



Официальный публикатор
в области проектирования,
строительства,
реконструкции,
капитального ремонта

События

В Госдуму РФ внесен законопроект, предлагающий начислять дольщикам проценты с денег, вносимых ими на эскроу-счета.

Подзаработать на эскроу?, стр. 4



События

Власти Петербурга пытаются форсировать реализацию проекта по созданию Судебного квартала.

Судебный квартал: перезагрузка, стр. 5



ФОТО: HTTPS://WWW.KREMLIN.RU/



Великое открытие

Состоялась официальная церемония ввода в эксплуатацию одного из крупнейших транспортных проектов современной России – скоростной платной автомагистрали М-11 между Москвой и Санкт-Петербургом. В ней принял участие глава государства Владимир Путин. (Подробнее на стр. 3) ➔

фирма **СЕВЗАП МЕТАЛЛ** 320-92-92

ЛИСТОВОЙ, СОРТОВОЙ МЕТАЛЛОПРОКАТ

АЛЮМИНИЕВЫЙ ПРОФИЛЬ, ЛИСТ

ПЛАЗМЕННАЯ, ЛАЗЕРНАЯ РЕЗКА

NEW ГИБКА www.szmetal.ru

СИНТО

ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ТЕПЛОСНАБЖЕНИЯ, ВОДОСНАБЖЕНИЯ, ВОДООТВЕДЕНИЯ

ПРОИЗВЕДЕНО В РОССИИ

АНДЕР СТРОИТЕЛЬНОГО КАЧЕСТВА 2019

ИНЖИНИРИНГ - ПРОЕКТИРОВАНИЕ
ПРОИЗВОДСТВО - КОМПЛЕКТАЦИЯ
МОНТАЖ - СЕРВИС

25 ЛЕТ НА РЫНКЕ

СИНТО.РФ

Санкт-Петербург Москва Петрозаводск

СВЕТЛАНА ИВАНОВА:

«ИВАПЕР справился с поставленными амбициозными целями»

ОКОННЫЕ СИСТЕМЫ стр. 11

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ

ЭП ЭКСПЕРТ-ПРОЕКТ

ЭКСПЕРТИЗА ПРОЕКТНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ, ИНЖЕНЕРНЫХ ИЗЫСКАНИЙ

ПРОВЕРКА ДОСТОВЕРНОСТИ СМЕТНОЙ СТОИМОСТИ

ПРОВЕРКА ПРОЕКТНОЙ И РАБОЧЕЙ ДОКУМЕНТАЦИИ

/812/ 241-60-07
/812/ 241-60-14
/812/ 242-81-01

www.spb-exp.ru
info@spb-exp.ru

г. Санкт-Петербург,
Малоохтинский пр., д. 68,
литер "А", БЦ Буревестник, офис 401

РЕКЛАМА

ПОЛИПЛАСТ

В лучших бетонах России!

- химическое производство
- надежный партнер
- предложим простое решение для вашего строительства

Звоните!

(812) 633-34-75 8 800 200 06 68 (965) 035-98-86
polyplast_spb2@ppnw.ru secretar@polyplast-nw.ru
www.polyplast-un.ru

РЕКЛАМА

ВЫХОДНЫЕ ДАННЫЕ



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



Официальный публикатор в области проектирования, строительства, реконструкции, капитального ремонта.

Издатель и учредитель:
Общество с ограниченной ответственностью «Агентство Строительных Новостей»

Адрес редакции, издателя и учредителя:
Россия, 194100, Санкт-Петербург, Кантемировская ул., 12
Тел./факс +7 (812) 605-00-50. E-mail: info@asninfo.ru
Интернет-портал: www.asninfo.ru



Генеральный директор: Инга Удалова
E-mail: udalova@asninfo.ru

Главный редактор: Михаил Николаевич Кулыбин
E-mail: kulybin@asninfo.ru. Тел. +7 (812) 605-00-50
Выпускающий редактор: Ольга Зарецкая
E-mail: zareckaya.olga@asninfo.ru. Тел. +7 (812) 605-00-50
Над номером работали: Никита Крючков, Ирина Журова, Лидия Туманцева, Елена Зубова
Руководитель PR-службы: Оксана Корнюкова
E-mail: pr@asninfo.ru. Тел. +7 (921) 649-81-44
Технический отдел: Дмитрий Неклюдов
E-mail: admin@asninfo.ru
Отдел рекламы: Майя Сержантова (руководитель), Валентина Бортникова, Елена Савоскина, Серафима Редута
Тел./факс: +7 (812) 605-00-50
E-mail: reklama@asninfo.ru
Отдел дизайна и верстки: Елена Саркисян



Отдел распространения:
Тел./факс +7 (812) 605-00-50
E-mail: podpiska@asninfo.ru

Подписной индекс в Санкт-Петербурге и Ленинградской области - 14221. Подписной индекс в СЗФО - 83723. Распространяется по подписке (редакционной, а также по каталогам ООО «ПРЕССИНФОРМ», ООО «Урал-Пресс СПб», объединенному каталогу «Пресса России», каталогу электронных изданий МАП, электронному каталогу АО «Агентство «Роспечать») и бесплатно на фирменных стойках, в комитетах и госучреждениях, в районных администрациях и деловых центрах.

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 «Комплексное освоение», «Личное дело», «Стекло», публикуются на правах рекламы.

Газета «Строительный Еженедельник» зарегистрирована Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (РОСКОМНАДЗОР) при Министерстве связи и массовых коммуникаций Российской Федерации. **Свидетельство ПИ № ФС 77-53074.** Издаётся с февраля 2002 года. Выходит еженедельно по понедельникам (специалы - по отдельному графику).

16+

Типография: ООО «Техно-Бизнес»
194362, Санкт-Петербург, пос. Парголово, ул. Ломоносова, 113.
Тираж - 9000 экземпляров
Заказ № 145
Подписано в печать по графику 29.11.2019 в 17:00
Подписано в печать фактически 29.11.2019 в 17:00



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



ЗОЛОТОЙ ГВОЗДЬ
Лучшее специализированное СМИ (номинант 2004, 2005, 2006, 2007 гг.)



СТАНДАРТ КАЧЕСТВА
Лучшее печатное СМИ (номинант 2017 г.)



КАИССА
Лучшее электронное СМИ, освещающее рынок недвижимости (лауреат 2009 г.)



JOY
Региональное издание года (лауреат 2017, 2018 гг.)



CREDO
Лучшее СМИ, освещающее российский рынок недвижимости (лауреат 2009, 2011, 2013, 2015, 2016 гг.)



КАИССА
Лучшее печатное средство массовой информации, освещающее проблемы рынка недвижимости (лауреат 2013, 2016 гг.)



СТРОЙМАСТЕР
Лучшее СМИ, освещающее вопросы саморегулирования в строительстве (лауреат 2012, 2013, 2014 гг.)

Цитата номера

Фото: Никита Крючков



Антон Мороз, вице-президент НОСТРОЙ:

«Мы рассчитываем на главенствующую роль СРО в подготовке решений, которые будут ориентированы на поддержку строителей».

Подробности на стр. 18-19

коротко

Лифты

ЕАБР выделит 10 млрд рублей на замену лифтов в России

Фото: Никита Крючков



Евразийский банк развития (ЕАБР) намерен профинансировать в объеме 10 млрд рублей ускоренную замену в РФ лифтов, отработавших нормативный срок службы в многоквартирных домах. Соответствующий инвестпроект разработали ЕАБР и Общественный совет при Минстрое РФ. Сегодня, по данным Минстроя, в жилищном фонде РФ эксплуатируется 473,5 тыс. лифтов, из них 93,5 тыс. (20%) выработали нормативный срок (25 лет), не отвечающий современным стандартам безопасности и комфортности. На первом этапе, в 2020 году, ЕАБР намерен выделить 10 млрд рублей на условиях беспроцентной рассрочки оплаты по схеме товарного кредита для региональных операторов капремонта на срок до 5 лет. Это позволит в 2020-2021 годах заменить более 5 тыс лифтов, отработавших назначенный срок службы.

Проект

«Пелла-Стапель» инвестирует 2,5 млрд рублей в строительство верфи

Компания «Пелла-Стапель» («дочка» судостроительного завода «Пелла») получила статус стратегического инвестора Санкт-Петербурга. Согласно планам, компания инвестирует почти 2,5 млрд рублей в строительство в пос. Сапёрный крупного стапельного производства, которое расположится на участке площадью почти в 90 тыс. кв. м. Завод «Пелла» работает с 60-х годов прошлого века. В 2015 году он приступил к обновлению мощностей. Первая очередь нового стапельного производства уже была запущена в 2015 году. Там ежегодно выпускаются 4-5 судов длиной до 70 м. Вторая очередь на смежном участке должна расширить возможности судостроительного комплекса. Производство в Сапёрном позволит выпустать высокотехнологичные морские

суда длиной до 90 м. Суммарное количество готовых судов увеличится почти в два раза – до 7-8 единиц в год. Как заявил губернатор Александр Беглов, проект очень важен для экономики города и страны. Его реализация дает новый импульс развитию отечественной судостроительной отрасли.

ЖКХ

ГУП «ТЭК СПб» завершило модернизацию сетей на Гражданке

ГУП «ТЭК СПб» завершило работы по модернизации сетей в кварталах 12 Гражданки и 35-36 севернее Муринского ручья. Эти объекты стали последними из целого ряда «энергетических долгостроев» ООО «Комплексные энергетические решения», с которым год назад был расторгнут контракт на реконструкцию. Новым подрядчиком выступило ООО «Инженерная Компания». Всего в квартале Гражданки, ограниченном Северным, Гражданским проспектами, проспектом Науки и улицей Вавиловых, было заменено 10,8 км сетей, отвечающих за теплоснабжение 55 домов, пяти детсадов, Художественного училища им. Рериха и двух школ. Стоимость работ составила почти 298 млн рублей.

Экология

Общая площадь свалок в РФ – около 4 млн га

Фото: Никита Крючков



Общая площадь мусорных полигонов и свалок в России составляет около 4 млн га, что сопоставимо с территорией небольшой европейской страны, например, Дании, Бельгии или Нидерландов. Об этом заявил вице-премьер РФ Алексей Гордеев. «Альтернатива здесь такая: либо термическую обработку мусора все-таки считать утилизацией и превращать в энергию, либо захоранивать, создавая все больше и больше так называемых полигонов и свалок», – подчеркнул он. Гордеев призвал «смело обсуждать» возможные места строительства мусоросжигательных заводов в России, отметив, что сейчас в этой сфере идут тяжелые

Цифра номера

2,8 млн

кв. м составляет потенциальный объем жилья в проектах редевелопмента Петербурга

Подробности на стр. 16

Транспорт

Проект строительства ВСМ в Петербурге получил одобрение Правительства РФ

Фото: Никита Крючков



Проект строительства Высокоскоростной (Широтной) магистрали (другое название – Восточный скоростной диаметр) в Петербурге получил одобрение Правительства РФ и включен в список потенциально приоритетных федеральных проектов. Стоимость ВСМ составляет 182,8 млрд рублей. Однако часть проекта, которую должна профинансировать Ленобласть, еще определяется, в конечном итоге стоимость может дойти до 215 млрд рублей.

КУРТ

Виталий Мутко назвал условия для запуска механизма изъятия земель

Механизм изъятия земель для государственных нужд должен учитывать ряд требований, заявил вице-премьер РФ Виталий Мутко. «У нас частная собственность защищена государством. Если государство или муниципалитет в каких-то целях хочет изъять что-то, он должен платить в размере рыночной стоимости. Другое дело, если ты получил этот земельный участок и ничего на нем не делаешь или он попадает под комплексное освоение, – то здесь должны быть разные механизмы. Не осваиваешь – значит, должна расти арендная плата. В этом направлении надо двигаться, чтобы земля работала», – сказал он, добавив, что механизмы освоения территорий должны быть упрощены, поскольку на капитальное строительство в стране приходится большая часть нацпроектов. Напомним, ранее Минстрой разработал законопроект, призванный «создать условия для комплексного развития неэффективно используемых земель, что даст возможность увеличения объемов жилищного строительства».

Внесение в Градостроительный кодекс поправок, регулирующих порядок изъятия участков для государственных и муниципальных нужд, тогда было поддержано Правительством РФ, но Госдуме законопроект не прошел.

Инициатива

Ленобласть предлагает построить полукольцо, объединяющее региональные магистрали

Губернатор Ленобласти Александр Дрозденко предложил Президенту РФ Владимиру Путину построить полукольцо, объединяющее областные магистрали. «Учитывая транзитный потенциал нашей территории, просим рассмотреть возможность строительства полукольца, которое бы объединило основные вылетные магистрали, проходящие по области», – сказал глава региона. Как отметил Александр Дрозденко, КАД сегодня стала фактически городской дорогой и ее загрузка не позволяет оптимально распределять транспортные потоки, при этом весь транзит необходимо выводить за пределы мегаполиса.

Аварийное жилье

Муниципалитеты получают право открывать счета эскроу для покупки жилья

Право открывать счета эскроу для покупки у застройщиков жилья в целях расселения аварийного фонда муниципалитеты получат еще в этом году. Об этом заявил глава Минстроя РФ Владимир Якушев. «Все прекрасно понимают значимость таких решений, поэтому здесь проблем быть не должно. Пока мы не видим каких-либо рисков, что данные поправки у нас не пройдут», – отметил он. Законопроект нацелен исправить ситуацию, при которой муниципалитет, изыскивая жилье под расселение аварийного жилищного фонда, не может, как обычные граждане, покупать его у застройщиков с расчетом через счета эскроу. Дело в том, что в соответствии с действующим Бюджетным кодексом РФ муниципалитет как юрлицо обязан открывать счета в Казначействе.

Другие новости читайте на новостном портале ASNinfo.ru

Великое открытие

Ирина Карпова / Состоялась официальная церемония ввода в эксплуатацию одного из крупнейших транспортных проектов современной России – скоростной платной автомагистрали М-11 между Москвой и Санкт-Петербургом. В ней принял участие глава государства Владимир Путин. 📸



фото: Никита Новиков

Автотрасса, соединившая две столицы и в день официального открытия получившая название «Нева», проходит по территории Москвы, Московской, Тверской, Новгородской и Ленинградской областей, а также Петербурга. Общая протяженность дороги – 669 км. Из восьми участков, как пояснил глава Минтранса РФ Евгений Дитрих, головной, а также 7-й и 8-й построены по схеме концессионных соглашений, прочие – по схеме государственно-

но-частного партнерства. Объем инвестиций в проект составил 500 млрд рублей, в том числе 138 млрд – частные средства. «Проекты такого масштаба мы не только планируем, но и реализуем», – отметил Президент РФ Владимир Путин. Проект запущен в 2005 году. В 2006-м к его реализации привлечены иностранные компании – французские и турецкие. На прошлой неделе получил разрешение на ввод в эксплуатацию последний, восьмой, участок платной

трассы протяженностью около 34 км. Он проходит в основном по территории Ленобласти.

Мосты и тоннели

Сразу после официального открытия трассы состоялось совещание «О влиянии реализации инвестиционного проекта строительства скоростной автомобильной дороги М-11 «Москва – Санкт-Петербург» на социально-экономическое развитие субъектов РФ». И Евгений Дитрих, и губернаторы регионов, по которым прошла трасса, отметили уже сократившееся число ДТП на альтернативной трассе М-10 «Россия». Владимир Путин обратил внимание на «большое мостовое хозяйство» на трассе – возведены 330 мостов и виадуков. В частности, в Ленобласти построены 19 новых путепроводов, три моста, проложен

тоннель под железной дорогой, построена развязка, установлено 640 новых опор освещения. По словам Евгения Дитриха, вдоль трассы уже обустроено много рекреационных зон, трасса почти полностью освещена и ограждена.

В то же время Владимир Путин подчеркнул, обращаясь к губернаторам: «Ваша работа только началась». По его словам, дорожники уже выполнили свою часть задачи, а губернаторам пяти регионов предстоит заниматься обустройством инфраструктуры трассы: наладить пункты питания, связь, построить АЗС и пр. В настоящее время на трассе «Нева» скоростной режим – 110 км/ч; летом, как пообещал Евгений Дитрих, разрешенная скорость составит 130 км/ч. По его словам, стоимость проезда от Москвы до Петербурга легковой автомобиля составляет 1350 рублей.

На М-11 расположено 16 пунктов взимания платы, 6 многофункциональных сервисных зон, 15 контейнерных заправок

Еще не конец

М-11 – проект масштабный, но его развитие не завершено. Губернатор Тверской области Игорь Руденя ждет разрешения на строительство так называемого третьего этапа трассы – 60-километрового обхода Твери. Он позволит связать регион с Ярославской, Вологодской областями и подмосковной Дубной. Средства на строительство выделяет региональный бюджет. В Северной столице проект также получит развитие. Губернатор Петербурга Александр Беглов заявил о необходимости построить третий съезд с трассы – к аэропорту «Пулково». По его словам, необходимые 2,7 млрд рублей уже заложены в городском бюджете. «Развязка с М-11 облегчит доступ в «Пулково» жителям соседних областей и снизит транзитный поток по Пулковскому шоссе», – отметил глава города. Его поддержал президент – председатель правления банка ВТБ Андрей Костин, сообщивший, что уже при-

нято решение о строительстве дополнительного терминала в аэропорту «Пулково», поскольку пассажиропоток растет быстрее, чем ожидалось. Соответственно, понадобится строительство дополнительной развязки, отметил он. Как рассказал Владимир Путин, подобные трассы будут построены и в других направлениях. В частности, в 2020 году планируется продолжить М-11 от Москвы в сторону Владимира, а также начать строительство трассы вокруг Казани. По словам Евгения Дитриха, есть задача перенаправить строительные подразделения с М-11 на новые объекты.

Кстати

После открытия последнего этапа время в пути от Петербурга до Москвы составляет 5,5 часов.

Фотоотчет о мероприятии смотрите на новостном портале ASNInfo.ru

ASNINFO.RU
Агентство строительных новостей



фото: Никита Новиков



БЭСКИТ



26 лет экспертной деятельности

- **ОБСЛЕДОВАНИЕ** технического состояния зданий и сооружений: строительные конструкции, инженерные сети, фундаменты и грунты основания
- **ЭКСПЕРТИЗА** в соответствии с требованиями Ростехнадзора промышленной безопасности зданий и сооружений, в т.ч. дымовых труб, резервуаров; проектной документации
- **ЭКСПЕРТИЗА** проектно-сметной документации и выполненных строительно-монтажных работ
- **ТЕХНИЧЕСКИЙ НАДЗОР** за качеством строительно-монтажных работ
- **РАЗРАБОТКА** проектно-сметной документации, в т.ч. раздел ИТМ ГО ЧС
- **ГЕОТЕХНИЧЕСКИЙ МОНИТОРИНГ** состояния зданий и сооружений при строительстве (реконструкции): геодезические измерения вертикальных осадок, измерение крена зданий (отклонений от вертикальности), измерение горизонтальных смещений (сдвигов)
- **ИСПЫТАНИЯ** строительных материалов неразрушающими методами
- **ТЕПЛОВИЗИОННОЕ ОБСЛЕДОВАНИЕ** ограждающих конструкций зданий и сооружений
- **ГОСУДАРСТВЕННАЯ ИСТОРИКО-КУЛЬТУРНАЯ ЭКСПЕРТИЗА** проектной документации на проведение работ по сохранению объектов культурного наследия
- **ВИБРОДИНАМИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ**
- **ОПРЕДЕЛЕНИЕ ДЛИНЫ** свай прибором «ИДС-1»



Санкт-Петербург, Кирочная ул., д. 19, пом. 13Н,
тел.: (812) 272-44-15, 272-54-42, e-mail: beskit@mail.ru

www.beskit-spб.ru

Свидетельство №СРО-П-012-006-05 от 10.08.2010 выдано НП проектировщиков «Союзлетрострой-Проект». Со всеми документами можно ознакомиться на сайте www.beskit-spб.ru

РЕКЛАМА

ГРУППА КОМПАНИЙ «ННЭ»



От проекта до объекта!



Услуги полного цикла

Экспертные решения

Надежность

Ответственный подход

Гарантия результата

(812) 233-33-66

www.nnexp.ru

РЕКЛАМА

Подзаработать на эскроу?

Михаил Добрецов / В Госдуму РФ внесен законопроект, предлагающий начислять дольщикам проценты с денег, вносимых ими на эскроу-счета в целях покупки жилья у застройщика. Эксперты по-разному оценивают перспективы этой инициативы. ➔

В Госдуму внесен законопроект «О внесении изменения в ч. 2 Гражданского кодекса РФ», в соответствии с которым ст. 860.7 ГК РФ (договор счета эскроу) предлагается дополнить п. 1.1 следующего содержания: «Доходы в виде процентов начисляются по средневзвешенной процентной ставке ежемесячно за пользование денежными средствами, находящимися на специальном счете эскроу, и зачисляются депоненту на отдельный счет до востребования». Авторы документа – сенаторы Сергей Леонов, Иван Абрамов и депутаты Госдумы РФ Ярослав Нилов и Алексей Диденко.

Предлагаемое изменение позволит гражданам, заключающим договоры участия в долевом строительстве, получить дополнительный доход в виде процентов от средств, размещенных на счетах эскроу, говорится в пояснении к документу. По мнению инициаторов, закон должен устранить главный на сегодня риск использования эскроу для дольщиков: средства, размещенные на таких счетах на весь период строительства, будут так или иначе защищены от инфляции, а в случае стабильной экономической ситуации в стране – даже приумножены.

Эксперты, опрошенные «Строительным Еженедельником», по-разному оценивают законопроект. **Юрист практики по недвижимости и инвестициям адвокатского бюро «Качкин и Партнеры» Людмила Степанова** считает, что, поскольку денежные средства, находящиеся на счете

эскроу, являются «замороженными» (до возникновения предусмотренных договором и законом оснований не могут быть переданы ни депоненту, ни бенефициару), начисление процентов за пользование банком денежными средствами в целом является обоснованным.

При этом она отмечает и недостатки, несмотря на краткость присущие законопроекту. «Возникает вопрос о том, что является «средневзвешенной процентной ставкой» для целей ст. 860.7 ГК РФ.

“

Законопроект, который, казалось бы, призван облагодетельствовать дольщиков, в итоге повлечет изменения на рынке жилья не в их пользу

Вероятно, имеются в виду средневзвешенные процентные ставки кредитных организаций по депозитным операциям. Однако остается неопределенным, идет ли речь о средневзвешенной ставке для банковской системы в целом, или округа, или конкретной финансовой организации, а также кто, в каком порядке определяет соответствующие ставки и где публикует», – говорит эксперт.

А по мнению **руководителя практики земельного права, недвижимости и строительства юридической компании «Пепеляев Групп» Елены**

Крестьянцевой, предлагаемые изменения не соответствуют самой «идеологии» схемы использования эскроу-счетов. «Меня инициатива смущает с точки зрения скорее экономики процесса, нежели юриспруденции. Дело в том, что банки, привлекая деньги дольщиков на счета эскроу, одновременно кредитуют застройщика. Это взаимосвязанные процессы. Отношения в этой системе построены таким образом, что чем больше денег на счетах эскроу, тем меньше процент по кредиту для

застройщика. Это как раз обусловлено тем, что банки пользуются деньгами дольщиков бесплатно, не уплачивая процентов. Если банки будут выплачивать процент дольщикам, кредит для застройщиков станет дороже, соответственно, подорожает жилье. Законопроект, который, казалось бы, призван облагодетельствовать дольщиков, в итоге повлечет системные изменения на рынке жилья не в их пользу. Для тех, кто понимает эти процессы, очевидна неудачность данной инициативы и как некоего PR-хода», – отмечает она, добавляя, что вряд ли у законопроекта есть перспективы.

КСТАТИ

Это не единственная законодательная инициатива в этой сфере, появившаяся на прошлой неделе. Депутаты Госдумы РФ Николай Николаев, Александр Якубовский и ряд других внесли законопроект о внесении ряда изменений в 214-ФЗ и отдельные законодательные акты РФ.

Документом предусматривается запрет возможности использования денежных средств дольщиков по исполнительным документам, за исключением ряда случаев. Перечень вариантов возможного использования средств дольщиков дополняется подготовкой проектной документации и выполнением инженерных изысканий в границах участка, правообладателем которого является застройщик, а также созданием сетей инженерно-технического обеспечения.

Законопроект дополняет единый реестр проблемных объектов перечнем оснований для исключения проблемных объектов, а именно: ввод в эксплуатацию; принятие Фондом защиты дольщиков решения о нецелесообразности финансирования завершения строительства; вынесение Арбитражным судом определения о завершении конкурсного производства и ликвидации застройщика.

Кроме того, предполагается, что информация о проекте в ЕИСЖС должна будет содержать данные о генподрядчике и о сроке передачи объекта дольщикам. Первую проектную декларацию в ЕИСЖС нужно будет размещать с использованием усиленной квалифицированной цифровой подписи. Право доступа к ЕИСЖС получают органы МСУ.

Устанавливается единый срок внесения изменений в проектную декларацию. Согласно документу, это будет происходить ежемесячно, не позднее 10-го числа месяца, следующего за отчетным. Также предлагаются изменения, уточняющие вопросы банкротства и работы конкурсного управляющего, деятельности Фонда защиты прав граждан и др.

БОЛЬШОЙ СТРАНЕ – БОЛЬШИЕ ЗДАНИЯ

ПРОЕКТИРОВАНИЕ, ПОСТАВКА И МОНТАЖ БОЛЬШЕПРОЛЕТНЫХ КОНСТРУКЦИЙ ИЗ КЛЕЕНОЙ ДРЕВЕСИНЫ

- складские комплексы
- торгово-развлекательные центры и павильоны
- стадионы, хоккейные коробки, аквапарки, бассейны
- стропильные системы и реконструкция мансард



ООО «Большепролет»: Санкт-Петербург, тел. +7 812 655 07 73, bolsheprolet.ru

3 декабря отмечает 60-летний юбилей Александр Владимирович Караваяв, учредитель ООО «ЭКСПЕРТ-ПРОЕКТ»

Уважаемый Александр Владимирович!

От всего сердца поздравляем Вас с юбилеем!

Основанная Вами компания «ЭКСПЕРТ-ПРОЕКТ» стала для нас не только вторым домом, но и местом, где ценится и уважается каждый сотрудник. Без Вашего видения организатора и твердой руки опытного руководителя невозможно было бы создать и сплотить такую команду профессионалов, превратив ее в единый рабочий организм. Только выбранное Вами верное направление политики высокого качества экспертизы помогает нашей компании уверенно себя чувствовать на рынке и делает ее столь привлекательной для заказчиков. Желаем Вам крепкого здоровья, самых амбициозных проектов и воплощения самых смелых идей.

С уважением,
коллектив компании
«ЭКСПЕРТ-ПРОЕКТ»

ГУИОН

кадастр
оценки
земельного
строительства
проектирование

Работаем с 1977 года

ПИБ



АКЦИЯ! ЦЕНЫ СНИЖЕНЫ!

НА ОФОРМЛЕНИЕ ДОКУМЕНТОВ
НА САДОВЫЕ И ЖИЛЫЕ ДОМА НА САДОВЫХ УЧАСТКАХ

для постановки на кадастровый учет
и регистрации права собственности

ТЕХНИЧЕСКИЙ ПЛАН + ТЕХНИЧЕСКИЙ ПАСПОРТ
= 15 ТЫС. РУБ.

НА ЛЮБОЙ ДОМ В СПБ И ЛО

ЕДИННЫЙ ИНФОРМАЦИОННЫЙ НОМЕР: 777-5-111

www.GUION.SPB.RU

vk.com/guion facebook.com/guion.spb

РЕКЛАМА

РЕКЛАМА

Нереализованный проект Судебного квартала на Тучковом буяне

ФОТО: ИРИНА ПЕТРОВА / YEMME.COM



Нереализованный проект музея «Оборона и блокада Ленинграда»

ФОТО: НИКИТА НРЕНЧОВ

Судебный квартал: перезагрузка

Лариса Петрова / **Власти Санкт-Петербурга пытаются форсировать реализацию проекта по созданию Судебного квартала, в который должен переехать из Москвы Верховный суд России. Имевшиеся до сих пор планы неизменно срывались.**

Петербург передаст в федеральную собственность три вновь выбранных земельных участка под строительство Судебного квартала. Они располагаются возле Большеохтинского моста и Смольного собора, на Смольнинской набережной, севернее Орловской улицы и на Охте.

Губернатор Петербурга Александр Беглов распорядился передать федералам земли под реализацию проекта до 1 декабря

2019 года. Какие именно участки пойдут под застройку, стало известно на прошлой неделе, по итогам заседания «малого правительства» города. **Председатель Комитета по градостроительству и архитектуре Петербурга Владимир Григорьев** пояснил, что основной участок располагается в петле развязки ранее планировавшегося Орловского тоннеля. А именно: на месте опять-таки ранее планировавшегося комплекса «Оборона и блокада Ленинграда», который предполагалось построить к сентябрю 2019 года. Еще два участка – бывшая территория ГУП «Водоканал СПб», уже освобожденная и переданная городу. Таким образом, на левом берегу Невы судьи будут работать, на правом – жить.

По некоторым сообщениям, такое размещение административных объектов и жилья для сотрудников судебных органов может реализовать идею строительства Орловского тоннеля под Невой, который должен был соединить Смольную и Свердловскую набережные. От этого проекта городские власти также отказались – еще в 2012 году.

Ранее комплекс зданий Судебного квартала планировалось разместить на месте несостоявшегося проекта «Набережная Европы», на Тучковом буяне в Петроградском районе. Проект выполнили мастерские Евгения Герасимова и Сергея Чобана. Он включал два административных здания и четыре жилых дома на 600 квартир. В начале 2017 года

были подведены итоги торгов на строительство жилья и технического блока для судей и сотрудников Верховного суда. Победила компания «Каскад-Энерго» из Калуги. Цена контракта составила 5,82 млрд рублей при стартовой цене 6,2 млрд. Завершить строительство намечалось к 30 сентября 2019 года. Однако затем стройка была приостановлена на неопределенный срок. При этом вокруг участка постоянно шли споры: некоторые депутаты ЗакС и общественники боролись за придание ему статуса зеленой зоны. Наконец, в апреле 2019 года, во время визита Президента РФ Владимира Путина в Петербург, было объявлено об окончательном решении создать на этом месте парк.

МНЕНИЕ

Председатель Комитета по градостроительству и архитектуре Петербурга Владимир Григорьев:



– Под строительство Судебного квартала планируется передать один основной участок в так называемой петле развязки Орловского тоннеля – в том месте, где планировалось построить новое здание Музея блокады. Еще два участка находятся друг напротив друга, примыкая к территории «Водоканала». Это бывшая территория «Водоканала», освобожденная и уже переданная городу. Там будут располагаться судебный департамент и паркинг. Жилье планируется построить на Охте.

Александр Дубодел: «Главный маркетолог в компании – генеральный директор или собственник»

Елена Зубова / **Часто перед компаниями строительного рынка встает вопрос оптимизации расходов, сокращения издержек, подстройки под меняющиеся рыночные реалии. Под сокращение могут попасть многие функциональные подразделения, которые, по мнению топ-менеджеров, несут вспомогательную функцию, например, отдел маркетинга или IT-отдел. Однако почти все существенные нововведения – производные от маркетинга как от функции управления предприятием в условиях рынка и внедряются по распоряжению собственника или руководителя компании, хотя они не все и не всегда признают пользу маркетинга, утверждает генеральный директор ООО «АИР» Александр Дубодел:**



ФОТО: НИКИТА НРЕНЧОВ

– Маркетинг – это всегда сложно. Он обширен. В любой отрасли, в том числе и в строительной, всегда есть несколько направлений: продажи, сбор данных о рынке, аналитика, реклама, PR и т. д. А ведь это все части маркетингового комплекса. И где найти такого уникального человека, который сумеет охватить все направления? Поэтому

главный маркетолог в компании – генеральный директор или собственник. Перед ними всегда стоит вопрос: делать что-либо силами своей компании или обратиться к помощи сторонней? Кто будет помощником: штатные сотрудники или работники другой фирмы, которые оказывают консалтинговые и исследовательские услуги?

Маркетинг в управлении предприятия – самая широкая область деятельности. Поэтому не надо тешить себя иллюзией, будто гендиректор вдруг скажет: доверяю вот этому человеку, он будет отвечать за все виды деятельности в этой сфере. Реальность заставляет руководителя заниматься маркетингом самому, даже если он об этом не догадывается.

– Лет двадцать назад необходимость маркетинга признавала малая доля строительных компаний. Остались ли сегодня на рынке такие игроки? Чем мотивируют?

– Есть компании, которые отрицают необходимость маркетинга. Обычно источником мнения выступает руководитель. А причина всегда найдется. Например, директор сталкивался с не очень хорошими специалистами.

– Насколько тяжело, на Ваш взгляд, идет на строительном рынке внедрение новых технологий, например, BIM?

– Медленное внедрение – это естественно, поскольку любой новый процесс в первую очередь связан с людьми. Многие любят работать по старинке. Но бизнес-среда изменчива, и мы должны реагировать на изменения.

Инициатор процесса – руководитель, у которого есть видение, что и как именно надо делать. Но «по щелчку пальцев» результата не добиться. Сотрудникам надо доказать необходимость изменений. И, более того, они сами должны в это поверить.

Впрочем, есть важный аспект – конкуренция. Любой рынок всегда пребывает в движении.

Внедришь новую технологию – а через год-полгода она уже есть у конкурентов. Конкуренция на рынке диктует необходимость быть быстрее и лучше соперника. А информационные технологии этому помогают. Они – не самоцель, но инструмент ведения бизнеса.

Пока цифровизация в компаниях обычно пребывает на невысоком уровне, многое до сих пор делается вручную. Используется, как правило, набор стандартных программ – бухгалтерские и учетные системы, офисный пакет, программы управления проектами и т. д. И за рамки этих платформ выходят не часто. В компании, например, есть программные продукты для BIM. Но их надо увязать с системой управления проектом, сроками, стоимостью. Если нет такого комплексного продукта и работа идет по старинке, «от руки», возрастают временные затраты. А клиента не интересует, как именно идет работа, – ему нужен конечный результат.

– От чего зависят решения компаний использовать цифровые технологии?

– Чем крупнее компания, тем больше у нее потребность в информатизации, стандар-

тизации процессов. В противном случае возрастает вероятность принятия неправильных решений. А цифровизация дает возможность нивелировать человеческий фактор, и при передаче информации меньше искажается. Но, к сожалению, создание информационных систем – это трудность, это революция, к которой не все готовы.

– Что мешает?

– Обобщить проблемы сложно, любое предприятие – уникально. Пожалуй, главное ограничение – люди. Внедрение – самый сложный момент. Руководитель хочет получить конкретный результат в конкретные сроки за конкретные деньги. Задачи по проекту поставлены, бизнес-процессы описаны, работы по ТЗ выполнены, а система не работает. Почему? Чаще всего причина – человеческий фактор. Есть и другие причины. Например, технологические возможности выбранной платформы подразумевают определенные ограничения. Также есть некоторые зарубежные программы, которые слишком дороги даже для крупных компаний. Кроме того, надо уметь ими пользоваться, а еще треть, смогут ли новые про-

граммы взаимодействовать с другими продуктами.

– Как можно простимулировать процесс?

– Как говорится, пока гром не грянет... Замечательно, если руководитель видит потребность во внедрении новых технологий. К сожалению, она не всегда очевидна за ежедневной рутинной. Директор должен понимать, как компании стать быстрее, увеличить скорость процессов, найти слабые места, улучшить качество. Человек, который принимает решения, должен в первую очередь стимулировать себя.

Стимулом становится страх первого лица разрушить бизнес. Это, так сказать, внутренний кнут. Есть и внешний кнут – государство сверху регулирует рынок и заставляет отлаживать бизнес-процессы. Хотя обычная реакция на законодательные изменения – попытка оттянуть сроки, выжидать до последнего. Кроме того, и конкуренты не дремлют. Изменение технологий – относительно медленный на строительном рынке процесс, перемены в законодательстве сегодня происходят гораздо быстрее.

Игорь Ходяченко: «Важно быстро подстраиваться под запросы рынка»

Артём Аладанов / В сложных экономических условиях производственные строительные организации должны более оперативно реагировать на запросы потребителей. В этом уверен коммерческий директор ГК «АльфаЦем» Игорь Ходяченко. В интервью «Строительному Еженедельнику» он рассказал об особенностях деятельности многопрофильной компании, продукцией и услугами которой активно пользуются ведущие петербургские застройщики. ➔

– Расскажите об истории ГК «АльфаЦем». С чего все началось?

– Наша компания работает на строительном рынке с 2005 года. В следующем году отметим свое 15-летие. Начали свою деятельность с самосвалных перевозок, постепенно расширяя парк спецтехники. С 2007-го стали заниматься продажей цемента. В 2010-м «АльфаЦем» получил статус официального партнера компании «ЛСР-цемент», входившей в «Группу ЛСР». В том же году мы начали активно заниматься реализацией нерудных материалов: песка, гранитного и известнякового щебня. Отлаженный механизм работы с клиентами привел нас к мысли о создании производства железобетонных изделий. Этим направлением мы начали заниматься в 2014 году. В городе Кировск Ленинградской области мы построили и в 2017 году запустили собственное предприятие по выпуску бетона и ЖБИ.

– И какова сейчас текущая деятельность предприятия?

– Наш завод итальянского производства Sitem укомплектован немецким дозирующим оборудованием Siemens. На производстве задействованы камеры ТВО и универсальные формы с водяным прогревом. Все это позволяет добиться стабильного набора прочности выпускаемых изделий. Контроль температурных режимов осуществляется автоматикой по специальной заданной схеме прогрева. Ежемесячно мы выпускаем 3 тыс. куб. м ЖБИ. Мощность производства товарного бетона составляет 80 куб. м в час.

При этом мы производим не только рядовой товарный, но и гидротехнический, дорожный, теплоизоляционный и другие бетоны.

Добавлю, что, хотя производство ЖБИ и является для нас приоритетом, мы продолжаем успешно заниматься и другими направлениями деятельности. Так, мы активно работаем в сфере продажи нерудных материалов. Отгрузка в последние годы составляет 120–150 тыс. куб. м в месяц. Также мы используем сеть площадок для продажи нерудных материалов небольшим строительным компаниям. На каждой из площадок работают собственные погрузчики.



Автопарк компании на текущий момент составляет более 30 единиц. Наше производство обеспечивается своими цементовозами. И обслуживаем мы технику самостоятельно в нашей специализированной ремонтной зоне, рассчитанной на одновременное нахождение пяти машин. В целом такая диверсификация бизнеса позволяет нам не только оставаться на плаву, но и обезопасить себя от различных рисков в отдельных сегментах рынка.



– Каков ассортимент выпускаемых железобетонных изделий? Какие из них сейчас используются клиентами наибольшим спросом?

– Наша компания предлагает объемный перечень ЖБИ для строительства жилых и промышленных зданий, дорог, инженерных коммуникаций. При этом благодаря современному оборудованию мы мобильны и можем быстро отреагировать на те или иные запросы потребителей. Это помогает не затоваривать склад. Сегодня мы



работаем с одним видом продукции, завтра – с другим, и по заказу клиента делаем третий вид. Если под определенное изделие нет оснастки, то наш цех металлообработки оперативно самостоятельно производит формы.

В настоящее время мы вышли на лидирующие позиции по выпуску перемычек из бетона. Мы способны выпускать продукцию как типовую, так и по чертежам заказчика. Также большим спросом у наших клиентов пользуются лестничные марши и фундаментные блоки. Весной и осенью изготавливаем большое количество дорожных плит и непроходных каналов. Постоянно ищем возможности для производства новых изделий.

– Как осуществляется контроль качества?

– Интенсивное развитие отрасли постоянно повышает требования к качеству продукции. Мы внедрили контроль нового технологического уровня на каждом этапе производства. Все наши изделия соответствуют требованиям ГОСТ.

В рамках входящего контроля в собственной лаборатории проверяем качество материалов, которые будут использованы в производстве. При производстве ЖБИ осуществляем операционный контроль. На этом этапе проверяется последовательность выполнения операций и их соответствие установленным технологическим нормам. Обязательно оценивается и качество готовых изделий.

Кроме того, мы периодически проводим испытания и входящих материалов, и своей продукции в других экспертных центрах. Это позволяет подтвердить достоверность производимых нами ЖБИ независимыми экспертами. В итоге качество изделий удовлетворяет всем запросам потребителей.

– Кто ваши клиенты и партнеры? На каких объектах используется ваша продукция?

– Как я уже говорил, мы активно сотрудничаем с «Группой ЛСР» и являемся официальным партнером компании «ЛСР-базовые». Кроме того, мы – стратегический партнер компании Scania, мирового лидера в производстве грузовых автомобилей.

«АльфаЦем» хорошо знают ведущие девелоперы, дорожные строители и компании, занимающиеся возведением промышленных объектов в Петербурге и Ленобласти. Многие из них используют продукцию нашего завода или поставляемые нами нерудные материалы. В частности, нашими клиентами являются Setl Group, ЦДС, «Эталон – ЛенСпецСМУ», Трансстроймеханизация, ВАД, «АБЗ-Дорстрой» и другие известные компании. Соответственно, ЖБИ нашего производства были задействованы при строительстве многих новых жилых комплексов в Петербургской агломерации.

Добавлю также, что мы приняли участие в реализации ряда знаковых нежилых проектов. Так, дорожные конструкции компании были использованы при строительстве Западного скоростного диаметра. Наши ЖБИ и нерудные материалы поставлялись на строительные площадки стадиона «Газпром Арена», МВК «Лахта Центр», новых станций городского метро.

– А есть ли проблемные контрагенты?

– Таких немного, но, к сожалению, есть. По всей видимости, это связано не только с общеэкономическими проблемами,



но и откровенной недобросовестностью в ведении бизнеса. Такие организации не выполняют свои партнерские обязательства и пытаются уйти от ответственности. В частности, одна из таких «кризисных» компаний, работающая в сфере строительства гидротехнических сооружений и осуществления дноуглубительных работ и занятая сейчас на госзаказе в Мурманске, предложила нам расплатиться за уже поставленные им материалы биотуалетами.

– В целом как оцениваете рынок производства и потребления ЖБИ в настоящее время?

– Ситуация, конечно, в отрасли не самая лучшая. Это связано с целым рядом факторов, таких как уменьшение покупательной способности населения, законодательные изменения в сфере строительства, невыполнение обязательств поставщиками и банкротство покупателей продукции. Сейчас с рынка уходят не только старые и морально устаревшие заводы, но и вполне современные производства Петербурга и Ленобласти.

Поэтому для устойчивого развития организации необходимо не только постоянно работать над внутренней оптимизацией процессов внутри компании, расширяя номенклатуру выпускаемой продукции и предельно тщательно выбирая своих поставщиков, но и оценивать текущие риски в отрасли. Тем не менее, несмотря на кризисные времена, ЖБИ не будут терять популярности. А значит, и наша продукция будет востребована.

– Какие задачи ставите перед собой на ближайшее будущее?

– Отмечу, что «Торговый Дом АльфаЦем» предлагает продукцию по конкурентным и доступным ценам. При этом,



чтобы наши клиенты не потеряли в качестве, мы тщательно контролируем и управляем производственным циклом на всех этапах, оптимизируя закупочные процессы, производственные затраты и расходы на доставку товаров до заказчиков.

Учитывая нарастающий спрос на качественную продукцию, в следующем году мы планируем заняться расширением предприятия. Новое производство поможет намкратно увеличить объемы выпуска продукции. Также мы расширяем географию площадок для продажи нерудных материалов. В 2020 году намечено существенно увеличить парк техники, купить новые погрузчики и шесть самосвалов. Конечно же, в своей работе мы продолжим ориентироваться на потребности клиентов. Будем оперативно снабжать их качественными материалами, сохраняя индивидуальный подход и гибкую финансовую политику.

Андрей Васильев: «Бросить лифты на произвол судьбы мы просто не можем»

Петр Опольский / О факторе социальной ответственности в деле обслуживания лифтов, проблеме низких тарифов и ее влиянии на городское лифтовое хозяйство «Строительному Еженедельнику» рассказал директор по сервису и модернизации компании «МЛМ Нева трейд» Андрей Васильев. 

– **Андрей Александрович, сколько лифтов в настоящее время находится в обслуживании у компании?**

– Мы обслуживаем лифты в трех северных районах Санкт-Петербурга: больше всего – в Выборгском, несколько меньше – в Приморском и в Калининском. Суммарно – почти 3 тыс. единиц. Большая часть из них расположена в жилищном фонде, также есть лифты в коммерческих и социальных объектах. Число машин, находящихся в нашем обслуживании, постепенно растет, но незначительно. Компания не ставит задачи по увеличению этого показателя. Дело в том, что бизнес по обслуживанию лифтового оборудования при существующих на сегодняшний день тарифах не то что не доходный, а фактически нерентабельный. Исключение составляют коммерческие объекты и некоторые жилые комплексы верхних сегментов недвижимости, в которых готовы достойно платить за дополнительный уровень сервиса. Работу же с обычными «Жилкомсервисами» можно смело назвать плано-выбыточной.

– **Зачем же «МЛМ Нева трейд» вообще этим занимается?**

– Тут, пожалуй, надо выделить два основных фактора. Первый из них связан с социальной ответственностью компании. Это не лозунг или красивые слова. Это определенная ментальность, может быть, несколько инерционная, имеющая основы в прошлом. Мы, лифтовики, десятилетиями занимались обслуживанием лифтов – и бросить их на произвол судьбы мы просто не можем. Поэтому работа эта продолжается даже тогда, когда компании она приносит одни убытки.

Второй фактор – надежда на перспективу. Хочется верить, что существующее положение с тарифами изменится. Напомню, что в Петербурге, далеко не самом бедном городе страны, они самые низкие в России. Сделано это в свое время было для того, чтобы минимизировать расходы граждан на оплату жилищно-коммунальных услуг. В то же время очевидно, что нормальным существующее положение назвать нельзя. Ведь сейчас в Петербурге за обслуживание телевизионной антенны люди платят больше, чем за пользование лифтом. Тарифные ставки должны обеспечивать, как минимум, самоокупаемость выполняемых работ, а лучше давать хотя бы небольшую прибыль сервисным организациям. В конце концов, нам надо платить сотрудникам достойную зарплату, иметь возможность покупать материалы, инструменты, оборудование и т. д. Высоких доходов обслуживание лифтов никогда не давало, но необходимо выйти хотя бы на уровень рентабельности этих работ.

– **Как же компании удастся обеспечить высокий уровень сервиса при таких низких тарифах?**

– Фактически работа по обслуживанию лифтов в «МЛМ Нева трейд» (как, добавлю, и в других крупных компаниях этого рынка) субсидируется из тех средств, которые мы зарабатываем на монтаже лифтов. Эта сфера деятельности имеет положительную рентабельность, что и дает дополнительные возможности. Интересно, что в большинстве западных стран ситуация ровно противоположная. Там установка лифта может иметь нулевую рентабель-



Фото: Никита Кречков

ность или даже приносить убыток, но это покрывается многолетней достаточно высокой оплатой сервиса.

– **В целом, по Вашей оценке, как-во состояние городского лифтового хозяйства? Что может дать повышение тарифов?**

– Как известно, в рамках выполнения требований Технического регламента Таможенного союза «Безопасность лифтов» к февралю 2020 года в России не должно было оставаться в действии лифтов с выработанным нормативным сроком эксплуатации (25 лет), не приведенных



Тарифные ставки должны обеспечивать, как минимум, самоокупаемость выполняемых работ, а лучше давать хотя бы небольшую прибыль

в соответствии с требованиями регламента. Уже пару лет назад стала очевидна нереализуемость этой задачи на практике. Сейчас планируется отложить выполнение этого требования до 2025 года. Реалии, однако, таковы, что и к этому сроку уложиться вряд ли получится. В частности, в Петербурге сейчас порядка 12 тыс. лифтов выработали нормативный срок. К ним ежегодно добавляется до 1,5–2 тыс. подъемников. Программа замены включает не более 1 тыс. единиц, а необходимо менять 3–4 тыс.

Таким образом, перед городом стоит серьезная задача по поддержанию в работоспособном состоянии возрастного лифтового парка, приведению его к современным требованиям по безопасности, энергоэффективности и комфорту пользования. Вот на решение этих важнейших задач (помимо обеспечения рентабельности работы обслуживающих компаний) и могли бы быть направлены дополни-

тельные средства, полученные от повышения тарифов.

– **В случае повышения тарифов хотя бы до уровня рентабельности готова ли компания «МЛМ Нева Трейд» увеличивать парк обслуживаемых лифтов?**

– Конечно. Любой бизнес стремится к расширению. Имеющиеся ресурсы в принципе позволяют нам обеспечить качественное обслуживание большего числа лифтов, чем сегодня. Кроме того, помимо экстенсивного пути развития, связанного с наращиванием количества машин, есть

и интенсивный – повышение качества сервиса, модернизация оборудования. Например, почти не тронутые сегодня поледельности – обеспечение в лифтах безбарьерной среды для маломобильных групп населения, инвалидов. Это и увеличение дверных проемов там, где это технически возможно, и установка голосовых сообщений, и установка постов приказов со азбукой Брайля, и многое другое.

– **«Болевая точка» отрасли – кадры. Как компании удастся сохранить коллектив высокопрофессиональных работников?**

– В целом в отрасли такая проблема действительно существует. Поэтому обеспечение организации квалифицированными кадрами – одна из постоянных забот руководства компании. В результате у нас сложился крепкий, сплоченный коллектив. Костяк составляют опытные работники, уже много лет проработавшие в отрасли.



Компания «МЛМ Нева трейд» обслуживает почти 3 тыс. лифтов в Выборгском, Приморском и Калининском районах

Есть и немало талантливой молодежи. Можно отметить интересный фактор позитивного взаимодействия сотрудников разных возрастов. Старшее поколение может поделиться накопленным опытом практической работы. А молодежь – навыками освоения цифровых технологий и программного обеспечения, ведь современный «умный» лифт укомплектован специальными системами электроники. Такой вот интересный выстраивается баланс. Ну и, разумеется, проводится дополнительное обучение в рамках подготовки к проводимой каждые три года проверке квалификации. Наша компания прилагает большие усилия в этом направлении, и со всей ответственностью могу заявить, что нам удалось сформировать и сохранить высокопрофессиональный кадровый состав.

– **Какие еще существуют проблемы в этой сфере?**

– Сложностей немало. Они, к сожалению, носят хронический характер. Прежде всего, это касается эксплуатации лифтов. Она предполагает соблюдение определенных требований по влажности, температурному режиму и ряду других факторов. Они, к сожалению, не всегда выполняются из-за небрежного отношения жилищно-коммунальных служб. Не лучше порой ведут себя и сами пользователи лифтов. Несмотря на то, что кабины теперь делаются антивандальными, случаев хулиганства, нанесения повреждений и прочего по-прежнему немало. Добавили проблем «коммунальные войны», связанные с решением законодателей о том, что в одном доме должно быть одно товарищество собственников жилья. Замысел, вроде, правильный, но отсутствие прописанного в законе механизма реализации приводит к конфликтам жильцов, появлению нескольких ТСЖ и УК, претендующих на весь объект, судебным разбирательствам и т. д. А для нас это создает проблемы с обслуживанием лифтов, находящихся в этих домах.

– **Год подходит к концу. Расскажите, пожалуйста, о его основных итогах в Вашей сфере работы.**

– Несмотря на то, что разговор у нас получился больше о проблемах отрасли, в целом итоги года я могу оценить положительно. Мы смогли обеспечить нормальное функционирование находящегося у нас на обслуживании лифтового хозяйства. Удалось избежать крупных аварий, возникающие поломки чинились быстро, в предусмотренные нормативами сроки. На заявления жильцов реагируем оперативно, длительных простоев не было. Работу делаем ответственно и профессионально. Люди пользуются своими лифтами, а значит – свою задачу мы выполняем.

Евгений Абрин: «Kiilto своей работой подтверждает аксиому: «Финское – значит качественное»

Лев Касов/ В будущем году бренд Kiilto отметит четвертьвековую годовщину своего присутствия в России. О том, с какими результатами российская структура холдинга подходит к юбилею, об итогах работы в текущем году, а также о перспективах развития «Строительному Еженедельнику» рассказал генеральный директор Kiilto в России Евгений Абрин. ➔



Фото: Никита Черныков

– Год подходит к концу. С какими результатами, если подводить предварительные итоги, Kiilto завершает 2019 год – сотый в истории компании?

– Год еще не закончился, и, конечно, подводить окончательные итоги еще рано. Но уже сейчас мы можем говорить о том, что итоги года вполне позитивные. Kiilto удалось выполнить большую часть задач, которые ранее перед собой ставили. Практически во всех направлениях нашей деятельности мы заканчиваем год с положительными результатами. Особенно хотелось бы отметить рост в направлении строительного-отделочных материалов, который измеряется двузначными числами. Также можно выделить направление промышленных клеев, которое показало динамику в несколько раз превышающую ожидаемый рост ВВП России в этом году. Так что цифрами мы в целом довольны.

В 2019 году мы также серьезно продвинулись в повышении эффективности нашей работы в сфере продаж и логистики. С одной стороны, нам удалось расширить географию нашего присутствия и пристрасти в экспорте (Казахстан, Молдова, Прибалтика, Беларусь), с другой – стали больше фокусироваться на ключевых клиентах в домашних регионах и оптимизировать не добавляющие ценность звенья в системе дистрибуции. В отдельных регионах мы даже сократили количество партнеров, с которыми мы работаем напрямую, чтобы предложить еще более высокий сервис ключевым партнерам.

– Какие заметные тренды в вашем сегменте рынка Вы можете отметить в этом году? Как компания к ним адаптировалась? Какие продукты Kiilto были наиболее востребованы?

– Положение в российской экономике пока остается непростым. К «болевым точкам» в строительной сфере можно отнести изменения в законодательстве в области долевого строительства, изменение схемы привлечения средств частных инвесторов в жилищном строительстве, заметный рост цен на жилье, консолидацию игроков и другое. Но фундаментальные факторы, стимулирующие рынок в долгосрочной перспективе, сохраняются. В России по-прежнему есть существенная потребность в улучшении жилищных условий граждан, которая должна удовлетворяться как за счет нового строительства, так и за счет реновации существующего жилищного фонда. Согласно статистическим данным, более половины всего жилфонда России используется более 50 лет – очевидно,

что работы хватит всем на много лет вперед. Я уверен, что правительство страны, профессиональное сообщество и бизнес смогут найти решения существующих проблем. Радует снижение ключевой ставки и процентных ставок по ипотеке. Последние годы ипотека сильно поддерживала рынок строящейся недвижимости, и, на мой взгляд, потенциал развития в этом направлении далеко не исчерпан.

Экономические сложности, притормозившие развитие отрасли, привели к росту конкуренции среди производителей стройматериалов. Наличие свободных мощностей оказывает давление на цены, игроки стремятся упрочить свои позиции за счет расширения ассортимента и внедрения инноваций. Мы в Kiilto также учитываем экономическую ситуацию и ищем как дополнительные источники роста, так и способы повышения эффективности бизнеса.

Приведу один простой пример: в 2019 году доля наших отгрузок, осуществляемых напрямую с заводов клиентам без промежуточной переработки на распределительных складах, выросла до 60%. Для сравнения: в 2018 году этот показатель



Согласно данным проведенного недавно исследования, Kiilto входит в топ-30 крупнейших и наиболее успешных финских компаний в России

составлял около 50%. Достигнутая экономия позволяет нам не только удерживать цены на конкурентном уровне, но и инвестировать дополнительные средства в маркетинг и разработку новых продуктов.

– Конец года – хороший повод поговорить о перспективах. Какие планы строит компания на будущий год? Какие наиболее интересные рыночные перспективы для себя вы видите?

– На начало будущего года запланировано выведение на рынок ряда новых продуктов от Kiilto. Мы предложим собственные современные разработки в различных сегментах рынка, на которых мы присутствуем. В частности, планируется расширение линейки плиточных клеев для сложных облицовок. Появятся продукты для сегмента DIY («Сделай сам») в формате малой упаковки. Уверен, что потребители также оценят наши инновационные гидроизоляционные мастики на основе SBR-латекса. В направлении промышленных клеев мы продолжаем разработку

«под клиента», а также планируем запуск огнезащитных средств и тиксотропного заливочного состава для производства воздушных фильтров.

Но этим наши планы не ограничиваются. В будущем году мы намерены открыть Kiilto Pro Academy в Москве, по аналогии с академией, успешно работающей в Петербурге, где несколько тысяч человек ежегодно получают знания и практические навыки работы с нашей продукцией. Это не только позволит нам существенно повысить уровень узнаваемости бренда, но и будет работать во благо всей отрасли. Ведь во время семинаров мы продвигаем более высокий уровень культуры строительства, демонстрируем возможности наших инновационных продуктов, делимся достижениями европейских рынков.

– Следующий год имеет особое значение для Kiilto в России – 25 лет на нашем рынке. Расскажите, пожалуйста, как компания завоевывала позиции в РФ. Удалось ли достичь поставленных стратегических целей?

– Действительно, вслед за 100-летием со дня основания нашего концерна, которое отмечалось в этом году, в будущем мы будем справлять новую дату – четверть века присутствия в России. За этот период бренд Kiilto стал широко известен в стране. Наша продукция заработала хорошую репутацию, которую мы, безусловно, продолжим всеми силами поддерживать. Это ответственная и важная часть нашей работы не только в Финляндии, но и здесь, в России.

За 25 лет мы из сравнительно небольшого импортера превратились в достаточно крупного производителя решений в области гидроизоляции, отделки влажных помещений и в сегменте клеев для напольных покрытий. Мы стали надежным партнером для многих строительных компаний, приняли участие в реализации десятков крупномасштабных проектов в разных частях страны. Наша продукция применялась на таких знаковых объектах, как, например, гостиница «Holiday Inn Шереметьево», магазины X5 Retail Group, Амурский ГПЗ, Владивостокский

Государственный цирк, Государственный театр оперы и балета им. Мусы Джалиля в Казани, Музей космонавтики в Калуге и другие. В настоящее время материалы Kiilto используются на строительстве объекта Neva Towers компании Renaissance Development в Москва-Сити.

Традиционно мы уделяем особое внимание работе с девелоперами из стран Скандинавии и Финляндии, развивающих проекты в России. Наши инновационные продукты применяются на большинстве объектов компаний NCC Bonava и YIT. Партнерством с этими компаниями мы особенно гордимся.

Наши флагманские продукты для строительного направления (Saumalaasti, Fiberpool и др.) хорошо известны покупателям и востребованы среди профессионалов. Сильные позиции Kiilto имеет в индустриальном направлении: деревообрабатывающая промышленность, клееная древесина, производство упаковки из картона, промышленные фильтры, автофургоны и т. д. Kestopor, Kestokol, Sitol – данные торговые марки стали ориентирами для многих участников рынка.

– Были ли какие-то сложности в адаптации финского бизнеса к российским реалиям? Насколько сильны различия в ведении бизнеса в Финляндии и РФ?

– Могу прямо сказать, что позитивное влияние на наше развитие оказал тот факт, что еще с советских времен в менталитете россиян очень прочно укоренилось: «Финское – значит качественное». Своей работой и продукцией этот позитивный настрой в отношении финских товаров и технологий мы стараемся всячески укреплять. Уверен, что нам это вполне удастся. Согласно данным проведенного недавно исследования, Kiilto входит в топ-30 крупнейших и наиболее успешных финских компаний в России.

Конечно, узнаваемость бренда в Финляндии намного выше, чем в других странах, где работает Kiilto. По данным наших финских коллег, там он составляет 93%!

В России мы пока больше известны среди профессионалов. Однако, особенно в последние пару лет, наша представленность в рознице и сетях DIY существенно выросла, а это способствует развитию узнаваемости бренда среди более широкого круга потребителей. И здесь нет противоречия, так как мы считаем, что все потребители, как профессиональные, так и те, кто просто делает ремонт сам для себя, должны иметь возможность использовать самые качественные материалы.

Кроме того, в странах нашего присутствия имеются определенные различия в позиционировании, связанные с разницей в развитии рынков и актуальности определенных проблем. Например, в Финляндии и странах Скандинавии есть серьезный запрос на экологичность и заботу об окружающей среде. Соответственно, и в продвижении там мы делаем акцент на экологичность и безопасность выпускаемой продукции. А в России очень важны уровень сервиса, соотношение цены и качества, поэтому здесь мы работаем упорно над усилением наших конкурентных преимуществ – таких как качество продукции, обоснованная цена и высочайший уровень сервисов и технической поддержки. Отмечу, впрочем, что в последнее время в России уделяется все больше внимания вопросам экологии. Так что запущенная Kiilto в 2019 году международная программа «Обещание окружающей среде» (Promise to the Environment) будет развиваться также и в России.



Пушкинский район: вот это Перспектива!

Эксперты по недвижимости отмечают в Санкт-Петербурге дефицит коммерческих площадей. По данным ООО «Центр развития», в 2019 году в Северной столице будет введено в эксплуатацию на треть меньше офисных помещений, чем в прошлом году. ➔

Нехватка бизнес-площадей особенно ощущается в ряде районов. Среди из них – Пушкинский. Здесь каждый год прирастает население и увеличивается деловая активность: ведется масштабное строительство жилья, проводятся международные выставки и конгрессы.

Бизнес-центр

На площади 316 га на подъезде к Пушкину реализуется проект комплексного освоения территории. Застройщик – компания «Терминал-Ресурс» – работает в отрасли с 1992 года. Основными объектами строительства являются малоэтажные ЖК «Образцовые кварталы». Это кирпично-монолитные дома для комфортного проживания, оборудованные теплыми водяными полами и бесшумными швейцарскими лифтами. В непосредственной близости от новостроек развивается общественно-деловая зона. В 2016 году введен в эксплуатацию современный бизнес-центр «Перспектива» площадью 10 тыс. кв. м.

Здание находится на закрытой благоустроенной территории с парковочными местами на 125 машин. Четырехэтажное здание возведено из современных энергоэффективных материалов и оборудования по европейским стандартам. Бесшумные швейцарские лифты Schindler, высокие потолки, свободные планировки, системы кондиционирования и панорамное остекление позволяют чувствовать себя комфортно и сотрудникам бизнес-центра, и его гостям. В здании круглосуточно работают ресепшн и охрана. Отопление обеспечивает собственная газовая котельная.

В БЦ «Перспектива» размещаются десятки компаний и трудятся около 500 человек. На сегодняшний день в аренду сданы более 90% площади, несколько помещений свободны и готовы принять новых арендаторов. Собственник выставил объект на продажу как действующий бизнес.

«Мы искали помещение под офис на юге города. Выбирали большую площадь со

свободной планировкой, которую можно зонировать под себя. Нам важно, чтобы сотрудники работали в современном светлом и теплом офисе, чтобы на переговоры не стыдно было пригласить партнеров. Подходящий вариант нашелся в «Перспективе». Работаем здесь уже два года. Рядом остановка общественного транспорта, на первом этаже – кафе. Приятный бонус – виды из окон. От Петербургского шоссе в ясную погоду виден весь город», – говорит руководитель одной из компаний-арендаторов Дмитрий Агеев.

Бизнес-парк

В сентябре застройщик приступил к строительству нового делового объекта – бизнес-парка «Гараж». В его составе будет четырехэтажный наземный паркинг на 300 машино-мест и двухэтажное здание в стиле голландской архитектуры, с коммерческими площадями. Там смогут разместиться магазины сопутствующих товаров, кафе, аптека, предприятия бытового обслуживания, а также офисы. Сдать объект планируется через год.

Расположение «Гаража» на улице Кокколевской, в непосредственной близости

от Петербургского шоссе, выбрано не случайно – на пути следования в Пушкин и Павловск. Транспортный поток здесь достигает 3,5 тыс. автомобилей в час и 300 туристических автобусов в день. Малоэтажные жилые комплексы «Образцовые кварталы» находятся в непосредственной близости. Их жители имеют возможность оставлять автомобили на обустроенной придомовой территории, а вскоре смогут обзавестись собственным местом на охраняемой парковке.

Коммерческие помещения можно приобрести или взять в аренду – так же, как машино-места.

Бизнес-проект

Проект «На Царскосельских холмах» развивается поэтапно в расчете на несколько лет. Предварительно была разработана проектная и градостроительная документация, проложены коммуникации и начато строительство улично-дорожной сети. Уже введены в эксплуатацию и заселены четыре первых «Образцовых квартала». Всего на территории нового микрорайона сейчас проживают более 4 тыс. человек, а к сроку его реализации

население достигнет 40–50 тыс. Свои объекты застройщик возводит с опережением графика, и жилые дома не являются исключениями. В следующем году ключи получат дольщики ЖК «Образцовый квартал 5» и «Образцовый квартал 6». В них предлагаются квартиры от студий площадью 24 кв. м до 100-метровых площадей свободной планировки. Индивидуальное отопление, высокие потолки, панорамные окна, оборудованные спортивные и игровые площадки – то, что отличает «Образцовые кварталы». В домах с нулевого уровня установлены бесшумные швейцарские лифты. Это жилье для тех, кто выбрал комфорт городской среды в спокойном зеленом районе.

Параллельно на Царскосельских холмах развивается социальная и транспортная инфраструктура. С территории нового микрорайона есть выезды на Пулковское, Московское и Киевское шоссе, Витебский проспект и КАД. До ближайших станций метро «Московская», «Купчино» дорога занимает 20 минут, до знаменитых пушкинских парков – 10.

В 2022 году по соседству с новостройками запланировано открытие железнодорожной платформы с перехватывающей парковкой. Железнодорожная ветка соединит Царскосельские холмы с Лугой и Балтийским вокзалом. После ее открытия жители Царскосельских холмов смогут добираться до станции метро «Балтийская» за 25 минут.



Отдел продаж и аренды застройщика
СК «Терминал-Ресурс»:
Санкт-Петербург,
ул. Кокколевская, д. 1, лит. А
(рядом с бизнес-парком «Гараж»),
тел. +7 (812) 719-19-19,
www.devcent.ru

На правах рекламы

Александр Круглов: «Технически из стекла можно выполнить любой конструктив»

Стекольная отрасль за последние годы технологически ушла далеко вперед. В этом уверен продакт-менеджер департамента маркетинга Pilkington Glass Russia Александр Круглов. В интервью «Строительному Еженедельнику» он рассказал о том, как стекло в архитектуре и строительстве постепенно вытесняет другие материалы.



– Александр, можно ли назвать стекло одним из самых перспективных строительных материалов? За счет каких факторов?

– Да, безусловно. Доля применения стекла как строительного продукта растет с каждым годом. Архитекторы все чаще используют большие светопрозрачные конструкции, выбирая стекло в качестве основного материала для заполнения проемов. Причина достаточно простая – оно имеет ряд преимуществ: прозрачно, что увеличивает доступ к естественному свету, и эстетично в архитектурных решениях. Стекло стало энергоэффективным материалом и хорошо сохраняет тепло благодаря использованию покрытий. Оно может перерабатываться до безопасного состояния и может быть

применено в самых сложных объектах и как отдельный элемент, и в качестве внешней оболочки.

– Какие могут быть нетиповые решения в применении стекла?

– На самом деле чисто технически из стекла можно выполнить любой конструктив. Ограничения задают стандарты его применения и безопасности – ГОСТы,

СНиПы, своды правил. Необходимо, чтобы конструкция была безопасной при монтаже и эксплуатации, с этим надо считаться. Однако уже сейчас стекло может использоваться как несущая стойка витража, в качестве опоры, обслуживаемой кровли или пола. Такие решения пока считаются нестандартными, но уже выполняются некоторыми компаниями – и запросы на них приходят все чаще. Также стекло позволяет создавать прозрачные конструкции для защиты от сверхвысоких нагрузок – защиты от выпадений, от взлома, для пулестойкости, обеспечения пожарной безопасности. Если примеры применения даже в качестве корпуса погруженной части морского судна.



ЖК «Шоколад» (Краснодар): стекло Pilkington Suncool-R Silver 50 27

– Значительно ли стекло меняет архитектуру городских построек?

– Современную архитектуру сложно представить без стекла. Оно может занимать до 80% площади фасадов. И это, конечно, влияет на городскую архитектуру. Стекло с архитектурным покрытием придает формы, оттенки зданиям, делает визуально более легкой даже самую тяжелую бетонную конструкцию. Эта воздушность ощущается не только снаружи, но и внутри здания, открывая широкий горизонт для обзора и наполняя помещение естественным светом. Важно подчеркнуть, что современные и очень интересные решения остекления применяются не только в административных зданиях, развлекательных и торговых комплексах, но и доступны для многоквартирных и индивидуальных жилых домов. Созданный по последним технологиям стеклопакет с мультифункциональным покрытием выглядит как обычный и внешне себя ничем не выдает, но при этом он сохраняет тепло в помещении, защищает от солнечного жара и решает проблему появления конденсата на окне.

– Какие тенденции Вы видите в дальнейшем развитии



Индустриальный парк Zeev Shalom Center (Эмек-Хеффер, Израиль): стекло Pilkington Suncool® 70/40

стеклянной промышленности?

– Сегодня технические характеристики и возможности имеющихся на рынке продуктов, в частности, нашего продукта Pilkington Glass Russia, уже отвечают всем запросам рынка и ощутимо превосходят их. Поэтому в короткой перспективе каких-то значительных изменений в производстве стекла не ожидается. В отрасли в большей степени будут наблюдаться две тенденции. Первая связана с глубиной переработки стекла. Компании будут инвестировать в обновление обо-

рудования для выпуска более сложной продукции, а также в повышение квалификации своих сотрудников. Вторая тенденция связана с повышением информированности рынка о новых возможностях стекла. Многие строители все еще используют устаревшие подходы к возведению светопрозрачных конструкций. Однако, применяя технологичные решения Pilkington Glass Russia, строители могут вызвать большой спрос на свои объекты, и мы готовы помочь им в этой работе, взять часть маркетинговых задач на себя.



СОЮЗ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ

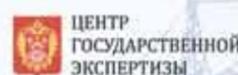
ХVII СЪЕЗД СТРОИТЕЛЕЙ Санкт-Петербурга

5 декабря 2019 года

ВК «Ленэкспо»,
павильон № 7, зал 7.1
(Большой пр. ВО, 103)

Начало в 15:00
Регистрация с 14:00

Стратегические партнеры:



Партнеры:



Группа Эталон



Генеральный
информационный партнер



Официальный
информационный партнер



Стратегический
информационный партнер



Участие бесплатное, предварительная регистрация обязательна: ssoo_info@mail.ru

www.stroysoyuz.ru

Светлана Иванова: «ИВАПЕР справился с поставленными амбициозными целями»

Лев Касов / О развитии группы компаний ИВАПЕР в этом году, реализованных проектах, новых возможностях, а также перспективах работы в будущем «Строительному Еженедельнику» рассказала основательница бизнеса профильных оконных систем в Санкт-Петербурге Светлана Иванова. ➔

– Светлана Анатольевна, год подходит к концу, можно уже подводить предварительные итоги. Расскажите, пожалуйста, об основных его результатах для группы компаний ИВАПЕР.

– Уходящий год стал для нас годом инвестиций. Несколько лет назад мы начали очень большой проект по строительству нового современного производственного и логистического комплекса в Шушарах. И сейчас мы с уверенностью и гордостью можем сказать, что справились с поставленными амбициозными целями и в ближайшее время качественно преобразим многие производственные процессы. За счет новых складских площадей будут созданы предпосылки и для роста производственных мощностей.

Если же говорить о результатах оперативной деятельности, 2019 год для группы ИВАПЕР оказался достаточно стабильным и полностью удовлетворил наши ожидания. На фоне общего сокращения рынка объемы производства и продаж немного превысили уровни 2018 года, а база качественных клиентов успешно сохранена и развита. Увеличилось число клиентов и в регионах России.

– Вывели ли компания в этом году на рынок какие-то новинки?

– В настоящее время ИВАПЕР предлагает на рынке четыре профильные системы для разных целей и задач современного строительства. Глобально в 2019 году новых систем не появилось, но в то же время была осуществлена определенная модернизация уже существовавших. При этом необходимо отметить появление новых профилей в рамках существующих семейств, цель – усиление определенных потребительских свойств готового окна. В частности, это профили, позволяющие обеспечить большой световой проем конструкции, решения для высотного строительства и др. Кроме того, в 2019 году мы подготовили к выводу на рынок и новую систему раздвижных дверей. Уже в следующем году она станет доступна нашим покупателям.

Добавлю также, что в уходящем году мы подтвердили результаты сертификационных испытаний на морозостойкость 5-камерных профилей системы ИВАПЕР 70. Они могут быть использованы в климатических зонах России даже с экстремально холодными зимами.

Сегодня ИВАПЕР совместно с дружественной компанией ТЕРРА ДОК – производителем премиальных деревянных окон – предлагает на рынке России комплексные решения для всех классов недвижимости: начиная с сегмента «масс-

маркет» и заканчивая продукцией для эксклюзивных архитектурных проектов.

– Некоторое время назад компания представила на рынке «самое теплое окно» – профиль ИВАПЕР 82. Какова его рыночная судьба? Насколько он востребован у покупателей?

– Потребительские качества каждой профильной системы ИВАПЕР отвечают совершенно разным запросам современного строительного рынка.

ИВАПЕР 82 с самого начала позиционировалась как самая энергоэффективная система в нашей продуктовой линейке



ИВАПЕР предлагает комплексные решения для всех классов недвижимости: от сегмента «масс-маркет» и до эксклюзивных архитектурных проектов

для особых строительных решений. Это не массовый продукт и никогда им не станет. Но мы с гордостью можем отметить, что окна из профилей ИВАПЕР 82 нашли не только своих частных заказчиков для загородных коттеджей. В сотрудничестве со строительными компаниями наши клиенты произвели окна из профилей ИВАПЕР 82 для объектов премиального сегмента жилой недвижимости.

– В Санкт-Петербурге действуют ограничения на использование пластиковых оконных систем в старых зданиях, чтобы не нарушать историчность их облика. Что Вы можете предложить для работ по реконструкции таких объектов?

– Все, что связано с домами – памятниками архитектуры, находится в компетенции Комитета по градостроительству и архитектуре и Комитета по государственному контролю, использованию и охране памятников истории и культуры Санкт-Петербурга, и любые фасадные работы (не только цвет или форма окон) требуют письменного согласования в соответствии с Постановлением городского Правительства от 14 сентября 2006 года № 1135 «Об утверждении Правил содержания и ремонта фасадов зданий и сооружений в Санкт-Петербурге».

Сразу отметим, что дома – памятники архитектуры – это очень сложная тема и нужно быть готовым, что никакого согласования на замену старых деревянных окон на новые пластиковые получить не

удастся. Исторически значимые здания требуют или реставрации старых деревянных окон, или проектной замены на новые деревянные, повторяющие старые во всех деталях. Мы уважаем такую позицию и можем предложить для этих целей продукцию фирмы ТЕРРА ДОК. Уникальные окна и двери этой компании могут быть произведены в соответствии с архитектурным проектом любой эпохи. Особенно ценно при этом, что даже самое сложное историческое окно приобретает функции и потребительские качества современного технологичного окна.

С домами в центре города, не являющимися памятниками архитектуры, дела

обстоят существенно проще. Так, Управлением ландшафтной архитектуры и комплексного благоустройства КГА было дано согласование на использование колеров ламинированных профилей ИВАПЕР для внешних рамных элементов оконных конструкций на фасадах зданий Петербурга (например, базальтово-серый и кварцево-серый колеры). Группа ИВАПЕР предлагает ламинированные профили для подобных строений. На объектах нового строительства разрешается использование и других колеров, однако для этого необходимо письменное согласование КГА.

– Рольставни в последнее время вызывают большой интерес у потребителей. Что именно, по Вашей оценке, интересует покупателей в этом сегменте?

– ИВАПЕР давно и успешно сотрудничает в области аксессуаров и монтажных решений вокруг окна с немецкой экструзионной компанией «Эксте» (Exte Extrusionstechnik GmbH), располагающей богатыми ноу-хау и традициями. Именно рольставни систем Expert XT и Elite XT мы продвигаем на рынке России. Это очень нишевые продукты, отвечающие эксклюзивным запросам архитекторов, которые работают в сфере премиальной недвижимости, и частных лиц, владельцев загородных коттеджей.

Наши покупатели выбирают эксклюзивные материалы и надежные решения, ведь рольставни существенно повышают стоимость недвижимости, не портят фасад, так как встраиваются. В Европе встраивае-

мые рольставни уже давно и успешно используются в жилищном домостроении, как в коттеджах, так и многоквартирных домах. У нас их использование ограничено относительно высокой стоимостью и, что, пожалуй, самое важное, – необходимостью предварительного проектирования оконного проема, специально для последующего монтажа встраиваемых рольставен. Тем не менее, мы можем констатировать определенный рост интереса к этим конструкциям со стороны состоятельных домовладельцев.

– Расскажите о планах и перспективах Вашей компании на будущий год. Какие Вы ставите перед собой цели и задачи?

– Сегодня окна из профильных систем ИВАПЕР – одни из самых популярных в Петербурге и Ленинградской области. В 2020 году приложим все усилия, чтобы известность профильных систем ИВАПЕР в профессиональных кругах и не только стала еще больше. Также мы планируем дальнейшим образом совершенствовать наши производственные и логистические процессы и работать вместе с нашими клиентами ради нашего общего роста и на благо города!

Ну а с прицелом на среднесрочную перспективу в следующем году мы приступаем к проектированию самого современного экструзионного производства оконных профилей в России. Это откроет перед нами новые перспективы для развития.



Виктория Нестерова: «На первом месте для нас качество и репутация»

Виктор Краснов/ Петербургское АО «Фирма Изотерм» является ведущим российским производителем конвекторов водяного отопления. В следующем году предприятие отметит свое 30-летие. О том, как зародилась компания, достижениях и перспективах развития «Строительному Еженедельнику» рассказала генеральный директор Виктория Нестерова. ➔

– Виктория Сергеевна, как появилась компания «Изотерм»? Почему было решено заниматься именно выпуском приборов отопления?

– Компания была организована в 1990 году на площадке Ижорских заводов в Колпино. Тогда для оборонных заводов была принята программа конверсии, предусматривающая производство товаров народного потребления. Руководство Ижорских заводов остановилось на выпуске водяных медно-алюминиевых конвекторов. Уже в то время было понимание, что это очень перспективный продукт, тем более, что аналогов в нашей стране не было. Было создано советско-шведское предприятие. Западные партнеры привезли сюда оборудование, технологии и помогли вывести конвекторы на рынок. Были созданы две линейки продуктов – «Изотерм» и «Экотерм», очень быстро ставшие популярными у потребителей. С 1997 года компания стала полностью российской. В следующем году мы будем отмечать свое 30-летие.

– С какими результатами компания пришла к этой дате?

– Самое главное, что мы стали ведущим производителем конвекторов водяного отопления в России. Мы уже давно являемся узнаваемым брендом. На первом месте для нас – качество и репутация. Если говорить в цифрах, то сейчас наш ассортимент самый большой на отечественном рынке, он насчитывает 14 серий. Всего выпускается около 100 моделей приборов, с более чем 600 тыс. различных типоразмеров и вариантов подключений. При этом мы не планируем оставаться на достигнутом. Готовы и дальше продолжать наращивать количественные и качественные показатели.

– Наверное, такая задача требует модернизации производства, внедрения новых технологий...

– Безусловно. Модернизацию мы начали еще в 2012 году. Было при-

обретено новое оборудование, которое позволило улучшить форму теплообменников конвекторов. Испытания, проведенные в лаборатории «Витатерм» НИИ сантехники, показали, что за счет изменения конструкции прирост мощности приборов составил от 26% до 40%. Эти теплообменники задействованы в новых сериях наших продуктов.

Кроме того, с 2015 года мы запустили долгосрочную и многоплановую программу инвестиций в дальнейшее развитие нашего производства. В частности, в ее рамках в следующем году планируем открыть новый цех, для которого уже закупается оборудование. По нашим оценкам, рост объема производства на предприятии в 2020 году составит минимум 15%.

– Закупаемое оборудование – российского или зарубежного производства?

– Мы бы были рады поддержать отечественного производителя, но то, что нам действительно необходимо для работы, в России фактически не производят. Есть отдельные отечественные предприятия, занимающиеся выпуском оборудования для нашей отрасли, но все оно имеет зарубежную «начинку». Причем цена на него может быть выше, чем у полностью иностранных продуктов. Поэтому мы ориентируемся как на цену, так и на проверенное качество. Для нового цеха мы закупим промышленное окрасочное оборудование итальянского производства.

– А какую продукцию вашей компании можете выделить?

– В настоящее время флагманом нашего производства можно назвать внутрипольные конвекторы. Они встраиваются в конструкцию пола, а сверху конвектор закрывает декоративная решетка, которая может быть выполнена из анодированного алюминия, стали,

а также из натуральных пород дерева – бука, дуба или ореха. Такие приборы чаще всего используются в помещениях с панорамным остеклением в офисных центрах, многоквартирных и индивидуальных жилых домах.

Также все больше востребованы плинтусные конвекторы. Они устанавливаются вместо плинтуса по периметру всего помещения и, несмотря на компактность, обладают высокой энергоэффективностью. Плинтусные конвекторы идеально подходят для загородного домостроения, так как дополнительно снижают теплопотери за счет прогрева наружных стен.

Растет спрос и на фасадные конвекторы, используемые для отопления помещений при высоте остекления свыше 5 м. Они монтируются на оконные рамы и нивелируют потоки холодного воздуха от стекол, препятствуя их запотеванию и обледенению, при этом оставаясь практически незаметными. Остаются популярными у потребителей и бюджетные стальные конвекторы серии «Новотерм». Отдельного внимания заслуживает линейка конвекторов «Атолл». Это приборы отопления эксклюзивного дизайна студии Артемия Лебедева, их не спутать ни с какими другими.

– Кто основные приобретатели вашей продукции?

– В основном это строительные компании, среди которых много петербургских. Чаще всего нашу продукцию используют на объектах комфорт- и бизнес-класса. Помимо прямых продаж, наша продукция реализуется через наших дилеров, которых больше 60, с географией от Калининграда до Владивостока. Радует, что все больше застройщиков и конечных потребителей понимают, что инженерное оборудование – это неотъемлемая часть создания комфортного микроклимата в помещениях.

– На Ваш взгляд, каково место водяных конвекторов в реализации задач по повышению энергоэффективности зданий?

– Энергоэффективность – очень широкое понятие. Она складывается из многих факторов. Приборы отопления – лишь один из них. Конструкция конвектора снижает объем необходимого теплоносителя, что приводит к увеличению скорости прогрева воздуха в помещении, позволяя нагреть его до 20 градусов за 5 минут. В частности, в конвекторе мощностью 1 кВт задействуется всего 0,4 л воды, что в 5 раз меньше чем у радиатора – то есть помимо создания комфортного микроклимата установка конвекторов снижает потребление чистой воды. А установка на конвекторы ручных или автоматических терморегуляторов позволяет сэкономить до 30% тепловой энергии.

Таким образом, конвекторы – не только энергоэффективные, но и экологичные приборы. Мы внимательно относимся к проблеме рационального потребления природных ресурсов – в нашей линейке есть серия «Изотерм Green», которая отвечает этим задачам.

– В целом как можете оценить рынок производителей конвекторов?

– В этом сегменте очень высокая конкуренция. Только прямых игроков по нашему профилю около 15. В 2015 году в России была создана Ассоциация производителей радиаторов отопления, куда вошел и «Изотерм». В рамках совместной работы мы на правительственном уровне добились введения с июня 2018 года обязательной сертификации приборов отопления. Это помогло существенно снизить присутствие на рынке низкокачественной продукции и фальсификата. Также это способствовало развитию импортозамещения на российском рынке отопительных приборов за счет обеспечения равных и честных «правил игры» и создания условий для добросовестной конкуренции.

К сожалению, некоторые предприятия еще занимаются выпуском несертифицированных приборов отопления. Непонятно, как и куда они их реализуют. После введения обязательной сертификации застройщики обязаны требовать от поставщиков или производителей конвекторов сертификат соответствия. Это не только закреплено на законодательном уровне, но и является показателем добросовестности строительных компаний, так как применение некачественных приборов приводит к проблемам с отоплением при эксплуатации зданий, вплоть до ЧП, при которых возможен не только ущерб имуществу, но и серьезный вред здоровью людей. Отмечу также, что сейчас производители, продавцы, а также строительно-монтажные организации в соответствии с КоАП наказываются штрафами в размере до 500 тыс. рублей за использование несертифицированной продукции. В случае со строительными компаниями – им грозит приостановка деятельности до 60 дней.

– Вы возглавляете Комитет по промышленности Петербургского регионального отделения «Деловой России». Какие задачи решаете?

– Я уже почти год занимаю эту должность. Основная моя задача – доносить до органов власти вопросы, которые волнуют промышленников. Сейчас много говорят о поддержке производителей, но «в полях» многое видится по-другому. В частности, предприятия, а это преимущественно малый и средний бизнес, жалуются на длительные сроки подключения к инженерным сетям, долгое согласование строительных работ и другие проблемы. Наша задача в том, чтобы власти четко понимали, какие потребности есть у промышленного бизнеса, и помогали решать возникающие проблемы.



Андрей Кугий: «Грамотный брокер поможет сэкономить 2–3% расходов при реализации жилищного проекта»

Лев Касов / Слишком рано привлечь брокера к реализации проекта по строительству жилья просто невозможно, убежден управляющий партнер маркетингового агентства недвижимости «М2Маркет» Андрей Кугий. В интервью «Строительному Еженедельнику» он рассказал, почему это так.



– **Андрей Петрович, расскажите, пожалуйста, на каком этапе застройщику стоит привлечь в партнеры брокерское агентство недвижимости?**

– Как бы банально это ни звучало, но чем раньше – тем лучше. Дело в том, что понятие о брокере исключительно как о внешней службе продаж сегодня постепенно уходит в прошлое. Разумеется, остаются агентства, работающие по старинке, но современные компании, и маркетинговое агентство недвижимости «М2Маркет» в том числе, уже являются не просто продавцами. Мы реализуем полный спектр работ по информационно-маркетинговой поддержке девелоперов. Мы – своего рода консалтеры-практики, то есть структуры, которые не только осуществляют анализ проекта и дают рекомендации по оптимальному его развитию, но, непосредственно решая задачу продажи жилья, берут

на себя ответственность за результат использования этих рекомендаций. Соответственно, привлечь брокера нужно еще на том этапе, когда застройщик только вынашивает идею проекта, рассматривает возможность приобретения того или иного участка, оценивает перспективы возведения на нем объекта, его классность, особенности проектирования и пр. Очевидно, что структура, которой предстоит заниматься продажами, уже на этом этапе должна участвовать в формировании рыночного предложения.

– **На Ваш взгляд, в каких вопросах брокерские компетенции помогут застройщику больше всего?**

– Прежде всего, это грамотное рыночное позиционирование объекта, определение класса недвижимости. В этом вопросе есть множество нюансов, касающихся локации, суще-

ствующего окружения, инфраструктуры и других факторов. Второй ключевой момент – проектирование, эффективная архитектурная концепция, грамотные планировочные решения, продуманная квартирография, насыщение различными «фишками», которые привлекут внимание потенциальных покупателей. Все эти моменты можно охарактеризовать понятием «воспринимаемое качество», то есть те параметры объекта, которые клиент сможет впоследствии оценить визуально или, что называется, «пощупать руками». Ошибки, совершенные на самом раннем этапе, при разработке проекта, – самые проблемные и сложно исправляемые. Изменить проект сегодня можно только через повторную экспертизу и пересогласование, с оформлением необходимой разрешительной документации. А это потеря как минимум шести месяцев,

не говоря уже о финансовых затратах. Если же объект уже возведен, то грамотная маркетинговая работа может помочь с продажами, но сложность работы возрастает многократно. Как говорится, «лучше не исправлять ошибки, а предотвращать их».

– **Можете ли Вы хотя бы примерно рассчитать финансовую выгоду для застройщика от сотрудничества с брокером?**

– При условии подключения грамотного брокера на самых ранних этапах реализации проекта это сотрудничество поможет девелоперу сэкономить примерно 2–3% от расходов на реализацию жилищного проекта. Конечно, итоговая сумма будет зависеть от конкретных параметров проекта, но порядок можно охарактеризовать именно такими цифрами. Вариантов фактически два. В первом из них застройщик

создает свою коммерческую службу «с нуля», идет методом проб и ошибок, сталкивается с разными проблемами и преодолевает их. Это стоит примерно 2–3% от общих затрат на проект. Еще 3–5% (иногда даже больше) – это маркетинговые мероприятия, PR, реклама и прочие действия по продвижению объекта. В итоге такие затраты достигают 5–8% бюджета проекта. Во втором варианте, работая с профессиональным брокером, все то же самое девелопер получает за 3–5% суммарных затрат, не имея при этом «головной боли» с организацией процесса, поиском квалифицированных кадров, разработкой маркетинговой политики, а занимаясь исключительно своим непосредственным делом, т. е. строительством.

– **Нет ли для девелопера риска, что если «что-то пойдет не так», брокер просто бросит проект?**

– Чтобы гарантировать девелоперам надежность партнерства, маркетинговое агентство недвижимости «М2Маркет» предлагает такой вариант сотрудничества, как совместное предприятие. Под конкретный проект мы вместе с застройщиком создаем отдельное юрлицо, задачей которого является реализация жилья. Мы входим в него своими деньгами и компетенциями. Девелопер, как соучредитель, имеет доступ ко всей информации об этом юрлице, его затратах, доходах, формах деятельности. Таким образом обеспечиваются прозрачность работы и четкое понимание застройщиком всех ее механизмов. Совместная компания существует до окончания реализации проекта и продажи всего жилья, после чего упраздняется. Такая схема обеспечивает партнерские взаимоотношения и гарантирует прямую заинтересованность брокера в успехе проекта.

ПРИГЛАШАЕМ ВАС К УЧАСТИЮ В ТЕМАТИЧЕСКИХ РАЗДЕЛАХ ГАЗЕТЫ «СТРОИТЕЛЬНЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК»

<p>9 декабря</p> <ul style="list-style-type: none"> Объект: Трасса М-11 Объект капитального строительства и реставрации Подземное строительство Снос, демонтаж и рециклинг материалов Согласование перепланировок жилых и коммерческих помещений 	<p>23 декабря</p> <ul style="list-style-type: none"> Новогодний выпуск Итоги года Перспективы на 2020 год Обзор банковской отрасли
<p>16 декабря</p> <ul style="list-style-type: none"> Специальное приложение «Где комфортно жить» Точки роста: Шушары Тренды: Квартиры-трансформеры Энергетика и инженерная инфраструктура Итоги года: ЖБИ, цемент и бетон Объект: «Явара-Нева», пансионат для воспитанниц Минобороны; Спорткомплекс на острове Бычий 	<p>20 января</p> <ul style="list-style-type: none"> Технологии и материалы: Безопасность в строительстве Строительные материалы: забота об экологии Обеспечение информационной безопасности бизнеса и защита информации Объект

Узнайте больше в рубрике «Технологии и материалы» на ASNinfo.ru.

16+

АН КОНКУРС **ДОВЕРИЕ ПОТРЕБИТЕЛЯ** РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

ГОЛОСУЙ ЗА ЛУЧШИХ, ВЫБИРАЙ ПРОВЕРЕННЫХ:

агентство недвижимости, ипотечный банк, застройщика, жилой комплекс!

6 декабря 2019 doveriekonkurs.ru

Генеральный профессиональный партнер: **СТРОИТЕЛЬНЫЙ**

Организаторы: КПН, BSND, ГYA

Партнеры: **FORUM CITY**, **YIT**, **РОСБАНК.ДОМ**, **БАНК САНКТ-ПЕТЕРБУРГ**, **СЕРВИС**, **АРИТЕЛ**, **МА**

РЕКЛАМА

СЕВЕРО-ЗАПАДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ 2019

“ НА БЛАГО ЭКОНОМИКИ СЕВЕРО-ЗАПАДНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА! ”

10-11 ДЕКАБРЯ 2019
Г. САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

+7 (812) 309-11-99
INFO@SZEFRF.RU

16+ **РЕГИСТРАЦИЯ ОБЯЗАТЕЛЬНА**

РЕКЛАМА



Сергей Красновидов: «Главное – надежность и порядочность»

Генеральный директор строительного-монтажного эксплуатационного управления «Заневка» Сергей Красновидов отмечает 60-летие. Накануне юбилея он рассказал «Строительному Еженедельнику» о своем жизненном и профессиональном пути, слагаемых успеха, работе предприятия и о том, с какими проблемами приходится сталкиваться. ➔

– Сергей Владимирович, Вы возглавляете крупную строительную компанию. Как вы пришли в отрасль? Так сложилась судьба или это был осознанный выбор жизненного пути?

– В моей профессиональной жизни можно выделить две части, и обе они «строительные». В первой из них я был машиностроителем, а во второй занимаюсь строительством инженерных инфраструктурных объектов.

Окончив Политехнический институт, я 21 год посвятил работе в отрасли тяжелого машиностроения, трудясь на заводе «Русский дизель». Это было очень солидное, мощное предприятие, выпускавшее уникальную продукцию, в том числе необходимую для атомной энергетики. Начал я свой трудовой путь на заводе в качестве токаря 3-го разряда, а закончил – заместителем генерального директора по производству.

«Русский дизель» был крупнейшим предприятием в своей сфере по мощностям, он был уникален на мировом уровне, на нем стояло самое современное на тот момент производственное оборудование (в частности, новейшие станки фирмы Wallenberg). Создавались новые площадки – в Коломягах, в Санкт-Петербурге (тогда – Ленинграде), в городе Гусьтин на Украине. У нас была самая экологически чистая испытательная станция дизелей.

К сожалению, «Русский дизель» не пережил 1990-е годы, когда российская экономика с огромным трудом перестраивала свою работу, приспосабливаясь к новым рыночным условиям. После нескольких очень сложных для производства лет в 1998 году завод обанкротился.

Могу прямо сказать, что работа на «Русском дизеле» мне очень нравилась, приносила огромное профессиональное удовлетворение, и по сей день я вспоминаю тот период своей жизни с некоторой ностальгией.

Тем не менее, пришлось менять направление деятельности, искать другую точку приложения сил, на сей раз связанную с реконструкцией, строительством и эксплуатацией объектов ЖКХ.

– С чего началась эта работа?

– Я возглавил МУП «Тепловые сети» во Всеволожском районе Ленинградской области. Затем, опираясь на управленческий опыт, полученный еще на заводе, принял участие в организации муниципального предприятия «Водотеплоснаб».

Была проделана огромная работа по приемке на баланс фактически заброшенных объектов и инженерных сетей как «Русского дизеля», так и других промышленных предприятий, которые извлекались от непрофильных активов. По-

фото: Никита Чернов



лученные котельные, теплотрассы, сети водоснабжения и водоотведения мы приводили в надлежащее состояние.

Эта работа шла примерно с 2000 по 2006 год при активном участии главы Всеволожского района Игоря Владимировича Самохина. Наше предприятие было рентабельным, что не всегда можно наблюдать в сфере ЖКХ. Был налажен конструктивный диалог с районным Советом депутатов.

За счет грамотной бюджетной политики и эффективного использования ресурсов предприятия в достаточно короткие сроки были осуществлены мероприятия по реконструкции и модернизации котельных с переводом их с угольного вида топлива на использование газового или мазутного топлива, что повысило КПД их работы и, соответственно, давало возможность сдерживать тарифы и повышать качество обслуживания.

Работы осуществлялись не по принципу «латания дыр», а комплексно, путем модернизации всей инженерии населенных пунктов – Невской Дубровки, Кузьмоллово, Лесколлово и т. д.

Изменение общих принципов организации местного самоуправления привело к решению о передаче объектов ЖКХ с районного уровня местным муниципалитетам. В результате из одного мощного и финансово устойчивого предприятия МУП «Водотеплоснаб» реорганизовали в 20 самостоятельных предприятий в разных населенных пунктах, что при-

вело к невозможности местных бюджетов обеспечить дальнейшее финансирование реконструкции объектов ЖКХ.

Приобретенный опыт создания крупной компании привел меня на работу в областную структуру – ОАО «Ленинградские областные коммунальные системы», работавшее уже в масштабах всего региона. В этот период были разработаны первые инвестиционные проекты, которые впоследствии легли в основу концепции развития систем водоснабжения и водоотведения Ленинградской области, но они так и не были реализованы.

– Что послужило причиной решения заняться частным предпринимательством?

– Не думаю, что здесь можно говорить о какой-то одной причине. В каком-то смысле я «дозрел» до полностью самостоятельной работы, хотелось большей независимости, появилась твердая уверенность в собственных силах. Кроме того, я увидел и оценил открывающиеся перспективы. Желание воплотить свои идеи по развитию инженерных систем сподвигло на создание собственного бизнеса – ООО СМЭУ «Заневка».

Территории, непосредственно прилегающие к Петербургу, безусловно, входят в число наиболее привлекательных для развития жилищного строительства. Этот факт способствовал бурному росту многоквартирных домов в муниципальном образовании «Заневское городское поселение». Было очень интересно взяться за создание и реализацию грандиозного проекта по формированию инженерных сетей активно застраиваемых жилых массивов Всеволожского района Ленинградской области.

Для обеспечения жилья коммунальными ресурсами потребовалось создание новых систем водоснабжения и водоотведения, а также полная реконструкция котельной в поселке Янино-1.

Исполнителем этих крупномасштабных проектов с 2013 года и стало СМЭУ «Заневка». Властями была утверждена инвестиционная программа по развитию инженерии на этих территориях и установлена плата за подключение к сетям. Мы стали первым в регионе предприятием, которое сумело этого добиться. В соответствии с принятыми документами, нашу задачу входило создание сетей водоснабжения (94 км) и водоотведения (35 км), а также модернизация теплоисточника мощностью 130 Гкал и строительство теплоцентрали.

Сейчас мы работу в рамках инвестпроекта уже заканчиваем, программа выполнена примерно на 90%, остались небольшие участки. Предприятие полностью завершило строительство системы водоснабжения и водоотведения Кудрово, в настоящее время завершается создание аналогичных систем в Янино-1.

В 2018 году завершена очередная этап реконструкции котельной № 40, в результате чего вся система теплоснабжения Янино-1 стала «закрытой», то есть энергоэффективной, что позволит значительно сократить потери тепловой энергии для производства горячего водоснабжения. В ближайшее время передадим в экспертизу разработанный проект увеличения мощностей котельной с 50 до 130 Гкал. Это создаст необходимый задел под строительство новых жилых объектов в этой локации.

Показатель суммарной утечки из сетей холодного водоснабжения снизился до 9% в сравнении с 2010 годом. Проведена централизация сетей в дер. Хирвосты, Суоранде, Новосергиевке, построены и введены в эксплуатацию наружные сети водоснабжения и водоотведения, тепловые сети, а также канализационная насосная станция.

Количество абонентских договоров за период с 2011 года по июль 2019-го увеличилось с 200 до почти 4 тыс. В настоящее время предприятие обслуживает 67,26 км водопроводных сетей, 32,98 км канализационных сетей, 16,32 км сетей теплоснабжения (в двухтрубном исполнении).

Успешная реализация такого большого и комплексного проекта – это, безусловно, предмет общей гордости всего коллектива нашего предприятия – и меня, как руководителя, конечно, тоже.

– Неужели обошлось без проблем?

– Без проблем ни одна сфера человеческой жизни не обходится. И строительство – не исключение. Существует ряд проблемных тем в нашей сфере деятельности. Подробно останавливаться на них не буду, но обозначить, думаю, необходимо.

Одна из них – неплатежи, связанные, в частности, с банкротствами застройщиков. Всем памятен печальный известный пример с ГК «СУ-155» – девелопером федерального масштаба. Работали они и в Ленинградской области. И объем вложений в нашу программу должен был составлять около 800 млн рублей. Фактические же выплаты составили всего 100 млн. Похожая ситуация с недавно обанкротившейся окончательно ГК «Норманн», с ЗАО ИК «СУ». А ведь специфика нашей работы – строительства инженерных сетей – заключается в том, что мы не можем возводить их фрагментарно, под текущий уровень загрузки. Вне зависимости от того,



– Без высокого уровня компетенций в бизнесе, да и вообще на руководящих постах в строительной отрасли, – делать нечего.

Сергей Красновидов, генеральный директор строительного монтажно-эксплуатационного управления «Заневка»

используем ли мы их на 5% или на 90%, – сети должны быть построены полностью. Это, соответственно, требует стопроцентного вложения средств. Также существуют сложности с передачей построенных сетей на баланс муниципалитетов. Связанная с этим низкая рентабельность эксплуатационной деятельности – еще один источник проблем.

Хочется надеяться, что со временем все эти вопросы уйдут в прошлое – и строительная отрасль, в том числе и в сфере развития инженерии, получит новый толчок. В любом случае территории, на которых мы создали сетевую инфраструктуру, сегодня очень востребованы со стороны застройщиков, поскольку имеются необходимые мощности для жилищного строительства.

– Где еще работает СМЭУ «Заневка»? Какие Вы видите перспективы?

– По мере высвобождения производственных мощностей компании в нашем главном проекте мы все больше работаем по инженерным сетям на других объектах – и в Петербурге, и на всей территории Ленобласти. Для этого у нас имеются вся необходимая спецтехника, штат квалифицированных сотрудников – начиная от руководящего и инженерного состава и заканчивая рабочими. Могу без ложной скромности сказать, что СМЭУ «Заневка» – одна из самых компетентных и опытных компаний своего сегмента рынка. Если переводить наши производственные возможности «в рубли», то можно сказать, что имеющиеся ресурсы позволяют нам осваивать порядка 1,5–2 млрд рублей в год.

В 2012–2014 годах нами выполнена реконструкция тепловых сетей в Тихвине. Мы полностью заменили 5 км труб, что обеспечило бесперебойную подачу населению коммунальных ресурсов. Также нами построены канализационные очистные сооружения в Тосно. В дер. Лаврики Всеволожского района построены внутриплощадочные сети на территории жилого комплекса. В тот же период СМЭУ «Заневка» приняла участие в уникальном проекте – реконструкции памятника архитектуры 1560 года – ансамбля Большого Успенского монастыря в Тихвине. На этом объекте мы осуществили строительство энергоблока.

В последние два года много работали на реконструкции котельной и тепловых сетей в Гатчине. В настоящее время мы совместно с компанией «Возрождение» реализуем большой проект в районе проспекта Ветеранов. Рассчитываем принять участие по инженерным коммуникациям в составе комплекса работ по строительству развязки с Кольцевой автодорогой в Мурино. Отрабатываем мы и проекты по модернизации сетевого хозяйства промышленных площадок.

– То есть востребованность у компании высокая?

– Безусловно, СМЭУ «Заневка» известно в своей сфере деятельности, и без работы мы не сидим, но, в принципе, мы могли бы осваивать большие объемы работы, реализовывать более масштабные проекты. Но этому, отчасти, препятствует конкурсная система отбора подрядчиков в том

виде, как она существует. Об этой проблеме говорится в последнее время очень много. Поскольку практически единственным критерием оценки является предлагаемая участниками тендера цена контракта, то победителями нередко становятся структуры, не способные обеспечить ни сроки выполнения работ, ни должное качество. Порой приходится заново проводить аукцион, когда такие «победители» не справляются. А это – затягивание сроков и иные проблемы.

Отмечу, что сейчас ситуация отчасти улучшилась, поскольку отменены авансовые платежи (а именно погоня за ними часто становилась причиной участия в тендерах разного рода сомнительных структур), то есть подрядчик должен иметь возможность начать работы за свои или привлеченные средства. Это обеспечивает хоть какую-то гарантию, что победителями конкурсов не станут совсем уж случайные компании. И все же, мне кажется, систему надо совершенствовать путем введения дополнительных квалификационных требований. Это может быть критерий наличия опыта аналогичных работ (минус этого условия в том, что оно затрудняет выход на рынок новых компаний). Самым действенным, как мне кажется, было бы требование по наличию у претендента производственных мощностей, необходимых для выполнения подряда.

– Вы успешно продвигались по карьерной лестнице, когда работали наемным работником на предприятиях различных сфер деятельности, сейчас Вы руководите успешным бизнесом. Какие человеческие и профессиональные качества необходимы для этого, на Ваш взгляд?

– Главное – это надежность и порядочность. И это не просто громкие слова, это реальный принцип взаимоотношений со всеми – с коллегами, партнерами, контра-

биографическая справка

Сергей Владимирович Красновидов родился 22 декабря 1959 года. В 1986 году окончил Ленинградский политехнический институт им. М. И. Калинина по специальности «Технология машиностроения, металлорежущие станки и инструменты» и получил квалификацию «Инженер-механик».

Начинал свой трудовой путь на заводе «Русский дизель» в должности токаря 3-го разряда. В 1986 году переведен на пост заместителя начальника цеха по производству. В 1990 году назначен на должность заместителя генерального директора по производству. Затем занимал пост генерального директора в следующих организациях: Всеволожское муниципальное предприятие «Тепловые сети», МУП «Водотеплоснаб», ОАО «Ленинградские областные коммунальные системы».

В 2010 году создал и возглавил СМЭУ «Заневка». За истекший период предприятие достигло высоких финансово-экономических результатов. Сегодня компания успешно действует на территории всей Ленобласти. Построенные



3,2 млрд рублей –

объем инвестиций в программу создания инженерной инфраструктуры в МО «Заневское городское поселение» Всеволожского района Ленобласти

Из отзывов о работе Сергея Владимировича Красновидова и о СМЭУ «Заневка»:

Многолетний опыт работы в системе теплоснабжения позволил нам в полной мере оценить высокий уровень Вашего профессионализма, надежность Вашей организации, скорость и качество выполняемых работ. Сергей Владимирович, Вы являетесь надежным партнером и руководите коллективом на протяжении многих лет. ООО «СМЭУ «Заневка» владеет всеми необходимыми ресурсами и компетенциями для выполнения строительного-монтажных работ в сфере теплоснабжения и энергосбережения. Надеемся на дальнейшее продуктивное сотрудничество.

Директор МУП «Тепловые сети» города Гатчина А. А. Тахтай

Сергей Владимирович Красновидов вот уже многие годы является надежным партнером Регионального отраслевого объединения работодателей – предприятий ЖКХ Ленинградской области. С первых лет работы Объединения он принимал самое активное участие в становлении профессионального сообщества, поддерживал советами и оказывал необходимую помощь. В составе Правления Объединения он проявляет себя высококлассным профессионалом, затрагивая самые актуальные вопросы отрасли. Так, под его руководством в 2018 году состоялась I Региональная конференция теплоснабжающих организаций, где на одной площадке встретились власть и отраслевые предприятия.

Исполнительный директор РОО работодателей – предприятий ЖКХ Ленобласти Ж.Ю. Журавлёва

МП «Тепловые сети» города Тихвин благодарит коллектив ООО «СМЭУ «Заневка» за плодотворное сотрудничество в области капитального ремонта тепловых сетей. Оперативность решения рабочих вопросов, а также своевременное выполнение договорных обязательств, качественная подготовка исполнительной документации полностью соответствуют нашим требованиям и приводят к достижению полного взаимопонимания в процессе выполнения строительного-монтажных работ. Высокое качество работ, применение самых передовых технологий, соблюдение сроков выполнения работ обеспечивают ООО «СМЭУ «Заневка» несомненную конкурентоспособность на строительном рынке.

Главный инженер МП «Тепловые сети» города Тихвин И. Ю. Федосеева

Администрация МО «Заневское городское поселение» Всеволожского муниципального района Ленинградской области выражает благодарность ООО «СМЭУ «Заневка» за работу в рамках инвестиционной программы, включающей в себя выполнение работ по реконструкции котельной № 40 с увеличением мощности и оперативным переводом на газовый вид топлива, что позволило значительно снизить плату населения за коммунальные услуги и сократить расходы из бюджета на возмещение разницы в тарифах.

Глава Администрации МО «Заневское городское поселение» А. В. Гердий



НОВОСТИ

Введен в эксплуатацию ЖК «Крылья»

Госстройнадзор выдал разрешение на ввод в эксплуатацию ЖК «Крылья», который ГК «КВС» построила в Московском районе вдоль Пулковского шоссе.

ЖК «Крылья», расположенный по адресу: Среднегерогатская улица, д. 13, корп. 2, представляет собой 24-этажный монолитный дом. Общая площадь комплекса – чуть менее 20 тыс. кв. м (316 квартир – от студий до 4-комнатных), первый этаж отдан под коммерческие помещения.

Квартиры в комплексе передаются жильцам с полной чистовой отделкой. Во дворе устроены спортивные и игровые площадки. Двор огорожен, вход на территорию комплекса доступен жителям по индивидуальному ключу.

Подписано соглашение о достройке проблемного ЖК Yolkki Village

Федеральный Фонд защиты дольщиков подписал с Фондом защиты дольщиков Ленобласти соглашение о финансировании мероприятий по завершению строительства второй очереди ЖК Yolkki Village.

Проблемный комплекс располагается в дер. Скотное Всеволожского района. В рамках подписанного соглашения конкурсному управляющему будут направлены необходимые документы для передачи прав застройщика Фонду защиты дольщиков Ленобласти. Затем будут проведены обследование и разработка проектной документации, после чего строители смогут начать работы на объекте. Напомним, всего в ЖК Yolkki Village предполагалось построить 14 корпусов общей площадью около 101 тыс. кв. м, более чем на 2,4 тыс. квартир. Сдача первой очереди была просрочена почти на год, сдача второй была запланирована на III квартал 2018 года, но так и не состоялась – в начале этого года застройщик «ГрандСтрой» был объявлен банкротом.

Сдана первая очередь ЖК TARMO

Первая очередь ЖК TARMO, который компания «ЮИТ Санкт-Петербург» строит в Приморском районе по адресу: Студенческая ул., д. 24, корп. 1, получила разрешение на ввод в эксплуатацию.

Это двухсекционное 11-этажное здание на 194 квартиры (общей площадью 8,9 тыс. кв. м) с коммерческими помещениями на первом этаже. В доме представлены различные квартиры – от студий до 5-комнатных. Значительная часть квартир – с европланировками, предусматривающими объединенную зону кухни и гостиной. Во многих квартирах запроектированы большие «финские» балконы (глубиной 1,4–1,5 м). В подвальном этаже находятся индивидуальные хозяйственные кладовые (площадь 3–5 кв. м).

Всего в составе ЖК TARMO будет возведено пять 11-этажных зданий на 827 квартир (общей площадью 38,8 тыс. кв. м). В настоящее время «ЮИТ» ведет строительство второй (дом на 183 квартир) и третьей очереди (она включает дом на 90 квартиры и пристроенный 7-этажный паркинг на 440 машино-мест). Обе очереди будут сданы в IV квартале 2020 года.

Движение внутрь

Виктор Краснов / По мнению экспертов, основным вектором развития городских территорий Санкт-Петербурга должны стать редевелопмент «серого пояса» и реновация устаревших жилых кварталов, а также проекты комплексного устойчивого развития территории (КУРТ). ➔

Свободных земель в Петербурге с каждым годом остается все меньше, намыты относительно дороги и сложны и не могут значительно увеличить площади города. Очевидным выходом эксперты называют преобразование ранее застроенных кварталов.

Начинается на «ре-»

По словам **руководителя группы маркетинга компании ЦДС Петра Буслова**, «серый пояс» Петербурга давно нуждается в модернизации, значительная его часть заброшена или используется неэффективно. В таких случаях лучшим выходом из ситуации будет вынос с участка старых производственных мощностей и строительство новых объектов недвижимости, отвечающих потребностям района. Земельный потенциал для этого есть неподалеку от станций метро «Черная речка», «Елизаровская», «Пролетарская», «Фрунзенская», «Балтийская», «Волковская», на Васильевском острове.

«Кроме того, огромные площади старого жилищного фонда в Петербурге нуждаются в реновации. Развитие города не должно останавливаться. Пятиэтажки, массово возводившиеся в 1950–1960-х годах, строились не навсегда. Это был временный вариант, призванный закрыть потребность миллионов людей в жилье «здесь и сейчас». В «светлом будущем» эти дома планировалось заменить на что-то более красивое и комфортное. И когда-нибудь к строительству нового жилья городу придется добавить переработку старого. За счет этого объемы девелопмента могут держаться на значительных уровнях еще долгие годы», – отмечает Пётр Буслов.

Кроме этого, серьезные перспективы имеет застройка территорий гаражных кооперативов, находящихся вдоль транспортных магистралей, а также на прибрежных территориях Васильевского острова, считает **руководитель архитектурного подразделения компании АЕСОМ в Петербурге Вадим Рохлин**. «Для этого, естественно, сначала необходимо организовать многоэтажные паркинги, чтобы поток автомобилей не хлынул во дворы и на тротуары. Но после решения этой проблемы появятся новые площади для застройки и организации общественных пространств в очень привлекательных местах. К сожалению, в советское время городские власти не ценили участки города с хорошими видовыми характеристиками и застраивали их гаражами. Из-за этого большие территории современной застройки сейчас отрезаны от городских магистралей и прибрежной полосы депрессивными и захлываемыми массивами гаражных кооперативов», – полагает он.

В поисках правовой стабильности

Эксперты подчеркивают: как редевелопмент «серого пояса», так и реновация застроенных территорий требуют четких градостроительных правил. **Директор по развитию Компании Л1 Надежда Калашникова** отмечает, что из-за новых законодательных требований, предъявляемых застройщикам, себестоимость строительства значительно увеличилась и рентабельными могут быть проекты



Фото: Никита Нечко

в хороших локациях, а это в основном именно редевелопмент. Но в ситуации с падающими реальными доходами населения рискованность инвестиций растет.

«Инвестировать и строить можно только в условиях правовой стабильности. Между тем корректировка действующих норм происходит практически непрерывно, что ведет к неразберихе. Поэтому любое очередное изменение будет скорее минусом, чем плюсом для развития территорий. Создать идеальный проект на новой территории можно только при условии принятия органами власти на себя подтвержденных обязательств по строительству за счет бюджета социальной, дорожной и инженерной инфраструктуры. Но такое происходит крайне редко, поэтому некоторые крупные проекты уже превратились в прожекты», – резюмирует Надежда Калашникова.

Руководитель консалтингового центра «Петербургская Недвижимость» Ольга Трошева напоминает, что на данный момент потенциальный объем жилья в проектах редевелопмента Петербурга составляет свыше 2,8 млн кв. м. «Наибольший запас земель под проекты – в Московском районе: локации Фрунзенская, Средняя Рогатка, Московский проспект. Со стороны государства на законодательном уровне прорабатывается нормативная база для проектов комплексного устойчивого развития территории. В Петербурге зоны



Серьезные перспективы сегодня имеются в сфере застройки территорий гаражных кооперативов

КУРТ включают в себя 12 территорий, в которые входят как бывшие промзоны, так и земли сельхозугодий, которые планируется развивать в рамках комплексного освоения. Но юридически реализация проекта КУРТ в настоящий момент все еще дорабатывается, хотя в Градкодексе само понятие появилось еще в 2017 году. На данный момент до конца не ясен весь объем обязательств и ограничений по данному статусу», – отмечает она.

Также, как добавляет эксперт, в Петербурге очень слабо реализуется программа реновации застроенных территорий, которая включает в себя 22 квартала в разных районах города. Первоначальный сценарий данной программы столкнулся с проблемой так называемых «стартовых пятен», нежеланием жителей реновируемых кварталов покидать привычный ареал. Тем не менее, на примере Москвы можно отметить значительный потенциал данной программы, которая позволяет создавать современную комфортную среду для жизни.

2,8 млн

кв. м составляет потенциальный объем жилья в проектах редевелопмента Петербурга

мнение

Вадим Рохлин, руководитель архитектурного подразделения компании АЕСОМ в Петербурге:

– Конечно, городское законодательство должно развиваться, но и существующая база не так уж и плоха. Основная проблема – это не законы, а их применение. Зачастую мы сталкиваемся не с несовершенством законов, а с отсутствием у городских и муниципальных чиновников желания принимать решения. Особенно это касается сложных решений, требующих ответственности. На мой взгляд, создать идеальный проект новой городской территории можно. И такой опыт в мировой практике есть. Куда сложнее его осуществить: найти средства, силы, человеческие ресурсы, суметь завершить начатое. Например, в первые два десятилетия существования нашего города было сделано несколько идеальных проектов, но ни один из них не был осуществлен до конца. Хотя то, что мы сейчас имеем в исторической части Петербурга, по праву считается одним из основных шедевров мирового градостроительства.



Окно – в Европу

Елена Зубова / Снижение объемов строительства и, соответственно, недостаточная загрузка предприятий, производящих стройматериалы, заставляет промышленников искать новые рынки сбыта. Компании, имеющие мощности на территории Ленобласти, ищут пути в Европу. ➔



фото: <https://shelby.ru/>

Рынок производства стройматериалов сокращается. Как ранее заявил **вице-премьер РФ Виталий Мутко**, загрузка российских предприятий составляет 40–50% при том, что у них есть потенциал для наращивания объемов в разных сферах – «от бетона и лифтового оборудования до счетчиков». Он также отметил, что некоторые направления в производстве стройматериалов «уже работают на экспорт».

Drang nach Westen

Предприятия строительной сферы Ленобласти производят кирпич, цемент, товарный бетон, железобетонные изделия, кровельные, гидроизоляционные, композитные, стеновые, отделочные материалы. Всего в регионе функционирует 55 крупных и средних предприятий. По официальным данным, их мощность превосходит текущий спрос.

Сегодня к подписанию экспортных контрактов готовятся несколько областных компаний. Свою продукцию за границу будут поставлять ООО «Арбор Нова» (рельефная доска 3-D), ООО «Свирь» (фасадные цементно-стружечные плиты), ООО «Теплоблоки Северо-Запад» (теплоэффективные блоки из бетона), ООО «Норд-инвест» (светодиодные светильники).

На недавней Международной строительной выставке Bygg Reis Deg – 2019 в Лиллестрёме достигнута договоренность с норвежской компанией PROFFKJOP, поставляющей стройматериалы для 170 строительных компаний, – она готова выступить агентом по выводу областной продукции на строительный рынок Европы. Кроме того, партнером готов выступить холдинг Mesterguppen, объединяющий четыре норвежских строительных компании и три сети магазинов. Также продукцией, представленной на выставке, заинтересовалась компания MAXBO – крупнейший ритейлер Норвегии в сегменте стройматериалов.

В то же время **генеральный директор АО «Фирма Изотерм» Виктория Нестерова** отмечает сложности выхода российских компаний на зарубежные рынки. «Мы сейчас прорабатываем возможность франшизы с одним из европейских производителей. Это сложная история. Не хотят европейские производители брать на себя санкционные риски, вступая в партнерство с российской компанией. Особенно сложно договариваться нашей компании – мы поставляем свою продукцию в Крым, хотя наша продукция не имеет никакого отношения ни к оборонной промышленности, ни к любым другим компаниям, работающим под санкциями», – говорит она.

Эксперт вспоминает не слишком давнюю историю, когда была оплачена поставка из Германии, однако производитель отказался отпускать товар из-за того, что компа-

ния работает в Крыму. «Они в конечном итоге выполнили обязательства, после долгой переписки, но мы должны понимать: в любой момент может возникнуть такой риск. Выход на европейский рынок для нас затруднен – это очевидно», – резюмирует Виктория Нестерова.

Экспортная география

Многие предприятия Ленобласти поставляют свою продукцию как по СНГ, так и в другие страны. Так, битумно-полимерные материалы «ТЕХНОНИКОЛЬ-Выборг» востребованы в странах Северной Европы, а также в Индии, Вьетнаме, Китае, Доминиканской республике, ОАЭ, Великобритании, Сингапуре, Марокко и др.

Коммерческий директор ООО «Свирь» Владимир Смирнов рассказывает: предприятие уже поставляет продукцию в Эстонию, Германию, страны СНГ, Голландию. По его словам, 90% экспортных поставок отправляется в торговые сети.

По словам **генерального директора корпорации ТЕХНОНИКОЛЬ Владимира Маркова**, в большинстве случаев продукция выборгского завода холдинга (битумно-полимерные материалы) поставляется для строительства объектов промышленно-гражданского назначения, а предприятия в Аннолово (теплоизоляция на основе экструзионного пенополистирола) – еще и в торговые сети DIY.

Доли продукции, которую поставляют на экспорт областные компании, заметно раз-

личаются. По расчетам Владимира Смирнова, ООО «Свирь» продает за рубеж примерно 10%. Примерно такая же и доля выручки от экспортных операций.

По словам Владимира Маркова, выборгский завод нарастил долю экспорта до 67%. Доля выручки при этом достигает 80%. «Завод в Аннолово еще совсем молодой, линия запущена год назад. Но уже сегодня свыше 10% его продукции отправляется за границу», – добавил он.

Предпосылки роста

«Выход на рынок экспорта происходит чаще всего через выставки», – говорит Виктория Нестерова. И это достаточно затратная статья. Но, например, ТЕХНОНИКОЛЬ определила развитие экспортных поставок как один из основных векторов развития на ближайшее время. Так, поставки с завода в Аннолово, полагают в компании, помогут предприятию «себя показать» на европейском рынке, а также изучить его специфику. «В том числе это поможет подготовить почву для строительства собственного завода XPS в Европе», – уточнил Владимир Марков.

По его словам, развитие экспортного направления имеет важное значение для выхода на новые рынки и развития новых продуктов. «Квалифицированные кадры, удобное географическое положение, собственный научный центр – все это способствует усилению экспортного потенциала предприятия. В 2020 году мы планируем представить на площадке в Выборге весь ассортимент товаров ТЕХНОНИКОЛЬ для

обеспечения поставок на объекты за рубежом», – подчеркнул эксперт.

«Учитывая предпочтение скандинавов к строительству домов из дерева, мы даже не рассчитывали на успех. Однако стенд компании «Теплоблоки Северо-Запад» пользовался невероятным спросом у норвежских коллег – строительных компаний, производителей бетонной продукции, архитекторов, строительных магазинов», – говорит **генеральный директор компании «Теплоблоки Северо-Запад» Елена Бухарбаева**. В планах компании – нарастить объемы производства теплоэффективных стеновых блоков, в том числе за счет вывоза продукции на экспорт.

В качестве дополнительного рынка сбыта рассматривает Европу и компания «Свирь». Кроме того, как отметил Владимир Смирнов, появляется возможность дозагрузить предприятие. Сейчас оно загружено примерно на 80%.

Невысокие цены – главная причина привлекательности стройматериалов из Ленобласти для европейских партнеров. Так, фасадные плиты компании «Свирь» примерно на 5–10% дешевле европейских аналогов. «Продукция не уникальна, известна на европейском рынке», – пояснил Владимир Смирнов.

Однако предприятиям еще предстоит получить европейские сертификаты и оформить документы, необходимые для экспортных поставок.

Меры поддержки

В России до 2020 года действует программа поддержки экспорта стройматериалов и продукции лесопромышленного комплекса, с объемом финансирования 87 млрд рублей.

Андрей Шелковий, исполнительный директор Ассоциации «Национальное объединение производителей строительных материалов, изделий и конструкций» (НОПСМ), также указал на помощь от Минпромторга – частичное субсидирование затрат на сертификацию продукции для экспорта. Согласно анализу НОПСМ, за рубежом в ближайшие годы будут востребованы керамические, кровельные материалы и другая продукция.

Ленобласть в числе других регионов участвует в реализации нацпроекта «Международная кооперация и экспорт». В мае 2019 года при областном Центре развития промышленности создан Центр поддержки экспорта. В числе мер помощи – и консультации, и акселерационные программы, и помощь в сертификации, и многое другое.

В ноябре Ленобласть впервые распределила более 10 млн рублей субсидий для предприятий малого бизнеса – экспортеров. Появилась возможность компенсировать до 90% затрат за два предыдущих года. Всего помощь получили 11 областных предприятий, в том числе производители лакокрасочной продукции – компенсацию за расходы на транспортно-экспедиторские услуги.

КСТАТИ

Совладелец ТЕХНОНИКОЛЬ Сергей Колесников в соавторстве с Игорем Альтшулером выпустил четвертую книгу серии «ТЕХНОНИКОЛЬ – главная роль» под названием «Поход в Европу, или Новые горизонты». Книга посвящена истории выхода компании на европейский рынок. Авторы позиционируют книгу как пособие. «Эта книга – квинтэссенция опыта моего и ключевых сотрудников ТЕХНОНИКОЛЬ. Вместе мы создавали, придумывали ту самую лестницу, по которой, согласно японской пословице, забирались наверх», – говорит Сергей Колесников. По его словам, тема выхода на европейские рынки и развития сырьевого экспорта сейчас занимает значительную часть обсуждений. А книга ответит на многие вопросы предпринимателей, которые только готовятся работать в этой сфере.

Экспорт и импорт важнейших товаров в Ленинградской области за январь–сентябрь 2019 года (выборка)

НАИМЕНОВАНИЕ ТОВАРА	ВЕС, ТОНН	СТОИМОСТЬ, ТЫС. ДОЛЛ.
Соль; сера; земли и камень; штукатурные материалы, известь и цемент	47172,77	3109,78
Глины, земли шамотные или диасовые и т. д.	14	2,64
Портландцемент, цемент глиноземистый, цемент шлаковый, цемент суперсульфатный и аналогичные гидравлические цементы, неокрашенные или окрашенные, готовые или в форме клинкеров	31603,58	1742,54
Краски и лаки (включая эмали и политуры)	0,2	0,36
Замазки стекольная и садовая, цементы смоляные, составы для уплотнения и прочие мастики; шпатлевки для малярных работ; неогнеупорные составы для подготовки поверхностей фасадов, внутренних стен зданий, полов, потолков	1117,79	185,37
Древесина и изделия из нее; древесный уголь	1497590,19	226595,75
Камень обработанный (кроме сланца), для памятников или строительства, и изделия из него и т. д.	20,79	6,4
Изделия из цемента, бетона или искусственного камня, неармированные или армированные	11765,51	5580,36
Кирпичи строительные, блоки для полов, камни керамические, аналогичные изделия из керамики и проч.	0	0
Плиты для мощения, плитки облицовочные и проч.	484,81	147,99
Блоки для мощения, плитки, кирпичи, плитки и проч.	2,29	4,59
Сборные строительные конструкции	76,62	224,03

Источник: Северо-Западное таможенное управление

О чем говорят строители

Текущая неделя ознаменуется двумя событиями, которые имеют важное значение для строительного комплекса. Первое из них – федерального масштаба. На Съезд НОСТРОЙ в Москву соберутся представители отраслевого сообщества со всей России. Второе – масштаба регионального. В Северной столице пройдет Съезд строителей Санкт-Петербурга. Впрочем, значение города и влияние его строительного сообщества таковы, что локальным событием назвать сложно. ➔

В ходе обоих мероприятий строители обсудят самые насущные и актуальные проблемы стройкомплекса. «Строительный Еженедельник» опросил экспертов, чтобы выявить наиболее острые вызовы, которые ставит перед отраслью сегодняшний день.



Антон Мороз, вице-президент НОСТРОЙ:

– Накануне Съезда группами «мозгового штурма» обсуждаются самые злободневные темы – проблемы контрактования строительства, «Стратегия 2030», ценообразование, техническое регулирование, повышение и оценка квалификации... Результаты обсуждения по окончании работы групп будут доложены научно-техническому, экспертному советам и основному Совету НОСТРОЙ для дальнейшего принятия решений.

Мы живем в сложное и интересное время – переходный период, связанный с принятием важных документов. В первую очередь, это нацпроект «Жилье и городская среда», плюс ряд нацпроектов, связанных с развитием отрасли, поскольку в бюджет заложены средства на строительство социальной и транспортной инфраструктуры.

У НОСТРОЙ есть опыт мониторинга ситуации и выработки предложений, которые в дальнейшем учитываются в нормативных документах и ложатся в поручения Правительства. Мы планируем через Форум устойчивого развития, совещания с органами власти распространить положительную практику выработки решений «на местах» – в регионах – для изменения ситуации в отрасли.

Вторая задача – «Стратегия 2030», в создании которой НОСТРОЙ принимает участие. Должна быть разработана «дорожная карта», которая обеспечит ее реализацию. Мы рассчитываем на главенствующую роль СРО в подготовке решений, которые будут ориентированы на поддержку строителей. Стратегия объемная. Включает и контрактную систему, и кадровое обеспечение, а главное – возможность самих СРО, которые должны не только нести ответственность, но и решать вопросы развития отрасли.

Кроме того, НОСТРОЙ достиг прогресса в выстраивании отношений с Аппаратом Правительства, вице-премьером и профильным министерством. Теперь хотим спроецировать этот опыт на взаимодействие с другими министерствами, влияющими на отрасль. Также в приоритете выстраивание отношений с региональными органами власти.



Сергей Жаков, президент Ассоциации СРО «Содружество Строителей»:

– В повестку дня Съезда НОСТРОЙ включен вопрос об утверждении Приоритетных направлений деятельности Ассоциации «Национальное объединение строителей» на 2020 год, одним из которых является организация проведения независимой оценки квалификации в области строительства.

Структура системы независимой оценки квалификации (НОК) неоднократно обсуждалась на круглых столах, организованных НОСТРОЙ, и отмечалось, что

информация обо всех, кто прошел оценку, включаются в реестр сведений о проведении НОК. Система будет абсолютно открытой, а данные о результатах экзамена будут находиться в свободном доступе.

Всецело поддерживаем скорейшую реализацию этого нововведения, поскольку независимая и профессиональная оценка знаний строителя позволит объективно оценить уровень его квалификации, послужит основой оптимизации производственного процесса и в конечном итоге станет залогом качества и безопасности возводимых строителем объектов капитального строительства. Вместе с тем хотелось бы пожелать этому начинанию, чтобы оно не стало «жертвой коммерциализации», как это, увы, не раз бывало с первоначально благими начинаниями, которые впоследствии превращались, по сути, в профанацию.



Роман Курзенер, генеральный директор Архитектурной мастерской «Миронов и партнеры»:

– Хотелось бы, чтобы профессионалы, работающие на рынке, могли бы через нацобъединение влиять на те законы, которые сейчас принимаются. Например, ввод объекта в эксплуатацию сейчас является фактически нелегитимным процессом: в соответствии со ст. 55 п. 6 ч. 5 ГК РФ, «основанием для отказа в выдаче разрешения на ввод в эксплуатацию является несоответствие объекта разрешенному использованию земельного участка и (или) ограничениям, установленным в соответствии с земельным и иным законодательством РФ на дату выдачи разрешения на ввод объекта в эксплуатацию». При этом изменения в законодательстве происходят каждые полгода, а срок реализации проекта в среднем составляет три года. Таким образом, застройщик должен либо обладать даром предвидения, либо быть фантастически везучим человеком, потому что вероятность того, что законодательство в отношении его участка не изменится на момент завершения строительства объекта, стремится к нулю.



Михаил Саленко, директор СРО А КСК «Союзпетрострой-Стандарт»:

– На съезде НОСТРОЙ в первую очередь необходимо обсудить состояние строительной отрасли, определить причины упадка, пути выхода из кризиса и роль СРО в этих процессах.

Строительная отрасль – это зеркало экономики. В период ее падения (или даже роста, когда этот рост обеспечивается исключительно сырьевым сектором) строительная отрасль переживает не лучшие времена. Если такое положение затягивается, то падение объемов работ приводит к массовому банкротству или уходу с рынка строительных компаний и упадку отрасли в целом. Сейчас отрасль находится именно на таком трудном этапе.

Строительную отрасль мог бы поддерживать госзаказ, но для этого необходимо реформировать саму систему госзаказа вместе с системой ценообразования в строительстве, осуществить переход от конкуренции по цене к конкуренции по

компетенциям организаций и качеству конечной строительной продукции.

На Съезде строителей Петербурга необходимо обсудить, что следует предпринять на региональном и федеральном уровнях для повышения эффективности госзакупок в сфере строительства, чтобы, с одной стороны, средства бюджета расходовались эффективно (выполнялись бы инвестиционные программы, качество строительной продукции соответствовало бы современным требованиям), а с другой – строительные компании получили бы возможность планировать свою деятельность и развиваться. Согласно статистике, около 70% объема всех строительно-монтажных работ в стране – это работы, выполняемые за счет бюджета или для компаний с госучастием, следовательно, наведение порядка в этой сфере напрямую повлияет на состояние отрасли.



Андрей Лопатин, директор департамента управления проектами Glorax Development:

– Правила работы на строительном рынке находятся в процессе постоянной трансформации, поэтому девелоперы вынуждены также часто вносить изменения в свои проекты. Кроме того, снижается рентабельность бизнеса, количество новых проектов в регионах сейчас минимально. Себестоимость строительства возросла после увеличения НДС, появления необходимости получения проектного финансирования, повышения цен на материалы. При этом соблюдение высокого качества проектов остается в приоритете. Сейчас часть проектов небольших застройщиков рискует не получить финансирование, потому что их бизнес-процессы оказались не приспособлены к изменившимся обстоятельствам. Происходит монополизация рынка, последствия которой неоднозначны. С одной стороны, повысилось доверие к отрасли в целом со стороны покупателей, с другой – возведение кварталов по типовым проектам, реализуемым старожилыми рынка, не ведет к гармоничному развитию городской среды. Необходимо обсуждать на экспертном уровне, как соблюсти баланс между качеством проекта, технологичностью, новыми идеями и желанием успеть за показателями национального проекта о жилищном строительстве.



Юрий Грудин, генеральный директор компании Formula city:

– После изменения правил игры в строительной отрасли этим летом застройщики в первую очередь столкнулись с трудностями при взаимодействии с властями и банками. В рамках проектного финансирования денежные средства на реализацию проекта предоставляет кредитная организация, а застройщику, в свою очередь, необходимо защищать перед банком все расходы по проекту, что в существующих реалиях оказалось достаточно сложным процессом. Банк не заинтересован финансировать непрофильные расходы, такие, например, как рекламные, спонсорские, социальные. Но если застройщик не имеет возможности возвести социальную инфраструктуру, то у него неизбежно возникают сложности

с властями. Кроме этого, без соцобъектов проект не будет интересен и покупателям. Поэтому застройщик вынужден тратить собственные средства на данные цели, не будучи уверенным в том, что эти вложения будут в дальнейшем включены в счет проекта банком. Данный механизм еще не отлажен, и взаимоотношения банков и застройщиков складываются довольно сложно. В конечном счете этот диалог может зайти в тупик, что неизбежно повредит реализации проектов.

На мой взгляд, в этом процессе необходимо участие третьей стороны. Ею могут стать независимые мониторинговые компании, эксперты, обладающие опытом и компетентностью для того, чтобы просчитать и показать реальную картину реализуемого проекта и сделать процедуру общения банка и застройщика более прозрачной и понятной.



Лев Каплан, вице-президент, директор «Союзпетрострой»:

– Строительная отрасль переживает сложное время, связанное с общим состоянием экономики и переходом к проектному финансированию. Происходят серьезные изменения в строительном комплексе Петербурга: практически вся совокупность подрядных компаний превратилась в средний и малый бизнес, свернута конкурентная среда. Подрядчики испытывают большие трудности – недостаток фронта работ, занижение цен, систематические неплатежи. Происходит банкротство компаний, особенно среднего и малого бизнеса, снижается потенциал подрядного строительства, существенно сокращается число рабочих мест, не происходит обновление техники.

Система госзаказа в строительстве требует совершенствования, особенно в части разработки и исполнения Адресно-инвестиционной программы. Требуется коренная реформа ценообразования в строительстве, недопустимо искусственное занижение стоимости на всех уровнях, от изысканий, проектирования до строительства, особенно в части заработной платы.



Андрей Уртьев, директор АПО «Союзпетрострой-Проект»:

– Если говорить в общем, то хочется перейти от стадии выживания к развитию. Более конкретно – остро нужны: мораторий на непрерывные реформы и изменение правил ведения бизнеса; уменьшение государственного регулирования отрасли; уменьшение налогового бремени на подрядчиков (в том числе проектировщиков); облегчение условий для участия в госзакупках (в части банковских гарантий, страхования ответственности подрядчика и т. п.).



Игорь Коваль, к. т. н., руководитель НТЦ ООО «Полипласт Северо-Запад»:

– Необходимо изменение правил проведения тендерных торгов на выполнение строительных работ – это внесение изменений в конкретные федеральные законы, регулирующие положения. Качество и его технические аспекты должны быть приоритетом

при реализации того или иного проекта. Стоимость работ, безусловно, важный параметр, но он должен быть вторичным и не браться в расчет при невозможности обеспечения технического качества и условий. Сложилась ситуация, что побеждают в тендерных торгах организации, дающие низкую цену по лоту, практически без опыта работ, без квалифицированных кадров и нового технологического оборудования и механизмов. Себестоимость ряда работ и материалов исходно планируется критически низкой, для их выполнения невозможно закупить материалы подходящего качества, требуемое оборудование, оснастку или просто привлечение сотрудников подходящей квалификации.

Вызывает озабоченность тенденция снижения цены на бетон при том, что стоимость цемента устойчиво растет. Подобное снижение возможно только за счет ухудшения качества продукта и его потребительских свойств. При этом стоимость самого бетона в структуре жилищных и общественных объектов в целом небольшая, максимум 7–10%, а резервов повышения эффективности производства и снижения себестоимости достаточно много.

Необходимо усиление технического контроля за производством строительных работ при возведении объектов и их сдаче. Образно говоря, наше базовое отличие от той же Германии – не столько в отсутствии необходимых ГОСТ или СНИП, сколько в их тотальном игнорировании. Необходимо кадровое усиление и наделение органов Гостехнадзора полномочиями не только на объект с бюджетным финансированием.

Важная задача – подготовка квалифицированных кадров, не только ИТР, среднего технического персонала, но и, что важно, рабочих.



Виктория Нестерова,
генеральный директор
АО «Фирма Изотерм»:

– Наша компания работает со многими строительными организациями по всей стране, и проблемы есть типичные у всех регионов, и есть проблемы сугубо региональные. К последним можно отнести различия в законодательстве и правилах строительства, ввода в эксплуатацию и передачи городу объектов социальной инфраструктуры: детсадов, школ и поликлиник. Общий порядок не утвержден, у застройщиков постоянно возникают проблемы, и в связи с этим они всячески уходят от этих проектов.

К общим проблемам можно отнести до сих пор не утвержденную дифференциацию объектов по классам жилья. У нас есть «комфорт», «комфорт-плюс», «бизнес», люкс, «бизнес-люкс», клубные дома и т. д. Сегодня отнесение объекта к одному из классов – это чисто маркетинговый ход. И строители, пользуясь отсутствием стандартов, не вкладывая дополнительных средств, пытаются дать статус выше и продать подороже. Но все забывают о заказчиках, и недовольство жителей в конечном итоге становится проблемой строителей. Считаю необходимым четко прописать минимальные требования к различным классам жилья, чтобы не вводить в заблуждение людей и самим более точно проектировать, в частности, инженерные системы.



Матвей Пироженко,
генеральный директор
ООО «Пейкко»:

– В первую очередь, конечно же, присоединюсь ко всем моим коллегам в отрасли, которые говорят о необходимости установления прозрачных и, что немаловажно, стабильных правил работы на строительном рынке. Это позволит компаниям выстраивать долгосрочные стратегии развития, так как любой крупный строительный проект – это длинные

инвестиции. Все мы зависимы от спроса на строительном рынке, на который, в свою очередь, очень сильно воздействуют любые нововведения наших законодателей. С другой стороны, все понимают, что строительство невозможно без развития сетей и инфраструктуры, а для этого объективно требуется поддержка государства.

Но также хочется привлечь внимание коллег к вопросам использования в строительстве инновационных технологий и продуктов. Мы столкнулись с тем, что есть сложившееся, назовем его «привычное проектирование» и «привычное строительство», уходящее своими корнями еще во времена Союза. И когда мы приходим со своими инновационными продуктами, например, с дельта-балками, которые уже широко применяются в европейских проектах и даже в США и Канаде, мы сталкиваемся с нежеланием что-то менять и с недоверием к новым идеям. Хотелось бы, чтобы наш рынок стал менее консервативным, чтобы к новым решениям относились более гибко. Нам кажется, что от этого выиграют все участники строительного рынка.



Ольга Егоренко,
заместитель
генерального
директора ЗАО
«Предприятие
ПАРНАС»:

– На наш взгляд, сегодня одна из актуальных проблем – это состав и качество проектирования. Мы сталкиваемся с проектной документацией каждый день – и, к сожалению, качественной можно назвать не более 20% из нее. Помимо того, что часто в проекте неполные данные, некорректные чертежи, нет точных размеров, зачастую подбирается оборудование, морально устаревшее по техническим характеристикам, по функциональности, эргономике, эстетике, энергоэффективности, не отвечающее требованиям современных регламентов.

И вторая проблема: несмотря на провозглашенную политику импортозамещения и на то, что на рынке появилась действительно качественная продукция российского производства, имеет место необоснованное использование импортного оборудования. Иногда это завуалировано, а порой и без всякого стеснения. Это пресекать надо жестко. Не должен проект быть согласован, если там есть необоснованное использование импортного оборудования. Приоритет всегда должен отдаваться отечественному производителю.



Александр Орт,
президент ГК «ННЭ»,
вице-президент НОЭК:

– Сегодня в строительном законодательстве царят полный хаос и неразбериха из-за постоянно принимающихся новых законов. Наверное, уже пора найти отправную точку и систематизировать то, что сегодня действует, соотнести различные взаимосвязанные законодательные акты, например, Градостроительный, Земельный и Жилищный кодексы. И это только малая часть. Между этими документами масса противоречий, которые необходимо срочно устранить, но и внутри документов есть глобальные несоответствия.

Нужно совершенствовать законодательство. Не просто усиливать контроль и надзор, а улучшать качество. Чтобы не получилось, что «строгость законов компенсируется слабостью их исполнения». Те законодательные акты, которые выпущены и действуют на сегодняшний день, необходимо отработать, принять подзаконные документы. В 80% законов есть пункты отсылочного плана. А вот подзаконные акты, на которые они ссылаются, как правило, опаздывают на годы. Вследствие этого рождается вольная трактовка законов на местах, как кому удобно.

И хорошо бы научиться на отраслевых мероприятиях не обсуждать те проблемы, которые уже имеются и складывались годами, а предвидеть то, что еще только может произойти, прогнозировать появление аналогичных или похожих проблем в будущем и искать решения уже сегодня.



Сергей Луценко,
генеральный директор
ООО «ДОРИАНС»:

– Считаю, что наиболее проблемным сейчас является переход на проектное финансирование с использованием эскроу-счетов. Возможно, здесь и сейчас это не так сильно сказывается из-за наличия большого количества уже продаваемых объектов, но через пару лет, когда на рынок будут выходить новые объекты, это повлечет за собой укрупнение игроков. И если дольщики при этом будут защищены эскроу-счетами, то субподрядчики, в том числе проектировщики, могут столкнуться с риском неплатежей от заказчиков.

Может быть, всех участников строительного рынка – девелоперов, застройщиков, генподрядчиков, субподрядчиков – перевести на свои эскроу-счета? Уверен, стало бы легче всем: если компания имеет денежные средства, переводит их на эскроу, субподрядчик подписывает смарт-контракт, работы принимаются, средства забирает субподрядчик. Если средств не имеет, то и подрядить никого не сможет. Не перечислить, сколько компаний обанкротилось, когда в цепочке субподрядчиков кто-то оказывался нечистоплотным контрагентом или попал в сложное положение.



Максим Яковлев,
генеральный директор
ООО «ЭКСПЕРТ-ПРОЕКТ»:

– Строительная отрасль играет значительную роль в социально-экономическом развитии любой страны, являясь важным фактором ее стабильности, а также она служит материальной основой развития народного хозяйства, решения жилищной проблемы. Однако у руководства отрасли в течение двадцати лет стоят математики, экономисты, юристы, финансисты, но не строители.

Каковы итоги 2019 года? Для профильного министерства они одни, а для профессионального сообщества отрасли – совсем другие. Для министерства – это разработка Стратегии-2030, создание в каждом регионе страны ВМ-центра, присвоение к концу года 177 российским городам индекса IQ. А для профессионального сообщества – это то, что Стратегия-2030, в разработке которой принимали участие более 1000 экспертов, отправлена на доработку, в том числе в связи с манипуляциями статистическими данными. Реформа ценообразования стоимостью почти 2 млрд завалена. Техническое регулирование как не было, так и нет. Анонсированное постановление Правительства РФ № 87 не выпущено. Национальный проект по вводу жилья не реализован. И что у нас творится с градостроительной деятельностью и архитектурой – также четкого осознания нет.



Сергей Лазарев,
заместитель
генерального
директора
ООО «Гильдия
Геодезистов»:

– Строительная сфера переживает тяжелые времена. Наиболее яркие и видные невооруженным взглядом проблемы связаны с реформированием сразу нескольких отраслей – банковского сектора, налогового и градостроительного законодательства: в Петербурге практически не осталось компаний, которые могут

строить высокотехнологичные сооружения, такие как мосты и туннели; количество выданных разрешений на строительство в 2019 году почти в два раза меньше, чем годом ранее; работа по эскроу-счетам идет медленно; работа застройщиков теперь в руках крупных банков, которые могут диктовать свои правила по проектному финансированию и в теории могут оставить только несколько девелоперов в городе.

Что касается проблем, которые не видны на первый взгляд, – это, к примеру, вопрос о санитарных защитных зонах (СЗЗ). Со введением 342-ФЗ получилась ситуация, что девелоперы находятся в заложниках у предприятий, чьи санзоны не определены, и, с другой стороны, – в зависимости от инспекторов Госстройнадзора, которые могут руководствоваться формальными требованиями. К примеру, Госстройнадзор может запретить ввод в эксплуатацию жилья на основании попадания части участка в СЗЗ предприятия. Выход из этой ситуации в лучшем случае – разделение участка, получение нового градплана, экспертизы и разрешения на строительство. На заседании рабочей группы по улучшению предпринимательского климата в сфере строительства сообщалось, что не проходят проверку сейчас только те объекты, в которых в СЗЗ попадает само жилое здание, а не участок, на котором оно расположено. Таким образом, выданное разрешение на строительство не гарантирует ввода объекта в эксплуатацию. По данным Госстройнадзора, сейчас из 104 строящихся объектов – 37, на которых ведутся различные мероприятия по устранению замечаний в части СЗЗ.



Дмитрий Петров,
генеральный
директор
ООО «Техника.
Тепловидение.
Медицина»:

– К сожалению, сохранились, и иногда и усугубились проблемы, которые существуют в отрасли уже много лет. Это нехватка качественных и относительно недорогих материалов, проблемы с квалифицированными кадрами, как среди специалистов среднего звена, так и простых рабочих.

Ко всему этому добавилось введение системы эскроу-счетов, работа по которым пока по факту не началась. И как будет это происходить, пока толком не понятно. Нужно было сначала запустить пилотный проект, проверить нововведение, а потом внедрять во всей стране. Сегодня мы имеем риск банкротства мелких и средних строительных компаний и переход контроля над отраслью к банкам.



Владимир Балабанов,
заместитель
генерального
директора по
строительству АО «ОЭЗ
«Санкт-Петербург»:

– Нам, как управляющей компании, важно оперативно решать вопросы, связанные с получением необходимых для строительства документов, и соблюдать запланированные сроки реализации проекта. Сокращение сроков прохождения госэкспертизы и налаженный механизм подачи документов в контролирующие органы существенно ускорят процесс реализации проектов тех резидентов, которые находятся на начальном этапе реализации проектов, и тех, кто расширяет уже действующие производства.

При существующих темпах роста производительности, а соответственно, и расширении штата сотрудников компаний-резидентов ОЭЗ, увеличивается нагрузка на транспортную инфраструктуру районов, где расположены площадки ОЭЗ, – Петродворцового и Приморского. Учитывая это, важно заранее обеспечить транспортную доступность к площадкам ОЭЗ.



ЛенТИСИЗ

Инженерные изыскания
Основан в 1962 г.

ЗАО «Ленинградский трест инженерно-строительных изысканий» (ЗАО «ЛенТИСИЗ»).
ЛенТИСИЗ – инженерные изыскания с 1962 года!

Работаем
на всей европейской
части России
от Усинска
до Калининграда,
от Архангельска
до Краснодара

Самая крупная грунтовая лаборатория в Санкт-Петербурге

Более 35 специалистов в реестре НОПРИЗ

Собственный парк изыскательской техники

Более 14000 выполненных объектов в сфере инженерных изысканий

ВЫПОЛНЯЕМ ВСЕ ВИДЫ ИНЖЕНЕРНЫХ ИЗЫСКАНИЙ ДЛЯ СТРОИТЕЛЬСТВА

- геодезические
- геологические
- гидрометеорологические
- экологические изыскания
- комплексные изыскания линейных объектов



Найдете нас в каждой 4-й проектной декларации объектов жилищного строительства в Петербурге

190031, Санкт-Петербург, наб. реки Фонтанки, 113, лит. А
Тел. (812) 310-75-67, e-mail: info@lentisiz.ru, www.lentisiz.ru

СЕМЕЙНЫЙ ФЕСТИВАЛЬ ДЛЯ ИНОСТРАННЫХ ГРАЖДАН

ИНФОРМАЦИОННО-КУЛЬТУРНОЕ МЕРОПРИЯТИЕ



25 ноября в Концертном зале «У Финляндского» (Арсенальная наб., д. 13/1) завершился цикл информационно-культурных мероприятий для иностранных граждан «Под крылом Петербурга» 2019 года.

Уже четвертый год подобные встречи проводятся Комитетом по международным отношениям и реализации миграционной политики в Санкт-Петербурге.

Участники мероприятия смогли получить консультации у представителей органов государственной власти и некоммерческих организаций, познакомились с традициями русского чаепития, посетили выставку народных промыслов. Для маленьких гостей работали детские интерактивы и мастер-классы.

Перед началом праздничного концерта, на котором выступили национальные творческие коллективы, с приветственным словом к участникам мероприятия обратился Вадим Яковлевич Окрушко, первый заместитель председателя Комитета по международным отношениям и реализации миграционной политики в Санкт-Петербурге. После приветственной речи он наградил победителей конкурса детского рисунка «Под крылом Петербурга», а также вручил благодарственные письма социально ориентированным некоммерческим организациям, которые занимаются адаптацией иностранных граждан в Санкт-Петербурге.

В мероприятии приняли участие более 430 человек.

