в последние годы ухудшилась. По информации финансово-экономического управления СПбГЭУ, цены приема на первый курс в нынешнем году по 90% специальностей покрывают полные затраты вуза на обучение студентов. Хуже ситуация на старших курсах, особенно по непрофильным для университета специальностям, доставшимся в наследство в процессе присоединения СПбГУСЭ.

Как заметила руководитель практики рекрутинга АКГ «Деловой профиль» (GGI) Елена Боровкова, большинство вузов не преследует коммерческих целей и поэтому не заботятся о прибыльности своей деятельности, ограничиваясь лишь безубыточностью. «Стоимость обучения в 2015 году не слишком поднялась по сравнению с 2014 годом. По нашим оценкам, рост составил 10–15%», — подсчитала эксперт.

О том, что кардинальных ценовых изменений за последние годы не произошло, рассказали в СПбГУ. Плата за обучение с 2013 года в вузе изменялась в рамках инфляции, как того и требует законодательство. Наиболее дорогие программы в СПбГУ — те, которые реализуются по международным соглашениям. К примеру, за обучение в области менеджмента придется выложить 380 тыс. рублей в год. Минимальная стоимость традиционно сохраняется на гуманитарных направлениях: «журналистика» — 129 тыс., «политология» — 189 тыс. рублей в год.

Повышать стоимость обучения на основных образовательных программах в 2016 году в ведущем вузе страны не планируют. На уровне 2015 года собираются оставить и цены в Политехе. Как подчеркнул его проректор Дмитрий Кузнецов, та-

кова рекомендация Минобрнауки. В то же время в вузе плата за обучение для первокурсников в 2015 году по приказу того же министерства была повышена: на 15% для экономических и гуманитарных специальностей и аж на 120% по специальности «ядерная энергетика». И составляет она 67 и 93 тыс. рублей за семестр соответственно. Оплата для старшекурсников поднялась не более чем на 10%.

ДОХОД В РАСХОД Стоимость платного обучения определяется расходами, которые несет университет на ее реализацию, объяснили в СПбГУ. Среди них: зарплата педагогам, увеличение которой закреплено указами президента РФ; закупка высокотехнологичного оборудования и расходных материалов, уровень которых зависит от курса иностранной валюты; коммунальные платежи, размер которых ежегодно возрастает на 5–10% в соответствии с распоряжениями комитета по тарифам Санкт-Петербурга.

Основные же доходы государственных вузов складываются из субсидий на выполнение госзаказа и платы за обучение. В Политехе, к примеру, это по 40% от всех финансовых поступлений. В Санкт-Петербургском государственном экономическом университете плата за обучение приносит почти 1,3 млрд рублей, а субсидии на госзадание составляют около 685 млн рублей при общей сумме доходов в 2,4 млрд рублей.

В финансово-отчетных документах Санкт-Петербургского национального исследовательского университета информационных технологий, механики и оптики говорится, что субсидии Минобра составляют около трети всех доходов. Последние три года эта сумма варьируется в пределах 1,6 млрд рублей.

Еще одна немалая статья дохода для вуза — научная деятельность (разработки, исследования). По мнению специалиста АКГ «Деловой профиль», в последние годы этот пункт наполнял до 15–20% бюджета высшего учебного заведения.

«Но текущий кризис серьезно ограничил возможности для реализации подобных проектов. Поэтому основным внебюджетным источником финансирования деятельности практически любого российского вуза сегодня остается платное образование», — отметила Елена Боровкова.

ЧТО СТУДЕНТ ПРИНЕСЕТ Научные разработки приносят доход и негосударственным вузам. Но основным источником пополнения их бюджета является плата за обучение. Впрочем, раскрывать свои финансовые показатели многие частные заведения отказались. В Санкт-Петербургском гуманитарном университете профсоюзов, например, посоветовали всю информацию искать у них на сайте, где, как оказалось, размещены скупые отчеты за 2012 и 2013 годы.

«Некоммерческие образовательные учреждения не ставят целью извлечение прибыли, — заверила ректор АНО высшего образования «Международный банковский институт» Мария Сигова. — Хотя для развития материально-технической базы необходимо превышение доходов над расходами. Это превышение, по данным отчетности, составляет около 5% в год».

Ректор подчеркнула, что институт не финансируется ни государством, ни частными компаниями. Расходы на одного обучающегося за последние пару лет увеличились. В зависимости от формы и технологии обучения они составляют в среднем 98 тыс. рублей. Для сравнения, в 2013 году уходило около 73 тыс. рублей. Цены за обучение колеблются от 40 до 120 тыс. рублей за год и ежегодно индексируются на уровень инфляции.

Стоимость обучения в Санкт-Петербургском академическом университете управления и экономики составляет от 23 до 65 тыс. рублей за семестр. Среди источников финансирования — государственные гранты и выполнение НИР по заказам организаций и предприятий. «Вся прибыль, получаемая университетом, инвестируется в повышение качества образовательного процесса, развитие материально-технической базы, научно-исследовательской деятельности вуза», — заверили в пресс-службе вуза.

ИНОСТРАНЦЫ РВАНУЛИ Падение рубля сделало весьма выгодным получение знаний в российских вузах для иностранцев. Однако в СПбГУ всплеска заграничных учащихся не произошло: в прошлом учебном году в вузе числилось 1454 студента из-за рубежа, а в нынешнем — 1515 человек. Ненамного больше стало иностранцев и в ИТМО — за последние три года этот показатель вырос с 9 до 12,2%.

В то же время в Международном банковском институте за последние три года общее число иностранных студентов увеличилось с 2,5 до 5,4%. В СПбПУ за этот же период стало на 40% больше учащихся из-за рубежа. В несколько раз по сравнению с прошлыми годами увеличилось число поступающих иностранцев и в Санкт-Петербургском академическом университете управления и экономики. Как правило, за русским дипломом едут из стран ближнего зарубежья, СНГ, Европы, Азии, Африки.

ОПЕРАЦИЯ «ПЕРЕОРИЕНТАЦИЯ» Вносят экономические кризисы изменения и в сферу дополнительного профессионального образования.

«В 2010–2013 годах мы наблюдали всплеск слушателей по нашим программам — отложенные эффекты после кризисных явлений 2008–2009 годов. Со второй половины 2013 года началась новая волна замедления. Число слушателей уменьшилось. Спрос перераспределяется в пользу комплексных программ», — разъяснил ситуацию директор по развитию и внешним связям первой в городе бизнес-школы Санкт-Петербургского международного института менеджмента (ИМИСП) Дмитрий Павлов.

По его словам, комплексные программы в области менеджмента, маркетинга, финансов, проектного управления в условиях кризиса потребитель воспринимает как инвестицию. Узкоспециализированные же программы становятся для многих затратой, которую можно отложить до лучших времен.

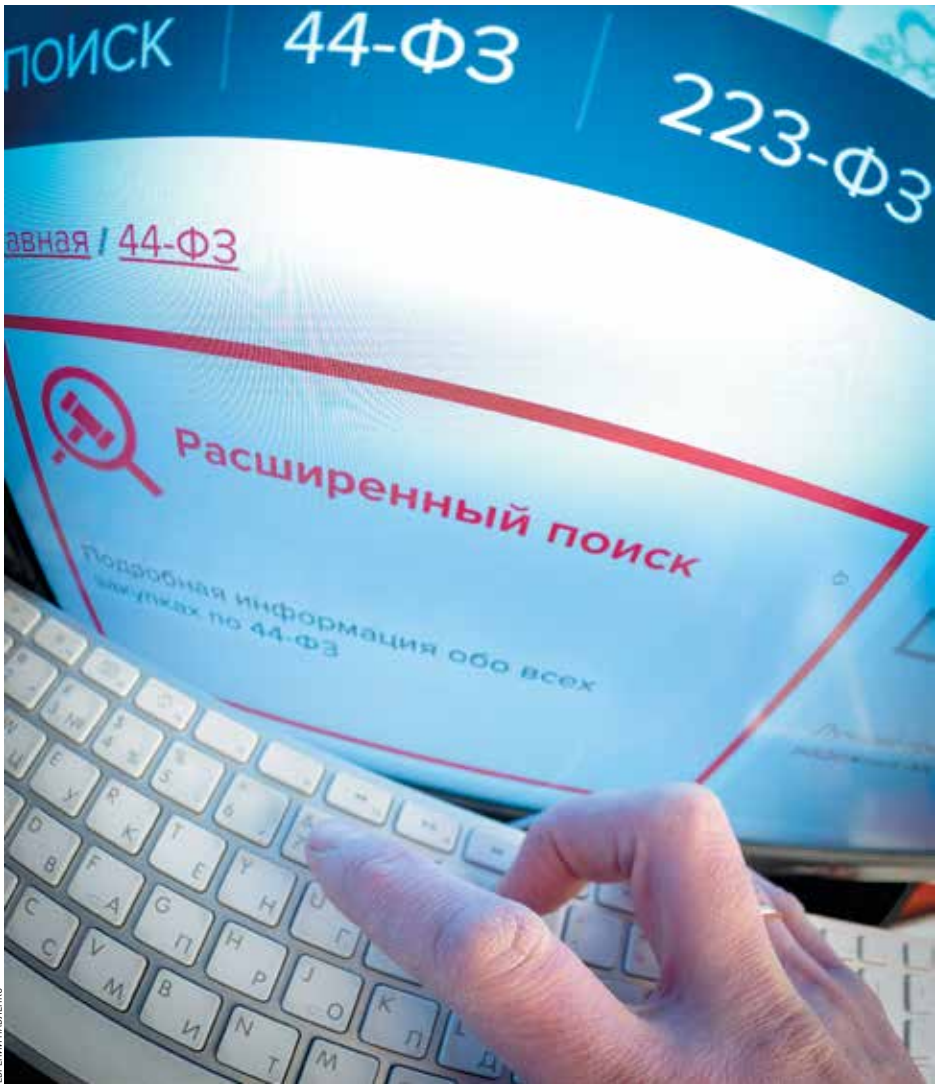
Генеральный директор агентства по контролю качества образования и развитию карьеры АККОРК, доцент Эрика Соболева считает, что в целом российскому высшему образованию не хватает программ, которые бы целиком были посвящены подготовке предпринимателей. «Поэтому учебные дисциплины по предпринимательству приходится подверстывать либо к программам по инноватике, либо к программам по менеджменту и экономике», — отмечает госпожа Соболева. ■

ПОПРАВКА НА ПЛАНИРОВАНИЕ ЗАКУПКИ

ЗА ПОСЛЕДНИЙ ГОД В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО О ГОСЗАКУПКАХ ВНЕСЕНО ОКОЛО ТРИДЦАТИ ПОПРАВОК. КАСАЮТСЯ ОНИ В ОСНОВНОМ ПЛАНИРОВАНИЯ И КОНТРОЛЯ В ОБЛАСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО ЗАКАЗА, ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ, А ТАКЖЕ МЕР ПО ЗАЩИТЕ ИНТЕРЕСОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА. ВПРОЧЕМ, В ОТНОШЕНИИ РЯДА ИЗМЕНЕНИЙ ЭКСПЕРТЫ НАСТРОЕНЫ ВЕСЬМА СКЕПТИЧЕСКИ И СОВЕТУЮТ БИЗНЕСМЕНАМ СРЕДНЕЙ РУКИ НЕ ПИТАТЬ ОСОБЫХ ИЛЛЮЗИЙ. МАРИНА КОСТЮКЕВИЧ

Одно из основных изменений 44-ФЗ, вступившее в силу с нынешнего года, коснулось процедуры планирования закупок. Отныне госзаказчик будет обязан вести план своих закупок на основании установленного законом плана-графика. Документ должен быть размещен на официальной электронной площадке не позже одного месяца после принятия бюджета.

«Публикация плана закупок делает процедуру еще прозрачнее, расширяет возможности малого и среднего предпринимательства, обеспечивая им доступ к закупкам», — рассказал директор Санкт-Петербургского государственного бюджетного учреждения «Центр развития и поддержки предпринимательства» Даниил Старковский. ➔ 16



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ВАЖНАЯ ТЕНДЕНЦИЯ В СФЕРЕ ЗАКУПОК — НЕУКЛОННЫЙ РОСТ КОЛИЧЕСТВА И ОБЪЕМА ЭЛЕКТРОННЫХ ТОРГОВ

15 ➔ Старший юрист практики по инфраструктуре и ГЧП адвокатского бюро «Качкин и партнеры» Ирина Митина напомнила также, что в целом расширен круг лиц, на которых распространяется действие 223-ФЗ. Заказчиками могут стать юрлица, в уставном капитале которых доля публичного участия менее 50%. Но при условии, что они реализуют инвестиционные проекты стоимостью более 10 млрд рублей и получают господдержку (госгарантии, софинансирование из федерального бюджета, ВЭБ или Фонда национального благосостояния).

Существенные ограничения коснулись госзакупок лекарств, включенных в перечень жизненно необходимых. Согласно пресловутому «закону о третьем лишнем», вступившему в силу в конце 2015 года, к торгам не допускается иностранная компания, если на конкурс уже поданы две заявки от участников — резидентов Таможенного союза. Мера призвана ускорить процесс импортозамещения. Говорить о количественных итогах нововведения пока рано. По измененным правилам комитет по госзаказу еще не размещал ни одной закупки лекарственных средств. В пресс-службе ведомства сообщили, что в прошлом году прошли торги более чем на 3,5 млрд рублей, которые обеспечили медпрепаратами учреждения на начало 2016 года.

Зато в начале февраля стали известны конкретные результаты вездесущего замещения «чужого своим». Как заявил на заседании коллегии Минэкономразвития заместитель министра экономического развития Евгений Елин, протекционистские меры государства привели к повышению цен госконтрактов на 40%. И это еще не все: экономисты предупредили о снижении качества продукции.

Еще одна важная тенденция в сфере закупок — неуклонный рост количества и объема электронных торгов.

«В сфере государственных и муниципальных закупок в электронной форме проводится более 52% торгов. В сфере корпоративных закупок этот процент существенно ниже, так как заказчики по 223-ФЗ только начинают переходить к электронным торгам. Однако, судя по динамике, а также инициативам правительства РФ, которое решило упорядочить данную сферу, можно прогнозировать, что количество электронных закупок по 223-ФЗ будет неуклонно расти», — считает генеральный директор ООО «РТС-тендер» Виктор Степанов.

При этом на площадке компании «РТС-тендер» объем закупок в Санкт-Петербурге и Ленобласти за 2015 год вырос на 50% и составил около 30 млрд рублей. Всего же в этих регионах за прошлый год было проведено 121,328 тыс. электронных торгов на сумму около 187 млрд рублей.

КВОТА РАЗДОРА В нынешнем году в полную меру заработало требование к госкомпаниям разыгрывать не менее 18% своих закупок среди предприятий малого и среднего бизнеса (МСБ). И если с июля 2015 года квота касалась лишь корпораций с годовой выручкой более 10 млрд рублей, то с этого года порог снижен — от 1 млрд рублей.

Более того, по замечанию юриста Ирины Митиной, в 223-ФЗ внесено положение о том, что если заказчик не закупит у субъектов МСБ товаров и услуг в объеме, установленном правительственным постановлением № 1352, или не разместит отчеты о таких закупках, то на следующий год рискует работать по более строгим правилам 44-ФЗ, а не по «льготным» условиям.

Стоит отметить и двойное увеличение выручки для определения малых и средних предприятий — 800 млн рублей и 2 млрд рублей против 400 млн рублей и 1 млрд рублей ранее.

Судя по статистике комитета по госзаказу Петербурга, объем закупок у субъектов малого предпринимательства и социально ориентированных некоммерческих организаций в 2015 году по сравнению с 2014-м увеличился на 9,732 млрд рублей, или на 8,3%. Так, в 2014 году у данной категории размещено закупок на 1,388 млрд рублей. Это составило 9,3% от объема средств, выделенных на закупки из бюджета и подлежащих размещению по 44-ФЗ. А в прошлом году закуплено уже на 23,619 млрд рублей. И это — 17,6% от общего объема.

Увеличилось за прошедший год и количество действующих малых и средних предприятий в городе. По информации директора Центра развития и поддержки предпринимательства Даниила Старковского, прирост составил 4,3%, или 15,4 тыс. субъектов. Всего таковых в Северной столице насчитывается 372,6 тыс. Причем лучше всего себя чувствуют микропредприятия: их стало больше на 4,5%, или почти на 9 тыс. субъектов.

В то же время делать выводы из приведенной статистики об успешности законодательных нововведений было бы слишком поспешно. Количество малых и микропредприятий увеличивается далеко не от благоприятных экономических условий: нехватка ресурсов, производственных, финансовых, трудовых, не позволяет развернуться бизнесу по-крупному. Нельзя исключать и ситуацию, когда в погоне за преференциями для МСБ крупные фирмы захотят превратиться в «маленьких».

«Идея обязать всех заказчиков закупать часть товаров только у представителей малого бизнеса больше похожа на декларативную. Любой представитель крупного бизнеса без каких-либо сложностей в состоянии притвориться „средним“», — уверен генеральный директор Юридического бюро Юрьева Родион Юрьев.

СИЛ И ЗНАНИЙ НЕ ХВАТАЕТ Через электронные площадки у субъектов малого предпринимательства и социально ориентированных некоммерческих организаций по 44-ФЗ в Санкт-Петербурге и Ленобласти в 2015 году было осуществлено 49 тыс. закупок на сумму более 60 млрд рублей, а в 2014 — почти 41 тыс., на 36 млрд рублей.

«К сожалению, пока малый и средний бизнес участвует в таких закупках неактивно, так как многие предприниматели не имеют достаточной компетенции и считают, что закупки по 44-ФЗ и 223-ФЗ — это очень сложно, дорого, выиграть их честно невозможно. Добиться активного участия малого бизнеса в закупках можно, только систематически повышая его компетентность в данных вопросах и привлекая поставщиков к закупкам», — уверен Виктор Степанов.

Битвой юристов называет все споры и разбор недоразумений по ходу работы в госзаказе вице-президент НП «Объединение предпринимательских организаций „Деловая Петербурженка“» Татьяна Зубарева. «Кто из участников госзаказа образовывает себя в плане знания юридических норм, постоянных изменений и поправок, тот „держится на плаву“ и реализует свои заказы», — утверждает она.

По словам предпринимательницы, касается эта проблема и заказчиков. Так, из-за отсутствия необходимых знаний, некоторые лечебные учреждения в городе приобрели некачественное оборудование.

Впрочем, главным сдерживающим фактором для участия малого и среднего бизнеса в закупках крупных компаний остается нехватка мощностей, отсутствие опыта успешной реализации контрактов в больших объемах.

Выходом для них может стать участие в субподряде. Но тут есть свои подводные камни. Не секрет, что субподряды часто достаются фирмам, связанным с подрядчиком. Председатель комитета по госзаказу Дмитрий Сачков считает, что существенной поддержкой для малого бизнеса стали закупки объемом до 100 тыс. рублей и несистемные разовые закупки.

В свою очередь, Даниил Старковский предположил, что государство должно помочь малому и среднему бизнесу в использовании инновационных технологий, высокопроизводственного оборудования, на которые у них нет средств. Роль спасательного круга, по его мнению, в такой ситуации могли бы сыграть центры технологических компетенций и центры коллективного доступа на базе самих крупных и средних промышленных предприятий. И такие примеры в городе есть. Так, ЗАО «ЭК „Звезда“» предоставляет машиностроительным предприятиям Северо-Запада услуги по «возмещению» недостающих технологических компетенций.

В то же время специалист констатировал, что в 2016 году финансирование федеральной программы поддержки малого и среднего предпринимательства снижено в сравнении с прошлым годом приблизительно на 30% и составляет 10,6 млрд рублей. И эта сумма будет распределена на 85 субъектов РФ.

Самое важное, что нужно в срочном порядке предпринять, по словам Татьяны Зубаревой, это облегчить финансовое бремя для малых предприятий. Поставки без аванса, обеспечения по гарантии и контракту, неподъемные кредиты, несвоевременное погашение обязательств по оплате из бюджета — все это приводит к тому, что малый бизнес просто не в состоянии участвовать в торгах. И введение квот на закупки в таком случае бесполезно. ■

СКЛАДЫ В ОЖИДАНИИ ДЕФИЦИТА

ПО ИТОГАМ 2015 ГОДА РЫНОК СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПЕТЕРБУРГЕ УВЕЛИЧИЛСЯ НА 168,4 ТЫС. КВ. М, ЧТО В ДВА РАЗА НИЖЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ 2014 ГОДА. ПО СРАВНЕНИЮ С 2014 ГОДОМ В 2015 ГОДУ ЗНАЧИТЕЛЬНО (С 43 ДО 17%) СОКРАТИЛОСЬ КОЛИЧЕСТВО СДЕЛОК ПО ПРОЕКТАМ СТРОИТЕЛЬСТВА ПОД ЗАКАЗЧИКА (BUILT-TO-SUIT). ЭКСПЕРТЫ ПОЛАГАЮТ, ЧТО В БЛИЖАЙШИЕ ПАРУ ЛЕТ НА РЫНКЕ СКЛАДОВ ОБОЗНАЧИТСЯ ДЕФИЦИТ ПРЕДЛОЖЕНИЯ. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

По итогам года, по данным Knight Frank St. Petersburg, общий объем рынка качественных складских площадей Санкт-Петербурга и его пригородов превысил 2,8 млн кв. м.

По данным Colliers International, доля сделок, реализованных в формате built-to-suit, в 2015 году сократилась с 43 до 17%. Отчасти это связано с тем, что компании имели возможность арендовать помещения в готовых объектах, построенных в течение последних двух лет. На спекулятивные объекты пришлось 80% сделок аренды, закрытых в течение 2015 года.

По итогам 2015 года объем сделок аренды на складском рынке Санкт-Петербурга составил 226 тыс. кв. м — это почти на треть ниже показателей 2014 года, когда за год было закрыто сделок на 327 тыс. кв. м качественных складских площадей. По-прежнему наибольшую долю (66%) в объеме спроса заняли торговые и дистрибуционные компании, почти в два раза (с 8% годом ранее до 14%) увеличил свою долю в объеме сделок производственный сектор. В 2015 году выросла активность производственных и небольших дистрибуционных компаний, которые арендовали помещения площадью 1–3 тыс. кв. м. Тем самым доля арендованных помещений такого размера в общем числе закрытых сделок в 2015 году увеличилась до 48%. ➔ 19

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

РЕКЛАМА

Собрание

ДОМ БЛАГОРОДНЫХ СЕМЕЙСТВ

Большая Посадская, 12

Ваша история на Петроградской стороне

ДОМ СДАН. ПЛАТИ 50% И ВЪЕЗЖАЙ

RBI
The art of real estate

ВХОДИТ
В ХОЛДИНГ RBI

rbi.ru

(812) 320-76-76

Рассрочка предоставляется застройщиком: ООО «Прайм-Инвестмент»

«РАНО ИЛИ ПОЗДНО БАНКОВСКИЙ СЕКТОР ПРИДЕТ В СОСТОЯНИЕ РАВНОВЕСИЯ»

ЭФФЕКТИВНО ПОДДЕРЖАТЬ И БАНКОВСКУЮ СФЕРУ, И СЕКТОР РЕАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ МОГЛИ БЫ АДРЕСНЫЕ ПРОГРАММЫ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ГОСГАРАНТИЙ ПРИ КРЕДИТОВАНИИ СТРАТЕГИЧЕСКИХ, СИСТЕМООБРАЗУЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ, УБЕЖДЕН ДЕНИС ГУМЕРОВ, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ БАНКА БФА. О ТОМ, КАК БУДЕТ РАЗВИВАТЬСЯ БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА В БЛИЖАЙШИЕ ГОДЫ, ОН РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ BG ТАТЬЯНЕ КАМЕНЕВОЙ.

BUSINESS GUIDE: Требования мегарегулятора к банковским структурам все более ужесточаются. Каким вы видите дальнейшее развитие банковского сектора в России?

ДЕНИС ГУМЕРОВ: Думаю, что нынешний курс Центробанка будет сохраняться. Российский рынок банковских услуг по сравнению с мировым до сих пор достаточно молод и долгое время еще будет оставаться таковым. Поэтому политика Банка России, которая многими воспринимается как ужесточение, по сути, направлена на создание свода понятных «правил игры».

Конечно, необходимость соответствовать регуляторным требованиям, таким как 115-ФЗ («О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма»), создает дополнительную финансовую нагрузку для банков. Их расходы в текущей экономической ситуации растут, но мы понимаем, что это неизбежный процесс. К сожалению, эти изменения происходят на фоне кризиса и перегруженности российского банковского сектора структурами, которые в полном понимании законодательства банками не являются. Пласт этих организаций еще достаточно велик. Как активные участники рынка мы, конечно, приветствуем упорядочение в этой части. Рано или поздно банковский сектор придет в состояние равновесия.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

BG: О каком временном промежутке все-таки может идти речь?

Д. Г.: Думаю, что это горизонт трех-пяти лет. Резкие колебания для рынка не очень хороши, а с учетом текущей экономической ситуации, наверное, были бы опасны вдвойне. И актуальные действия Центробанка, безусловно, объясняются взвешенным подходом.

BG: Какое количество банков, на ваш взгляд, оптимально для российского рынка?

Д. Г.: Я бы не оперировал такой категорией, как количество банков. Скорее нужно говорить о доступности банковских услуг для населения того или иного региона с учетом его численности, плотности. Безусловно, на рынке может действовать и десяток банков, но тогда у них должно быть несколько десятков тысяч точек, способных удовлетворить спрос на банковские услуги. В XXI веке мы обязаны обеспечить жителям любого, даже самого небольшого и отдаленного населенного пункта нашей страны доступ к необходимым инструментам для проведения платежей и иных банковских операций. Вопрос в том, что, конечно, всем бы хотелось, чтобы все это было на рыночных условиях и чтобы подобные проекты окупались, а не несли, по большей части, социальную нагрузку.

Думаю, что ведущие крупные и государственные банки сами по себе не справятся с этой задачей. Поэтому необходимый уровень доступа к услугам для населения могли бы обеспечить примерно 300 банков, но это оптимистическая оценка, если не принимать во внимание нынешнее финансовое состояние банков.

BG: Почему принято решение о нецелесообразности развития федеральной сети (инвестиций в ее развитие)?

Д. Г.: Перед руководством страны, безусловно, стоит стратегическая задача по возрождению промышленных и экономических центров в России, куда должен «потянуться» и банковский сектор, чтобы поддержать это движение. Но сейчас, к сожалению, у региональных банков гораздо меньше возможностей и условий для развития больших капитальных вложений. Кроме того, любой более или менее успешный крупный или средний бизнес при ближайшем рассмотрении «уходит корнями» в Центральный регион, в Москву. А это значит, что проще и эффективнее работать с крупными банками, которые имеют центральный офис или акционеров в Москве. Именно поэтому мы приняли решение о нецелесообразности развития региональной сети на данном этапе.

BG: Какие меры поддержки необходимы (если необходимы) со стороны государства для сохранения экономической устойчивости банковского сектора?

Д. Г.: Сегодня нет оснований говорить о глобальной проблеме с ликвидностью. Однако требуется стимулирование дальнейшего развития экономики. С другой стороны, на кредитном рынке сложилась очень тяжелая ситуация из-за дефицита «качественных» заемщиков. Чтобы запустить механизм воспроизводства, необходим инвестиционный и оборотный капитал. Но тем, кого можно кредитовать в нынешних условиях, как правило, заемные средства не требуются: инвестиционные программы практически у всех закрыты. Соответственно, необходимо создавать условия для экономического роста в целом. Это могут быть для начала адресные отраслевые программы предоставления госгарантий стратегическим, системообразующим предприятиям для широкого круга банков. При наличии действующего механизма госгарантий, конечно, банкам было бы гораздо проще и спокойнее в долгосрочной перспективе финансировать новые проекты.

BG: В последнее время мы вновь наблюдаем ослабление рубля. Насколько затяжным может быть этот тренд? И не грозит ли это повторным повышением ставки рефинансирования?

Д. Г.: Думаю, что присоединюсь к мнению большинства экспертов, которые оценивают сейчас высокую волатильность нефти, а, соответственно, и рубля, не как обусловленную фундаментальными причинами, но скорее как спекулятивную. Однако спекулятивное давление не продлится долго. Конечно, это вопрос не дней — месяцев. Понятно, что у игроков рынка есть свои цели, которые могут привести нефть, а значит и рубль, к его критическому минимуму. Однако аналитики, прогнозируя высокую вероятность продолжения данной негативной тенденции, говорят о том, что она будет наблюдаться еще несколько месяцев. Дальше должен начаться так называемый «отскок», и к концу 2016 года ситуация нормализуется. Собственно, поэтому мы смотрим на развитие событий достаточно оптимистично.

BG: Банк БФА, несмотря на макроэкономические трудности, уверенно сохраняет позиции в топ-5. Почему в таком случае было принято решение о смене стратегической модели развития?

Д. Г.: Как и мировая банковская система, российский банковский сектор вступит в фазу так называемых «узких спредов», когда на процентной разнице зарабатывать будет все сложнее, и на первый план выйдут комиссионные составляющие и получение иных доходов от предоставления финансовых услуг. Мы прекрасно это понимали, когда писали стратегию развития банка БФА в начале 2015 года. Мы знали, что следующим этапом будет переход на более сбалансированную модель развития. Сегодня перед нами стоит задача диверсифицировать источники доходов, создав более устойчивую базу. Наша цель — стать основным расчетным банком для клиентов: это так называемые «условно бесплатные остатки», сопутствующие сервисы, расчетные продукты, комбинированные продукты и смещение акцента от собственных операций на финансовых рынках к клиентским.

В России до сих пор существует возможности для реализации клиентоориентированной модели любого бизнеса. Однако если по ассортименту банковских продуктов мы, возможно, даже превзошли многие развитые страны, то качество услуг пока объективно оставляет желать много лучшего. И здесь есть резервы, которые мы и пытаемся реализовать, пользуясь успешным опытом коллег и все более широкими возможностями внедрения технологических новинок. Кроме этого, так как банк БФА не является многоярусной иерархической структурой, то основными преимуществами обслуживания в нашем банке являются гибкость и индивидуальный подход.

BG: Какие услуги, финансовые инструменты наиболее востребованы клиентами банка БФА?

Д. Г.: Банк БФА предлагает достаточно классический набор финансовых инструментов. Клиентам нужно качественное РКО. Они ориентированы на быстроту и удобство открытия расчетного счета, функциональный «банк-клиент» и высокое качество обслуживания. Так, для клиентов МСБ банк в конце 2015 года разработал пакеты услуг РКО, предложив выгодные тарифы на обслуживание и бесплатное открытие счета.

В настоящее время уровень клиентов даже в сегменте малого бизнеса достаточно высок. Некоторые уже имеют доступы к биржам, например, для совершения конверсионных операций. Однако, несмотря на положительную тенденцию в развитии малого бизнеса, как правило, небольшие корпоративные клиенты не имеют прямого доступа к биржам, но они могут получить доступ к существующим на рынке инструментам посредством профессиональных лицензированных участников, каким является и наш банк. И свою задачу мы видим как раз в том, чтобы стать этим посредником и предоставлять максимально качественный сервис таким продвинутым пользователям.

Наконец, исходя из текущей специфики кредитования, в случае если в настоящий момент бизнес клиентов не отвечает требованиям банка по рискам, мы стремимся создать такие условия для клиентов, чтобы в ближайшей перспективе их кредитование стало возможным, стремимся помочь им финансовой консультацией и предоставлением всех необходимых сервисов. ■

16 ➔ Наряду с некоторым снижением числа сделок наблюдается сокращение средней арендуемой складской площади: показатель 2015 года оценивается в 6,6 тыс. кв. м, что на 13% ниже уровня 2014 года. Вместе с тем средняя арендованная площадь в объектах класса А в 2015 году превысила уровень 2014-го и достигла 8,5 тыс. кв. м. «Спрос со стороны небольших предприятий ориентирован на склады класса В, и мы видим, что в этом сегменте сохраняется тенденция роста популярности помещений площадью до 2 тыс. кв. м», — говорит госпожа Попова.

Тамара Попова, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg, подсчитала, что по итогам 2015 года общий объем рынка качественных складских комплексов Петербурга и его пригородов превысил 2,8 млн кв. м.

Доля площадей, арендованных компаниями сферы розничной торговли и дистрибуции, приблизилась к 70%. «Сохраняется тенденция увеличения активности производственных компаний в сегменте аренды складских площадей. В то же время известны сделки по покупке промышленных комплексов. Так, в 2015 году завершилась сделка по продаже производственной площадки автобусного завода Scania», — рассказала Тамара Попова.

В течение года в индустриальных парках, расположенных вблизи Санкт-Петербурга, было заключено несколько сделок по продаже земли общей площадью более 30 га. Несмотря на падение спроса на землю в индустриальных парках, особенно со стороны иностранных инвесторов, 2015 год показал результат, сопоставимый с суммарным показателем 2009–2011 годов. Большая часть компаний, заключивших сделки в индустриальных парках в 2015 году, планирует возведение складских объектов, в том числе низкотемпературных складов.

Алла Сидоренко, руководитель направления индустриальной и складской недвижимости компании «Бестъ. Коммерческая недвижимость», говорит про промышленное строительство: «Хочу отметить снижение количественного спроса на приобретение земельных участков для размещения производств. Активный покупатель прошлого года — российский производитель с требованием к площади участка от 0,5 до 1,5 га на юге города. Средняя стоимость квадратного метра в зависимости от инженерной подготовки и локации участка составила от 1,2 до 4,6 тыс. рублей. Что касается аренды производственных площадей, то повысились требования к техническому состоянию и оборудованию помещений, вместе с тем стоимость аренды не превышала 350 рублей за квадратный метр в месяц».

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ДОЛЯ ПЛОЩАДЕЙ, АРЕНДОВАННЫХ КОМПАНИЯМИ СФЕРЫ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ И ДИСТРИБУЦИИ, ПРИБЛИЗИЛАСЬ К 70%

СТАВКИ ПАДАЮТ После перехода складского сегмента в рублевую зону вследствие девальвации рубля ставки аренды в складах продолжали корректироваться в течение первого полугодия 2015 года. На конец года рублевые ставки аренды составили 4–4,2 тыс. рублей за квадратный метр в год. «Однако в процессе переговоров с собственниками крупные потенциальные арендаторы могут договориться о дополнительных скидках в размере 5–7% от анонсированной на старте цены», — говорят в Colliers International в Санкт-Петербурге.

«Отмечается уверенное снижение запрашиваемых арендных ставок в большинстве складских комплексов. В ряде объектов для стимулирования заполняемости ставки в течение года снижались на 25% и более», — добавляет Тамара Попова.

«На конец 2015 года средневзвешенная ставка аренды в объектах класса А составила 500 рублей за квадратный метр в месяц, в классе В — 370 рублей. Рублевые ставки на рынке номинируются по системе „все включено“. Отмечено снижение ставки в ранее экспонируемых объектах, испытывающих сложности с заполнением. Новые завершенные объекты выходили на рынок с уровнем ставок, сопоставимым с показателем по существующим объектам. В целом арендные ставки возвращаются к уровню 2011 года при сопоставимых с этим же периодом объемах предложения на рынке качественных складских объектов», — отмечает госпожа Попова.

Арендные ставки по рынку помещений производственного назначения, расположенных в черте города, преимущественно варьируются в диапазоне 200–400 рублей за квадратный метр в месяц (включая НДС и КУ).

Географически существенная часть действующих складов по-прежнему сконцентрирована в южной части Санкт-Петербурга на территории промышленной зоны Шушары. К концу 2015 года на нее пришлось около 35% существующего предложения складов. Ожидается, что по мере ввода строящихся складских объектов доля южного направления в общем объеме площадей продолжит расти. Что касается других направлений в Санкт-Петербурге, то строительство крупных складских комплексов здесь не ведется. Небольшие проекты реализуются в Красногвардейском, Калининском районах Петербурга и во Всеволожском районе Ленинградской области.

Алексей Пятков, старший консультант департамента складской и индустриальной недвижимости компании Colliers International в Санкт-Петербурге, говорит: «Новых спекулятивных складов на рынке не появляется, а это значит, что в перспективе ближайших двух лет мы увидим дефицит нового предложения. Учитывая цикличность рынка недвижимости, эта ситуация не нова: подобную картину мы наблюдали в 2010–2012 годах, когда после бума ввода новых площадей в предыдущие периоды уровень вакансий практически упал до 0%. После этого вновь начали строиться новые объекты. Сегодня уровень вакантных площадей составляет 6,9%. Если в ближайшей перспективе мы не увидим каких-то глобальных потрясений, можно ожидать развития ситуации по похожей схеме».

Сегодня рынок переходит в формат взаимоотношений по схеме строительства проектов под конечного пользователя. Вместе с тем число новых сделок и, соответственно, новых выводимых проектов built-to-suit в ближайшем будущем будет ниже показателей 2014–2016 годов: с одной стороны, основной спрос на них уже был закрыт за прошедшие два года, а с другой — экономика таких проектов претерпела изменения в связи с меняющимися условиями получения финансирования под такие проекты, а также на фоне снижения ставок аренды».

ПРОГНОЗЫ Основной прирост нового предложения в 2016 году обеспечат проекты, построенные по схеме built-to-suit: на них придется 65% введенных площадей. В связи с тем, что ввод новых площадей будет продиктован в основном текущими потребностями арендаторов и будет осуществляться за счет строительства «по запросу», доля вакантных площадей на рынке складской недвижимости при сохранении текущего спроса, по прогнозам экспертов Colliers International, будет снижаться. Сокращение предложения, в свою очередь, при отсутствии новых спекулятивных объектов может привести к дефициту готовых к въезду площадей, которые позволяют разместить склад в разы быстрее по сравнению со строительством «с нуля» по схеме built-to-suit.

Алла Сидоренко с коллегой согласна: «В связи с тем, что строительство новых спекулятивных складских площадей практически отсутствует, вполне ожидаем в 2016 году дефицит предложения качественных складских площадей».

Аналитики в Knight Frank St. Petersburg более оптимистичны: «Значительная часть крупных складских и производственно-складских комплексов введена в эксплуатацию в 2015 году, однако ряд объектов пока находится на активной или завершающей стадии строительства. По умеренно консервативному сценарию, предполагающему достраивание тех объектов, которые преодолели начальную стадию строительства, в 2015 году показатель ввода составит 190–200 тыс. кв. м. Причем площадь помещений, предназначенных для сдачи в аренду, составит не более 50% от ожидаемого показателя ввода».

Михаил Тюнин, руководитель отдела индустриальной, складской недвижимости и земли компании Knight Frank St. Petersburg, говорит: «В наступившем 2016 году сохранится расстановка сил на рынке аренды. Также сохранится спрос на складские помещения, и основными его драйверами останутся торговые компании и дистрибуторы. Нет оснований для снижения их доли в структуре спроса, и более 50% всех ожидаемых сделок придется на этот сектор. В то же время ожидается увеличение сделок с производственными компаниями, среди которых промышленность оборонного сектора, мебельное производство, металлообработка, станкостроение будут наиболее активны. Кроме этого, полагаю, что количество сделок по продаже готовых объектов и по схеме built-to-suit очень возрастет и составит около 40% от суммарной площади сделок». ■

2016

Газета «Коммерсантъ» по специальной цене от пяти экземпляров.

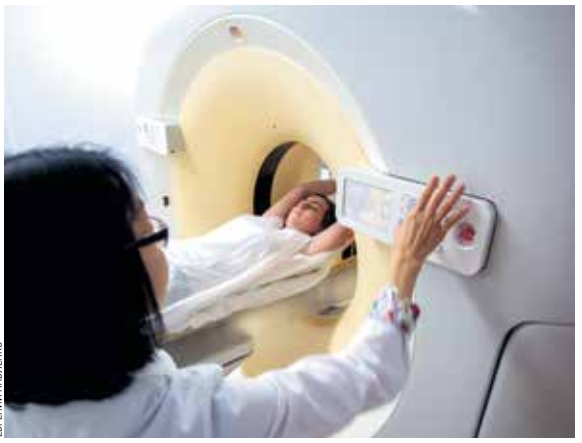
Оформление доставки – по телефону (812) 271 36 35

Подписываемся под каждым словом. Подпишитесь и вы.

РЕКЛАМА, 16+

СИСТЕМА ШИРОКОГО ПРОФИЛЯ

В СВЯЗИ СО СЛИШКОМ БЫСТРЫМ РИТМОМ ЖИЗНИ И ВЫСОКОЙ ЗАНЯТОСТЬЮ ЖИТЕЛИ МЕГАПОЛИСОВ ВСПОМИНАЮТ О СВОЕМ ЗДОРОВЬЕ ТОЛЬКО ТОГДА, КОГДА О СЕБЕ ДАЮТ ЗНАТЬ СЕРЬЕЗНЫЕ ПРОБЛЕМЫ. МЕДИКИ В ОДИН ГОЛОС ГОВОРЯТ О НЕОБХОДИМОСТИ ПРОФИЛАКТИЧЕСКИХ МЕР И ПРЕВЕНТИВНЫХ ОБСЛЕДОВАНИЙ. ДЛЯ ЭТОГО, КАТЕГОРИЧНЫ ОНИ, НАДО РАЗВИВАТЬ СИСТЕМУ СЕМЕЙНЫХ ВРАЧЕЙ И УЧИТЬ НАСЕЛЕНИЕ РЕГУЛЯРНО ПРОВЕРЯТЬ ПОКАЗАТЕЛИ ЗДОРОВЬЯ. ЕЛЕНА ИСАЕВА



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

СИСТЕМА РОССИЙСКОГО ЗДРАВООХРАНЕНИЯ ВЫСТРОЕНА ТАК, ЧТО МЕДИЦИНА НАПРАВЛЕНА НА ЛЕЧЕНИЕ ПОСЛЕДСТВИЙ ЗАБОЛЕВАНИЙ, А НЕ НА ИХ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ

Согласно опросу, проведенному HeadHunter в ноябре 2015 года, среди почти пяти тысяч сотрудников российских компаний, только для 12% из них в настоящий момент важен вопрос здоровья. Большинство респондентов вследствие высокой занятости на работе отмечают отсутствие сил для спортивных тренировок, а 28% вообще не успевают заниматься спортом, приводит пример руководитель пресс-службы HeadHunter в СЗФО Екатерина Скляренко.

По результатам исследования, подготовленного группой медицинских диагностических центров «Рэмси Диагностика» на основе комплексных обследований состояния здоровья жителей Санкт-Петербурга и Москвы, у 88% обследованных выявлены заболевания позвоночника, сердечно-сосудистые заболевания и нарушение холестеринового обмена обнаружены у 40% пациентов, а у 11,1% — онкология и предпосылки к ее развитию. Причем в зоне риска возникновения онкологических заболеваний находятся все возрастные группы, у 71% женщин и 60% мужчин в возрасте 20–30 лет обнаружились патологии в виде грыж и протрузий, у мужчин до 30 лет большой процент предпосылок для развития атеросклероза (30%). Большая доля этих «предпосылок» без совершения должных действий превратятся в полноценные заболевания. По лабораторным анализам, приводит статистику Дмитрий Денисов, медицинский директор лабораторной службы «Хеликс», 5–7% от всех «скрининговых» результатов обследований показывают либо негативную тенденцию по сравнению с прошлым обследованием, либо выявляют какие-либо серьезные отклонения от нормы.

Медики сетуют на недостаточность превентивных мер. Кроме того, существует тенденция недооценивать опасность некоторых заболеваний. «Например, варикозное расширение вен часто воспринимается как косметический дефект, а на практике смертность от его осложнения приближается к 100%», — рассказывает председатель совета директоров ГК «Эко-безопасность» Роман Константинов.

Помимо того, что жители России привыкли относиться к своему здоровью безалаберно (незнание элементарных принципов ЗОЖ, игнорирование плановых визитов к врачу, мало кто делает необходимые регулярные анализы, да и симптоматический визит к врачу оттягивается до тех пор, пока не «прихватило»), сама система российского здравоохранения выстроена так, что медицина направлена на лечение последствий заболеваний, а не на их предупреждение.

Например, в Австралии существует система семейных врачей GP (General Practician). Это терапевт, который знает всю вашу историю, семейные заболевания. «К нему приходят раз в год, и врач спрашивает о вас все: сколько работаешь, сколько времени спишь, какие вредные привычки имеешь, где путешествуешь, его интересуют даже сексуальные предпочтения… — рассказывает генеральный директор сети диагностических центров «Рэмси Диагностика» Семен Савченко. — Врачу необходимо составить полную картину здоровья пациента. Визит к нему занимает до двух часов, после чего пациента либо направляют на дальнейшее лечение, либо на анализы, МРТ-исследование или УЗИ. Разница между таким австралийским семейным доктором и российским участковым терапевтом не только в продолжительности каждого визита, но также в том, что GP-терапевт несет ответственность за медицинский результат для пациента (medical outcome for patient)».

Руководитель Ассоциации частных клиник Санкт-Петербурга Александр Солонин вспоминает Великобританию, где такие специалисты в основном работают на принципах фондодержания. «Несмотря на то, что у них в системе здравоохранения также достаточно проблем, институт врачей общей практики призван реализовать известный принцип: чем здоровее пациент, тем лучше оценка результата работы врача, в том числе и финансовая. При такой системе врач заинтересован в том, чтобы предотвращать развитие нарушений, а не лечить их последствия», — поясняет он.

В Петербурге в 2013–2015 годах были проведены структурные преобразования, направленные на профилактику заболеваний и формирование ЗОЖ. По статистике комитета по здравоохранению города, за это время количество кабинетов медицинской профилактики при поликлиниках увеличилось с 44 до 94, открыто 44 кабинета помощи при отказе от курения, а общее количество школ для пациентов с неинфекционными заболеваниями составило 207. Среди прочего, расширена и сеть отделений общей врачебной практики — с 66 в 2012 году до 82 в 2015 году, плюс 19 офисов частных медорганизаций, работающих в системе ОМС.

Но реального прогресса участники рынка не видят. «Сейчас мы видим резкий перекос от профилактики и первичной медико-санитарной помощи (а именно в ней нуждается большая часть людей) в сторону наращивания мощности специализированных стационарных учреждений. Это приводит к тому, что все усилия и средства, направленные на борьбу со смертельными заболеваниями, нивелированы дальнейшим ухудшением здоровья населения. При этом очень важно, что такая деформация воспринимается людьми как снижение доступности и качества медпомощи», — констатирует Роман Константинов.

«В российской системе здравоохранения, пока в большинстве случаев поликлиника получает финансирование в зависимости от количества больных, пришедших с жалобами, что влияет и на зарплату врача. Большинство пациентов направляется на дальнейшее обследование, хотя по данным экспертов, около 75% диагнозов терапевтов оказываются верными, и только 25% требуют уточнения узкого специалиста», — добавляет господин Солонин.

Если в Петербурге и Москве развить систему врачей общей практики еще представляется возможным, то в регионах, говорят представители медсообщества, это вызывает огромные проблемы. По данным сайта поиска работы Trud.com, наибольшее количество вакансий семейного врача открыто в Московской, Ленинградской и Свердловской областях. При этом средняя заработная плата врачей общей практики по стране, по версии того же источника, за последние полгода упала на 32% (с 34 тыс. в июле 2015 года до 23 тыс. рублей в январе 2016 года).

«В государственных учреждениях не ориентированы на реализацию программы профилактики, в отличие, как ни парадоксально, от частных компаний. Особенно досадно, что намеренное пренебрежение профилактическими мерами — например, оплата диспансеризации населения из бюджета проводится только в государственных поликлиниках — приведет к тому, что через несколько лет эти „недолеченные“ пациенты пополнят ряды государственных больниц в очереди на операции», — говорит Роман Константинов.

При этом государственные мощности по диспансеризации немного перевыполняют плановые показатели. В 2014 году план составлял 844,2 тыс. человек и был выполнен на 100,8%, за 2015 год диспансеризацию прошли 885,8 тыс. человек (102,27% от плана), 29,2% граждан направлено на второй этап диспансеризации для дообследования, а план по диспансеризации на 2016 год составляет 898,5 тыс. человек.

Частные клиники в свою очередь предлагают программы скрининга, или чек-ап, — полное обследование организма. О полезности их идут споры, кроме того, медорганизации констатируют разнонаправленные тенденции. Например, Семен Савченко из «Рэмси Диагностика» констатирует: «К нам приходят достаточно молодые люди на чек-ап-программы. Семейные пары, когда планируют завести ребенка. То есть это поколение, которое уже посмотрело мир, понимает, как люди в западных странах относятся к своему здоровью, и осознают, насколько важно не доводить ситуацию со своим здоровьем до крайности. Со старшими поколениями все намного сложнее. Они привыкли обращаться к врачам только, когда „заболело“. Но ситуация понемногу меняется. Главное, чтобы сейчас экономические причины не изменили тенденцию в обратную сторону».

Роман Константинов считает, что тенденции, особенно последнего времени, достаточно неутешительны. «Несмотря на то, что такой формат обследования оперативно и эффективно позволяет выявить многие проблемы, горожане стараются экономить на своем здоровье и не видят смысла в проведении ранней диагностики. Эту тенденцию усугубила рецессия в экономике», — говорит он.

Первые признаки заболевания могут быть незаметны самому человеку, он может не обращать на них внимания, списывать на усталость и стресс, поэтому только регулярные встречи с врачом и сдача некоторых анализов вне зависимости от самочувствия позволят вовремя выявить негативные изменения и скорректировать состояние здоровья без последствий, добавляет Дмитрий Денисов. «В пример можно поставить японцев. Страна занимает первое место в мире по выявляемости рака желудочно-кишечного тракта, однако одно из последних по смертности от данного заболевания. Все потому, что там хорошо налажена профилактическая работа — регулярное прохождение соответствующего обследования населением позволяет выявлять именно начальные, операбельные стадии рака и успешно лечить их», — поясняет руководитель лабораторной службы «Хеликс». ■

WestCall
TELECOMMUNICATIONS

Оператор любимого города!

Интернет

Телефония

IPTV

ВЕСТКОЛЛ ДЛЯ ОФИСА!

647-00-11

ВЕСТКОЛЛ ДЛЯ ДОМА!

337-50-50

ВСЕГДА НА ВАШЕЙ СТОРОНЕ!
WESTCALL.SPB.RU

Дата-центр

Видео-наблюдение

Виртуальные услуги

РЕКЛАМА

НЕПОДЪЕМНЫЙ ГРУЗ

ПО ИТОГАМ 2015 ГОДА РЫНОК ГРУЗОВЫХ ВАГОНОВ СОКРАТИЛСЯ В ДВА РАЗА. В ЦЕЛОМ ВЫПУСК ПОДВИЖНОГО СОСТАВА УПАЛ ДО 28 ТЫС. ЕДИНИЦ, А СПРОС СО СТОРОНЫ РОССИЙСКИХ ПОКУПАТЕЛЕЙ РУХНУЛ С 52,5 ДО 26 ТЫС. ЕДИНИЦ. ЭКСПЕРТЫ ОБЪЯСНЯЮТ НЕГАТИВНУЮ ДИНАМИКУ СНИЖЕНИЕМ АРЕНДНОЙ СТАВКИ, КОТОРАЯ ФАКТИЧЕСКИ ПАРАЛИЗОВАЛА СПРОС СО СТОРОНЫ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ ОПЕРАТОРОВ. ЭКСПЕРТЫ НАДЕЮТСЯ, ЧТО ПОДНЯТЬ ПРОИЗВОДСТВО ПОМОЖЕТ ЗАПРЕТ НА ЭКСПЛУАТАЦИЮ УНИВЕРСАЛЬНЫХ ВАГОНОВ С ПРОДЛЕННЫМ СРОКОМ СЛУЖБЫ, ВВЕДЕННЫЙ С 1 ЯНВАРЯ 2016 ГОДА. ТАТЬЯНА ДЯТЕЛ

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ПРОГНОЗЫ ЭКСПЕРТОВ ПО РЫНКУ ПРОИЗВОДСТВА ГРУЗОВЫХ ВАГОНОВ В 2016 ГОДУ ЗВУЧАТ ОПТИМИСТИЧНО: ЗАГРУЗКА МОЩНОСТЕЙ ВАГОНОСТРОИТЕЛЕЙ МОЖЕТ ВЫРАСТИ ВСЛЕДСТВИЕ ДЕВАЛЬВАЦИИ РУБЛЯ, КОТОРАЯ СДЕЛАЛА ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОЙ ПРОДАЖУ СОВРЕМЕННЫХ ВАГОНОВ НА ЭКСПОРТ

Кризис на рынке производства подвижного состава эксперты объясняется несколькими факторами. В первую очередь падают общие объемы перевозок: погрузка на полигоне Октябрьской железной дороги (ОЖД) в 2015 году снизились по сравнению с 2014 годом на 4,7%, до 95,1 млн тонн (в целом по стране на 1%, до 1,215 млрд тонн). Сильнее всего сокращение коснулось перевозки строительных материалов, нефтепродуктов и контейнерных грузов. Параллельно с этим для сохранения прибыли в последние несколько лет вагоностроители пытались избежать снижения объемов производства, что привело к тому, что рынок оказался перегружен вагонами.

Эксперты отмечают, что долю Северо-Западного региона в сегменте производства грузовых вагонов определить довольно сложно. В целом на российском рынке СЗФО представляют Тихвинский вагоностроительный завод (входит в холдинг НПК «Объединенная вагонная компания», ОВК), ЗАО «Тихвинхиммаш» — (также ОВК), Торжокский вагоностроительный завод (ТорВЗ), Тверской вагоностроительный завод, ПО «Ленвагонмаш» и Ленинградский механический завод имени Карла Либкнехта.

На долю Октябрьской железной дороги (ОЖД) приходится до 60% грузоперевозок Северо-Западного региона, говорит начальник аналитического отдела ИК ЛМС Дмитрий Кумановский. «Есть восемь пограничных переходов, поэтому практически весь вагонный парк проходит через этого оператора», — добавляет он.

Безоговорочными лидерами региона по объемам выпуска грузовых вагонов, в том числе и инновационного подвижного состава стали дочки НПК ОВК (доля в общем объеме выпуска в России — 45%, в сегменте инновационных вагонов — почти 75%): Тихвинский вагоностроительный завод мощностью более 16 тыс. грузовых вагонов и 30 тыс. вагонокомплектов литья, а также запущенный в 2015 году «Тихвинхиммаш», мощность которого составляет до 3,6 тыс. цистерн в год.

Крупнейшим частным оператором грузовых железнодорожных перевозок в Северо-Западном регионе является АО «Первая грузовая компания» (ПГК). По оценке начальника управления корпоративных коммуникаций ПГК Дмитрия Баукова, доля Санкт-Петербургского филиала компании в общем объеме погрузки по Октябрьской железной дороге составила в 2015 году 20%. К наиболее крупным операторам региона также относятся ООО «Трансойл», Санкт-Петербургский филиал АО «ФГК», ЗАО «Евросиб», ООО «Балттранссервис».

НЕРЕНТАБЕЛЬНАЯ АРЕНДА Операторы зарабатывают на вагонах в первую очередь за счет ставки арендной платы, но в последние несколько лет рентабельность этого показателя фактически скатилась к нулю. «Из-за простоя вагонов у операторов аренда вагонов упала до исторического минимума, тогда как стоимость вагонов выросла из-за роста затрат у машиностроителей. Поэтому аренда стала выгоднее покупки собственного парка», — объясняет господин Кумановский.

По словам Дмитрия Баукова, цены на вагоны российских производителей отличаются в зависимости от рода подвижного состава, его модели и других факторов. В среднем стоимость полувагона стандартной модели 12–132 составляет 1,7 млн рублей, инновационной модели полувагона — свыше 2,3 млн.

«При том уровне цен, который предлагают рынку российские вагоностроители, новые вагоны не окупаемы за весь срок эксплуатации. В частности, доходность вагона в сутки за последние годы снизилась более чем в два раза — с 1,2 тыс. до 500 рублей, при этом стоимость вагонов за это время не уменьшилась. Чтобы окупаться в сегодняшних условиях, полувагон классической 132-й модели должен стоить не более 1 млн рублей», — считает он.

Конечно, такие расценки по аренде ставят под удар и вагоностроителей: 75% всех вагонов, произведенных в 2015 году в России, было приобретено лизинговыми компаниями. Усугубляет для них ситуацию и недозагрузка заводов.

Как отмечает генеральный директор агентства «Infoline-Аналитика» Михаил Бурмистров, лидером по загрузке в 2015 году выступили предприятия ОВК, которые были снабжены заказами почти на 80%. Для большинства производителей подвижного состава был характерен уровень загрузки мощностей на уровне от 20 до 40%. Он добавляет, что у российских вагоностроительных предприятий было всего три возможности сохранить объемы выпуска: увеличивать экспортные поставки, поставлять вагоны связанным операторским и лизинговым компаниям или сделать ставку на выпуск инновационных вагонов и специализированных видов подвижного состава (цистерн для перевозки кислот и химических грузов, хопперов-зерновозов, лесовозных платформ и думпкаров).

Лейсана Коробейникова, старший аналитик ПАО «Научно-производственная корпорация „Объединенная вагонная компания“» (НПК ОВК), считает, что такая ситуация сложилась в результате нескольких причин. «Прежде всего, сработал макроэкономический фактор: падение цен на мировых сырьевых рынках и удорожание стоимости финансирования для отечественных компаний. Также положение на внутреннем железнодорожном рынке было сложным: профицит вагонов советских конструкций на сети РЖД и, как следствие, снижение ставок аренды на подвижной состав ниже „сервисного уровня“, который позволяет окупать инвестиции в вагон с учетом проведения ремонтов и платы по кредитам», — констатирует она.

В НОВЫЙ ГОД С НОВЫМИ ВАГОНАМИ

Большие надежды вагоностроители возлагают на запрет эксплуатации вагонов, срок службы которых продлевался с 2016 года. Эта мера, введенная по поручению Владимира Путина с 1 января 2016 года, как ожидают участники рынка, стимулирует операторов избавляться от старых вагонов и поднять объем продаж новых составов. Исключение из новых правил составляет ряд видов специализированных вагонов, включая рефрижераторы, транспортеры, платформы для перевозки гусеничной и колесной техники, цистерны для перевозки химических и некоторых пищевых грузов и др. Также разрешается использование специального подвижного состава.

По оценке Лейсаны Коробейниковой, с вводом запрета на модернизацию вагонов с продлением их срока службы спрос на новые вагоны действительно может возрасти, «ведь эта мера коснется 95% видов подвижного состава». По состоянию на 1 февраля 2016 года, говорит она, на сети РЖД находится 221 тыс. грузовых вагонов с превышенным нормативным сроком службы (около 19% российского парка).

Впрочем, в Первой грузовой компании Владимира Лисина, у которой за пределами нормативного срока службы эксплуатируется более 40% вагонов, полагают, что учитывая нестабильную экономическую ситуацию, устойчивую тенденцию к снижению объемов погрузки на сети, а также высокую стоимость нового подвижного состава, в ближайшей перспективе не ожидают увеличения спроса на продукцию вагоностроительных заводов.

«Мы считаем, что, помимо административных мер поддержки спроса на продукцию вагоностроительных предприятий, государству необходимо сформировать такие условия работы рынка, при которых приобретение новых вагонов станет для операторов экономически оправданным. В этом случае отпадет сама необходимость в дополнительных мерах стимулирования и преференциях как для вагоностроителей, так и для операторов. Прежде всего, для обеспечения стабильного сбыта вагонов необходимо комплексно спрогнозировать реальные потребности в подвижном составе отдельно по каждому типу вагонов, основываясь на данных, предоставляемых операторами и грузовладельцами. Это обеспечит приток новых вагонов на сеть и дальнейшее развитие вагоностроительных технологий, а также позволит добиться баланса спроса и предложения на новый подвижной состав», — говорит господин Бауков.

В целом прогнозы экспертов по рынку производства грузовых вагонов в 2016 году звучат оптимистично. «Загрузка мощностей вагоностроителей может вырасти вследствие девальвации рубля, которая сделала привлекательной продажу современных вагонов на экспорт», — рассуждает Лейсана Коробейникова.

Михаил Бурмистров ожидает, что в 2016 году выпуск подвижного состава в России вырастет более чем на 40% по сравнению с 2015 годом и составит около 40 тыс. единиц, причем доля экспортных поставок в общем объеме выпуска вырастет с почти 20% (более 5 тыс. экспорт при 28 тыс. единиц выпуска) до 25% (до 10 тыс. из 40 тыс. вагонов выпуска).

«На рынке грузовых железнодорожных перевозок негативное влияние на доходность оперирования и величину арендных ставок оказало ухудшение показателей промышленности (в первую очередь снижение объемов выпуска в металлургической отрасли и промышленности строительных материалов). Оно будет нивелировано сохранением тенденции ускоренного списания подвижного состава в связи с запретом проведения работ по модернизации с продлением срока службы более чем для 90% парка подвижного состава. В результате уровень арендных ставок и доходности оперирования парком будет иметь тенденцию к плавному росту на 10–15% в течение 2016 года», — считает господин Бурмистров. ■

ИПОТЕКА ПРОДОЛЖИТ СЛУЖИТЬ ОПОРОЙ

ГЛАВНАЯ ИНТРИГА ПЕРВЫХ МЕСЯЦЕВ 2016 ГОДА КАК ДЛЯ БАНКОВ, ТАК И ДЛЯ СТРОИТЕЛЕЙ — БУДЕТ ЛИ ПРОДЛЕНА ПРОГРАММА ГОСПОДДЕРЖКИ ЛЬГОТНОЙ ИПОТЕЧНОЙ СТАВКИ, ПОХОЖЕ, РАЗРЕШИЛАСЬ. В СЕРЕДИНЕ ФЕВРАЛЯ МИНИСТР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ АЛЕКСЕЙ УЛЮКАЕВ СООБЩИЛ, ЧТО НА ПОДДЕРЖКУ ИПОТЕКИ В 2016 ГОДУ БУДЕТ НАПРАВЛЕНО ОКОЛО 16 МЛРД РУБЛЕЙ. ЭТО ДАЛО НАДЕЖДУ СТРОИТЕЛЯМ, ЧТО НЫНЕШНИЙ ГОД, КАК И ПРОШЛЫЙ, ИМ УДАСТСЯ ПЕРЕЖИТЬ ОТНОСИТЕЛЬНО БЛАГОПОЛУЧНО. ДЕНИС КОЖИН

Как говорят банкиры, в случае если госпрограмма по субсидированию процентных ставок была бы в этом году отменена, то ставки на ипотечном рынке вышли бы в диапазон 14–16% годовых, а объем ипотечного кредитования в Санкт-Петербурге, по самым оптимистичным прогнозам, снизился бы как минимум на треть. «Но так как все-таки принято решение о ее продлении на год, до марта 2017 года, то ставки по ипотечным сделкам на первичном рынке сохранятся на уровне 11–11,5% годовых, а ожидаемого нами сокращения объема выдач не произойдет», — радуется Ирина Зуева, управляющий директор по ипотеке филиала ВТБ24 в Санкт-Петербурге.

Исполнительный директор компании «Ойкумена» Роман Мирошников говорит: «Если бы государственной программы по субсидированию ипотечной ставки на новостройки не было, то падение рынка было бы гораздо глубже, так как немногие покупатели готовы брать ипотечный кредит под 17% годовых и выше. В случае если государство откажется от продления программы и не будет выработано достойной альтернативы, то продажи по рынку строящегося жилья могут снизиться вплоть до 30%. Строительный рынок — это часть экономики, которая сейчас переживает стагнацию. Рост на строительном рынке стимулирует оживление всей экономики. Сегодня доходы населения сокращаются, и низкие ставки по ипотеке, конечно, увеличат покупательную способность людей. Однако эти меры не могут спровоцировать рост строительного рынка в текущей ситуации».

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ЕСЛИ БЫ ГОСПРОГРАММА ПО СУБСИДИРОВАНИЮ ПРОЦЕНТНЫХ СТАВОК В ЭТОМ ГОДУ БЫЛА ОТМЕНЕНА, ТО СТАВКИ НА ИПОТЕЧНОМ РЫНКЕ ВЫШЛИ БЫ В ДИАПАЗОН 14-16% ГОДОВЫХ, А ОБЪЕМ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ СНИЗИЛСЯ БЫ КАК МИНИМУМ НА ТРЕТЬ

РОСТ ПРИ ПАДЕНИИ Пока же банкиры подводят итоги прошлого года. Официальные итоги по выдаче ипотечных кредитов на Северо-Западе на момент сдачи BG подведены не были. Однако приблизительные данные говорят о том, что в 2015 году было выдано в среднем на 40% меньше кредитов, чем годом ранее. Зато доля сделок с применением ипотеки при покупке строящегося жилья возросла. Если в 2014 году ипотечная доля составляла около 40%, то в прошлом году она возросла до 60%. Такой рост стал возможен, говорят эксперты, именно благодаря введению госпрограммы по поддержке ипотеке.

В начале 2015 года ставка по ипотечным кредитам доходила до 18%. После того как заработала программа государственной поддержки ипотеки, ставки стали снижаться. Сегодня они составляют 11–11,5%.

Генеральный директор компании «Петрополь» Марк Лернер говорит: «Диапазон ставок сейчас составляет от 10,6 до 12%. Это хорошие условия. Для сравнения можно взять 2014 год, когда не было кризиса, но средняя ставка по ипотечному кредиту составляла 13–13,5%. В течение 2015 года, после введения программы государственной поддержки ипотеки, ставки снизились в среднем на 1–1,5%».

По данным ЦБ РФ, в Санкт-Петербурге за январь — ноябрь 2015 года было выдано 28,715 тыс. ипотечных кредитов (на 20% меньше, чем за аналогичный период 2014 года) на сумму 59,276 млрд рублей (на 29% меньше, чем за аналогичный период 2014 года). За январь — ноябрь 2014 года было выдано 35,914 тыс. кредитов на 83,2 млрд рублей.

Александр Батушанский, управляющий партнер консалтинговой группы «Решение», отмечает: «Предварительно, основываясь на отчетности ЦБ за одиннадцать месяцев и предполагая, что в декабре динамика существенно не изменилась, можно оценить объем выданных кредитов в Санкт-Петербурге и Ленинградской области за 2015 год в сумме 81 млрд рублей (из них 65 млрд в Петербурге), что на 31% меньше, чем в 2014 году. В то же время количество кредитов снизилось только на 20%, до 42 тыс. единиц, что говорит об уменьшении среднего размера одного кредитного договора».

ПЯТЬ СТОЛПОВ РЫНКА На сегодняшний день свыше 85% выданных ипотечных кредитов приходится на пять крупнейших банков — Сбербанк, ВТБ24, Газпромбанк, Россельхозбанк и «Дельта Кредит». К лидерам федерального рынка также можно отнести банки, участвующие в программе с господдержкой, — всего 37 участников.

Дмитрий Курдюков, председатель Северо-Западного банка ПАО «Сбербанк», подсчитал, что доля Северо-Западного банка на рынке выдачи жилищных кредитов в 2015 году по сравнению с 2014 годом выросла на 10,3% в целом в регионах присутствия и на 12,2% по Санкт Петербургу. «По итогам 2015 года объем выданных ипотечных кредитов в Северо-Западном банке составил 65,9 млрд рублей. Всего выдано 37,766 тыс. кредитов. Ипотечный портфель достиг 166,6 млрд рублей, увеличившись за год на 26,8%. В Санкт-Петербурге объем выдач за год составил 48,3 млрд рублей. Выдано 24,647 тыс. кредитов. Ипотечный портфель по Петербургу в 2015 году вырос на 32,7% и составил 111,4 млрд рублей», — рассказал господин Курдюков. При этом он отметил, что по программе с государственной поддержкой с марта по декабрь 2015 года банк выдал 12,3 тыс. кредитов на 23,8 млрд рублей. Средний срок кредита — 13 лет, средняя сумма — 1,92 млн рублей. В Петербурге по этой программе банк выдал 9,36 тыс. кредитов на 17,96 млрд рублей.

Ирина Зуева рассказала, что по итогам 2015 года ВТБ24 выдал в Санкт-Петербурге 8,177 тыс. ипотечных кредитов на сумму свыше 18,1 млрд рублей, что оказалось чуть лучше запланированного банком в начале года результата в 15 млрд рублей (для сравнения, по итогам рекордного 2014 года ВТБ24 выдал в Петербурге свыше 13,7 тыс. кредитов на общую сумму в 32,5 млрд рублей). «Около 60% всех выдач пришлось на первичный рынок недвижимости. Безусловно, серьезную поддержку выдачам оказала государственная программа. В ее рамках в прошлом году мы выдали 3,8 тыс. кредитов на сумму 7,9 млрд рублей», — сообщила госпожа Зуева.

Она отметила, что из почти 40 тыс. ипотечных заемщиков ВТБ24 в Санкт-Петербурге и Ленобласти валютные обязательства на начало 2016 года имели около 700 человек (на середину 2014 года их число составляло около 900 заемщиков). «Из них проблемы с обслуживанием кредитов были у 173 заемщиков. Валютные кредиты составляют 4,7% от общего объема ипотечного портфеля филиала ВТБ24 в Санкт-Петербурге. Роста просроченной задолженности мы не наблюдаем. Просрочка по-прежнему находится на уровне ниже 1% от общего портфеля ипотечных кредитов», — поделилась госпожа Зуева.

Директор по маркетингу и продажам группы компаний «Лидер Групп» в Петербурге Виталий Виноградов говорит, что в 2015 году, несмотря на кризисные явления в экономике, доля ипотеки в структуре продаж первичной недвижимости в среднем по рынку Петербурга выросла в 1,5–2 раза. «Если в 2014 году до 40% сделок по покупке жилья в массовом сегменте совершалось в ипотеку, то к концу 2015 году — уже 60% и более. У ряда застройщиков это показатель оказался в районе 70–80%», — сообщил он.

«В прошлом году все больше банков стало выдавать ипотечные кредиты для приобретения апартаментов. И это позитивный шаг. Апартаменты становятся все более доступны покупателям. У нас доля ипотечных продаж составила около 20%», — рассказала Екатерина Запорожченко, директор по продажам УК Docklands.

Впрочем не все девелоперы увеличили долю ипотечных продаж: «Региональный директор по реализации недвижимости группы ЛСР на Северо-Западе Юлия Ружицкая рассказала: «У компании „ЛСР. Недвижимость — Северо-Запад“ доля ипотечных сделок в общем объеме продаж в Санкт-Петербург в 2014 году составляла 40%. В 2015-м она сократилась до 33%».

Максим Разуменко, руководитель группы ипотеки отдела недвижимости компании «Строительный трест», сообщил, что доля ипотечных сделок в компании «Строительный трест» не изменилась, в 2015 году она составили 35% от объема продаж.

В этом году с учетом сохранения госпрограммы по поддержке ипотеки, как полагают эксперты, ставки сохранятся на уровне прошлогодних.

«Если ключевая ставка будет сохраняться на уровне 11%, ипотечные кредиты на „вторичку“ будут предлагаться от 14%, а на „первичку“ без государственной поддержки — от 15%. В 2016 году ипотечное кредитование будет востребовано, однако рекордов по объемам мы не увидим», — полагает директор управления по кредитованию физических лиц банка «Александровский» Елена Кулык. ■

«ГАЗПРОМ» СНОВА ПОМОГ

В 2015 ГОДУ В ПЕТЕРБУРГЕ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ БЫЛО ВВЕДЕНО 160–170 ТЫС. КВ. М ОФИСНЫХ ПЛОЩАДЕЙ В НОВЫХ БИЗНЕС-ЦЕНТРАХ. ЭТО НА 20% МЕНЬШЕ, ЧЕМ В 2015 ГОДУ.

РОМАН РУСАКОВ

По данным компании Knight Frank St. Petersburg, прирост предложения качественной офисной недвижимости за 2015 год в Петербурге составил 7%.

Ирина Зеренкова, директор по маркетингу и продажам EKE, говорит, что лидерами по вводу новых офисов стали Центральный и Московский районы. При этом Московский район лидирует по объему качественных офисных площадей — 18,3%. «В 2015 году доля бизнес-центров класса А в структуре офисного рынка составила 31% (775 тыс. кв. м), а класса В — 69% (1,71 млн кв. м)», — подсчитала она.

Маркетолог-аналитик ЗАО «БФА-Девелопмент» Екатерина Беляева говорит, что объем поглощения офисных помещений по итогам 2015 года снизился более чем на треть — до 140 тыс. кв. м.

Эксперты компании Knight Frank St. Petersburg обращают внимание, что 62% всех сделок с офисной недвижимостью приходится на компании сырьевого сектора экономики (чаще всего структуры «Газпрома», которые уже не первый год удерживают на плаву офисный рынок Петербурга).

Госпожа Беляева впрочем, подсчитала, что доля арендаторов, не относящихся к нефтегазовому сектору, увеличилась по итогам года на 15% — здесь наиболее активны компании из сферы IT, телекоммуникаций и проектирования.

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

КАК НИ ПАРАДОКСАЛЬНО, НО ДОЛЯ ПУСТУЮЩИХ ПОМЕЩЕНИЙ В БИЗНЕС-ЦЕНТРАХ КЛАССА В В 2015 ГОДУ ОКАЗАЛАСЬ ВЫШЕ, ЧЕМ В ПРЕМИАЛЬНОМ СЕГМЕНТЕ ОФИСНОГО РЫНКА

ПРЕМИУМ-СЕГМЕНТ СНИЗИЛ ВАКАНСИЮ По данным Knight Frank St. Petersburg, доля вакантных площадей офисных центров класса А снизилась на 6,8% по сравнению с концом 2014 года: по данным на начало 2016 года, вакантно 9,4% офисных площадей класса А. «Снижению объема свободных площадей класса А также способствовала ротация арендаторов из офисных центров классом ниже, которые смогли улучшить свои условия благодаря падению арендных ставок в современных высококачественных объектах», — говорят в компании.

«Обратная ситуация происходила в офисных центрах класса В, где доля вакантных площадей увеличилась по сравнению с концом 2014 года на 2,8 п. п. и составила 11,6%», — отмечает Тамара Попова, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg.

Госпожа Беляева говорит: «В классе А объем свободных офисов несколько сократился, в классе В — вырос почти на треть, что косвенно свидетельствует об уходе с рынка значительного числа компаний малого бизнеса. Впрочем, погрешность в цифрах может быть из-за выхода на рынок аренды нового бизнес-центра „Мезон Плаза“ в Выборгском районе. В связи с влиянием большого количества свободных площадей в этом объекте вакантность в Выборгском районе существенно увеличилась и стала самой высокой в городе — 22,8%. В то же время в Московском и Центральном районах этот показатель впервые с 2013 года опустился ниже 15%».

ПРЕДСКАЗУЕМЫЕ СТАВКИ Арендные ставки весь год вели себя предсказуемо — они снижались. Общее падение ставок за год составило, по сведениям разных экспертов, от 5,5 до 7%. Впрочем, эти цифры для арендаторов вряд ли должны служить ориентиром — обсуждение ставки уже превратилось в предмет переговоров с арендодателем, поэтому в частных случаях дисконт в размере 15% сегодня не редкость.

По данным компании «БФА Девелопмент», больше всего офисов сконцентрировано в Центральном районе (24,7%), а также в Василеостровском, Московском и Петроградском районах (11,3; 10,8 и 11,1% соответственно). В этих же районах и в Адмиралтейском расположены самые дорогие офисы со средней арендной ставкой в 1000 рублей за квадратный метр, а самые дешевые сдаются в Красногвардейском и Красносельском районах по ставке 550–580 рублей.

Тамара Попова говорит, что в прошлом голу произошло снижение заявленной ставки аренды в бизнес-центрах классов А и В на 6%. Средневзвешенная запрашиваемая ставка аренды в офисных центрах класса А по итогам 2015 года достигла 1513 рублей за квадратный метр в месяц, а в офисных центрах класса В — 1100 рублей (включая НДС и операционные расходы).

«Тенденцией текущего кризиса является то, что арендодатели, наученные кризисом 2009 года, сегодня идут навстречу арендаторам и предпочитают давать скидки на аренду, нежели упускать арендатора. Средний размер скидки по рынку составляет 10%, хотя многие арендаторы ожидают дисконта в 30%. Но борются арендодатели за крупные компании, которые занимают помещения в 500 кв. м и больше. Маленькие компании сегодня активно переезжают, так как находят более выгодные предложения, или вынуждены понижать класс офиса в целях экономии», — говорит госпожа Зеренкова.

Сергей Игонин, управляющий партнер холдинга «АйБи Групп», отмечает, что разрыв между запрашиваемыми арендными ставками и стоимостью аренды по конечной сделке (так называемая «скидка на торги») начинает снижаться. В настоящее время он составляет до 10%.

Он подсчитал, что объем инвестиций в коммерческую недвижимость Санкт-Петербурга по итогам этого года резко снизился. «Согласно данным экспертов рынка, инвесторы вложили в сегмент около 10 млрд рублей, что вполовину меньше показателей прошлого года. В условиях нестабильной экономической ситуации инвестиционная активность концентрируется в Москве, имеющей самую высокую доходность по сравнению с другими городами России», — говорит господин Игонин.

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ Среди ключевых событий рынка госпожа Попова называет крупные сделки по аренде офисных зданий целиком структурами компании «Газпром»: были арендованы бизнес-центры Eightedges, «Фабрика», «Сенатор» (Московский пр., 60/129), «Виктория Плаза». «На рынке заключена инвестиционная сделка: компания Fort Group продала бизнес-центр класса А „Орлов“ общей площадью 5 тыс. кв. м, расположенный в Центральном районе. Холдинговая компания „Империя“ расширила портфель офисной недвижимости, приобретя историческое здание бывшего Русского торгово-промышленного банка, расположенного на Большой Морской улице, 15. После реконструкции здания здесь появится современный офисный центр класса А общей площадью 10 тыс. кв. м», — перечисляет госпожа Попова.

Как говорят в «АйБи Групп», арендаторы по-прежнему ориентированы на поиск помещения с чистовой отделкой. Вместе с тем все чаще встречается схема, когда помещение предлагается в формате shell & core, а отделка производится за счет арендатора с последующей компенсацией в арендной ставке.

В 2015 году арендаторы в 57 случаях из 100 выбирали кабинетный тип планировки, в 28 — предпочли открытые пространства, меньше всего оказалось желающих снять помещения комбинированной планировки, где присутствуют индивидуальные комнаты и единое офисное пространство. При этом доля сделок по аренде офисных помещений с кабинетным типом планировки постепенно снижается. По словам экспертов, тенденция объясняется архитектурными решениями строящихся офисных центров, поскольку многие новые проекты почти полностью представляют собой открытые планировки или планировки смешанного типа.

Юлия Серебрякова, директор по продажам проекта «Невская ратуша», говорит, что сегодня наиболее востребован метраж от 100 до 300–500 кв. м. «Экономическая нестабильность оказалась фатальной для многих предпринимателей малого бизнеса, которые просто ушли с рынка. Западные компании, отдававшие предпочтения нарезке в 1–2,5 тыс. кв. м, отложили планы по переезду или расширению. Крупный отечественный бизнес, наученный кризисом 2008–2009 годов, сумел договориться с собственниками и „выторговать“ себе более выгодные условия аренды или улучшить качество офисного пространства — повысить класс бизнес-центра или увеличить площадь за счет более эффективных планировочных решений при сохранении или даже уменьшении месячной арендной платы», — рассуждает госпожа Серебрякова.

«Спрос на офисные помещения продолжают формировать крупные арендаторы, однако осенью стали более активными и небольшие арендаторы, о чем свидетельствует возросший спрос на помещения до 100 кв. м преимущественно в бизнес-центрах класса В», — полагает господин Игонин.

Сергей Игонин рассказывает: «Наметился любопытный тренд переоборудования нерентабельных бизнес-центров в хостелы. К примеру, УК Profman перестроила бизнес-центр класса С на Лиговском проспекте, 33–35, в хостел и выставила здание на продажу. Как отмечают в компании, гостиничный рынок, в отличие от офисного, все еще растет. Пустующие здания бизнес-центров, перестроенные в хостелы или мини-гостиницы, могут быть востребованы».

Из-за кризиса петербургские инвесторы заморозили около десятка проектов бизнес-центров площадью 100 тыс. кв. м. «Это примерно половина от общего объема офисов, который планировалось сдать в 2015 году. Кроме того, интерес инвесторов смещается в сторону объектов класса В и В+, в то время как на протяжении последних десяти лет самым активно развивающимся сегментом был класс А. В условиях же снижения спроса, падения арендных ставок и роста себестоимости вложения в данный сегмент становятся все более невыгодными. Негативной тенденцией является также падение интереса инвесторов к экологическому строительству, поскольку в целом себестоимость строительства и эксплуатации „зеленого“ здания выше, а более высокие арендные ставки в настоящее время будут означать низкую заполняемость и убыточность проекта в целом», — рассуждает Сергей Игонин.

Эксперты ожидают, что в 2016 году в Санкт-Петербурге значительно сократится объем ввода коммерческих площадей.

Сергей Игонин резюмирует: «В целом ожидания на рынке офисной недвижимости тревожные. Но, на мой взгляд, нет откровенно негативных явлений — массового исхода арендаторов, или массовой миграции. На данный момент, то, что происходит, можно назвать одним словом — стагнация. Компании научились выживать, но они еще не могут развиваться. Да, этот год будет тяжелее, чем прошлый, но до ситуации, когда стоимость „квадрата“ будет равна стоимости его эксплуатации, мы не дойдем».

«В 2016 году сохранятся основные тенденции прошлого года. Арендные ставки стабилизировались, и я не предполагаю их кардинального изменения в ближайшее время. „Динамику“ петербургскому рынку по-прежнему будет задавать „Газпром“, а арендаторы столь же тщательно будут искать новые помещения. В последнее время решение о переезде принимается после предварительного мониторинга информации и нескольких этапов просмотра помещений для получения лучших договоренностей с собственником», — полагает госпожа Серебрякова

«В этом году не исключено, что „Газпром“ исчерпает свой спрос, хотя и заполнит значительную часть высококлассных офисных помещений. Темпы ухода арендаторов с рынка замедлятся, ставки если и будут снижаться, то менее динамично, чем в прошлом году, и преимущественно в не слишком удачных проектах», — высказывает свои опасения госпожа Беляева. ■

ПО НАКАТАННОЙ ЛЫЖНЕ

НЕСМОТРЯ НА РАВНИННЫЙ ХАРАКТЕР МЕСТНОСТИ, В ПЕТЕРБУРГЕ РЫНОК ГОРНОЛЫЖНЫХ КУРОРТОВ, ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, ДОСТАТОЧНО НАСЫЩЕН. В ГОРОДЕ И ОБЛАСТИ НАСЧИТЫВАЕТСЯ ДЕВЯТЬ КУРОРТОВ. РАСКРУЧЕННЫЙ КУРОРТ СПОСОБЕН ПРИНОСИТЬ ДО 100 МЛН РУБЛЕЙ ЧИСТОЙ ОПЕРАЦИОННОЙ ПРИБЫЛИ В ГОД. ДЕНИС КОЖИН

По данным Colliers International в Санкт-Петербурге, на сегодняшний день на территории Ленобласти насчитывается девять действующих горнолыжных центров.

Марина Смирнова, партнер и руководитель отдела гостиничного бизнеса и туризма Cushman & Wakefield, говорит, что на них работает около 15 склонов, имеющих подъемники и оборудованные трассы. При этом количество подъемников колеблется от одного до семи, а длина трасс — от 100 до 1200 м, перепад высот — от 30 до 147 м.

Начальник отдела маркетинга ЗАО «БФА-Девелопмент» Яна Булмистре говорит: «Большинство горнолыжных курортов Северо-Запада имеют развитую инфраструктуру и пытаются привлечь туристов как зимой, так и в летний период, предлагая различные виды время препровождения: от велосипедных прогулок до рыбалки и собирания грибов и ягод. Некоторые курорты, например „Игора“ и „Красное озеро“, располагают собственными спа-центрами».

Самый посещаемый из них — курорт «Игора», имеющий самую развитую инфраструктуру, которая включает круглогодичный каток, спа-комплекс, искусственное озеро, а также разнообразные средства размещения для гостей. Как зимой, так и летом у таких развитых курортов отмечается высокая заполняемость гостиничной части. Более того, эти сезоны — самые активные в работе подобных комплексов. «В летнее время наибольшим спросом пользуются курорты с доступом к водоемам. На втором месте по притягательности для посетителей в летнее время являются различные возможности для активного времяпрепровождения — веревочные парки, поля для мини-гольфа, центры ездовых собак», — отмечает Евгения Тучкова, заместитель директора департамента консалтинга компании Colliers International в Санкт-Петербурге.

Яна Булмистре считает, что горнолыжные курорты, расположенные в Ленинградской, Новгородской и Псковской областях, рассчитаны в основном для начинающих лыжников. Перепад высот здесь небольшой, а лыжные трассы не отличаются особой сложностью. «Экспертам и любителям экстремальных трасс будет интересно посетить Мурманскую область, где расположен самый высокогорный курорт на Северо-Западе под названием „Большой Вудъявр“. Общая протяженность трасс здесь составляет более 35 км. Среди недавно созданных курортов на северо-западе можно отметить горнолыжный курорт „Любогорье“ в Любытинском районе Новгородской области, который, хоть еще и развивается, но уже принимает гостей. Самый длинный склон здесь 1,1 км», — рассказала она.

Госпожа Смирнова подсчитала, что объем инвестиций в создание курорта потребует десятков миллионов рублей — затраты только на оборудование подъемника составят от 50 млн рублей (ковровый) до 90 млн рублей (бугельный), а квадратный метр трассы обойдется в 1000 рублей.

Она подсчитала, что в среднем для курорта, включающего несколько трасс, кресельные подъемники (две-три единицы), инструкторскую, кафе или ресторан, систему искусственного освещения и оснежения, требуется 600–900 млн рублей. На серьезные же курорты общероссийского масштаба инвестиции могут быть в десятки раз больше. Например, инвестиции холдинга «Интеррос» в создание крупнейшего в России горнолыжного курорта «Роза Хутор» (на нем проводились соревнования Олимпиады-2014) составили $2,2 млрд (69 млрд рублей на конец 2013 года). Он располагается на территории 430 га. Общая протяженность трасс на нем — 77 км, к примеру, фуникулер, доставляющий лыжников на Розу Пик (2320 метров), идет более получаса.

Как говорят эксперты, курорт большую часть средств получает от ски-пассов или стоимости подъема — около 70% выручки, далее идет ресторан — 15%, инструкторы — 10–15% и все прочее — 5%. «Наиболее доходным считается прокат оборудования: расходы составляют только 10–15% от выручки, а также подъемник: 25% от выручки — это расходы. Наиболее затратными являются ресторан (40–55% от выручки — это расходы) и инструкторы (доходность — примерно 50%)», — говорит госпожа Смирнова.

По ее данным, средний «раскрученный» курорт регионального масштаба приносит 80–100 млн рублей чистой операционной прибыли в год, основные заработки — зимой, летом курорт или простаивает, или привлекает какими-то спортивными видами активности (если нет гостиницы). В год курорт пропускает примерно 200 тыс. человек, каждый из которых оставляет здесь минимально 1000 рублей с НДС (для сравнения: на курорте «Роза Хутор» посещаемость составляет 12 тыс. человек к день). Для увеличения посещаемости летом петербургские курорты делают спортивную инфраструктуру — веревочные городки, маунтин байк, организуют спуски с горы по желобам со специальным покрытием. «Оптимально — строительство гостиницы и использование курорта летом как загородной гостиницы», — уверена госпожа Смирнова.

При этом бесснежные зимы «отъедают» у курортов часть выручки. «Когда кататься невозможно или некомфортно, то люди на гору не едут. А Новый год — это пик сезона. Можно говорить, что 35–40% заработка владельцы петербургских курортов точно потеряли. Особенно с учетом того, сколько россиян в этом году вообще никуда не поехали», — рассуждает госпожа Смирнова.

Как отмечает госпожа Тучкова, для зимних видов спорта критична высокая тепловая температура, а не отсутствие снега — крупные горнолыжные центры оборудованы специальными пушками для его создания. «В январе этого года за городом снег был, а минусовая температура позволяла восполнить его недостаток», — считает она. ■

АЛЕКСАНДР ЧИЖЕНОК

КУРОРТ БОЛЬШУЮ ЧАСТЬ СРЕДСТВ ПОЛУЧАЕТ ОТ СКИ-ПАССОВ ИЛИ СТОИМОСТИ ПОДЪЕМА — ОКОЛО 70% ВЫРУЧКИ, ДАЛЕЕ ИДЕТ РЕСТОРАН — 15%, ИНСТРУКТОРЫ — 10-15%, ВСЕ ПРОЧЕЕ — 5%

ТЯЖЕЛЫЕ НА ПОДЪЕМ СТОЛИЦЫ

ТРУДОВАЯ МОБИЛЬНОСТЬ В РОССИИ ОСТАЕТСЯ КРАЙНЕ НИЗКОЙ, ЛИШЬ ОКОЛО 20% ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ НАЕМНЫХ СОТРУДНИКОВ ГОТОВЫ ПЕРЕЕЗЖАТЬ В ДРУГИЕ РЕГИОНЫ. В СТОЛИЦАХ ГОТОВНОСТЬ К ПЕРЕЕЗДУ ЕЩЕ НИЖЕ. ПРИ ЭТОМ ЭКСПЕРТЫ ОТМЕЧАЮТ РАЗНИЦУ В МЕНТАЛИТЕТЕ МЕЖДУ НАЕМНЫМИ СОТРУДНИКАМИ ИЗ МОСКВЫ, ПЕТЕРБУРГА И ДРУГИХ РЕГИОНОВ. ДЕНИС КОЖИН

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ТРУДОВАЯ МИГРАЦИЯ — ПРЕИМУЩЕСТВЕННО МУЖСКАЯ ПРЕРОГАТИВА. 68% СОИСКАТЕЛЕЙ — ПОТЕНЦИАЛЬНОЙ РАБОЧЕЙ СИЛЫ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА — ЭТО МУЖЧИНЫ, НА ЖЕНЩИН ПРИХОДИТСЯ 32%

Как говорится в исследовании Superjob.ru, в целом трудовая мобильность в России очень низка — только 21% соискателей готов сменить место проживания и переехать в другой город ради работы. В столичных же городах показатели мобильности еще ниже. Так, по данным на начало января 2016 года, готовность к переезду продемонстрировали 14% соискателей из Санкт-Петербурга, аналогичные показатели и в Москве. В ряде городов уровень готовности к трудовой миграции значительно превышает среднероссийский уровень. К примеру, в Омске 38% людей, находящихся в поиске работы, готовы к релокации, во Владивостоке — 35%, в Челябинске — 29%.

ЦЕНТРОСТРЕМИТЕЛЬНЫЙ ПЕТЕРБУРГ Как показало исследование, жители Санкт-Петербурга для переезда рассматривают в основном центральный регион — чуть больше половины отметили различные города Центрального федерального округа. По 10% петербуржцев рассматривают Южный и Приволжский округа, 2,5% соискателей хотели бы покинуть страну и работать за рубежом. 38% соискателей рассматривают для переезда Москву. На остальные города приходится 3% и менее. В топ-10 попали три города, расположенные на побережье Черного моря: Краснодар, Сочи и Севастополь.

Трудовая миграция — преимущественно мужская прерогатива. 68% соискателей — потенциальной рабочей силы Санкт-Петербурга — это мужчины, на женщин приходится 32%. Среди интересных гендерных отличий можно обозначить следующее — к релокации чаще готовы женатые мужчины. А среди женщин наблюдается обратная ситуация — доля соискательниц, не состоящих в браке, в два раза превышает долю замужних дам.

МОБИЛЬНЫЙ ВОЗРАСТ Что касается возрастных зависимостей, то самыми мобильными, как среди женщин, так и мужчин, являются лица в возрасте 25–44 лет. Значимое отличие наблюдается в возрастной группе до 24 лет — среди женщин молодежи значительно больше, чем среди мужчин (18 и 8% соответственно), это частично объясняет факт превалирования незамужних женщин над состоящими в браке. В остальном среди женщин и мужчин существенных отличий нет.

Наличие или отсутствие работы не оказывает существенного влияния на принятие решения к переезду — распределение «имеет/не имеет работы» почти равнозначно (52 и 48% в пользу работающих).

Как правило, в Санкт-Петербург стремятся высококвалифицированные кадры — 77% соискателей имеют высшее образование.

РАЗНИЦА В ЗАРПЛАТНЫХ ОЖИДАНИЯХ СОИСКАТЕЛЕЙ, ГОТОВЫХ К ПЕРЕЕЗДУ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, И МЕСТНЫХ ЖИТЕЛЕЙ, В РАЗБИВКЕ ПО ПРОФЕССИЯМ (ТОП-10)

ПОЗИЦИЯ	ОЖИДАНИЕ ИНОГОРОДНИХ СОИСКАТЕЛЕЙ, ТЫС. РУБ.	ОЖИДАНИЕ В ПЕТЕРБУРГЕ, ТЫС. РУБ.	ПРЕДЛОЖЕНИЕ В ПЕТЕРБУРГЕ, ТЫС. РУБ.
ИНЖЕНЕР	55	47	47
ВОДИТЕЛЬ	53	42	44
МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ	45	44	53
ЮРИСТ	53	42	41
ВРАЧ	62	44	44
ГЛАВНЫЙ ИНЖЕНЕР	93	79	66
МАШИНИСТ	61	46	50
ПРОДАВЕЦ	28	28	30
ПРЕПОДАВАТЕЛЬ	40	31	28
ПРОРАБ	65	55	53

ИСТОЧНИК: SUPERJOB.RU

РАЗНИЦА В ЗАРПЛАТНЫХ ОЖИДАНИЯХ ПЕТЕРБУРЖЦЕВ, ГОТОВЫХ К ПЕРЕЕЗДУ В МОСКВУ, И МОСКВИЧЕЙ, В РАЗБИВКЕ ПО ПРОФЕССИЯМ (ТОП-10)

ПОЗИЦИЯ	ОЖИДАНИЕ ПЕТЕРБУРЖЦЕВ, ТЫС. РУБ.	ОЖИДАНИЕ СОИСКАТЕЛЕЙ В МОСКВЕ, ТЫС. РУБ.
ИНЖЕНЕР	52	60
ВОДИТЕЛЬ	51	50
МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ	52	55
АДМИНИСТРАТОР	34	38
ПРОДАВЕЦ	30	33
МЕНЕДЖЕР ПО РАБОТЕ С КЛИЕНТАМИ	42	50
ЮРИСТ	57	55
ЭКОНОМИСТ	38	50
БУХГАЛТЕР	36	45
ПРЕПОДАВАТЕЛЬ	38	46

ИСТОЧНИК: SUPERJOB.RU

Больше половины потенциального миграционного притока приходится на линейных специалистов (55%), 28% — на руководителей высшего и среднего звена, остальные 17% ищут в Санкт-Петербурге вакансии для рабочих профессий. Среди топ-менеджеров больше остальных коммерческих директоров и управляющих филиалом, среди мидл-менеджеров лидируют главные инженеры, которые попали в топ-10 самых распространенных профессий соискателей, разделив пятое и шестое место с врачами. Лидируют же со значительным отрывом в рейтинге инженеры. Из представителей рабочего класса в топ-10 попали машинисты. Стоит отметить, что среди «синих воротничков», готовых переехать в Петербург, в основном представлены именно квалифицированные кадры.

Как правило, соискатели, желающие переехать в другой город, предъявляют повышенные требования к уровню заработной платы, нежели те, кто предпочитает трудиться в своем городе. Это логично и обусловлено дополнительными расходами, которые накладываются в случае переезда в другой город. В отдельных случаях разница в зарплатных амбициях между мобильным и немобильным населением может быть двукратной, как, например, в Волгограде. Москвичи предъявляют самые высокие зарплатные ожидания — в среднем 74 тыс. рублей в случае переезда в Санкт-Петербург, что на 37% больше амбиций соискателей, не готовых к переезду. Самые низкие зарплатные ожидания у жителей Тольятти и Саратова: в Санкт-Петербурге они рассчитывают на 45 и 46 тыс. рублей соответственно.

ДАВЛЕНИЕ НА ЗАРПЛАТУ Мигранты потенциально способны оказывать влияние на уровень оплаты труда в городе, демпингуя и снижая тем самым зарплатную планку. «По данным на январь 2016 года, среднее зарплатное ожидание в Санкт-Петербурге составляло 45 тыс. рублей. А это значит, что иногородние соискатели, вкладывая в ожидаемый размер зарплаты расходы на переезд, аренду жилья и прочее, в среднем претендуют на более высокий доход», — говорят в Superjob.

Стоит отметить, что петербуржцы хорошо ориентируются на местном рынке — их зарплатные ожидания практически совпадают с предложениями работодателей. В то время как иногородние соискатели имеют довольно смутные представления о реальной картине рынка труда в Санкт-Петербурге — их зарплатные ожидания значительно превышают уровень предлагаемых зарплат. Подобная тактика может быть оправданна в двух случаях: во-первых, высокая квалификация специалиста, во-вторых, кадровый дефицит в городе.

Более высокие ожидания иногородних соискателей фиксируются по десяти самым популярным профессиям потенциальных трудовых мигрантов. Равные зарплатные амбиции отмечаются только на позициях менеджера по продажам и продавца. Максимальный разрыв наблюдается среди врачей. Так, соискатели, готовые переехать, претендуют на зарплату 62 тыс. рублей, в то время как ожидания местных врачей в среднем составляют 44 тыс. рублей. Но в данном случае это может быть оправданно — при условии высокой квалификации специалиста, шансы на трудоустройство высоки, учитывая низкий конкурс на вакансию.

Среди соискателей, готовых переехать из Петербурга, 61% — это мужчины, 38% — женщины. Как и в случае с миграционным притоком, отмечаются отличия уровня мобильности в зависимости от пола и семейного положения. 78% женщин, указавших соответствующий пункт в своем резюме, не состоят в браке, в то время как среди мужчин — обратная ситуация, к переезду более склонны женатые (54%).

Наибольшую готовность к переезду демонстрируют соискатели в возрасте 25–34 лет (41–42% среди мужчин и женщин). Следует отметить, что очень мобильны оказались молодые петербурженки в возрасте до 24 лет — 27% из них согласны на работу в другом городе, в то время как среди мужчин данного возраста — только 10%. А среди представителей сильного пола повышенную мобильность демонстрируют соискатели в возрасте 35–44 лет — 28% готовы покинуть Северную столицу, причем у женщин данного возраста показатель значительно снижается (17% мобильных).

ОБРАЗОВАНИЕ ПОЗВАЛО В ДОРОГУ Чаще всего уезжают соискатели с высшим образованием (78%). 12% кандидатов имеют среднее профессиональное образование.

Как правило, Санкт-Петербург готова покинуть самая многочисленная группа в распределении по уровням должностей — линейные специалисты. На них приходится 63% потенциального миграционного оттока. Достаточно много топ-менеджеров (22%), в первую очередь это коммерческие, генеральные директора и управляющие филиалами. На руководителей среднего звена приходится 7%. Самые распространенные позиции — главный инженер, руководитель отдела продаж и руководитель проектов. Остальные 9% мобильных соискателей — «синие воротнички». Чаще всего в данной категории встречаются монтажники. Отметим, что ни одна позиция из данной группы не вошла в топ-10, в отличие от рейтинга входящего потока рабочей силы.

Лидируют в рейтинге профессий соискателей, готовых к переезду из Петербурга инженеры, на них приходится 10,2% резюме. Остальные профессии встречаются реже. Несмотря на то, что верхние строчки рейтинга абсолютно совпадают с топ-10 переезжающих в Северную столицу, тем не менее зафиксированы некоторые отличия. Так, например, из Санкт-Петербурга гораздо реже уезжают врачи (они даже не попали в топ-10). Возможно, это связано с более низкой конкуренцией по сравнению с городами — потенциальными поставщиками этих специалистов (в первую очередь врачи едут из Москвы, Волгограда, Омска, Читы и Ярославля). Так если в Санкт-Петербурге конкурс на рабочее место среди врачей составляет 1,9, то в Москве — 2,9, в Волгограде — 5,1, в Омске — 3,2, в Чите — 5,8, в Ярославле — 3. При этом из Санкт-Петербурга чаще уезжают экономисты и бухгалтеры. Представители данных профессий едут в Москву, скорее всего, за более высокой зарплатой. При этом их не останавливает и высокий конкурс на вакансию в столице — в среднем по финансовой отрасли 16,5 резюме на вакансию, что больше на 9,7 пункта, чем в Санкт-Петербурге.

РАЗНИЦА В ВОСПРИЯТИИ Как выяснилось, в среднем зарплатные ожидания соискателей из Санкт-Петербурга, рассматривающих переезд в Москву, на 12% ниже ожиданий москвичей. По некоторым позициям разница более значительная, например, питерские экономисты согласны на 38 тыс. рублей против 50 тыс. среди москвичей. «Это означает, что при равном уровне квалификации приезжие жители Санкт-Петербурга способны составить значительную конкуренцию московским соискателям ввиду более низких зарплатных амбиций», — говорят эксперты Superjob.

Эксперты компании HeadHunter в СЗФО отмечают: «Стремление улучшить материальное состояние в крупных городах может откладывать отпечаток на поведение приезжих — готовность браться за сложную, но перспективную работу, понимание того, что необходимо время для завязывания связей. Однако большую роль играет позиция, на которую переезжает специалист. Если это состоявшийся профи, который едет за повышением или которого переманивают как эксперта, то, вероятнее, поведение человека будет более уверенным и вряд ли будет радикально отличаться от поведения „местных“ специалистов. Например, при переезде в Москву из Петербурга ощутимо большее количество человек ожидают повышения зарплаты, чем при переезде в другие регионы страны».

Андрей Давыдов, управляющий партнер Alpha Personnel, при этом обращает внимание на некую разницу менталитетов персонала в регионах и в столицах: «Моя практика показала, что сотрудники в регионах воспринимают доход (по факту оклад) как постоянную плату за регулярное исполнение должностных обязанностей, к переменной части относятся спокойно и не учитывают в своей структуре заработной платы как доход. Для них премия — это что-то вроде приятного дополнения. Проще говоря, их мотиватор — это постоянная часть, а не переменная. Отсюда и отношение к работе. В Москве и Питере к окладу относятся более прагматично и считают, что его платят за компетенции, за экспертизу, за то, что человек присутствует на работе, а вот переменная часть воспринимается как плата за сверхусилия, подвиги и профессиональные прорывы».

Господин Давыдов добавляет, что мигранты выбирают стабильность и предсказуемость, местные же готовы рискнуть: «И это понятно почему, у местных есть поддержка родственников и друзей, всегда есть на кого опереться, есть тыл. Приезжие ориентируются только на себя, отсюда более внимательное отношение к личной эффективности».

Господин Давыдов также обращает внимание на то, что иностранные менеджеры ориентированы на проектную работу, построение системы, культура сотрудничества более развитая. «У меня был кандидат из Словении, который по своей инициативе в крупном торговом комплексе (продуктовом) создал совет директоров торгового комплекса, вовлек всех руководителей отделов, закупщиков и администрацию в общее дело и за короткий срок поднял средний чек гипермаркета на 30% исключительно за счет эффективности работы персонала, который начал играть по правилам футбольной команды в одни ворота. Быстренько всем коллективом выдавили лентяев и алкоголиков», — вспоминает эксперт. ■

ТОП-10 ГОРОДОВ ПО ДОЛЕ СОИСКАТЕЛЕЙ В МИГРАЦИОННОМ ПРИТОКЕ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

ГОРОД	ДОЛЯ СОИСКАТЕЛЕЙ, %
МОСКВА	17,6
ВОЛГОГРАД	2,3
УФА	2,2
ОМСК	1,8
САРАТОВ	1,7
РОСТОВ-НА-ДОНУ	1,6
ТОЛЬЯТТИ	1,5
КРАСНОДАР	1,4
НИЖНИЙ НОВГОРОД	1,3
ЕКАТЕРИНБУРГ	1,3

ИСТОЧНИК: SUPERJOB.RU

ТОП-10 ГОРОДОВ ПО ДОЛЕ СОИСКАТЕЛЕЙ В МИГРАЦИОННОМ ОТТОКЕ ИЗ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

ГОРОД	ДОЛЯ СОИСКАТЕЛЕЙ, %
МОСКВА	37,5
КРАСНОДАР	3,3
СОЧИ	2,3
НИЖНИЙ НОВГОРОД	2
ЕКАТЕРИНБУРГ	1,9
РОСТОВ-НА-ДОНУ	1,6
СЕВАСТОПОЛЬ	1,4
НОВОСИБИРСК	1,4
САМАРА	1,4
ЗАРУБЕЖЬЕ	1,2

ИСТОЧНИК: SUPERJOB.RU

ТОП-10 ПРОФЕССИЙ СОИСКАТЕЛЕЙ, ГОТОВЫХ К ПЕРЕЕЗДУ ИЗ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

	ПОЗИЦИЯ	ДОЛЯ СОИСКАТЕЛЕЙ, %
1	ИНЖЕНЕР	10,2
2	ВОДИТЕЛЬ	4,1
3	МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ	3,8
4	АДМИНИСТРАТОР	2,7
5	ПРОДАВЕЦ	2,4
6	МЕНЕДЖЕР ПО РАБОТЕ С КЛИЕНТАМИ	2
7	ЮРИСТ	2
8	ЭКОНОМИСТ	1,9
9	БУХГАЛТЕР	1,6
10	ПРЕПОДАВАТЕЛЬ	1,6

ИСТОЧНИК: SUPERJOB.RU

ПОЛОВОЗРАСТНАЯ СТРУКТУРА МИГРАЦИОННОГО ПРИТОКА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

ВОЗРАСТ	ЖЕНЩИНЫ, %	МУЖЧИНЫ, %
ДО 24 ЛЕТ	18,4	8,2
ОТ 25 ДО 34 ЛЕТ	33,1	33,5
ОТ 35 ДО 44 ЛЕТ	25,8	29,4
ОТ 45 ДО 54 ЛЕТ	18,8	21,3
ОТ 55 ЛЕТ	3,9	7,6
СРЕДНИЙ	35 ЛЕТ	38 ЛЕТ

ИСТОЧНИК: SUPERJOB.RU

ПОЛОВОЗРАСТНАЯ СТРУКТУРА МИГРАЦИОННОГО ОТТОКА

ВОЗРАСТ	ЖЕНЩИНЫ, %	МУЖЧИНЫ, %
ДО 24 ЛЕТ	26,6	10,1
ОТ 25 ДО 34 ЛЕТ	42,2	40,6
ОТ 35 ДО 44 ЛЕТ	17,4	27,6
ОТ 45 ДО 54 ЛЕТ	11,1	15,9
ОТ 55 ЛЕТ	2,7	5,7
СРЕДНИЙ	32 ГОДА	36 ЛЕТ

ИСТОЧНИК: SUPERJOB.RU

ТЕМАТИЧЕСКИЕ СТРАНИЦЫ ОТПЕЧАТАНЫ В ООО «ТИПОГРАФСКИЙ КОМПЛЕКС «ДЕВИЗ»». 199178, САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, В.О., 17 ЛИНИЯ, Д. 60, ЛИТ. А, ПОМЕЩЕНИЕ 4Н. ЗАКАЗ № ТД-749

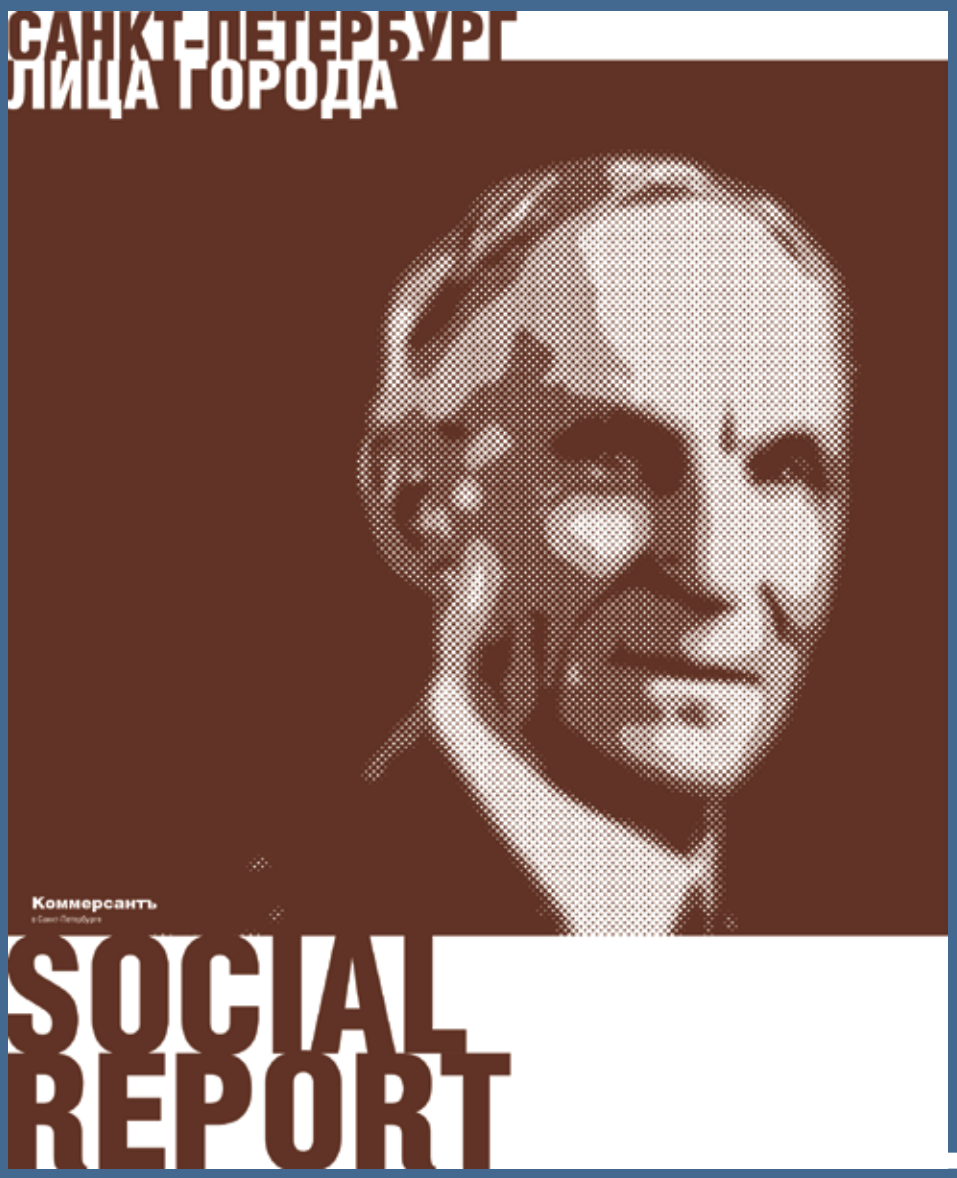
ТЕМАТИЧЕСКИЕ СТРАНИЦЫ

Коммерсантъ

ЛИЦА ГОРОДА

ЕЖЕГОДНЫЙ ПРОЕКТ ИЗ СЕРИИ ПРИЛОЖЕНИЙ SOCIAL REPORT — «ЛИЦА ГОРОДА». САМЫЕ ОТКРЫТЫЕ ПЕТЕРБУРГСКИЕ РУКОВОДИТЕЛИ.

ИМЕНА И ФОТОГРАФИИ САМЫХ ЦИТИРУЕМЫХ ЛИЦ ГОДА БУДУТ ПРЕДСТАВЛЕНЫ НА СТРАНИЦАХ ПРИЛОЖЕНИЯ В СОПРОВОЖДЕНИИ СПРАВОЧНОЙ ИНФОРМАЦИИ ОБ ИХ ДЕЛОВОЙ БИОГРАФИИ.



18 АПРЕЛЯ 2016

ФОРМАТ — А3.
РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ С ГАЗЕТОЙ «КОММЕРСАНТЪ»

РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ В ВЫПУСКЕ
(812) 325 85 96, e-mail: reklama@spb.kommersant.ru

реклама 16+