

**НОВЫЕ РУБЕЖИ**

Теперь «Строительный Еженедельник» представлен во всех субъектах РФ Северо-Западного федерального округа

**События**

Генподрядчик проекта «Невская ратуша» «ГП СМУ-2» получил иски в арбитраж от производителей товарного бетона за поставленную продукцию на 27 млн рублей.

**Долги завязали в бетоне, стр. 2**



**Новости регионов**

Заместитель министра строительства Республики Карелия Виталий Сергеев:

**«Наши приоритеты – жилье, газификация и стройматериалы», стр. 15**



**Управление и рынок труда**

Игорь Шикалов, начальник Управления перспективного развития Комитета по строительству, прокомментировал проект создания строительного технопарка «Экопарк».

**«Реализация проекта строительного технопарка начнется уже в 2013 году», стр. 11**

Дорожное строительство, стр. 18-22 • Технологии и материалы, стр. 23

**Дорожное строительство**

Владимир Савичев, первый заместитель генерального директора ЗАО «Стройкомплект», рассказал о деятельности компании.

**«Количество современных, качественных магистралей в Петербурге будет расти», стр. 22**

Фото: Сергей Конаков/Интерпресс



**Строителей отключат от платы**

Предправления Федеральной сетевой компании Олег Бударгин предложил отменить плату за технологическое присоединение к электросетям. Участники рынка инициативу приветствуют. Но сомневаются, что это снизит цену на жилье. (Подробнее на стр. 2, 7)

**3D-МЕТАЛЛ**  
Производим, продаем:  
Каркасы диаметром от 6 до 25 мм  
Гибочные изделия из арматуры

**3D Metall**

Санкт-Петербург, промзона «Парнас»,  
2-й Верхний проезд, д. 4,  
тел./факс: 449-23-50, 449-23-51

студия **AMADEO**  
с высоты птичьего полета...

Макеты 3D  
Мультимедиа

**amadeomaket.ru**

**ТД «Прямые Поставки»**  
Ведущий поставщик строительных материалов в Санкт-Петербурге

**Специализируемся на поставке строительных материалов на строительные объекты**

- Официальные дистрибьюторы Ceresit, Thomsit, Baumit, Экон, Isoroll, Основит.
- Теплоизоляционные материалы Rockwool, Paroc и Isover.
- Битумные кровельные материалы.
- Наливные полы.
- Многие другие.

**От заявки до доставки**

Возможна поставка материалов за жилую или коммерческую недвижимость!

Тел.: **320-93-74**

Сайт: [spb-ceresit.ru](http://spb-ceresit.ru)  
E-mail: [info@spb-ceresit.ru](mailto:info@spb-ceresit.ru)

## ВЫХОДНЫЕ ДАННЫЕ



Газета выходит при поддержке и содействии аппарата полномочного представителя Президента Российской Федерации в Северо-Западном федеральном округе.

**Издатель и учредитель:**  
ООО «Издательство «Строй-Пресс»

**Адрес редакции:**  
Россия, 194100, Санкт-Петербург,  
Кантемировская ул., 12  
Тел./факс +7 (812) 380-15-81, 458-03-40  
E-mail: se@stroypress.ru  
Интернет-портал: www.asninfo.ru

**Директор:** Инга Удалова  
e-mail: udalova@stroypress.ru

**Главный редактор:** Валерий Грибанов  
e-mail: gribanov@stroypress.ru  
Тел. +7 (812) 458-03-40

**Заместитель главного редактора:** Алена Шереметьева  
e-mail: red@stroypress.ru  
Тел. +7 (812) 458-03-40

**Выпускающий редактор:** Ольга Зарецкая  
Тел. +7 (812) 458-03-40  
e-mail: zareckaya@stroypress.ru

**Над номером работали:**  
Антонина Асанова, Алеся Гриб, Лидия Горбуркова,  
Татьяна Крамарева, Никита Крючков,  
Михаил Немировский, Владимир Тилес

**Директор по PR:** Татьяна Погалова  
**PR-менеджер:** Алена Жилунова  
e-mail: pr@stroypress.ru

**Технический отдел:** Алексей Алешко  
e-mail: admin@stroypress.ru

**Отдел рекламы:**  
Майя Сержантова (руководитель),  
Ольга Бич, Валентина Борникова, Антон Лотоцкий,  
Николай Москвин, Серафима Редута, Елена Савоскина,  
Екатерина Шведова  
Тел./факс: +7 (812) 380-15-81, 458-03-40  
e-mail: reklama@stroypress.ru



**Отдел подписки:**  
Елена Хохлачева (руководитель),  
Екатерина Червякова  
Тел./факс +7 (812) 380-09-74,  
458-03-40  
e-mail: podpiska@stroypress.ru

Подписной индекс в Санкт-Петербурге и Ленинградской области – 14221.

Распространяется по подписке, на фирменных стойках, в комитетах и государственностях, в районных администрациях и деловых центрах.

**Отдел дизайна и верстки:**  
Елена Саркисян, Роман Архипов

При использовании текстовых и графических материалов газеты полностью или частично ссылка на источник обязательна.

Ответственность за достоверность информации в рекламных объявлениях и модулях несет рекламодатель.

Материалы, размещенные в рубриках «Точка зрения», «Паспорт объекта», «Достижения», «Личное дело», публикуются на правах рекламы.

Газета «Строительный Еженедельник» зарегистрирована Северо-Западным ОМПУ Министерства РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций.

**Свидетельство ПИ № 2-7340.**

Издается с февраля 2002 года.  
Выходит еженедельно по понедельникам (специалки – по отдельному графику).

**Типография:** ООО «Парголово-Сити-Тайп»  
194362, Санкт-Петербург, пос. Парголово,  
ул. Ломоносова, 113.  
Тираж 9000 экземпляров  
Заказ № 184  
Подписано в печать 12.10.2012 в 17.00



**CREDO**  
Лучшее СМИ, освещающее российский рынок недвижимости (лауреат 2009 и 2011 гг.)



**ЗОЛОТОЙ ГВОЗДЬ**  
Лучшее специализированное СМИ (номинант 2004-2007 гг.)



**СТРОИТЕЛЬ ГОДА**  
Лучшее профессиональное СМИ (лауреат 2003 и 2006 гг.)



**КАМССА**  
Лучшее электронное СМИ, освещающее рынок недвижимости (лауреат 2009)

# Долги завязали в бетоне

**Никита Кулаков /** Московская компания «ГП СМУ-2» – генподрядчик проекта «Невская ратуша» в Петербурге – получила иски в Арбитражный суд от трех региональных производителей товарного бетона. Они полгода не могут получить деньги за поставленный на стройку материал. Общая задолженность превысила 27 млн рублей. ➔

Фото: Никита Кулаков



Инвесторы «Невской ратуши» утверждают, что долгов перед генподрядчиком у них нет

Согласно материалам арбитража, финансовые претензии к «ГП СМУ-2» возникли у «ЛСР-Бетон» (дивизион Группы ЛСР), а также у компаний «Ленстройдеталь» и «Такси-Бетон». В компаниях рассказали, что генподрядчик «Невской ратуши» полгода не может расплатиться с ними за поставленную на стройку продукцию. «Наши требования к ответчику – 12,7 млн рублей с учетом пеней. Надеемся, что суд их удовлетворит», – говорит представитель «Такси-Бетон» Марина Панова. «Нам должны более 6 млн рублей. Месяц назад подали иск в суд», – сообщил коммерческий директор «ЛСР-Базовые» Сергей Шерстюков. А Дмитрий Карачевцев, коммерческий ди-

ректор ОАО «Ленстройдеталь», сообщил, что его фирме генподрядчик задолжал более 10 млн рублей. «Мы пытались связаться с московским руководством компании. Но оно все время недоступно. А менеджеры местного уровня несколько месяцев «кормили нас завтраками», – заявил он.

Исполнительный директор «ГП СМУ-2 СПб» Илья Потапенко заявил, что в соответствии с контрактом по «Невской ратуше» стоимость всех работ в проекте должна быть рассчитана на основе городской сметно-нормативной базы и согласована в уполномоченном органе в администрации города. Он пояснил, что после смены власти такой структуры долго не было, что

и стало причиной задержки в согласовании смет и расчетах с поставщиками. «Надемся в ближайшее время получить согласования и погасить долги», – заключил Илья Потапенко. В свою очередь, Ирина Анисимова, руководитель проекта «Невская ратуша» со стороны заказчика, сообщила, что у инвестора перед генподрядчиком нет задолженностей по платежам. «Куда потрачены перечисленные средства и как возникла задолженность – комментировать не могу», – говорит она. Но, по ее словам, к работе генподрядной структуры появились нарекания по качеству выполнения работ по монолиту и срокам. Часть работ, где используется бетон, на «Невской ратуше», по информации госпожи Анисимовой, практически завершена.

«Невскую ратушу» с 2007 года строит ЗАО «ВТБ девелопмент» под руководством сына экс-губернатора Петербурга Сергея Матвиенко. По условиям соглашения, которое в 2007 году заключили Смольный и инвестор проекта, ОАО «Банк ВТБ», девелопер должен построить на 6 га комплекс административных и деловых зданий общей площадью 370 тыс. кв. м, а город обязался выкупить 106 тыс. кв. м под свои нужды – для размещения там комитетов Смольного, которые сейчас разбросаны по разным районам.

## цифра

## 31 млрд рублей –

общая стоимость проекта «Невская ратуша»

## вопрос номера

**Председатель правления Федерального сетевого агентства Олег Бударгин не исключает отмены платы строителей за технологическое подключение к электросетям. Он мотивирует это тем, что за вход в магазин клиенты денег не платят. А за что бы вы еще отменили плату?**

**Александр Спириденко, заместитель управляющего директора ГК «КрешМаш»:**

– Я бы не сказал, что в сфере демонтажа есть какие-то необоснованные платы. Единственное, полезно было бы ввести льготу по налогу на прибыль при осуществлении капитальных вложений, направленных на приобретение новой строительной техники не старше трех лет. Если говорить о присоединении к сетям, на мой взгляд, как только отменится официальная плата за подключение, она станет, скорее всего, неофициальной, будет по-другому называться, но суть не изменится. Большой дефицит электроэнергии влечет за собой повышенный спрос на нее. А спрос, как известно, рождает предложение.

**Леван Харазов, генеральный директор «БКН Девелопмент»:**

– Если сетевые компании действительно отменят плату за подключение, грубо говоря, за то, что они просто переключают рубильник, я думаю, все игроки рынка будут это только приветствовать. Было бы хорошо, если бы и Водоканал тоже заявил, что ограничится только требованиями создания технических условий для подключения. Сейчас во взаимоотношениях с сетевиками работает механизм формирования индивидуального тарифа. И в случае его отмены существенно возросла бы выгода средних компаний. Если бы не надо было еще и тянуть магистральные сети к границам участка, было бы очень выгодно всем.

**Константин Симаков, вице-президент ГК «Балтрос»:**

– Понятно, что в конечном итоге за это присоединение кто-то должен заплатить. И мне кажется, что отмена тарифа на техническое присоединение неизбежно повлечет рост тарифов на поставку электроэнергии. В итоге энергетики будут развивать свою инфраструктуру за счет выделения опре-

деленной доли в тарифе, и эту долю должны будут оплатить строители. Так, кстати, происходит в западных странах – цена на теплосоединение у них включена в тариф на ресурсы. Полагаю, что клиент так или иначе все равно платит за вход в магазин. Другое дело, что эта сумма разделена в виде наценок на товары. Эти наценки и позволяют магазину нанять охрану, содержать магазин технически, компенсировать брак и проч.

**Алексей Далматов, директор по инвестиционному развитию ЗАО «ЮИТ Санкт-Петербург»:**

– Сейчас для петербургских строителей важно не столько сокращение расходов при подключении к инженерным сетям, сколько сокращение сроков согласования градостроительной документации (ППТ, градпланы). Потому что если говорить о деньгах, то это прежде всего вопрос грамотного финансового планирования. Если нам отменить плату за теплосоединение, мы все будем очень рады, но все равно мы не сможем начать стройки в ожидании градостроительной документации.

**Денис Гладыш, генеральный директор УК «Уткина Заводь Девелопмент»:**

– Это уже не первое подобное заявление. Еще несколько лет назад господин Путин обещал переход на RAB-тарифы. Не верю, что это будет осуществлено в ближайшие годы. К тому же если плату за технологическое подключение отменить, какими будут операционные тарифы? Поднимутся в 4-5 раз? Нужно вкрупне учитывать все затраты. И не факт, что отмена тарифов за подключение к сетям в итоге будет выгодна.

**Владимир Трушковский, генеральный директор ООО «Ленстрой-управление»:**

– Отмена оплаты технологического подключения значительно разгрузит инвестиционный климат, сейчас она неизмеримо большая. Но, кроме того, я ратовал бы и за более четкую регламентацию сроков выдачи согласований на технические условия. Сейчас этот процесс занимает как минимум год. Получение технических условий от Ленэнерго – самый длительный и сложный вопрос из всех, касающихся обеспечения инженерной инфраструктуры.

ЗАКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО

**«УНИВЕРСАЛЬНОЕ  
СТРОИТЕЛЬНОЕ  
ОБЪЕДИНЕНИЕ»**

19 октября отмечает юбилей генеральный директор ЗАО «УНИСТО»

Георгий Сергеевич Лордкипанидзе

*Уважаемый  
Георгий Сергеевич!  
Примите наши  
сердечные поздравления  
с юбилеем!*

Вам удалось достичь высочайшего профессионализма в строительной отрасли и получить всеобщее признание и уважение. Ваша целеустремленность, неиссякаемая энергия и трудолюбие позволяют Вам справляться с любыми задачами. Мы искренне гордимся Вами. Примите наши добрые слова и пожелания дальнейших успехов, удачи, крепкого здоровья и благополучия Вам и Вашей семье.

**Ваше ЗАО «УНИСТО»**

РЕКЛАМА

**ДОРОГОЙ  
ГЕОРГИЙ СЕРГЕЕВИЧ!**

Сердечно поздравляем Вас со славным юбилеем и желаем Вам долголетия, успехов и благополучия. Мы знакомы с Вами несколько десятков лет и ценим Вас как замечательного человека, высокого профессионала и умелого руководителя. Возглавляемый Вами коллектив стоял у истоков «Союзпестрострой», а Вы являетесь бессменным членом его совета. Надеемся на еще много лет нашего плодотворного сотрудничества.

В.М. Гольман  
Л.М. Каплан

РЕКЛАМА



**УНИСТО Петросталь**  
ГРУППА КОМПАНИЙ

*Уважаемый  
Георгий Сергеевич!*

**Примите самые сердечные  
поздравления с юбилеем!**

Коллеги и партнеры знают Вас как человека не только талантливого и инициативного, но и умеющего держать свое слово. А главное – Ваш организаторский талант, большой опыт, сложившийся с годами авторитет, все Ваши усилия направлены на решение задач, стоящих перед возглавляемой Вами организацией. Желаем Вам бодрости и оптимизма, крепкого здоровья, новых идей и начинаний, надежных и верных соратников!

С наилучшими пожеланиями,  
коллектив группы компаний «УНИСТО Петросталь»  
в лице генерального директора А.В. Васильева



*Уважаемый  
Георгий Сергеевич!*

Поздравляю тебя с замечательной датой – 70-летием со Дня рождения! Нас связывают с тобой долгие годы совместного сотрудничества и личной дружбы. Рад тому, что ты продолжаешь трудиться с прежней энергией. Считаю тебя одним из лучших профессионалов строительной отрасли нашего города. Надеюсь, что мы еще долго будем вместе, помогая друг другу. Прими мои самые искренние, сердечные пожелания здоровья, долголетия, душевного спокойствия, семейного благополучия.

Обнимаю,

генеральный директор  
ЗАО «Экспериментальный завод»  
В. Стерин



РЕКЛАМА

## Абсолютным лидером строительного качества признан жилой комплекс «Vita Nova»

Жилой комплекс повышенной комфортности «Vita Nova» удостоен признания строительного сообщества и наивысшей награды в номинации «Лучший объект жилищного строительства» – гран-при конкурса «Лидер строительного качества СЗФО – 2012».

На торжественной церемонии награждения 25 сентября в здании аппарата полпреда Президента РФ в СЗФО были отмечены компании и объекты, набравшие наивысшие баллы на основе многочисленных экспертных оценок. По количеству полученных конкурсами высоких отметок определялась степень присваиваемого звания «Лидер строительного качества»: первая, вторая или третья. Самые лучшие строительные объекты и материалы, набравшие максимальное количество оценок, получили гран-при.

Высотные корпуса жилого комплекса обращены в сторону уникальных рекреационных зон – Финского залива, Лахтинского разлива и Юнтоловского заказника. И не случайно архитектурные решения (проект разработан

финским архитектурным бюро AV Jukka Tikkonen) с учетом местоположения комплекса напоминают маяк на острове, а с верхних этажей зданий открываются прекрасные виды на водные просторы. Символично, что теперь ЖК «Vita Nova» (в переводе на русский язык – «новая жизнь»), признанный лидером качества среди проектов жилищного строительства не только в Санкт-Петербурге, но и на северо-западе России, может по праву служить ориентиром для многих участников рынка. «ЖК «Vita Nova» – один из семи объектов, возводимых сегодня ЮИТ в Санкт-Петербурге», – отмечает Михаил Возиянов, генеральный директор компании «ЮИТ Санкт-Петербург». – Сегодня мы видим на рынке в Санкт-Петербурге весьма устойчивый и растущий спрос именно на высококачественное комфортное жилье, отвечающее европейским стандартам. Мы предусматриваем современные планировочные решения и инновационное инженерное наполнение во всех наших проектах, стремясь привносить характерные для рынка жилищного строительства Финляндии стандарты комфорта и создания максимально благоприятных условий проживания. И конечно, мы уделяем особое внимание качеству архитектуры проектов ЮИТ, органичному

соответствию наших объектов городской среде, градостроительному ландшафту Санкт-Петербурга». Михаил Возиянов подчеркивает, что ключевая роль профессиональных конкурсов, подобных «Лидеру строительного качества», должна состоять в том, чтобы они сплачивали усилия застройщиков и производителей строительных материалов, которые, как и ЮИТ, постоянно ориентированы на высокое качество.

## «GUSI-ЛЕБЕДИ» получают постоянные адреса

Двум корпусам, относящимся к первой очереди строительства жилого комплекса «GUSI-ЛЕБЕДИ», возводимого компанией ООО «КВС», Санкт-Петербургское государственное унитарное предприятие «Городское управление инвентаризации и оценки недвижимости» присвоило адреса. Корпуса получили прописку на Туркестанской ул., 23, под номерами 4 и 5. В течение месяца на здания будут прикреплены номерные знаки с обозначением присвоенных адресов. На корпусе Д1 завершено устройство фасадов, заканчивается оформление входных групп в парадные. В квартирах проводится чистовая отделка, устанавливаются входные и межком-

натные двери. Смонтировано лифтовое оборудование, начинаются пусконаладочные работы. Рабочие приступили к благоустройству территории: делают отмостку, устанавливают поребрики, устраивают наружное освещение. Озеленение территории запланировано на весну следующего года.

В корпусе Д3 также продолжается отделка квартир и помещений общего пользования. В квартирах устанавливаются входные и межкомнатные двери. Завершается монтаж лифтового оборудования. Осуществляется остекление балконных секций – уже выполнено около половины всего объема работ.

В корпусах второй очереди строительства – Д2 и Д4 – продолжают электромонтажные и сантехнические работы. На 21-х этажах обоих корпусов устанавливаются оконные блоки. Параллельно утепляют фасады зданий. Завершено устройство кровли корпуса Д4, там же начался монтаж вентиляции. Полностью установлены внутриквартирные перегородки в корпусе Д2.

Заканчивается прокладка теплосетей и электрокабеля ко всем четырем корпусам жилого комплекса. Продолжаются работы по прокладке наружных сетей водопровода и канализации.

Напомним, что холдинговые подразделения «КВС» обеспечивают полный цикл реализации объекта – от проектирования до сдачи под ключ.

## День двора в радужном цвете

Жители жилого комплекса «Радуга» во Фрунзенском районе 6 октября провели ставший уже традиционным День двора. Праздник был организован управляющей компанией комплекса ЗАО «Сервис-Недвижимость», образованной в 2007 году в составе строительного холдинга «Эталон-ЛенСпецСМУ».

Мероприятие было приурочено к торжественному открытию новой большой детской площадки на территории «Радуги». На празднике зрителей ждало зрелищное представление артистов, выполнявших невероятные акробатические номера, исполнявших зажигательные танцы, а также проводивших необычные спортивные состязания. Около 200 человек, пришедших в солнечный день на праздник двора, получили в подарок сувениры от «Сервис-Недвижимости», а все желающие могли сфотографироваться с настоящей звездой праздника, символом компании ЛенСпецСМУ – Рыжим котом.



**15 лет**

# ДОНК

www.donk.ru

**1997 год** – основание компании, строительство объектов коммерческой недвижимости

**2004 год** – ООО «Донк» – участник строительно-инвестиционного холдинга «Единые решения», развитие девелоперских проектов

**2009 год** – специализация компании на выполнении функций службы Заказчика, комплексное сопровождение строительных и девелоперских проектов

**2011 год** – формирование собственной проектной группы, разработка и реализация концепций по развитию участков и территорий, комплексное сопровождение инвестиционно-девелоперских проектов, стратегическое партнерство в области коммерческого ретейла, промышленного производства и социального строительства

- Аудит проекта, разработка концепции и бизнес-модели
- Сопровождение получения прав на земельный участок
- Сбор исходных данных для проектирования
- Проектирование и его сопровождение
- Сопровождение прохождения государственной экспертизы проекта
- Выполнение функций технического Заказчика
- Открытие и закрытие ордера ГАТИ
- Авторский надзор
- Технический надзор
- Ввод объекта в эксплуатацию






Группа компаний «УНИСТО Петросталь» празднует 20-летний юбилей

## Уважаемые коллеги!

От всей души поздравляем вас с юбилеем – 20 лет со дня основания!

Примите наши самые искренние поздравления! Все эти 20 лет мы были вместе. Пусть наше партнерство продлится и впредь. Желаем вам роста, удачи, благополучия и процветания.



Генеральный директор  
ЗАО «Экспериментальный завод»  
**В. Стерин**

# Проектировщики выбрали кандидата в президенты НОП

Екатерина Костина / Окружная конференция СРО проектировщиков СЗФО выдвинула Михаила Посохина кандидатом в президенты НОП. ➔

На конференцию прибыли делегаты от 32 из 33 СРО, зарегистрированных на территории СЗФО. Таким образом, кворум для принятия необходимых решений на конференции был обеспечен практически на 97%.

Председательствовал на конференции координатор по СЗФО – вице-президент НОП, директор СРО НП «Балтийское объединение проектировщиков» Владимир Быков.

В своем кратком докладе президент НОП Михаил Посохин остановился на ключевых вопросах, которые в целях защиты профессиональных интересов и прав саморегулируемых организаций решает НОП, и о проблемах, которые предстоит решать в перспективе. Он особо подчеркнул, что «одним из основных видов деятельности Национального объединения проектировщиков является совершенствование законодательства и нормативных правовых документов, необходимых для успешной работы проектных организаций». Михаил Посохин рассказал, что НОП приняло участие в 35 заседаниях советов и комиссий профильных комитетов Госдумы, правительства, Минрегиона России, Минэкономразвития России, Минтранса России, а также крупных государственных компаний и общественных организаций». Так, за период 2010-2011 годов НОП

подготовлены конкретные инициативные предложения к 34 проектам федеральных законов с учетом консолидированной позиции всего профессионального сообщества по различным направлениям деятельности саморегулируемых организаций, из которых вступили в силу 8 федеральных законов.

В результате тайного голосования за Михаила Посохина подано 29 голосов. Конференция своим решением единоглас-

но утвердила протокол с данным результатом голосования.

Михаил Посохин сердечно поблагодарил делегатов окружной конференции СРО проектировщиков по СЗФО за «такое высокое доверие, которое придает мне силы в случае избрания президентом НОП добиваться ожидаемых всеми нами результатов и наказов, которые были даны будущему президенту в ходе состоявшихся окружных конференций».

## мнение



**Владимир Быков, вице-президент НОП, директор СРО НП «Балтийское объединение проектировщиков»:**

➔ – То, что окружная конференция СРО проектировщиков Северо-Западного федерального округа выдвинула

Михаила Посохина кандидатом в президенты Национального объединения проектировщиков, вполне объяснимо. Такого лидера в проектной среде, как Михаил Михайлович, в нашей стране больше нет. Он архитектор с большой буквы, вклад которого в развитие проектного сообщества не оценим. Михаил Посохин – практикующий архитектор, который не понаслышке знает о проблемах и препонах, которые мешают работать проектировщикам. Огромный отклик благодарности среди жителей и специалистов нашел его проект реконструкции Кронштадтского Морского собора. Сейчас он прорабатывает проект фондохранилища для Эрмитажа. Михаил Михайлович Посохин – архитектор, значимый для Санкт-Петербурга и всего проектного сообщества, поэтому все единодушно были за продление его полномочий на второй срок.

## НОВОСТИ

➔ Прокуратурой Василеостровского района Петербурга проведена проверка соблюдения норм действующего законодательства при освоении ООО «Жилкомсервис № 1 Василеостровского района» выделенных из бюджета Петербурга средств на уборку внутриквартальных территорий.

В ходе проверки установлено, что Жилкомсервису № 1 Василеостровского района были предоставлены субсидии на уборку внутриквартальных территорий, входящих в состав земель общего пользования, расположенных на территории Василеостровского района, на сумму 11,857 млн рублей.

Однако ООО «Жилкомсервис № 1 Василеостровского района» взимало плату за уборку и санитарно-гигиеническую очистку земельного участка и с жильцов многоквартирных домов и за период с января по сентябрь 2011 года необоснованно начислило гражданам более 8 млн рублей.

Прокуратура района направила материалы проверки в СУ УМВД России по Василеостровскому району Петербурга для рассмотрения и решения вопроса об организации уголовного преследования генерального директора ООО «Жилкомсервис № 1 Василеостровского района» Александра Нуделя за совершение преступления, предусмотренного ч. 1 ст. 201 (злоупотребление полномочиями) Уголовного кодекса РФ.

На основании данных материалов Следственным управлением УМВД России по Василеостровскому району Петербурга в отношении генерального директора ООО «Жилкомсервис № 1 Василеостровского района» возбуждено уголовное дело, сообщает прокуратура Петербурга.



## Преимущества комплекса:

- Городская прописка
- Индивидуальные коммуникации
- Транспортная доступность
- Сочетание городских удобств и экологически чистой зоны пригорода
- Высокая степень готовности домовладений



# Комфортный дом в Петергофе

с участком 1200 м<sup>2</sup>

Тел. 940-10-05 [trest47.ru](http://trest47.ru)

Проектная декларация опубликована на сайте [www.dom.trest47.ru](http://www.dom.trest47.ru)

## НОВОСТИ

## Отель на родине

Никита Кулаков / Петербургская компания «БТК девелопмент», принадлежащая первому руководителю пивоваренной компании «Балтика» и экс-президенту «Олимпстроя» Таймуразу Боллоеву, завершила строительство первого отеля на Северном Кавказе. Управлять им инвестор будет собственными силами.

Компания «БТК девелопмент» Таймураза Боллоева завершила строительство отеля «Александровский» на 30 номеров с конференц-залом и спа-комплексом во Владикавказе, сообщила пресс-служба «БТК девелопмент». Объект построен на месте бывшего магазина «Детский мир» на пр. Мира, который компания Таймураза Боллоева выкупила на торгах. Цена покупки не называется. Строительство началось в конце 2009 года. Открытие отеля класса 4 звезды состоялось на прошлой неделе в присутствии главы Республики Северная Осетия Таймураза Мамсурова и председателя правительства республики Сергея Такоева. Объем инвестиций в проект не раскрывается. Но, по словам экспертов, вложения в стандартный номер отеля класса 4 звезды – от 150 тыс. EUR. «Инвестиции в этот отель не просто сопоставимы с вложениями в аналогичные проекты Москвы и Санкт-Петербурга, а значительно выше. Вопрос окупаемости гостиницы мы не ставим. Это не коммерческий проект, а наш вклад в развитие Осетии как туристического центра и инвестиционно привлекательного региона», – заявил Таймураз Боллоев. Напомним, что глава компании является уроженцем республики. Управлять новым отелем будет ООО «БТК отели», принадлежащее «БТК групп». Цены за одноместное размещение в сутки в новом отеле составят от 8,5 до 15 тыс. рублей. «Заявленные цены кажутся завышенными. Судя по всему, это будет клубный проект», – говорит заместитель директора департамента консалтинга «Colliers International Санкт-Петербург» Василий Довбня и добавил, что отельный бизнес сложный – сильно зависящий от сезонности. Отель в Осетии – первый девелоперский проект компании за пределами Петербурга. В портфеле «БТК девелопмент» офисные комплексы Volvoev Center (класс А) и «Петергофский» (класс В), а также комплекс таунхаусов Ollila и коттеджные поселки «Академические дачи» и «Балтийская ривьера». В финальной стадии строительства находится МФК «У Красного моста».

# Градсовет отправил проект отеля Starwood на доработку

Антонина Асанова / Архитекторам снова не понравились фасады будущего отеля сети Starwood, который планирует возвести на Пироговской набережной между домами № 7 и 9 ООО «Ремстройинтур», дочерняя структура туристического оператора «Балтик Трэвел Компани». Компания занимается согласованием проекта с 2003 года. ↗

Новый проект гостиницы представил молодой архитектор Евгений Золотухин из московского бюро ООО «Технология строительства». На участке площадью 2,9 тыс. кв. м он предложил возвести 11-этажную гостиницу класса 3+ на 154 двухместных номера, с магазином, интернет-кафе, 2-этажным гаражом на 40 машино-мест и садом внутри квартала. Объем инвестиций в строительство должен составить 40 млн USD, рассказал генеральный директор компании «Ремстройинтур» Алексей Фильков.

Архитекторы в целом согласовали объемно-пространственное решение отеля, утвердив высоту конька 28 м и всего корпуса – 30,5 м. Однако одобрили проект не окончательно, решив позже вернуться к рассмотрению внешнего облика здания. Градсовет остался недоволен трехчастным решением фасада, зрительно уменьшающим застройку за счет расстекловки в два этажа, раскритиковал наклонную кровлю, как и фасад, обшитую травертином, и посоветовал на отсутствие ансамбловости и связи проекта с окружением.

«Конечно, не шедевр, но ведь в первый за последние пять советов вынесли нормальный проект», – возмутился со своего места глава «Студии 44» Никита Явейн, один из немногих сторонников эскизного решения. Его призывы к коллегам обратить внимание на то, что неподалеку от проектирующегося здания находятся не только исторические памятники, но и комплексы «Аврора» и «Монблан», а будущее развитие набережной, скорее всего, и вовсе не предполагает ансамбловости, осталось не услышанным. Инвесторы тоже приняли решение архитектурного сообщества без радости. Это уже не первый проект гостиницы, представленный компанией на Градсовете. В 2008 году эскиз здания с высотными параметрами 40-42 м коллегам представлял Сергей Чобан, глава бюро «Чобан и партнеры». Однако рассмотрение прошло еще менее удачно – проект архитекторы отвергли, а позже и требования к высотным параметрам застройки изменились.

Кроме того, значительное время у «Ремстройинтура» заняла попытка объединить участок на Пироговской набережной с соседним, на котором находится корпус бывшей больницы Общины сестер милосердия. Проект реконструкции памятника под 4-звездочную гостиницу того же оператора сейчас готовит «Архитектурное бюро М.И. Яковлева».



Новый проект гостиницы представил молодой архитектор Евгений Золотухин из московского бюро ООО «Технология строительства» (в тельняшке)

## МНЕНИЕ



Евгения Тучкова, старший консультант департамента консалтинга «Colliers International Санкт-Петербург»:

↗ – В Петербурге по-прежнему ощущается недостаток качественных гостиниц сегмента три звезды. Поэтому этот отель будет востребован, даже несмотря на некоторые минусы, такие как удаленность от метро и остановок общественного транспорта. Строительство второго отеля в другом сегменте – вполне логичный шаг «Старвуда» для продолжения развития бизнеса в Петербурге. А двухместный формат – наиболее востребованная и типичная категория номеров для этого сегмента гостиниц, рассчитанных на бизнес-туристов, людей, приезжающих в командировки.

При этом обязательства по реконструкции еще одного памятника – здания водолечебницы на Пироговской набережной, 7, – инвестор выполнил еще в 2002-2006 годах.

Ввод отеля придется на период снижения активности девелоперов в гостиничном секторе, считают аналитики рынка. Начиная с 2009 года на рынок выходило примерно по 1 тыс. номеров ежегодно, однако за следующие 4 года мы ожидаем появления не более 1,3 тыс. номеров в целом, сообщает в Colliers International.

«Окупаемость отеля составит около 7-9 лет, – оценивает директор департамента коммерческой недвижимости АРИН Екатерина Лапина. – Местоположение для гостиницы такого класса выбрано правильно – хорошая транспортная доступность, хорошие виды, близко от центра».

Компания готова выйти на стройплощадку в течение двух месяцев после получения всех согласований, на строительство новой гостиницы должно уйти два года, рассказал господин Фильков. Предположительно, отель откроется в 2015 году под международным брендом Aloft компании Starwood Hotels & Resorts Worldwide (гостиница W на Вознесенском проспекте, 6). Договор с оператором был подписан летом этого года.

## ПЕТРОМЕТАЛЛ

МЕТАЛЛ В РАБОЧЕЙ ФОРМЕ



ПРОДАЖА МЕТАЛЛОПРОКАТА (ЛИСТ Г/К И Х/К, АРМАТУРА, БАЛКА, УГОЛ, ШВЕЛЛЕР, ТРУБЫ ПРОФИЛЬНЫЕ)



ПРОИЗВОДСТВО И ПРОДАЖА КОНТЕЙНЕРОВ МЕТАЛЛИЧЕСКИХ ДЛЯ ТБО (ДЛЯ СБОРА И ТРАНСПОРТИРОВКИ ТВЕРДЫХ БЫТОВЫХ И СТРОИТЕЛЬНЫХ ОТХОДОВ) И ДРУГИХ МЕТАЛЛОКОНСТРУКЦИЙ



ПРОИЗВОДСТВО ПРОСЕЧНО-ВЫТЯЖНОГО ЛИСТА (ПВЛ) (В Т.Ч. ПО ВАШИМ РАЗМЕРАМ)



ПРОИЗВОДСТВО СКОБО-ГИБОЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ ИЗ АРМАТУРЫ (АНКЕРЫ, СКОБЫ, ЗАКЛАДНЫЕ, ХОМУТЫ И ПР.). БОЛЬШИЕ ОБЪЕМЫ



КАЧЕСТВЕННАЯ РЕЗКА МЕТАЛЛА (ПЛАЗМА, ГИЛЬТИНА)



ПРОИЗВОДСТВО ГЛАДКОЙ И ПЕРИОДИЧЕСКОЙ АРМАТУРЫ В ПРУТКЕ ДИАМЕТРОМ ОТ 5 ДО 16 ММ, (ВОЗМОЖНО ПРОИЗВОДСТВО ПРУТКОВ ЛЮБОЙ ДЛИНЫ ДО 14 М)

+7 (812) 703-3434 • WWW.PTML.RU • +7 (812) 363-3434

## СТРОИТЕЛЬНЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

### УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ!

Приглашаем вас к участию в тематических разделах газеты «Строительный Еженедельник»

22.10.2012

Приложение «Финансы и страхование»  
Технологии и материалы:  
Рынок демонтажных работ

05.11.2012

Карта района: Приморский район  
Технологии и материалы:  
Материалы для фасадов  
Реставрация

29.10.2012

Приложение «Энергетика и инженерная инфраструктура»  
Технологии и материалы: Фундаменты

12.11.2012

Приложение «Финансы и страхование»  
Технологии и материалы: Системы контроля качества металлопроката.  
Инновационные технологии

По вопросам размещения рекламы обращайтесь: (812) 380-15-81, 458-03-40

# Apollo опять продают

**Никита Кулаков** / Бизнес-центр Apollo, о продаже которого всего месяц назад заявила Группа ЛСР, снова выставлен на торги. Эксперты считают, что он будет интересен конечным пользователям, а не инвесторам. ➔

Российский аукционный дом (РАД) готовит к торгам бизнес-центр класса А Apollo на Петроградской стороне. Всего месяц назад о его продаже сообщила Группа ЛСР, подконтрольная сенатору Андрею Молчанову. Но имя нового владельца здания до сих пор не известно. Пресс-служба РАД уточнила, что «продавец – не ЛСР, а другое юрлицо». Правда, в управляющей компании А+Estate (структура ЛСР, которая управляет коммерческой недвижимостью группы, в том числе Apollo) сообщили, что все вопросы по поводу готовящейся продажи бизнес-центра «нужно адресовать в ЛСР». Но пресс-служба холдинга категорически заявляет, что Apollo уже продан.

По данным РАД, бизнес-центр класса А Apollo общей площадью 8,3 тыс. кв. м (арендопригодная – 5,9 тыс. кв. м) расположен на пр. Добролюбова, 8. Чистая ставка аренды – 11,9 тыс. рублей за 1 кв. м в год. Годовой доход – 64,9 млн рублей. Ставка капитализации – 9%. Цена на актив и дата продажи еще не определены. По оценке экспертов АРИН, рыночная стоимость Apollo может быть 24-26 млн USD.

О том, что Группа ЛСР продала Apollo, а также бизнес-центр «Орлов» в составе «Парадного квартала» в Петербурге, стало известно месяц назад из отчетности холдинга. Председатель совета директоров Группы ЛСР Игорь Левит заявлял в СМИ, что сделка была закрыта в июне, а активы были проданы единым лотом одному

стороннему покупателю, «который никакого отношения к Группе ЛСР не имеет». Но участники рынка тогда утверждали, что ЛСР перебросила активы на другие юрлица для своих внутренних целей. Хотя сформулировать эти цели никто из опрошенных экспертов внятно не смог. Было предположение, что сделка могла положительно повлиять на стоимость акций компании

арендаторами, гарантирующими стабильный арендный доход», – уверен руководитель отдела по работе с владельцами офисных помещений Jones Lang LaSalle в Санкт-Петербурге Лилия Еременко. «Но, скорее всего, он будет интересен финальным пользователям, а не инвесторам, которых привлекает ставка капитализации от 12%. А здесь только 9%», – подсчитали эксперты

**Если новый собственник сделает покупку с инвестиционными целями, не исключено, что в скором времени он перепродает купленные активы, но уже дороже**

в краткосрочном периоде. Также эксперты указали на не слишком удачную отчетность за первое полугодие 2012 года (чистая прибыль группы снизилась на 64% до 257 млн рублей, а выручка – на 1% до 22,6 млрд рублей). При этом в той же отчетности сообщалось, что «положительный эффект на EBITDA от списания изменений справедливой стоимости бизнес-центров Apollo и «Орлов» составил 1,1 млрд рублей».

Эксперты говорят, что Apollo – ликвидный актив. «Это качественный бизнес-центр с отличным местоположением и транспортной доступностью. Он полностью заполнен

«Colliers International Петербург». «Если новый собственник все-таки делает покупку с инвестиционными целями, не исключено, что в скором времени он перепродает купленные активы уже дороже», – полагает директор Astera Людмила Рева.

По заявлению Игоря Левита, «бизнес ЛСР в коммерческой недвижимости заканчивается». «Это не значит, что мы вот-вот ликвидируем юридическое лицо А+Estate, которое управляет коммерческими площадями группы. Но после продажи Apollo и «Орлова» у компании крупных бизнес-центров в активе не осталось», – пояснил он.

## НОВОСТИ

➔ **Председатель правления Федеральной сетевой компании** Олег Бударгин не исключает отмены платы за технологическое подключение к электросетям. В ходе рабочего совещания в Самаре господин Бударгин предложил в ближайшее время сделать процедуру подключения потребителей к электросетям бесплатной. Правда, никаких конкретных сроков по реализации этих планов топ-менеджер не озвучил. Следует отметить, что сегодня услуги по техприсоединению являются одним из ключевых источников дохода электросетевых компаний. Так, одна из крупнейших сетевых компаний региона ОАО «Ленэнерго» в прошлом году продала услуг по техприсоединению на 5,8 млрд рублей. Представители сетевых компаний указывают на то, что в случае отмены платы за подключение должно быть понятно, за счет чего будут окупаться инвестиции. Скорее всего, предполагают аналитики, в этом случае основная нагрузка пойдет на тариф по передаче электроэнергии. То есть нагрузка будет перенесена со строителей на конечных потребителей. «В среднем в себестоимости массового многоэтажного жилищного строительства расходы на инфраструктуру составляют около 30%, непосредственно доля подключения к коммуникациям и сетям может достигать 10-15%», – говорит Анна Мишутина, аналитик ИК «Финам». «Стоимость квадратного метра вряд ли уменьшится, поскольку в настоящее время ее в основном определяет спрос. А квартиры раскупаются и по такой стоимости», – считает Всеволод Шербаков, зам. директора департамента консалтинга «Colliers International Санкт-Петербург».

## КРЕДИТОВАНИЕ ДЕВЕЛОПЕРОВ

Финансирование  
крупного  
бизнеса




**Кредитование  
застройщиков  
жилой недвижимости**

### Специальные условия:

- выгодные условия кредитной линии
- короткие сроки рассмотрения кредитной заявки
- размер кредита до 60% от общей суммы затрат на строительство
- аккредитация объекта по ипотечным программам Банка БФА

(812) 458 54 54 (495) 662 63 63 bank.bfa.ru

# Саморегулирование: на марше или на перепутье?

Прошедший в конце сентября съезд НОСТРОЙ выявил идейное противостояние внутри объединения. За корректировку курса развития саморегулирования проголосовало 40% строительного сообщества. «Строительный Еженедельник» обратился к руководителям саморегулируемых организаций с просьбой прокомментировать итоги съезда и дать прогноз дальнейшей деятельности НОСТРОЙ. 



**Алексей Белоусов,** вице-президент СРО НП «Объединение строителей Санкт-Петербурга», координатор НОСТРОЙ по Санкт-Петербургу



– В конце сентября состоялся VI съезд НОСТРОЙ, главным вопросом которого были выборы президента объединения. Какую оценку этому событию вы можете дать спустя полмесяца? О чем говорит распределение голосов при голосовании, которое произошло на съезде?

**Алексей Белоусов:**

– Я оцениваю итоги съезда как предсказуемые, он прошел в деловой спокойной, рабочей обстановке. К сожалению, на съезде не было жарких дебатов. Не обсудили стратегические перспективы развития системы саморегулирования в России. Не были затронуты актуальные вопросы, связанные с деятельностью саморегулируемых организаций, выдающих допуски с нарушением действующего законодательства. Также прошли без внимания проблемы, связанные с имущественной ответственностью СРО в свете изменения законодательства и иные острые вопросы. Съезд прошел как отчет совета и президента. Думаю, на следующем съезде эти вопросы должны обязательно войти в повестку дня, и я как координатор НОСТРОЙ по Санкт-Петербургу буду предлагать их от лица окружающей конференции нашего города.

**Кирилл Иванов:**

– На съезде у меня сложилось впечатление, что нам всем навязывалась мысль: «Кто не любит аппарат НОСТРОЙ – враг», «Кто любит Басина – друг» и проч. При чем тут аппарат, или Басин, или Петров? НОСТРОЙ – это мы, саморегулируемые организации и наши члены. Это, к сожалению, не всем понятно.

Съезд в очередной раз показал наличие здорового прагматизма среди руководителей СРО. Показал, что есть иное представление развития НОСТРОЙ и саморегулирования в целом. Нельзя в который раз крутить одну и ту же пластинку. Другое дело, что в своем стремлении сломать через колено аппарат на этот раз действительно «перепнул палку».

Я на съезде много общался с руководителями различных СРО из разных регионов. То давление, авторитаризм, а где-то и откровенно силовое воздействие на руководителей СРО дало контррезультат. Вместо подчинения этому запугиванию народ, наоборот, распрямил плечи. Можно констатировать факт, что именно тот курс на раскол, который реализовывался последние два года, и дал тот результат, который мы имеем. К сожалению, ни мне, ни другим коллегам не удалось достучаться до аппарата с той мыслью, что нужно направить курс на преодоление того раскола, который существует внутри нашей общественной организации. Нужно найти инструменты, сменить отношение, повернуться лицом к людям, которые тебя наняли для выполнения задач, необходимых строителям. Нельзя игнорировать мнения регионов. Так что все проблемы остались нерешенными. Мы просто немного сами себя повоспитывали. Увы, это наш уровень эволюции.

**Михаил Воловик:**

– За время функционирования института саморегулирования в России Национальное объединение строителей прошло

огромный путь по курсу, который был задан Ефимом Басиным. Сделано многое: воссоздана структура строительного комплекса России в новых экономических условиях, как результат, стройкомплекс управляется воистину демократическим институтом! Однако на пути модернизации строительной отрасли, становления объединения, наверное, неизбежны и ошибки. Ответ на вопрос, насколько допущение указанных ошибок критично, и был получен на VI Всероссийском съезде строителей. Резюмируя его итоги, я могу отметить следующее: с одной стороны, избранный на очередной срок президент Национального объединения строителей Ефим Басин получил вотум доверия со стороны строительного сообщества, его поддержало большинство, а с другой стороны, часть руководителей СРО выступила за перемены в руководстве объединения.

Тем не менее остаются очевидными назревшие перемены, такие как усиление контроля за практической реализацией стоящих перед строительным сообществом вопросов, усиление роли комитетов, развитие института координаторства, окружных конференций, которые предстоит реализовать вновь избранному президенту НОСТРОЙ. Есть мнение, что выделяемые НОСТРОЙ на решение первоочередных задач и вопросов средства не соответствуют масштабу целей, а бюджетный процесс не является эффективным и прозрачным. Профессионализм исполнительных лиц, в обязанности которых входит реализация своевременных и нужных решений, вызывает сомнения, подрывает репутацию НОСТРОЙ и отрицательным образом сказывается на отношении профессионального строительного сообщества, не чувствующего опоры и поддержки со стороны призванной их защитить организации. Поэтому решение вопроса доверия профессионального сообщества к аппарату остается открытым. И итоги, уверен, объективного расследования и изучения фактов подтвердят либо опровергнут те суждения, которые были высказаны на съезде.

**Владимир Юсупджанов:**

– Итоги съезда в общем отрицательные. Съезд показал раскол, и даже не в строительной отрасли, не в среде строительных организациях – членах СРО, а среди руководителей этих самых СРО. Одних устраивает сложившаяся после осени 2011 года ситуация, других – нет. Эти другие хотели бы видеть и участвовать в развитии саморегулирования для своих членов, а не в осваивании членских взносов.

**Александр Гримитлин:**

– Распределение голосов при выборах президента НОСТРОЙ, безусловно, является для сообщества значимым, на такие вещи нужно обращать внимание. Мы видим, что количество голосов за нашего действующего президента уменьшилось по сравнению с тем, которое было два года назад.

**Сергей Алпатов:**

– По результатам работы съезда можно смело утверждать, что саморегулируемые

организации неравнодушны как к работе НОСТРОЙ, так и в целом к тому, что происходит в строительной отрасли. В то же время стало понятно, что политика, проводимая НОСТРОЙ по превращению национального объединения в министерство, не нашла поддержки среди саморегулируемых организаций. Участники съезда отметили пренебрежительное отношение некоторых руководителей НОСТРОЙ к членам объединения. Было отмечено невыполнение решения предыдущего съезда касательно совмещения должностей работников аппарата НОСТРОЙ. Многие инициативы, выдвигаемые национальным объединением, не находят поддержки снизу. И несмотря на регулярно декларируемую борьбу с так называемыми коммерческими СРО, сам аппарат НОСТРОЙ, как показывает практика, постоянно ведет коммерческую деятельность. По сути, единственный вопрос, который национальному объединению удалось решить законодательно, – увеличение срока, на который избирается президент НОСТРОЙ. Такую работу нельзя признать удовлетворительной.

**Владимир Шахов:**

– Нужно отметить, что после проведения предсъездовских окружных конференций многие прогнозировали только один вариант распределения голосов на съезде. Как оказалось, это было несколько самонадеянный подход. Окружные конференции строительных СРО Санкт-Петербурга и СЗФО критиковали за тайную процедуру голосования при выдвижении кандидатов, но, как показал съезд, именно тайное голосование отражает реальную расстановку сил и обеспечивает подлинную демократичность принятых решений. Распределение голосов свидетельствует о том, что среди членов НОСТРОЙ есть некое противостояние, впрочем, противостояние мирное. Рядовые участники саморегулирования понимают, что перемены необходимы, но в данный момент ресурсов для серьезных изменений еще недостаточно. В то же время силы оппонентов могут нарастать. Продолжает существовать неустойчивое равновесие системы, о котором я уже неоднократно упоминал, говоря о саморегулировании в целом. Как минимум сегодня можно и нужно говорить о том, что программа, выдвинутая кандидатом, который получил более 40% голосов, имеет право на существование. В ней есть серьезные предложения, на которые нужно не только обратить внимание, но и учесть при дальнейшем развитии саморегулирования в строительной отрасли.

– За что, по сути, голосовали противники политики Ефима Басина? Какие реформы и программные пункты они поддерживали?

**Алексей Белоусов:**

– По сути, как таковых «противников» Ефима Басина, президента НОСТРОЙ, было меньшинство, но результаты голосования говорят о том, что протестные настроения достаточно серьезны. Это должно



**Михаил Воловик,** член совета НОСТРОЙ, президент СРО НП «Центрстройэкспертиза-статус»



**Владимир Шахов,** первый вице-президент СРО НП «Строительный ресурс», генеральный директор НП «Национальный центр «Специальный ресурс»



**Владимир Юсупджанов,** президент СРО НП «УСПП»



**Александр Гримитлин,** директор СРО НП «Инженерные системы – монтаж»



**Кирилл Иванов,** директор СРО НП «РОССТО-Дормост»



**Сергей Алпатов,** генеральный директор НП «Объединение подземных строителей»



быть правильно учтено президентом национального объединения, советом и аппаратом НОСТРОЙ в дальнейшей работе в течение ближайших 2 лет. Также следует отметить серьезное расхождение между результатами «предварительного» голосования на окружных конференциях и голосования на съезде. Отчасти это можно отнести к форме волеизъявления: только в Санкт-Петербурге голосование по кандидатурам президента НОСТРОЙ было тайным, остальные округа выбрали открытый способ поддержки. В то же время со стороны петербургских саморегулируемых организаций есть определенные претензии к работе аппарата и совета НОСТРОЙ, о которых меня как координатора информировали коллеги. Если сложить все эти факторы вместе, становятся понятными и объяснимыми результаты голосования на съезде. Как я уже говорил, к сожалению, борьба за пост президента не стала в этот раз борьбой идей или поддержки тех или иных подходов к повышению эффективности работы системы саморегулирования в Российской Федерации. Поэтому говорить о поддержке делегатами съезда той или иной системы взглядов не приходится.

#### Кирилл Иванов:

– Я не думаю, что в НОСТРОЙ есть личные противники Ефима Басина. Я, во всяком случае, к ним не принадлежу. Люди голосовали за альтернативу, за обновление. Мы ждем чего-то, что можно было бы реально «потрогать руками», а не «восприять мысленно». Ведь за те полтора миллиарда, что прокачались через НОСТРОЙ за 3 года, можно было бы построить транспортную развязку или путепровод или сделать капремонт 25 км дорог III категории. И это можно было бы «потрогать руками».

#### Михаил Воловик:

– Основным пунктом программы Сергея Петрова – оппонента Ефима Басина на выборах в президенты НОСТРОЙ – было то, что НОСТРОЙ не должен вмешиваться во внутренние дела СРО, чрезмерно контролировать СРО, не должен быть «общественным министерством». Также президент, вице-президенты и руководители аппарата НОСТРОЙ не должны совмещать работу в НОСТРОЙ с постами в бизнесе и СРО. Бюджетный процесс должен стать эффективным и прозрачным и в основном осуществляться через комитеты НОСТРОЙ.

#### Владимир Юсупджанов:

– Голосовали не против Ефима Басина, а против той политики, против того «бизнес-шоу», которое устроили в саморегулировании.

#### Александр Гримитлин:

– Понятно, что чем больше человек работает, тем больше шансов, что его деятельность кому-то не понравится – это с одной стороны. С другой стороны, и в деятельности НОСТРОЙ, вероятно, не все было замечательно. Нельзя сказать, что она была плохой – это было бы совершенно неправильно, более того, я считаю, что она была во многом достойной, хотя, конечно, есть над чем работать. Видимо, это «над чем работать» и проявилось в итогах голосования. Во-вторых, я думаю, что в ходе самого съезда давление со стороны президиума было чуть больше, чем было необходимо, и это тоже могло вызвать у части делегатов небольшой протест. Ну и, конечно, сыграла свою роль фигура Сергея Валерьевича Петрова – это неординарный человек и, бесспорно, достойный кандидат и оппонент. На мой взгляд, для демократической процедуры голосования выигрыш более чем на 10% – результат вполне нормальный. Разумеется, учесть настроения организаций, не поддержавших действующего президента, обязательно нужно. Я не сомневаюсь, что Ефим Владимирович – человек мудрый и опытный, он разберется и поймет, что

именно нужно скорректировать в деятельности НОСТРОЙ, чтобы всем было еще лучше.

#### – Какие практические шаги, на ваш взгляд, должны последовать за этим съездом?

#### Алексей Белоусов:

– Я думаю, все определит следующий съезд, целями и задачами которого, на мой взгляд, должны стать как раз определение новых путей и направлений развития системы саморегулирования в России.

#### Кирилл Иванов:

– Я не верю, что что-то серьезно изменится в работе совета. У нас де-факто совет не коллегиальный, а подкивальный орган, которому что подадут, то и будет скушано. Тем не менее есть работа, которая ведется в рамках отраслевых комитетов. Я нахожу достаточно эффективной ту работу, которая ведется Комитетом по транспортному строительству и Комитетом по ценообразованию. У меня есть видение, что именно НОСТРОЙ должен стать тем источником информации по ценообразованию в строительстве, который должно использовать государство при регулировании строительного рынка. Ни какие-то там центры ценообразования, а НОСТРОЙ должен говорить: сегодня на рынке труда специалисты стоят столько, материалы столько, механизмы столько. Корректируйте расценки по нашим показателям. Это работа будет не просто понятна строителям, но ее можно будет реально «потрогать руками». Строители увидят ее результат в сметах, в стартовой цене, в платежках, в зарплате. И тогда ни у кого не возникнет ни малейшего вопроса про членские взносы и надо ли их платить. Пока что нам похвастаться нечем.

#### Михаил Воловик:

– Курс, по которому идет объединение, закреплён в приоритетных направлениях деятельности НОСТРОЙ, а все фундаментальные решения принимает съезд, то есть все профессиональное сообщество в целом. Со своей стороны, хотелось бы добавить, что свою четкую и принципиальную позицию по ряду вопросов, в частности по невозможности передачи контрольных функций НОСТРОЙ, я намерен отстаивать и дальше. Также я твердо уверен, что разрабатываемые стандарты должны непременно апробироваться, а все заключаемые договоры должны пройти ревизию на экономическую целесообразность. Если есть возможность сделать ту или иную работу силами сотрудников аппарата, стоит сэкономить средства для решения других вопросов. Нашей приоритетной задачей на ближайшие 2 года будет не только сохранение основных точек заданного курса в направлениях деятельности НОСТРОЙ, но и перевод программ на новый качественный уровень с учетом завершения этапа становления саморегулирования в соответствии с мнением сообщества. Надеюсь, что руководство НОСТРОЙ обратит более пристальное внимание на одну из приоритетнейших задач – обеспечение отрасли

квалифицированными рабочими кадрами. Итоги съезда явились показателем того, что стоит внести изменения в систему управления делами в НОСТРОЙ, наладить техническое обеспечение работы и пересмотреть кадровый состав. Нужно наладить строгий контроль за всеми звеньями административной цепи и упростить диалог с профессиональным строительным сообществом. Те, кто неравнодушен к будущему отечественного стройкомплекса, ожидают реализации миссии НОСТРОЙ как площадки для выработки коллективного мнения строительного сообщества по актуальнейшим проблемам деятельности строительной отрасли.

#### Александр Гримитлин:

– Любая, в том числе общественная организация – это улица с двусторонним движением. Нельзя сказать, что вот мы проголосовали за Ефима Басина – и теперь пусть он за нас думает, а наше дело – сидеть в уголке. Нужно выходить с инициативами и не ждать, когда они придут «сверху». Конечно, и руководству НОСТРОЙ нужно задуматься и больше внимания уделять тому, что предлагают с мест. Хотя, это мое личное мнение, зачастую с мест предлагаются не самые разумные решения, иногда может быть популистские и не слишком перспективные. Но движение должно быть двусторонним: нужно прислушиваться к тому, что хотят региональные организации – сами СРО и их члены, и принимать какие-то встречные шаги, их поддерживать. И еще, на мой взгляд, был серьезный недостаток в работе НОСТРОЙ – это отсутствие реакции на критику. Какая бы анонимная, неконструктивная или некомпетентная она ни была, нужно на это реагировать, отвечать, опровергать и т. д. Понятно, что не хочется время тратить, но это один из элементов демократического процесса. Во всяком случае нужно демонстрировать, что вам не безразлично, что о вас говорят. Все-таки мы общественная организация и должны укреплять свой авторитет, в том числе своевременной и адекватной реакцией, аргументированным ответом на критику. Думаю, отсутствие реакции на критику также сыграло свою роль в распределении голосов.

#### Сергей Алпатов:

– Необходимо более активно проводить работу в области изменения законодательства в части строительной отрасли. Требуется активизировать работу в области международного сотрудничества. А также более активно проводить совместную работу с другими национальными объединениями, с НОП и НОИЗ.

#### Владимир Шахов:

– Первый шаг очевиден – это глубокий анализ произошедшего. Не надо скорапалительных выводов. Нужно время, чтобы эмоции улеглись и сформировалась рациональная оценка итогов события. Ведь съезд – это не цель, а только очередной этап становления системы. С учетом результатов этого шага нужно глубочайшим образом проанализировать, где мы сейчас находимся, куда мы должны идти, с какой скоростью и с какой командой.

#### МНЕНИЕ



**Владимир Ловцов,**  
начальник Департамента по вопросам экономической политики аппарата полномочного представителя Президента РФ в СЗФО:



– С точки зрения демократических выборов победа Е.В. Басина с преимуществом в 10% является убедительной. Но для организации, которая принимает основные решения путем голосования, существуют ключевые вопросы, решение которых требует поддержки абсолютного большинства. Ситуация, при которой 40% голосов отданы оппоненту, как правило, не позволяет консолидированно решать стратегические вопросы. Это значит, что надо договариваться. Но полное согласие всех по всем позициям очевидно недостижимо. Нужно определить, какие вопросы являются для сообщества ключевыми и требуют первоочередного решения. Например, в акционерных обществах в случае выявления существенных разногласий есть практика сбора для их обсуждения рабочих совещаний. Думаю, такая неформальная встреча руководителей СРО для выработки консенсуса в сложившейся ситуации была бы вполне уместна.

Считаю, что следующим шагом должна стать всероссийская конференция или встреча руководителей и представителей СРО в другом формате, на которой в режиме свободного диспута произойдет обсуждение практических шагов, которые мы должны или не должны предпринять на следующем съезде. Думаю, такая конференция должна пройти не позднее февраля, чтобы весенний съезд не превратился в очередное протокольное мероприятие с навязанной повесткой. Очень важно тем, кто думает о долгосрочных перспективах, обраться, чтобы провести неформальный обмен мнениями: обсуждение, которое выльется не в гонорарно, а в сигнал для всего сообщества, чтобы следующий очередной съезд смог принять конкретные решения в части развития саморегулирования в сторону округов и регионов. Может быть, эти предложения и решения будут востребованы только завтра, но начинать думать о будущем нужно уже сегодня.

– На съезде было очень большое количество критических выступлений от СРО из разных регионов, в том числе о необходимости наращивать присутствие специалистов НОСТРОЙ в федеральных округах. С чем это связано?

#### Алексей Белоусов:

– Я бы выделил несколько региональных проблем, которыми необходимо заняться в первую очередь, – это проблемы качества взаимодействия региональных СРО с органами государственной власти на местах, вопросы деятельности недобросовестных СРО, зарегистрированных только в трех регионах РФ, но работающих практически на всей территории России, а также различия в формировании строительных портфелей заказов в регионах: если в Москве, Санкт-Петербурге и Московской области и ряде других регионов лидирует портфель инвестиционных заказов, то в большинстве субъектов РФ это в основном госзаказ.

#### МНЕНИЕ



#### Сергей Петров, депутат Госдумы РФ:

– Основой института саморегулирования являются региональные саморегулируемые организации, которые на сегодняшний момент в регионах не получают достаточной помощи от Национального объединения строителей. Органы региональной исполнительной и законодательной власти на местах не имеют информации о работе НОСТРОЙ, поэтому работа наших СРО серьезно затруднена и взаимодействие с надзорными органами ослаблено. Нам необходимо выстроить модель работы Национального объединения строителей в регионах с учетом конкретных потребностей СРО. Нужно перераспределить функционал Национального объединения строителей таким образом, чтобы большая часть аппарата работала на нужды саморегулируемых сообществ в регионах. Это касается как самих СРО, так и их филиалов.

Окончание. Начало на стр. 8-9

#### Михаил Воловик:

– Мощнейшим инструментом присутствия НОСТРОЙ в регионах является институт координаторства, окружных конференций, поэтому этот институт будет развиваться. Национальное объединение со структурой координаторов должно не менее активно продолжать работать в регионах, как это было ранее, ориентируясь на столицу как на флагман. Институту координаторства с успехом удалось преодолеть период непонимания, и по прошествии времени помощь координатора в решении вопросов, волнующих СРО в федеральных округах, признана действительно неоценимой. Эту работу планируется усилить, ведь масштаб стоящих перед округами задач огромен.

#### Сергей Алпатов:

– Сегодня прежде всего нужно активизировать работу координаторов НОСТРОЙ, занятых проведением окружных конференций, в ходе проведения которых формируется позиция регионов. И уже исходя из позиций регионов НОСТРОЙ должен формировать собственную позицию.

#### Владимир Шахов:

– Реальная работа СРО, в том числе взаимодействие с органами государственной власти, происходит не только в Москве. Наши члены – строительные компании работают в регионах, и зачастую защищать их интересы представителям СРО приходится в кабинетах региональных строительных министерств, комите-

тов по строительству и т. д. Возможно, в этом смысле накопились вопросы к аппарату НОСТРОЙ. В частности, в отношении руководителя аппарата Михаила Викторова анонимы распространяют порочащие его сведения. Но надо понимать, что этот человек с нуля организовал работу структуры, которая за истекший период доказала свою дееспособность. Более того, ошибки и недочеты в работе принято исправлять тому, кто их допустил. Уверен, что к следующему съезду вопросов будет меньше.

Координаторам для эффективной работы в регионах нужна поддержка. Сейчас они, являясь, как правило, руководителями СРО, используют ресурсы собственных организаций, и это не совсем правильно. Сейчас ошибочно считается, что

координатор – это один из органов управления Национального объединения строителей на местах. Такой подход нужно менять. Перераспределение финансовых ресурсов, которые аккумулирует национальное объединение, в пользу округов позволит использовать их более эффективно, с учетом региональной специфики. И все это требует детального обсуждения.

Но что абсолютно точно – позиция Национального объединения строителей должна формироваться «снизу». Уже выстроенную систему взаимодействия через окружные конференции нужно укреплять и развивать, чтобы не было попыток проводить решения или представлять некие позиции от имени НОСТРОЙ без учета мнения всех регионов.

## МНЕНИЯ



#### Александр Ишин, вице-президент НОСТРОЙ:

– VI съезд Национального объединения строителей прошел в рамках конструктивного диалога и выполнил свои основные задачи. Он больше носил технический характер: основными мероприятиями, которые были предусмотрены в рамках съезда, стали выборы президента НОСТРОЙ и избрание членов в совет Национального объединения строителей. Президентом стал Ефим Басин, однако некоторой части профессионального сообщества была ближе программа депутата ГД РФ Сергея Петрова, что и отразило голосование. Выборы лишний раз показали, что существует плюрализм мнений. По многим проблемам, о которых в своей программе говорил Сергей Петров, Национальным объединением строителей работа уже ведется. Никто не обвинял НОСТРОЙ в бездействии, более того, оппоненты построили свою политику на критике работы НОСТРОЙ, но ведь в любом деле можно найти минусы. При этом все сошлись во мнении, что система саморегулирования в строительной отрасли сложилась и работает и можно говорить о ее дальнейшем совершенствовании. Ефим Басин заверил, что все конструктивные замечания, которые были выдвинуты в адрес НОСТРОЙ, будут учтены в последующей работе объединения. В дальнейшем национальное объединение сосредоточит свои усилия на решении законодательных вопросов: внесении поправок в Градостроительный кодекс РФ, введении федеральной контрактной системы, совершенствовании норм по саморегулированию и сокращении административных барьеров в строительстве и других. Быстрое решение этих задач приведет нас к высококонкурентному рынку, где побеждает квалифицированный застройщик, а в итоге в плюсе остается конечный потребитель.



#### Александр Халимовский, президент НП СРО «Альянс строителей», член совета НОСТРОЙ:

– В работе форума приняли участие делегаты от всех 240 региональных представительств, входящих в состав НОСТРОЙ. В ходе выступлений был выделен ряд проблем, решением которых необходимо заняться в приоритетном порядке: совершенствование системы саморегулирования в строительстве, в том числе борьба с недобросовестными СРО, формирование федеральной контрактной системы, снижение административного давления. Конечно, главное внимание собравшихся было приковано к выборам президента Национального объединения строителей, которые прошли на высоком организационном уровне с соблюдением всех необходимых процедур.

## ПРОДАЖА ОФИСА ОТ СОБСТВЕННИКА

Адрес: СПб, Невский, ул. Коллонтай, 49  
Ближайший транспортный узел: улица Дыбенко  
Общая площадь: 950,00  
Состояние: евростандарт  
Этаж: 1  
Высота потолка: 3,00  
Дата постройки: 1993  
Цена: 79 000 000 р.

Парковка – на 18-20 машин (перед центральным входом, охраняемая).  
Оздоровительный комплекс – 135 кв. м  
(сауна, бильярд, комнаты отдыха, тренажерный зал).  
В помещении 3 отдельных входа.

Офис 100%-й готовности для солидной фирмы! Находится в пешеходной доступности от Александровской больницы, в непосредственной близости от КАД (1,5 км до развязки в районе Кудрово). До центра СПб – 15 минут!  
В стоимость объекта входит мебель и оборудование.

8 (921) 932-13-70



# ОТДЕЛСТРОЙ

## КУПИТ ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ



под многоэтажное  
жилищное строительство  
в границах г. Санкт-Петербурга

Свидетельство о допуске к строительным работам № 0030.01-2009-7825372500-С-003 от 12.08.2010

Юлия Тагильцева, тел. 957-51-84, 596-596-6, 9575184@mail.ru

## SetiCity ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ «СЭТЛ СИТИ»

### ПРИОБРЕТЁМ

- земельные участки (от 3000 кв. м)
- имущественные комплексы
- объекты незавершенного строительства
- права на инвестиционные проекты

### ПОД СТРОИТЕЛЬСТВО МНОГOKВАРТИРНОГО ЖИЛЬЯ

в административных границах Санкт-Петербурга

SetiGroup

investor@setcity.ru

т.: 33-55-111  
(доб. 3363)

Свидетельство о допуске к строительным работам №0104.02-2009-7810212380-С-003 от 09.02.2012 г.

➔ интервью

## Игорь Шикалов: «Реализация проекта строительного технопарка начнется уже в 2013 году»

С момента старта российско-финского образовательного проекта «Эдустрой» прошло девять месяцев. О ходе его реализации и разработке концепции строительного технопарка корреспонденту «Строительного Еженедельника» Антонине Асановой рассказал Игорь Шикалов, начальник Управления перспективного развития Комитета по строительству. ➔

– Игорь Иванович, как продвигается реализация проекта «Эдустрой»?

– «Эдустрой» – это пилотный образовательный проект. Он призван решить одну из важных проблем российского строительного образования – оторванность работодателя от учебного процесса, его неспособность повлиять на компетенции специалистов. Сейчас фактически учебные заведения разрабатывают методики сами. Поэтому в рамках проекта «Эдустрой» совместно с учебными заведениями мы разрабатываем единые методики, программы среднего профессионального образования, повышения квалификации и переподготовки, а также соответствующие требования к преподавателям, учебной базе. После прохождения аккредитации у работодателей эти программы и методики получат учебные заведения.

– Насколько в этой программе заинтересован бизнес?

– Для строителей вопрос появления таких программ особенно актуален в связи с требованиями саморегулируемых организаций. Система СПО предполагает, что для получения допуска к строительным работам компаниям нужно постоянно получать подтверждение, что специалисты проходят переподготовку. А по каким программам их учить? Совместно с профессиональным сообществом, с бизнесом мы разрабатываем перечень профессиональных требований к рабочим, на основе которых и будет понятно, как их готовить, каковы требования к выпускникам, в том числе требования при проведении демонстрационных экзаменов. Причем мы не будем ждать окончания трехлетнего периода реализации проекта. То, что наработано, уже сегодня идет в жизнь, применяется.

– В апреле этого года сообщалось о подаче заявки на другой грант Евросоюза – по проекту «Экопарка».

– Мы вышли в финальную стадию конкурса. Будет ли проект принят, конкурсная комиссия объявит до конца года, тогда же будут подписаны контракты. Мы надеемся, что в 2013 году проект уже начнет реализовываться. Бюджет программы после сокращений ЕС составил 600 тыс. EUR. Эти средства должны пойти на исследования, составление концепции строительного технопарка в части создания научно-исследовательского центра, информационной площадки и образовательной платформы. В течение 2 лет эта описательная модель будет апробироваться и проходить консультации, а затем будет готова к развитию на всей приграничной территории. Мы готовим структуру, некий механизм. Это нужно прежде всего для того, чтобы



российские и западные инвесторы увидели, что эти программы нужные и продуктивные, а банковские структуры могли выделить на их реализацию деньги.

– Что в себя включает концепция строительного технопарка?

– Идею создания технопарка мы заимствовали из зарубежного опыта. Концепция состоит из 4 направлений. Во-первых, это выставочно-информационная площадка, на которой потребители круглогодично смогут получать информацию о современных строительных технологиях и инновациях. Второе – образовательная программа. Она пересекается с программой «Эдустрой» в части разработки согласованных с работодателями программ обучения, но и предусматривает объединение существующих строительных учебных заведений в единую образовательную сеть. Следующее направление – научно-исследовательский центр. За рубежом и в России инноваций много. Наша задача в том,

чтобы в итоге эти инновации пришли в производство. Кроме того, многие компании готовы передать функции проведения внутренних исследований, например качества бетона или тепловых сетей, независимой лаборатории. Еще одно направление работы исследовательского центра – создание территориального строительного каталога, формирующегося по принципу, подобному добровольной сертификации. Суть в том, что компания, выводя на рынок новую технологию, предлагает экспертам из общественных организаций подтвердить, что эта продукция важна и безопасна. После этого подтверждения она и попадает в каталог. И последнее – это производственный комплекс. Это тот же самый путь, по которому развиваются индустриальные парки. Мы будем предоставлять инженерно подготовленные земли на льготных условиях.

– За чьи средства будут развиваться технопарк, вести исследования?

– Мы готовы поддержать создание технопарка, но затем он должен встать на рыночные рельсы. В Дании, например, средства на создание такого технопарка также выделило государство и содержало его 10 лет, а потом передало бизнесу. И сегодня этот технопарк рентабелен. Поэтому сейчас совместно с другими инвесторами мы определяем модель создания петербургского технопарка. Если нам удастся объединить пул организаций, тогда мы создадим управляющую компанию или наблюдательный совет. Наверное, для государства есть смысл не передавать все свои права на проект, но контрольный пакет должен быть за бизнесом. Этот первый шаг достижения договоренностей – самый сложный.

– Какие компании уже готовы участвовать в создании технопарка?

– Заинтересованные российские и зарубежные компании есть. Это пул финских и датских компаний: Rockwool,

Lemminkäinen, NCC; российские организации: Группа ЛСР, «Сто третий трест»; строительные объединения: Национальный кровельный союз, Союз строительных объединений и организаций, Объединение подземных строителей. Есть иностранные компании, которые готовы построить здание информационного центра на Трефолева за свои средства. Вопрос только в рентабельности недвижимости.

– В каком состоянии участок сейчас, какие работы уже начаты?

– Пока еще работы не начаты. Земельный участок на Трефолева был передан Российской Федерацией в ведение Санкт-Петербурга в ноябре прошлого года. И по закону мы должны распорядиться им в течение полутора лет, то есть до середины следующего года. При этом только в начале октября нами было получено подтверждение того, что КУГИ теперь может выступать в качестве представителя Российской Федерации по управлению этим участком. На организацию создания технопарка от имени Комитета по строительству уполномочено государственное учреждение «Управление строительными проектами». По сути, земельный участок должен быть передан ему, а это учреждение будет собирать заинтересованные стороны. До лета мы планируем провести все изыскания и исследование недостроенного здания, располагающегося на Трефолева. Затем участники проекта уже будут приступать к его реализации.

– Объем инвестиций в реализацию проекта уже известен?

– Пока нет, сначала нам нужно определиться с моделью финансирования, а размер затрат покажут изыскания. Важно понимать, что технопарк – это не конкретное здание, это институциональный проект «Экопарка» и «Эдустрой» – это модели взаимодействия, модели участия бизнеса. Мы не создаем свои учебные заведения, мы объединяем уже существующие на базе разработанных учебных программ, которые утверждают работодатели. Что касается промышленных площадок, места и схема финансирования еще не определена – участвовать могут и федеральные средства, и городские. Если этот проект будет востребован обществом, он будет работать.

### справка

➔ Российско-финский образовательный проект Edustroi стоимостью 1,3 млн EUR стартовал в феврале 2012 года после получения гранта программы российско-финского приграничного сотрудничества ЕС European Neighbourhood and partnership instrument, проводящейся с 2007 по 2013 годы. Основная цель проекта – разработка учебных программ и профессиональных стандартов для специалистов в области строительства, недвижимости и ЖКХ. Проект будет реализован в ближайшие 3 года, как ожидается, при поддержке бизнеса. Большая часть средств (70%) на реализацию программы поступит от ЕС (35%), Финляндии (17,5%) и России (17,5%). Остальные 30% организаторы проекта рассчитывают получить от бизнес-сообществ Финляндии и России.

The project is co-financed by the European Union, the Republic of Finland and the Russian Federation.



➔ бизнес-процессы

# Сэкономить молча

**Антонина Асанова** / Проведение регулярных совещаний – одна из существенных статей расходов компаний. И для строительной отрасли вопрос оптимизации этих процессов и экономии особенно актуален, говорят эксперты. ➔

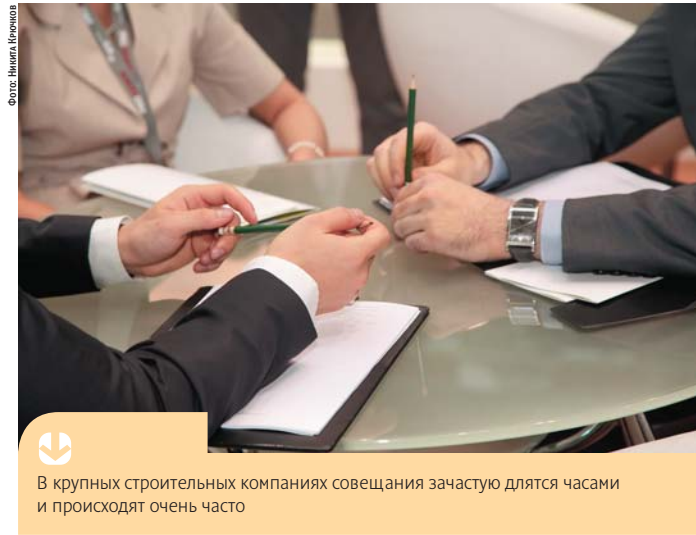
В прошлом году британское агентство Opinion Matters подсчитало, что в среднем офисные сотрудники тратят на совещания по 2 часа 40 минут рабочего времени в неделю, что эквивалентно 26 млрд фунтов стерлингов затрат на оплату их деятельности. А по информации голландского бюро Vergaderkundig Bureau Van Vree, на совещания уходит в среднем до 20% рабочего времени всех сотрудников и до 80% времени высшего менеджмента. Ежегодные затраты на организацию собраний в Нидерландах оцениваются примерно в 14 млрд USD.

В России подобные исследования не проводятся. Однако это не делает проблему сокращения затрат на проведение совещаний менее актуальной. Строительные компании, так же как и бюджетные, финансовые, производственные корпорации, силовые структуры, относятся к традиционному типу организаций, в которых принятию решения предшествуют длительные и частые совещания, планерки и собрания с отчетами, рассказывает бизнес-тренер тренингового агентства «Мастер-класс» Николай Смирнов.

«В течение недели у нас обычно проходит три регулярных совещания, – приводит пример начальник отдела продаж ИСК «Отделстрой» Николай Гражданкин. – Плюс зачастую собираются внеплановые – для оперативного разрешения возникающих вопросов».

«В крупных строительных компаниях совещания зачастую длятся часами и происходят очень часто, – подтверждает генеральный директор компании London Real Invest Зоя Захарова. – И это в некотором смысле тормозит работу».

Компании редко проводят такие подсчеты, но всевозможные совещания, планерки и оперативки не только приносят организации стабильность и управляемость, но и являются одним из наиболее затратных мероприятий. Если вычислить, сколько своего рабочего времени руководители вместо принятия решений тратят на обсуждения, плюс технические затраты, время линейных специалистов – выйдет внушительная сумма. В итоге самые ради-



В крупных строительных компаниях совещания зачастую длятся часами и происходят очень часто

**Если вычислить, сколько своего дорогостоящего рабочего времени руководители вместо принятия решений тратят на обсуждения, выйдет внушительная сумма**

кальные сотрудники часто предлагают отказаться от совещаний вовсе либо сократить их до минимума.

«Несколько лет назад руководители одной из крупных мировых компаний подсчитали уровень затрат на проведение внутренних совещаний и решили от них отказаться, – рассказывает тренер компании «Мастер продаж» Андрей Кириллов. – Однако уже через полгода компания вернулась к этой практике».

Совещание – это самый сильный инструмент управления группой, говорят эксперты. К тому же кроме формальной части они

выполняют еще и функцию неформального взаимодействия – обмена целями, мнениями, сравнения своего отдела, компании с другими. Совещания полезны, как разговоры в куртке, считает Андрей Кириллов.

При этом заниматься их оптимизацией и просто, и сложно одновременно. С одной стороны, технологии их проведения и организации общеизвестны. К совещаниям нужно готовиться. Их проведение нужно структурировать: цель, регламент, порядок и стандарты совещаний должны быть четко определены, а результаты зафиксированы и проанализированы.

«Совещание – это один из бизнес-процессов компании, – говорит господин Кириллов. – И его эффективность зависит от трех составляющих – это организация, технические средства и неформальная часть. Все это можно улучшать».

С другой же стороны, эффективность проведения совещаний, их длительность и частота напрямую зависят от общей отлаженности бизнес-процессов в организации и профессионализма управленческой команды. Главное условие функционирования эффективной системы совещаний, оперативок и планерок в компании – линейные и средние руководители должны быть наделены достаточным объемом полномочий, а компании необходимо иметь четко сформулированную и общеизвестную стратегию, с которой и будут соотносить свои решения менеджеры, считает бизнес-консультант студии «Ёрд» Алексей Аболмасов.

«У строительных компаний, как правило, нет стратегии, – критикует отрасль господин Аболмасов. – Поэтому на совещаниях чаще всего принимаются некачественные дешевые решения, не являющиеся принципиальным выходом из ситуации».

«В любом случае в первую очередь следует понимать, что распределение времени в организации при проведении совещаний – это традиционная форма, которую очень трудно изменить», – предупреждает Николай Смирнов. Поэтому для того чтобы внести в организацию совещаний какие-либо изменения, придется предпринять целый комплекс действий.

## МНЕНИЕ



**Зоя Захарова, генеральный директор компании London Real Invest:**



– Надо сказать, что частые совещания в организации говорят в некотором смысле о слабости команды. Перед руководителем подразделения должен стоять ряд задач и право принимать решения. В таком случае нет необходимости в частых совещаниях. Если же у руководителей подразделений нет такого права, то весь процесс тормозится; это приводит к длительным совещаниям, на которых принимаются достаточно простые решения.

## Совещания по алгоритму

**Антонина Асанова** / Для того чтобы совещания стали эффективными, их нужно строго структурировать, формализовать и учесть российский менталитет, говорят эксперты.

«Совещание – от слова «совет» – это собрание высшего звена менеджеров, посвященное не тактическим, не оперативным вопросам, а стратегии, – рассказывает бизнес-консультант студии «Ёрд» Алексей Аболмасов. – Оно может длиться долго и иногда быть безрезультатным. Характерная проблема для российских компаний – совещания часто путают с оперативками и планерками».

Оперативки должны проводиться средним уровнем менеджмента и быть нацеленными на принятие конкретного тактического решения в рамках стратегии компании. Желательно их проводить стоя, тогда они будут длиться около 15 минут, говорит господин Аболмасов. Планерки – встречи на уровне линейного менеджмента. Их функция – информирование и мотивация коллектива, постановка конкретных задач перед подчиненными и контроль объема работы.

«Типичная черта совещаний в российских компаниях – у нас и принятие тактических решений, и мотивирование,

и информирование пытаются осуществлять в рамках совещаний, – сетует Алексей Аболмасов. – Поэтому собрания затягиваются, а после них ничего не происходит. Между тем именно изменения, новые направления деятельности в организации, появляющиеся после совещаний, – это и есть показатель эффективности таких собраний». Основным способ сделать совещание результативным – расстановка приоритетов, считает бизнес-тренер тренингового агентства «Мастер-класс» Николай Смирнов. Например, на совещании необходимо подводить итоги и обсуждать значимые решения,

а вот доводить информацию об изменениях в компании, ставить и контролировать индивидуальные задачи и обсуждать решения, находящиеся вне функционала участников, можно с помощью других инструментов. Такими инструментами могут быть программное обеспечение для управления проектами, корпоративные порталы, информационные рассылки, «Скайп», icq. Полезно продумать и список участников совещания.

«Очень часто на совещания приглашаются руководители всех подразделений, которым приходится тратить время и слушать информацию о работе других департаментов, которая им может быть не нужна, – уверена генеральный директор компании London Real Invest Зоя Захарова. –

## МНЕНИЕ



**Алексей Аболмасов, бизнес-консультант студии «Ёрд»:**



– Иногда подготовка к совещаниям длится дольше самого совещания. Но если решения уже заранее обсуждены со всеми ключевыми фигурами компании, если предварительные договоренности уже достигнуты, то само совещание превращается в ритуал, в быстрое подтверждение ранее обговоренных шагов.

Зачастую это происходит потому, что топ-менеджеры не всегда владеют полной информацией о производственном процессе». Кроме того, необходимо заранее формировать и рассылать участникам повестку дня – 2-3 темы, предвари-

тельную информацию и временной регламент совещания. Сотрудники должны приходить, зная цель, а уходив, зафиксировав результат собрания в виде сформулированных решений, задач и сроков их выполнения, объясняют тренеры.

интернет

# «Охотники за головами» вышли в сеть

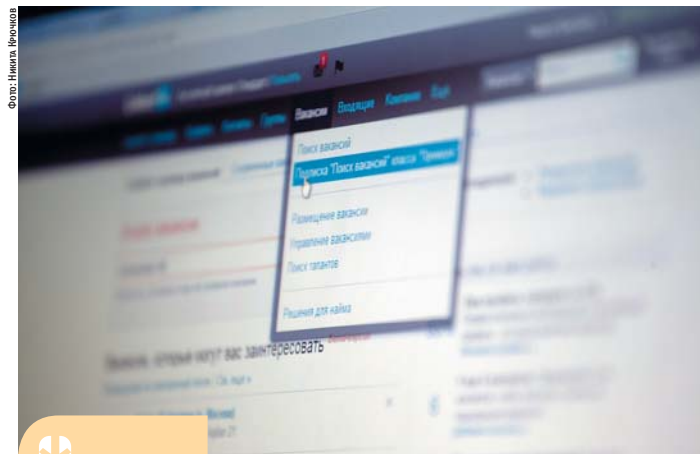
**Антонина Асанова** / Рынок рекрутмента активно осваивает новый инструмент поиска специалистов – социальные сети. Строительные компании пока относятся к нему с осторожностью.

За последние 5 лет социальные сети стали рядовым местом встречи и общения для людей практически всех возрастов и профессий. По данным счетчика LiveInternet, еженедельная аудитория сети «ВКонтакте» превышает 38 млн, а «Одноклассников» – 32 млн посетителей. Нарастают свои доли Facebook, Twitter, LinkedIn. По данным ComScore на апрель 2012 года, соцсетями пользуются 99,7% суточной аудитории Рунета. Неудивительно, что практически все рекрутинговые агентства воспринимая социальные сети как глобальную базу данных и используют их как инструмент для поиска персонала.

«Интерес к поиску персонала через социальные сети за последние 1-3 года значительно возрос, – сознается руководитель направления «HR-консалтинг» ГК «Институт Тренинга – АРБ Про» Евгений Доценко. – Это вовсе не означает, что этот канал поиска становится ведущим, но значимость его возросла на порядок. Поиск персонала в социальных сетях может быть в разы более эффективен, чем привлечение традиционными методами».

В первую очередь новой возможностью поиска заинтересовались профессиональные рекрутеры. «Мы используем социальные сети как дополнительный инструмент в ситуации точечного поиска персонала по определенным заданным критериям, – говорит генеральный директор рекрутинговой компании «Персона-Мобиле» Анжела Рылова. – Но на рынке появились компании, осуществляющие поиск персонала исключительно по социальным сетям».

Специалисты отделов по работе с персоналом также считают поиск кандидатов через социальные сети эффективной практикой – 73% эйчаров согласны с этим, говорится в опросе исследовательского центра холдинга «Империя кадров», проведенного в июле этого года. Из организаций, не специализирующихся на рекрутинге, гото-



Наиболее эффективной сетью для поиска кандидатов, судя по опросу, является сеть LinkedIn (41%), следующее место занимает «ВКонтакте» (22%) и третье – Facebook (17%).

вы делать ставку именно на этот инструмент в первую очередь компании из сферы IT и профессионального сервиса: консалтинга, аудита, юридических услуг. Например, аудиторско-консалтинговая группа Accenture по состоянию на середину 2011 года набирала через социальные сети, прежде всего LinkedIn, более 80% сотрудников по всему миру, приводит пример господин Доценко.

Среди преимуществ социальных сетей респонденты «Империи кадров» называют большой охват аудитории, информативность, наличие личной информации о кандидате и возможность найти профессионалов. При этом наиболее эффективной сетью для поиска кандидатов, судя по опросу,

является сеть LinkedIn (41%), следующее место занимает «ВКонтакте» (22%) и третье – Facebook (17%).

«В социальной сети «ВКонтакте», как правило, представлена молодежная аудитория. Здесь можно найти молодых специалистов от 20 до 30 лет, секретарей, делопроизводителей, менеджеров по продажам, – отмечает директор по персоналу холдинга RBI Юлия Маевская. – Менеджеров среднего звена, PR-специалистов, руководителей отделов с несколькими высшими образованиями, знанием языков (так называемые белые воротнички), в возрасте от 30 до 40 лет лучше искать через Facebook. В «Одноклассниках» преобладают более консервативная публика 40-50 лет.

Тогда как для поиска топ-менеджеров высшего звена и рабочих соцсети неэффективны».

«В социальных сетях эффективнее «ловить» IT-специалистов, менеджеров по PR и маркетингу, персонал на административные позиции – преимущественно это кандидаты молодого возраста, – считает управляющий директор AVRIO Group Consulting Светлана Катаева. – Если же говорить о топ-менеджерах, особенно со знанием английского языка, то наиболее эффективный ресурс – профессиональная сеть LinkedIn».

Однако несмотря на всю популярность, в практику поиска специалистов строительными компаниями социальные сети проникают медленно. «Мы не используем социальные сети при поиске персонала», – сообщают в группе компаний «Ханса». «Что касается нашей компании, то весь персонал мы подбираем на открытом рынке, прибегая к помощи рекрутинговых агентств, – говорит Юлия Маевская. – Опыт общения с будущими сотрудниками через соцсети у нас был, но это единичные случаи».

Причиной тому специфика бизнеса, говорят эксперты, – рабочие и инженеры со значительным опытом, а именно они чаще всего требуются в строительных организациях, редко являются активными пользователями соцсетей. С другой стороны, поиск в социальных сетях очень трудозатратен и малопредсказуем. «Вы можете потратить много времени и не найти подходящих кандидатов или найдете, но они не будут заинтересованы в рассмотрении предложений», – объясняет Светлана Катаева. И в-третьих, эффективному поиску в социальных сетях эйчаров нужно обучать, а поручать его молодым специалистам, считают эксперты.

## Процент закрытых позиций через соцсети



Источник: исследовательский центр холдинга «Империя кадров»

## «ВКонтакте» как инструмент разведчика

**Антонина Асанова** / Руководители HR-департаментов строительных компаний пока еще относятся с недоверием к активному поиску кандидатов через социальные сети. Зато активно информируют пользователей соцсетей о появившихся вакансиях и собирают о потенциальных сотрудниках информацию.

Дискуссии о пользе и вреде использования социальных сетей в рабочее время среди HR-специалистов активно ведутся до сих пор. Однако если в первые годы после выхода «ВКонтакте» и «Одноклассников» на массовую аудиторию компании поголовно закрывали доступ к таким сайтам для

офисных работников, сейчас число организаций, ограничивающих выход сотрудников в соцсети, значительно сократилось. Более того, сотрудников необходимо вовлекать в работу компании в соцсетях, считают 47% респондентов-эйчаров, участвовавших в опросе исследовательского центра холдинга «Империя кадров» в июле этого года. А 87% опрошенных считают, что компании необходимо развивать собственный HR-бренд для продвижения в популярных социальных сетях. Именно активность компании в этом направлении может стать залогом успешного привлечения кандидатов в будущем. «Наш собственный опыт показывает, что активность в соци-

альной сети позволяет поддерживать актуальный интерес потенциальных кандидатов к работе в нашей компании», – уверен руководитель направления «HR-консалтинг» ГК «Институт Тренинга – АРБ Про» Евгений Доценко. Крупные строительные компании это уже поняли. Уже сейчас в сети «ВКонтакте» информацию о вакансиях распространяют Группа ЛСР, «ЮИТ Санкт-Петербург», Setl Group, «Ленстройтрест». «Специалисты отделов персонала все чаще размещают информацию о новых вакансиях на своих личных страничках или страничках своей компании, если таковые есть, в социальных сетях, делают рассылки по друзьям», – замечает

Светлана Катаева, управляющий директор AVRIO Group Consulting. Главное – проявлять уважение к частной жизни человека, грамотность, аккуратность в формулировках и понимание того, что в социальных сетях никто не ждет предложения о работе.

«На прямые обращения от работодателя люди реагируют лучше, – говорит директор по персоналу холдинга RBI Юлия Маевская. – Соцсети могут стать эффективным инструментом рекрутмента при срочном найме или дефиците кадров, когда сотрудника нужно найти быст-

ро, так как их использование сокращает путь от кандидата к работодателю и обратно. Кроме того, соцсети являются дополнительным источником информации о кандидате. И многие работодатели используют эту возможность, изучая открытые данные о соискателе».

### мнение



**Светлана Катаева, управляющий директор AVRIO Group Consulting:**

– Можно говорить о повышении интереса работодателей к информации о сотрудниках в социальных сетях. Чаще всего работодатели «пробивают» кандидатов, которых они рассматривают как потенциальных претендентов на вакансии в свои компании, через социальные сети, чтобы собрать о них больше информации, дополнить общий портрет.

 кадры

# Новые профессионалы

**Антонина Асанова** / Вслед за развитием новых технологий, требований к качеству и появлением новых форматов недвижимости на строительном рынке появляется необходимость в представителях новых профессий. ➔

В этом году столичный кадровый рынок столкнулся с дефицитом управленческих кадров для аутлет-центров, начавшимся в связи с активным развитием этого специфического сегмента недвижимости. Подобные сложности могут ожидать и Петербург – в городе уже заявлено строительство трех центров дисконтных продаж. Однако управляющий аутлет-центрами – не единственная новая специальность на рынке строительства и недвижимости в России и Петербурге.

«С появлением новых строительных материалов и технологий рынок требует изменения стандартов и появления новых квалифицированных кадров, подготовка которых практически не осуществляется», – говорит генеральный директор, партнер S.A. Ricci – Санкт-Петербург Денис Радзимовский. При этом, с одной стороны, нехватка таких специалистов может оказаться критичной для проекта. «Иногда проекты откладываются по времени или трансформируются ввиду отсутствия необходимых по квалификации специалистов на рынке», – уверена директор департамента подбора персонала EMG Professionals Ксения Родина. С другой – новые специальности дают и новые возможности. Так, с появлением в России профессии профайлера банки и страховые компании смогли минимизировать риски заключения невыгодных контрактов. А IT-компании с появ-

лением менеджеров по связям с университетами начали эффективнее привлекать талантливых программистов.

«Основная тенденция последней пары лет, которая особенно ярко наблюдается в строительстве, – это появление профессионалов в области проектного управления, – считает партнер компании Alpha Personnel. – Это и специалисты, и руководители, те, кто могут внедрить проектное управление в компании и работать в его рамках. Также помимо отдельной профессии появилась новая востребованная компетенция для других специальностей – раньше искали просто директоров по строительству, а теперь со знанием проектного управления».

По словам Татьяны Казенновой, новая управленческая технология пришла с Запада и внедряется в первую очередь с помощью иностранных компаний: Bovis Land Lease, Mace Group. Соответственно, и редкие специалисты, имеющие практический опыт внедрения проектного управления, пользуются огромным спросом. При этом с теоретической подготовкой специалистов проблем нет.

«Поскольку сейчас своеобразная мода на проектное управление, то предложение по обучению на рынке есть, – замечает госпожа Казеннова. – Менеджеры компаний идут получать дополнительное образование PMI (Project Management Institute)».

На рынке существует и другая яркая тенденция, продолжает тему Ксения Родина, – стремление компаний к универсализации. «Появились должности, в рамках которых работодатели стали совмещать функционал нескольких профессий, – считает госпожа Родина. – С одной стороны, такой специалист сможет покрыть более широкую потребность работодателя по направлениям, он более универсален, подкован в нескольких блоках. Плюс экономия – возможность взять одного сотрудника, а не двух или трех». Например, работодатели пытаются совместить должности главного конструктора и ГИПа, менеджера по строительству и специалиста по согласованиям.

Однако желание работодателей сэкономить зачастую находится в разрезе с реальностью рынка и зачастую приводит к конфликту интересов: кандидаты, которые на практике могут совмещать различные профессии, прекрасно осознают свою ценность и запрашивают более высокую заработную плату, объясняет Ксения Родина. При этом если с обучением проектному управлению сложностей нет, то специалистов-универсалов компании предпочитают не обучать, а переманивать их друг у друга.

Еще одна из молодых специальностей – специалист по экспертизе и управлению недвижимостью, добавляет старший вице-президент холдинга «Петротрест» Игорь

Соколов. «Динамично развивающийся рынок недвижимости требует подготовки специалистов, способных осуществлять инженерно-техническую и экономическую экспертизу объектов недвижимости, инженерных конструкций, оборудования, городской среды как с позиций аудиторской деятельности, так и с точки зрения профессионального инженера-строителя, а также управлять земельной собственностью и бизнесом предприятий», – объясняет господин Соколов.

Новы для российского строительного рынка и становятся все более востребованными и профессии, связанные с экологическим аспектом строительства и управления недвижимостью. За последний год возросло число вакансий специалистов по экологической экспертизе зданий и сооружений, инженеров-экологов, сообщают в HeadHunter. Если раньше такие вакансии были единичными, теперь они публикуются регулярно, замечают в компании.

Относительно новой для Петербурга является и профессия ландшафтного дизайнера, считает руководитель HR-департамента компании GC Development Ольга Дружинина. «Еще недавно благоустройством окружающей среды занимались озеленители, которые не занимались поддержанием проектов», – поясняет госпожа Дружинина. По ее словам, поиск таких специалистов занимает около двух месяцев.

цифра

102 тыс. рублей –

максимальная стоимость программы PMI в Петербурге



**БЭСКИТ®**  
20-й год  
экспертной деятельности

**Мониторинг**  
состояния зданий и сооружений  
при строительстве (реконструкции)

**Обследование**  
строительных конструкций  
и фундаментов

Геотехническое  
**обоснование**  
строительства

СПб, Кирочная ул., 19, оф. 13Н  
тел.: 272-44-15, 272-54-42  
e-mail: beskit@mail.ru  
www.beskit-spb.ru

См. также статью в журнале «Создание и эксплуатация объектов недвижимости» от 10.08.2010 г. на сайте www.beskit-spb.ru

➔ 22-25 октября в Ленэкспо пройдет 21-й международный форум «Охрана и безопасность – SFTEX», на площадке которого ведущие отечественные и зарубежные компании представят новейшие образцы оборудования, современные технологии, последние достижения и разработки во всех областях обеспечения безопасности. Специалистам-строителям и проектировщикам будет интересен раздел выставки, посвященный инновационным решениям систем и средств обеспечения пожарной безопасности. Свои новинки представят такие компании, как «Болмид», «Эрвист», Jablotron, «Аргус-Спектр», «Гефест», «Арстел», «Альтоника», ЭФЭР, «Паритет», SIEMENS, «Систем Сенсор Фаир детекторс», Торговая федерация, «СПКБ Техно» и др.

➔ 22 октября специально для проектных и монтажных компаний состоится уникальный проект – День монтажника и проектировщика, который будет насыщен деловыми мероприятиями, организуемыми участниками форума. Благодаря высокому профессиональному уровню участников и широчайшему спектру представляемых решений практически каждый посетитель выставки найдет здесь то, что его заинтересует. Системы пожарной безопасности и сигнализации, комплексные системы видеонаблюдения, решения в области защиты информации и многое другое.

Подобная информация на сайте [www.sftex.ru](http://www.sftex.ru)

РЕКЛАМА



**Sfitex**  
St. Petersburg International Security & Fire Exhibition

22-25  
ОКТАБРЯ  
2012  
Санкт-Петербург,  
Ленэкспо

21-й МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ  
**ОХРАНА И БЕЗОПАСНОСТЬ**

**БЕЗОПАСНОСТЬ ДЛЯ СТРОИТЕЛЬСТВА**

- ДЕНЬ МОНТАЖНИКА И ПРОЕКТИРОВЩИКА
- СИСТЕМЫ КОНТРОЛЯ ДОСТУПА И ВИДЕОНАБЛЮДЕНИЯ
- СИСТЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПОЖАРНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Получите бесплатный пригласительный билет на выставку на сайте [www.sftex.ru](http://www.sftex.ru)

Спонсоры: ufi, primexpo, +7 (812) 380 6009/00 security@primexpo.ru

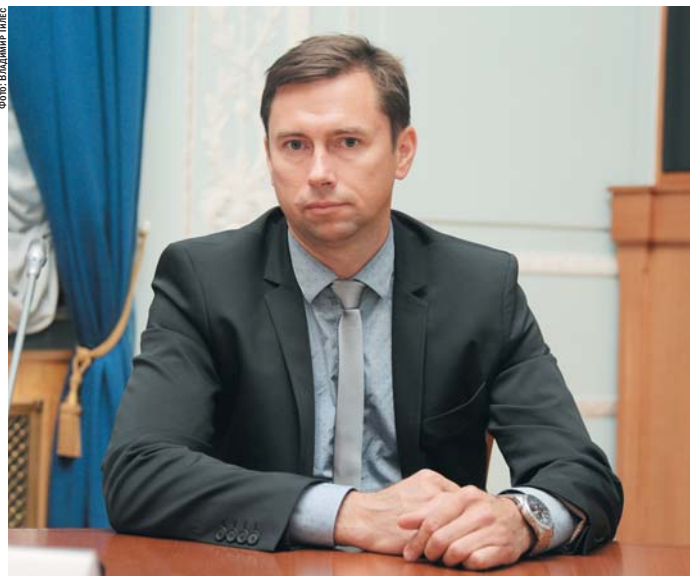
РЕКЛАМА

# Виталий Сергеев: «Наши приоритеты – жилье, газификация и стройматериалы»

Заместитель министра строительства Республики Карелия Виталий Сергеев рассказал корреспонденту «Строительного Еженедельника» Михаилу Немировскому об интенсификации темпов развития жилищного строительства и крупнейших инвестпроектах региона. ➔

## – Какие крупные инвестиционные проекты реализуются сегодня на территории республики?

– Сегодня в республике акцент инвестиционной активности делается на увеличении объемов жилищного строительства, газификации населенных пунктов республики, повышении конкурентоспособности и увеличении производства строительных материалов. В частности, в прошлом году началась активная стадия реализации крупного инвестиционного строительного проекта по застройке жилого района «Древлянка-II» на территории Петрозаводска. Территория всего района занимает площадь 242 га и состоит из 5 микрорайонов. Реализация данного проекта позволит обеспечить строительство в республике более 700 тыс. кв. м общей площади жилья. Отмечу, что рынок жилищного строительства в республике развивается в рамках партнерских отношений со строительными бизнес-структурами. Правительство республики помогает застройщикам уменьшением административных барьеров, поддерживает их в получении субсидий на развитие инженерной и транспортной инфраструктуры в рамках федеральной целевой программы «Жилище», участвует в этих проектах софинансированием в реконструкции существующих водопроводных очистных сооружений, канализационных очистных сооружений и сетей. Началу реализации крупных инвестиционных проектов способствовало увеличение в 2011 году объемов производства основных строительных материалов. В республике достаточно природных ресурсов для производства как традиционных, так и новых видов стройматериалов. В регионе многие предприятия, занимающиеся производством стройматериалов, активно развиваются и проводят модернизацию. Успешно развивается производство строительных неерудных материалов, в том числе щебня, песка, гравия, налажена лесопереработка. В настоящее время на территории республики активно идет сооружение единственного в России завода по производству ориентированно-стружечных плит (OSB) ООО ДОК «Калевала». Готов к реализации крупный инвестиционный проект по производству теплоизоляционной плиты из каменной ваты (аналог Rockwool, Paroc). ООО «Стройиндустрия КСМ» ввело в эксплуатацию вторую очередь завода по производству железобетонных изделий и конструкций крупнопанельного домостроения, увеличив производственную мощность предприятия до 60,0 тыс. кв. м жилья. Немаловажным для Карелии является и участие в программе газификации субъектов Российской Федерации за счет средств ОАО «Газпром». На газификацию республики за период 2008-2011 годов было инвестировано средств ОАО «Газпром» и бюджетов всех уровней в объеме более 870 млн рублей. Уровень газификации Карелии вырос, но все еще остается невысоким и составляет порядка 7%, в среднем по России этот показатель составляет 63%. В настоящее время компания продолжает финансирование мероприятий по газификации республики. В этом году началась реализация крупного проекта по газификации четырех муниципальных районов Северного Приладожья Карелии.



## – Карелия заняла второе место по темпам роста жилищного строительства на Северо-Западе. Что позволило достичь такого результата?

– Действительно, в последние годы ситуация в жилищном строительстве республики изменилась в положительную сторону. Началось оживление строительного рынка в республике, и удалось добиться этого за счет комплекса принимаемых мер и усиления контроля над ситуацией в жилищном строительстве. Как результат, по итогам

инженерной инфраструктуры с софинансированием из Адресной инвестиционной программы Республики Карелия. В настоящее время, по данным мониторинга Минстроя республики, ввод жилья в республике по итогам 9 месяцев 2012 года составил 111,5 тыс. кв. м, что в 1,3 раза больше аналогичного периода 2011 года. Из них индивидуальными застройщиками построено 40,5 тыс. кв. м общей площади жилых домов, что к аналогичному периоду прошлого года составило 120%.

## Оживления строительного рынка в регионе удалось добиться за счет усиления контроля над ситуацией в жилищном строительстве

2011 года в Карелии был зафиксирован максимальный ввод жилья за последние 16 лет. По итогам года выполнение показателя составило 177,8 тыс. кв. м, к итогу 2010 года рост объемов ввода жилья составил порядка 25%. Ввод малоэтажного жилья составил 85,12 тыс. кв. м, что на 34% больше плана 2011 года. Причем в прошедшем году жилье строили не только в столице Карелии – около 40% ввода новых жилых домов пришлось на районы республики, чему в немалой степени способствовали региональные адресные программы. Обеспечение доступности жилья определено в числе приоритетных направлений развития республики на среднесрочную перспективу. Для решения этой задачи в регионе предусмотрен целый комплекс мер, направленных на развитие рынка жилищного строительства. Это реализация основных жилищных программ, поддержка реализации проектов комплексного развития территорий, государственная поддержка граждан при приобретении жилья и улучшении жилищных условий, разработка документов территориального планирования. Кроме того, увеличение объемов жилищного строительства происходит также за счет строительства объектов

## – В этом году в Карелии заработал дорожный фонд. Как идет распределение средств, и какой объем финансирования получат дорожные ремонты и строительство?

– Создание дорожного фонда позволило значительно увеличить объемы финансирования дорожных работ. Общий объем регионального дорожного фонда в 2012 году составляет более 2,7 млрд рублей. Из средств дорожного фонда 600 млн рублей выделены муниципальным образованиям на ремонт дорог и дворовых территорий муниципального значения, в том числе 400 млн рублей – бюджету столицы республики городу Петрозаводску. Впервые за долгое время субсидии на эти цели получают все поселения республики, где есть в собственности муниципальные дороги. В первую очередь в этом году направлено более 800 млн рублей на содержание дорог, это на 58% больше, чем годом ранее. Мы ожидаем, что это позволит устранить дефекты на наиболее неудовлетворительных участках и уменьшить число нареканий со стороны населения и водителей. Кроме того, выделено около 600 млн рублей на ремонт автодорог и искусственных сооружений. Карелия – это прежде всего

приграничный регион. В рамках программы европейского инструмента сотрудничества и партнерства России и европейского сообщества уже одобрены заявки на получение финансирования. Профинансированы будут проекты реконструкции автодороги Ихала – Райвио – Госграница в Лахденпохском районе, где планируется строительство нового автомобильного пункта пропуска «Сювяря», и ремонта автодороги Лоухи – Суоперя между поселком Пяозерский и международным пунктом автомобильного пропуска «Суоперя» на территории Лоухского района. Работы здесь планируется закончить в 2014 году.

## – Как решается в республике проблема обманутых дольщиков?

– За период 2010-2012 годов на территории республики было три проблемных объекта долевого строительства, по которым застройщиками были нарушены обязательства перед дольщиками. В отношении одного из застройщиков было введено конкурсное производство. В ходе конкурсного производства объект незавершенного строительства был выставлен на аукцион и всем 16 участникам долевого строительства возвращена часть сумм, внесенных ими по договорам, за счет средств, полученных от продажи объекта незавершенного строительства. Для завершения строительства второго объекта в отношении застройщика было введено внешнее управление. Все дома введены в эксплуатацию, и квартиры были переданы участникам долевого строительства. Права всех участников долевого строительства восстановлены. По третьему объекту в настоящее время в рамках исполнительного производства Управлением Федеральной службы судебных приставов по Республике Карелия объект незавершенного строительства как залоговое имущество передается бывшим участникам долевого строительства в качестве удовлетворения их денежных требований, которые обеспечивались залогом. Министерством строительства региона оказывается содействие бывшим участникам долевого строительства в правильном оформлении перехода к ним права собственности на объект незавершенного строительства и права аренды на земельный участок. На сегодняшний день на территории Республики Карелия имеются еще два объекта долевого строительства, по которым застройщиком нарушены сроки исполнения договоров. В министерстве регулярно проводятся рабочие совещания с застройщиками для побуждения к принятию мер по завершению строительства и ввода объектов в эксплуатацию.

## Сравнение уровней газификации, %



# Конгрессный рекорд

В 6-м по счету Гражданском Жилищном Форуме приняло участие рекордное количество участников – около 1400 профессионалов рынка недвижимости и строительства. ➔

Мероприятие проходило с 3 по 7 октября. В рамках Гражданского Жилищного Форума (ГЖФ) с 3 по 5 октября состоялся Санкт-Петербургский Всероссийский жилищный конгресс. Мероприятие собрало рекордное количество профессионалов рынка недвижимости и строительства – на конгресс съехались около 1400 участников из России и 20 зарубежных стран. Выставка-семинар для населения «Жилищный проект» прошла 6-7 октября в Ледовом дворце. Мероприятие посетило около 27 тыс. человек.

В преддверии конгресса председатель наблюдательного совета ГЖФ, первый вице-президент НОСТРОЙ Александр Вахмистров отметил, что «конгресс, как всегда, станет площадкой для делового общения, обмена опытом и мнениями специалистов, откроет возможности для налаживания новых контактов и связей и установления взаимовыгодных отношений во всех областях рынка – недвижимости, строительстве, жилищном кредитовании». Его ожидания оправдались. Санкт-Петербургский Всероссийский жилищный конгресс собрал участников из России, США, Франции, Болгарии, Венгрии, стран Балтии, Беларуси и т. д. Прибыли делегации практически из всех крупных городов России, в том числе из Калининграда, Владивостока, Омска, Краснодара, Челябинска, Иркутска, Сургута, Казани, Москвы и др. На конгрессе было проведено более 30 тематических мероприятий. Участники обсудили важнейшие проблемы рынка, были



Санкт-Петербургский Всероссийский жилищный конгресс собрал рекордное количество участников – около 1400 профессионалов рынка недвижимости и строительства

выработаны механизмы решения острых вопросов. Состоялся активный обмен опытом представителей разных стран. У присутствующих была уникальная возможность услышать позицию руководителей исполнительных и законодательных органов власти, отвечающих за реализацию жилищной политики в стране, пообщаться с ними в кулуарах. В итоге на конгрессе

были определены пути развития рынка недвижимости на ближайшую перспективу.

Также в рамках проведения Гражданского Жилищного Форума 4 октября состоялся 6-я церемония награждения победителей конкурса CREDO. Лауреатами стали организации, которые внесли существенный вклад в развитие российского рынка недвижимости, и персоны, чей профессионализм,

деловые качества помогли становлению и укреплению цивилизованных отношений в этой сфере.

Для населения в рамках ГЖФ состоялась 44-я выставка-семинар «Жилищный проект». В экспозиции приняли участие более 270 ведущих строительных, риэлторских, банковских, юридических и страховых организаций. Состоялось около 70 семинаров: по типологии жилых домов, ценовой ситуации на рынке загородной недвижимости и малоэтажного строительства, ипотечным программам при покупке жилья, недвижимости за рубежом. Было презентовано множество новых жилых комплексов в городе и области, которые совсем недавно вышли на рынок.

Продолжились семинары с «территориальной» тематикой: на этот раз посетителям «Жилищного проекта» рассказали о рынке недвижимости сразу 10 городских районов, включая исторический центр Петербурга. Каждый посетитель «Жилищного проекта» получил справочник, где содержится вся информация к семинарам – полезные данные о рынке готового, строящегося жилья, загородной и зарубежной недвижимости.

Председатель исполнительного комитета ГЖФ, руководитель выставки-семинара «Жилищный проект» Владимир Николаев рассказал, что на конгрессе и «Жилпроекте» традиционно проводились маркетинговые исследования, результаты которых будут опубликованы в ближайшее время. «Некоторые вопросы были одинаковы для профессионалов рынка и горожан. Мы хотим услышать позицию и тех, и других по особенно острым проблемам рынка жилья. Уверен, что результаты будут интересными».

Следующая выставка состоится 6 декабря в «Балтийском доме».

Организаторами Гражданского Жилищного Форума выступили Жилищный комитет правительства Санкт-Петербурга и ГК «Бюллетень Недвижимости».

## Названы победители CREDO-2012

В рамках проведения Гражданского Жилищного Форума состоялось 6-я церемония награждения победителей конкурса CREDO.

Вечером 4 октября в торжественной обстановке были названы победители 6-го ежегодного Национального конкурса в сфере недвижимости, строительства и ипотеки CREDO. Победителей выбирали в 8 основных номинациях. Церемония награждения проходила на фрегате «Благодать» в самом сердце Санкт-Петербурга. Лауреатами стали организации, которые внесли существенный вклад в развитие российского рынка недвижимости. А также персоны, чей профессионализм, деловые качества помогли становлению и укреплению цивилизованных отношений в этой сфере. В этом году заявки на участие в конкурсе подали свыше 40 организаций. Члены жюри конкурса проработали колоссальную работу – из десятков профессионалов рынка недвижимости нужно было выбрать лучших. За личный вклад в развитие рынка недвижимости в Российской Федерации награду получила Елена Юрьевна Киселева, депутат Законодательного собрания Санкт-Петербурга, руководитель обще-

ственной приемной председателя партии «Единая Россия» Д.А. Медведева в Санкт-Петербурге. Также награду за личный вклад в развитие рынка недвижимости в Российской Федерации получил президент FIABCI, почетный член Ассоциации риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области, президент корпорации «Адвекс. Недвижимость» Александр Романенко. Лучшей организацией-застройщиком на рынке многоэтажного жилищного строительства

было выбрано агентство недвижимости «Петербургская недвижимость» (Санкт-Петербург). В номинации «Лучшая кредитная организация на рынке ипотечного кредитования» победу одержал Сбербанк России (ОАО). «Лучшая брокерская организация на рынке ипотечного кредитования» – Красноярский краевой фонд жилищного строительства. Лучшим СМИ, освещающим российский рынок недвижимости среди печатных изданий стал

ля Президента Российской Федерации. За личный вклад в развитие государственного жилищного программ в Петербурге наградили Игоря Святославовича Кокарева, заместителя председателя Жилищного комитета правительства Санкт-Петербурга. За личный вклад в развитие рынка малоэтажного жилищного строительства награду получил Валерий Владимирович Мищенко, председатель совета директоров компании Kaskad Family



В этом году на участие в конкурсе было подано гораздо больше заявок, нежели в прошлом

### За время своего существования CREDO стала одной из главных наград на рынке недвижимости

жюри конкурса признало ЗАО «Проектстрой» (Великий Новгород). В номинации «Лучшая организация-застройщик на рынке малоэтажного и загородного жилищного строительства» победу одержала группа компаний «Кивеннапа» (Санкт-Петербург). Лучшей риэлторской организацией на рынке городской недвижимости стало агентство недвижимости «Бест-Недвижимость» (Москва). Лучшей риэлторской организацией на рынке загородной недви-

журнал «Недвижимость Ульяновска». Среди интернет-СМИ победу одержал сайт Restate.ru (Санкт-Петербург). Согласно положению «О конкурсе CREDO» в этом году жюри ввело специальные внеконкурсные номинации. Так, за личный вклад в развитие строительного комплекса Северо-Западного федерального округа наградили Владимира Алексеевича Ловцова, директора Департамента экономической политики аппарата полномочного представите-

(Москва). За личный вклад в развитие саморегулирования на рынке недвижимости России был отмечен Дмитрий Сергеевич Колчин, исполнительный директор СРО НП «Ассоциация риэлторов Кеморокской области». Александр Иванович Шиллов, исполнительный директор СРО НП «Стройбизнесинвест» (Новгородская область), был награжден за личный вклад в развитие саморегулирования в строительстве в Северо-Западном федеральном округе.

Лучшим социальным проектом на рынке недвижимости признана общественная приемная по защите прав потребителей в сфере недвижимости. Почетная грамота CREDO «За многолетний вклад в развитие цивилизованного рынка недвижимости» была вручена Владиславу Борисовичу Назарову, генеральному директору ОАО «Санкт-Петербургский центр доступного жилья», и Михаилу Евгеньевичу Грину, вице-президенту Комитета по форумам FIABCI. Почетной грамотой были награждены организации, добившиеся наиболее заметных успехов в 2011-2012 годах: СПб ГБУ Горжлобмен, АН «Итака», АН «Бекар», АН «Экотон» и АН «ЮРИНФО-Недвижимость». Председатель жюри CREDO, заместитель полномочного

представителя Президента РФ в СЗФО Сергей Зимин подчеркнул: «Отрадно, что мы имеем возможность выбирать лучших из достойных, самых успешных, грамотных и порядочных. Участие в конкурсе – это возможность не только продемонстрировать свои достижения в работе, но и своеобразный кредит доверия от коллег и партнеров». По его словам, CREDO привносит свой вклад в улучшение качества услуг на рынке и дает его участникам возможность показать свои успехи. В этом году на участие в конкурсе было подано гораздо больше заявок, нежели в прошлом. «За время своего существования CREDO стала одной из главных наград на рынке недвижимости. Уверен, что конкурс продолжит свое развитие», – резюмировал он.

# ГАСУ претендует на роль в мировой истории

**Татьяна Крамарева** / Несколько сотен участников, в том числе признанных архитекторов из разных стран, собрал конгресс «Наука и инновации в современном строительстве», посвященный 180-летию Санкт-Петербургского государственного архитектурно-строительного университета (ГАСУ). «Мы ожидаем грандиозных результатов от этого события», – заявил декан архитектурного факультета Сергей Семенцов.

Конгресс в ГАСУ – это возможность для преподавателей и аспирантов представить свои научные изыскания. Однако в нынешнем году лейтмотивом мероприятия стало обращение к собственной истории ЛИСИ-ГАСУ, который входит в число ведущих архитектурных вузов мира. «Наш факультет решил рассказать о тех годах деятельности университета, когда был внесен



особый вклад в становление архитектуры города. Петербург реально развивается по Генплану, заложенному в 1920-1950-е годы профессорами нашего университета. Еще одна сквозная тема конгресса – школа изучения истории архитектуры и градостроительства», – сообщила Юлия Девятова, одна из координаторов конгресса. Перед аудиторией форума выступили такие именитые гости, как почетный президент Санкт-Петербургского союза архитекторов, народный архитектор Владимир Попов и американский архитектор Марк Хидекель (выпускник ЛИСИ).

Одним из ключевых для нынешнего конгресса стало имя Лазаря Хидекеля – профессора ЛИСИ, известного супрематиста, архитектора и художника, ученика Казимира Малевича. Фактически Лазарь Хидекель был одним из основоположников нового стиля в мировой архитектуре XX века.

«Сейчас супрематизм настолько актуален, востребован, что пора вручать премию за то, что архитекторы стали это понимать и использовать», – подчеркнул Марк Хидекель, сын Лазаря Марковича. В рамках нынешнего конгресса достигнуто соглашение о том, что в ближайшее время появится почетный приз его имени. Активное участие в этом проекте будет принимать Фонд Лазаря Хидекеля под руководством его сына. «Сейчас уникальное время, когда можно объединить усилия и решать творческие проблемы на основе не только меркантильных интересов», – констатировал Марк Хидекель.

По словам декана архитектурного факультета ГАСУ Сергея Семенцова, нынешний форум стал первым, на котором факультет заявил о своей роли в истории не только российской архитектуры, но и мирового зодчества. «Достаточно вспомнить, что большинство главных архитекторов городов и губерний – наши выпускники. Можно смело сказать, что это один из главных факультетов мира. Смотрите, Малевич преподавал у нас, Никольский, Хидекель, Хомуцкий – наши выпускники и преподавали у нас. Мировая история архитектуры XX века – наша родная история», – сказал Сергей Семенцов. «К архитектурному творчеству – выраженный интерес со стороны делового сообщества Петербурга», – констатировал господин Семенцов.

Марк Хидекель, ныне один из ведущих архитекторов США, с горечью констатировал, что роль ЛИСИ-ГАСУ замалчивается на Западе: так, вуз даже не включен в мировой топ-200. При этом, подчеркнул Марк Хидекель, российским архитектором есть чем гордиться: они – наследники великой школы. «Я призываю встать с колен и начать заниматься делом, и все получится. Потому что у нас есть традиция, основа. И пусть мы болели какое-то время «гриппом», зато нам сделали прививки от других «болезней», – заявил он. В качестве примера он привел творчество столпов американской архитектуры Филипа Джонсона и Даниэля Либескинда, которые «использовали архитектоны нашей школы».

Анализируя архитектурные тренды в Санкт-Петербурге, Марк Хидекель признал, что есть и весомые достижения, и серьезные промахи. Он высказал критические суждения в адрес проекта новой сцены Мариинского театра. «Наши (российские – прим. ред.) могли сделать не хуже, но им не поверили», – констатировал архитектор. Он также выразил сомнения в целесообразности велосипедных дорожек в историческом центре. «С благословения мэра Нью-Йорка там велосипедные дорожки появились повсеместно, разрушив очарование старых улиц и затруднив движение», – заявил Марк Хидекель.



По словам декана архитектурного факультета ГАСУ Сергея Семенцова, нынешний форум стал первым, на котором факультет заявил о своей роли в истории не только российской архитектуры, но и мирового зодчества

**ОРГАНИЗАТОРЫ**  
НОСТРОЙ | СПБ ГУТ | ЛИСИ

**15-16 ноября 2012 года**  
**Всероссийская конференция**  
"Контроль качества проектирования и строительства сетей и сооружений связи в России"

**Цель конференции** - обсуждение вопросов трансфера строительных технологий и знаний в условиях вступления России в ВТО, объединение усилий представителей власти, науки, бизнеса для разработки совместных предложений, направленных на обеспечение высокого качества проектирования и строительства сетей и сооружений связи.

**15 ноября** – пленарное заседание.  
Место проведения: отель «Кемпински Мойка 22»

**16 ноября** – работа по секциям.  
Место проведения: отель «Кемпински Мойка 22», СПб ГУТ им. М.А. Бонч-Бруевича (Мойка, 61), Музей связи (Почтамтская, 7).

**По вопросам участия обращайтесь:**  
тел.: +7 (812) 240-40-23; +7 (921) 951-80-83; +7 (812) 347-78-92,  
e-mail: vorobleva@lts.spb.ru; press@domstroitel.ru  
**Подробная информация на сайте:**  
www.lts.spb.ru; www.sros.spb.ru; www.sut.ru

При участии:  
**ЛОЦНИКС** Санкт-Петербург

Генеральный информационный партнер: **СТРОИТЕЛЬНЫЙ**  
Генеральный интернет-партнер: **КтоСтроит.ру**

Информационные партнеры:  
САМОРЕКЛАМОВАНИЕ | ОН | КТОСТРОИТ | СТРОИТЕЛЬСТВО | СТРОИТЕЛЬСТВО

BSN | ГОРИЗОНТ | ВЕСТНИК

**Ваш бесплатный билет на Y-EXPO.ru**

**XXV ЮБИЛЕЙНАЯ**  
**ЯРМАРКА НЕДВИЖИМОСТИ** 050

**16-18 ноября**  
с 11.00 до 18.00

**ЛЕНЭКСПО**  
Организатор – ООО «Выставка «Ярмарка недвижимости»  
Тел.: +7 (812) 320-24-57, 320-24-53

**ЯРМАРКА ГОРЬКАЯ НЕДВИЖИМОСТИ** | **КОТТЕДЖИ И ЗАГОРОДНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО АЛЬТЕРНАТИВА ГОРОДУ** | **САЛОН ЗАРУБЕЖНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ**

Генеральный партнер Ярмарки недвижимости: **ЦСЦДС**  
Официальный спонсор Ярмарки недвижимости: **УНИКСТ** Петербург  
Спонсор деловой программы Ярмарки недвижимости: **БАНПРОС** Группа компаний

Генеральный партнер выставки «Альтернатива городу»: **Новое Сельское**  
Стратегический партнер Ярмарки недвижимости: **КОМПАНИЯ ЮН ВЛОЖИТЕЛИ** Офисы: **ESTATE** **Офисы**  
Спонсор «Путеводителя по рынку недвижимости»: **ГОДАК** городская ассоциация риэлторов  
Спонсор бесплатного проезда: **АРСЕНАЛ** недвижимость

**СОБЫТИЯ НА ВЫСТАВКЕ**

**16 ноября**  
**КОФЕВЕНА** Профессиональный форум **НЕДВИЖИМОСТЬ И СТРОИТЕЛЬСТВО**

**16-17 ноября**  
**САММИТ ПРИГОРОД** ПЕРЕЗАГРУЗКА

**16-18 ноября**  
**НЕДВИЖИМОСТЬ В ДОХОД**  
Программа для частных инвесторов

# Кирилл Иванов: «Транспортную сеть Петербурга нужно удвоить»

Директор НП «РОССО-Дормост» Кирилл Иванов рассказал корреспонденту «Строительного Еженедельника» Михаилу Немировскому о дефиците дорожной сети Петербурга и способах транспортной разгрузки исторического центра. ➔

– **Петербургские власти заявляют, что к 2015 году город не будет нуждаться в глобальном текущем ремонте дорог. Насколько, по вашему мнению, достижима такая цель?**

– Весь вопрос в том, что Смольный называет глобальным ремонтом. Ведь сейчас в сезон ремонтируется порядка 5% площади городских дорог, в то же время существует норматив, согласно которому раз в 4 года должно происходить обновление верхнего слоя дорожного полотна. То есть непосредственно текущий ремонт дорог – это необходимая норма, такая же как, скажем, чистка зубов. Ведь мы же не говорим о том, что если почистить все зубы, то их и не надо больше чистить до 2015 года. Текущий ремонт вызван не нарушением в технологии укладки асфальта, не некачественными материалами, не воровством – это чисто физические процессы. Колесо день за днем истирает асфальт. Отмечу, средняя скорость истирания составляет 9 мм в год. Если подходить к этому вопросу с точки зрения нормативной, то колея более 2 мм считается аварийной по СНиПу. Нетрудно подсчитать, через какое время станут аварийными те дороги, которые были сделаны в этом году. С другой стороны, если под глобальным ремонтом подразумевается одновременное перекрытие важнейших транспортных артерий города,

то тут мы опять-таки сталкиваемся с острым дефицитом дорожной сети в городе. Сегодня из-за того, что в каком-либо из районов перекрывается одна или две параллельные улицы, встает целое направление. Например, в Приморском районе как с улицы Школьной попасть на Шуваловский проспект? Никак, только объезав через путепровод в створе Планерной улицы. И если закрыть на ремонт путепровод, то район окажется отрезан от города. Петербургская дорожная сеть покрывает только 30% потребности города, ее недостаточно. То есть чтобы нам выйти на нормативные сроки ремонтов, нужно как минимум удвоить ее. Нужны дороги-дублеры, которые могли бы забрать часть транспортного потока, нужно развивать связи между улицами. Наконец, нужно построить еще порядка 20 млн кв. м дорог, и особенно на периферии, в спальных районах.

– **От количества перейдем к качеству. Как можно добиться повышения итогового качества дорожного строительства?**

– Я чем дальше, тем больше убеждаюсь в том, что качество дорог зависит от качества дорожной администрации. Ведь дороги принадлежат не дорожникам, не подрядчикам. Они принадлежат городу, который имеет уполномоченные инстанции, от работы которых зависит качество исполнения

подрячиком своих обязательств по тому договору, который он заключает в результате конкурсных процедур. Именно на конкурсной основе определяется и подрядчик работ, на этом этапе власти смотрят на подрядчика и оценивают, сможет ли он справиться с задачей и с каким успехом. То есть роль и ответственность заказчика тоже никто не отменял, потому что многое зависит от работы профильных комитетов, от оперативности взаимодействия с ГАТИ, от своевременной выдачи ордеров на производственные работы. Это все вопросы государственного управления – как администрация на своем уровне организует процессы, которые должны выполняться силами подрядных организаций.

– **Какие инновационные технологии были приняты на вооружение дорожниками и реально работают?**

– Я считаю, что один из самых удачных вариантов – это контакт-асфальт, который кладет сегодня компания «Дорожник-92». Опыт показал, что когда этот материал применяется с умом, как надо кладется нормальное двухслойное асфальтовое покрытие, колеобразование на объектах происходит медленнее, чем при работах традиционным способом.

– **А как насчет 3D-моделирования?**

– Это совершенно другая история. Это, по сути, не технология, это чисто геодезический инструмент, позволяющий определить с помощью 3D-проекции границы производства работ и затраты на материалы, которые при этом ремонте будут использованы. Вот вы пишете статью и можете воспользоваться разными инструментами – можете напечатать на компьютере, на планшете или написать на бумаге шариковой ручкой.

– **И чему из этого эквивалентно 3D-моделирование?**

– Думаю, что планшеты.

– **Какие меры могут быть приняты для снятия транспортной нагрузки на центр города?**

– Прежде всего мы не должны в рамках градостроительной политики создавать в центре города точки притяжения автомобиля. Это бизнес-центры, торговые комплексы, концертные площадки и т. д. Все, что



притягивает автомобили к тому или иному месту, и есть причина переполнения центра автотранспортом. К примеру, фирма, которая продает по Интернету товары для детей или автопокрышки, – зачем ей находиться на Гороховой улице? Я считаю, что такие компании могут иметь офисы или центры продаж в спальных районах, на выезде из города, в ближайших пригородах. Нужно создать экономические условия, чтобы им в историческом центре было работать невыгодно – можно поднять налог на землю, вырастут арендные ставки, то есть найти экономические инструменты на уровне города. Посмотрите на Европу. Мы ни в одном историческом центре какого-то города не найдем офисных комплексов. Мы сможем увидеть только либо небольшую врачебную или юридическую практику, либо представительский офис крупной корпорации, в которой находится вице-президент со штатом 3-4 человека, отвечающий за внешние связи, а основной офисный комплекс расположен на периферии. То же самое с торговыми центрами. Например, Вена. В центре города только кафешки, ресторанчики, небольшие практики, бутики. Большой торговый комплекс находится на окраине, и добраться до него можно разве только автотранспортом.

цифра

5%

площади городских дорог ремонтируется в сезон



Поздравляем друзей и коллег с Днем работников дорожного хозяйства! Желаем счастья и процветания!

Проектирование автомобильных, городских дорог и улиц транспортных развязок искусственных сооружений линий рельсового транспорта

ЗАО «Петербургские дороги»  
Санкт-Петербург, Московский пр., 143, офис 720  
Телефон: (812) 334 9851, факс: (812) 611 0006  
E-mail: mail@pbdr.ru, www.pbdr.ru

РЕКЛАМА

## Дорогие коллеги, друзья!

Хочу поздравить вас с нашим профессиональным праздником – Днем работника дорожного хозяйства – и пожелать всем нам успехов, здоровья, новых интересных проектов. Пусть какие бы сложные задачи не ставила перед нами наша профессия и жизнь, у нас всегда бы находились возможности и силы решить их!

С уважением, директор НП «Ассоциация «ДОРМОСТ» Кирилл Иванов



РЕКЛАМА

# Асфальтобетон в упадке

**Светлана Семенович** / Вслед за сокращением финансирования дорожной отрасли рынок асфальтобетонных смесей Санкт-Петербурга по сравнению с прошлым годом снизился в среднем на 10-15%. ➤

Денис Данилов, коммерческий директор асфальтового направления NCC Roads (Россия) ОП по производству асфальтобетонных смесей, уверен, что в этом году произойдет существенное падение рынка потребления асфальтобетонных смесей. «Ситуация со следующим годом пока не ясна, так как не приняты федеральный, городской и областной бюджеты, а государственный заказ потребляет около 85% от всего произведенного асфальта. Пока ждем», – отмечает эксперт.

К началу строительного сезона 2012 года цены на асфальтобетонные смеси увеличились в среднем на 12% относительно прошлогодних и на сегодняшний день остаются на этом уровне.

«По традиции, в сентябре, как только в воздухе начинает чувствоваться осень и неминуемое приближение зимы, рынок начинает заметно активизироваться, дорожники приступают к выполнению откладываемых ранее работ и наращиванию их темпов. Но в этом сезоне этот рост приведет нас, к сожалению, к прошлогоднему уровню, не выше», – говорит Александр Чукардин, начальник отдела продаж асфальтобетонных смесей ЗАО «Беатон».

По словам Дениса Данилова, цены на смеси растут значительно медленнее темпов роста цен на сырье и материалы, а высокая конкуренция на рынке не позволяет производить корректировку цен по ходу строительного сезона. «Четвертый год подряд снижаются расценки на сами дорожные работы. В результате этого отраслевая прибыль снижается четвертый год подряд, но мы надеемся, что в этом году ситуация стабилизируется и начнет меняться в лучшую сторону», – заметил господин Данилов.

Асфальтобетонные покрытия являются преобладающим типом для капитальных дорожных покрытий. В большинстве развитых стран протяженность дорог с таким



Расценки на дорожные работы снижаются уже четвертый год, поэтому на рост прибыли дорожники и в этом году не рассчитывают

типом покрытия составляет 90-95% от общей протяженности дорог.

Однако состояние дорог в Санкт-Петербурге и Ленинградской области по-прежнему вызывает нарекания многих автомобилистов. Как известно, долговечность дорог в значительной степени зависит от качества укладываемого материала. Современные дороги покрываются асфальтобетоном, изготовленным на базе нефтяных битумов, получаемых в результате окисления воздухом тяжелых остатков перегонки

нефти при температуре 239-340 °С. Этот процесс был разработан в 1896 году, а внедрен в производство в 1914-м. Однако, по мнению многих специалистов, этот материал не соответствует никаким понятиям о качестве. «Так как Россия вступила в ВТО, то в ближайшее время к нам хлынут большегрузные автомобили со всей Европы, что просто уничтожит наши дороги. Асфальтобетон относится к мягким покрытиям, и срок его жизни составляет максимум 3-4 года. Наши технологии давно устарели», – говорит Олег Сметанин, начальник отдела продаж компании «Юни-торг».

На сегодняшний день в Санкт-Петербурге реализуется ряд крупных объектов дорожного строительства, на которые идут основные поставки асфальтобетона. Это строительство южного и северного участков Западного скоростного диаметра, ряд городских объектов по созданию эстакад и путепроводов в местах пересечений с железнодорожными путями и организации непрерывного движения на набережных и перекрестках, например завершается строительство Коломяжского



путепровода. Кроме того, идут работы по текущему ремонту городских дорог. Так, по словам Александра Чукардина, самые крупные поставки асфальтобетонных смесей ГК «Беатон» в 2012 осуществлялись на ЗСД, Приозерское шоссе, а/д Зеленогорск – Приморск – Выборг – Озерки – Приморск, устранение колеиности КАД, ул. Маршала Говорова, Шуваловский пр., пр. Ветеранов, а/д Свирское – Горка, дороги Лодейнопольского района и г. Лодейное Поле. Активные поставки асфальта на последние адреса обеспечил один из мобильных АБЗ ГК «Беатон», работающий в Лодейном Поле.

## МНЕНИЕ

**Александр Чукардин, начальник отдела продаж асфальтобетонных смесей ЗАО «Беатон»:**

➤ После ухода налоговых поступлений крупнейших сырьевых компаний из Петербурга городская бюджетная политика этого года стала отличаться экономией во всех отраслях, но более всего эта экономия ударила по дорожному хозяйству. Затянувшись на рынке ощущается и со слов дорожников, которые в один голос утверждают, что этот сезон стал для них большим разочарованием.

## Рынок обрастает конкурентами

**Светлана Семенович** / Сегодня в Санкт-Петербурге и Ленинградской области работает около 25 компаний, занимающихся производством асфальтобетонных смесей. Из них к крупным можно отнести всего 7-8 компаний, на долю которых приходится 75-80% всего объема производства.

Среди них выделяют такие компании, как «АБЗ-1», «Беатон», «Дормик», «АБЗ-Магистраль», «АБЗ-ВАД», «Дорожник-92» и NCC Roads. «В период кризиса 2009-2010 года

с рынка ушли два крупных игрока, в то же время ряд крупных компаний в этот период значительно увеличили свои производственные возможности, приобрели новые асфальтобетонные установки, появились новые площадки. Рынок стал конкурентнее как по объемам и темпам производства, так и по цене (прибыль в отрасли снижается 4-й год подряд)», – замечает Денис Данилов, коммерческий директор асфальтового направления NCC Roads (Россия) ОП по производству асфальтобетонных смесей.

Но в то же время весной 2011 года появился и новый игрок на рынке Санкт-Петербурга – ГК «Акрос», которая перенесла свои производственные мощности из Новгородской области в поселок Петро-Славянка. «Производственная мощность асфальтобетонного завода AMMANN составляет 160 тонн асфальтобетона в час. Расположенная там же дробильно-сортировочная установка позволяет производить соответствующий объем щебня. В 2011 году объем производства «Акрос» составил 300 тыс. тонн. В 2012 году

мы занимаем до 1/6 общего объема рынка. В текущем году мы планируем достичь объем производства в 350 тыс. тонн», – сообщили в службе маркетинга «Акроса». Александр Чукардин, начальник отдела продаж асфальтобетонных смесей ЗАО «Беатон», считает, что кризис ударил по основным игрокам незначительно, количество компаний, производящих асфальт не только для собственных нужд, не сократилось. «Тенденцией последних лет стало появление на рынке производства асфальта новых игроков,

свои асфальтобетонные производства начали организовывать крупные дорожно-строительные компании», – подытожил господин Чукардин. Денис Данилов отметил, что в 2012 году происходит сокращение рынка асфальтобетонных смесей на 20-22%, что составляет примерно 1 млн тонн асфальта. «Резкое сокращение рынка асфальтобетонных смесей связано с завершением ряда крупных объектов, таких как КАД, с сокращением финансирования по строительству городских дорог и поздними сроками проведения аукциона по текущему ремонту дорог в Ленинградской области (сентябрь 2012 года). В результате производство работ на боль-

шом количестве крупных адресов будет начато в октябре с завершением работ в 2013 году», – прокомментировал господин Данилов. В 2010 году было произведено 4 млн тонн асфальта, в 2011-м – 5 млн тонн. Компания NCC Roads (Россия) в прошлом году произвела 630 тыс. тонн асфальта, что на 150 тыс. тонн больше позапрошлого уровня. Это составляет примерно 13% рынка. ГК «Беатон» по состоянию на август 2012 года произвела 220 тыс. тонн асфальта в Санкт-Петербурге. Мобильные АБЗ, работающие в Лодейном Поле и пос. Дубжа Краснодарского края, произвели около 60 тыс. тонн продукции.

# Транспортно-дорожное партнерство

Светлана Семенович / Петербург опережает остальные регионы России, являясь первопроходцем в реализации проектов государственно-частного партнерства в дорожно-транспортной сфере. ➔



Фото: Наталья Крюкова



Схему ГЧП целесообразнее всего применять при реализации крупных инфраструктурных проектов

Известно, чтобы обеспечивать потенциал роста для экономики, государству необходимо нести серьезное бремя расходов на строительство и содержание инфраструктуры (в том числе дорожно-транспортной). Причем желательно, чтобы такие расходы росли темпами, опережающими экономический рост. Частично переложить инвестиционную нагрузку на частных инвесторов помогает применение принципов государственно-частого партнерства (ГЧП). Возможность государства сохранить контроль за реализацией проекта и его соответствие общей стратегии развития инфраструктурной составляющей в рамках концессии или ГЧП сделали эту форму взаимодействия бизнеса и государства популярной во многих странах: США, Канаде, Австралии, Италии, Германии, Венгрии,

Англии и др. В Европе до кризиса в форме ГЧП реализовывалось до 30% крупных инфраструктурных проектов (от надземного метро до мостов и морских портов).

Принимая во внимание огромный объем финансирования, необходимый для совершения качественного скачка в сфере дорожно-транспортной инфраструктуры в России в целом и Санкт-Петербурге в частности, форма ГЧП может стать ключевым инструментом привлечения денежных средств.

До кризиса проекты ГЧП в Санкт-Петербурге сыпались как из рога изобилия. В последние два года от ряда проектов пришлось отказаться (Орловский тоннель) или пересмотреть (проект Дворца искусств на Васильевском острове). Основная причина – недостаток средств в бюджете (на федеральном и местном уровнях), а также у частных инвесторов.

Виктор Афонин, финансовый директор Санкт-Петербургского государственного бюджетного учреждения «Агентство стратегических инвестиций», считает, что к ус-

пешно реализованным городом ГЧП проектам можно отнести: строительство Западного скоростного диаметра (ЗСД); строительство автомобильных дорог на территории жилого района «Славянка»; строительство детских садов и школы в жилых районах «Славянка» и «Новая Ижора»; реконструкцию Северной водопроводной станции (проект «Невская вода»); развитие аэропорта Пулково.



## Успешно реализуемые ГЧП проекты в сфере инфраструктуры

Проект	Сроки реализации	Бюджет
Строительство ЗСД	2005-2015 годы (в 2015 году завершение строительства последнего, Центрального участка ЗСД)	212,7 млрд рублей
Дороги в жилом районе «Славянка»	не более 2 лет	1 114,016 млн рублей
Проект «Невская вода» – реконструкция Северной водопроводной станции	2011-2043 годы	8-12 млрд рублей
Развитие аэропорта Пулково	2007-2039 годы	около 1,3 млрд EUR (первая фаза строительства)

Источник: Санкт-Петербургское государственное бюджетное учреждение «Агентство стратегических инвестиций»

## Законы притяжения ГЧП

Светлана Семенович / На федеральном и на уровне субъекта РФ – Санкт-Петербурга создано законодательство, позволяющее уже сегодня реализовывать проекты государственно-частного партнерства в сфере транспортной инфраструктуры.

На федеральном уровне вопросы заключения и исполнения ГЧП соглашений регулируются Федеральным законом № 115-ФЗ от 21.07.2005 «О концессионных соглашениях».

Также Санкт-Петербург первым из российских регионов создал свою законодательную базу в сфере государственно-частного партнерства, приняв закон Санкт-Петербурга

№ 627-100 от 25.12.2006 «Об участии Санкт-Петербурга в государственно-частных партнерствах», а также целый ряд нормативно-правовых актов, направленных на реализацию указанного закона. Виктор Афонин перечисляет данные нормативно-правовые акты: «Поправки к закону Санкт-Петербурга № 627-100 «Об участии Санкт-Петербурга в ГЧП» с учетом накопленного опыта по реализуемым проектам; постановление правительства № 346 от 31.03.2009 «О мерах по развитию государственно-частных партнерств в Санкт-Петербурге»; постановление правительства № 347 от 31.03.2009 «О мерах по реализации закона Санкт-Петербурга «Об участии

Санкт-Петербурга в государственно-частных партнерствах» и последующие изменения к ним в связи с реализуемыми ГЧП проектами». Недавно был решен вопрос с платными автодорогами. И отечественная, и международная практика показывают, что создание платных автомобильных дорог не всегда целесообразно по объективным причинам. «До недавнего времени возможность создания в России бесплатных автомобильных дорог в рамках ГЧП представлялась маловероятной в соответствии с ч. 13 ст. 3 Федерального закона «О концессионных соглашениях». Но в настоящее время приняты поправки, которые позволяют реализовывать

проекты создания и эксплуатации бесплатных автодорог, то есть автомобильных дорог, на которых не производится сбор платы с пользователей», – комментирует Анастасия Русинова, старший юрист ООО «ЮФ «Лигал Студио». Также усовершенствовано законодательство в сфере долгосрочного государственного контракта. «В настоящее время, несмотря на положения постановления правительства Санкт-Петербурга № 1055 от 01.08.2011, на уровне субъекта РФ возможно заключение долгосрочного государственного контракта, но лишь при условии отсутствия объединения работ по проектированию и иных работ в единый взаимообусловленный комплекс, с ограниченными для внепрограммных контрактов возможностями в отношении суммы и/или срока отсрочки

(рассрочки) платежа подрядчику в связи с бюджетными ограничениями», – рассказал Валентин Рыбаков. Но есть еще ряд нерешенных юридических вопросов. «В настоящее время организации, реализующие проекты, в том числе в рамках государственно-частного партнерства в сфере развития аэропортов и морских (речных) портов, могут рассчитывать на льготу, указанную в п. 6 ст. 376 НК РФ (налоговая база по налогу на имущество организаций может уменьшаться на сумму законченных капитальных вложений на строительство, реконструкцию или модернизацию). В то же время действующий в Санкт-Петербурге закон «О налоге на имущество организаций» в ч. 1 ст. 4-1 п. 18 устанавливает льготу по налогу на имущество в отношении автомобильных дорог общего

пользования (за исключением федеральных автомобильных дорог общего пользования), а также сооружений, являющихся их неотъемлемой технологической частью. Данная льгота могла бы повысить привлекательность проектов ГЧП в дорожной сфере в глазах потенциальных инвесторов. Проблема заключается в том, что перечень объектов, подпадающих под действие данной льготы, должен быть установлен постановлением правительства Санкт-Петербурга», – поделилась Анастасия Русинова. Также в процессе реализации проектов ГЧП в транспортной сфере на территории Санкт-Петербурга была выявлена необходимость дальнейшего развития практики кадастрового учета автомобильных дорог и трамвайных путей как самостоятельных объектов недвижимости.

# Владимир Савичев:

## «Количество современных, качественных магистралей в Петербурге будет расти»

В преддверии профессионального праздника – Дня дорожника – о деятельности компании «Строительному Еженедельнику» рассказал первый заместитель генерального директора ЗАО «Стройкомплект» Владимир Савичев. ➔

**– Владимир Валериевич, как было создано направление дорожного строительства внутри компании, почему вы решили этим заняться?**

– В 1992 году в промышленной зоне Обухово на базе предприятий, выпускающих материалы для дорожного строительства, было создано ЗАО «Стройкомплект». В то время компания специализировалась на производстве бетонных, растворяемых, асфальтобетонных смесей, бетонных изделий. Это были непростые времена. Новые рыночные отношения только зарождались. Специалистов, знающих специфику работы в рыночных условиях, практически не было. Но открывались большие возможности для становления и развития бизнеса.

Чтобы эффективно развиваться в то время, завоевывать новые рынки сбыта, нам необходимо было поступательно решать две основные задачи: повышать качество выпускаемой продукции и увеличивать производительность. С целью повышения качества продукции постепенно была модернизирована производственная база. Со временем, когда спрос на продукцию стал значительно превышать наши возможности, начали наращивать мощности. В 1998 году ввели в строй асфальтобетонный завод немецкой фирмы Wibau и дробильно-сортировочный комплекс. Запуск нового завода позволил увеличить выпуск асфальтобетонных смесей до 1 млн тонн в год и обеспечить потребителей высококачественной продукцией с использованием щебня основных пород и улучшенных битумов. В 2008 году построили еще один завод немецкой компании Beininghofen. Суммарная производительность предприятий составила до 400 тонн асфальтобетонных смесей в час. Имея в своем арсенале мощную базу по выпуску практически всех материалов для строительства и ремонта дорог, мы, естественно, задумывались о развитии бизнеса в этом направлении. В 2001 году приняли решение о создании компании, специализирующейся на дорожных работах. Тогда же было образовано ДРСУ-17, дорожно-строительное предприятие, имеющее в своем штате 17 человек. Первыми выполненными городскими заказами стали подряды по строительству автостоянок на площади Восстания и Конюшенной площади.

**– Что сегодня представляет собой подразделение ЗАО «Стройкомплект», занимающееся дорожным направлением?**

– За прошедшее десятилетие данное направление динамично развивалось. На

сегодняшний день дорожно-строительное подразделение ЗАО «Стройкомплект» насчитывает более 200 человек. В состав подразделения входят: управление механизации и автотранспорта, дорожно-строительный участок, ПТО, проектный отдел, геодезическая группа, испытательная лаборатория. Большой парк дорожно-строительной и специальной техники состоит в основном из транспортных средств ведущих мировых производителей – HAMM, CAT, VÖGELE, JCB, VOLVO, MAN и др. Раз в 3 года стараемся обновлять эксплуатируемые машины. В Петербурге компания «Стройкомплект» вела работы по строительству, ремонту, благоустройству дорог на более чем 120 автомагистралях. Среди крупных объектов отмечу Московский, Ленинский, Дунайский, Загородный, Шафировский проспекты, проспект Юрия Гагарина, стадион «Петровский», набережную реки Фонтанки, Кирочную, Думскую, Парашютную, Долгую, Пулковское шоссе, территорию завода «Тойота» в Шушарах, Рябовского

компаний, поставив их практически на грань выживания. «Стройкомплект» в сложившейся ситуации начал искать новые рынки, вышел в регионы, выполнил ряд работ по строительству и ремонту улиц в Пскове и Псковской области. В последние годы ситуация понемногу стала меняться к лучшему. Однако в этом году работаем в очень непростых условиях. Поздние сроки проведения аукционов, изменение регламента ГАТИ для получения разрешений на право производства работ привели к тому, что основные работы по ремонту уличной дорожной сети начались только в конце июня. В разгар строительного сезона были потеряны два месяца! Учитывая неизменные сроки окончания работ, многие компании вынуждены привлекать субподрядчиков и сдвигать сроки выполнения работ на осенний период. Складываясь положение в конечном счете будет отрицательно влиять на качество и экономическую эффективность работ. А если добавить к этому постоянное снижение расценок на производство работ на фоне значительно

### Для нормальной деятельности компании должны развиваться бизнес, наращивать производственные мощности

завода керамических изделий под Тосно, завода «Силловые машины» (ЛМЗ). Достижения «Стройкомплекта» были отмечены различными дипломами и наградами. В этом году мы стали победителями конкурса «Лидер строительного качества – 2012» в номинации «Дорожные смеси». Ежегодный конкурс организуется региональным представителем НОСТРОЙ по Северо-Западному федеральному округу во взаимодействии с профессиональными объединениями и некоммерческими партнерствами, вузами, учебными и сертификационными центрами при поддержке аппарата полномочного представителя Президента РФ в Северо-Западном федеральном округе.

**– Вы уже упоминали прошедшие кризисные годы. Как сказались 2008 год на дорожной отрасли Петербурга?**

– В городе, думаю, нет компаний, которых не коснулись бы кризисные явления. В дорожной сфере в результате кризиса произошло резкое сокращение финансирования строительства и ремонта дорог, которое привело к серьезному ухудшению состояния

возрастающих тарифов на услуги госмонополий, а также цен на сырье, то можно предположить, что все эти факторы в недалеком будущем могут привести дорожную отрасль Петербурга к глубокому кризису.

Для нормальной деятельности компании должны развиваться бизнес – наращивать производственные мощности, вкладывать средства в новые технологии, оборудование, технику. Если этого не происходит, то начинается стагнация, которая в итоге может привести предприятия к краху. В последние годы, к сожалению, многие компании находятся в состоянии, близком к стагнации, средств для развития и модернизации практически нет.

**– Что такое хорошие дороги, и почему бытует мнение, что в России таких нет?**

– Я не согласен с тем, что у нас нет хороших дорог. Дорожным компаниям экономически невыгодно плохо делать свою работу, а экономический стимул является самым главным. Большинство компаний, выполняющих ремонт на автомагистралях Петербурга, – это



крупные строительные холдинги, имеющие в своем арсенале и производство материалов для дорог, и мощную современную, действующую современную технику. Что наряду с многолетним опытом работы позволяет быстро и качественно решать задачи, связанные со строительством и ремонтом автомагистралей. И эти задачи решаются! Исходя из статистических цифр, в городе за год ремонтируется порядка 6-7 млн кв. м дорог. А теперь проанализируем: гарантированный срок на дорожное покрытие – 4-5 лет, крупные компании, которые регулярно выполняют госзаказы по ремонту улиц, к концу пятого года будут иметь гарантийный пакет порядка 1,5-7,5 млн кв. м. Чтобы представить, какой это объем, можно отметить, что Невский проспект от Адмиралтейства до площади Восстания составляет 735 тыс. кв. м. Можно ли некачественно выполнять дорожные покрытия, имея такой объем гарантийных обязательств? Если да, то компании не смогут больше ничем другим заниматься, кроме устранения возникающих дефектов, и все средства тратить на выполнение гарантийных обязательств. Поэтому мы стремимся как можно более качественно выполнять дорожные покрытия, чтобы минимально работать по гарантийным обязательствам, то есть за свой счет. А наряду с новейшей техникой при выполнении работ организации используют и новейшие технологии. Все больше улиц асфальтируется с применением материалов нового поколения, например щебеночно-мастичного асфальта. Эта смесь является более дорогой, чем широко используемые асфальтобетоны, имеет ряд специфических требований при его укладке. Однако качество и срок службы щебеночно-мастичного асфальта значительно превосходят привычные материалы для ремонта дорог. И если смотреть объективно, то можно отметить, что в Петербурге осталось не так много открыто плохих дорог, а количество действительно хороших, качественных магистралей становится все больше. И эта тенденция к росту числа качественно отремонтированных улиц будет расти.

**– Очень надеемся на сохранение положительной тенденции в ремонте петербургских дорог. Владимир Валериевич, мы встречаемся накануне Дня дорожника – что пожелаете коллегам?**

– Уважаемые друзья, коллеги, мы работаем в непростых условиях и заняты очень благородным делом – делаем наш прекрасный город еще более красивым и благоустроенным. Хотелось бы пожелать всем нам успешного развития, выполнения новых, интересных заказов, благополучия и крепкого здоровья!



ПРОМЫШЛЕННАЯ ГРУППА  
**СТРОЙКОМПЛЕКТ**

ПГ «Стройкомплект»  
Санкт-Петербург, Грузовой проезд, 13  
www.skpg.ru

На правах рекламы



# Каркасно-панельный рост

**Карина Саввина** / Ленинградская область по-прежнему является одним из лидеров по объемам строительства деревянных домов в России. Рынок стремительно завоевывает каркасно-панельная технология, с весны объемы продаж увеличились вдвое. ➔

Сегодня Ленинградская область является одним из регионов, где деревянные дома особенно популярны. По последним данным Ассоциации деревянного домостроения, этот сегмент по-прежнему лидирует на рынке индивидуального строительства в России и занимает долю в 38%, в то время как на кирпичные дома приходится лишь 33%. По мнению экспертов, доля деревянного домостроения будет только увеличиваться.

Заметим, что в то время как в Подмосковье в 2011 году возвели на 626 домов меньше, Ленобласть построила на 455 домов больше, чем в предыдущий год. Эксперты утверждают, что московский рынок продолжает стагнировать и в 2012 году. На Северо-Западе же наблюдается небольшой рост, связанный в первую очередь с сегментом каркасно-панельных домов.

В деревянном домостроении наиболее популярны три технологии строительства: дома из массивной древесины (брусья и брусков), каркасные дома и панельные дома, которые также называют каркасно-панельными. Дом из массива является самым дорогим, особенно если речь идет об эксклюзивных проектах и ручной рубке. Стоимость таких домов во многом зависит от качества дерева, места его заготовки и обработки, а также от статуса строительной компании. В частности, если средняя цена за 1 кв. м на рынке Северо-Запада за оцилиндрованное бревно составляет в среднем около 30 тыс. рублей, то за финский клееный брус можно заплатить до 40-70 тыс. рублей за 1 кв. м.

Тем не менее в последние годы специалисты отмечают, что клееный брус становится все более доступным для потребителя. «Объемы его производства уже давно стали промышленными. Только за последние 5 лет введено в эксплуатацию несколько десятков крупных производств. Таким образом, сегмент деревянных домов из клееного бруса уже не стоит считать элитным домостроением, он постепенно переходит в разряд более доступных домов», – говорит генеральный директор ООО «ТКДом Гатчина» Александр Водовозов.

Каркасная технология отличается от панельной степенью заводской готовности комплекта: по каркасной технологии каркас здания возводится на месте строительства и там же обшивается плитами, в то время как панели собираются на заводе

Фото: Мария Прохорова



В среднем установка такого дома занимает всего 3-5 дней

и требуют меньше времени на установку на месте строительства. «В среднем на установку дома у нас уходит максимум пять дней, но мы можем собрать его и за три дня в зависимости от погодных условий, главное, чтобы был готов фундамент», – объясняет руководитель отдела продаж ООО «СТС-ЭКО» Андрей Миляков. По словам господина Водовозова, на территории Северо-Западного региона каркасно-панельная технология, несомненно, лидирует, так как это наиболее энергоэффективное производство. К тому же именно по каркасно-панельной технологии строится львиная доля домов в соседней Финляндии.

Андрей Миляков заявляет, что с апреля по август количество заказов его компании, занимающейся именно каркасно-панельным домостроением, увеличилось почти вдвое. «Причем наибольший рост неожиданно возник в конце лета, когда обычно сезон уже завершается и продажи падают. Видимо, Петербург перестал бояться новой волны кризиса и решил вложить в то что-то деньги», – предполагает господин Миляков.

Отметим, российский показатель использования древесины в строительстве довольно мал и составляет 0,07 куб. м на одного человека в год, в развитых странах этот показатель превышает российский в 10 раз. Ожидается, что и в дальнейшем ежегодный прирост массивного домостроения составит 5-7% в год, в то время как спрос на дома, построенные по каркасно-панельной технологии, будет расти быстрее.

На рынке Петербурга и Ленобласти крупными игроками можно назвать ДСК «Славянский», «Леноблдомстрой», достаточно уверенно себя чувствуют и иностранные компании, например финские «Хонка» и «Контио». Участники рынка отмечают, что цены на сырье – в каркасно-панельной технологии чаще всего используют ель или сосну – растут ежегодно, и уже с начала 2012 года поднялись на 5-10%.

Согласно прогнозу экспертов, в целом объем российского рынка деревянных домов к 2020 году превысит 30 млн кв. м. Тем не менее рынок деревянных домов

**цифра**  
**30** млн кв. м  
составит к 2020 году объем российского рынка деревянных домов

в России по-прежнему обладает значительной емкостью. В Северо-Западном регионе компании, имеющие свои производства, далеко не всегда могут полностью их загрузить. «Строительство заводов по выпуску деревянных домов за прошедшее десятилетие стало трендом. Приятно видеть, что сегодняшние инвесторы уже более внимательно относятся к вхождению в такие проекты. Если все производства заработали бы на полную мощность, проблему с обеспечением жильем на Северо-Западе мы бы точно решили менее чем за год», – считает Александр Водовозов.

## Дерево вышло на выставку

**Со 2 по 4 октября 2012 года в Санкт-Петербурге в рамках Петербургского международного лесопромышленного форума прошли международные специализированные выставки «Технодрев», «Деревянное строительство» и «Регионы России. Потенциал ЛПК».**

Организатор – выставочное объединение «РЕСТЭК» при поддержке Союза машиностроителей России, Национального биоэнергетического союза и Союза лесопромышленников Ленинградской области.

В официальной церемонии открытия выставок приняли участие: Франц-Джозеф Бьютферинг – президент Европейской федерации производителей деревообрабатывающего оборудования EUM-ABOIS, В.В. Горбенко – генеральный директор Ассоциации организаций и предприятий деревообрабатывающего машиностроения «Древмаш», С.П. Курышкин – директор «Севзаллеспроект», филиала Федерального агентства лесного хозяйства ФГУП «Рослесинфорг», М.Ю. Дмитриев –

руководитель дирекции лесопромышленных выставок ЗАО «ВО «РЕСТЭК»». Участники церемонии подчеркнули важность и актуальность выставок «Технодрев» и «Деревянное строительство» как мероприятий, позволяющих продемонстрировать инновации и достижения в лесопромышленном комплексе, предоставить специалистам возможности для ознакомления с новыми именами и технологиями. По мнению выступающих, проведение выставок содействует обновлению

производственного парка предприятий российского ЛПК, внедрению инновационных технологий и привлечению внимания общества к текущим проблемам отрасли. Традиционно экспозиция была развернута как внутри выставочного павильона, так и на открытой площадке. Участие в работе выставок приняли более 70 компаний из регионов России, Республики Беларусь, Австрии, Латвии, Германии, Италии. В представительный состав участников выставок «Технодрев» и «Деревянное строительство» вошли ведущие производители и поставщики техники, технологий, оборудования и инструмента для деревообработки, производства мебели, доставки лесных грузов, производства и сжигания биотоплива: «Ита-СПБ» (Jet tools), Herz Energietechnik, Weing Group, Bismark Trade, Muehlboeck Vanicek, Festool, ТТС «Тул Техник», RMP, Spanevello, Schwedex, Wravor, Polytechnik, «Пакверк», «Термопроцесс», «Белинкоммаш», «Вереск», «МДМ-Техно», ТД «Негоциант-Инжиниринг», «Технопарк ЛТА», «Техно-Трейд-Регионы», Котельничский механический завод, Zipbolt, «ПЛ-Техно»,

«СК-Роутер», Vermeer, ВКБ, «Макил-Плюс», IZBA De luxe, Архангельский фанерный завод, «Технолайн», «Псков-сид», Евлашевский ДОК, «КПрофиль Дом», «Крона Вуд», «Ладога Лог Хоум», «Май Хаус», «Русский лес», ГК «Хорошие дома», «Псков бревенчатый», «Сази СПБ», «Солид Лайн», «СПИКО» и др. Международные специализированные выставки «Технодрев» и «Деревянное строительство» пройдут в Санкт-Петербурге с 8 по 10 октября 2013 года.

**www.expodrevstroy.ru**  
**Тел.: (812) 320-96-94,**  
**320-96-84**

НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ

ОЦЕНИТЕ ПРЕИМУЩЕСТВА



# НОВЫЕ ЕДИНЫЕ СТАНДАРТЫ ТЕХНИЧЕСКОГО ОСНАЩЕНИЯ ВСЕХ ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСОВ



ЖК «Юна»



ЖК «Юнтоловский»



ЖК «Калеваловский»



ЖК «пр. Ю. Гагарина, 10»



ЖК «Пресненский»



ЖК «Северные Вокзалы»



ЖК «Острова»



ЖК «Пулковский»



Приобретение квартир осуществляется путем вступления в ЖК и уплаты взносов. Подробная информация в офисах отдела реализации.



**ЛУЧШАЯ КОМПАНИЯ**  
в СФЕРЕ  
**ЖИЛИЩНОГО**  
**СТРОИТЕЛЬСТВА**

Офисы в Санкт-Петербурге:

4-я Советская ул., д. 37а  
тел.: 320 12 00

площадь Конституции, д. 2  
тел.: 320 12 01

Выборгское ш., 5, корп. 1  
тел.: 320 12 02

[www.cds.spb.ru](http://www.cds.spb.ru)