

Отпуск

Туристам предлагают поторопиться

Перелёты на российские курорты дорожают

Как и следовало ожидать, старт внутреннего туристического сезона, официально начавшегося 1 июля, привёл к стремительному росту продаж авиабилетов на наиболее популярные направления. Согласно статистике, 80 процентов россиян летом предпочитают отдыхать у моря.

По информации OneTwoTrip, онлайн-сервиса, предназначенного для удобства путешественников, за первую неделю июля россияне купили в два раза больше билетов, чем за начало июня. Заполняемость самолётов практически стопроцентная, несмотря на строгие противозидемиологические требования для пассажиров – обязательные маски, перчатки и измерение температуры. Впрочем, как показывает практика, совсем уж драконовские ограничительные меры ни сотрудники аэропортов, ни сотрудники авиакомпаний по отношению к клиентам не применяют. Да они, собственно, и невозможны по ряду причин. Так, предлагаемые во время полёта напитки и сэндвичи в масках пить и есть, конечно, можно, но очень проблематично.

Туристическая активность явно растёт, что наверняка повлечёт за собой и рост цен. Эксперты по продаже авиабилетов уже рекомендуют желающим отдохнуть в этом сезоне на российских курортах не ждать и, если цена устраивает, оплачивать покупку сразу.

Принцип «чем ближе к дате вылета, тем дороже» будет в ближайшее время особенно ярко себя проявлять

Причём рост цен на авиабилеты может быть двукратным. Так, ряд аналитиков приводят пример: если сейчас за десять–пятнадцать тысяч рублей можно слетать из Москвы в Сочи или Симферополь и обратно, то в августе в такую сумму, вполне возможно, обойдётся уже перелёт только в один конец.

На днях в паблике «Типичный Сочи» в социальной сети «ВКонтакте» были опубликованы кадры пляжей в Адлеровском районе этого города, заполненных отдыхающими. Местные жители утверждают, что такого наплыва туристов они прежде не видели.

В комментариях к публикации сочинцы отметили, что во время пандемии оказались заполнены пляжи не только в районе Имеретинки, но и по всему городу, в том числе в центре. «Вот, что бывает, когда границы закрыты, ни Мальдив, ни Испании», – прокомментировали они.

Напомним, из Магнитогорского аэропорта в июле возобновились авиарейсы на популярные летние курортные направления. Дважды в неделю можно улететь в Сочи (Адлер) и дважды – в Симферополь. Кроме того, в расписании появился прямой рейс в Санкт-Петербург, где уже в июне было много туристов. В город на Неве из Магнитогорска можно будет напрямую улететь дважды в неделю, начиная с 31 июля. Сохраняются традиционные ежедневные рейсы в Москву, а также новинка этого года – рейсы в Новосибирск дважды в неделю. Правда, опытные путешественники знают, что стоимость перелётов из Магнитки выше, чем из соседних Челябинска и Уфы. Но автомобильные трансферы в аэропорты этих городов после «коронавирусного» перерыва тоже возобновились.

По данным сервиса OneTwoTrip, чаще всего в первую неделю июля российские туристы бронировали авиабилеты в Москву, Санкт-Петербург и Сочи. Также в топ вошли Симферополь, Краснодар, Минеральные Воды, Ростов-на-Дону, Махачкала, Уфа и Анапа. Уже можно выделить направления, популярность которых увеличилась наиболее стремительно. Так, в Симферополь куплено на 35 процентов больше авиабилетов, чем в июне, в Сочи – на двадцать, в Анапу – на 10 процентов.

Цены пока радуют. Средняя стоимость перелёта в этом году снизилась на 11 процентов: авиабилет по России в первую неделю июля 2020 года стоил 6300 рублей по сравнению с 7100 рублями в аналогичный период 2019-го. Но это наверняка не надолго.



© Дмитрий Рухмалёв

Рынок труда

Пенсионеры – достойные соискатели

Две трети компаний готовы принимать на работу сотрудников в возрасте 60+.

Опрос рекрутинговой интернет-платформы HeadHunter показал, что большинство компаний готовы принять на работу сотрудников пенсионного возраста. А треть компаний не рассматривает соискателей пенсионного возраста. Об этом пресс-служба HeadHunter Урал сообщила нашей редакции.

Рекрутинговая платформа HeadHunter провела опрос среди работодателей России, в котором приняли участие представители компаний Челябинской области. Результаты показали, что две трети компаний (66 процентов) готовы принять на работу сотрудников пенсионного возраста. Среди них принимают в штат кандидатов-пенсионеров 38 процентов опрошенных. Готовы нанять пожилых людей, но пока ни разу этого не делали 28 процентов. А доля принявших участие в опросе компаний, которая не

рассматривает соискателей пенсионного возраста, составила 34 процента.

Преимуществами сотрудников в возрасте за шестьдесят, по мнению представителей бизнеса, стали заинтересованность в долгосрочном сотрудничестве, наличие ценного багажа знаний и опыта и широкий круг профессиональных связей. А основными причинами, из-за которых компании не готовы взять на работу сотрудников пожилого возраста, названы: отсутствие гибкости у соискателей, особенности корпоративной культуры и молодой коллектив, слабая адаптация к новому, а также плохое понимание современных технологий.

В 69 процентах компаний размер заработной платы сотрудников на одинаковых позициях не зависит от возраста, в остальных – работники пенсионного возраста нередко получают даже больше, с учётом выслуги и опыта. Основными профессиональными сферами, где трудятся пенсионеры, стали «Административно-обслуживающий

персонал», «Производственный персонал» и «Бухгалтерия, финансовый отдел».

«Больше половины работодателей (56 процентов), среди сотрудников которых есть пенсионеры, отмечают, что эти люди активно участвуют в программах наставничества и передают опыт молодым. В целом сегодня компании всё меньше внимания обращают на возраст соискателей – по данным опроса, этот параметр находится на седьмом месте по значимости. Гораздо важнее становятся реальные навыки, опыт и готовность обучаться, но о полном исчезновении предвзятости и дискриминации по возрастному признаку пока, к сожалению, говорить рано. Именно поэтому соискателям старшего возраста стоит особенно тщательно прорабатывать свое резюме, делая акцент на навыки и знания, которые принципиальны для желаемой должности», – отмечает Анна Осипова, руководитель пресс-службы HeadHunter Урал.

Малый бизнес

Реальная проблема

Как сообщает пресс-служба Южно-Уральской торгово-промышленной палаты, самой серьёзной проблемой, с которой предприниматели Челябинской области столкнулись в период пандемии, стала обязанность оплаты труда сотрудников без ведения деятельности и получения доходов.

Сокращать персонал в сложный период изоляции пришлось 54 процентам предприятий. Это, кстати, чуть меньше, чем в среднем по стране – в России этот показатель составил 59 процентов. При этом не менее 75 процентов предприятий на Южном Урале потеряли от 30-ти процентов своей выручки. 29 процентов предпринимателей сообщили о закрытии бизнеса, 52 процента не знают, что делать дальше.

Помочь вернуться к нормальной деятельности, по мнению южноуральских бизнесменов, могут: существенное снижение налогового бремени (51 процент), гранты и субсидии от государства (29 процентов), перенос сроков введения маркировки (29 процентов), продление мер господдержки на третий и четвёртый кварталы 2020 года (28 процентов) и «длинные деньги» по низкой ставке (26 процентов).

«Больше половины предпринимателей Челябинской области говорят о снижении налогового бремени. Это реальная проблема не только для бизнеса вашего региона, но и для всего бизнеса страны. Поэтому это поле для наших последующих инициатив, в том числе законодательных», – прокомментировала ситуацию вице-президент Торгово-промышленной палаты РФ Елена Дыбова.

Более половины предпринимателей ответили, что период восстановления бизнеса продлится от полугода и дольше, треть из них считают, что этот процесс займёт один-два года. Причём 47 процентов планируют восстанавливаться за счёт собственных накоплений, 35 процентов рассчитывают на кредиты в банках, 23 процента будут пытаться получить субсидии и кредиты через инфраструктуру поддержки бизнеса, а 20 процентов задумались о поисках инвесторов.

Все выводы, как сообщает пресс-служба Южно-Уральской ТПП, сделаны по результатам третьего этапа опроса ТПП РФ «Бизнес-Барометр страны» в разрезе Челябинской области.



Розница

Смартфон – необходимость

Часть средств из выплаченных государством 548 миллиардов рублей на поддержку семей с детьми от трёх до шестнадцати лет россияне потратили на покупку новых смартфонов, уверены опрошенные газетой «Коммерсантъ» ритейлеры.

Как отмечает издание, независимые региональные розничные сети электроники отметили взрывной рост продаж (на 48 процентов) недорогих телефонов стоимостью до 10 тысяч рублей именно в начале июня и июля – как раз в те дни, когда была произведена выплата в рамках поддержки семей с детьми в период пандемии коронавируса. Уровень продаж был сравним с предновогодним ажиотажем, когда традиционно все закупаются подарками.

Эти выводы подтвердили представители федеральных розничных сетей электроники. По данным «Связного», с 1 по 7 июня на российском рынке смартфонов в ценовом сегменте ниже 10 тысяч рублей продажи выросли на 32 процента в натуральном выражении и на 24 процента в денежном по сравнению с показателями прошлого года. В сети «Вымпелкома» (бренд «Билайн») продажи телефонов стоимостью до 5 тысяч выросли на 74 процента, в сегменте 5–10 тысяч доля продаж составила 38 процентов.

В МТС резкий рост продаж журналистам объяснили несколькими причинами – открытием торговых центров после карантина, отложенным спросом и снижением трат людей на отдых. Продажи бюджетных смартфонов серьёзно поддерживали отрасль: благодаря им российский рынок стал единственным из европейских, где был зарегистрирован рост.

Однако делать выводы о нерациональном использовании россиянами полученных от государства средств на основании опроса газеты «Коммерсантъ» точно не следует. Ажиотаж с покупкой смартфонов вполне может быть объясним и насущными потребностями. В условиях дистанционного образования, на которое в период пандемии перешли все учебные заведения, школьникам без нормального средства связи действительно не обойтись. Так что смартфон вполне можно назвать предметом первой необходимости.