

официальный публикатор
в сфере проектирования,
строительства,
реконструкции
и капитального ремонта

СТРОИТЕЛЬНЫЙ

www.asninfo.ru

ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

№23 (468)

20 июня
2011 года

издается
с 2002 года

Инфраструктура

Баскетбольный клуб «Спартак» намерен продать название строящегося на Крестовском острове спорткомплекса. Возможно, арена получит имя «СИБУР».

СИБУР сыграет в баскетбол, стр. 8



Интервью

Вице-губернатор Петербурга Юрий Молчанов рассказал о ходе реализации ряда важных городских проектов.

Пулково входит в график, стр. 7



Энергетика, стр. 12-13 • Коммерческая недвижимость, стр. 18-19



«Дормост» ставит барьер неплатежам

Ассоциация «Дормост» создает систему рейтингования предприятий дорожно-мостового комплекса. Одним из главных критериев рейтинга будет деловая репутация. Это позволит уменьшить масштабы неплатежей, рассчитывает Кирилл Иванов, директор Ассоциации предприятий дорожно-мостового комплекса Санкт-Петербурга «Дормост». (Подробнее на стр. 17) ➔

doka
Специалисты по опалубке

С 6 июня по 29 июля 2011 г.

обратный выкуп производителем рамных элементов опалубки

Doka Framaco

в зачет Doka Framax Xlife:

- любые типоразмеры;
- любое техническое состояние.

Все комплектующие и навесное оборудование в системах старого и нового поколения идентичны.

Филиал в Санкт-Петербурге ООО «ДОКА РУС»:
198302, Санкт-Петербург, пр. Стачек, 99, оф. 6
Тел./факс: (812) 333-12-77, (921) 638-87-22
E-mail: Vyacheslav.Dmitruk@doka.com

www.doka.com www.doka-opalubka.ru

ВЕНТИЛИРУЕМЫЕ ФАСАДЫ
КРАСПАН

ПРОИЗВОДСТВО, ПРОЕКТИРОВАНИЕ,
ПОСТАВКА, МОНТАЖ

www.kraspan.ru, 600-88-00

Строительная корпорация
ЛенСтройДеталь

Производим • Продаем
Диаметр от 3 до 25 мм

Сварные • Кладочные
Арматурные

ДСА

Сетки

Любых линейных размеров

Санкт-Петербург, ул. Седова, 6,
тел./факс: 412-95-07, 412-95-87

STALIA www.stalia.ru

ЗАВОД МЕТАЛЛИЧЕСКИХ ДВЕРЕЙ

Изготовление и монтаж:

- противопожарных дверей EI-60
- металлических дверей
- технических дверей

Санкт-Петербург, 3-й Верхний пер., 9, корп. 3
Тел./факс: 327-62-12, 975-01-87, 979-11-00

НОВЫЙ ОККЕРВИЛЬ
МИКРОРАЙОН



ОТДЕЛСТРОЙ
ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНАЯ
КОМПАНИЯ

т. 777-0-500 www.7770500.ru

ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ
СТРОИТЕЛЬНЫЙ
ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

НАЧНИ
с подписки!

Информацию о вариантах подписки можно
узнать по тел.: 380-09-74, 380-15-81
или на сайте www.asninfo.ru

СТРОИТЕЛЬНЫЙ
ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

21 июня отметит свой День рождения
Дмитрий Валентинович Тютин, генеральный директор
инвестиционно-строительной корпорации ЗАО «СтройКомпакст»

Уважаемый Дмитрий Валентинович!

Примите искренние и сердечные
поздравления с Днем рождения!

От всей души желаю Вам крепкого здоровья,
благополучия, такой же неиссякаемой энергии
и удачи во всех делах. Здоровья
и взаимопонимания родным и близким.

Пусть достигнутые Вами сегодня цели станут
уверенным шагом к новым свершениям, а Ваши
энтузиазм и сила духа – залогом успеха и в карьере,
и в творческих начинаниях, и в общении
с коллегами и подчиненными. Настойчивости
и терпения в решении каждодневных задач!

С уважением,
президент группы компаний
«Ленстройдеталь»
Валентина Борисовна Скопина



26 июня отмечает юбилей Александр Трофимович Вороной, генеральный директор ЗАО «Строительный трест № 20»

Уважаемый Александр Трофимович!
Искренне поздравляем Вас
с 55-летним юбилеем!

Вы – специалист с огромным трудовым опытом,
профессионал с большой буквы, талантливый
и справедливый руководитель.
Мы ценим Вас и глубоко уважаем как учителя
и наставника для каждого сотрудника.
Желаем Вам здоровья, жизненного оптимизма,
семейного счастья, успехов во всех делах,
благополучия на работе и дома.

С уважением и добрыми
пожеланиями, коллектив
ЗАО «Строительный трест № 20»




30 июня 2011 года
в преддверии празднования Дня реставратора
состоится научно-практическая конференция



«РЕСТАВРАЦИЯ КАК ВИД ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, НАПРАВЛЕННОЙ НА СОХРАНЕНИЕ КУЛЬТУРНОГО НАСЛЕДИЯ»

Организатор – Союз реставраторов Санкт-Петербурга при поддержке
Комитета по государственному контролю, использованию и охране
памятников Правительства Санкт-Петербурга.

Начало конференции – в 11.00 (начало регистрации – в 10.00)
Место проведения: Российский этнографический музей
(Инженерная ул., 4/1)

Дополнительная информация – в оргкомитете: тел./факс (812) 314-49-21,
тел. (812) 380-92-65, e-mail: soyuz.spb@mail.ru, на сайте: www.srspsb.ru

Правительство Ленинградской области
Комитет по строительству Ленинградской области
Союз строительных организаций Ленинградской области
«ЛенОблСоюзСтрой»



День строителя Ленинградской области 10 августа 2011 г.

Место проведения: курорт «Райвола»

Для участия в праздничном мероприятии приглашены губернатор Ленинградской области,
вице-губернатор, представители правительства и Законодательного собрания области.

ОФИЦИАЛЬНЫЕ СПОНСОРЫ:



ОФИЦИАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА:
Комитет по государственному контролю, использованию и охране памятников истории и культуры Санкт-Петербурга,
Комитет по градостроительству и архитектуре Санкт-Петербурга, Санкт-Петербургский Союз архитекторов,
Союз реставраторов Санкт-Петербурга



ARХИТЕКТУРА. ГРАДОСТРОИТЕЛЬСТВО. РЕСТАВРАЦИЯ

29 июня – 1 июля 2011

Санкт-Петербург,
Российский этнографический музей

ОСНОВНЫЕ РАЗДЕЛЫ ВЫСТАВКИ:

- Сохранение и восстановление памятников
- Реставрация памятников архитектуры, градостроительства
- Современные технологии в области реставрации, строительства, реконструкции, архитектурного проектирования
- Генеральные планы развития городов
- Архитектурные решения объектов строительства и реконструкции

В рамках выставки состоится тематическая конференция
«Реставрация как вид экономической деятельности, направленной на сохранение культурного наследия России»



Организаторы:
- Комитет по государственному контролю, использованию и охране памятников истории и культуры Санкт-Петербурга
- ЗАО «Выставочное объединение «РЕСТЭК»

Тел./факс: +7 (812) 635-95-06, 320-80-94
E-mail: mwte@restec.ru, www.restec.ru/restoration

В РАМКАХ МЕРОПРИЯТИЯ СОСТОИТСЯ ОФИЦИАЛЬНАЯ ЦЕРЕМОНИЯ
НАГРАЖДЕНИЯ ПОБЕДИТЕЛЕЙ КОНКУРСА
«ЛУЧШАЯ СТРОИТЕЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ 2010»
Организатор конкурса – КОМИТЕТ ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

Организатор:  При поддержке:   Спонсор мероприятия: 

ГЕНЕРАЛЬНЫЕ ДЕЛОВЫЕ ПАРТНЕРЫ:

Генеральный информационный партнер: 

Информационные партнеры:         

По всем вопросам обращайтесь в дирекцию «ЛенОблСоюзСтрой» –
тел.: (812) 333-18-81, www.loss.org.ru

«Главстрой СПб» берет корпуса

Николай Волков / Приспособление Апраксина двора под современное использование начинается. Правительство Петербурга передало первые 12 корпусов компании «Главстрой СПб» под создание общественно-делового многофункционального комплекса. ➔

Согласно постановлению правительства Санкт-Петербурга № 717 для приспособления для современного использования переданы здания по адресам: Центральный район, Садовая улица, 28-30, корпуса 4, 6, 7, 21, 24, 30 литера Б, 32, 42, 44, 56, 57, и для реконструкции – корпус 62. Общая площадь 12 переданных корпусов составляет 183 тыс. кв. м, а площадь земельного участка, на котором они располагаются, – 52 тыс. кв. м. Они полностью свободны от арендаторов. У городских властей остается еще восемь корпусов площадью 10 тыс. кв. м, которые также будут в ближайшее время переданы инвестору.

Как говорят в компании, долгий подготовительный период вызван тщательной историко-культурной экспертизой. «В прошлом году она была завершена. В соответствии с ее выводами на территории рынка сносить ничего нельзя. В связи с этим мы пересмотрели концепцию развития проекта. В январе она была представлена и одобрена губернатором», – рассказал Александр Ермак, исполнительный директор компании «Главстрой СПб». По его словам, сейчас проект плавно движется к следующей фазе – проектированию и выходу на площадку для проведения строительных работ. «Наша новая концепция развития объекта подразумевает создание многофункционального комплекса, где будут помещения для торговли, офисные помещения, апартаменты, объекты культурного назначения, выставочные залы, общепит и развлечения и т. д. Собственно, будет создана зона комфортного времяпрепровождения в центре города, как говорится, на любой вкус и цвет», – отмечает он. Срок завершения первой очереди – 2016 год.

Кроме корпусов из городской собственности «Главстрой СПб» уже практически получил права на шесть корпусов общей площадью 10,5 тыс. кв. м, урегулировав отношения с их частными владельцами. В итоге, как уверяют представители инвестора, в ближайшее время работы начнутся в 26 из 63 корпусов Апраксина двора.



Первые 12 корпусов Апраксина двора переданы «Главстрой СПб». Однако многие вопросы с собственниками и арендаторами пока не решены

Общая площадь Апраксина двора составляет порядка 170 тыс. кв. м.

Правда, в этот список не пока не попал главный, первый корпус, который идет вдоль Садовой улицы. «Это самый сложный корпус, его площадь около 27 тыс. кв. м, городу из них принадлежит ровно половина. А все остальное в частной собственности. Если Апраксин двор – самый сложный проект с точки зрения сосредоточения всех возможных и невозможных проблем, то первый корпус – это сосредоточение всех проблем в нашем проекте. Поэтому сроки, когда они будут решены, назвать сложно», – пояснил Олег Спивак, руководитель проекта компании «Главстрой СПб».

Участники рынка надеются, что проект все-таки будет реализован. «Плюсов у проекта большое количество. Что же касается минусов, то есть один главный – очень сложная ситуация с собственностью, которая сильно тормозит этот процесс. Мы верим в этот проект и уверены, что он будет

реализован», – считает Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg.

Примером проблем, которые связаны с реконструкцией Апраксина двора, является судебная тяжба, которую ведет шведская компания ООО «Рюрик Менеджмент» за объекты на территории памятника. По словам руководства «Рюрика», компания потратила на реконструкцию двух корпусов около 40 млн USD. Сейчас вопрос возврата вложенных средств остается нерешенным.

справка

➔ Апраксин двор – архитектурный комплекс в центральной части Санкт-Петербурга, один из крупнейших исторических торговых центров города. Занимает 14 га территории, ограниченной улицами Садовой, Ломоносова, набережной реки Фонтанки и Апраксиным переулком, памятники архитектуры регионального значения. Назван по фамилии первого владельца земельного участка – графа Ф.М. Апраксина.

вопрос номера

На состоявшемся на прошлой неделе Петербургском экономическом форуме значительное внимание было уделено инвестициям. Однако пока в России инвестиции концентрируются в 3-5 крупных городах страны. «Строительный Еженедельник» решил спросить у гостей форума и петербургских бизнесменов, когда инвестиции в России будут распределяться равномерно по всем регионам и что для этого нужно сделать.

Борис Йордан, президент, председатель правления группы «Спутник»:

– Во всем мире страны развивались примерно по одному сценарию. Сначала было 4-5 крупных городов, таких хабов, где концентрировались все финансы. Затем инвестиции равномерно распространялись по всей стране. И по примеру нашей компании можно сказать, что Россия идет тем же путем. Сейчас мы работаем в 34 городах страны, а начинали с миллионников. Инвестиции в регионы уже идут.

Сергей Дубинин, член совета директоров «ВТБ Капитал»:

– У нас неравномерная страна. В разных регионах разные риски, неоднороден тот самый инвестиционный климат. Я бы сказал так: если то, что заявил президент на нынешнем Петербургском экономическом форуме, будет реализовано, то инвестиции начнут распределяться равномерно по регионам лет через пять. А если не сбудется, то этот процесс серьезно затянется.

Михаил Осеевский, вице-губернатор Санкт-Петербурга:

– С инвесторами работать просто. Но этот процесс должен быть постоянным. Когда региональные власти научатся работать с инвесторами, тогда они туда и пойдут.

Вячеслав Никонов, политолог, исполнительный директор фонда «Русский мир»:

– Нигде в мире инвестиции не распределяются равномерно. Объем инвестиций в Аляску и объем инвестиций во Флориду существенно различаются. Инвес-

тиции прихотливы и чутко реагируют, в том числе и на климат. Хотя не только от него это зависит, конечно же. На Сахалине климат не самый хороший, однако инвестиции там значительные. Но в любом случае западные инвестиции пойдут в регионы только после того, как туда придут российские инвесторы.

Вероника Лежнева, руководитель отдела исследований Jones Lang LaSalle Санкт-Петербург:

– Думаю, что не стоит гнаться именно за равномерным распределением инвестиций сразу во все регионы. Как минимум разные регионы обладают разным потенциалом для развития и вложений, так что стоит обращать больше внимания на полноценную реализацию потенциала каждого отдельно взятого региона. Концентрация основного объема инвестиций в 3-5 городах вполне понятна: уже имеющаяся развитая инфраструктура, наличие рабочей силы, политика администраций, направленная на облегчение деятельности входящих

инвесторов. Однако мы наблюдаем небольшую активность инвесторов как в городах-миллионниках, так и в городах с меньшим населением.

Дмитрий Кумановский, начальник аналитического отдела ЗАО «Инвестиционная компания ЛМС»:

– Бизнес идет в те регионы, которые предлагают наиболее привлекательные условия, создавая благоприятный инвестиционный климат: в нормативно-правовой базе, в налоговом режиме, в низком уровне административных барьеров и т. п. Для того чтобы инвестиции распределялись равномерно, необходимо, чтобы региональные власти ответственно подходили к привлечению инвестиций, самостоятельно идя навстречу бизнесу и конкурируя с более сильными регионами. Если этим целенаправленно заниматься на федеральном и региональном уровнях, то инвестиции пойдут во все регионы, а не только в популярные у инвесторов.

ВЫХОДНЫЕ ДАННЫЕ



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

Адрес редакции:

Россия, 194100, Санкт-Петербург, Кантемировская ул., 12, 3-й этаж
Тел./факс +7 (812) 380-15-81
E-mail: se@stroypress.ru
Интернет-портал: www.asninfo.ru

Генеральный директор:

Дмитрий Боголюбов
e-mail: bogolubov@stroypress.ru
Заместитель генерального директора: Инга Удалова
e-mail: udalova@stroypress.ru

Главный редактор:

Валерий Грибанов
e-mail: gribanov@stroypress.ru
Тел. +7 (812) 380-15-83
Заместитель главного редактора: Александр Пирожков
e-mail: pirozhkov@stroypress.ru
Тел. +7 (812) 380-15-83
Выпускающий редактор: Ольга Зарецкая
Тел. +7 (812) 380-15-83
e-mail: zareckaya@stroypress.ru

Над номером работали:

Ярослава Задорина, Анна Сень, Алесь Гриб, Дарья Литвинова, Владимир Тилес, Аня Батаева, Наталья Удалова, Алена Филипова.

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 рубрике «Точка зрения», публикуются на правах рекламы.

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

Свидетельство ПИ № 2-7340.

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

Директор по PR:

Татьяна Поглова
e-mail: pr@stroypress.ru

Технический отдел:

Борис Гонт
e-mail: admin@stroypress.ru

Отдел рекламы:

Майя Сержантова (руководитель), Валентина Бортникова, Серафима Редуто, Елена Савоськина, Екатерина Шведова.
Тел./факс: +7 (812) 380-15-81, 441-30-63
e-mail: reklama@stroypress.ru

Отдел подписки:

Елена Хохлачева (руководитель), Екатерина Червякова
Тел./факс +7 (812) 380-09-74
e-mail: podpiska@stroypress.ru
Подписной индекс в Санкт-Петербурге и Ленинградской области – 14221.
Распространяется по подписке, на фирменных стойках, в комитетах и госучреждениях, в районных администрациях и деловых центрах.

Отдел дизайна и верстки:

Елена Саркисян, Екатерина Щербакова

Типография: ООО «Профпринт»

194362, Санкт-Петербург, пос. Парголово, ул. Ломоносова, 113.
Тираж 9000 экземпляров
Заказ № 759
Подписано в печать 17.06.2011 в 17.00



CREDO
Лучшее СМИ, освещающее российский рынок недвижимости (лауреат 2009 г.)



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



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



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

колонка редактора

Инновации по старинке

Валерий Грибанов / На прошлой неделе завершился Петербургский международный экономический форум. Пока организаторы суммируют инвестиции по сделкам, которые были заключены на мероприятии. Но очевидно, что цифры будут поражать своей величиной. Однако в ходе форума так и не было дано четкого ответа, когда инвестиции пойдут не только в 3-4 крупных города страны, а станут распределяться по всей России равномерно. Казалось бы, сидя в Петербурге, переживать по поводу того, что инвесторы охотно идут сюда и не слишком охотно куда-то за Урал, глупо. И хорошо, что не идут, мол, нам же лучше. Однако положительный момент в этом можно усмотреть лишь на первый взгляд. Рынок Петербурга постепенно насыщается. Работать на нем становится все сложнее, рентабельность бизнеса все ниже. И рано или поздно перед предпринимателями встает вопрос: как развиваться дальше? Очевидно, что выход в регионы для строителей является самым простым способом расширить бизнес. Однако до тех пор, пока покупательная способность жителей регионов остается низкой, выходить в другие города строителям просто невыгодно – в Москве и Петербурге экономическая эффективность вложений в разы выше. И получается замкнутый круг. Инвесторы не идут в регионы, потому что там низкая покупательная способность, а покупательная способность у жителей российской глубинки мала оттого, что туда инвесторы не несут деньги.

Возможно, не раз упоминавшиеся в ходе форума инновации и модернизация смогут вывести страну на качественно новый уровень и позволят регионам встать в один ряд со столицами. Однако проблема в том, что чаще всего и инновации, и модернизация являются неким чиновничьим мемом. Про них много говорят, но мало кто понимает, что это такое. Впрочем, будем оптимистами и станем считать, что хотя бы половина из заявленных проектов в сфере инновации и модернизации будут реализованы. Вероятно, действительно инновационные проекты, финансируемые государством и различными фондами, сделают регионы более интересными для капиталовложений. Однако и здесь есть один нюанс, который говорит о том, что, рассуждая об инновациях, многие руководители проектов мыслят по-старому. Наглядным примером тому может служить проект «Сколково». Что мешало создавать такой центр не в Подмоскovie, а, скажем, в более отдаленном регионе? Именно по такому пути идут многие мировые разработчики – свои центры они открывают в депрессивных регионах и странах. В том числе и потому, что там более дешевая рабочая сила. И внедренческие центры становятся локомотивом, который привлекает вслед за собой и другие инвестиции. На примере же «Сколково» становится понятно, что и инновации у нас внедряются по старинке. Впрочем, про «Сколково» злые языки утверждают, что место было выбрано лишь потому, что дорога, которая была построена к новой кремниевой долине, серьезно облегчила жизнь одному высокопоставленному чиновнику, у которого в том районе имела дача. Но это, конечно же, вранье.

ЛСР укрепляется в центре

Владимир Кайбышев / Группа ЛСР на минувшей неделе приобрела два новых производственных актива. Компания купила кирпичный завод «Павловская керамика» в Подмоскovie и месторождение для производства цемента в Рязанской области. Эксперты говорят, что эти сделки увеличат не только капитализацию холдинга, но и глубину его производственного цикла. ➔



Александр Вахмистров, генеральный директор Группы ЛСР: «Покупка предприятия позволит укрепить наше положение в Московском регионе»

Группа ЛСР приобрела 93,44% уставного капитала ОАО «Павловская керамика» – одного из крупнейших производителей лицевого кирпича в московском регионе, сообщила пресс-служба группы. Сумма сделки составляет 1,2 млрд рублей. Предприятие находится в городе Павловский Посад, в 62 км от Москвы. Занимает участок в 12 га. Там расположены заводские корпуса общей площадью 14 тыс. кв. м, где работают 130 человек. В распоряжении предприятия есть автопарк тяжелой строительной техники. Три года назад бывшие собственники завода провели его «глубокую реконструкцию»: старые корпуса снесли, на их месте построили новые с нуля и закупили оборудование компаний Keller HCW (Германия) и Bedeschi S.p.A. (Италия). Проектная мощность обновленного завода составит 70 млн штук условного кирпича в год (17% рынка лицевого кирпича Московского региона). Достичь проектных показателей завод должен через год. Сырье для производства будут доставлять с глина-

ного месторождения Группы ЛСР в городе Ожерелье под Москвой.

«Покупка предприятия позволит укрепить наше положение в Московском регионе, куда ранее мы уже поставляли продукцию с наших заводов на Северо-Западе, и занять лидирующую позицию на рынке», – сообщил генеральный директор Группы ЛСР Александр Вахмистров.

«ЛСР будет иметь порядка 30-40% собственного сбыта, а остальную часть она будет реализовывать на рынке», – говорит замдиректора департамента инвестиционных продаж NAI Besar Сергей Чагин. «Новый актив даст Группе ЛСР возможность закрепиться на очень привлекательном московском рынке стройматериалов, получить дополнительный доход, начать свою экспансию в другие регионы, используя подмосковные мощности», – добавляет ведущий эксперт УК «Финанс Менеджмент» Дмитрий Баранов.

Второе крупное приобретение ЛСР сделала в Рязанской области – купила 100% Казинского карьероуправления. Сумма инвестиций не разглашается. В результате сделки к ЛСР перейдут лицензии на право пользования недрами – известняка и глины – совокупным объемом разведанных запасов в 240 млн тонн на участках «Казинка» и «Казинка-2» месторождения «Виленское» в Рязан-

ской области. Оба участка занимают территорию общей площадью 273 га. Они перейдут в собственность Группы ЛСР. Одновременно группа получит право долгосрочной аренды на участок площадью 18 га, где построит цементный завод. Уже получены технические условия на подключение будущего завода к железной дороге, а также к источникам электроэнергии. Его параметры не разглашаются. Но по оценке независимого эксперта компании «Решение», емкость рынка цемента Центрального региона в 2010 году составила около 15 млн тонн при объеме производства 12,5 млн тонн. «Действующие производственные мощности характеризуются высоким уровнем изношенности, и 80% из них работают по «мокрой» технологии», – утверждают аналитики «Решения».

«Строительство нового цементного завода в Центральном округе России на фоне активного развития нашей компании в Московском регионе – стратегически важная задача», – комментирует Александр Вахмистров. Напомним, что сегодня ЛСР ведет в Москве и Подмоскovie 4 проекта площадью около 800 тыс. кв. м (в Петербурге – около 7,6 млн кв. м). И декларирует расширение своего присутствия в столице. Эксперты говорят, что обе покупки не только увеличат капитализацию холдинга, но и глубину его производственного цикла.

справка



Группа ЛСР основана в 1993 году, она разделена на два дивизиона – девелопмент и стройматериалы, а также строительные услуги. Основной совладелец Группы ЛСР – сенатор Андрей Молчанов. В конце 2007 года группа провела IPO и привлекла 772 млн USD. В начале мая 2010 года ЛСР в ходе SPO привлекла 398,1 млн USD. Продавцом выступила компания Streetlink, принадлежащая Молчанову.

Риэлторов и строителей свяжет саморегулирование



Павел Созинов, председатель правления Северо-Западной палаты недвижимости, и Владислав Назаров, президент НП «Объединение агентств недвижимости»

Василий Коголовский / Итоги первого года работы партнерства подвело общее собрание компаний – членов Санкт-Петербургской палаты недвижимости. По оценке руководителей палаты, риэлторское сообщество находится на пороге создания нового федерального объединения агентств недвижимости.

На годовом собрании председатель Северо-Западной палаты недвижимости Павел Созинов озвучил планы развития риэлторского сообщества: «Недавно мы получили от наших коллег из 10 регионов России предложение объединить усилия и создать национальную организацию риэлторов. Пермские коллеги предложили назвать эту структуру Федеральной палатой недвижимости. У нас в России достаточно сильных региональных

объединений агентств недвижимости, которые в будущем также могли бы присоединиться к ФПН». На общем собрании участники проголосовали за организацию рабочей группы, которая подготовит совместно с другими регионами предложение по созданию нового федерального объединения. В основе организационной структуры ФПН будут лежать демократические принципы построения, которые подразумевают невмешательство во внутренние дела региональных профобъединений, коллегиальность принятия решений и опору на мнение региональных сообществ по текущим практическим вопросам. Новая структура должна будет предложить решение тех законодательных проблем и неувязок, с которыми сталкиваются агентства недвижимости. «Основная задача ФПН – работа с федеральными исполнительными и законодательными органами власти и помощь региональным союзам на местах», – сказал Владислав Назаров, президент НП «Объединение агентств недвижимости».

ЛЭК покажет стройплощадку студентам

Компания ЛЭК договорилась с Санкт-Петербургским институтом живописи, скульптуры и архитектуры имени Репина о проведении совместных мероприятий для студентов вуза. Одним из шагов станет экскурсия на строительную площадку жилого комплекса «Лондон Парк». На вопросы «Строительного Еженедельника» ответил руководитель компании ЛЭК Павел Андреев. ➔



Руководитель компании ЛЭК Павел Андреев уверен в полезности приглашения студентов – будущих строителей на стройплощадки

выше верхнего «эконома». Еще один плюс – близость подразделений компании, где студенты в рамках поставленных задач смогут ознакомиться не только с процессом строительства, а также с необходимой проектной и технологической документацией (архив, ПТО и пр.).

– Вы сами приглашали студентов или вуз вышел на вас?

– На компанию ЛЭК вуз вышел самостоятельно, руководствуясь желанием ознакомить студентов на примере одной из крупнейших строительных организаций в рамках студенческой практики. Сейчас ЛЭК только в нашем городе возводит 11 жилых комплексов, на которых разместятся около сотни домов, и обладает обширным земельным банком общей площадью почти 100 га.

– С какими новейшими технологиями студенты смогут ознакомиться на этом объекте? Какие вы используете при строительстве?

– Главное – не ознакомиться с какой-либо новейшей технологией, а научиться формировать баланс технологий, позволяющих в разумные сроки построить качественное и относительно недорогое жилье. Потому что в жилищном строительстве компании используют, как правило, проверенные годами технологии. Искусство и залог успеха (востребованности продукта) как раз в способности создать сбалансированный и доступный потребителю продукт. Мы стремимся не только удерживать лидерские позиции, но и укреплять наше положение на строительном рынке Санкт-Петербурга. На сегодняшний день нашим самым главным

приоритетом являются скорость и качество строительства домов. Мы поставили себе цель добиться в этом направлении лучших показателей в отрасли.

– Есть ли среди сотрудников компании выпускники этого вуза?

– Нет.

– Планируете ли в ближайшем будущем продолжить сотрудничество с вузом?

– Это не первое мероприятие. Мы нередко помогаем студентам профильных специальностей ознакомиться с производственными процессами и пройти у нас практику. Одно условие: положительное решение нами принимается только после понимания предметности таковой просьбы и искренней заинтересованности студента в реальном деле, а не в формальной отметке в журнале практики.

– Почему был выбран именно «Лондон парк»?

– «Лондон Парк» предложен нами по следующим причинам. Именно этот жилой комплекс может показать все разнообразие видов и высокой активности работ, с которыми могут ознакомиться студенты. Кроме того, в «Лондон Парке» несколько очередей, находящихся в разной стадии готовности, что опять же поможет разнообразить практику учащихся. Еще один из факторов – масштаб объекта. Таких

объектов в Петербурге мало. «Лондон Парк» – знаковый объект для нашей компании. Мы задумали его как клубный жилой комплекс с внутренней охраняемой территорией, на которой разместятся спортивный и торгово-развлекательный комплексы, бассейн, школа и детский сад. Таким образом, все преимущества клубного проживания становятся доступными для людей со средним уровнем доходов, ведь мы намеренно хотим выдерживать цены в сегменте не

справка

➔ Компания ЛЭК была основана в 1992 году. В 1993 году компания выбрала строительство жилых домов в качестве основного вида деятельности. За это время ЛЭК построила и ввела в эксплуатацию более 100 жилых домов, только за последние пять лет – 1 млн кв. м жилья. В 2001 году компания ЛЭК первой вывела на строительный рынок бренды «РИАЛ» и «СУПЕР-РИАЛ» (квартиры-студии), которые немедленно заняли первое место по продажам в эконом-классе.



ПРОДАЖА КОММЕРЧЕСКИХ ПОМЕЩЕНИЙ
В ЖИЛОМ КОМПЛЕКСЕ «ШВЕДСКАЯ КРОНА»
ПРИМОРСКИЙ РАЙОН, М. «УДЕЛЬНАЯ»

Телефон отдела продаж: 7(812) 329-7272
Петербургское подразделение шведского концерна NCC
Санкт-Петербург, Шпалерная ул., д. 54, лит. В



Свидетельство СРО №0381.01-2009-7825129833-С-003 от 28.10.2010 г.

Международная научно-практическая конференция



«Преобразование транспортно-коммуникационных пространств городов.

Санкт-Петербург. Площадь Восстания»

Приглашаем к участию:

- > архитекторов-градостроителей
- > инженеров по транспорту
- > социологов
- > дизайнеров городской среды

Обязательная регистрация!

www.labgrad.ru

ngg@labgrad.ru

тел.: (812) 710 48 38



ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНАЯ
КОМПАНИЯ «СЭТЛ СИТИ»

ПРИБРЕТЁМ

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

ПОД СТРОИТЕЛЬСТВО МНОГОКВАРТИРНОГО ЖИЛЬЯ

в административных границах Санкт-Петербурга



investor@setcity.ru

т.: 33-55-111
(доб. 3363)

Свидетельство о допуске к строительным работам № 0104.01-2009-7810212380-С-003 от 29.12.2010 г.

НОВОСТИ

➔ На прошлой неделе на стадионе ОАО «Метрострой» на Левашовском проспекте, 11/7, состоялся спортивный легкоатлетический праздник. Мероприятие проходит в рамках спартакиады Метростроя, которая в этом году проводится уже в 25-й раз. Легкая атлетика является обязательным видом соревнования и проходит два раза в год: летние и осенние старты. Традиционно в легкоатлетической программе участвуют сильнейшие команды Метростроя, среди которых ЗАО «Тоннельный отряд - 3», ЗАО «СМУ № 13 Метрострой», ЗАО «Компакт», Управление механизации, ЗАО «Метробетон» и другие. Всего в этом году подали заявку на участие 16 команд.

➔ Завершен монтаж подводящего газопровода высокого давления (40 кг/кв. см) для топливообеспечения ПГУ-800 Киришской ГРЭС. Протяженность газопровода от границы территории электростанции до пункта подготовки газа составила 2,9 км. «Главными трудностями проекта стали стесненность промышленной площадки при прокладке газопровода и особые геологические условия по берегам отводящего канала», – отметила руководитель дирекции перспективного строительства Киришской ГРЭС Елена Безрукова.

В конструкцию газопровода были дополнительно включены два перехода через отводящий канал длиной до 52 м. Для их монтажа методом «надвижки», как при строительстве мостов, были использованы автокраны грузоподъемностью 400 тонн. Строительство подводящего газопровода ПГУ-800 Киришской ГРЭС началось в августе 2009 года.

➔ На прошедшем Петербургском экономическом форуме был подписан меморандум о намерениях по строительству в Петербурге первого в России центра протонной лучевой терапии. Подписи под документом поставили губернатор Валентина Матвиенко и председатель правления Центра ядерной медицины международного института биологических систем имени С.М. Березина Аркадий Столпнер, сообщили в пресс-службе администрации Петербурга.

Как отметила госпожа Матвиенко, появление такого центра станет новым шагом в лечении больных с онкологическими заболеваниями. Медицинское учреждение будет принимать пациентов со всей России и из стран Северной Европы. «При этом, – сказала губернатор, – петербуржцы смогут проходить необходимое лечение на льготной основе, для них будет создана система бюджетных квот». «Объем инвестиций составит 150 млн USD. Мы ведем переговоры о создании подобных центров с компанией «Росатом» и рассматриваем возможность создания в Петербурге нового кластера ядерной медицины», – уточнила губернатор.

➔ 24 июня Арбитражный суд Петербурга и Ленинградской области рассматривает иск ООО «ИСК Импульс» к КУГИ и Фонду имущества. Компания хочет обязать городские ведомства заключить с ней договор аренды участка в 14 тыс. кв. м северо-восточнее дома № 25, лит. Б, по Южной дороге. Истец приобрел эту землю в марте 2011 года, но не успел заключить договор аренды в отведенный срок. В итоге землю снова выставили на торги: новым покупателем стало ООО «Газпром межрегионгаз». Компания приобрела надел за 1 млн рублей и намеревается построить на нем легкоатлетический комплекс.

Сытнинская минус отель

Владимир Кайбышев / Смольный исключил из инвестиционных условий выставленного на торги здания на Сытнинской, 9-11, требование включить в проект отельную функцию. Землю рядом с Петропавловской крепостью отдадут под жилой комплекс. Но стартовую цену лота в 290 млн рублей город менять не собирается. ➔



Фото: Владимир Тилес



Недвижимость на Сытнинской улице город пытается продать с 2008 года

Комплекс зданий на Сытнинской улице, 9-11, недалеко от Петропавловки, фонд имущества собирается выставить на торги в октябре 2011 года. До этого здание город пытался продать трижды. Раньше мешали судебные тяжбы вокруг отеля, что серьезно сокращало интерес инвесторов к объекту. Сейчас все тяжбы завершены победой КУГИ, но участники рынка говорят, что «судебный след» может повлиять на интерес инвесторов просто психологически. Поэтому теперь лот по инициативе Смольного лишится серьезного обременения: инвестору не придется строить го-

стиницу в составе нового жилого комплекса, хотя до сих пор это было обязательным требованием города. Напомним, что пятно на Сытнинской улице пытаются продать с 2008 года. Сначала его полностью отдавали под гостиничный проект. Потом оставили под отель только треть площадей, а остальное отдали под жилье. Но желающих купить лот все равно не нашлось. Теперь землю площадью 0,6 га с постройками под снос общей площадью 5,5 тыс. кв. м отдадут исключительно под жилье. Это, по мнению чиновников, должно стимулировать инвесторов. Тем более что другие условия торгов не изменились. «Стартовую цену к новым торгам актуализируем. Но она, скорее всего, не изменится и составит 290 млн рублей. Рассрочку платежа для покупателя также

планируем сохранить», – сообщил глава Фонда имущества Андрей Степаненко.

Земля, выставляемая на аукцион, находится в исторической части города. Поэтому все работы на ней должны быть согласованы с КГИОП. По договору купли-продажи инвестор, выкупивший участок, получит на строительство 5 лет с даты его подписания.

«В ходе торгов цена может вырасти на 25-30%. Увеличивать ее смысла нет – она и так достаточно высока», – считает директор департамента инвестиций Colliers International Санкт-Петербург Владимир Сергунин. По его мнению, лот будет интересен в первую очередь строительным компаниям, специализирующимся на жилье бизнес-класса. На участке можно построить комплекс площадью 14-16 тыс. кв. м. Объем инвестиций можно оценить в 25-30 млн USD. «Однозначно жилье привлекательнее гостиничной функции», – заключил Владимир Сергунин. В свою очередь, генеральный директор компании «Петрополь» Марк Лернер считает, что локация участка неоднозначная. «Для жилья она подходит ничуть не лучше, чем для гостиницы, а может и хуже – скрывается соседство Сытного рынка. Поэтому успех этих торгов по заявленной стартовой цене весьма сомнителен», – заключил он.

цифра

25-30 млн

USD – предполагаемый объем инвестиций в проект на Сытнинской, 9-11

Аграрные земли Пушкина выставят на торги в Москве

Николай Волков / Фонд РЖС выставил на аукцион право аренды на восемь лет участка площадью 79,46 га в западной части Пушкина. Здесь в чистом поле предполагается построить либо индивидуальные домовладения, либо таунхаусы высотой не более трех этажей. Суммарная арендная плата составит около 970 млн рублей. Участники рынка считают цену дорогой, а схему расчетов слишком запутанной.

Ранее эти земли принадлежат Санкт-Петербургскому аграрному университету (СПбГАУ). Сейчас земельный участок площадью 79,46 га находится в ведении Федерального фонда содействия развитию жилищного строительства (Фонд РЖС). Торги пройдут 28 июня в Москве, на Славянской площади, 4. Заявки принимаются до 24 июня. Функциональное назначение участка – индивидуальное жилое строительство. По условиям торгов, покупатель сможет построить не менее 54 тыс. кв. м жилья, 70% которого должно составлять жилье эконом-класса. Стартовая цена составит 47,3 млн рублей, включая НДС. Шаг аукцио-

на – 2 млн рублей. «Это будет единовременный платеж за право заключить договор аренды. После того как определится победитель, он будет обязан выплачивать фонду фиксированную арендную плату. Первые два года – по 56,2 млн рублей в год. С третьего года – не более 131,16 млн рублей в год», – рассказал Никита Степанов, директор северо-западного филиала Фонда РЖС. Но затраты девелопер может сократить, если реализует проект раньше положенных 8 лет. «Арендные платежи распределены на весь период строительства таким образом, что на первые восемь кварталов с даты подписания акта приема-передачи земельного участка установлен уменьшенный в два раза размер арендных платежей. За это время девелопер проведет межевание участка, сделает проект планировки территории. В дальнейшем плата увеличивается в два раза, но из нее будут исключены участки под инженерную и социальную инфраструктуру, которые будут переданы муниципалитету. Кроме того, в дальнейшем по завершении строительства и продажи каждого дома участки

под ними также будут исключаться из арендной базы», – пояснил Никита Степанов. На участке допустимо не только строительство индивидуальных домов, но и сблокированных коттеджей высотой до трех этажей. «Это увеличивает объем площадей в проекте и делает его привлекательней для покупателей», – уверен директор северо-западного филиала Фонда РЖС. Кроме того, у фонда уже есть договоренности с естественными монополиями об обеспечении необходимой инженерной инфраструктурой. Участники рынка считают цену за пустой участок дорогой, а саму схему непонятной. «Получается, что я вкладываю деньги в неизвестно что – нужно еще делать проект межевания земли и проект планировки территории. Сколько именно можно построить жилья на этой земле и сколько ее действительно останется, станет понятно только года через два. А до этого момента это покупкакота в мешке. Кроме того, район сейчас очень конкурентный – уже в ближайшее время будет выведено в продажу около 1,5 млн кв. м жилья. И что-нибудь

продать в районе с непонятной, в том числе социальной инфраструктурой, думаю, будет очень тяжело. Пока этот участок вызывает больше вопросов, чем ответов», – считает Тарас Кручинин. По словам экспертов, сейчас в этом пригородном направлении уже выведены на рынок или готовятся к этому несколько крупных проектов, в частности «Славянка», «Царско-Сельские холмы», «Пулковская перспектива», а общая площадь комплексов осваиваемых земель здесь приближается к 1 тыс. га. Что касается попыток Фонда РЖС стимулировать ускоренную реализацию проекта, участники рынка, опрошенные «Строительным Еженедельником», выразились более чем категорично. «У каждого проекта есть свой срок реализации, и быстрее чем возможно с нашей бюрократией его реализовать не удастся», – заявил генеральный директор крупной строительной компании, рассматривающий этот проект. Кроме того, Фонд РЖС может составить конкуренцию себе же – в ближайшее время будет принято решение о вовлечении в хозяйственный оборот еще 240 га земли в Пушкине, принадлежащих Санкт-Петербургскому аграрному университету (СПбГАУ). Всего, по данным на 2006 год, СПбГАУ владел более 1,8 тыс. га земли в Пушкине.

Юрий Молчанов : «Пулково – это первый в России масштабный ГЧП-проект с участием международных финансовых институтов»

Алина Семенова / Петербург вступил в активную фазу подготовки к чемпионату мира по футболу, который пройдет в 2018 году. Помимо строительства спортивных объектов не менее важным на этом этапе работы является подготовка транспортной инфраструктуры. О крупных транспортных проектах, которые появятся в Петербурге в ближайшие годы, «Строительному Еженедельнику» рассказал Юрий Молчанов, вице-губернатор, курирующий транспортный блок города. ➔

– Юрий Вячеславович, одним из крупнейших проектов, которые курируете Вы, является проект реконструкции и развития аэропорта Пулково, который реализует ООО «Воздушные ворота Северной столицы». Инвестор был выбран в апреле прошлого года, но к активному строительству так до сих пор и не приступил, хотя обещал это сделать еще в 2010 году. Почему так происходит?

– Прежде всего такая задержка объясняется длительностью процедуры выбора генподрядчика и согласования проектной документации в условиях высоких требований, предъявляемых «Воздушными воротами Северной столицы» и банками-кредиторами. Одновременно с этим осуществлялось проектирование нового здания терминала аэропорта, решались вопросы согласования привокзальной площади, покупки здания, находящегося в федеральной собственности, попадающего в пятно застройки, что немного затянуло процесс согласования. Но в это период проект продолжал свое развитие. Прделана большая подготовительная работа: вынесены все коммуникации, завершены нулевой цикл строительства, проведены свайные работы, демонтированы некоторые элементы старого терминала, мешающие стройке.

– Решены ли земельные вопросы, зачастую задерживающие начало стройки?

– Соглашение о государственно-частном партнерстве (ГЧП) вступило в силу 29 апреля 2010 года, а в соответствии с ним здания аэропортового комплекса «Пулково» вместе с соответствующими земельными участками были переданы городом и ОАО «Аэропорт «Пулково» в аренду партнеру до 2040 года.

– Не скажется ли перенос сроков строительства на завершении реконструкции в целом? Успеет ли управляющая компания сдать обновленный аэропорт до конца 2013 года, как это декларировалось?

– Реализация проекта развития аэропорта Пулково проходит в соответствии с графиком, утвержденным при подписании соглашения с инвесторами. Незначительные задержки никак не повлияют на срок сдачи нового аэропорта – декабрь 2013 года. Тем более что генподрядчику, который уже в ближайшие дни приступит к работе в Пулково, не надо будет тратить время на обустройство строительной площадки и подготовительные работы, которые всегда занимают значительное время.

– А сталкивается ли город с какими-либо сложностями в работе с международным инвестором (участниками консорциума «Воздушные ворота Северной столицы» являются банк ВТБ (57,5% акций), компания Fraport AG (35,5% акций) и Horizon Air Investments (дочерняя структура Copelouzos Group) 7% акций – прим. ред.)?



Реализация проекта развития аэропорта Пулково проходит в соответствии с графиком, утвержденным при подписании соглашения с инвесторами

– Развитие аэропорта Пулково – это первый в России масштабный ГЧП-проект, реализуемый с участием международных финансовых институтов. Сама форма реализации предполагает множество согласований не только со стороны государства и участвующего в проекте партнера, но и со стороны привлекаемых к проекту финансовых институтов, участвующих в реализации проекта. Вопрос согласования, поиска компромисса и оптимального решения является нормальным рабочим процессом.

– Петербург в числе прочих российских городов примет в 2018 году чемпионат мира по футболу. Естественно, что помимо создания спортивной инфраструктуры городу потребуется реализовать не один проект по увеличению транспортной доступности нового стадиона. Что будет сделано городом в рамках подготовки дорожной инфраструктуры к чемпионату?

– По заказу Комитета по транспортно-транзитной политике (КТТП) в настоящее

время подготовлено техническое задание на разработку транспортного плана проведения чемпионата мира по футболу 2018 года в Санкт-Петербурге. Целью разработки проекта является определение мероприятий по совершенствованию транспортной инфраструктуры, развитию общественного транспорта для обслуживания массовых мероприятий чемпионата мира по футболу 2018 года. Ориентировочный срок завершения разработки транспортного плана – 2012 год

По заявке, представленной в исполнительный комитет ФИФА, в Петербурге планируется задействовать два основных стадиона: центральный стадион, расположенный на Крестовском острове, вместимостью 75 тысяч человек и «Петровский», расположенный на одноименном острове, вместимостью 25 тысяч человек. Для обеспечения комфортной доступности к обоим стадионам в момент проведения массовых мероприятий и в соответствии с требованиями ФИФА будет реализована программа строительства и реконструкции допол-

нительных объектов транспортной инфраструктуры, которая в настоящий момент дорабатывается.

– Есть ли какой-либо предварительный перечень объектов транспортной инфраструктуры, которые город получит при подготовке к чемпионату?

– В 2011-2012 годах будет реконструироваться и благоустроиваться западная часть Крестовского острова, пропускная способность которого обеспечит подъезды к новому стадиону. На сегодняшний день уже выполнены реконструкция Лазаревского и Большого Петровского мостов, завершена первая очередь реконструкции Приморского проспекта.

Еще на этот и следующий год намечено строительство моста через остров Серный с реконструкцией Песочной набережной, набережной Адмирала Лазарева с выходом на Леонтьевский мыс и Васильевский остров. В это же время будет реконструироваться Приморский проспект, а точнее, реализоваться вторая очередь этого проекта со строительством подходов к Западному скоростному диаметру.

В 2011-2015 годах будет построена набережная Макарова от 2-й линии Васильевского острова до Адмиральского проезда. В 2013-2014 годах будет реконструирован Тучков мост, а в 2014-2017 годах должна появиться Василеостровско-Приморская транспортная связь.

Кроме того, сейчас прорабатывается вопрос строительства легкорельсового транспорта от станции метро «Приморская» до станции метро «Старая деревня».

– Все эти глобальные проекты не будут воплощены в жизнь, если город не найдет для них достойных подрядчиков. Что делается властями для того, чтобы обезопасить себя от недобросовестных подрядчиков?

– В целях предотвращения неблагоприятных последствий недобросовестности подрядчиков, подобных истории с «Флорой», нашим Комитетом по развитию транспортной инфраструктуры подготовлен ряд предложений по внесению изменений в 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд». Письмо с этими инициативами направлено в адрес Комитета экономического развития, промышленной политики и торговли. В основном предложения касаются предоставления заказчику возможности проводить конкурсы с предварительным квалификационным отбором; возможностью заказчика расторжения государственного контракта в связи с односторонним отказом от его исполнения, исключения договора поручительства как формы обеспечения исполнения контракта.

– А сколько должны городу недобросовестные подрядчики?

– В настоящее время СПб ГУ «Дирекция транспортного строительства» выставлены претензии по строительно-монтажным работам на общую сумму немногим более 1 млн рублей.

СИБУР сыграет в баскетбол

Андрей Семериков / Баскетбольный комплекс, строящийся на Крестовском острове для петербургского баскетбольного клуба «Спартак», решил пойти по пути СКК «Петербургский», который намерен объявить конкурс по продаже названия. Одним из спонсоров, который может купить название, рассматривается компания СИБУР.

Как стало известно «Строительному Еженедельнику», вопрос о продаже названия баскетбольного комплекса на Крестовском острове почти решен. Предположительно, его купит компания СИБУР, которая является одним из соинвесторов проекта. Об этом сообщил источник, близкий к БК «Спартак». Однако в СИБУР корреспонденту «Строительного Еженедельника» сообщили, что вариант покупки названия не рассматривали и лишь подтвердили, что являются одним из спонсоров БК «Спартак». Подобную сделку намерен провести Петербургский СКК, который недавно заявил о намерении объявить конкурс на заключение договора на титульное участие сроком на пять лет. Администрация комплекса заявляла о том, что направит вырученные средства на реконструкцию здания. Предполагалось, что такое предложение будет интересно в том числе и нефтяникам. Прецедентов таких сделок



в России пока нет, но в Европе подобная практика существует. К примеру, лондонский стадион «Арсенала» носит имя авиакомпании Emirates, крытая арена в Кельне носит имя химического концерна Lanxess, комплекс Arena в Лондоне носит имя телекоммуникационного холдинга O2. По словам Вадима Проскурнина, исполнительного директора некоммерческой организации «Благотворительный фонд поддержки и развития БК «Спартак» Санкт-Петербург», будущая баскетбольная арена станет одной из самых крупных в России. Отметим, что согласно договору с подрядчиком (ООО «СТГМ») сдача специализированного баскетбольного комплекса в западной части Крестовского острова в эксплуатацию должна была состояться в ноябре теку-

щего года, но сроки перенесены на январь 2012-го из-за отставаний от графика генподрядчика, который отказался от комментариев. Строительство баскетбольной арены началось в июне 2010 года по адресу: Южная дорога, 25. В состав комплекса, высота которого составит 30 м, а площадь – 22 тыс. кв. м, будут входить основная арена вместимостью 7 тыс. мест, 2 тренировочных площадки, зона реабилитации спортсменов, раздевалки, зал аэробики, 50 мест для временного размещения спортсменов, столовая, ресторан итальянской кухни с видом на арену, пресс-центр, помещения офиса БК «Спартак» и VIP-ложа на 15 кабинок. Вадим Проскурнин, исполнительный директор некоммерческой организации «Благо-

творительный фонд поддержки и развития БК «Спартак» Санкт-Петербург», рассказал, что арена и зрительская ложа будут выполнены таким образом, что у зрителей создастся эффект присутствия непосредственно на игровой площадке. В основном зале помимо проведения баскетбольных встреч планируется организация культурно-зрелищных мероприятий. Первоначально планировалось сделать основную арену баскетбольной, но из коммерческих интересов и по желанию администрации города арена будет использоваться также для проведения соревнований по волейболу, гандболу, мини-футболу, теннису и для культурно-зрелищных мероприятий. Возможно, будет функционировать и спортивная школа для детей от 7 лет.

Сейчас на объекте ведется активное строительство: бетонные работы будут закончены к концу июня, идет монтаж металлоконструкций, а к июлю начнется монтаж фермы по крыше. Фасадные работы на объекте ведет компания «Петропрофиль Плюс», которая победила в тендере в конце 2010 года. Компания уже частично приступила к монтажу стеклоалюминиевых витражных конструкций площадью около 5 тыс. кв. м, ограждающих конструкций стен площадью порядка 2 тыс. кв. м из сэндвич-панелей и вентилируемых фасадов.

Генеральный проектировщик комплекса – архитектурное бюро «Экостройпроект». Инвесторы – БК «Спартак» Санкт-Петербург и СИБУР. Управление комплексом будет осуществлять собственная управляющая компания, входящая в структуру петербургского БК «Спартак». Объем инвестиций в проект – свыше

850 млн рублей. Получать прибыль будущий баскетбольный дворец также намерен от сдачи в аренду помещения ресторана, который будет открыт для всех желающих, а не только для посетителей спортивных мероприятий. Уже сегодня известно, что это будет ресторан итальянской кухни одной из известных в Петербурге сетей, переговоры с которой находятся в финальной стадии. Также собственники будут сдавать площадки в аренду другим клубам.

цифра

свыше 850 млн

рублей – объем инвестиций в стадион БК «Спартак»

справка

➔ СИБУР – лидер нефтехимии России и Восточной Европы с полным охватом отраслевого цикла: газопереработки, производства мономеров, пластиков, каучуков, минеральных удобрений, шин и резинотехнических изделий, а также переработки пластмасс. СИБУР является вертикально интегрированной компанией, в которой газоперерабатывающие мощности обеспечивают нефтехимические производства собственным сырьем. Компания выпускает более 2000 наименований продукции. На российском рынке СИБУР перерабатывает более половины попутного нефтяного газа и значительную часть нефтехимических продуктов. Холдинг объединяет предприятия в 20 регионах России с общей численностью свыше 50 тысяч сотрудников. По итогам 2010 года предприятия СИБУРа произвели 16,5 млн тонн нефтехимической продукции.

Петербург в миниатюре открылся в Александровском саду

Денис Кожин / Архитектурно-познавательный и туристский центр «Мини-город» был открыт на прошлой неделе в Александровском парке Петербурга. ➔



«На наших глазах вырос город в миниатюре – мини-город, который буквально можно потрогать руками. В мини-городе представлены замеча-

тельные архитектурные шедевры, которые можно обойти всего за несколько минут», – сказала губернатор Валентина Матвиенко.

В соответствии с концепцией проекта город в миниатюре представляет собой архитектурный комплекс, расположенный в южной части Александровского парка на

площади около 2 га. В составе комплекса – уменьшенные бронзовые копии основных городских достопримечательностей (ансамбли Дворцовой и Сенатской площадей, Петропавловской крепости, Казанского и Исаакиевского соборов и др.), скульптурная композиция «Зодчие» (бронзовые фигуры архитекторов Растрелли, Росси, Трезини, Монферрана, Тома де Томона др.). Венчает композицию скульптура небесного покровителя Петербурга святого Петра.

Цель благотворительного проекта, выполненного на средства компании «Газпром», – создание новой парковой достопримечательности и благоустроенного места отдыха горожан и гостей города в центре Северной столицы. Художественную подсветку объекта выполнила компания «Ленсвет».

«Туристы называют такие объекты must see place – места, которое обязательно нужно посетить. Я уверена, что и наш мини-город очень скоро войдет во все путеводители по Петербургу, станет современной достопримечательностью», – отметила губернатор города.

В ходе церемонии глава Газпрома Алексей Миллер вручил Валентине Матвиенко символические ключи от города. Автор проекта Александр Таратынов провел экскурсию по мини-Петербургу.

Общественные слушания прошли с аншлагом

Алена Филипова / Второй день общественных слушаний по программе реновации 22 кварталов первых массовых серий прошел продуктивно и спокойно. Согласно проекту на 900 га территории города, расположенных в 9 районах, будет построено 1,2 тыс. новых домов и 8 млн кв. м жилья. Благодаря этому 150 тыс. петербуржцев получат при расселении новые квартиры. ➔

Поскольку программа затрагивает жизненно важные для каждого ее участника аспекты, явка на слушания была очень высокой, особенно учитывая то обстоятельство, что проходили они в рабочий день.

Удачная реновация

В ДК «Газа» компания «СПб Реновация» представила жителям Кировского района проект планировки и межевания территории квартала 5 района Дачное, ограниченной Ленинским проспектом, проспектом Народного ополчения, Счастливой улицей и бульваром Новаторов.

Организаторы встречи в лице главы администрации Кировского района, вице-губернатора Людмилы Косткиной и руководителя проекта ООО «СПб Реновация» Владимира Ефремова поблагодарили собравшихся на общественные слушания жителей района и рассказали им о сути программы реновации.

Людям объяснили, что основная цель – предоставить новое жилье, существенно улучшив существующие условия обитания. Более 7,6 тыс. новых комфортных квартир появятся в районе Дачное, часть существующей застройкой будет сохранена. Так, будет реконструирована поликлиника на Ленинском пр., 123, к. 2, появятся школа и детсад.

Больше всего жителей волновали сроки и очередность расселения, планировки будущих квартир, а также социальная и транспортная инфраструктура.

Владимир Ефремов, руководитель проекта ООО «СПб Реновация», рассказал, что дома будут надежными, так как в основе их – монолитный каркас. К тому же квартиры будут обладать повышенной шумоизоляцией, а толщина перекрытий будет на 25% больше стандартной. Будет осуществлен круглосуточный централизованный мониторинг инженерных систем и систем видеонаблюдения и охраны, каждая квартира будет иметь индивидуальное подключение к инженерным сетям, а лифты установят импортные и бесшумные. На цокольных этажах предусмотрены кладовые площадью от 6 до 10 кв. м. Свежий воздух в каждой комнате круглый год бу-



Фото: Владимир Тилес

дет обеспечивать приточная вентиляция.

Отметил он и то, что компания «СПб Реновация» уделила особое внимание повышению энергосбережения и энергоэффективности вновь возводимых домов. Благодаря внедренным мерам жители смогут сэкономить на коммунальных платежах до 30%.

В квартирах предусмотрены функциональные европейские планировки и качественная отделка под ключ, застекленные просторные балконы и лоджии и современная сантехника. Все это позволит сэкономить на расходах на ремонт при заселении.

До 50% составит экономия тепла за счет централизованной принудительной приточной вентиляции, более теплых наружных стен, современных экологичных 2-камерных деревянных стеклопакетов, возможности регулировки температуры радиаторов, приборов учета тепла и увеличения теплоизолирующих свойств стен.

Экономия воды благодаря водосберегающему оборудованию и счетчикам расхода воды составит порядка 35%. Для экономии электроэнергии будут установлены датчики присутствия в общественных зонах и энергосберегающие LED-светильники с возможностью регулирования освещенности.



Больше всего жителей волновали сроки и очередность расселения

Будут заново сооружены квартальные инженерные сети, построены объекты социально-бытовой инфраструктуры.

Проектированием будущего района Дачное занималась известное архитектурное бюро Tengbom из Стокгольма, которое имеет огромный опыт проектирования кварталов в Европе и Азии. Главная идея проекта зарубежного бюро заключается в создании жилой комфортной среды, ориентированной на концепции преференций для пешеходов и создание открытых зеленых пространств. Архитектор пояснил, что транспортные потоки и пешеходные зоны будут разнесены по территории таким образом, чтобы у жителей была возможность свободно передвигаться по кварталу, по изысканным дорожкам парка, ландшафтная архитектура которого напоминает известный Гайд-парк в Лондоне.

В проект включено появление новых социальных и коммерческих объектов: детских садов, аптек, кафе и ресторанов, офисов банков и страховых компаний, турфирм и других предприятий сферы услуг. Немаловажно, что по задумке архитекторов парковочные места будут размещены таким образом, что дворы станут зеленой зоной, свободной от автомобилей, а потребность в машино-местах полностью удовлетворят подземные паркинги и открытые парковки на территории квартала. Расселение жителей распланировано последовательными очередями до 2019 года.

В финале слушания вице-губернатор Людмила Косткина заявила, что город полностью поддерживает предложенную программу и готов оказать всестороннее содействие. В частности, будет разработана совместная программа по улучшению жилищных условий собственников жилья. Жители смогут воспользоваться всеми существующими городскими программами. Вице-губернатор пояснила, что город готов выкупать первые этажи для размещения в них социально значимых учреждений: поликлиник, школ, детских садов. К тому же город планирует подготовить отдель-

ное постановление правительства, где будут прописаны все детали взаимодействия собственников жилья и инвесторов.

Реновация Московского района

Слушания в Московском районе прошли на позитивной ноте. Жители понимали, что масштабное благоустройство и комплексная программа реновации в районе позволят создать новую комфортную среду для горожан, а также поддержат престиж района.

Это один из самых крупных районов реновации. Общая площадь возводимых улучшений здесь составит свыше 1 млн кв. м.

Так, в квартале 9 ЗВЖД в программе участвуют 19 домов, и в новых домах появится свыше 4,4 тыс. новых квартир. В квартале 7-10 ЗВЖД реновации подвергнутся 57 домов, а в новом квартале появится более 11,7 тыс. квартир. В квартале 13-14-16 СВЖД под реновацию попали 50 домов, и будет сдано свыше 9,2 тыс. квартир.

Все обозначенные кварталы будут представлены современными постройками от французской архитектурной студии AS. ARCHITECTURE-STUDIO, проект которой предполагает масштабное озеленение и создание пространств, комфортных для жизни, работы и отдыха. Предполагается даже сделать эксплуатируемую кровлю, для того чтобы жители смогли наслаждаться зеленым пейзажем и чистым воздухом, практически не выходя из дома.

Население кварталов составит порядка 43 тыс. жителей. Для их удобства и качественно нового уровня жизни кварталы будут проектированы таким образом, что они будут являться вполне самодостаточными. Так, предусмотрено строительство четырех новых школ, трех детских садов, женской консультации, диспансеров и терапевтических кабинетов, детской стоматологии, парикмахерских, магазинов, спортивных объектов, кафе, ресторанов, мест отдыха на открытом воздухе, благоустроенных современных детских площадок, офисов банков, страховых компаний, турфирм и других предприятий сферы услуг.

По словам Артура Маркаряна, генерального директора компании «СПб Реновация», все залы, где проходили слушания по 22 кварталам, были переполнены. Такая активность подтверждает живой интерес к планам компании «СПб Реновация». «За два дня публичных слушаний мы получили несколько тысяч анкет с вопросами по программе реновации. В настоящее время полученная информация внимательно анализируется и систематизируется», – отмечает он.

Компания «СПб Реновация» придерживается открытой политики. Тем, кто остался в анкету электронный адрес, ответят непосредственно на этот адрес. Тем, у кого нет электронной почты, также обязательно дадут ответ в самое ближайшее время на официальном сайте компании. Особое внимание компания планирует уделить работающим в Санкт-Петербурге программам по улучшению жилищных условий, которые, безусловно, дадут участникам реновации дополнительные возможности.

«Многие вопросы действительно сложные. Каждая ситуация индивидуальна, как и каждая семья. Мы выслушаем каждого из вас и найдем вместе с вами удобное и комфортное для вас решение», – заявил в официальном обращении Артур Маркарян, генеральный директор компании «СПб Реновация».

цифра

50%

может составлять экономия тепла в новых зданиях, построенных по программе реновации



Фото: Владимир Тилес

Напутствие для координатора

В ходе прошедшего 10 июня 2011 года в Санкт-Петербурге окружного совещания руководителей строительных саморегулируемых организаций Северо-Западного федерального округа были определены приоритетные направления работы координатора Национального объединения строителей по Санкт-Петербургу. ➔



Большое беспокойство строительного сообщества по-прежнему вызывает проблема работы так называемых коммерческих СРО, откровенно торгующих допусками к строительным работам. Деятельность таких организаций наносит саморегулированию сокрушительный урон и дискредитирует всю систему.

«Как кандидату в координаторы по Санкт-Петербургу мне необходимо знать, чего ждут от моей работы и какие направления этой работы вы считаете наиболее важными», – так начал окружное совещание действующий координатор НОСТРОЙ по СЗФО Алексей Белоусов. Как показал дальнейший ход мероприятия, некоторые проблемы строительного комплекса часть руководителей СРО представляет себе нечетко, именно поэтому вопрос о коммерциализации СРО Белоусова попросили раскрыть более подробно. Конечно, большинство руководителей саморегулируемых организаций осознают, что с таким злом, как «коммерческие» СРО, надо бороться, однако с трудом представляют себе формы этой борьбы.

Играть по одним правилам

В качестве первого шага на пути решения проблемы самим координатором НОСТРОЙ было предложено создать рабочую группу, которая бы в оперативные сроки разработала варианты выхода из сложившейся ситуации. По мнению координатора, одним из методов работы мог бы стать мониторинг строительного рынка и доведение до профессионального сообщества сведений о конкретных организациях, нарушаю-

щих законодательство, и о формах этих нарушений. «В системе законодательства отсутствуют эффективные меры борьбы с «коммерческими» СРО. Нам говорят, что это внутренняя проблема строительного общества и что решить ее можем только мы сами, – подчеркнул в своем выступлении Белоусов. – Так давайте сделаем публичной информацию о деятельности таких недобросовестных организаций, договоримся играть по одним правилам. В первую очередь это будет выгодно нам самим». Он предложил представителю саморегулируемой организации НП «СтройРегион», присутствующему на совещании, войти в состав рабочей группы, для того чтобы в прямом диалоге с участием самих нарушителей закона достигнуть договоренности о добровольном прекращении незаконной деятельности. По мнению координатора НОСТРОЙ, группа должна работать так, чтобы в Северо-Западном федеральном округе больше не нарушался закон в части СРО в строительстве, не появлялась возможность дофинансирования взносов в компенсационные фонды, да и сами компенсационные фонды СРО сохранялись в полной неприкосновенности.

Торги замучили

В ходе совещания был затронут вопрос введения предварительной квалификации для компаний, участвующих в размещении государственного заказа на проведение строительных работ. «К этой теме строители обращались не раз, – пояснил Алексей Белоусов. – Неоднократно мы пытались

подготовить изменения в 94-й Федеральный закон, готовили поправки в Градостроительный кодекс РФ, но в силу различных причин работа осталась незавершенной». По его словам, несмотря на то что 21 апреля этого года вступил в силу новый закон № 79-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд», позволяющий в ближайшем будущем изменить ситуацию, дожидаться от российского правительства создания механизма предквалификации можно еще слишком долго. Поэтому координатор НОСТРОЙ предложил собравшимся руководителям СРО обратиться к президенту НОСТРОЙ Ефиму Басину с просьбой направить премьер-министру РФ Владимиру Путину обращение. В тексте документа отмечается, что при проведении электронных аукционов фирмы-однодневки, участвующие в конкурсах и снижающие цены контракта на 30-40% и более, срывают их выполнение, заставляя тем самым заказчиков объявлять и проводить новые конкурсы, что ставит под угрозу сроки и качество выполняемых работ. «В связи с этим для данного вида закупок представляется целесообразным установление предварительного квалификационного отбора участников конкурсных процедур по размещению строительных заказов», – сказано в тексте обращения. То есть имеется в виду установление дополнительных требований к игрокам в виде документального подтверждения качества выполненных ранее аналогичных работ, наличия производственных мощностей потенциальных подрядчиков, положительных отзывов заказчиков. «На мой взгляд, инициированный нами механизм позволит избавиться от фирм-однодневок, демпингующих в госзаказе», – отметил Алексей Белоусов. Участники совещания активно поддержали обращение и горячо комментировали тему госзаказа.

В рамках мероприятия также были озвучены вопросы поддержки малого и микробизнеса, являющегося членом СРО, в первую очередь проблема ограничения его доступа к кредитным ресурсам. Перед собравшимися выступил заместитель генерального директора УК «БалтИнвест» Александр Богданов, предложивший один из вариан-

тов решения этой проблемы с помощью системы закрытых паевых фондов. По его словам, новый источник финансирования позволит получить доступ к рынку капитала всем членам саморегулируемых организаций, которые в этом нуждаются.

Народный фронт позвал

В заключение совещания координатор НОСТРОЙ Алексей Белоусов обратился к собравшимся с просьбой поддержать инициативу НОСТРОЙ по вступлению в Общероссийский народный фронт. Руководители СРО региона выразили согласие поддержать эту идею. «Задачи Народного фронта состоят в том, чтобы открыть дорогу новым идеям, привлечь профессиональные союзы и объединения, всех неравнодушных людей к решению важнейших проблем развития страны. Строители подтвердили свою готовность принимать самое активное участие в решении этих вопросов», – подытожил Алексей Белоусов.

комментарий



Алексей Белоусов, действующий координатор НОСТРОЙ по СЗФО, вице-президент НП «Объединение строителей Санкт-Петербурга»:

➔ – В связи с отсутствием в системе законодательства эффективных мер по борьбе с коммерциализацией СРО нами принято решение создать рабочую группу, итогом работы которой должно стать достижение договоренностей с «коммерческими» СРО о добровольном прекращении ими деятельности, нарушающей законодательство. Значительным шагом на пути к такому диалогу стало желание представителя саморегулируемой организации «СтройРегион» войти в состав рабочей группы.



Владимир Чмырев, президент СРО НП «БСК»:

– Наше партнерство поддерживает решения, принятые на окружном совещании. Полностью согласен с необходимостью предквалификации компаний, участвующих в размещении госзаказа на строительные работы, – это отсечет от участия в конкурсах фирмы-однодневки, даст возможность серьезным компаниям выполнять госзаказ. Также мы поддержали инициативу НОСТРОЙ по вступлению в Общероссийский народный фронт и готовы принимать в этом деятельное участие.

Безусловно, всех нас тревожит ситуация с так называемыми коммерческими СРО, чья деятельность направлена исключительно на привлечение в свой состав максимального количества членов. При этом к членам не предъявляются требования, вытекающие из положений законодательства. Это, с одной стороны, привлекательно для предпринимателей, заинтересованных получить свидетельство о допуске с минимальными затратами. С другой стороны, это препятствует стабильному функционированию системы саморегулирования и подрывает основы ее как инструмента обеспечения безопасности строительства. Необходимо создание рабочей группы для решения этой проблемы созрела, и первые шаги

нами уже сделаны. Будем ожидать результатов.



Игорь Олещенко, помощник руководителя НП СРО «СтройРегион» и НП СРО «Строители железнодорожных комплексов»:

– Мы выполняем требования закона при проверке документов на вступление в СРО, делаем это по минимальной планке закона. Однако согласны с другими участниками рынка, что минимальная планка – это вчерашний день, надо брать повышенную планку, иначе так и будут падать дома и гибнуть люди! Закон не тре-

бует делать выездной проверки, проверки знаний работников – членов СРО, но, похоже, иначе не обойтись: нас (СРО) так и будут вводить в заблуждение красивыми дипломами, иногда только что сошедшими с принтера. Нам надо обучать и собственный персонал, быть требовательнее. Будем учиться у лучших. Подтянемся, но по этим правилам должны работать все СРО, иначе эффекта не будет. Мы рады возможности стать членами рабочей группы, которая займется разработкой этих правил. Надеемся на плодотворное сотрудничество в режиме прямого диалога с другими саморегулируемыми организациями и уверены, что координатору НОСТРОЙ по Санкт-Петербургу Алексею Белоусову удастся решить обозначенные в рамках сове-



Владимир Шахов, президент ОНП «Главсоюз»:

– С одной стороны, замечательно, что по инициативе Алексея Белоусова было проведено такое совещание, на котором саморегулируемые организации имели возможность обсудить приоритетные направления деятельности избранного ими координатора по Санкт-Петербургу. В то же время хотелось бы видеть большую подготовленность участников совещания – руководителей СРО

по такой сложной проблеме строительного комплекса.

по таким сложным вопросам, как проблема коммерциализации деятельности саморегулируемых организаций, разработка норм технического регулирования и поддержка малого бизнеса. Конечно, это потребует от участников подобных совещаний предварительных временных затрат, но зато обсуждение могло бы стать более активным, а предложение по решению этих проблем – более конкретными. С другой стороны, по моему мнению, не стоит смешивать профессиональную деятельность сообщества с политической – подобные вещи требуют индивидуальной работы. Поэтому вопрос поддержки инициативы НОСТРОЙ по вступлению в Народный фронт был для меня неожиданным.



Сергей Петров, депутат Государственной Думы РФ, кандидат в координаторы НОСТРОЙ по СЗФО:

– Северо-Запад России – это достаточно крупный округ, и регионы разбросаны на значительном удалении друг от друга. В то же время можно говорить о том, что все субъекты СЗФО имеют свои специфические особенности, с которыми нам придется разбираться на местах. Для координации работы нами будет проведен ряд совещаний с членами региональных саморегулируемых сообществ непосредственно в областных центрах. Мы должны мониторить градостроительную ситуацию в регионах и доносить их проблемы до руководства НОСТРОЙ. Первоочередной задачей считаю законодательное регулирование деятельности инвестиционно-строительного комплекса как на федеральном уровне, так и на уровне субъектов. Саморегулируемые сообщества должны активнее использовать свой потенциал для работы с органами исполнительной и законодательной власти на местах, тем более что такая возможность им предоставлена федеральным законодательством. Саморегулируемые сообщества должны составить план работы, включающий в себя как текущие, так и стратегические задачи, с тем чтобы мы могли совместными усилиями претворить их в жизнь. Среди первоочередных целей будет совершенствование законодательства в области саморегулирования и снижение административных барьеров на местах. К сожалению, остаются не до конца разрешенными вопросы в регионах о выделении и предоставлении земельных участков под строительство, необоснованно затягиваются сроки подключения к сетям естественных монополистов. С большим трудом решаются вопросы об инженерном обеспечении территорий под жилую застройку. С одной стороны, в настоящее время значительное количество компаний СЗФО вошли в саморегулируемые сообщества других субъектов, в первую очередь Санкт-Петербурга. С другой стороны, так называемые коммерческие СРО предлагают строителям свои «услуги» по быстрому предоставлению различных допусков на виды работ. Это значительно осложняет работу серьезных саморегулируемых объединений Северо-Запада. К сожалению, проблема вытеснения коммерческих СРО пока не получила законодательного оформления, хотя следует отметить, что усилия НОСТРОЙ в этом направлении оказываются достаточно эффективными – уже сегодня количество «коммерсантов» значительно снизилось. Очевидно, что мы должны предъявить к организационной структуре СРО и ее внутреннему документообороту более серьезные и жесткие требования, чем это было до сих пор. Наша задача – всеми силами поддержать становление саморегулирования в регионах – это сложная многоуровневая задача, и к этому необходимо подходить очень ответственно. Нам необходимо сбалансировать комплекс предоставляемых услуг саморегулируемыми сообществами Северо-Запада и Санкт-Петербурга, и именно здесь нам понадобятся совместные скоординированные усилия.

НОСТРОЙ предлагает поправить 94-ФЗ

Дарья Литвинова / НОСТРОЙ принял участие в V Международном форуме «Государственные закупки: эффективность, риски, международное профессиональное сообщество».



Закон не ориентирован на результат, и в итоге экономия средств федерального бюджета происходит в ущерб качеству строительной продукции

8-10 июня 2011 года в подмосковном пансионате «Клязьма» Управления делами Президента Российской Федерации прошел V Международный форум «Государственные закупки: эффективность, риски, международное профессиональное сообщество». Мероприятие проводилось общественной организацией «Гильдия отечественных специалистов по

тельный порядок размещения заказов в области строительства на электронных аукционах, во много раз превысили положительный опыт реализации этой процедуры. Демпинг цены контракта, судебные тяжбы между заказчиками и подрядчиками сделали невозможной дальнейшую работу в рамках 94-ФЗ. Закон не ориентирован на результат, и в итоге экономия

Неценовые критерии предлагается максимально раскрыть, чтобы гарантировать эффективность механизма реализации института предквалификации

государственному и муниципальному заказам» (ООО «ГОС») и Институтом управления закупками и продажами им. А.Б. Соловьева Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики».

Последствия 94-ФЗ

В рамках форума были проведены секции по специфике закупок в различных отраслях экономики. Секции стали площадками, на которых происходило обсуждение перспектив развития системы государственных закупок и выработка подходов и форм повышения эффективности государственных и корпоративных закупок, учета специфики закупок, закупочных рисков.

Также в рамках V Международного форума была проведена секция по специфике закупок строительного подряда и проектно-изыскательских работ. Модераторами секции выступили Марианна Самсонова, заместитель директора Департамента архитектуры, строительства и градостроительной политики Министерства регионального развития Российской Федерации, и Леонид Бандорин, директор Департамента нормативного обеспечения и развития саморегулирования НОСТРОЙ.

«Негативные последствия от действия норм 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд», устанавливающих обяза-

тельств федерального бюджета происходит в ущерб качеству строительной продукции», – считает Леонид Бандорин.

Формат секции по специфике закупок позволил высказать свои предложения и замечания как представителям подрядных организаций, так и государственным заказчикам. В обсуждении изменений в законодательство о размещении госзаказов в строительной сфере приняли участие представители органов государственной власти, Национального объединения изыскателей, делового сообщества, средств массовой информации и общественности Российской Федерации. В ходе заседания участники рассмотрели вопросы, касающиеся применения способов размещения заказа, квалификационных требований, критериев оценки заявок на участие в конкурсе, ответственности участников размещения заказа и пр.

Суть изменений

В первой части секции Леонид Бандорин объяснил участникам суть предложений Национальных объединений СРО в сфере строительства к проекту Федерального закона о внесении изменений в 94-ФЗ в части особенностей размещения заказа на выполнение изыскательских и проектных работ, работ по строительству, реконструкции, капитальному ремонту объектов капитального строительства. В частности,

предлагается, чтобы заказчик определял форму размещения заказов на выполнение изыскательских и проектных работ, кроме аукциона. Среди дополнительных квалификационных требований к участникам предлагается установить такой критерий, как опыт выполнения аналогичных работ (по видам, группам, типологии объектов, предмету контракта, перечню и стоимости работ) за пятилетний период, предшествующий дню подачи заявки, одной завершенной изыскательской или проектной работы, не менее одного завершенного объекта строительства, а также репутационные требования и финансовая устойчивость. Неценовые критерии предлагается максимально раскрыть, чтобы гарантировать объективность механизма реализации института предквалификации.

Большой резонанс вызвал вопрос о способах размещения заказа на строительство зданий и сооружений. Подавляющее большинство присутствующих высказались в пользу размещения заказа на изыскания, проектирование, строительство только на конкурсах. Участники секции решили сосредоточиться на первоочередных поправках в 94-ФЗ, которые должны быть внесены до разработки общего законопроекта о федеральной контрактной системе. В этой связи было принято решение не обсуждать предложение о расширении круга участников размещения заказа посредством консорциума (группы лиц, объединенных договором простого товарищества), а также не предусматривать возможность размещения заказа под ключ, когда создание объекта понимается как неразрывная взаимосвязь процессов инженерных изысканий, проектирования, строительства, пусконаладочных работ, эксплуатации.

По результатам обсуждения вопроса об ответственности участников размещения заказа стороны сошлись на том, что исполнительный орган СРО в сфере строительства должен нести административную ответственность за несвоевременное предоставление, а также предоставление недостоверных сведений по запросу государственного заказчика.

По итогам совещания участники секции сформировали предложения по изменению законодательства о размещении заказов для государственных и муниципальных нужд в сфере изыскательских и проектных работ, работ по строительству, реконструкции, капитальному ремонту объектов капитального строительства.

Без обязательного аукциона

В ближайшее время в Госдуму также будут внесены поправки в закон о госзакупках, которые предполагают отмену обязательных электронных аукционов. Об этом заявил на форуме председатель комитета Госдумы по строительству и земельным отношениям Мартин Шаккум. По его словам, эта инициатива была озвучена в правительстве, а поправки в 94-ФЗ могут быть внесены уже в июне. Учитывая, что предыдущие инициативы правительства были приняты в течение двух недель, у заказчиков и поставщиков есть все шансы уйти от процедуры обязательных электронных торгов.

«Обязательную форму электронных аукционов необходимо отменять. Заказчик должен самостоятельно выбирать ту форму торгов, которая удобна для данной закупки, – сказал Шаккум. – Введение между заказчиком и поставщиком электронных площадок в том виде, в каком они сегодня существуют, не решает практически ни одной из продекларированных задач. В частности, не достигается анонимности участников. А если анонимность существует, то только для добросовестных участников, для мошенников вся информация продается оптом и в розницу. Как следствие, мы не только не устранили сговор между участниками, мы создали условия для возникновения новых мошеннических схем».

Инвестиции направят в полезное русло

Александр Пирожков / Энергетический комплекс России готовится к масштабным инвестициям в ближайшие несколько лет. Как потратить триллионы рублей на пользу потребителей, рассуждали собравшиеся в Санкт-Петербурге энергетики. ➔

Мероприятия «Отрасль. ТЭК-2011» прошли в Санкт-Петербурге с 13 по 16 июня. Министр энергетики РФ Сергей Шматко напомнил собравшимся, что доля энергетики в ВВП России составляет до 30%, а предприятия топливно-энергетического комплекса формируют 52% доходов федерального бюджета.

Российский экспорт на 67% формируется из экспорта энергоносителей и другой энергетической продукции. «Кто-то склонен называть это сырьевой зависимостью экономики. Мы же убеждены в том, что опережающее инновационное развитие топливно-энергетического комплекса является непременным условием успеха модернизации экономики России в целом. ТЭК России является не только стержневой отраслью экономики страны, но и важнейшим элементом мировой экономической системы, работающей на принципах очень жесткой конкуренции. Поэтому ТЭК объективно заинтересован в повышении собственной эффективности», – заявил министр.

По словам Сергея Шматко, в ближайшие несколько лет российские энергетические и нефтегазодобывающие компании планируют направить на свое развитие 8,5 трлн рублей. Из них в современное оборудование будет вложено 3,2 трлн рублей.

К примеру, Джордж Рижинашвили, заместитель председателя правления ОАО «РусГидро», сообщил, что стоимость программы компании по перевооружению и реконструкции мощностей на 2012-2014 годы составляет 350 млрд рублей, и она уже обеспечена источниками финансирования.

Гигаватты требуют вложений

Заместитель министра энергетики РФ Андрей Шишкин заявил, что в ближайшие пять лет в России будет введено 30 ГВт новых генерирующих мощностей, которые позволят удовлетворить растущий спрос экономики на электроэнергию и параллельно продолжить замену выбывающих мощностей, реновацию и строительство новых объектов.

В прошлом, 2010 году, в России были введены мощности в объеме 3,2 ГВт. Это был самый большой прирост генерации за последние 10 лет. А в текущем, 2011 году, планируется ввести 6,5 ГВт. Об этом сообщил председатель Правительства РФ Владимир Путин, выступая в Госдуме в апреле текущего года.



Между тем директор ООО «Газпром энергохолдинг» Денис Федоров заметил, что введение 30 ГВт мощности должно стать лишь первым шагом в модернизации



Новое оборудование обходится энергетикам в триллионы рублей, но без него изношенным энерго мощностям не обойтись

электроэнергетики. По его мнению, с учетом сегодняшнего уровня износа основных фондов энергокомпаний в течение ближайших 5-10 лет серьезного ремонта и реконструкции потребуют как минимум 50 ГВт мощностей, так как более 60% существующих в стране генерирующих мощностей (более 90 ГВт) введены в строй до 60-х годов прошлого века.

Денег не хватает

Для реализации такой масштабной программы модернизации генерирующим компаниям понадобится порядка 1,2-1,5 трлн рублей. Поиск источников ресурсов для такого объема инвестиций в данный момент – наиболее актуальная задача компаний, работающих на электроэнергетическом рынке, считает глава энергохолдинга. При этом единственным действенным механизмом привлечения средств в обновление мощностей является использование договоров присоединения мощности (ДПМ).

У дочерней генерирующей компании «Газпром энергохолдинга» на Северо-Западе России, ОАО «ТГК-1», потребности в реконструкции мощностей, по самым скромным оценкам, составляют 1400 МВт. Их нужно модернизировать до 2020 года. При этом прирост мощности будет относительно небольшой – всего около 200 МВт.

По приблизительной оценке, инвестиционная программа ТГК-1 по модернизации мощностей обойдется минимум в 32 млрд рублей. При этом на сегодняшний день долг компании перед банками уже составляет 27 млрд рублей. Компания, по словам Дениса Федорова, вкладывает в техпервооружение и реконструкцию порядка 2-2,5 млрд рублей. Но ей нужно вкладывать еще 3 млрд рублей

ежегодно в модернизацию мощностей, а откуда взять эти деньги, непонятно. В тарифах на электроэнергию эти необходимые расходы не учитываются.

Зачастую проекты модернизации являются для энергокомпаний убыточными. В качестве примера Денис Федоров привел проект модернизации четырех гидроагрегатов на Вуоксинской ГЭС в Ленинградской области. На этой электростанции ТГК-1 в 2012 году создаст 76 МВт новой мощности, однако установленный для нее государством тариф на присоединение оказался в девять раз меньше, чем для старых, немодернизированных мощностей, – 10 тыс. рублей за МВт.

Для решения накопившихся проблем в модернизации электроэнергетики глава «Газпром энергохолдинга» предложил создать рабочую группу из представителей энергокомпаний и чиновников.



Пора включать мозги

Заместитель генерального директора ОАО «Холдинг МРСК» Борис Механосин считает, что настала пора, когда просто просить денег у государства неправильно. Проблемы, накопившиеся в сетевом хозяйстве, не решить исключительно покупкой нового и заменой старого оборудова-

ния. Хотя и это делать необходимо, так как в холдинге МРСК, к примеру, 4% оборудования многократно выработали свой ресурс. А в целом износ оборудования в компании приближается к 70%. Однако производственные мощности поставщиков оборудования для сетей и металла для проводов рассчитаны на обновление лишь 1-2% построенных за столетие сетей.

Решение проблемы модернизации сетей Борис Механосин видит в инновационном подходе. Холдинг МРСК эксплуатирует более 2 млн км электросетей, при этом порядка 700 тыс. км составляют сети низкого напряжения, 0,4 кВ, где наблюдаются самые большие потери электроэнергии. Модернизация этих сетей с переводом их на напряжение 10 кВ, по оценке господина Механосина, позволит резко снизить потери и высвободить ресурсы для дальнейшей модернизации.

Кроме того, по оценке представителя холдинга МРСК, значительный эффект могут дать инвестиции в создание системы управления рисками в энергосистеме и возрождение инженерного потенциала отрасли.

В числе факторов, сдерживающих модернизацию сетевого комплекса, Борис Механосин отметил требование единовременного отключения на ремонт не более 5% линий электропередач.



Председатель правления ОАО «ФСК ЕЭС» Олег Бударгин также полагает, что проблеме ремонта сетевого комплекса помогло бы решить наличие зарезервированных мощностей.

Однако инвестиции в модернизацию, по словам господина Бударгина, не всегда дают немедленный положительный эффект для потребителей. В качестве примера он привел современную подстанцию в центре Санкт-Петербурга, которую ФСК ЕЭС построила по требованию губернатора города Валентина Матвиенко. Но потребители до сих пор не чувствуют эффекта от этой подстанции в полном объеме, потому что Ленэнерго не успело подвести к ней свои сети.

Теплосеть тоже модернизируется

Значительные средства на модернизацию мощностей тратят не только поставщики электроэнергии. ГУП «ТЭК Санкт-Петербурга» в 2010 году потратило на реконструкцию и капитальный ремонт тепловых сетей 3,32 млрд рублей. В 2011 году на реконструкцию и капремонт будет направлено 4,106 млрд рублей, сообщили «Строительному Еженедельнику» в пресс-службе ГУП «ТЭК СПб».

В прошлом году предприятие впервые начало производить массовую укладку новых для города видов тепловых сетей из коррозионноустойчивых материалов. Они служат в 2 раза дольше ранее используемых аналогов – до 50 лет. Использование таких материалов не только увеличивает срок эксплуатации труб, позволяет уменьшить тепловые потери, повысить надежность и снизить дефектность трубопроводов, но и повышает качество горячей воды.

Кроме того, теплоэнергетики реализуют проекты по внедрению когенерации – технологии совместной выработки тепловой и электроэнергии на котельных предприятиях, а также по автоматизации и диспетчеризации управления объектами системы теплоснабжения.

Энергетики обещают покупать отечественное

Александр Пирожков / Инвестиции энергетиков в модернизацию сетей принесут доход тысячам малых и средних предприятий. А миллионам потребителей электроэнергии позволят эффективнее экономить. ➔

«ТЭК является одним из главных заказчиков продукции российской промышленности, создает спрос на передовые научные разработки, – отметил в своем выступлении в ходе мероприятий «Отрасль. ТЭК-2011» в Санкт-Петербурге министр энергетики РФ Сергей Шматко. – Безусловно, очень важно, чтобы оборудование российского энергомашиностроения отвечало требованиям времени и как минимум соответствовало зарубежным аналогам, представленным на рынке».



Особенностью текущего момента министр назвал значительную степень изношенности электрооборудования, в первую очередь в электроэнергетике. Более 60% российских тепловых электростанций функционируют более 30 лет. Более 20% гидроэлектростанций страны функционируют более 50 лет. Это означает, что только глубокое технологическое обновление становится непременным условием дальнейшего развития российской энергетики. И откладывание этих процессов на завтра или послезавтра уже не представляется возможным.

Уже в текущем году, по словам Сергея Шматко, только электроэнергетические компании увеличили затраты на НИОКР (научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки) в 11 раз – с 1,2 до 13,9 млрд рублей. В целом предприятия ТЭК с госучастием, как ожидается, в 2011-2012 годах направят на исследования и разработки более 107 млрд рублей, то есть в 5 раз больше, чем за предыдущие 3 года.

Шанс для малых

По мнению Сергея Шматко, безопасность энергоснабжения должна гарантироваться крупными инфраструктурными компаниями, имеющими возможность реализовывать масштабные инвестиционные планы по модернизации сетей и оперативно устранять повреждения сетей. Но увеличение расходов этих компаний на НИОКР дает значительные шансы для российского малого и среднего бизнеса принять участие в тех планах, которые наши крупные энергокомпании декларируют. «Мы планируем облегчить доступ малых и средних компаний к этим достаточно большим бюджетам», – заявил министр.

Джордж Рижинашвили, заместитель председателя правления ОАО «РусГидро», рассказал на одном из мероприятий «Отрасль. ТЭК-2011», что в компании реализуется программа локализации производства оборудования для электростанций. Однако Михаил Козлов, директор по инновациям и использованию ВИЭ ОАО «РусГидро», уточнил, что главный

фактор выбора между отечественным и зарубежным оборудованием – экономическая эффективность на протяжении всего срока деятельности.

По словам Михаила Курбатова, заместителя генерального директора ОАО «Холдинг МРСК», порядка 400 проектов, связанных с модернизацией электросетей, прошли в компании предварительный отбор и после окончательного положительного заключения экспертов могут быть внедрены. Такие проекты есть в том числе и в Ленэнерго.

«Умные» счетчики и сети

Своими инновациями энергетики стремятся получить экономический эффект не только для себя, но и для потребителя. В ходе одного из мероприятий «Отрасль. ТЭК-2011» состоялся телемост с Пермью, где заместитель генерального директора ОАО «МРСК Урала» Олег Жданов, находясь в подъезде жилого дома, расписывал преимущества установленных там современных счетчиков электроэнергии. Такие приборы позволяют сетевым компаниям сокращать затраты на зарплату тысяч обходчиков, которые сейчас передвигаются от счетчика к счетчику пешком, записывая показания приборов. «Умные» счетчики

передают эту информацию энергетикам в режиме онлайн.

Потребитель электроэнергии, в свою очередь, может сэкономить за счет пониженного тарифа на электроэнергию в ночное время, так как новые приборы ведут раздельный учет энергии, потребляемой по дневному и ночному тарифам. Кроме экономии денег потребитель может сэкономить и время на оплате электроэнергии. Современный прибор может направлять счет за электричество прямо в банк.

«Участие потребителя в управлении работой энергосистемы означает, что потребитель получает инструмент для сокращения расходов на электричество, – описывает преимущества «умной» электросети Михаил Курбатов. – Для сетевой компании возможность управлять нагрузкой потребителя означает существенное сокращение расходов на резервирование мощностей. В «умных сетях» поток электроэнергии сопровождается параллельным потоком информации о потреблении энергии и состоянии сетевых объектов. За такими сетями – будущее».

Перспективы создания в России интеллектуальных электрических сетей представители энергетической отрасли обсуждали также на круглом столе в ходе XV Петербургского международного экономического форума. Там была обнародована оценка экспертов, согласно которой суммарный эффект от внедрения интеллектуальных сетей для экономики России может составить до 50 млрд рублей в год.

Сергей Шматко напомнил, что совсем недавно, в ноябре прошлого года, была принята государственная программа повышения энергоэффективности, согласно которой до 2020 года планируется потратить 9,6 трлн рублей. Эта сумма должна помочь примерно на 40% повысить энергоэффективность российской экономики. Причем более половины сэкономленных энергоресурсов будет приходиться на топливно-энергетический комплекс. Остальное должны сэкономить потребители энергоресурсов.

мнение



Михаил Курбатов, заместитель генерального директора ОАО «Холдинг МРСК»:

➔ – Холдинг МРСК – одна из крупнейших распределительных компаний в мире, у нас под управлением 2,1 млн км электросетей. Но эта инфраструктура изношена. Мы должны инвестировать масштабные деньги в ее модернизацию. Инновации позволяют нам осуществлять модернизацию при ограниченном объеме инвестиций. Первая задача, которую мы решаем путем инноваций, – снижение издержек. Вторая – повышение качества энергоснабжения потребителей. Третья – сокращение потери электрической энергии в сетях. Исходя из этих задач мы определили для себя три направления инноваций: повышение наблюдаемости сети, повышение управляемости и предоставление потребителю возможности участвовать в активном управлении своей нагрузкой.

мнение

Вадим Малык, генеральный директор ОАО «ЛОЭСК»:

➔ – Безусловно, ОАО «ЛОЭСК» ориентировано на повышение эффективности своей деятельности для осуществления более надежного энергоснабжения потребителей. Наши специалисты следят за инновационными разработками в сфере электроэнергетики и берут на вооружение наиболее перспективные из них (в частности, установка на улицах городов Ленобласти экономичных светодиодных светильников).

Однако осуществление научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ не входит в задачи ЛОЭСК. Приоритетное направление деятельности компании в этом направлении – обмен опытом и поиск эффективных путей решения существующих проблем в рамках работы международных выставок, конференций, круглых столов.

БЭСКИТ®

18 лет
экспертной деятельности

<ul style="list-style-type: none"> ■ Обследование технического состояния зданий и сооружений: <ul style="list-style-type: none"> ■ строительные конструкции ■ инженерные сети ■ фундаменты и группы основания ■ Экспертиза промышленной безопасности в соответствии с требованиями Ростехнадзора <ul style="list-style-type: none"> ■ 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 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Геотехнический мониторинг состояния зданий и сооружений при строительстве (реконструкции): <ul style="list-style-type: none"> ■ 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 ■ Вибродинамические исследования ■ Определение длины свай прибором «ИДС-1»
--	---

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

© Свидетельство №ФСРС-П-012-006-05 от 10.08.2010 выдано НП проектировщиков «Союзпроект-Проект». Со всеми документами можно ознакомиться на сайте www.beskit-spb.ru

МЖК «Янино-1» достроится на деньги инвестора

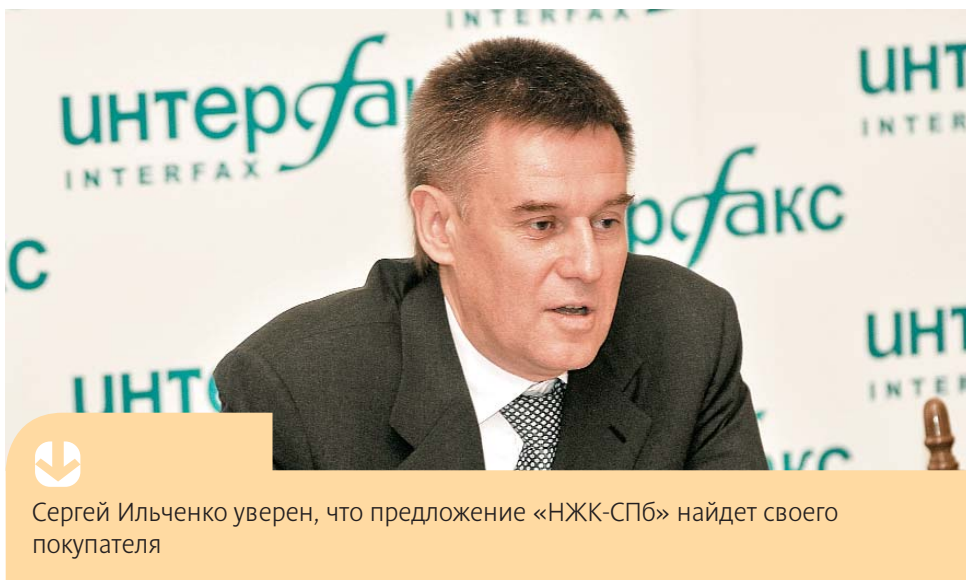
Алена Филипова / «Национальная жилищная корпорация – Санкт-Петербург» решила достраивать малоэтажный жилой комплекс «Янино-1» на собственные средства. Помимо привлеченных ранее в Национальном резервном банке 100 млн рублей компания намерена вложить еще 60 млн рублей. ➔

По мнению генерального директора ООО «Национальная жилищная корпорация – Санкт-Петербург» Сергея Ильченко, такие меры помогут уже к концу 2012 года ввести в эксплуатацию вторую очередь комплекса и ускорить темпы реализации объектов, значительно замедлившиеся из-за кризиса.

«НЖК-СПб» еще в 2006 году приступила к реализации проекта строительства малоэтажного жилого комплекса «Янино-1», занимающего площадь в 35 га на границе Петербурга и Всеволожского района Ленинградской области. С началом кризиса продажи стали падать, и корпорация приостановила работы на проекте. По словам Сергея Ильченко, работать на неживом рынке загородного жилья было неактуально.

Согласно генеральному плану застройки МЖК «Янино-1» должно быть 180 сблокированных в таунхаусы домов и 150 индивидуальных домов, включая административные и коммерческие здания. Уже построено и введено в эксплуатацию 136 домов и 117 таунхаусов, в которых постоянно проживают порядка 200 семей. Оставшиеся земельные участки планируется построить к концу 2012 года.

Строительство домов площадью от 100 до 200 кв. м и таунхаусов площадью от 100



Сергей Ильченко уверен, что предложение «НЖК-СПб» найдет своего покупателя

до 140 кв. м осуществляется по панельно-каркасной технологии.

На первом этапе реализации проекта размер инвестиций составил 400 млн рублей, которые были направлены на приобретение земельного участка, создание инженерной инфраструктуры и строительство части домов и таунхаусов. Порядка 50 млн рублей компания вложила в рекон-

струкцию существующих инженерных сетей Всеволожского района и социальных объектов. Объем капитальных инвестиций в проект компания оценивает в 500 млн рублей.

Сейчас компания реализует строящиеся 135-метровые таунхаусы с придомовым участком в 2 сотки в среднем за 4,9 млн рублей, а построенные – за 5,5.

мнение



Андрей Уманский,
директор департамента загородной недвижимости
АН «Бекар»:

➔ – С точки зрения местоположения (15 минут до метро) и экологии проект «Янино-1» достаточно интересен. Но чаще всего подобные земельные участки используют под коммерческую застройку, например строительство складских помещений. Спрос, несомненно, есть и будет. При этом стоимость ориентировочно должна составлять около 5 млн рублей.

«Такое ценообразование позволяет нашему продукту быть конкурентным, ведь покупая дом в «Янино», жители получают по той же цене в два раза большую жилую площадь и земельный участок вместо сопоставимой по цене квартиры в городе», – говорит Сергей Ильченко, генеральный директор «НЖК-СПб».

Аналитики рынка подтверждают привлекательность предложения НЖК. Михаил Гуштин, заместитель руководителя отдела стратегического консалтинга Knight Frank St. Petersburg, считает, что «Янино» – это пример удачного проекта, основной секрет успеха которого заключается в том, что компания предлагала дефицитный для своего времени (2006 год) продукт – коттеджи и таунхаусы, находящиеся близко от города и по доступной цене. Как результат – повышенный интерес со стороны покупателей и хорошие продажи. Но минусы у этой локации, по словам аналитика, есть – рядом планируется строительство многоэтажных домов.

ВЫСТАВОЧНЫЙ КОНФЕРЕНЦ-ЦЕНТР

Пресс-конференции
Круглые столы
Брифинги
Семинары
Видеоконференции
Презентации

ОАО «Санкт-Петербургское агентство прямых инвестиций»
пл. Островского, 11 (300 метров от ст. м. «Гостинный Двор»).

+7 (812) 312 24 30

«Созвездие» займется логистикой

Владимир Кайбышев / Холдинг Владимира Хильченко «Созвездие Водолея» построит логистический комплекс под Тосно. Инвестиции в проект оцениваются в 5 млн USD. Это будет первый опыт холдинга в сегменте логистики. Эксперты говорят о высоком спросе на склады и стоянки для грузового транспорта на фоне роста объема грузоперевозок.

Холдинг «Созвездие Водолея» Владимира Хильченко займется новым бизнесом. Компания построит транс-

портно-логистический комплекс под Тосно, на федеральной трассе «Россия». Решение заняться логистикой инвестор объясняет ростом грузоперевозок, который только за последний год составил 10%. Участок площадью 2,5 га в районе поселка Ульяновка «Созвездие» купило в 2008 году за 30 млн рублей. Площадь логистического комплекса составит 9 тыс. кв. м. Это будет единственный объект формата «все включено» на отрезке дороги Тосно – Петербург. В его составе будет склад, стоянка для 40 больше-

грузных машин, а также гостиница и кафетерий. Проект разбит на три очереди. Строительство первой, стоимость которой составит 2,5 млн USD, уже началось. Инвестировать в проект «Созвездие» будут собственные средства. Вернуть вложения компания рассчитывает за 6,5 года. Вторая и третья очереди пока в проекте, но полностью сдать объект инвестор намерен к началу 2014 года.

«На данном участке можно построить склад площадью не более 10 тыс. кв. м. При условиях, что участок будет подготовлен, проведена инженерия, инвестиции составят около 400 USD на 1 кв. м для комплекса класса В», – говорит директор департамента брокериджа NAI Бекар в Санкт-Петербурге Наталия Черейская. Эксперты считают, что комплекс со временем может окантоваться на обочине новой скоростной трассы Москва – Петербург, строительство которой только началось. «В связи с этим спрос на подобные проекты будет расти, поскольку существенно увеличится автомобильный трафик», – отмечает аналитик ИК «ФИНАМ» Анна Мишутина.

справка

➔ Холдинг «Созвездие Водолея» создан в 1991 году. В состав холдинга входят 10 предприятий. Основные бизнесы – девелопмент, бункеровка, ЖКХ, транспортные перевозки. Холдинг управляет активами, стоимость которых оценивается в 98 млн EUR. Годовой оборот – 55 млн EUR. Число сотрудников превышает 1500 человек. Под управлением компании находится 1,5 млн кв. м недвижимости в различных сегментах рынка, из которых 1,3 млн кв. м – собственная недвижимость холдинга.

СТРОИТЕЛЬНЫЙ
ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

**ВНИМАНИЮ
РУКОВОДИТЕЛЕЙ КОМПАНИЙ!**

Предлагаем вам рассмотреть различные варианты подписки на газету «Строительный Еженедельник»

ЧЕРЕЗ РЕДАКЦИЮ:

Заполнить подписной купон и выслать в адрес редакции по тел./факсу (812) 380-09-74, 380-15-81 или по e-mail: podpiska@stroypress.ru

Подписной купон вы можете найти на сайте www.asninfo.ru

ЧЕРЕЗ ПОДПИСНЫЕ КАТАЛОГИ:

• ООО «СЗА «Прессинформ», тел. 335-97-51, e-mail: zajavka@crp.spb.ru
• Каталог Российской Прессы «Почта России» – свое почтовое отделение



**ПОДПИСНОЙ
ИНДЕКС
14221**

«Двушки» на подъеме

Николай Волков / Несмотря на то что 1-комнатные квартиры и студии остаются хитами продаж строящегося жилья, участники рынка констатируют тот факт, что спрос на 2-комнатные квартиры за последний год существенно вырос. ➔

Как говорят эксперты, сегодня стало возможным с небольшой доплатой вместо 1-комнатной квартиры приобрести 2-комнатную. Тем самым покупатели, которые 4-6 лет назад приобрели «однушки», получили возможность переехать уже не только в 2-комнатные, но и в 3-комнатные квартиры. Это стало возможным в связи с активным развитием различных программ у застройщиков по рассрочке платежей с минимальной переплатой или вообще без нее (в случае с беспроцентной рассрочкой).

По словам Сергея Терентьева, руководителя департамента недвижимости ГК «ЦДС», «если не брать в расчет совсем одиноких или очень молодых людей, для которых любая квартира полностью закрывает их текущую потребность в «крыше над головой», то 1-комнатные квартиры – это только отправная точка для эволюции жилья любой растущей и развивающейся семьи. Но, к сожалению, далеко не каждая семья имеет возможность приобретения сразу той квартиры, которая в большей степени соответствовала бы их потребностям, поэтому, приобретая 1-комнатную квартиру, большинство планирует со временем переехать в большую и, соответственно, потенциальный спрос на 2-комнатные квартиры достаточно велик». «В объектах ЛЭЖ ассортимент «двушек» пока достаточно велик, хотя в объектах с близким сроком сдачи небольшие 2-комнатные квартиры площадью около 60 кв. м уже «вымываются», – поясняет Александр Коваленко, заместитель генерального директора «НДВ СПб» (эксклюзивный агент по реализации объектов ЛЭЖ). «Спрос на 2-комнатные квартиры действительно за год вырос в два раза по отношению к предыдущему году, когда люди покупали практически только 1-комнатные. Это говорит о том, что



Сегодня стало возможным с небольшой доплатой вместо 1-комнатной квартиры приобрести 2-комнатную

исправляется перекос, возникший во время кризиса, когда покупались только студии и 1-комнатные квартиры. Тем не менее спрос на 2-комнатные квартиры пока не вышел на докризисный уровень. Нынешние покупатели «двушек» – это те, кто переходит на них с 1-комнатных, и семьи как из Петербурга, так и из других регионов. Предложений в этом сегменте пока вполне достаточно», – уверен Лев Гниденко, генеральный директор ЗАО «Ойкумена».

Тем не менее большая часть экспертов убеждена: рост связан отчасти с тем, что предложения некоторых застройщиков по цене 1 кв. м в 2-комнатной квартире гораздо выгоднее, чем в 1-комнатной. Поэтому покупатели предпочитают приобретать жилье большего метража через некоторое время, чем 1-комнатную сейчас. Агентство недвижимости «Итака» наблюдает среди своих клиентов аналогичную картину, но «сегодня покупатели переориентируются,

предпочитают комфорт, а поэтому обращают внимание на квартиры большей площади» – замечает директор центра аналитики и консалтинга АН «Итака» Яна Долова. – Клиент стал более избирательно подходить к качеству предложения. Помимо прочих причин это связано в том числе и с постепенным перетеканием спроса с вторичного рынка на первичный». «Рост начался в 2010 году, и к настоящему моменту эта тенденция только укрепилась. Это связано в первую очередь с общим восстановлением российской экономики и уровня доходов населения», – считает Галина Чесаева, начальник отдела маркетинга ООО «Городская ДомоСтроительная Компания».

Игорь Соколов, старший вице-президент инвестиционно-строительного холдинга «Петротрест», не согласен с мнениями коллег: «На мой взгляд, основной спрос в последний год держится в основном на 1-комнатные и малогабаритные 2-комнатные квартиры. Напротив, 2-комнатные и 3-комнатные квартиры больших метражей пользуются меньшей популярностью и расходятся дольше. Это связано в первую очередь с ценой за квадратный метр, которая складывается из метража квартиры», – уверен он.

КСТАТИ

➔ На сегодняшний день примерное соотношение по всем сегментам первичного рынка выглядит следующим образом: 50% квартир в новостройках составляют однокомнатные квартиры, 35% – двухкомнатные, 15% – квартиры с тремя и более комнатами.

В русле общерыночных тенденций

Николай Волков / Эксперты отмечают рост продаж по всем сегментам, и связано это с общерыночной тенденцией.

«По данным нашего консалтингового центра, существенного роста спроса на 2-комнатные квартиры не происходило. В целом же спрос на жилье пропорционально по всем видам квартир вырос на 50% за последний год. Массовых переездов из 1-комнатных квартир в «двушки» пока не наблюдается», – рассказывает Олег Пашин, генеральный директор ООО «ЦРП «Петербургская недвижимость». Также покупательскую активность ощутимо поддержала ипотека, которая с 2010 года вернулась на рынок строящейся

недвижимости и предоставила многим клиентам возможность приобрести более просторную квартиру. Сергей Степанов, директор по продажам компании «Строительный трест», уточняет: «Рост связан с увеличением числа «ипотечных» сделок – сегодня их число уже превышает 30%. Покупатели понимают, что с кредитом на 10 и более лет им необходимо сразу по максимуму решать свой жилищный вопрос. Они готовы к несколько большему ежемесячному платежу, при условии что в обозримом будущем не будут вынуждены снова искать более просторную квартиру в связи с рождением ребенка или другими переменами в семье». На сегодняшний день ведущие банки предлагают интересные про-

граммы кредитования при покупке квартиры в домах на различной стадии строительства. Кроме того, улучшилось общее психологическое состояние рынка. «Во время кризиса люди не занимались улучшением условий, откладывали решение, боялись дальнейшего обострения ситуации, сейчас эти проблемы преодолены и начинается оживление рынка, увеличение спроса. Это не обязательно люди, 4-6 лет назад купившие 1-комнатную квартиру и улучшающие жилищные условия. Клиенты могут покупать «двушку» как первое жилье, здесь четкой связи не прослеживается. Предложение по 2-комнатным квартирам вполне достаточное, несколько превышает спрос. Некоторое оживление произошло, летом на рынок жилья будет вывод нескольких объектов, установится баланс спроса и предложения. Сейчас ситуация на рынке более-менее сбалансирована», – отмечает Светлана Денисова, руководитель отдела продаж компании «БФА-Девелопмент».

Цена и предложение

По оценкам экспертов, цены на квартиры с момента закладки фундамента растут ежемесячно на всем периоде строительства и в конечном итоге прибавляют порядка 30% к начальной сумме. После сдачи дома и до оформления прав собственности квартиры прибавляют в цене около 200 тыс. рублей за полгода. В среднем 2-комнатные квартиры площадью 60 кв. м с отделкой в кирпично-монолитном доме на начальной стадии строительства стоят порядка 3,2 млн рублей, около 4,2 млн рублей на момент сдачи дома и 4,4 млн рублей после оформления прав собственности. Порядок цен на 2-комнатные квартиры зависит от метража и района. В центре средняя цена 1 кв. м 2-комнатной квартиры составляет от 90 до 105 тыс. рублей (срок сдачи дома – до 1 года), в спальных районах – 60-70 тыс. рублей. По данным Светланы Денисовой, на начальных этапах строительства 2-комнатная квартира в среднем стоит порядка 3,5 млн рублей, на по-

следних этапах строительства – это 4,5-5 млн рублей. По данным АН «Балтрос», основной спрос приходится на квартиры эконом-класса, увеличивается интерес к домам комфорт-класса. Цена, которую покупатели готовы платить за 2-комнатную квартиру метражом 65 кв. м с просторной кухней 12 кв. м, жилой площадью 35 кв. м, кладовой и балконом, начинается от 4,5 млн рублей. Согласно проведенному анкетированию, основные покупатели – семейные люди в возрасте 27-45 лет, с одним или двумя детьми, которые покупают квартиры для улучшения своих жилищных условий. При этом доля иногородних покупателей составляет около 10%. Сергей Тереньев на опыте своей компании говорит, что «текущие продажи в ГК «ЦДС» говорят о постепенно повышающемся спросе, но говорить о дефиците «двушек» пока преждевременно. Думаю, что объем этих квартир в уже построенных и строящихся сейчас домах достаточен для покрытия спроса на них в ближайшие 2-3 года, а далее мно-

го будет зависеть от развития нашей экономики в целом и доходов наших граждан». Что касается местоположения, то, как показывает аналитика, оно перестало иметь решающее значение при поиске жилья эконом- и комфорт-классов. «Сейчас потребитель считает хорошей локацией даже окраины и ближний пригород, если там создана хорошая инфраструктура, есть детские сады, школы, магазины, можно удобно доехать до города. При этом цена остается одним из решающих факторов», – считает Анна Корсакова, заместитель генерального директора АН «Балтрос». – Группа компаний «Балтрос» реализует проекты комплексного освоения территорий. Именно такой формат дает возможность строительства жилья нового поколения, с более высоким уровнем качества. Он позволяет продумать и соблюсти единую архитектурную концепцию района, оснастить территорию современными инженерными сетями, предусмотреть достаточное количество зеленых и рекреационных зон, расчитать систему парковок для личного транспорта. Словом, детально разработать все те условия, которые делают район благоустроенным, а жизнь в нем – комфортной».

цифра

2-3 года –

такой срок требуется рынку, чтобы поглотить уже построенные «двушки»

Красносельская перспектива

Николай Волков / Правительство Петербурга одобрило проект планировки двух кварталов 29 и 29А Юго-Западной Приморской части Петербурга, где предполагается построить 820 тысяч кв. м жилья. Прибрежная территория юго-запада становится мегаконкурентной, считают эксперты, – в течение ближайших 5-7 лет здесь будет построено почти 2,5 млн кв. м жилья. ➔

Кварталы 29 и 29А Юго-Западной Приморской части (северо-западнее пересечения ул. Доблести и ул. Маршала Захарова) ограничены проектируемой магистралью вдоль Финского залива, продолжением Ленинского проспекта, будущим проспектом Героев и набережной Дудергофского канала. Застройщиком территории выступает компания «Московский метрострой», а сам участок она получила на торгах для комплексного освоения в 2007 году. В утвержденном проекте планировки плотность будущей застройки составит 29 192 кв. м на 1 га. В квартале 29А возведут семь многоквартирных домов общей площадью 276 800 кв. м. В квартале 29 предусмотрены еще восемь корпусов площадью около 544 000 кв. м. На территории запланированы встроенно-пристроенные и отдельно стоящие детские сады не менее чем на 510 мест. Плюс две школы на 825 мест каждая, а также амбулаторно-поликлиническое учреждение не менее чем на 320 посещений в смену, объект связи, объект пенсионного обеспечения, трансформаторные подстанции и так далее. Встроенные гаражи для легкового автотранспорта будут рассчитаны минимум на 7893 машины.

Это будет уже четвертый крупный проект комплексного освоения, реализуемый в этой части Красносельского района. Так, в начале июня ООО «Городская домостроительная компания» (ГДСК) заявила о начале работ в проекте «Южная акватория». Как рассказали в компании, на двух участках общей площадью 24 га запланировано строительство около 300 тыс. кв. м жилья, где будет проживать около 8,5 тыс. человек. Сейчас по «Южной акватории» завершена разработка и согласование проекта

Фото: Владимир Тилес



У проекта «Балтийская жемчужина» скоро появится новый сосед

планировки и проекта межевания территории, начались работы по инженерной подготовке территории. По оценкам участников рынка, объем инвестиций в проект составит около 0,8 млрд USD. К реализации проекта ГДСК намерена приступить в 2012 году.

А еще раньше в апреле ГК «Город» заявила о начале строительства и продаж

в двух жилых комплексах общей площадью 300 тыс. кв. м жилья. Первым началось строительство ЖК «Ленинский парк» площадью 170 тыс. кв. м (на участке в 6 га), в середине лета – жилого комплекса площадью 130 тыс. кв. м на двух участках общей площадью 5 га. Объем инвестиций – около 0,3 млрд USD.

Кроме того, уже несколько лет это место осваивает ЗАО «Балтийская жемчужина». Общая площадь участка составляет 205 гектаров. По плану общая полезная

Участники рынка отмечают, что Красносельский район за счет активной застройки становится популярным среди покупателей

площадь застройки составит 1,73 млн кв. м. В данный момент первый квартал «Жемчужная премьера» уже построен, следующий – «Жемчужная соната» – в стадии строительства.

Участники рынка отмечают, что Красносельский район за счет активной застройки становится популярным среди покупателей. «На сегодняшний день мы отмечаем значительные позитивные изменения в отношении покупателей к недвижимости этого района. Такие изменения не происходят сами собой, они объясняются тем, что в районе с каждым годом появляется все больше нового качественного жилья, строится инфраструктура, торговые и развлекательные центры, магазины, поликлиники. Район развивается, и все чаще именно Красносельский район покупатели квартир выбирают в качестве места для жизни, оценив по достоинству благоприятную экологическую обстановку в районе, множество парков, фактическую близость Финского залива и, безусловно, качество строящегося в районе жилья, создающего однородность окружения, что не может обеспечить ни одна точечная застройка», – отмечает Ольга Копейкина, заместитель директора по маркетингу и продажам ЗАО «Балтийская жемчужина». С ней согласен Сергей Терентьев, начальник департамента недвижимости группы компаний ЦДС. «С одной стороны, территории в конце Ленинского проспекта насыщены предложением от большого количества застройщиков, а с другой – обладают стабильным спросом», – считает он. По оценкам участников рынка, всего на участке между Ленинским проспектом и Финским заливом в течение ближайших 5-7 лет здесь будет построено почти 2,5 млн кв. м жилья.

«Gusi-Лебеди» долетели до продаж



Николай Волков / Компания КВС открыла продажи в жилом комплексе «Gusi-Лебеди». Стоимость жилья начинается с 54 тыс. рублей за 1 кв. м. Объем инвестиций в проект составит около 4,5 млрд рублей. Участники рынка считают, что после решения Газпрома о строительстве башни в Лахте цены на жилье

в этом районе будут только расти.

Жилой комплекс, расположенный недалеко от Юнтоловского заказника, будет состоять из 4 многоквартирных домов (2 дома секционного типа и 2 дома коридорного типа) с тремя встроенно-пристроенными автостоянками. Участок площадью 4 га был куплен на

торгах Фонда имущества Петербурга и находится у компании в аренде до 2015 года. Количество квартир в жилом комплексе – 1803, из них однокомнатных – 905 (50,19%), двухкомнатных – 725 (40,21%), трехкомнатных – 173 (9,6%). Общая площадь квартир с учетом летних помещений – более 80 тыс. кв. м. Объем инвестиций в проект, по оценке

представителей компании, составит около 4,5 млрд рублей. «Покупатель жилья в Приморском районе, как правило, вынужден покупать либо очень дорого, либо очень рискованно. Но на то он и рынок, чтобы у покупателя был выбор. Он имеет право выбрать нужный ему срок ввода объекта, надежность, стоимость, качество строительства. Соответственно, при жесткой конкуренции все строительные организации будут подтягиваться в качестве, сроках, в цене», – уверен Сергей Ярошенко, генеральный директор компании КВС. По его мнению, преимуществом нового объекта станет близость Юнтоловского заказника, развитая инфраструктура, качественное недорогое жилье. Кроме того, будет построен физкультурно-оздоровительный комплекс на 4,5 тыс. кв. м, который войдет в состав жилого комплекса. Участники рынка считают, что, несмотря на высокую конкуренцию на рынке строящегося жилья, Приморский район остается интересен и для застройщиков, и для покупателей. «При-

морский район – традиционно один из самых привлекательных для покупателей. Несмотря на то что район СПЧ, где ведется застройка, обладает пока недостаточно развитой инфраструктурой, а также сложным транспортным сообщением, спрос на данное место сейчас достаточно высок, покупателей привлекает широкий выбор квартир и их разумная стоимость», – уверен Сергей Терентьев, руководитель департамента недвижимости ГК «ЦДС». По мнению Светланы Денисовой, начальника отдела продаж «БФА-Девелопмент», интерес к проектам в этом районе в ближайшее время будет увеличиваться в связи с решением

о строительстве небоскреба Газпрома на Лахте. «После него стало понятно, что цены на квартиры в Приморском районе увеличатся. Для этого есть совершенно определенные предпосылки: Приморский район – это близкорасположенный спальный район к центру, всего 2 остановок на метро, район на берегу Финского залива, и кроме преимуществ района в нем появляется мощный бизнес-центр, который обеспечит большое количество новых рабочих мест. Улучшится транспортная ситуация района: выезд на КАД, Западный скоростной диаметр, инфраструктура, будет развиваться водный транспорт, вертолетные площадки – район станет только лучше. Естественно, к окончанию строительства бизнес-центра цены на жилье увеличатся», – уверена она.

справка

➔ ООО «КВС» образовано в 2003 году в Петербурге. Компания занимается комплексным освоением территорий в интересах заказчика. За семь лет своей деятельности «КВС» ввела в строй более 370 тыс. кв. м недвижимости. Валовая выручка за время деятельности превысила 9 млрд рублей.

«Дормост» ставит барьер неплатежам

Александр Пирожков / Ассоциация «Дормост» создает систему рейтингования предприятий дорожно-мостового комплекса. Одним из главных критериев рейтинга будет деловая репутация. Это позволит снизить масштабы неплатежей, рассчитывают в ассоциации. ➔

Как рассказал на встрече с журналистами Кирилл Иванов, директор Ассоциации предприятий дорожно-мостового комплекса Санкт-Петербурга «Дормост», проблема неплатежей в дорожной отрасли в последнее время обострилась. «Часто просто происходит затягивание оплаты субподрядчикам под различными предлогами, – отмечает он. – Например, под предлогом того, что заказчик не оплатил работу генподрядчику. И часто трудно разобратся, надуманы эти оправдания или нет».

На конкурс с рейтингом

Отрасль оказалась в очень непростой ситуации, считает глава ассоциации «Дормост», но появилась надежда на ее исправление. Такую надежду дает концепция закона о федеральной контрактной системе, обсуждаемая в Госдуме. В феврале 2012 года этот законопроект должен быть внесен на рассмотрение законодателей. Федеральная контрактная система подразумевает определенные условия для допуска компаний к тем или иным торгам, в том числе систему предквалификации.

Появление такой системы, считает Кирилл Иванов, перекроет доступ к заказам на строительство дорог и мостов недобросовестным компаниям. Допуск к участию в крупных конкурсах будут получать только компании, имеющие рейтинг определенного уровня от какой-либо саморегулируемой организации. Свою систему рейтингования «Дормост» планирует создать уже в сентябре текущего года. Итоговое значение рейтинга будет общедоступно. А его составляющие будут предоставляться пользователям по запросу.

Дмитрий Жданухин, руководитель московского Центра развития корпоративного коллекторства (ЦРКК), который не только занимается взысканием долгов сам, но и обучает этому других, рад тому, что к моменту принятия закона о федеральной контрактной системе у ассоциации «Дормост», уже будет своя система рейтингова-

ния. «Вопрос в другом, – говорит он. – Как учитывать имеющуюся у участников рейтинга задолженность? Ориентироваться на сайты судов нельзя, потому что там есть часть необоснованных исковых заявлений. Поэтому вместо суммы непогашенных долгов придется использовать не до конца понятную оценку репутации».

По словам Дмитрия Жданухина, в Москве уже создана информационная система, препятствующая деятельности недобросовестных бизнесменов. Московское городское отделение общероссийской общественной организации «Деловая Россия», одного из крупнейших объединений предпринимателей, создало реестр компаний-неплательщиков. В отличие от большинства подобных черных списков данный реестр, как говорит Дмитрий Жданухин, содержит сведения о руководителях и учредителях компании-должника на момент возникновения долговых проблем. Кроме того, в реестр включаются и данные о том, в каких организациях указанные лица имеют доли либо выполняют управленческие функции. Таким образом, реестр создает угрозу для нового бизнеса недобросовестных должников и заставляет их либо погашать долги, либо прекращать заниматься бизнесом. Решение о включении тех или иных сведений в реестр будет принимать специальная комиссия.

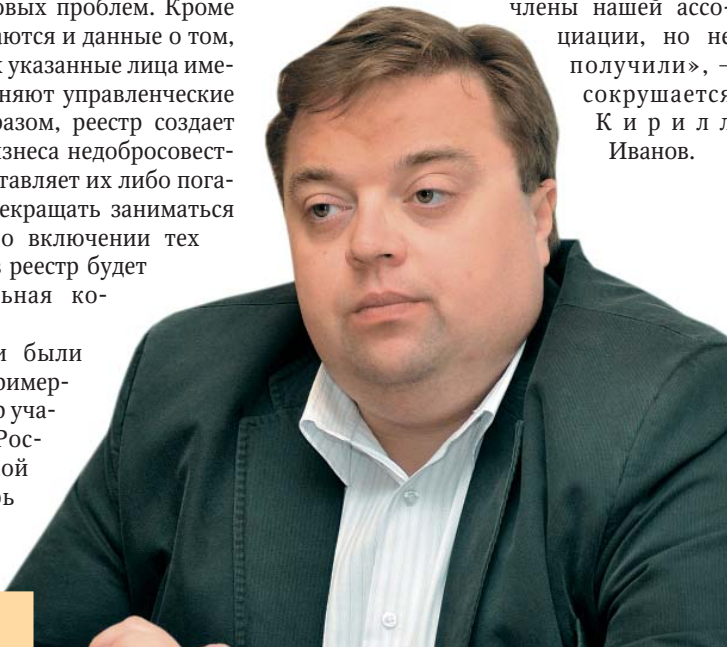
Первые должники были включены в реестр примерно год назад, с тех пор участники «Деловой России» этой системой пользуются. Теперь создатели реестра пытаются тиражи-

ровать свой опыт в других регионах России, но, по признанию господина Жданухина, не везде успешно. Хорошо юридически подкованным должникам удается кое-где запугивать местные объединения предпринимателей, угрожая засудить их за сбор и распространение информации о долгах.

Фильтр для «флор»

Объемы дорожного строительства в Санкт-Петербурге и Ленинградской области составляют десятки миллиардов рублей в год (67 млрд в 2010 году). При этом одна только компания «Флора», выигравшая конкурсы на строительство трех участков кольцевой автодороги, но не построившая их, вывела из системы дорожного строительства 16 млрд рублей. «Это деньги, которые могли бы получить

члены нашей ассоциации, но не получили», – сокрушается Кирилл Иванов.



Кирилл Иванов, директор Ассоциации предприятий дорожно-мостового комплекса Санкт-Петербурга «Дормост»: «Даже в строительных организациях элитного класса начались тенденции неплатежей»

Он опасается, что в будущем могут появиться десятки подобных «флор», пусть и меньшего масштаба, потому что схема, использованная «Флорой», по-прежнему работает. И совокупный ущерб от таких компаний может быть даже большим, если с ними не бороться. «Некоторые, посмотрев на опыт «Флоры», пытаются создать подобный бизнес. Они выходят на конкурс и прямо там, в кулуарах, говорят остальным участникам: дайте нам миллион рублей, и мы не будем демпинговать», – поясняет развитие схемы мошенничества Кирилл Иванов.

По словам Кирилла Иванова, до 2008 года в сфере дорожного строительства Северо-Западного региона работало порядка 50 компаний. Теперь же – более 300. Многие компании, занимавшиеся различными строительными работами, лишились заказов из-за кризиса и ушли в, казалось бы, стабильный, обеспеченный государственными заказами сектор. И теперь эти компании с небольшим опытом приносят дополнительные риски неплатежей в систему дорожного строительства.

Кирилл Иванов признает, что рейтингу ассоциации «Дормост» придется на первых порах конкурировать с другими подобными рейтингами, в том числе и «коммерческими», продающими баллы за деньги. Разоблачение липовых рейтингов, вероятно, станет следующим шагом ассоциации в борьбе за качество дорожного строительства.

справка

➔ В Ассоциации предприятий дорожно-мостового комплекса Санкт-Петербурга состоят 152 организации, совокупно выполняющие более 80% дорожно-строительных и 90% мостостроительных работ в Санкт-Петербурге.

Малый бизнес зовут кредитоваться

Александр Пирожков / В 2011 году банк ВТБ 24 планирует выдать малому и среднему бизнесу более 10 тысяч кредитов на общую сумму 45 млрд рублей, то есть на 50% больше, чем в 2010 году. Однако малые строительные компании кредитной активности банков пока не замечают.

Сейчас ВТБ 24 с портфелем кредитов малому бизнесу в 79,8 млрд рублей занимает на этом рынке третье место после Сбербанка РФ (портфель в 528,8 млрд рублей) и Россельхозбанка (366,4 млрд рублей). Как сообщил журналистам вице-президент банка Андрей Новиков, за 5 месяцев текущего года уже выдано кредитов на 20 млрд рублей – вдвое больше, чем за соответствующий период прошлого года. Филиал ВТБ 24 в Санкт-Петербурге

за 5 месяцев 2011 года выдал малому и среднему бизнесу кредиты на сумму более 1 млрд рублей, при этом число выданных кредитов достигло 200. За аналогичный период прошлого года филиал выдал 130 кредитов на общую сумму в 390 млн рублей

Ставки и сроки снижаются

Для привлечения клиентов из числа малых и средних бизнесменов банк снизил с 1 июня 2011 года процентные ставки по всем продуктам кредитования для малого бизнеса. «В среднем снижение составило 2-3 процентных пункта», – комментирует старший вице-президент ВТБ 24 Андрей Некрасов. По данным банка, ставки по его кредитам ниже средних по рынку на 0,4-1% годовых, в зависимости от сроков и сумм кредитова-

ния. Шкала ставок начинается от 10% годовых по кредитам в рублях и от 9% – в иностранной валюте.

В конце прошлого года ВТБ 24 внедрил институт персональных клиентских менеджеров для малого бизнеса. По словам Андрея Новикова, таких менеджеров в банке уже примерно 150, в том числе 12 – в Санкт-Петербурге.

«Наша цель – вдвое сократить кредитный цикл», – заявляет господин Новиков. Сроки принятия решений по выдаче кредитов сократятся в результате появления клиентских менеджеров до 3 дней по кредитам до 4 млн рублей, по более крупным займам решения будут приниматься до 14 дней. Главный конкурент ВТБ 24, Сбербанк России, также прилагает усилия для привлечения заемщиков из числа малых и средних предприятий. Так, 3 июня 2011 года во всех офи-

сах Северо-Западного региона по обслуживанию юридических лиц была запущена «кредитная фабрика» для микробизнеса. Проект «кредитная фабрика» призван упростить процедуру получения кредита юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями с выручкой до 60 млн рублей. В результате срок рассмотрения кредитной заявки после предоставления заемщиком полного пакета документов должен сократиться с 8 до 3 рабочих дней, обещают в Сбербанке.

Строители в стороне

Среди заемщиков ВТБ 24, занимающихся малым и средним бизнесом, более половины – предприятия оптовой и розничной торговли. Строительные компании составляют 5%, еще 15% заемщиков дела-

ют бизнес на операциях с недвижимостью.

«Я не знаю ни одного случая за последнее время, когда малая строительная компания получила кредит в банке, – сетует директор Союза строительных компаний «Союзплетрострой» Лев Каплан. – Банки будут охотнее кредитовать такие компании, если государство покажет свою заинтересованность в их развитии. Пока же строительная отрасль постоянно исключается из всех программ по поддержке малого бизнеса, в том числе и из программы субсидирования процентных ставок по кредитам. Недавно мы в составе рабочей группы, созданной по распоряжению губернатора Санкт-Петербурга, добились включения строительных компаний в программу развития малого бизнеса на 2012-2013 годы.

Но на развитие сотрудничества банков и малых строительных

компаний я пока смотрю скептически. Малому бизнесу очень трудно участвовать в конкурсах на получение городского заказа. По условиям таких конкурсов требуется банковская гарантия. А банки предоставляют такую гарантию только под залоговое обеспечение. Между тем банк ВТБ 24 объявил, что с 30 июня 2011 года начнет предлагать малому бизнесу как системный продукт весь спектр банковских гарантий: тендерную, гарантию по государственным и муниципальным контрактам, гарантию возврата аванса, гарантию исполнения контракта, гарантию платежа, гарантию уплаты таможенных платежей и др. Ранее банк предоставлял гарантии представителям малого бизнеса в индивидуальном порядке и незначительном объеме. Гарантии будут предоставляться под залог имущества, под денежное обеспечение и без обеспечения. Срок гарантии – до 5 лет, залог – до 100% товаров в обороте, комиссия – от 1 до 4%.

Офисам есть место для роста

Роман Русаков / Рынок бизнес-центров хоть и начал постепенно приходить в себя, по-прежнему остается «рынком арендатора». При этом, как говорят эксперты, в городе еще достаточно районов, где предложений по офисам крайне мало.

Большинство экспертов сходятся во мнении, что говорить о ненасыщенности каких-либо районов Петербурга офисными площадями было бы неверно. На сегодняшний день в небольшом количестве бизнес-центры присутствуют лишь в тех частях города, где спрос на них минимален. К таким районам относятся промзоны, а также «глубокие спальные». Здесь спросом пользуются офисные площади, расположенные только в непосредственной близости от метро. Но даже на них уровень спроса невысок, он формируется преимущественно за счет тех компаний, чья деятельность связана географически с данной локацией. Невысокий объем предложения в таких районах вполне соответствует уровню спроса, дефицита площадей не наблюдается.

Ненасыщенный юго-запад

Однако если рассуждать о наличии в том или ином районе качественных офисных центров, то в первую очередь не насыщены офисными площадями спальные районы города – юго-запад города, проспект Ветеранов, ул. Маршала Казакова, проспект Большевиков и т. д. В этих районах нет организованных офисных площадей. Они не являются привлекательными с точки зрения месторасположения, наличия земли под застройку.

«Безусловно, некоторая деловая активность там присутствует, но в формате небольших помещений на первых этажах жилых домов. Гораздо более рентабельными проектами в таких районах является строительство жилых комплексов», – говорит Александр Захаров, директор по коммерческой недвижимости АН «Итака»



Фото: Владимир Тилес



Самая большая концентрация офисного предложения находится в центре города. Однако здесь девелоперы могут не боясь начинать и новые проекты – очевидно, что рынок проглотит все

Директор департамента брокериджа NAI Besag в Санкт-Петербурге Наталия Черейская с таким мнением солидарна: «Вопрос состоит в том, нужна ли насыщенность офисными помещениями в районах, где этот показатель низкий. Для рынка бизнес-центров важно не количество предложения, а спрос, увеличение которого сразу отражается на арендных ставках и появлении новых бизнес-центров».

Формируется дефицит

Александра Смирнова, руководитель отдела офисной недвижимости ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate, считает, что дефицит офисных помещений формируется в Центральном и Петроградском районах. В то же время нельзя сказать, что эти районы не насыщены бизнес-центрами. Общий объем предложения очень высок, выше, чем в среднем по городу, но он уступает уровню спроса. Усугубляет дефицит и то обстоятельство, что районы имеют очень серьезные ограничения по новому строительству. Однако резкого повышения арендных ста-

вок в связи со сложившейся ситуацией не происходит, так как в дефиците крупные площади, от 1000 кв. м, арендная ставка на них относительно стабильна. Но стоимость аренды в новых объектах Центрального района уже устанавливается на высоком уровне. «Правда, таких объектов не так много, а площади в новом бизнес-центре «Греческий» на Лиговском проспекте еще до введения его в эксплуатацию были полностью сданы», – напоминает госпожа Смирнова.

Наталия Черейская с этим согласна: «Центральный, Петроградский район и территория вдоль Московского проспекта достаточно насыщена офисной недвижимостью, но появление нового бизнес-центра несколько не усугубит ситуацию, потому что спрос в этих районах всегда повышен. Качественные площади пользуются спросом в любом районе, но заполняются с разной скоростью в зависимости от удаленности территории от центра».

Все зависит от центра

Николай Казанский, генеральный директор Colliers International Санкт-Петербург, говорит, что рассуждать о том, есть в том или ином районе спрос или нет, в принципе некорректно: «Нельзя сравнивать так укрупненно, районами. Пример – бизнес-центры «Аэроплаза» и «Технополис». Расположены в одном районе, «Технополис» заполнился на 75% за полгода после откры-

тия, «Аэроплаза» не заполнена даже на 50% по истечении двух лет после открытия».

По данным исследований компании Jones Lang LaSalle, сейчас в Петербурге 5 районов, в которых уровень вакантных офисных площадей не превышает 10%, то есть уже имеется потенциал для появления новых качественных проектов. В их числе – Адмиралтейский, Петроградский, Калининский, Кировский, Красногвардейский. Однако их потенциал весьма различается. Адмиралтейский – это все же центр, хоть и довольно разнородный. Там есть высокий потенциал емкости рынка (в первую очередь восточная часть района). «Из-за уже наблюдающегося недостатка предложения ставки аренды там будут повышаться. Однако рост будет сдерживаться наличием предложения в Центральном и Василеостровском районах. Благодаря сравнительно высокому уровню ставок аренды есть потенциал для нового девелопмента», – рассуждает заместитель директора отдела стратегического консалтинга компании Jones Lang LaSalle Андрей Косарев.

По мнению господина Косарева, Петроградский район – сегодня один из лучших рынков в центре города с точки зрения как емкости, так и востребованности. «Пожалуй, он имеет самый высокий потенциал для реализации новых офисных проектов», – полагает он.

«Красногвардейский, Кировский, Калининский – они весьма похожи как географически (сектор города от центра до КАД), так и с точки зрения офисного рынка. Объем рынка качественных БЦ этих районов совсем невелик – от 30 до 80 тыс. кв. м, практически не представлен класс А. При таком объеме рынка и уровне вакансий видно, что свободных помещений крайне мало. Недостаток предложения будет способствовать повышению ставок, однако и здесь рост ставок будет пока что сдерживаться свободным предложением таких районов, как Невский, Московский, Выборгский, Приморский. При этом мы не ожидаем большого объема новых проектов в ближайшее время – ставки пока что на недостаточно высоком уровне для обеспечения доходности девелопмента», – говорит господин Косарев. На среднесрочную перспективу наибольший интерес в этих районах могут представлять набережные Калининского и Красногвардейского районов, Охта, Ладужская, северная часть Кировского района.

цифра

5 районов

Петербурга, по данным исследований компании Jones Lang LaSalle, имеют офисные центры, где уровень вакантных площадей не превышает 10%, что говорит о том, что там уже имеется потенциал для появления новых качественных проектов

Децентрализация откладывается

Роман Русаков / Начавшийся до кризиса процесс децентрализации офисных центров последние два года практически замер. И многие участники рынка считают, что в ближайшее время говорить о том, что тенденция восстановится, не приходится.

Генеральный директор компании «Бестъ. Коммерческая недвижимость» Георгий Рыков полагает, что тенденция децентрализации офисного рынка в Санкт-Петербурге в большей степени носит чисто теоретический характер: «Да, проектов офисных зданий в докризисный период было заявлено много. А многие вы знаете успешно реализованных? И кризис, мне кажется,

в этом смысле сыграл не самую решающую роль. Появление проектов бизнес-центров в периферийных районах, на мой взгляд, вызвано не возросшим спросом на офисные площади в этих районах, а тем, что в этих районах были относительно недорогие ресурсы для девелопмента. При всех проблемах с транспортной доступностью спрос на офисы всегда концентрируется в центре города (при условии, что он совпадает с деловым центром), и кризис в этом плане все расставил на свои места».

С такой же точкой зрения согласен Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg: «Если рассматривать «ненасыщенность офисными площадями» с точ-

ки зрения наличия предложения, то на периферии офисов пока немного, но этого и не требуется, а в центре города есть площади, но мало доступных, особенно большого метража. Если с точки зрения спроса, то в центральных районах спрос есть и со временем будет больше, а на периферии мало и будет ли больше в ближайшее время – совсем не очевидно».

Впрочем, есть и адепты ухода на окраины. Анастасия Кручина, директор по продажам и маркетингу компании AVILEN A.G., OJSC, при этом говорит, что в историческом центре возможна только реконструкция существующих зданий и то «под прицелом» многочисленных охраняемых ограничений КГИОПом. «По-

этому мы постепенно идем по пути развития децентрализации, что уже широко практикуется во всем мире. К тому же клиенты и работники компаний, расположенных в центре, больше не хотят простаивать в многочисленных пробках, именно этим, например, вызван интерес части клиентов к нашему проекту в деловом районе Пулковско-3», – считает госпожа Кручина. Подтверждением тому, что «глубокие окраины» вполне могут быть успешными, является и улица Савушкина – во время кризиса успешно сдавал офисные площади «Атлантик Сити». Теперь же о планах по строительству в Лахте своего небоскреба заявил и Газпром. Очевидно, что такой знаковый проект привлечет и других де-

велоперов, которые станут развивать проекты по соседству. Единственной проблемой, которая серьезно тормозит приход инвесторов на окраины, как говорят девелоперы, является неразвитая транспортная инфраструктура.

Пример станции метро «Старая деревня», открывшейся около 10 лет назад, наглядно продемонстрировал, как новые станции метро и дороги способны преобразить депрессивную территорию и вдохнуть в нее новую жизнь.

мнение



Валерий Хламкин,
директор по развитию
VMB Trust:

– Процесс децентрализации не так сильно привязан к кризису. Отсутствие удобных земельных участков под строительство новых бизнес-центров – вот истинная причина наметившейся тенденции. И она, безусловно, получит свое развитие. Бизнес-центры будут появляться везде, где это возможно, удобно и экономически целесообразно.

В ожидании уличного перелома

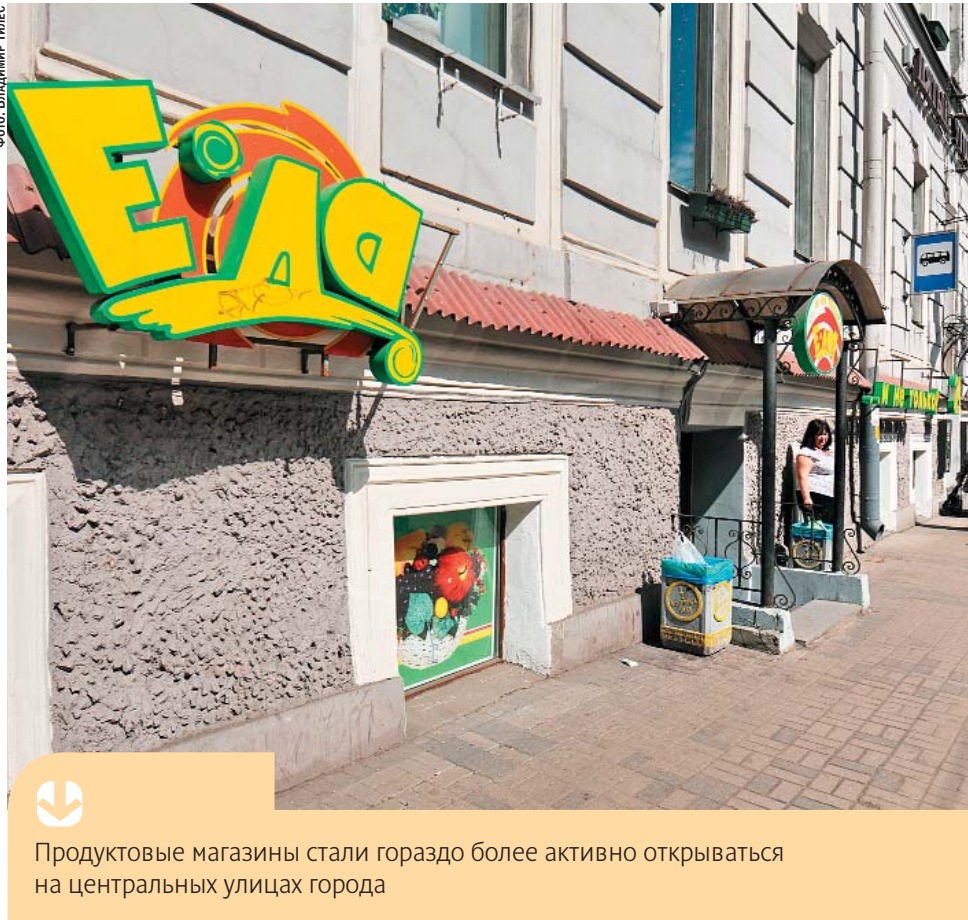
Роман Русаков / Рынок помещений стрит-ритейла Санкт-Петербурга переживает стадию подъема. Как говорят эксперты, уже в этом году может произойти перелом и вернется ситуация, когда правила игры диктует арендодатель. Цены, однако, пока не вернулись на докризисный уровень, и резкого их роста не прогнозируется. ➔

Одной из основных тенденций рынка встроенных помещений последних лет стало закрытие центров игровых автоматов – теперь уже залов «электронных лотерей». Это привело к появлению большого числа освободившихся помещений. Они расположены в самых разных частях города: в центре, возле станций метрополитена, в удаленных частях спальных районов. Это как небольшие площади 50-100 кв. м, так и более крупные помещения по 200-500 кв. м. Большинство помещений продолжают пустовать, так как их собственники пока не готовы идти на снижение арендных ставок и ожидают арендаторов, готовых платить на уровне выше рыночного, как это делали игровики. Операторы игровых клубов и электронных лотерей предлагали ставки на 30-40% выше среднерыночных. «Но есть основания полагать, что уже во II квартале ставки на эти помещения вернутся на среднерыночный уровень», – говорит Людмила Рева, директор по развитию бизнеса ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate.

Аппетиты растут

Аналогично периоду семилетней давности вслед за сворачиванием деятельности игровых операторов происходит повышение активности банковских структур. В результате очередного витка банки вновь возвращаются на рынок. Но в отличие от ситуации докризисных лет сегодня рынок более цивилизован. Собственники помещений понимают, какие требования к помещениям предъявляют банки, и осознают, что это стабильный арендатор, который способен платить высокую ставку. Павел Пикалев, директор Penny Lane Realty Saint Petersburg, отмечает, что в основном банки заинтересованы в покупке недвижимости. Аренда рассматривается на срок не менее 5 лет. Размер запрашиваемой площади колеблется в пределах 100-400 кв. м. Объект должен находиться на первой линии домов, в местах с активным пешеходным трафиком. Наибольшим спросом пользуются предложения в центре Петербурга либо в спальных районах вблизи станций метро.

По-прежнему активны заведения общепита. Отдельные улицы, где ранее этот сегмент не был широко представлен, значительно пополнились за первые пять месяцев 2011 года новыми заведениями питания. Среди них – Ленинский и Московский проспекты. Это связано с тем, что в центре города ликвидное предложение ограничено, в центре Петербурга осталось крайне мало площадей, соответствующих техническим требованиям общепита, если они и появляются, то уровень арендных ставок



Продуктовые магазины стали гораздо более активно открываться на центральных улицах города

слишком высок для ведения рентабельного бизнеса.

«Планы расширения реализуют сети фастфуда как федеральные, так и международные. Некоторые, как, например, австралийская Country Chicken, выходят на рынок в России впервые», – говорит господин Пикалев.

Александр Захаров, директор по коммерческой недвижимости АН «Итака», замечает, что с наступлением теплого сезона в общепите все популярнее становятся летние террасы. «И можно отметить, что в этом году летние террасы стали оборудоваться гораздо грамотнее, чем ранее, а именно с учетом непредсказуемости погоды в Санкт-Петербурге», – говорит он.

Продуктовые ритейлеры также продолжают свою экспансию, заявки от них поступают на все районы Петербурга, но они вплотную столкнулись с дефицитом подходящих помещений, особенно крупного формата, свыше 500 кв. м. Продуктовым сетям, в том числе «Магниту» и «Полушке», приходится работать на отложенную перспективу. К примеру, арендовать площади в новостройках, без ремонта или на стадии незавершенного строительства. При этом им приходится ожидать оформления права собственности нередко в течение нескольких месяцев.

Гиганты влияют на мелочь

Открытие в конце 2010 года ТРЦ «Галерея» оказало свое влияние на рынок стрит-ритейла в центре Петербурга. «Многие одежные операторы, открывшие магазины в торговом комплексе, уже не заинтересованы в аренде встроенных помещений на Невском», – отмечает госпожа Рева. На участке от площади Восстания до набережной Фонтанки открываются преимущественно заведения общепита, одежные ритейлеры предпочитают участок за Фонтанкой. Освобождаются площади и на ликвидном участке Садовой улицы, рядом с Сенной площадью. Экспозиция этих объектов увеличилась до нескольких месяцев, поскольку открытие ТРЦ «Галерея» спровоцировало отток арендаторов, в то время как арендные ставки здесь остаются высокими.

В целом по Петербургу по сравнению с концом 2010 года рост арендных ставок составил не менее 10-15%. «Ставки аренды пока еще не вернулись на докризисный уровень, но могут достичь его осенью или к концу 2011 года», – прогнозируют в ASTERA. Наибольший рост арендных ставок наблюдался на помещения вблизи следующих станций метрополитена: «Сенная площадь», «Владимирская», «Площадь Восстания», «Парк Победы», «Гражданский проспект» – и составил от 25 до 33%.

Открытие новых станций метрополитена будет приводить к росту арендных ставок на близлежащих улицах. После открытия станции метрополитена «Обводный канал» на углу Лиговского проспекта и Обводного канала рост арендных ставок на торговые помещения на прилегающем участке Лиговского проспекта составил до 20%. Сегодня средняя ставка на встроенные помещения составляет 4 тыс. рублей за 1 кв. м в месяц.

Существенный рост арендных ставок ожидается на торговые помещения улиц Малой Морской, Большой Морской и Невского проспекта после открытия станции метро «Адмиралтейская» в Кирпичном переулке в 2012 году. Ставки вы-

растут не менее чем на 20%. «Если раньше этот отрезок Невского проспекта был достаточно спокойным с точки зрения ротации арендаторов, то после открытия станции метро активные ротации произойдут обязательно. Арендные ставки сравняются с уровнем наиболее ликвидного отрезка Невского проспекта, который на сегодняшний день заканчивается у набережной реки Мойки. За счет интенсивного туристического потока размер арендных ставок на этом участке может составить до 600 EUR за 1 кв. м в месяц», – уверена госпожа Рева.

Ждут поворота

Активизация игроков на рынке уже привела к дефициту качественного предложения в самых востребованных торговых коридорах, что отразилось на арендных ставках. Участники рынка полагают, что 2011 год может стать переломным на рынке аренды стрит-ритейла. Павел Пикалев, директор Penny Lane Realty Saint Petersburg, уверен: «В течение 2011 года мы ожидаем постепенный переход к рынку арендодателя. Более жесткими станут условия аренды, включая сокращение арендных каникул. Однако рост ставок не будет резким и составит в среднем 10-12% в год. Из-за отсутствия предложения подходящих помещений стрит-ритейла часть арендаторов уже сегодня рассматривает их замену помещениями в ТРК. Что касается инвестиций, то мы ожидаем активизации на рынке иностранных компаний, которые в прошлом году предпочитали пристально наблюдать за развитием ситуации и анализировать потенциально интересные предложения».

МНЕНИЕ



Марина Федорова,
директор департамента стрит-ритейла NAI Besar в Санкт-Петербурге:



– На рынке стрит-ритейла появляется минимальное количество новых марок. Наиболее популярными «коридорами» по-прежнему являются Невский и Литейный проспекты. Наиболее активными среди арендаторов являются представители общепита, но при этом доля продуктового ритейла не снижается, а продолжает увеличиваться.

МНЕНИЕ



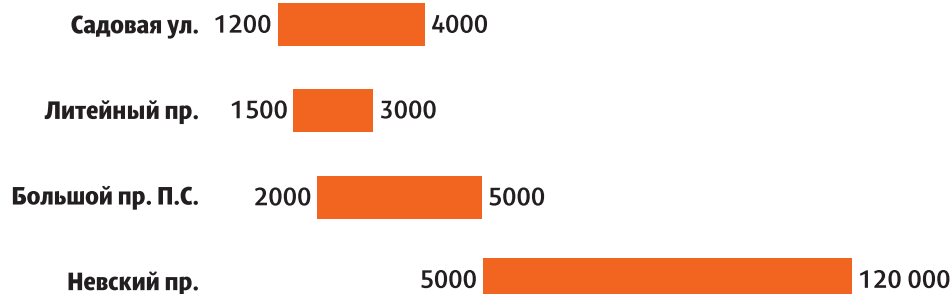
Павел Пикалев,
директор Penny Lane Realty Saint Petersburg:



– Самой крупной сделкой в люксовом стрит-ритейле стала продажа холдингом RBI галереи бутиков Esfera (общая площадь – 2100 кв. м) сети мультибрендовых бутиков Babochka. По оценкам аналитиков, сумма сделки могла составить приблизительно 10 млн USD.



Диапазон ставок аренды в основных торговых «коридорах» Санкт-Петербурга, руб./кв. м/мес.



Отметим, что рынок товарного бетона в Петербурге и области весьма насыщен. Более 100 компаний заняты в этом производстве, из них 50 – основные производители. Среди них всего порядка 4-5 крупных производителей с мощностью свыше 100 тыс. куб. м.

Игроки бетонного рынка

Одним из крупнейших игроков этого рынка, по оценкам Александра Батушанского, генерального директора ЗАО «Решение», является ООО «Объединение 45», на долю которого приходится свыше 20%. Также среди крупных производителей с долями 5-7% он отмечает «Беатон», «Метробетон», «Ленстройдеталь» и др.

Существующие производственные мощности в несколько раз превышают потребности рынка, но каждый инвестор сам оценивает перспективность выхода на рынок.

Новые игроки, по мнению господина Батушанского, еще могут появиться, для чего есть ряд причин: во-первых, относительно низкий входной барьер как с точки зрения инвестиций, так и квалификации; во-вторых, появлению новых игроков способствует открытие аффилированных компаний на базе крупных строительных проектов.

«Безусловно, на рынке стали появляться и новые игроки, начиная с прошлого года, когда наметился выход из сложившейся кризисной ситуации, однако это в большей степени новые собственники на прежних производственных мощностях», – говорит Александр Дубодел, директор по маркетингу ООО «Объединение 45».

По оценкам Марии Васильевой, главного специалиста отдела маркетинговых исследований компании ПКР, на долю Петербурга и Ленобласти приходится от 9,7% (в 2008 году) до 9,6% (в 2009-2010 годах) от российского объема производства товарного бетона. В натуральном выражении он составляет 2,75 млн. куб. м (в 2008 году) и 1,74 млн. куб. м (в 2009 году). В Петербурге и Ленинградской области в 2010 году объем производства товарного бетона составил порядка 1,85 млн. куб. м.

Потенциальный объем рынка в связи с высокими темпами строительства, по словам госпожи Васильевой, достигает 4-5 млн. куб. м, то есть превышает объем рынка 2008 года в 1,64 раза, 2009 года – 2,6 раза, а 2010 году – в 2,4 раза.

За 2010 год на рынке товарного Петербурга произошли некоторые изменения: появились новые производители, такие как «СЗИСК», «Конкорд», ТД «Евро-Бетон», ушли или свернули свое производство существующие игроки – «Спецстрой», «Лентехстрой», ГК «Талеон», «Техностром». Компания «Петербургский бетон» сменила собственников, а ООО «НордМикс» расширяло производственные мощности.

Цена будет расти

Если в 2009 году снижение стоимости достигало 35% по сравнению с докризисным уровнем, то сегодня рынок растет, и цена не только стабилизировалась, но и показывает рост. Так в кризис компании боролись за клиентов демпинговой ценой, а сегодня на первый план выходит качество продукции, бесперебойные поставки и хороший сервис.

«В данный момент цены имеют тенденцию к повышению, и связано это прежде всего с ростом цен на цемент, инертные материалы и транспортные услуги. С начала этого года реальные цены на товарный бетон по оценкам независимых экспертов выросли примерно на 10-15% в зависимости от класса бетона», – поясняет Александр Дубодел, директор по маркетингу ООО «Объединение 45».

По данным экспертов, стоимость товарного бетона напрямую связана с ростом цен на цемент, а поскольку стоимость его

Товарный бетон почувствовал подъем

Алена Филипова / По оценкам экспертов, рынок товарного бетона показал рост в пределах 25% по сравнению с аналогичным периодом 2010 года. Активное восстановление вселяет оптимизм в участников рынка, ведь в период кризиса падение составило порядка 40-50%. ➔



цифра

3,22 млрд.

рублей – суммарный оборот рынка товарного бетона Санкт-Петербурга и Ленобласти в 2010 году (По данным аутсорсинговой компании «ПКР»)

раз от раза увеличивается, то вырастут и цены на товарный бетон. К тому из-за оптимизации затрат на обновление производственных мощностей, которую предприятия проводили во время кризиса цены однозначно подрастут, так сегодня уже пора отчислять средства и на эти нужды.

Наибольшей популярностью пользуется, как и ранее, класс бетона В25. Остальные марки занимают незначительную долю в общем объеме продаж.

Вячеслав Засухин, коммерческий директор компании «Цемсис», отмечает, что цены уже выросли на 10-15% и будут продолжать расти минимум на 8% в год.

Конкуренция на местном рынке довольно острая и высокая, а появление иностранных компаний или производителей из других регионов практически невозможно: «Товарный бетон достаточно специфичный продукт с ограниченным сроком жизни, скоропортящийся, ведь он должен набрать прочность на строительном объекте, а не при транспортировке, время которой ограничено несколькими часами. Поэтому на рынке все участники – местные производители», – поясняет господин Дубодел.

Бетонные перспективы

Благодаря свежему ветру и общему оживлению на строительном рынке перспективы у товарного бетона достаточно неплохие. Основные надежды производители связывают с жилым строительством и перспективными масштабными проектами.

Александр Дубодел, директор по маркетингу ООО «Объединение 45», считает, что рынок развивается достаточно динамично. «Уже сегодня активнее стали развиваться проекты по комплексной застройке территорий, такие как «Северная долина», «Славянка», «Семь столиц» и многих других. Ведется активное строительство Западного скоростного диаметра, развивается энергетический комплекс. Ведутся работы на таком инфраструктурном проекте, как ЛАЭС-2. На большинстве замороженных в 2009 году объектах возобновились работы. В марте произошел существенный скачок потребления, рост продолжается и сейчас», – поясняет он.

Одно из основных проблем на рынке товарного бетона остается переизбыток производственных мощностей. Конкуренция между компаниями значительная, и если основные поставщики крепко стоят на ногах и обеспечены заказами надолго вперед, то небольшие компании часто идут на снижение качества готового продукта в угоду цене.

Эдуард Полонуер, директор Ассоциации «Абетон», говорит, что проблему качества строительных материалов и товарного бетона в том числе поможет решить новый поход, который бы базировался на понятии жизненного цикла здания. «Подрядчик, как правило, мыслит малыми периодами, в то время как здание существует длительное время, и все проблемы потом ложатся на эксплуатиру-

ющую объект организацию. Нужны и единые стандарты качества, так в этой отрасли все отдано на откуп подрядчикам, нет ГОСТов, СНиПов и даже саморегулирования». В такой ситуации рынок остро нуждается в надежных поставщиках и заказчиках, которые берут здание в управление и дальнейшую эксплуатацию.

Также связи с принятием федеральных законов № 261 и 190 на плечи крупнейших производителей легла и материальная нагрузка на переоснащение энергетического потенциала, что также сокращает маржу.

После кризисного периода рынок восстанавливается высокими темпами. Однако эксперты прогнозируют, что во второй половине года темпы прироста несколько снизятся.

мнение



Александр Батушанский,
генеральный директор
ЗАО «Решение»:

➔ – Перспективы рынка связаны с развитием рынка жилищного домостроения, который ожидает рост после провала в кризисный период. Кроме того, традиционно значительную долю товарного бетона потребляется на дорожно-инфраструктурных проектах. В этом сегменте мы ожидаем рост потребления.

Алюминию придумали программу

Анна Сень / Программе мероприятий по стимулированию потребления алюминиевой продукции российских производителей в экономическом пространстве РФ на 2011 год и общей позиции металлотрейдинговых компаний на рынке металлопроката было уделено наибольшее внимание в ходе ежегодного конгресса Российского союза поставщиков металлопродукции, состоявшегося в Петербурге в июне. ➔

В конгрессе РСРМ приняли участие представители более 100 компаний. В эмоциональной атмосфере выступающие затронули проблему конкурентной среды на рынке металлопроката в условиях послекризисной ситуации, а также вопрос цен на металл в России. Не обошли вниманием и актуальную тему необходимости увеличения площадей складских комплексов, так как в период кризиса складские остатки в одночасье стали обузой для многих фирм. Сегодня многие компании начинают постепенное восстановление. Общий лейтмотив конгресса был положительным, и, подводя итоги предыдущего года, члены РСРМ, руководители металлотрейдинговых и производственных компаний старались смотреть в будущее с оптимизмом.

Последнее время на рынке металлопроката усилилось давление конкурирующих товаров – субститутов алюминия (полимеры, сталь, медь). Несмотря на экономичность, высокую скорость монтажа и отсутствие эксплуатационных расходов при возведении алюминийсодержащих строительных конструкций, большинство крупных проектов в Сочи, Москве и других городах реализуется из стали. Привлекая внимание к алюминийсодержащей продукции, основываясь на ее положительных потребительских свойствах, РСРМ в своей программе в первую очередь уделит внимание популяризации алюминия через СМИ, выставочную деятельность и рекламные кампании. Заложив в программу и ряд мер, касающихся технического применения материала, в том числе разработка нового ГОСТа, регламентирующего использование алюминиевой опалубки, а также совместно с ведущими проектными институтами создание документов единой нормативной базы по применению алюминиевых профилей.

Динамичное развитие отечественной алюминиевой экструзии напрямую зависит от металлопотребляющих отраслей. Сегодня в России крупнейшая из них – строительство, на долю которого приходится до 70% потребляемого профиля. Большим потенциалом обладает и транспортное машиностроение, на которое делают ставку некоторые пункты программы.

По оценкам экспертов, продолжается рост импорта дешевой алюминийсодержащей продукции, вследствие чего российский производитель практически вытеснен с внутреннего рынка. Объемы поставок алюминия и сплавов для оборонно-промышленного комплекса РФ значительно снизились по сравнению с серединой 1980-х годов. Доля алюминия, произведенного под заказы ОПК, от общего потребления в стране уменьшилась с 23,6% в 1987 году до 0,4% в 2010-м. Между тем разработки, заказы и продукция ОПК служат и оборонным задачам страны, и в гражданских целях: фильтры для воды, пеноалюминий для брони был использован при изготовлении звукоглушащих щитов на МКАД и др. Программа по стимулированию потребления алюминиевой продукции предусматривает необходимость введения защитных мер путем внесения в законодательство изменений, направленных, с одной стороны, на сокращение закупок военными ведомствами товаров, произведенных не на территории России и СНГ, и с другой стороны – на ограничение импорта алюминийсодержащей продукции по демпинговым ценам в Россию и страны СНГ, в том числе за



цифра
более **100**
компаний приняли участие в конференции

счет увеличения импортных пошлин. Также программа предусматривает планы по продвижению на экспорт алюминийсодержащих товаров через структуры РУСАЛ, что поможет наладить новые рынки сбыта и повысить шансы российских производителей в конкурентной борьбе с транснациональными корпорациями. Ответственными за осуществление программы назначены компании «Металл-Экспо», ИИС «Металлоснабжение и сбыт», «Татпроф», «Алюминиевые продукты» и др. В том числе выполнение большинства пунктов программы возложено на компанию ОК «РУСАЛ», занимающую лидирующее положение на рынке алюминия в России и странах СНГ, обладая более 90% долей рынка. «Российская экономика сейчас вошла в фазу стагнации, – отметил в своем выступлении директор по сбыту ОК «РУСАЛ» Сергей Бельский. – Темп роста промышленности снизился, высокая инфляция, которая составила в мае 0,6%, и, как следствие, сокращение доходов на

селения (в апреле они сократились на 1,5% по сравнению с мартом), рост безработицы (основные игроки рынка металлопроката не сокращают, но и не набирают персонал). Сегодня ситуация нестабильная, и очень сложно предсказать, куда двинется рынок – в сторону дальнейшего повышения цен на алюминий либо наоборот. Тем не менее алюминий становится все более инвестиционно привлекательным вследствие своей низкой коррозионности и возможности долгого хранения».

Среди стран СНГ Россия занимает твердую серединную позицию по объемам промышленного производства. Основные факторы, сдерживающие развитие рынка РФ и стран СНГ, – экономические риски: рост тарифов естественных монополий, высокие темпы инфляции, высокие банковские ставки кредитования; социальные риски: снижение платежеспособного спроса, высокий износ производственных фондов и энергоемкость производства; рыночные риски: конкуренция со стороны Евросоюза, Китая, Турции и в какой-то мере США. «Но мы настроены оптимистично и рассчитываем, что летом ситуация стабилизируется и экономика войдет в фазу роста. Если будут приняты все меры по развитию алюминиевой промышленности и увеличению его потребления, то к следующему году планируемый прирост потребления составит более 200 тыс. тонн», – заключил господин Бельский.



Александр Романов, президент РСРМ: «Уровень представительства компаний был высокий»

Металлотрейдеры идут в Сеть

Среди планируемых основных направлений деятельности РСРМ на 2011-2012 годы особое внимание уделено развитию информационных технологий: в ноябре пройдет специализированная конференция, посвященная проблемам использования ИТ в производственных и торговых компаниях металлургической отрасли. Стремясь к совершенствованию информационного пространства металлотрейдеров и производителей, РСРМ наметил обновление собственного сайта. Кроме того, союз совместно с ИИС «Металлоснабжение и сбыт» с июля по ноябрь организует конкурс на лучшее интернет-решение, способствующее созданию новых коммуникаций для взаимодействия с покупателями черных и цветных металлов.

Проект виртуального магазина на конгрессе представил генеральный директор ГК «ПРОТЭК» Лев Полянский. Неожиданная подача контента обещает быть очень удобной. «Это не просто виртуальный магазин. Это то, что мы делаем, – пояснил господин Полянский. – Мы берем строительный объект и комплектуем его с нуля, начиная с разработки котлована собственной техникой, затем поставляем арматуру, бетон на фундамент, все для благоустройства территории и коммуникаций, материалы для строительства коробки дома, крыши. Мы предлагаем клиенту выбор: в разделе «Крыша» он может найти все кровельные материалы, которые у нас есть на складе, от металлочерепицы до шифера и мягкой кровли. Все заказы происходят в режиме реального времени. Для клиентов это достаточно удобно: не нужно объезжать множество строительных баз, и прайс-лист разделен по стадиям строительства дома».

Итоги конференции

По поводу ожидаемого роста цен на металлопрокат к осени мнения многих разделились, но даже по оптимистичным прогнозам стоимость если и вырастет, то ненамного.

Участники конгресса РСРМ отметили, что для цивилизованного развития рынка необходима поддержка предприятий со стороны власти – создание комфортных условий для полноценной работы экструзионных предприятий, которые в большинстве своем являются единицами среднего бизнеса. Высокие тарифы монополий, рост налогов и стоимости энергоносителей негативно отражаются на развитии этого сегмента рынка страны.

Работу конгресса прокомментировал президент РСРМ Александр Романов: «Санкт-Петербург встретил нас очень доброжелательно. Конгресс прошел в деловой атмосфере: большая часть участников союза и гости прибыли, и уровень представительства компаний был высокий. На заседании было заслушано 32 сообщения, освещающих разные сферы металлургического и металлоторгового бизнеса. Программа конгресса состоялась насыщенная и интересная: пленарные заседания, посещения сервисных металлоцентров «Северстали» и Магнитогорского металлургического комбината в Колпино, а также осмотр Юсуповского дворца и дворцово-паркового комплекса в Петергофе. Два дня прошли в плодотворной работе и интересном общении».

НОВОСТИ

В рамках Петербургского экономического форума подписаны трехсторонние соглашения между правительством Санкт-Петербурга, Объединенной судостроительной корпорацией и предприятием «Адмиралтейские верфи» об осуществлении инвестиций в создание нового судостроительного комплекса на острове Котлин, а также об условиях перебазирования Адмиралтейских верфей с Ново-Адмиралтейского острова. Документ подписали губернатор Валентина Матвиенко, президент ОАО «Объединенная судостроительная корпорация» Роман Троценко и и. о. генерального директора ОАО «Адмиралтейские верфи» Михаил Александров.

Объем инвестиций в создание нового судостроительного комплекса составит порядка 720 млн EUR, проект будет реализован в течение 8 лет. На новом современном предприятии будет создано 6,5 тыс. рабочих мест. Новое жилье и объекты социальной инфраструктуры появятся на острове Котлин. «Нам важно сохранить высококвалифицированные кадры, специалистов, которые сегодня работают на Адмиралтейских верфях», – завершила госпожа Матвиенко.

Комплекс на острове Котлин будет представлять собой новое производство с использованием современных технологий. Предприятие уже сформировало заказ на строительство судов на ближайшие 8 лет. В свою очередь, Роман Троценко сообщил, что ОСК уже подписала соглашение о строительстве нового комплекса с одной из крупных корейских компаний и планирует начать проектирование до конца текущего года. Новое предприятие расположится на площади более 200 га. Причем часть этой территории будет образована искусственно.

Входящее в Группу ЛСР ПО «Баррикада» заключило госконтракт с Комитетом по строительству Петербурга на разработку документации и строительство под ключ детского сада в Красносельском районе города. Сумма госконтракта составила около 160 млн. рублей. ПО «Баррикада» выполнит работы по подготовке рабочей документации и возведению по уже разработанному компанией проекту детского сада на 185 мест с бассейном круглогодичного пользования. Контракт должен быть выполнен не позднее конца июня 2012 года.

Годовщина регистрации

Николай Волков / Почти год назад началась реорганизация УФРС по Петербургу и Ленобласти в Управление федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии по Санкт-Петербургу. Переформатирование сопровождалось массовым уходом сотрудников, очередями и задержкой сроков регистрации.

За прошедший год, как говорят эксперты, ничего в лучшую сторону не изменилось – задержки, несмотря на все усилия, остаются на уровне двух-четырех месяцев, и когда это закончится, непонятно. А само управление с апреля остается «обезглавленным» – после ухода руководителя управления Росреестра по Санкт-Петербургу Галины Волчецкой на работу в Группу ЛСР новый глава так пока и не назначен. Приказ, как говорят, участники рынка до сих пор висит не подписанным в Министерстве регионального развития РФ, в структуру которого управление входит. И определенности, кто именно возглавит Росреестр по Санкт-Петербургу – нынешняя исполняющая обязанности руководителя Мария Мельникова или «варяг» со стороны – нет. И когда она наступит, неясно.

Плановая реорганизация

Реорганизации сотрясают бывшее ГБР уже в течение последних шести лет. Наиболее глобальная случилась в 2005 году, когда областную и городскую службы соединили в одно ТУ, одновременно существенно увеличив сроки оформления сделок. Например, регистрация купли-продажи квартиры вместо прежних двух недель, а при ускоренном варианте – трех дней стала занимать как минимум месяц. Тогда мгновенно сформировался черный рынок по организации прохож-

дения регистрационных инстанций. Несмотря на то что официальные сроки потом удалось сократить, этот рынок действует и сейчас.

Предпоследнее преобразование произошло в октябре прошлого года. Согласно Указу президента № 724 от 12 мая 2008 года Росрегистрацию и Роснедвижимость передали в ведение Минэкономразвития (до этого они подчинялись Министерству юстиции). В результате реорганизационных процессов начались задержки с оформлением сделок – от двух недель до нескольких месяцев.

А чуть больше чем через год вышел приказ «Об утверждении плана-графика формирования единых территориальных органов Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии», с которого и начались все нынешние проблемы. Реорганизация, которая началась с 1 сентября 2009 года, закончится ровно через год. Преобразование петербургского теруправления началось 1 июня 2010 года и завершилось 1 сентября прошлого года. В результате реформ регистрационная служба стала единым целым с Северо-Западным окружным управлением геодезии и картографии и Управлением Роснедвижимости по Санкт-Петербургу и теперь занимается не только вопросами госрегистрации, но и осуществляет геодезический, картографический, земельный контроль, кадастровый учет, выдает информацию из ЕГРП и кадастра.

Но проблемы начались на три месяца раньше, когда стало известно о сокращении окладов и грядущем переезде с Галерной улицы на улицу Красных Текстильщиков в Единый центр документов. Пик регистрационных проблем пришелся на осень-зиму прошлого года. Когда сроки регистрации по некоторым сделкам растягивались до пяти месяцев.

Перманентная регистрация

По оценке специалистов Setl City, ситуация за минувший год никак не изменилась. По-прежнему на регистрацию договоров уходит 3-4 месяца, а то и больше. Другие застройщики и риэлторы официально комментировать ситуацию отказались, заявив, что уже «надоело, все равно ничего не меняется».

Как говорят участники рынка, сложившаяся ситуация бьет не только по част-



ным лицам, но и по строительным компаниям, которые работают по 214-ФЗ. «Вместо положенного одного месяца на регистрацию первой сделки и пяти дней на последующие процедура занимает по три месяца и более. В связи со сложившейся ситуацией строительные компании фактически лишены возможности нормально работать», – рассказывал генеральный директор крупной строительной компании. Ведь по закону «Об участии в долевом строительстве...» принять у покупателя деньги и пустить их на строительство жилого дома компания имеет право только после регистрации договора в Росреестре. В итоге большинству застройщиков приходится придумывать обходные схемы – заключать одновременно с договором долевого участия предварительные договоры или договоры займа. Крайняя мера – продажа квартир в домах через схемы жилищно-строительных кооперативов.

В самом Росреестре признают проблемы, но не готовы говорить, когда они решатся. Кроме того, в управлении констатируют, что количество обращений от граждан и юридических лиц в управление постоянно возрастает: в I квартале 2011 года управлением зарегистрировано 96,8 тыс. прав, ограничений (обременений) прав на недвижимое имущество и сделок с ним, выдано информации по 150,8 тыс. запросам.

Мнение



Леонид Сандалов,
заместитель
директора
АН «Бекар»:

– За прошедший год ситуация с регистрацией прав на недвижимость до сих пор не нормализовалась, и до идеала еще далеко. Происходят технические задержки, например с выдачей выписки из ЕГРП, несмотря на то что эта информация не нуждается в проверке юристов. Стоит отметить, что в некоторых районах города ситуация все же улучшилась.

23 июня отмечает День рождения Станислав Игоревич Логунов, директор Центра государственной экспертизы

Уважаемый Станислав Игоревич!

Примите искренние поздравления с Днем рождения!

Желаем Вам дальнейших побед и достижений на профессиональном поприще, новых конструктивных идей и мудрых решений в вашем непростом деле. Счастья, добра и благополучия!

Президент совета СРО
НП «Проектировщики Северо-Запада»
Д.С. Давыдов

Уважаемый Станислав Игоревич!

Примите поздравления с Днем рождения!

Сегодня деятельность Центра государственной экспертизы отличается высокой эффективностью и требовательным отношением к выполнению поставленных задач. Такая организация работы ведомства стала возможной благодаря Вашему заслуженному авторитету и бесспорной компетентности.

Искренне желаю Вам здоровья, благополучия, упорства в достижении поставленных целей и много единомышленников, без которых трудно осуществлять любые планы и начинания!

И.о. начальника ГАУ «ЛенОблГосЭкспертиза»
В.А. Санаров

Уважаемый Станислав Игоревич!

Примите наилучшие пожелания счастья, крепкого здоровья и хорошего настроения!

Пусть новые успехи и удачные начинания сопровождают Вас в работе. Вы принимаете участие в создании современного облика Петербурга, так пусть наш город становится все красивее, а новые проекты – интереснее!

Желаю Вам дальнейших побед и достижений на профессиональном поприще, поддержки коллег и единомышленников, удачи и благополучия во всем!

Руководитель информационного отдела Союза строительных организаций Ленинградской области
«ЛенОблСоюзСтрой» О. Бакуменко

Уважаемый Станислав Игоревич!

Примите самые теплые поздравления
с **Днем рождения!**

От Вашей работы зависит безопасность
возводимых в нашем городе зданий.
Ваша ответственность, энергия, трудолюбие
служат своего рода гарантией
качества строительства.

Пусть успех сопутствует Вам во всех
Ваших делах и начинаниях!

Коллектив ЗАО «СМУ-303»
в лице генерального директора компании
В.В. Мусихина



СМУ-303
группа компаний

РЕКЛАМА



Уважаемый Станислав Игоревич!

Примите самые искренние
поздравления по случаю Вашего
Дня рождения!

В жизни очень важно идти вперед, быть открытым
новым идеям, уметь экспериментировать
и развиваться. Желаю Вам отличного настроения
и жизненной энергии, удачи в делах и новых
профессиональных достижений, доброты
и понимания окружающих людей, здоровья
и благополучия!



Исполнительный директор
А.Н. Летчфорд

РЕКЛАМА

РЕКЛАМА

Уважаемый Станислав Игоревич!

Сердечно поздравляю Вас
с **Днем рождения!**

Пусть на Вашем пути встречаются
только надежные партнеры,
а удача сопутствует всем Вашим
делам и начинаниям.

Желаю, чтобы в Вашей жизни
успехи на работе гармонично
сочетались с семейным благополучием.
Здоровья Вам, личного счастья, новых
карьерных высот и достижений!



С уважением,
генеральный директор
ООО «ГЕОИЗОЛ»
Е.Б. Лашкова

РЕКЛАМА

Уважаемый Станислав Игоревич!

Коллективы наших компаний
от всей души поздравляют Вас
с **Днем рождения!**

Благодаря Вашему профессионализму
и объективной оценке в нашем городе
реализуются только качественные
и надежные проектные решения.
Желаем Вам крепкого здоровья,
бодрого духа, счастья и благополучия.

Генеральный директор ООО «Инвест-Консалт»
Н.Ю. Сергеенко
Генеральный директор ООО «ПАРИТЕТ ГРУПП»
А.Н. Перминов

РЕКЛАМА



ценить прошлое
любить настоящее
строить будущее

www.glavstroi-spb.ru

© 2011 ООО «ГЛАВСТРОЙ-СПБ»