

НОВЫЕ РУБЕЖИ

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

**СПЕЦИАЛЬНЫЙ
РЕСУРС** НАЦИОНАЛЬНЫЙ ЦЕНТР

РЕПУТАЦИЮ СТРОИМ ВМЕСТЕ

События

Андрей Степаненко, в течение 8 лет возглавлявший петербургский Фонд имущества, окончательно перешел на работу в Российский аукционный дом (РАД).



Степаненко РАД вдвойне, стр. 4

Новости регионов

В Архангельске прошла первая межрегиональная конференция «Развитие жилищного строительства в СЗФО. Проблемы и пути решения»



Муниципалы тормозят строительство, стр. 6-7

Круглый стол, стр. 8-9 • Управление и рынок труда, стр. 11-14



Стадион понизили в цене

Стадион на Крестовском острове обойдется Петербургу в 38 млрд рублей. Это почти на 6 млрд рублей меньше сметы, направленной в Госэкспертизу. О снижении стоимости главного долгостроя города на прошлой неделе заявил представитель Комитета по строительству. (Подробнее на стр. 2) ➔

Служба вызова бетона
☎ 49 333 49

Производство товарных бетонов и растворов

**TAXI
BETON**

Санкт-Петербург, ул. Седова, 12
www.taxibeton.ru

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



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

Строительная компания
«Подземстройреконструкция»

Свидетельство: 78-ДСРО-19062009 НП «СОЮЗТЕПРОСТРОЙ-СТАЦДАРТ»
Лич. ГС-2-781-02-22-0-786043250-000473-1 от 28.06.2002 Госстрой РФ

E-mail: podz@narod.ru, www.sk-psr.ru
тел.: 430-33-90, 430-15-41, факс 430-27-72

Строительная корпорация
ЛенСтройДеталь

производим диаметр от 3 до 25 мм продаем

сварные
кладочные **ДСА** арматурные
СЕТКИ
любых линейных размеров

Санкт-Петербург, промзона «Парнас», 5-й Верхний проезд, 16
Тел./факс: 449-23-52, 449-23-53

НОВЫЙ ОККЕРВИЛЬ
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

ОТДЕЛСТРОЙ

т. 777-0-500 www.7770500.ru

Информацию о вариантах подписки можно
узнать по тел.: **(812) 458-03-40**
или на сайте www.asninfo.ru

ПОНЕДЕЛЬНИК – ВРЕМЯ ЧИТАТЬ

ВЫХОДНЫЕ ДАННЫЕ



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

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

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

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

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

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

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

Над номером работали:
Антонина Асанова, Алеся Гриб, Лидия Горбунова,
Татьяна Крайнева, Никита Крочков,
Михаил Немировский, Владимир Тилес

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

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

Отдел рекламы:
Мая Сержанова (руководитель),
Ольга Бич, Валентина Борникова, Серафима Редута,
Елена Савосюкина, Екатерина Шведова
Тел./факс: +7 (812) 380-15-81, 458-03-40
e-mail: reklama@stroypress.ru



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

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

Распространяется по подписке, на фирменных стойках, в комплектах и огураждениях, в районных администрациях и деловых центрах.

Отдел дизайна и верстки:
Елена Саркисян, Роман Архипов

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

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

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

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

Свидетельство ПИ № 2-7340.
Издается с февраля 2002 года.
Выходит еженедельно по понедельникам (специальны – по отдельному графику).

Типография: ООО «Парголовская типография»
194362, Санкт-Петербург, пос. Парголово,
ул. Ломоносова, 113.
Тираж 9000 экземпляров
Заказ № 217
Подписано в печать 23.11.2012 в 17:00



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



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



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



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

Стадион понизили в цене

Никита Кулаков / Стадион на Крестовском острове обойдется Петербургу в 38 млрд рублей. Это почти на 6 млрд рублей меньше сметы, направленной в Госэкспертизу. ➔



Фото: Никита Кулаков



Окончательная смета стадиона будет понята после утверждения документации Главгосэкспертизы. Ожидается, что это произойдет в декабре

О снижении стоимости главного достройка города – домашней арены футбольного клуба «Зенит», которая примет матчи чемпионата мира 2018 года, – на прошлой неделе заявил главный специалист Комитета Смольного по строительству Александр Литвиненко. По его словам, стоимость стадиона на Крестовском острове составит 38,2 млрд рублей – на 5,5 млрд меньше сметы, направленной в Главгосэкспертизу. Еще несколько сотен миллионов Смольный планирует сэкономить, отказавшись от чистой отделки ряда помещений объекта.

По словам господина Литвиненко, разница в цене возможна за счет того,

что в 2008 году генподрядчик проекта, компания «Трансстрой», выиграл конкурс на достройку стадиона с максимальной ценой контракта в 18,6 млрд рублей, предложив выполнить работы за 13 млрд рублей. Стоимость стадиона выросла с тех пор до 43,8 млрд рублей, но при формировании цены контракта с генподрядчиком будет учтен примерно тот же дисконт – 6 млрд рублей, который «Трансстрой» предложил ранее. Кроме того, было решено, что город не станет проводить отделочные работы в зданиях общепита и офисах, которые расположатся в здании стадиона – это десятки тысяч квадратных метров. За

счет бюджета эти помещения обеспечат только черновой отделкой и инженерными коммуникациями, остальное ляжет на плечи газпромостского ЗАО «Зенит-Арена», которое будет эксплуатировать сооружение. Этот шаг даст возможность сэкономить еще от 100 млн рублей.

Пресс-служба «Трансстрой» комментировать заявление господина Литвиненко отказалась. Окончательная смета стадиона будет понята после утверждения документации Главгосэкспертизы. Ожидается, что это произойдет в декабре. А сам стадион должен быть готов к 2015 году.

Следует отметить, что на следующий день после громкого заявления Александра Литвиненко по поводу сметы стадиона появилась информация о его увольнении из Комитета по строительству. Правда, в комитете утверждают, что чиновник ушел «по собственному желанию» и его решение не связано с заявлениями о стадионе. Получить комментарий самого господина Литвиненко не удалось.

Даже если его стоимость в итоге снизится, он останется одной из самых дорогих спортивных арен в мире. Правда, представитель Комитета по строительству подчеркнул, что она будет дешевле стадиона «Уэмбли» в Лондоне, который построили в 2003-2006 годах за 1,5 млрд USD. Правда, британское сооружение вмещает 90 тыс. болельщиков, тогда как «Зенит-Арена» рассчитана только на 69 тыс. человек.

Ранее глава Счетной палаты РФ Сергей Степашин сообщал, что палата начинает проверку ситуации, сложившейся вокруг строительства футбольного стадиона в Санкт-Петербурге. «Мы хотим проверить, куда уже ушли 16 млрд рублей и откуда взялась баснословная цена стадиона – почти 43 млрд рублей», – добавил господин Степашин. Результаты проверки обещают опубликовать в декабре.

вопрос номера

Министр спорта России Виталий Мутко заявил, что стадион на Крестовском острове примет матчи Кубка Конфедераций 2017 года. Успеют ли достроить стадион к сроку, обещанному министром, и какой будет его финальная стоимость?

Дмитрий Кумановский, начальник аналитического отдела ИК «ЛМС»:

– По всей видимости, нового увеличения сметы не будет. Подрядчик и заказчик достигли компромисса, так что есть все основания полагать, что к 2017 году этот долгострой будет реализован. Финансирование ведется на государственные деньги, поэтому проблема с поступлением средств быть не должно. Важно просто грамотно организовать процесс и учесть особенности этого уникального для Петербурга объекта.

Екатерина Марковец, директор по инвестициям и консалтингу компании London Real Invest:
– Сегодня заявлена стоимость – более 43 млрд рублей, увеличившийся сотрудник Комитета по строительству озвучивал цифру

37,7 млрд рублей. В ближайшее время будет осуществлена проверка проекта Счетной палатой Петербурга, в результате проверки могут быть озвучены иные цифры.

Светлана Чевдарь, директор департамента консалтинга и оценки недвижимости ГК «ЛАИР»:

– На мой взгляд, если город, инвесторы и генподрядчик разберутся и договорятся между собой, то к 2017 году новый стадион будет достроен. В нашей стране умеют строить быстро, если финансирование идет по графику. Что касается затрат на строительство, то они вряд ли уже опустятся ниже заявленных 40 млрд рублей. А для того чтобы потом проверить целевое использование этих средств, у нас есть соответствующие инстанции. Правда, гораздо эффективней было бы просчитать затраты до начала строительства, а не после.

Игорь Лаков, главный инженер СПб НИИ «Энергоисследования»:
– По поводу стоимости ничего сказать не могу, потому как итоговая сумма, которая требуется на реализацию проекта, у меня, как

и у многих, вызывает недоумение. Что касается сроков, то обещание сдать стадион «в срок» давала уже целая вереница чиновников разного ранга, начиная с Валентины Матвиенко в середине 2000-х. Уже при Полтавченко сроки переносились несколько раз – на 2013, 2014, 2015 годы. Теперь вот обозначен 2017 год. Думаю, что это крайний срок для данного объекта.

Евгений Меркурьев, генеральный директор ООО «Архитектурная мастерская Е.Ю. Меркурьева»:

– Стадион уже строят пять лет, и такими темпами будут строить как минимум столько же. Может, к 2017 году и успеют. Я знаю, что стандартное строительство рентабельно, если выполняется за два – максимум три года. Чем дольше строительство, тем выше накладные расходы, и за пять лет стоимость стадиона еще наверняка возрастет. Хотя стадион уже и так стоит как ракета.

Евгений Безлюдный, оценщик:
– Вне сомнения, стадион должен быть и будет достроен в указанные сроки. Основной вопрос

сейчас – это вопрос открытости для общества, прозрачности всех процессов, происходящих на строительной площадке. По сути, общественность не обладает достаточной информацией о ходе и этапах строительных работ, о движении сметной документации, о реальных и прогнозируемых сроках. Поэтому петербуржцам остается довольствоваться лишь догадками и разговорами об «откатах», воровстве и взяточничестве.

Денис Радзимовский, генеральный директор S.A. Ricci – Санкт-Петербург:

– Учитывая, что арена будет возводиться не с нуля, 5 лет вполне достаточно для строительства объекта подобного масштаба. Новый стадион в любом случае станет одним из самых дорогих наряду с MetLife Stadium (Нью-Йорк), Wembley (Лондон), Yankee Stadium (Бронкс). Проблема этой стройки заключается в том, что изначально проект был недостаточно проработан и в нем не были учтены многие моменты и проблемы, возникшие в процессе строительства.

freeDom вышел к Нахимовскому озеру

Никита Кулаков / Компания freeDom предпринимателя Вадима Новикова начала строительство элитного коттеджного поселка Liikola Club в Выборгском районе Ленобласти. Это второй элитный поселок компании за последние три года. Первый проект Patrikki Club (17 домовладений рядом с Большим озером в том же районе) был единственным элитным поселком в регионе, который активно продавался даже в кризис, говорят эксперты. ➔

Как рассказал сам Вадим Новиков, под проект Liikola Club минувшим летом куплен участок в 11 га на берегу Нахимовского озера. Имя продавца не разглашается, но, по словам покупателя, вложения в приобретение земли и ее инженерную подготовку составили около 300 млн рублей.

Территорию примерно пополам разделяют на две зоны. В той части, что ближе к воде, участки будут нарезаны по 20-30 соток, а площадь домов составит 350-380 кв. м (стоимостью от 55 млн рублей за лот). А в более удаленной части проекта землю нарежут по 15-18 соток, а дома будут по 250 кв. м (стоимостью от 22 млн рублей). Всего планируется строительство около 50 домов. В каждом из них будет сауна, в некоторых – собственный спа-комплекс. На территории комплекса будут построены детские и спортивные площадки, мини-зоопарк, яхт-клуб с эллингом и стоянкой для катеров, пляжный деревянный понтон. freeDom также приобрела дополнительно 1,5 га на въезде в поселок, чтобы благоустроить «парадный вход». Там, по словам Вадима Новикова, будет организовано собственное фермерское хозяйство. Содержание такого особняка будет ежемесячно обходиться хозяевам в 25-40 тыс. рублей. Все работы на территории будет выполнять управляющая компания.

В поселке не будет заборов между домо-владениями. Но будет запрет на собак, шум в вечернее время и любое «творчество» по



поводу застройки участка и перепланировки зданий.

Все дома в проекте будут построены по фахверковой технологии, которая предполагает возведение каркаса дома из клееного бруса и использование в качестве стен стеклопакетов с высокими теплоизоляционными характеристиками. Завод по производству конструкций для таких домов стоимостью 3 млн EUR freeDom запустила в эксплуатацию в 2009 году. «Мы можем производить два дома в месяц», – сообщил Вадим Новиков.

Первую очередь проекта Liikola Club планируется ввести в строй в III квартале 2014 года, вторую – в III квартале 2015 года.

Число потенциальных покупателей недвижимости подобного класса в Петербурге Вадим Новиков оценивает в «несколько тысяч семей» – где-то 1% от общего числа горожан. «Подросло поколение 30-летних миллионеров. Это резкие и жесткие люди, которые заработали капиталы в условиях серьезной конкуренции. Они знают цену деньгам и готовы их платить только за действительно стоящий продукт», – говорит Вадим Новиков.

Руководитель отдела элитной жилой недвижимости Knight Frank St Petersburg (эксклюзивный брокер проекта) Елена Громова считает, что спрос на новый продукт будет. «Тот же Patrikki Club продавал-

ся даже в кризис. И у нас есть уже несколько заявок на дома в Liikola Club, хотя проект только стартовал – там начинают делать дорогу», – говорит она. «Ажиотажа на рынке проект точно не вызовет. Не тот ценовой сегмент. Да и ограничения по поводу поведения в поселке, установленные девелопером, могут оттолкнуть покупателей. Надо понимать, что публика, которая тратит на дом 2 млн USD, не привыкла к ограничениям в принципе. Это контингент собственников крупного бизнеса, которые привыкли отдавать приказы, не считаясь с окружающими. Именно поэтому они и заработали такие деньги», – заявил один из экспертов АРИН.

РЕКЛАМА

Формула успеха!

Бетон, песок, щебень – всё от производителя, доставка!

ЗАО «ЛСР-Базовые» тел. (812) 777-77-45 www.lsrbase.ru

группа компаний

НЕВСКИЙ АЛЬЯНС

ПРОДАЖА ЗЕМЕЛЬНОГО УЧАСТКА

14-я линия В.О.
под жилую застройку
Площадь участка – 1138 м²
Площадь здания – 6672 м²

ГОТОВЫЙ ПРОЕКТ!

www.dom-na14.ru **956-66-92**

РЕКЛАМА

ОТДЕЛСТРОЙ

КУПИТ **ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ**

под многоэтажное жилищное строительство в границах г. Санкт-Петербурга

ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ

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

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

РЕКЛАМА

SetiCity ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ «СЭТЛ СИТИ»

DEVELOPMENT

ПРИБРЕТЁМ

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

ПОД СТРОИТЕЛЬСТВО
МНОГОКВАРТИРНОГО ЖИЛЬЯ
в административных границах Санкт-Петербурга

SetiGroup investor@setcity.ru т.: 33-55-111 (доб. 3363)

Свидетельство о допуске к строительным работам №104.02-2009-7810212380-С-003 от 09.02.2012 г.

РЕКЛАМА

Степаненко вдвойне РАД

Николай Волков / Андрей Степаненко, в течение 8 лет возглавлявший петербургский Фонд имущества, окончательно перешел на работу в Российский аукционный дом (РАД). Одновременно с этим Фонд имущества, являвшийся одним из акционеров РАД, продал свою долю менеджменту дома. ➔

Информация о том, что Андрей Степаненко покидает Фонд имущества, появилась еще летом этого года. Но только сейчас стало известно и имя его преемника, и подробности ухода. Новым главой Фонда имущества Санкт-Петербурга станет глава администрации Пушкинского района Санкт-Петербурга Игорь Пахорук. Эту информацию в разговоре со «Строительным Еженедельником» подтвердил господин Степаненко.

Кроме того, сам фонд покинет состав акционеров ОАО «Российский аукционный дом», где контролировал 33% акций. Сумма сделки составила 25 млн рублей. А доли перешли ООО «Русский ювелир»,

принадлежащему менеджменту Фонда имущества, которое увеличило свою долю с 33 до 51% акций, еще 15% приобрели сторонние физические лица. Остальные акционеры – Сбербанк и Гильдия управляющих и девелоперов – свои доли в 33 и 1% сохранили. Таким образом, РАД оценили в 75,7 млн рублей, что, по мнению участников рынка, не так много. Ведь по данным РАД, общая сумма осуществленных им сделок составляет более 68 млрд рублей, из них 48,4 млрд рублей – на классической площадке и 19,67 млрд рублей – на электронной. С учетом того, что комиссияные дома составляют в среднем 3% от суммы сделки – выручка дома от этих сделок составила более 2 млрд рублей.

Участники рынка говорят, что как продавец государственного имущества Андрей Степаненко показал себя эффективным менеджером. «Достаточно вспомнить, что было до него, когда ни о какой прозрачности продаж и речь идти не могла. Андрею удалось наладить отличную работоспособную компанию, которая успешно и открыто продавала городское имущество», – говорит Андрей Тетыш, председатель совета директоров АРИН.

По данным официального сайта Фонда имущества, с 2004 по 2011 год структура продала более 13,6 тыс. объектов на общую сумму более 111 млрд рублей. Самые значимые объекты – здания-памятники. Так, в ноябре 2010 года с молотка ушел Никольский рынок (420 млн рублей), в феврале 2011-го – дворец великого князя Михаила Михайловича (520 млн рублей).

Но в последнее время интересной работы у фонда уменьшилось. С аукциона был снят и дворец Кочубея, выставившийся за 590 млн рублей. А провести торги по продаже гостиницы «Астория», которая могла принести городскому бюджету минимум 1,5 млрд рублей, фонду так и не удалось из-за отсутствия претендентов. Кроме того, год назад городские власти поменяли свое отношение к продаже зданий памятников. Так, губернатор Георгий Полтавченко

Мнение



Владимир Андреев,
управляющий
партнер
NAI Becar Projects:

➔ – В последнее время активность работы Фонда имущества снизилась, данный факт связан с уменьшением количества государственных объектов, которые предлагаются частным инвесторам. Поэтому первой задачей нового руководителя будет возобновление активных продаж Фонда имущества.

Игорь Пахорук – человек известный и хорошо себя зарекомендовавший на рынке, поэтому данное назначение вполне логично, но говорить о перспективах и конкретных задачах на его новом посту пока рано.

заявил, что к приватизации нужно подходить более ответственно – многие здания-памятники могут пригодиться для городских нужд. А земельные участки под строительство жилья, которые всегда были топовыми в аукционах фонда, также почти не осталось. Это и стало причиной ухода Андрея Степаненко. «Решение об уходе я принял еще весной, я люблю динамичную деятельность, а после сокращения городской администрацией программы приватизации мне стало неинтересно на этом месте», – говорит он.



Андрей Степаненко: «Мне стало неинтересно на этом месте»

Из Кировского ДСК стали видны «Огни Москвы»

Никита Кулаков / Кировский ДСК приобрела структура банка «Огни Москвы». Эксперты говорят, что появление нового амбициозного девелопера расставит сил на региональном рынке ДСК не изменит.

Собственники Кировского ДСК Валерий Ковальчук и Геннадий Овчинников продали комбинат структурам банка «Огни Москвы». О сделке по продаже 100% долей ДСК, которая находится в стадии оформления и должна завершиться к концу года, сообщили несколько участников рынка. Валерий Ковальчук информацию подтвердил и поведал, что остался на комбинате по договору на год в статусе заместителя генерального директора. «Сделка заключена при участии РАД», – подтвердили в пресс-службе аукционного дома, который год назад анонсировал продажу комбината за 540 млн рублей. Но комментировать ее отказались. Представители покупателя уже принимают дела на предприятии. Один из них сообщил, что новый собственник выстраивает вер-

тикально интегрированный холдинг в регионе. «Мы формируем девелоперский портфель. Планируем покупать землю и проекты, которые можно будет реализовать в партнерстве с местными игроками», – заявил он. В следующем году компания намерена построить 50-70 тыс. кв. м жилья, а позже выйти на показатель 100-150 тыс. кв. м жилья в год. Строительного опыта покупателя ДСК не занимать. Источники сообщили, что уже 5 лет в Ленобласти работает связанная с ним компания «Пульсар». Она построила в Тосно два жилых комплекса площадью 20 тыс. кв. м и строит третий. А по данным СПАРК, в состав акционеров «Огней Москвы» входит Сергей Амбарцумян (у него почти 5%), который является учредителем холдинга «МонАрх» – одной из крупнейших столичных строительных компаний и подрядчиков московской мэрии. Обеспечивать новые строительные материалы будет купленный ДСК. Правда, нынешнее его состояние неудовлетворительно. «У комбината задолжен-

ность около 300 млн рублей», – поведал близкий к сделке источник. – Так что его покупку можно оценить в 350-400 млн рублей. И еще столько же придется вложить в его реконструкцию». «До конца года мы рассчитаемся с кредиторами. А к весне завершим аудит предприятия и разработаем инвестиционную программу модернизации», – сообщил представитель покупателя. Аналитики оценивают емкость регионального рынка ЖБИ в 10 млрд рублей в год. По данным компании «Решение», в 2011 году рынок оценивался в 680 тыс. куб. м товарных ЖБИ плюс 540 тыс. кв. м деталей для крупного панельного домостроения. На рынке присутствуют классические ДСК, функционирующие с советского времени (ДСК «Блок», Гатчинский ССК, Гатчинский ДСК, ДСК-3, ДСК-5, Киришский ДСК, Кировский ДСК), а с недавнего времени также и крупные производители ЖБИ: ПО «Баррикада» и «ДСК-Войсковицы». Лидерами (без учета бюджетного строительства), по оценке того же «Решения», являются ком-

бинаты Группы ЛСР (ДСК «Блок», Гатчинский ДСК, ПО «Баррикада») – 43%, комбинат группы ПО «Ленстройматериалы» (Гатчинский ССК) – 18% и комбинат «ЛенРусСтрой» (Киришский ДСК) – 14%. На долю «ДСК-Войсковицы» приходится 3% рынка. «Но по объемам строящихся социальных объектов (также по заявленным планам их строительства) Группа ЛСР и «ДСК-Войсковицы» имеют наибольший портфель заказов – суммарно около 70% регионального рынка», – констатируют эксперты «Решения». Многие крупные застройщики региона включили ДСК в свою структуру. Только за последние полгода стало известно о трех таких проектах. Компания «Лидер-Групп», подконтрольная депутату Госдумы РФ Александру Некрасову, обещает весной 2013 года завершить в Янино строительство ДСК мощностью 200 тыс. кв. м жилья в год. В том же году «УНИСТО Петросталь» запустит в Мурино ДСК мощностью 150 тыс. кв. м жилья в год. А в 2014 году начнет работу

Всеволожский домостроительный комбинат мощностью 250 тыс. кв. м жилья в год – это «дочка» компании «Главстройкомплекс», которую контролирует бывший вице-губернатор Ленобласти Николай Пасяда. Усиления конкуренции действующие игроки не боятся. «Кировский ДСК никогда не был в полном смысле домостроительным комбинатом, поскольку это понятие предполагает, что комбинат не просто производит некую номенклатуру ЖБИ и какие-то стройматериалы, а именно строит дома. Они

сами последние три года не строили. Поэтому серьезной конкуренции для других ДСК комбинат не представляется», – говорит генеральный директор «Ленстройтрест» Александр Лелин. «На комбинате стоят три относительно новые линии (самая старая – 2005 года). Так что если вложения в развитие завода и нужны, то зависеть они будут исключительно от того, в какую сторону комбинат будут развивать новые владельцы», – добавляет руководитель проектов ЗАО «Решение» Виталий Калашник.

справка

Кировский ДСК

создан в 2002 году на базе Дубровского завода железобетонных конструкций в 30 км от Петербурга. Занимает около 1,5 га. До последнего времени комбинат принадлежал генеральному директору Валерию Ковальчуку (50%) и его бизнес-партнеру Геннадию Овчинникову (50%).

Комбинат выпускает железобетонные изделия (по этой позиции завод занимает 7% регионального рынка), вибропрессованные изделия (8%) и стеновые панели (3-5%). Мощность – 100 тыс. кв. м жилья в год. Нынешняя загрузка – всего 35%.

Завод для заводов

Никита Кулаков / Индустриальный парк «Уткина заводь» получил пятого резидента.

Им стал производитель тренировочных комплексов для моряков, компания «Аква-Сервис». В «Заводе» она расширит основное военное производство и дополнит его новым – экологическим. ➔

Морская инжиниринговая компания «Аква-Сервис», один из ведущих российских производителей учебно-тренировочных комплексов для военного и гражданского флота, стала новым, пятым по счету резидентом индустриального парка «Уткина заводь». Там компания купила участок площадью 1,2 га для перебазирования производства с Васильевского острова. Стоимость сделки не разглашается, но, по оценке экспертов Jones Lang LaSalle, она могла составить до 35 млн рублей.

Как рассказал председатель совета директоров МИК «Аква-Сервис» Вячеслав Горьков, на приобретенной земле уже в 2013 году начнется строительство административно-производственного здания с открытой производственной площадкой. Площадь будущих построек пока не раскрывается, но, по мнению экспертов ASTERA (компания выступила брокером сделки), там можно разместить офисно-промышленные объекты площадью 10-15 тыс. кв. м. Инвестиции в строительство составят около 50 млн рублей.

Компания «Аква-Сервис» производит учебно-тренировочные комплексы для подготовки экипажей подводных лодок, кораблей и судов к действиям в аварийных ситуациях. За 20 лет работы предприятие выпустило более 30 таких уста-



Под индустриальный парк, который разделен на зоны пищевой промышленности и легкой индустрии, отведено 140 га, остальное – логистика и ретейл

новок. Они эксплуатируются в разных регионах России и за рубежом. Поскольку производство имеет оборонную направленность, его экономические показатели не раскрываются. Выпуск комплексов был налажен на арендованных площадях

завода «Алмаз» на Васильевском острове. Всего было арендовано около 2 тыс. кв. м. После переезда в «Утку заводь» предприятие планирует расширить основное производство и дополнить его новым, экологическим направлением.

«Будем производить оборудование для утилизации бытовых отходов», – поделился Вячеслав Горьков, но детали нового направления бизнеса не раскрыл.

Проект «Уткина заводь» занимает 240 га во Всеволожском районе Ленинградской области, недалеко от КАД. «Под индустриальный парк, который разделен на зоны пищевой промышленности и легкой индустрии, отведено 140 га, остальное – логистика и ретейл. Производствами уже занято 75 га», – говорит руководитель проекта «Уткина заводь Девелопмент» Денис Гладыш. Резидентами зоны уже являются «Хлебный дом», который строит завод по производству хлеба на участке 20 га, и Х5, которая проектирует региональный распределительный центр на участке 30 га. Имена еще двух резидентов не раскрываются.

Индустриальные парки Петербурга и Ленинградской области занимают 1300 га. В разной стадии находятся 16 проектов. Среди них Greenstate (112,4 га), «Марьино» (130 га), «Дони Верево» (183 га), парк «Кола» (124 га). Собственный индустриальный парк на 150 га недавно анонсировало правительство Ленинградской области. «Формат индустриальных парков перспективен. Ведь по соседству с крупным производством стремятся сесть его партнеры и поставщики», – добавляет Михаил Грибов, руководитель направления промышленного строительства компании СТЭП.

цифра

16 проектов

индустриальных парков в разной степени реализации находятся на территории Петербурга и Ленинградской области

БЭСКИТ®
 20-й год
 экспертной деятельности

Мониторинг
 состояния зданий и сооружений
 при строительстве (реконструкции)

Обследование
 строительных конструкций
 и фундаментов

Геотехническое
обоснование
 строительства

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

Свидетельство №СРО-П/12-006-05 от 10.08.2010 выдано НП «Специализированный Проект». Со всеми документами можно ознакомиться на сайте www.beskit-spb.ru



Уважаемый Леонид Иванович!
 Примите самые искренние поздравления
 с Днем рождения!

Ваш профессионализм, мудрость, опыт, стратегическое мышление и талант руководителя заслужили глубокое уважение среди профессионалов строительной отрасли Санкт-Петербурга и России.

Позвольте выразить Вам нашу признательность за то, что Вы на протяжении более двадцати лет поддерживаете высокую планку качества и авторитет холдинга «Петротрест», достойного самых лучших оценок и наград.

В эту знаменательную дату мы от всей души желаем Вам воплощения всех поставленных целей, новых побед и свершений, удачи во всех Ваших начинаниях и осуществления самых грандиозных проектов.

Пусть в жизни Вам всегда сопутствуют успех и благополучие!



Коллектив
 инвестиционно-строительного
 холдинга «Петротрест»

Дольщики спасут банкиры

Регионы ждут, когда проблемы дольщиков решат федеральные власти. Пока однозначных превентивных механизмов, позволяющих не допустить появления таких ситуаций, у властей нет.

Региональные и федеральные власти не успевают решать проблемы, возникающие в связи с несовершенством 214-ФЗ об участии в долевом строительстве, признались участники межрегиональной конференции. «В силу ущербности федерального законодательства у властей на местном уровне нет достаточных полномочий и возможностей принимать адекватные меры к нерадивым застройщикам», – заявил министр строительства и ЖКХ Архангельской области Игорь Войстратенко.

По мнению Павла Созинова, эксперта аппарата полпреда Президента РФ в СЗФО, решение вопроса серьезно усложняет отсутствие четкого определения понятия «застройщик» в законодательстве. Кто такой застройщик – строитель или финансист? В настоящее время законодатель не дает однозначного толкования на этот счет. Не удалось создать и единый механизм привлечения и расходования финансовых средств, уйти от прослойки посредников. Невнятность механизмов ЖСК и жилищных сертификатов позволили легализовать схемы ухода от исполнения требований 214-ФЗ. Систему жилищных кооперативов стали применять именно в тот момент, когда государство начало принуждать застройщиков работать в соответствии с 214-ФЗ. Зачастую мы имеем целую пирамиду разных ООО и ЖСК, которые по факту являются аффилированными лицами. По словам Павла Созинова, в законодательстве также нет четко прописанных регламентов работы ЖСК (при этом около 25% строок сегодня ведется посредством этого института), в 214-ФЗ не отражена роль различных посредников, инвесторов. Предложения по созданию фонда взаимного страхования застройщиков, которые обсуждаются в Госдуме, взяты из банковского инструментария и неоднозначны в строительной системе координат.

Регионы надеются на внедрение на уровне федерального законодательства механизма проектного финансирования. Эта схема предусматривает переложение ответственности за расходование средств на плечи банков. «Сбор денежных средств должен производиться на специальный депозит в определенном уполномоченном банке, – объяснил Игорь Войстратенко. – Банк в рамках договора с органами власти и реализующей проект компанией осуществляет поэтапное финансирование строительства из аккумулированных средств участников долевого строительства, при необходимости обеспечивая кредитование проекта».

Однако представители финансовых институтов пока осторожно относятся к предложенному механизму. «На законодательном уровне существует путаница – нет ясности, что такое инвестиционно-строительный процесс, – говорит председатель правления ОАО «Ганзкомбанк» Валерий Субханкулов. – До того момента, пока этой ясности не появится, денежные средства из финансового сектора не потекут в строительство».

Муниципалы тормозят строительство

Антонина Асанова / В Архангельске прошла первая межрегиональная конференция «Развитие жилищного строительства в СЗФО. Проблемы и пути решения». Руководители отраслевых комитетов Северо-Запада раскритиковали последние законодательные инициативы и обсудили проблемы отрасли начистоту.

Фото: Наталья Ефимина



Руководители строительных комитетов Северо-Запада сетовали на противоречивость и непоследовательность законодательства

«Для экономики региона и страны в целом строительная отрасль является одной из основных, и поэтому пути решения проблем, которые мы обсуждаем, имеют не тактическую, а стратегическую ценность», – обратился к участникам конференции губернатор Архангельской области Игорь Орлов. Именно по инициативе его правительства и была организована конференция. В зале присутствовали руководители отраслевых комитетов регионов Северо-Запада, представители бизнеса, а также главы саморегулируемых организаций.

Юрий Курикалов, эксперт аппарата заместителя полномочного представителя Президента РФ в СЗФО, отметил хорошие темпы по вводу жилья в СЗФО в этом году, в отличие от года прошлого. По результатам 9 месяцев 2012 года округ показал рост объема строительства жилья на 3,9%, рассказал господин Курикалов. Это выше, чем в среднем по России. В сумме во всех регионах введено 3,2 млн кв. м. За 3 квартала 2012 года строительные компании выполнили работ на 510 млн

рублей, что выше показателей прошлого года на 5,4%.

Тенденция, актуальная практически для всех регионов Северо-Запада, – рост строительства малоэтажного жилья. В 2011 году в Ленинградской области 52% сданного жилья было малоэтажным, в 2012 году его доля должна достигнуть 65%. В Новгородской области уже 70% жилья строится на землях индивидуального жилищного строительства.

«Самая серьезная проблема, связанная с малоэтажным строительством, – это отсутствие проектов планировки и генпланов поселений, – рассказал председатель Комитета по строительству Ленобласти Николай Крутов. – Более того, с марта 2013 года запрещается выдавать разрешения на строительство в отсутствие схемы развития сельского поселения либо генерального плана». Однако как создавать эти концепции развития, непонятно.

Летом этого года вступили в силу поправки в 131-ФЗ, разделившие полномочия муниципалов. В итоге муниципальные образования, не успевшие подготовить

территориальные схемы, остались без возможности это сделать. «Все полномочия внизу, но денег там нет, у нас кое-какие деньги есть, но полномочий ноль», – описывает ситуацию Николай Крутов.

Именно из-за такого разделения ответственности, нацеленного на снижение числа административных барьеров, и возникли проблемы грубых нарушений градостроительных нормативов в Мурино – сельском поселении на границе Всеволожского района у станции метро «Девятикино».

«В области нет документа, который бы устанавливал порядок разработки и согласования проекта планировки, – объяснил Николай Крутов. – Муниципал первого уровня утверждает проект планировки, выдает градплан, разрешение на строительство и вводит в эксплуатацию. А в проекте планировки ни одного детского садика, ни одной школы, и одно здание стоит поперек областной дороги». Проблемы покупателей квартир 11 жилых домов высотой 23-28 этажей теперь совместными усилиями решают Петербург и Ленобласть.

Директор департамента нормативного обеспечения и развития саморегулирования НОСТРОЙ Леонид Бандорин считает, что необходимо ликвидировать разграничение государственной собственности на землю. Там, где конфликтуют мэры и губернаторы, в строительство не вовлекается ни одного участка.

Одной из самых дискуссионных тем стало создание фондов арендного жилья. По словам президента ЗАО «Национальное агентство развития фондов социального и коммерческого найма» Михаила Грина, это единственная возможность обеспечения населения доступным жильем. Однако, несмотря на представленный им проект строительства микрорайона в Архангельске и презентацию схем его финансирования, руководители отраслевых комитетов к перспективе появления арендного жилья отнеслись настороженно. Чиновники ждут появления четко проработанных механизмов создания арендного жилья на федеральном уровне и примеров реализации таких проектов.

Следующим городом, где продолжится дискуссия участников строительного рынка Северо-Запада, станет Великий Новгород.

Возвращение к плановой экономике

Активной критике руководителей региональных строительных комитетов подверглись ежегодные нормативы Минрегионразвития по вводу жилья. По мнению чиновников, планы сильно завышены и соответствуют темпам строительства в советские времена.

Показатель объема жилья, определенный Минрегионразвития для Новгородской области на 2012 год, составляет 315 тыс.

кв. м. Но, скорее всего, область этот показатель не выполнит, говорит глава Комитета строительства и дорожного хозяйства региона Екатерина Сидельникова. Эти темпы примерно равняются объемам строительства в «хорошие советские времена», они не оправданы, считает она. По словам госпожи Сидельниковой, в регионе, количество жителей которого убывает на 4-5 тыс. человек в год, уже сейчас есть застройщики, которые отка-

зываются вводить в эксплуатацию построенные дома, потому что на недвижимость нет спроса. «В городе Боровичи построено два дома, которые не находят своего применения», – рассказала госпожа Сидельникова. «Показатели ввода жилья нужно рассматривать индивидуально», – рассуждает заместитель министра строительства Республики Карелия Виталий Сергеев. Это негативно сказывается на показателях, по которым деятельность руководства

области оценивают в правительстве и, в свою очередь, не позволяет получать государственные субсидии по ряду жилищных программ.

По словам госпожи Сидельниковой, средняя обеспеченность жителей области жильем – более 28 кв. м на человека, а в некоторых районах области – до 48 кв. м на человека. Такие высокие показатели характерны для всех регионов, где преобладает индивидуальное жилищное строительство.

Самостоятельное аварийное плавание

Антонина Асанова / Согласно поправкам в федеральные законы, обсуждаемые в Госдуме, с 2016 года проблемы расселения аварийного жилья и капитального ремонта ветхого жилья регионы должны будут решать самостоятельно. Однако учитывая объемы ветхого и аварийного фонда, регионы к такому повороту законодательства не готовы. ➔

В 2013-2015 годы регионы Северо-Запада могут рассчитывать на выделение 13,5 млрд рублей средств Фонда содействия реформированию ЖКХ для переселения жителей из аварийного фонда, сообщил директор департамента региональных программ фонда Тамирлан Аджиев. «Лимиты по программам переселения будут распределяться пропорционально объемам аварийного жилищного фонда, переселение из которого не обеспечено финансированием за счет средств бюджета разных уровней», – зачитал господин Аджиев.

Предполагается, что до 31 декабря 2015 года регионы должны будут расселить все дома, признанные аварийными по состоянию на 1 января 2012 года. Кроме федеральных средств субъекты должны будут вложить в эти программы собственные деньги, а также использовать бюджеты региональных систем капитального ремонта, которые начнут формироваться с 2013 года за счет отчислений на капремонт граждан, рассказал Тамирлан Аджиев. В течение следующих трех лет на финансирование создаваемых региональных систем капитального ремонта фонд направит 18 млрд рублей.

Несмотря на обещания господдержки, доклад представителя Фонда ЖКХ не вызвал радости на лицах региональных чиновников.

«Судя по тем цифрам, что вы озвучили, государственное финансирование не позволяет расселить все аварийные дома

до 2015 года, выступил с критикой заммэра по городскому хозяйству Архангельска Александр Цыварев. – Я думаю, что это только одна десятая часть средств, которые требуются Архангельской области».

В ответ Тамирлан Аджиев привел цифры: по данным фонда, в Архангельской области на начало 2012 года насчитывается 267 тыс. кв. м аварийного жилья. «Мы пользуемся теми данными, которые предоставляют регионы», – заявил он.



Тамирлан Аджиев, представитель Фонда ЖКХ, упрекнул регионы в низких темпах расходования средств

Фото: Наталья Египкина

«Но даже в самом Архангельске аварийных домов больше, – ответил Александр Цыварев. – Надо же признаться, что мы всегда сдерживали признание домов аварийными. Потому что как только мы их признаем таковыми, люди сразу идут в суд и признают дом подлежащим расселению. Поэтому по факту эта цифра в разы больше».

«В прошлом году вы вернули в бюджет Фонда порядка 40 млн рублей, – парировал Тамирлан Аджиев. – Я предлагаю вам расходовать хотя бы то, что выделяет фонд».

Точные объемы ветхого и аварийного жилья в большинстве регионов даже не выяснены, заявил о проблеме «двойной статистики» и Юрий Курикалов, эксперт аппарата заместителя полномочного представителя Президента РФ в СЗФО. «В Санкт-Петербурге нам представляют отчеты об очень маленьких

объемах ветхого жилья, но мы знаем, что ветхие здания составляют значительную часть петербургского исторического жилищного фонда», – привел пример эксперт.

Несмотря на это в 2011 году в Северо-Западном федеральном округе количество граждан, переселенных из аварийного жилья, снизилось на 27%. В этом году положение не лучше, заявил Юрий Курикалов. Острее всего среди субъектов Северо-Запада проблема ветшания жилья стоит в трех регионах: Архангельской области, Ненецком автономном округе и Республике Коми. В целом же доля аварийного и ветхого жилья в СЗФО типична для России, рассказал эксперт.

Между тем поправками в федеральные законы, которые сейчас находятся на рассмотрении Госдумы, срок деятельности Фонда ЖКХ продлевается только до 31 декабря 2015 года. Предполагается, что после этого срока проблемы расселения ветхого и аварийного жилья регионы смогут решать самостоятельно.

цифра

125 млрд рублей

направит Фонд ЖКХ на переселение из аварийного фонда в 2013-2015 годы

Игорь Орлов: «Мы не формируем открытые условия рынка в строительной сфере»

На межрегиональной конференции «Развитие жилищного строительства в СЗФО. Проблемы и пути решения» губернатор Архангельской области Игорь Орлов рассказал корреспонденту «Строительного Еженедельника» Антонине Асановой о том, в каком состоянии находится строительная отрасль региона.

– Игорь Анатольевич, на конференции вы говорили о проблеме ветхого и аварийного жилья в Архангельской области как одной из самых острых.

– Расселение ветхого и аварийного жилья – это проблема, которую, безусловно, нужно решать. Но, к сожалению, ситуация сложилась противоречивая. С одной стороны, процесс расселения аварийных домов и капитального ремонта ветхих требует достаточно объемных инвестиций, именно государственных. Мы не можем привлечь частных инвесторов как в остальных сегментах – арендном, коммерческом жилье, потому что по сути дела людям

нужно предоставить жилье взамен ветхого и аварийного бесплатно. С другой стороны, мы не можем остановить процесс роста количества аварийных домов. В итоге муниципальные образования вынуждены сдерживать количество исков о признании домов аварийными. Поэтому существует жилье, официально признанное аварийным, а существует не признанное, но являющееся таковым. И эта проблема остается, мы будем продолжать ее решать, но инструменты, которые у нас есть, к сожалению, связаны с объемом государственных инвестиций.

– При этом представитель Фонда содействия реформированию ЖКХ заявил на конференции, что в прошлом году Архангельская область не израсходовала 40 млн рублей средств, выделенных ей на расселение аварийных домов.

– Не хочется углубляться в причины этого недорасхода. Тогда он был компромиссным решением. Сейчас мы будем стараться по-другому следить за такими проектами.

Сегодня стоит задача прежде всего организовать внутренние процессы в регионе так, чтобы было понятно, какой комплекс работ нужно сделать каждому из нас, от главы поселения до губернатора. С одной стороны, мы должны быть готовы к освоению этих денег, а с другой стороны – организовывать работу так, чтобы эти деньги были потрачены в правильном направлении.

– Какие еще острые проблемы стоят перед строительным комплексом Архангельской области?

– Проблемы классические. Во-первых, это громоздкая и зачастую субъективная разрешительная система. Ее нужно «расширять» и формировать условия для более быстрого получения доступа к земле, к коммуникациям. Второе – это отрасль строительных материалов, которая находится сегодня в сложном положении: она не имеет современных технологий, не имеет современных организационно-технических решений, которые позволяли бы ей быстро ориентировать-

ся на потребности рынка, строительных предприятий. Третье – это уровень квалификации самих предприятий и как причина этого – система подготовки кадров.

– Экс-глава Комитета по строительству Петербурга Вячеслав Семененко не так давно заявил, что бизнес до сих пор работает в реалиях 1990-х годов. В Архангельске такая же проблема?

– Я в значительной степени с ним согласен. Дело в том, что мы не даем бизнесу возможности работать по-другому. Мы не формируем открытые условия рынка в строительной сфере. Она все время как будто в тумане. Можно пойти законным путем, но если не получится – всегда существует обходной, не такой чистый. Если бы инвестор четко представлял, что для того чтобы построить дом, необходимо соблюсти определенное число правил, которые безусловны, и тогда он получит все права, не будет никаких ограничений, тогда рынок был бы прозрачным. А когда мы создаем целый набор



условий, которые позволяют и чиновникам, и контрольным органам какую-то инвариантность решений, риски бизнеса растут в разы. И мы возвращаемся к 1990-м годам из-за не до конца описанных в законодательстве условий инвестирования.

– Как обстоит дело с привлечением инвестиций в область?

– Мы открыты, мы готовы обсуждать любые условия, предпочтения для привлечения инвестиций. Если вы нам предложите инвестора, он от нас нигде не уйдет. И предложения есть, но реальным договоренностям всегда предшествует интимный

цифра

313

тыс. кв. м жилья запланировано ввести в 2012 году в Архангельской области



Алена Шереметьева,
заместитель
главного
редактора газеты
«Строительный
Еженедельник»,
модератор



В поисках альтернативы

Ирина Ахматова / Рынок ипотечного кредитования продолжает расти, но темпы прироста уже не такие впечатляющие, как в прошлом году. К тому же ставки по ипотеке у ряда банков пошли вверх. Перспективы рынка ипотеки и возможности развития альтернативных схем обсудили участники заседания круглого стола «Новые горизонты жилищного кредитования», организованного газетой «Строительный Еженедельник». ➔



Татьяна Хоботова,
начальник отдела
ипотечного
кредитования
филиала
ВТБ24 в Санкт-
Петербурге



Алена Шереметьева:
– Банк ВТБ24 – один из лидеров рынка ипотеки. Как вы оцениваете свои результаты по выдаче ипотеки за минувшие месяцы 2012 года?

Татьяна Хоботова:
– Итоги III квартала на рынке недвижимости весьма неоднозначны. Рынок рос, но не теми темпами, которыми хотелось бы. В части ипотечного кредитования III квартал был не самым бурным, но прогнозируемый на 2012 год 20-30% рост мы все равно превзошли. За 9 месяцев текущего года рынок вырос в 1,5 раза по сравнению с 2011 годом. Темпы продаж у застройщиков, по нашим данным, также не снижались, однако в октябре произошло снижение цен на новостройки. Итоги нашего банка за 9 месяцев года впечатляющие. За этот период мы выдали ипотечных кредитов на общую сумму 9 млрд рублей, что в 1,3 раза больше, чем за весь прошлый год, за III квартал 2012 года было выдано 3 млрд рублей. Что касается структуры кредитов, то за 9 месяцев 2012 года 46% выданной ипотеки – это займы на приобретение строящегося жилья. За III квартал их доля составила более 50%. Таким образом, мы видим явное смещение спроса в сторону первичного рынка. Банк отреагировал на эту тенденцию и провел либерализацию требований к заемщикам. Так, в IV квартале мы снизили размер первоначального взноса для покупки квартир на первичном рынке до 10%. Ранее эта опция была доступна только для вторичного рынка. Также мы снизили требования к высотности, степени готовности дома для аккредитации объектов без предоставления дополнительного обеспечения, то есть только под залог права требования. Все эти меры не отменяют взвешенного отношения к аккредитации застройщиков. Такая возможность есть только у крупных игроков рынка жилищного строительства.

Сегодня есть проблемы с регистрацией договоров долевого участия. Мы считаем перспективной схему проведения ипотечных сделок по аккредитивной форме. Классическая схема выглядит следующим образом: клиент заключает договор долевого участия, кредитный договор, документы подаются на регистрацию, затем регистрируются, после чего деньги переводятся на счет клиента и потом перечисляются застройщику. Этот процесс занимает довольно много времени. Аккредитивная же форма позволит снизить трудозатраты самого заемщика, так как ему придется приходить в банк только один раз, чтобы открыть аккредитив и внести первоначальный взнос, а далее, после регистрации, застройщик сможет сам раскрыть аккредитив и перечислить себе денежные средства. Эта схема будет интересна и банкам, и застройщикам, и заемщикам. Сейчас она находится на стадии согласования.

Алена Шереметьева:
– Планирует ли банк вслед за другими участниками рынка повышать ставки по ипотеке?

Татьяна Хоботова:

– Ставки не повышаются просто так. Их рост связан с экономической ситуацией, тенденциями на рынке и политикой, принятой в банке. Процентные ставки мы пока не повышали. Скорректированы в конце сентября были процентные ставки для займов с первоначальным взносом более 60%. Если раньше для таких займов ставка была очень низкой и составляла порядка 9%, то сейчас она начинается с 10,4%. Пока предпосылки к повышению ставок до конца года в нашем банке нет.

Алена Шереметьева:
– Аналитики предвещают сокращение рынка ипотеки в 2013 году и падение темпов его прироста. Каков ваш прогноз на 2013 год: что будет со ставками и темпами роста ипотечного рынка?

Татьяна Хоботова:
– Рынок ипотеки, конечно, уже не будет расти такими темпами, как в 2011-2012 годах. Мы уже достигли докризисных величин, и бесконечно роста быть не может. По нашим прогнозам, темпы роста будут на уровне 20-30%. Процентная ставка, скорее всего, будет расти. Среднерыночная ставка по ипотечным кредитам может достигнуть 13,3%. Сегодня она находится на уровне 12,3-12,5%.

Алена Шереметьева:
– Участникам рынка зачастую сложно тягаться с такими гигантами, как Сбербанк и ВТБ24. Какие способы привлечения клиентов в таких условиях используют небольшие банки? Каковы результаты по ипотеке у Абсолют Банка за минувшие 9 месяцев?

Екатерина Базилевская:
– В портфеле нашего банка сейчас более 3 тыс. кредитов на сумму более 6 млрд рублей. Темпы прироста нашего ипотечного портфеля в этом году сопоставимы с показателями прошлого года. В I и II кварталах был рост, в III, как и у всех, – спад, в IV квартале в октябре за счет введения новых программ мы вразрез с рынком понизили ставки, чтобы компенсировать снижение роста, которое наблюдалось в III квартале. Мы рассматриваем каждую заявку в индивидуальном порядке, размер первоначального взноса у нас начинается с 12%, к тому же мы учитываем все формы дохода. Процент одобрения по ипотечным кредитам у нас очень высокий – более 50%. Что касается прогнозов по ипотечным ставкам, то они, конечно, будут следовать за рынком. Если будут повышаться ставки по вкладам, то вырастут и ставки по кредитам. Мы учитываем фактор платежеспособности нашего населения, то возможностей для роста осталось не так много. Ипотечные ставки выше 13-14% не интересны нашему населению. Если не будет проблем с ликвидностью, то ипотечные кредиты будут продолжать пользоваться спросом.

Алена Шереметьева:

– Банк БФА вышел на рынок ипотеки сравнительно недавно. Каким образом вы намерены отвоевывать свою долю? Эксперты между тем заявляют, что спрос на ипотеку близок к насыщению.

Наталья Гончаренко:
– Банк БФА – прежде всего банк для корпоративных клиентов. И когда мы запускали ипотеку, то это был проект для наших корпоративных клиентов. Мы хотели предложить дополнительную услугу для строительных компаний, которые у нас кредитуются. Сейчас в банке переходный период – рассматриваются серьезные планы по развитию розницы, и в зависимости от того, какое решение примут, будет строиться стратегия. Остановившись на тех проектах, которые у нас есть, банк не собирается. Хотя, к примеру, наше сотрудничество с компанией «Леонтьевский мыс» очень успешно. Это был нестандартный выход на ипотечный рынок, ведь стереотипно считается, что для приобретения элитного жилья ипотека не пользуется спросом. Тем не менее мы отмечаем довольно значительный рост обращений за ипотекой на элитную недвижимость. Такие клиенты, как правило, не желают вынимать деньги из бизнеса, и им удобнее воспользоваться услугами банка и взять ипотеку. Мы активно выходим на этот рынок и разработали программу аккредитации застройщиков. Безусловно, отвоевывать долю очень нелегко, так как рынок серьезно поделен между банками. Однако у нас есть свои возможности: наш головной офис находится в Петербурге, и поэтому нам просто принимать серьезные решения. Мы будем стараться брать гибкостью и нестандартными подходами. К примеру, предоставлять возможность аккредитации застройщикам на более интересных для них условиях.

Алена Шереметьева:
– На гребне приближающей второй волны кризиса эксперты говорят о том, что рассрочка как антикризисный инструмент снова может вернуться на рынок. Чувствует ли Компания Л1 повышение интереса к рассрочкам, какие ее варианты вы предлагаете и каковы, на ваш взгляд, перспективы этого инструмента?

Надежда Калашникова:
– Конечно, правильное, когда сапожник тачает сапожник. Мы не хотели бы нагружать себя не свойственными застройщику функциями. Рассрочка – это действительно вынужденная мера, на которую застройщики пошли в период кризиса, для того чтобы поддержать своих покупателей. На сегодняшний день у нас есть рассрочка до 2018 года, но нам не хотелось бы развивать этот инструмент, так как наша задача – строить. Мы очень надеемся, что банки разработают схемы, которые будут удобны нашим клиентам даже в кризисные периоды.



Екатерина Базилевская,
руководитель центра
ипотечного кредитования
ЗАО ФАКБ
«Абсолют Банк»



Мария Иванова,
директор
департамента
ипотечного
кредитования
АН Home estate



Наталья Зуева,
начальник отдела
ипотечных
продаж компании
«ЮИТ Санкт-
Петербург»



Наталья Гончаренко,
руководитель
управления
ипотечного
кредитования
банка БФА





Ольга Семенова-Тян-Шанская,
директор
по продажам
и маркетингу ЗАО
«Лемминкяйнен
Рус»



Сергей Гребенюк,
руководитель
департамента
ипотеки ООО
«НДВ СПб»



**Надежда
Калашникова,**
директор
по развитию
Компании Л1



Андрей Останин,
директор
управления по
привлечению
инвестиций
холдинга RBI



Алена Шереметьева:
– Для того чтобы увидеть картину по рынку в целом, я бы хотела обратиться с вопросом к нашим экспертам из агентств недвижимости. Какую долю в структуре сделок занимают ипотека и рассрочка? Какова динамика спроса на эти продукты?

Мария Иванова:
– Согласно данным статистики по нашему агентству, 20% сделок приходится на рассрочку, а 80% – на ипотеку. Рассрочка из-за ограниченного срока действия изначально рассчитана на тех, кто планирует продать старую квартиру и купить новую. Ипотека – более универсальный продукт, и мы считаем, что, даже несмотря на негативные прогнозы, она будет развиваться.

Сергей Гребенюк:
– По нашим данным, каждая третья сделка, которая совершается на рынке недвижимости Петербурга, ипотечная. Что касается ставок, то многие банки с иностранным капиталом подняли их незначительно и только на комбинированные программы, где ставка фиксируется на первые 3-5-7 лет. Это связано с рискованными ожиданиями. Что касается альтернативы ипотеке, то я считаю, что такие инструменты есть, они находятся на поверхности, и их надо просто грамотно использовать. К примеру, можно воспользоваться таким инструментом, как ипотека под залог имеющейся недвижимости, схемой «из рассрочки в ипотеку», когда ряд застройщиков предоставляют рассрочку маленькими платежами по 30-50 тыс. рублей до сдачи дома в эксплуатацию, а потом должник закрывает сделку ипотекой на оставшуюся стоимость квартиры. В таком случае покупатель может выиграть за счет роста цен на недвижимость и более низкой ставки по ипотеке на квартиру в готовом доме. Помимо ипотеки и рассрочки можно использовать такой инструмент как налоговый вычет. Играя на этих финансовых инструментах, можно даже довольно крупный кредит погасить лет за семь.

Надежда Калашникова:
– Если речь идет о первичном рынке, то не будем забывать, что это рынок инвестиций. Это, как правило, вложение свободных средств, а если 90% от стоимости квартиры брать в ипотеку, то это не инвестиция, а авантюра. Покупателям необходимо более взвешенно подходить к выбору финансовых инструментов для приобретения недвижимости.

Алена Шереметьева:
– Чувствует ли повышение спроса на программы рассрочек холдинг RBI? Какие еще схемы приобретения жилья предлагаете вы?

Андрей Останин:
– Мы наблюдаем уменьшение доли продаж в ипотеку. Если в прошлом году эта доля приближалась к 50%, то в этом году она составляет около 40%. Остальные 60% делятся следующим образом: порядка 25-30% – это рассрочки, и интерес к ним стабилен, далее идут сделки со 100%-й оплатой, и порядка 10% – это прочие сделки. В эти 10%, в частности, входит схема покупки жилья в зачет имеющейся недвижимости. Этот инструмент появился несколько лет назад, и рынок сначала

отнесся к ней скептически, но мы уверены, что доля продаж по этой схеме будет расти. Задача застройщиков, которые хотят быть успешными, – разрабатывать программы, удобные для клиентов. Мы считаем, что будущее за индивидуальным подходом к каждому клиенту. Рассрочка – это не панацея. Мы прогнозируем, что доля ипотеки в следующем году сохранится, а доля сделок с использованием других схем оплаты будет расти.

Алена Шереметьева:
– Хотелось бы услышать мнение наших скандинавских коллег. Каково соотношение рассрочки и ипотеки в структуре ваших продаж? Какие альтернативные ипотеке инструменты используются в регионах присутствия вашей компании?

Наталья Зуева:
– Мне кажется, что на сегодняшний день альтернативы ипотеке нет. Не все клиенты могут позволить себе рассрочку, так как у большинства из них короткий срок – около трех лет. Далеко не у всех покупателей есть собственное жилье, которое они могут продать. Поэтому ипотека занимает большой объем в структуре наших продаж. В этом году ее доля составляет порядка 30%, доля рассрочек – тоже порядка 30%.

По мере того как дом движется к завершению, интерес к рассрочке падает, а к ипотеке возрастает

Ипотека, безусловно, выгодна застройщикам, так как они сразу же получают 100% стоимости квартиры. По сравнению с прошлым годом мы наблюдаем снижение доли ипотеки (в процентном соотношении, но не в количественном, так как в целом наблюдается рост объема продаж) и рост доли рассрочек. Это связано с тем, что банки в течение года поднимали ставки по ипотеке, и не всем клиентам стало удобно ее брать. К тому же в этом году у нас вышло на рынок несколько новых объектов, по которым действуют длительные рассрочки. Что касается финского опыта, то там большинство сделок проходит с привлечением ипотеки или рассрочки. Там работает схема альфа-кредитования, по которой застройщик берет большой кредит на дом и распределяет его между своими покупателями, проверяя их платежеспособность. Срок такого кредита может доходить до 22 лет. При этом первый взнос может быть всего 15%, следующий 15%-й взнос клиент вносит к окончанию строительства, остальные 70% клиент может выплачивать в любой срок до 22 лет. Ставка по такому кредиту плавающая и на данный момент составляет 1,5%.

Ольга Семенова-Тян-Шанская:
– Доля ипотеки на наших объектах не превышала 40%, велика доля 100%-х оплат, а доля рассрочек минимальная. Начальный этап строительства – самый сложный для застройщика в части реализации квартир с привлечением ипотеки. Продажи по договорам уже начались, а банки между тем требуют определенную степень готовности дома. По мере того как дом движется к завершению, интерес к рассрочке падает, а к ипотеке возрастает.

Рассрочка более востребована на ранних этапах строительства, когда период ее уплаты максимальный, соответственно, и меньше ежемесячные взносы. Однако рассрочку все же нельзя считать альтернативой ипотеке. На своих объектах мы прогнозируем такое соотношение: 40% – ипотека, 40% – 100%-я оплата, 20% – рассрочки.

Алена Шереметьева:
– Ипотека – это понятный покупателю инструмент, защищенный законом. Как потребителю не перепутать альтернативные инструменты с полукриминальными серыми схемами?

Мария Иванова:
– Жилищный строительный кооператив, на первый взгляд, кажется привлекательной схемой. Здесь отсутствуют требования к заемщикам, и для вступления нужна небольшая сумма и паспорт. Минусы этой схемы в следующем: пока не будет выплачено 50% стоимости покупаемой квартиры, клиент не может пользоваться этим жильем. Собственность можно оформить только после погашения всей суммы. Я считаю, здесь заложены очень высокие риски, и связываться с такой схемой не стоит.

Сергей Гребенюк:
– Что касается жилищных накопительных кооперативов, то я тоже считаю, что это своего рода обман. За прошлый месяц к нам обратились три человека, которые забрали оттуда деньги и взяли ипотеку. Для того чтобы не быть обманутыми, нужно самостоятельно изучать юридическую правовую базу и обращаться в профессиональное агентство недвижимости.

Алена Шереметьева:
– Доля дефолтных ипотечных кредитов у банков невелика. Какова доля так называемых дефолтных рассрочек?

Надежда Калашникова:
– Доля таких рассрочек у нас невелика. Мы стремимся дать каждому клиенту возможность найти выход из затруднительной ситуации, пересматриваем график и размеры платежей.

Андрей Останин:
– Нам удается достичь договоренностей с каждым клиентом, у которого возникают проблемы с погашением рассрочек.

Наталья Зуева:
– В некоторых случаях клиент может на остаток рассрочки, который ему тяжело выплачивать, взять ипотеку. Мы наблюдаем повышение интереса клиентов к приобретению квартир в строящихся домах. В связи с этим мы обратились к тем нашим банкам-партнерам, которые требуют для запуска ипотеки достижения определенной стадии готовности дома, с просьбой аккредитовать наши объекты с нуля. Ряд одобренных мы уже получили, и это хороший знак.

Ольга Семенова-Тян-Шанская:
– С дефолтными рассрочками работать сложно, но, к счастью, их мало. Если застройщик работает по договорам долевого участия, то ситуация с рассрочками складывается непростая, потому что такой договор требует зафиксировать дату передачи квартиры. Застройщик в силу 214-ФЗ очень ограничен в свободе по предложению рассрочек. Кроме того, мы еще вынуждены заканчивать оформление этих договоров в связи с непростой ситуацией в Росреестре, где регистрация может занимать 1,5-2 месяца. За некоторое время до того, как дом введен в эксплуатацию, договор долевого участия исчерпывает себя, и в действие вступает предварительный договор купли-продажи, по которому давать рассрочку проще, потому что на человека, который перестает платить, вы просто не будете оформлять собственность. В ситуации договора долевого участия власть застройщика над этим имуществом гораздо более уязвима.

Алена Шереметьева:
– Возможно ли на фоне растущих у некоторых банков ипотечных ставок появление инструментов, привлекающих заемщиков?

Екатерина Базилевская:
– Если банки повышают ставки по ипотеке, значит, для этого есть предпосылки, и риски для банков повышаются. Соответственно, банки будут синхронно повышать не только ставки, но и ужесточать требования к заемщикам.

Татьяна Хоботова:
– Необходим индивидуальный подход к заемщикам и покупателям квартир. Возможен переход от рассрочки к ипотеке еще на стадии строительства дома, погашение кредита материнским капиталом, налоговыми вычетами, которые можно оформить при покупке квартиры и при уплате процентов по ипотеке. У нас есть продукты, которые могут помочь и собственникам бизнеса. К примеру, программа «Победа над формальностями». При наличии первоначального взноса в размере не менее 35% заемщик указывает свой уровень дохода, и мы ему верим. В следующем году конкуренция между банками обострится, поэтому индивидуальный подход будет превалировать.

Наталья Горчаренко:
– Есть хорошая инициатива АИЖК по страхованию ответственности заемщика, и если она разовьется, то возможно снижение первоначального взноса до нуля. Сегодня этот сегмент страхования не очень развит, и у банков пока нет доверия к нему. Инициатива АИЖК состоит в том, чтобы переложить часть рисков с банков на страховые компании, за счет чего банки смогут сильно не завышать ставки при маленьком первоначальном взносе. Вопрос в том, какая судьба ждет эту инициативу, найдет ли она поддержку законодательных органов и страховых компаний.



НОВОСТИ

→ Как сообщает директор департамента мониторинга и взаимодействия с органами государственного надзора НОСТРОЙ Валерий Ревинский, его департамент провел первые 100 добровольных аудитов в 95 СРО – членах Национального объединения строителей. Некоторые СРО прошли добровольный аудит уже по два раза.

Напомним, что данная процедура является полностью добровольной, осуществляется сотрудниками департамента исключительно по заявке СРО, а результаты такого аудита полностью передаются в распоряжение СРО и нигде не публикуются. Несколько интересных цифр. Самый большой процент СРО, прошедших добровольный аудит, в Сибирском и Северо-Кавказском федеральных округах – по 75%. На втором месте – Приволжский федеральный округ – 68% СРО, на третьем – Южный федеральный округ – 65%. К сожалению, последнее место в этом списке занимает Санкт-Петербург – всего 3% СРО прошли добровольный аудит НОСТРОЙ. И это очень хорошо согласуется с тем фактом, что именно в Санкт-Петербурге более всего саморегулируемых организаций, отвечающих признакам «коммерциализованного» СРО. На «почетном» предпоследнем месте – Северо-Западный федеральный округ – 15%. Москва едва перевалила за четверть – 26%. Рядом с ней Центральный федеральный округ – 29%. Уральский и Дальневосточный округа в середине – 54 и 55% соответственно.

→ Рабочая группа по развитию строительной отрасли в Санкт-Петербурге поддержала применение стандартов НОСТРОЙ. Ранее Национальное объединение строителей и Комитет по строительству Санкт-Петербурга подписали Соглашение о взаимодействии и сотрудничестве при разработке нормативно-технической документации в области градостроительства и внедрению стандартов НОСТРОЙ в практику строительных предприятий Санкт-Петербурга. В итоге более 55% СРО города приняли стандарты НОСТРОЙ или подтвердили, что рассмотрят этот вопрос на очередных собраниях в 2012 году. Первые три стандарта НОСТРОЙ по освоению подземного пространства проходят процедуры, необходимые для принятия их в качестве региональных методических документов по строительству Санкт-Петербурга.

НОСТРОЙ обсудил уменьшение административных барьеров

Екатерина Костина / На заседании Комитета по гражданскому и жилищному строительству Национального объединения строителей предметом обсуждения стали вопросы, связанные с уменьшением административных процедур при реализации инвестиционных проектов, а также проблемы повышения качества строительных материалов. ↗

Максим Шубарев, председатель Комитета по гражданскому и жилищному строительству НОСТРОЙ, напомнил, что в начале 2012 года Национальным объединением строителей был проведен мониторинг и оценка административных барьеров в 43 российских городах на примере строительства многоквартирных домов. Исследователями было выявлено более 200 разновидностей административных процедур, при этом их перечень в различных городах существенно отличался. Результаты исследований были представлены правительству Российской Федерации.

Строительное сообщество готово идти навстречу государству в вопросе развития социальной инфраструктуры, но на условиях сотрудничества, а не обязательств

На протяжении первого полугодия 2012 года правительство России совместно с НОСТРОЙ провело ряд мероприятий, направленных на ускорение реализации комплекса мер, которые позволят снизить уровень административных барьеров в отрасли. Итогом такой работы стало создание «дорожной карты» «Улучшение предпринимательского климата в сфере строительства».

Комитету по гражданскому и жилищному строительству НОСТРОЙ была поставлена задача проанализировать и доработать перечень установленных на федеральном уровне административных процедур в сфере жилищного строительства, который станет неотъемлемой частью «дорожной карты».

На заседании в рамках обсуждения данного вопроса члены комитета приняли решение рекомендовать представителям регионов провести анализ нормативных актов, устанавливающих сроки прохождения и количество административных процедур с учетом специфики работы, и предпринять меры по их сокращению. Также была выдвинута инициатива предложить НОСТРОЙ разработать механизм, позволяющий отслеживать введение субъектами Российской Федерации и муниципальными

образованиями дополнительных административных процедур.

Кроме того, участники встречи обратили особое внимание на то, что необходимо развивать негосударственную строительную экспертизу, которая будет способствовать сокращению сроков прохождения административных процедур. По мнению специалистов, необходимо сократить срок получения заключения экспертизы проектной документации и инженерных изысканий до 25 дней.

При обсуждении вопроса повышения качества строительных материалов

объемов строительства. Со своей стороны, строительное сообщество готово идти навстречу государству в вопросе развития социальной инфраструктуры, но на условиях сотрудничества, а не обязательств.

Комитет по гражданскому и жилищному строительству также рассмотрел проект Федерального закона «О внесении изменений в Градостроительный кодекс РФ и Кодекс РФ об административных правонарушениях». Принятие закона в существующей редакции приведет к увеличению сроков получения разрешения на строительство по сравнению с имеющейся системой. В настоящее время максимальный срок получения разрешения на строительство составляет 10 рабочих дней, в то время как в проекте закона срок увеличивается до 30 дней. Участники заседания приняли решение поддержать реализацию законопроекта в части ввода уведомительного порядка начала строительства, реконструкции объектов капитального строительства при условии внесения в текст проекта поправок, сохраняющих действующие сроки получения разрешения на строительство. Кроме того, необходимо определить правила направления уведомления о начале строительства путем личной подачи в уполномоченный орган с получением входящего номера. Также предлагается установить процедуру возврата уведомления в случае несоответствия уведомления и/или приложенного пакета документов требованиям законодательства. Специалисты считают, что данные изменения позволят повысить эффективность подготовленного проекта закона, а также сократить сроки начала строительства, реконструкции объекта капитального строительства и избежать проблем, связанных с задержками при доставке почтовой корреспонденции.

цифра

25 дней,

по мнению специалистов, должен составлять срок получения заключения экспертизы проектной документации и инженерных изысканий

Петербургский строительный центр и Рабочая группа по качеству строительства при Координационном совете по развитию саморегулирования в строительной отрасли СЗОО приглашают Производителей и поставщиков строительных материалов и технологий к участию во втором выпуске

Каталога-картотеки технических решений «СтройФайл»

Каждый участник Каталога-картотеки получает:

- 100%-ное адресное попадание информации к архитекторам, проектировщикам и строителям
- Размещение информации в соответствии с рубрикаторм и наличие тематического каталога
- Бесплатную публикацию в Интернет-ресурсе «СтройФайл» на сайте www.infstroy.ru

«СтройФайл» — лучший способ продвижения продукции на строительном рынке!

СПРАВКИ ПО ТЕЛЕФОНАМ:
www.infstroy.ru 324-99-97, 496-52-25

СТРОИТЕЛЬНЫЙ
ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

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

03.12.2012 Спецвыпуск к Съезду строителей Карта района: Василеостровский район Реставрация Технологии и материалы: Рынок ЖБИ	10.12.2012 Приложение «Финансы и страхование» Технологии и материалы: Товарный бетон	17.12.2012 Приложение «Энергетика и инженерная инфраструктура»
---	--	---

РЕКЛАМА

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



интервью

Елена Дунаева: «Для работодателей, которые используют рабочую силу нелегально, предусматривается ужесточение наказания»

В июне этого года Владимир Путин утвердил концепцию миграционной политики России на период до 2025 года, призванную сделать процесс привлечения иностранной рабочей силы максимально управляемым.

Как изменится практика привлечения зарубежных работников, корреспонденту «Строительного Еженедельника» Антонине Асановой рассказала начальник Управления федеральной миграционной службы по Петербургу и Ленинградской области Елена Дунаева. ➔

– Как изменился вектор миграционной политики с принятием концепции?

– На первое место принятой концепцией поставлен вопрос безопасности граждан Российской Федерации и создания для них приоритетных условий трудоустройства. Например, предусматривается целый комплекс мероприятий для развития внутренней трудовой миграции. Именно на нее должен быть направлен ориентир миграционной политики. И только если мы не можем заполнить открытые вакансии с помощью наших граждан, нужно будет привлекать иностранцев. Для выстраивания такой системы приоритетов потребуются большая работа, потому что сегодня у нас не выстроена необходимая инфраструктура: нет общежитий, городков для проживания работников из других регионов. В результате часто мигранты даже при наличии всех разрешительных документов живут в антисанитарных условиях, в расселенных домах. Кроме того, и работодатель сейчас ориентируется на иностранцев – граждане России не согласятся жить в тех условиях, в которых живут иностранные граждане. Также сегодня мы говорим о необходимости знания мигрантами русского языка, о наличии квалификационных требований для привлекаемых работников – все должно рассматриваться в совокупности.



– Концепция предполагает и существенное ужесточение санкций к нарушителям закона. Какие именно будут приняты?

– Мы должны выработать комплекс мероприятий для того, чтобы закон четко соблюдался всеми участниками процесса, и предусмотреть жесткие санкции, чтобы у остальных искушения нарушать закон не возникало. Например, два года назад мы начали практику направления в правоохранительные органы материалов на российских граждан, организующих действия по массовой постановке иностранцев на учет. Постепенно нам удалось убедить прокуратуру в том, что в ответ на эти действия нужно возбуждать дела по 322-й статье Уголовного кодекса «Организация нелегальной миграции» (сегодня эта статья предусматривает штраф или уголовное заключение до 5 лет – ред.). Потому что мы уверены, что не может иностранный гражданин длительное время находиться в чужом государстве без законных оснований, если ему кто-то не позволяет это делать и не создает для этого условия. Когда находятся недобросовестные юридические и физические лица, которые дают даже небольшой источник дохода, происходит нарушение законодательства. Поэтому кон-

цепцией предусматривается ужесточение наказания, в том числе увеличение сроков заключения для работодателей, которые используют рабочую силу нелегально.

– Сократится ли в соответствии с ужесточением политики квота на привлечение иностранных работников в следующем году?

– Пока еще миграционная квота для Петербурга не утверждена Правительством Российской Федерации, поэтому определенно об этом говорить рано. Вообще же мы можем определить квоту «ноль», от этого ничего не поменяется. Сегодня квотный механизм требует доработки, пересмотра подходов. Например, законодатель определил такой порядок, что даже если работодатель, заинтересованный в привлечении иностранной рабочей силы, участвует в квотной кампании в соответствии со всеми нормами, их заявки проходят процедуру согласования, это совсем не означает, что они смогут потом необходимых работников получить. Потому как мы выдаем разрешение на работу в зависимости от размера квоты для субъекта, без привязки к компании, для которой эта квота изначально выделялась. И периодически возникает ситуация, когда еще до окончания года по той или иной профессии квота оказывается исчерпанной. Например, в этом

году это произошло с водителями. Близка к исчерпанию квота на подсобных рабочих. Это те категории работников, которые выбираются очень быстро.

– Какие категории работников, наоборот, не выбираются?

– В первую очередь это категории квалифицированных специалистов. Как правило, у мигрантов из стран СНГ нет нужных документов для того, чтобы подтвердить свою профессию, а большинство приезжающих иностранных граждан и вовсе не имеют квалификации. Например, в прошлом году у нас было зарегистрировано порядка 600 высококвалифицированных специалистов – это управляющие, генеральные директора, врачи, преподаватели, актеры, спортсмены из Германии, США, Финляндии. А порядка 90% мигрантов приезжают из стран СНГ.

– В июне Владимир Путин заявил о том, что миграционное законодательство должно обсуждаться с национальными диаспорами и общественностью. Как вы сотрудничаете с представителями национальных диаспор?

– Диаспора – это объединение российских граждан по принципу национальной общности. Изначально члены диаспор не

ориентированы на работу с иностранцами. Но, к сожалению, приезжающие потоки мигрантов «замкнуть» больше не на кого – иностранные граждане не очень охотно идут в государственные органы даже в случае возникновения криминальных происшествий, а к тем людям, которые говорят с ними на одном языке, они идти готовы. Поэтому мы ориентируем представителей национальных диаспор на общую работу. Хотелось бы, чтобы они использовали свое влияние на формирование правового, культурного сознания соотечественников, предоставляли им информацию, давали понимание, в каком обществе они оказались. Единственное, против чего я выступаю, – диаспоры не должны занимать позицию третейского судьи, использовать те механизмы, которые мы даем, для организации работы соотечественников, вмешиваться в конфликты между работодателями и работниками, между группами мигрантов разных национальностей. Тогда эти конфликты начинают решаться уже незаконным путем. Мы, как и другие государственные органы, стараемся регулировать эти процессы. В частности, недавно губернатор Петербурга проводил встречу с представителями диаспор.

– Не так давно работу ФГУП «Паспортно-визовый сервис» и Единого центра документов в прессе активно критиковали.

– Сегодня многие забыли, как происходила работа с иностранными гражданами несколько лет назад, насколько нам удалось упорядочить процесс работы с документами, сделать его прозрачнее с точки зрения последовательности действий гражданина. А прозрачность не всем нравится. Принимать и оформлять документы для иностранных граждан может только сотрудник ФМС, а их число ограничено. И сегодня работа юридических лиц, которые оказывают не посреднические, а сопутствующие услуги, – это единственный инструмент повышения эффективности работы наших сотрудников. На принятие заранее сформированного и подготовленного пакета документов у сотрудников уходит две минуты, а на работу с иностранцем, который практически не говорит по-русски, в индивидуальном порядке – 15-30 минут. К тому же есть понятие коррупционных рисков, мы от них никуда не уйдем. Поэтому нам необходимо создать такие условия, чтобы эти риски минимизировать. Я не стою на позиции бизнеса. Для меня важно, чтобы те граждане, которым нужно получить документы, получали их законным способом. И получили содействие в рамках закона.

персонал

Пройти дресс-код

Андрей Семериков / В компаниях, работающих на рынке недвижимости Петербурга, дресс-код является неотъемлемой частью корпоративной культуры. Как правило, соблюдать его обязывают сотрудников, которые представляют компанию во внешней среде. ➔

«В нашей компании дресс-код действует в двух отделах – в департаменте продаж строящегося жилья и в управлении по развитию проектов. Сотрудники данных подразделений – это лицо компании, это позиционирование ее во внешней среде. Именно поэтому наш дресс-код по отношению к специалистам указанных подразделений достаточно жесткий. Он касается и цвета одежды, и стиля, и использования различных аксессуаров. Более того, у нас есть отдельные летний, отдельно зимний дресс-коды, а также есть форма одежды, допустимая во free-day. Таковым у нас является день перед каким-либо корпоративным мероприятием, которые проходят регулярно, поэтому free-day потребовал принятия отдельного дресс-кода», – делится Анна Корнилова, руководитель отдела персонала ООО «ЦРП «Петербургская недвижимость».

Присутствует дресс-код и в компании ASTERA. «Наши консультанты представляют интересы крупных компаний и не могут себе позволить появиться на встрече или переговорах не в деловом костюме. Произвести впечатление компетентного специалиста сотрудник, одетый некорректно, не может. Тем не менее правила компании в меру демократичны. Строгие ограничения налагаются только на стиль casual и ношение джинсовой одежды. В остальном сотрудники стараются придерживаться делового стиля, соблюдать подходящую для работы цветовую гамму. Не приветствуется образ «симпатичной девушки» или «симпатичного парня», слишком яркие цвета лака для ногтей, чрезмерное использование бижутерии и аксессуаров», – отмечает Анастасия Полевая, директор отдела персонала ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate.

Оюлия Маевская, директор по персоналу холдинга RBI, говорит, что в холдинг разработан сборник внутренних правил, где прописаны в том числе и требования к внешнему виду сотрудников. «В целом это документ общего характера, устанавливаю-



Фото: Никита Винонов



В большинстве случаев требования к внешнему виду сотрудников сводятся лишь к отсутствию неформальных причесок, пирсинга на лице и татуировок, которые невозможно скрыть под одеждой

щий на четыре дня в неделю требования по деловому стилю в одежде и внешнем виде сотрудников. В пятницу у нас разрешен более свободный casual стиль, допускающий джинсы, при условии что у сотрудника нет в этот день встреч и переговоров с внешними партнерами. Полноценный дресс-код существует для сотрудников управления продаж. Там прописано все – от стиля деловой одежды (фасон, цвета) до обуви и аксессуаров. Есть во внутренних требованиях к внешнему виду и описание идеального варианта стиля одежды и четко указано, что недопустимо», – поясняет госпожа Маевская.

Алексей Устинов, директор по персоналу и корпоративным вопросам компании «ЮИТ Санкт-Петербург», говорит, что описанного в виде регламента и введенного приказа дресс-кода в компании нет. «Вместе с тем сложились определенные правила, что надевать на внешние встречи или при общении с клиентами компании, а что позволительно надевать «у себя дома», когда

таких встреч нет. И эта информация легко считывается «новичками» и поддерживается на неформальном уровне. Есть в компании и свои полярности, например на одном полюсе будут IT-специалисты, а на другом – сотрудники отдела продаж, и все понимают, почему», – говорит господин Устинов.

Негласного дресс-кода придерживаются и в компании Colliers International Санкт-Петербург. «Политика нашей компании такова, что мы предоставляем свободу действий каждому специалисту, это распространяется и на стиль одежды. Обычно сотрудники сами определяют, как именно им одеваться. Например, если представителю департамента индустриальной недвижимости предстоит в этот день выезд на объект – склад или производство, – вполне логично, что им будет выбран комфортный стиль одежды, приближенный к спортивному. Или наоборот, если назначена встреча в офисе с клиентом, то все понимают необходимость делового костюма, ведь «по

МНЕНИЕ



Ольга Шматко,
руководитель пресс-службы HeadHunter по СЗФО:

– В строительной отрасли дресс-код существует в основном в девелоперских, управляющих и инвестиционных компаниях, чьи сотрудники постоянно участвуют в переговорах на уровне первых лиц, контактируют с государственными органами, банкирами, инвесторами, заказчиками и т. д. Безусловно, дресс-код соблюдается и в других компаниях, но в основном на руководящих позициях, где это обусловлено не столько корпоративным требованием, сколько необходимостью соблюдать деловой этикет. Впрочем, и для топ-менеджеров, как правило, бывает предусмотрен «пятничный стиль», когда можно позволить себе некоторые вольности, например рубашку поло вместо классической сорочки или джемпер вместо пиджака.

одежде встречают». Некоторые сотрудники обеспечивают себе возможность переодеться прямо в офисе, оставляя в гардеробе одежду для разных случаев – кто-то джинсы, кто-то, наоборот, деловой костюм, кто-то балетки и кроссовки или туфли на высоких каблуках», – рассказывает Екатерина Аридова, директор по персоналу и административным вопросам компании Colliers International Санкт-Петербург.

Вера Соснина, менеджер по персоналу АРИН, говорит, что как женщинам, так и мужчинам в компании советуют одеваться в стиле smart casual. В целом же одежда не должна быть слишком неформальной, открытой, вызывающей, считает госпожа Соснина.

По данным опроса, проведенного на портале hh.ru, в большинстве случаев требования к внешнему виду сотрудников сводятся лишь к отсутствию неформальных причесок, пирсинга на лице и татуировок, которые невозможно скрыть под одеждой.

Проводить «по одежке»

Андрей Семериков / Специалисты по работе с персоналом считают, что наличие дресс-кода влияет как на формирование корпоративной культуры, так и на эффективность работы сотрудников, поэтому с нерадивыми работниками компании готовы расстаться.

По данным опроса, проведенного на портале hh.ru, соблюдение корпоративного этикета требует от работодателя определенных денежных затрат, а также затрат сил и времени. К тому же существует определенная опасность излишней бюрократизации компании. Однако отсутствие дресс-кода может привести к слишком расслабленной обстановке в компании.

«На собеседовании при приеме на работу мы всегда ставим в известность будущих сотрудников отдела продаж о наличии дресс-кода и его обязательном соблюдении. Все его требования вывешены на доску и вынесены в отдельную презентацию. До того как сотрудник в сфере продаж начинает работу, он проходит месячное обучение. Именно в этот период он должен понять, зачем необходим дресс-код и как важно его соблюдение. Если за это время у будущего сотрудника не находится должного понимания важности соблюдения требований относительно внешнего вида, то, скорее всего, с таким человеком нам не по пути, так как если он не готов принять наши корпоративные

ценности, то вряд ли и в дальнейшем он будет соблюдать интересы компании», – говорит Анна Корнилова. «Стиль одежды – это, безусловно, часть корпоративной культуры, независимо от того, будет она описана в виде регламента или соблюдаться негласно, и поэтому может работать на организацию или против нее. Если для офиса стиль одежды – вопрос предпочтений и взаимоотношений индивидуальностей, то для стройплощадок это вопрос безопасности и порядка. И не важно, пришел ли сотрудник на 5 минут из офиса или он там постоянно работает. Безопасность, прежде всего, – это защитная обувь, удобная и яркая фирменная спецодежда, средства индивидуальной защиты. Это

также часть нашей культуры – «наших» на стройке легко отличить от подрядчиков по особой добротности спецодежды и фирменному стилю», – отмечает Алексей Устинов. «Контроль за соблюдением дресс-кода у нас осуществляет отдел персонала. В удаленные офисы (а их у нас несколько) мы выезжаем на проверку. И если мы видим, что кто-то из сотрудников нарушает дресс-код, он отправляется домой переодеться. А его непосредственный руководитель получает предупреждение. Если же и это не помогает, и происходит повторное нарушение, то в таком случае на руководителя налагается в том числе и денежное взыскание как на того, кто не смог обеспечить порядок в вверенном

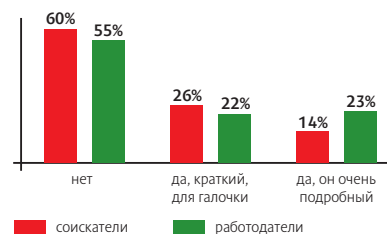
ему отделе. Безусловно, есть в нашей компании определенные подразделения, которые не взаимодействуют с клиентами, например бухгалтерия, отдел рекламы и др. Они не обязаны соблюдать дресс-код», – рассказывает госпожа Корнилова.

По данным опроса, проведенного на портале hh.ru, около 30% компаний пытаются изба-

виться от кандидатов с неформальной внешностью еще на этапе собеседования. При этом почти половина опрошенных работодателей готовы мириться с такими сотрудниками, если они действительно важны для бизнеса. Лишь 12% расстанутся с работником, если его внешний вид не соответствует правилам, вне зависимости от его заслуг.



Есть ли у вас свод правил по внешнему виду и стилю?



Источник: HeadHunter

Выходное пособие

С неба на землю

Антонина Асанова / Владельцы строительных компаний при заключении контрактов с топ-менеджерами все чаще подписывают соглашения о «золотых парашютах» – компенсационных выплатах при увольнении. Однако заключить такой контракт еще не значит в реальности получить свои деньги после ухода из компании.

6 ноября Арбитражный суд первой инстанции Москвы отказал бывшему президенту и экс-члену совета директоров ОАО «Сити», возводящего в столице международный деловой центр «Москва-Сити», Айдару Ахатову в выплате «золотого парашюта» общей суммой 45,9 млн рублей. По материалам дела, господин Ахатов в связи с прекращением своих полномочий требовал выплатить 50 ежемесячных окладов суммой по 900 тыс. рублей каждый и оклад за неиспользованный отпуск, что было прописано в дополнительном соглашении к его трудовому договору. Тогда как действующее в ОАО «Сити» положение об оплате труда компенсационных и дополнительных выплат при увольнении не предусматривало. При этом прибыль ОАО «Сити» за 2011 год, когда господин Ахатов возглавлял компанию, судя по годовому отчету, составила 3,2 млн рублей.

«Золотой парашют» – это, по сути, выходное пособие генеральным директорам, говорит партнер компании «Маннхеймер Сварлинг» Евгения Тетеревкова. Такая компенсация является способом защиты руководителя от произвольных решений собственника бизнеса.

«Исходя из нашего опыта, «золотой парашют» для генеральных директоров петербургских строительных и проектных компаний составляет 4-6-кратный месячный заработок, – оценивает Евгения Тетеревкова. – Как правило, директор также вправе рассчитывать на определенные бонусы по результатам реализации проекта или финансового года».

«Примерный размер такой компенсации составляет от 3 окладов до величины годового оклада топ-менеджера, иногда встречается и больше, – рассказывает управляющий партнер Alpha Personnel executive search Андрей Давыдов. – Средний оклад топ-менеджера в Санкт-Петербурге составляет от 200 тыс. рублей и доходит до 1 млн в месяц».

При этом в последнее время компенсационные пакеты директоров имеют тенденцию к росту. По оценке юриста корпоративной и арбитражной практики юридической компании «Качкин и партнеры» Ольги Дученко, в 2012 году размер «золотых парашютов» вырос на 13-15%. Это связано как с общим повышением зарплат, так и с увеличением количества окладов, единовременная выплата которых предусматривается. Кроме того, в последние годы и практика применения «золотых

парашютов» расширилась, говорит госпожа Дученко.

«На мой взгляд, использование «золотых парашютов» возможно в 15-20% петербургских строительных компаний», – оценивает управляющий партнер консалтинговой компании HR Solutions Рафаил Алиев. Выплачиваются они, как правило, только генеральным и исполнительным директорам, реже – руководителям проектов, финансовым директорам, директорам

по инвестициям. Им достаются «серебряные парашюты».

Подобная «страховка» может обсуждаться преимущественно в двух случаях, поясняет Рафаил Алиев. Во-первых, когда профессиональный управленец приходит в компанию по приглашению инвесторов или акционеров, и он «страхует» свою профессиональную карьеру от возможных рабочих коллизий и конфликтов. «Это может быть неготовность акционеров реализовать комплекс намеченных целей, ограничения рынка, собственная неэффективность в актуальных условиях», – говорит господин Алиев. Второй вариант – когда топ-менеджер решает серьезную задачу, связанную с последующей продажей бизнеса третьим лицам или привлечением инвесторов. Топ-менеджер получает своего рода премию в случае выхода из компании в результате ее продажи, поясняет эксперт.

Однако несмотря на все более широкое распространение практики «золотых» компенсаций, возникает и все больше конфликтов, связанных с их выплатой.

МНЕНИЕ



Андрей Давыдов, управляющий партнер Alpha Personnel executive search:

– В случае «конфликтного» увольнения топ-менеджер владеlec компании зачастую или не платит вовсе, или пытается уменьшить размер компенсации – вмести

12 окладов платит один, например. Но такие конфликты в России до суда доходят редко. Потому что очень часто договор между наемным управленцем и владельцем бизнеса является неофициальным или формальным, с размытыми формулировками, где, например, указывается размер компенсации в зависимости от оклада, а известно, что в России до сих пор оклад и реальная зарплата – это разные вещи.

Марина Тарасенко: «Обучаются за свои средства в основном топ-менеджеры»

Не только крупные, но и средние строительные компании начали разворачивать программы развития персонала, свернутые во время кризиса. О главных тенденциях этого года в сфере обучения «Строительному Еженедельнику» рассказала Марина Тарасенко, генеральный директор тренингово-консалтинговой компании «Мобиле».



– Марина Викторовна, 2012 год подходит к концу. Какие тенденции проявились в сфере тренингового обучения в этом году?
– В этом году возросли запросы и на реинжиниринг бизнес-процессов, и на обучение. Наиболее яркая тенденция – примерно в 2,5 раза возрос процент компаний, которые ориентируются на длительные программы обучения персонала. При этом компании подходят к этому процессу комплексно: начинают с оценки персонала, определяют необходимые зоны развития и только затем прорабатывают программу тренингов. Соответственно, возросло количество внутренних, корпоративных тренингов. Еще одна тенденция – увеличился интерес компаний к обучению сотрудников коммуникативным и управленческим навыкам, стабильно популярны тренинги по продажам, также стали пользоваться спросом индивидуальные тренинговые программы. Это позволяет очень точно учитывать особенности и человека, и компании.

– Эксперты традиционно говорят о слабости управленческих навыков среднего и высшего звена в России. Так ли это?
– С этим утверждением я не соглашусь. Как правило, в руководителей среднего звена вырастают линейные менеджеры. Часто в связи с этим многие из них получают второе высшее образование, связанное с менеджментом, экономикой или юриспруденцией. А вот на краткосрочных программах за свои средства обучаются по-

прежнему – за редким исключением – только топ-менеджеры.

– Увеличилась ли в связи с повышением спроса стоимость тренингов?

– Несмотря на то что компании начали системно подходить к обучению персонала, средства они выделяют по-прежнему осторожно. Например, вы можете видеть, что количество вакансий внутренних тренеров возросло, но предлагаемый уровень зарплат, как правило, может удовлетворить только малоопытных тренеров. Поэтому расценки на обучение в этом году никак не изменились.

– Какова сейчас стоимость дня работы тренера?

– Если говорить о компаниях среднего уровня, работе в группах до 15-17 человек, – от 45 тыс. рублей и выше.

– В чем особенность работы со строительными компаниями?

– Руководители из этой сферы – а мы в основном работаем с российскими компаниями среднего размера – зачастую являются собственниками компаний, предпринимателями по духу, поэтому менеджерские практики даются им нелегко.

Тел.: (812) 380-40-81, 954-42-39
www.mobl.ru

НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ

Приглашаем на работу

МЕНЕДЖЕРА ПО ПРОДАЖАМ

с опытом работы в строительной области

- Перспективы карьерного роста
- Высокая заработная плата

+7 (812) 640-16-80
+7 (921) 093-03-93

**TAXI
ВЕТОН**

РЕКЛАМА

**Понедельник –
время читать**

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) 458-03-40 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**

РЕКЛАМА

МЕНЕДЖМЕНТ

Отход от вертикали

Антонина Асанова / На рынке труда в строительной отрасли – бум спроса на специалистов с опытом менеджмента проектов. Последние два года внедрение этой технологии управления идет особенно активно. ➔



Умение реализовать проект с нуля до сдачи – редкий навык на рынке труда

Кризис 2008 года внес значительные коррективы не только в реалии рынка строительства. Рост доли проектов комплексного освоения территорий, увеличение срока окупаемости проектов и требование рынка к повышению эффективности работы строительных компаний привели к более глубоким трансформациям – к качественным изменениям в бизнес-процессах компаний. В последние годы рекрутеры отмечают бум спроса на специалистов с опытом управления проектами.

«Навыки проектного управления очень востребованы в данное время в строительной отрасли, – говорит консультант по подбору персонала направления «Недвижимость и девелопмент» компании «АНКОР Бизнес решения» Александра

Пузанова. – Но людей, у которых есть в равной степени профильное образование и менеджерский опыт, можно на рынке по пальцам пересчитать. В среднем срок поиска кандидатов на такие позиции составляет от 70-90 дней».

«Руководители проектных групп – это не просто нанятые топ-менеджеры. Они должны быть коммерсантами, бизнесменами, и не просто выполнять свои должностные обязанности, а воспринимать свой проект как отдельный бизнес, за успех которого они несут персональную ответственность», – объясняет генеральный директор компании «Ленстройтрест» Александр Лелин.

В «Ленстройтресте» процесс реорганизации компании и внедрения проектной системы управления начался с 2012 года.

Это связано с появлением в портфеле компании нескольких КОТ. «Нужно понимать, что управление строительством нескольких точечных объектов со сроком реализации 1,5-2 года – это одна система организации бизнес-процессов и взаимодействия внутренних служб, – сообщает Александр Лелин. – Совсем другой подход, когда речь идет о проектах со сроками реализации от 4 до 10 лет».

Однако несмотря на востребованность компетенции, в Петербурге не так много учреждений, где существуют отдельные программы по менеджменту проектов. На сайте ВШМ СПбГУ управление проектами указано как один из корпоративных курсов, однако на практике он не реализуется. Запущена только программа «Управление проектами в области социального предпринимательства», сообщили в высшей школе. Нет такого курса и во многих других бизнес-школах: Vlerick Business School, Стокгольмской школе экономики.

«Такие программы в целом по России еще не получили распространения, – объясняет Анна Измайлова, руководитель маркетинговых коммуникаций Стокгольмской школы экономики в России. – Те же, что есть, созданы на базе российских вузов. При этом надо учитывать, что преподаватели из академической среды дают академическое, а не бизнес-образование».

«Развивать системы обучения Project Management сложно – это отдельный мир со своими уровнями, спецификой», – говорит Дмитрий Павлов, директор по развитию и внешним связям ИМИСП, одной из немногих бизнес-школ, где преподается управление проектами. По его словам, устойчивый спрос на такие программы чувствуется в последние 5-6 лет, а в последние 2 года уровень подготовки «студентов» заметно вырос.

При этом в 2011-2012 годах бизнес-школа активно работала и со строительными компаниями: «СПб Реновация», «А Плюс Девелопмент», ТД «Петрович», «Спецстроймонтаж» – перечисляет «учеников» Дмитрий Павлов, а в июле этого года и вовсе открыла отдельное направление – «Управление строительскими и девелоперскими проектами». По оценке госпоина Павлова, ИМИСП занимает около 60% рынка обучения менеджменту проектов и выпускает со знанием этого курса около 500 человек.

В среднем в Петербурге стоимость программы проектного управления, рассчитанной на несколько дней, составляет около 30-35 тыс. рублей. Минимальная цена – 20 тыс. рублей. Максимальная – 52 тыс. рублей в Открытой школе бизнеса. При этом за рубежом такие программы дороже в несколько раз. Для сравнения, 4-дневный курс Vlerick Business School в Дании обойдется в 2,9 тыс. EUR.

Впрочем, российские работодатели не слишком ценят образование, не подтвержденное опытом работы и, как правило, не обращают внимания на дорогие дипломы, говорят эксперты.

«Нужно, чтобы человек, который ведет проект, разбирался в очень многих вещах: общих тенденциях на рынке недвижимости, маркетинге, строительстве, финансах, юриспруденции, и нет вузов, которые бы учили полному набору компетенций», – говорит генеральный директор ООО «АйБи Ритейл» Дмитрий Бердиган. Единственный способ получить такого «штучного» профессионала, по его мнению, – обучение на опыте в самой компании с помощью наставничества и совместного прохождения одного-двух проектов опытным менеджером и его учеником. «По-другому это не работает», – убежден господин Бердиган.

ЦИФРА

35 тыс. рублей –

средняя стоимость программы обучения менеджменту проектов

Через тернии к менеджменту проектов

Антонина Асанова / Проведение организационных изменений и внедрение проектного менеджмента – процесс сложный, долгий и затратный, но строительные компании согласны идти на это.

Появление проектного управления в девелопменте имеет давнюю историю. В компании «АйБи Групп» внедрение этого подхода началось еще в 2000 году. А два года назад председатель совета директоров ГК «Эталон» Вячеслав Заренков выпустил учебник-книгу «Управление проектами», основанную на опыте проектной работы в холдинге. «Такие отрасли, как строительство, медиа, IT, в принципе, имеют проектный характер бизнеса, – говорит директор по развитию и внешним связям ИМИСП Дмитрий Павлов. – И так или иначе управление

проектами в таких компаниях существует. Только либо на уровне хаотичных и общих представлений, либо на более высокой степени. А чем сложнее, конкурентнее становится рынок, тем более квалифицированными приходится становиться компаниям».

«Потребность в технологии проектного управления появляется тогда, когда встает вопрос о создании качественного, хотя, может быть, и не всегда уникального товара, работы, услуги, – считает генеральный директор ООО «АйБи Ритейл» Дмитрий Бердиган. – У нас по-другому работать просто невозможно – в коммерческой недвижимости каждый объект, каждый проект – штучный продукт, а новое в здании может появляться не только до самого открытия дверей, но даже и после открытия».

В «АйБи Групп» у стартовавшего проекта сразу появляется персональный менеджер-куратор, который координирует деятельность специалистов и различных подразделений холдинга, руководит ходом реализации проекта и лично отвечает за результат либо «головой», либо бонусом, рассказывает господин Бердиган. Тогда как остальным сотрудникам холдинга вменяется в обязанность выполнять поручение руководителя проекта в рамках своих профессиональных компетенций вне зависимости от названия должности. При этом внедрять и обучать такой технологии управления можно разными способами: с помощью консалтинга, самообразования, переманивая сотрудников из других компаний или приобретая корпоративные программы обучения. Главное, приверженцем проектного менеджмента в первую

очередь должен стать генеральный директор компании. Затем должна обучиться команда топ-ов: финансовый, коммерческий, IT директоры и директор по производству, объясняет Дмитрий Павлов. И уже после этого новые знания должны вливаться в средний менеджмент. При этом сэкономить не получится – так, в «СПб Реновация» за 2011 год обучение проектного менеджмента прошли почти 200 человек. «Основной трудностью на первом этапе внедрения проектного менеджмента была ломка стереотипов – все-таки 10 лет компания работала в классической вертикальной системе управления, – делится генеральный директор компании «Ленстройтрест» Александр Лелин. – Также очень непросто идет внедрение и отлаживание новой системы бизнес-процессов.

Меняется взаимодействие между людьми, между структурами внутри компании, по-другому перераспределяется ответственность. Не все приживается сразу и без проблем».

И тем не менее внедрение технологии менеджмента проектов необходимо, уверены

в компании. «Это требование времени, требование рынка, – говорит Александр Лелин. – Мы уверены, что масштабные девелоперские проекты или любые другие проекты с длительным сроком выполнения могут эффективно реализовываться только в системе проектного управления».

МНЕНИЕ



Дмитрий Бердиган, генеральный директор ООО «АйБи Ритейл»:

➔ По сравнению с коммерческой недвижимостью, на мой взгляд, в сфере строительства жилья управлять проектом несколько проще – один раз проект сделали, «откатали» технологию управления проектом – и вперед. Безусловно, тоже есть свои нюансы, но все-таки жилья – это более массовый и унифицированный продукт.

Строители выходят на связь

Анна Павлова / 15-16 ноября в Санкт-Петербурге прошла Всероссийская научно-практическая конференция «Контроль качества проектирования и строительства сетей и сооружений связи в России». Целью мероприятия стало объединение усилий власти, науки и бизнеса для разработки эффективных совместных предложений по обеспечению высокого качества проектирования и строительства сетей и сооружений связи. ➤



На пленарном заседании выступил доктор экономических наук, профессор Виктор Геращенко

На конференции собрались руководители законодательных, федеральных органов исполнительной власти, представители крупнейших предприятий и проектных институтов, а также ведущие ученые отрасли телекоммуникаций. Организаторами мероприятия выступили ОАО «Лентелефонстрой», Некоммерческое партнерство «Объединение строителей Санкт-Петербурга» и Санкт-Петербургский государственный университет телекоммуникаций им. проф. М.А. Бонч-Бруевича.

«В настоящее время в Санкт-Петербурге реализуются такие программы, как переход на цифровое телевидение, обеспечение жителей качественными услугами информационно-коммуникационной сети Интернет, внедрение электронных форм взаимодействия органов власти и населения, – отмечалось в приветственном слове председателя Комитета по информатизации и связи Ивана Громова. – Цель современных технологий – улучшение качества жизни каждого человека. Именно поэтому обсуждение в рамках данной конференции вопросов обеспечения контроля качества сетей и сооружений связи является крайне актуальным».

«Связь в России должна быть современной»

«Я не связист и не проектировщик, но всегда считал, что связь в стране должна быть современной», – сказал, открывая пленарное заседание, профессор, доктор экономических наук Виктор Геращенко. Доклад известного экономиста касался привлечения инвестиций в строительство. В конце своего выступления Виктор Геращенко выразил надежду на то, что конференция поможет налаживанию конструктивного диалога между всеми участниками процесса проектирования и строительства сетей и сооружений связи.

Следующий докладчик, исполняющий обязанности ректора Санкт-Петербургского университета телекоммуникаций им. проф. М.А. Бонч-Бруевича Сергей

Бачевский, приветствовал участников конференции от имени руководителя Федерального агентства связи Олега Духовниченко, отметившего важность и актуальность поднимаемых конференцией вопросов, с которыми ему каждый день приходится сталкиваться в повседневной практике. Продолжая свой доклад, Сергей Бачевский представил вниманию собравшихся прогноз развития отрасли. «Основная парадигма эволюции сетей и систем связи на текущий момент, по нашему мнению, это конвергенция услуг. Концепция развития IMS сетей

В документах о социально-экономическом развитии страны вопросам качества связи и коммуникаций не придается значения вообще

предполагает два направления: объединение всех видов предоставляемых услуг и стирание граней между операторами фиксированной связи и операторами мобильной связи. Операторы в будущем будут стремиться предоставлять в любой точке доступа любой вид услуг, – отметил Бачевский. – Как это будет проектироваться? Во-первых, все чаще будут проектироваться смешанные виды сетей, с радиочастотами и участками фиксированной сети. Во-вторых, встает вопрос конкуренции оптоволоконных и проводных «медных» линий – на данный момент, очевидно, выигрывает оптоволокно, но мы не можем сказать, что так будет всегда. Возможно, что широкополосный доступ в скором будущем все-таки займет лидирующие позиции. Соответственно, в проектировании сетей потребуются другие специалисты и другие программные аппаратные средства», – пояснил Сергей Бачевский. Также докладчик рассказал о будущем «умных всепроникающих сетей» и о задачах энергосбережения.

Совершенствуйтесь сегодня

На пленарном заседании был затронут вопрос саморегулирования в сфере строительства сетей и сооружений связи. Председатель Комитета по строительству объектов связи, телекоммуникаций и ИТ Национального объединения строителей, генеральный директор НП СПО «СтройСвязьТелеком» Юрий Мхитарян в своем докладе выделил такие задачи института саморегулирования, как обеспечение безопасности на объектах капитального строительства, повышение каче-

ства и уровня трудоспособности, а также улучшения условий бизнеса в телекоммуникационной сфере России. «Не бывает хорошего управления без осуществления функций контроля, так же как не бывает успешной экономики в стране без эффективной работы отрасли связи», – сказал он и напомнил собравшимся известное высказывание о том, что совершенствоваться надо сегодня, поскольку завтра это будет уже упущенная возможность. Юрий Мхитарян подчеркнул важную роль саморегулируемых организаций, активно участвующих в решении социальных проблем и развитии гражданского общества.

Продолжая тему саморегулирования, координатор Национального объединения строителей по Санкт-Петербургу, вице-президент НП «Объединение строителей Санкт-Петербурга» Алексей Белоусов напомнил слушателям о том, какие проблемы преодолел институт саморегулирования на этапе своего становления. «В соответствии с изменениями 624-го приказа Министерства регионального раз-

вития Российской Федерации мы порядка трех раз меняли содержание допуска к осуществлению строительных работ, трижды строительные компании были вынуждены заново получать свидетельства о допуске», – отметил докладчик. Координатор НОСТРОЙ по Санкт-Петербургу рассказал об ошибках, которые выявились в процессе реализации процесса саморегулирования. «Достоинства и изъяны системы саморегулирования выявляются по мере ее развития: первые нуждаются в совершенствовании и развитии, вторые – в корректировке. Тем не менее созданная система оказалась достаточно самостоятельной и работоспособной», – подытожил Алексей Белоусов.

Вице-президент Национального объединения проектировщиков, директор СПО НП «Балтийское объединение проектировщиков» Владимир Быков в своем выступлении раскрыл тему особенностей государственного регулирования при проектировании и строительстве сооружений связи в условиях вступления России в ВТО. «Без слез об особенностях государственного регулирования этой отрасли говорить нельзя, – эмоционально начал свой доклад господин Быков. – Странно, но факт: в документах о социально-экономическом развитии страны вопросам качества связи и коммуникаций не придается значения вообще. Подтверждение тому вы можете увидеть на сайте Министерства экономического развития России».

Заместитель председателя Комитета по строительству объектов связи, телекоммуникаций и ИТ НОСТРОЙ, генеральный директор ОАО «Лентелефонстрой» Григорий Слуцкий, выступая перед участниками конференции, подробно остановился на взаимосвязи качества производства работ и качества жизни россиян. «Не бывает строительства дешевого и качественного. Цена не должна быть единственным критерием выигрыша тендера. Такая псевдотендерная политика разрушает отрасль связи», – подчеркнул эксперт. Кроме того, докладчик рассмотрел проблему наличия так называемых посредников, в руках которых находится большая часть сметной работы над проектами. «Становясь между заказчиком и производителем, «посредники» лишь усложняют и без того непростой процесс строительства сетей связи», – резюмировал Григорий Слуцкий.

В рамках второго дня конференции прошла работа в секциях, сформированных организаторами исходя из наиболее острых проблем отрасли на текущий момент. В ходе секции, подготовленной Ленинградским отделением Центрального научно-исследовательского института связи (ЛО ЦНИИС), были заслушаны и обсужданы доклады на темы конвергентных решений оптического и беспроводного доступа, особенностей проектирования беспроводных когнитивных сетей, проблем создания Центра трансфера технологий и знаний при вступлении России в ВТО и др. Двухдневная работа участников мероприятия нашла отражение в итоговых решениях, которые в ближайшее время будут направлены в профильные комитеты НОСТРОЙ, министерства и органы государственной власти. Подводя итоги прошедшей конференции, участники подчеркнули ее практическое значение и выразили надежду на то, что конференция станет ежегодной.

Фото: Наталья Ковалева



Эксперты еще раз отметили необходимость снижения энергоемкости ВВП на 40% к 2020 году

Энергоэффективность ждет норм и инвестиций

Максим Шумов / На минувшей неделе в Санкт-Петербурге прошел IV Международный конгресс «Энергоэффективность XXI век. Инженерные методы снижения энергопотребления зданий». В рамках панельной дискуссии эксперты отметили необходимость совершенствования нормативно-правовой базы и развития энергоэффективных технологий. ➔

Конференция открылась докладом председателя оргкомитета конгресса, президента Национального объединения СРО в области энергетического обследования, председателя комиссии по вопросам депутатской этики Госдумы РФ Владимира Пехтина. Он рассказал о задачах и путях реализации государственной программы «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности на период до 2020 года». Сегодня, с учетом вступления

эффективности показал, что в основном эта тема привлекательна именно для частных инвестиций. И главным инструментом привлечения таких инвестиций, по словам Владимира Пехтина, должен стать рынок энергосервисных услуг. Эксперт отметил, что российское правительство ведет работу в области энергосбережения по нескольким направлениям. Во-первых, это создание правовой базы в области энергоэффективности, реализация

Конитета по энергоресурсосбережению Российского союза строителей Антон Мороз. Весь комплекс мер по снижению энергопотребления зданий и сооружений закладывается на стадии проектирования объекта и напрямую зависит от грамотной работы проектировщика. Важным моментом является то, что энергоэффективное проектирование позволяет не только снизить расходную часть при строительстве и эксплуатации объекта, но и избежать экологических штрафов. Кроме того, заложенное на стадии проектирования использование высокотехнологичных материалов поможет достичь существенной экономии энергопотребления. В последние годы, как отметил Антон Мороз, все инновационные разработки в области энергосбережения концентрируются в так называемых зеленых домах. Они строятся из экологически безопасных материалов, используют возобновляемые источники энергии и обладают низкими эксплуатационными энергопотреблениями. «Зеленое» строительство в развитых странах осуществляется с использованием мер государственной поддержки, в рамках которой разрабатываются и внедряются соответствующие нормативно-технические требования и системы оценки.

Экономия в отдельно взятом доме

Генеральный директор ассоциации «Загородная недвижимость», полномочный представитель НП НАМИКС в Ленинградской области Максим Красненко поведал собравшимся о проблемах развития энергоэффективности в жилищно-коммунальном хозяйстве и малоэтажном строительстве. По его словам, внедрение

энергоэффективных технологий в малоэтажном строительстве идет чрезвычайно тяжело, и связано это с тем, что нормативно-правовая база, которая фундирует эти процессы, безнадежно устарела. «У нас есть перед глазами опыт западных стран. Есть их пример, их стандарты. И вопрос переноса этих норм на российскую почву является одним из самых важных», — отмечает Максим Красненко. Начинать же надо, уверен эксперт, с внедрения энергоэффективных материалов — светодиодных ламп, индивидуальных систем управления электросетями (экономию до 30% электроэнергии), а также систем управления теплорегулирования (до 20-25% экономии теплоресурсов). Сегодня, по мнению господина Красненко, нужно провести глобальный анализ строительных материалов и оборудования на предмет энергоэффективности и удельного потребления для их рекомендации под строительство жилья. Если же говорить о так называемом энергоэффективном доме то, по мнению эксперта, сегодня до конца не выработана процедура стандартизации и паспортизации таких объектов. В то же время выработка таких регламентов позволит перейти к созданию энергоэффективного жилья или даже целых «зеленых» поселков. Кроме того, при строительстве жилья эконом-класса по различным госпрограммам было бы неплохо считать наличие паспорта энергоэффективности одним из основных условий обеспечения государственного контракта, считает господин Красненко.

Практический аспект

Также своим видением внедрения новых методов снижения энергопотребления поделились и другие эксперты. О создании отдельной отрасли операторов коммерческого учета и системах подсчета расходов в сфере ЖКХ рассказал генеральный директор консорциума «Логика-Теплоэнергомонтаж» Павел Никитин. Ополномочивая Федеральную службу по экологическому, технологическому и атомному надзору при контроле соблюдения требований законодательства об энергосбережении поведать главный государственный инспектор отдела по надзору за тепловыми энергоустановками и энергосбережения Северо-Западного управления Ростехнадзора Михаил Литвин. С критикой механизмов 261-ФЗ и препятствия для развития энергоаудита выступил директор филиала СРО НП «ЦОС «СФЕРА-А» Николай Сорокин. Комплексную программу повышения энергоэффективности жилых домов в Мурманской области представил генеральный директор компании «Интегратор энергетического комплекса» холдинга «Теплоком» Олег Вихтюк. Наконец, самые совершенные проекты энергоэффективных зданий в Петербурге и Москве представил начальник отдела энергоэффективных и экологических решений и технологий ГК «Бюро техники» Евгений Тесля.

Организаторами конгресса выступили: Национальное объединение СРО в области энергетического обследования (НОЭ), Национальное объединение строителей (НОСТРОЙ), Национальное объединение проектировщиков (НОП), НП «АВОК Северо-Запад», консорциум «Логика-Теплоэнергомонтаж» и ЗАО «ЭкспоФорум», при участии НП «Метрология энергосбережения», НО «АПИК» и НП «АВОК», официальный информационный партнер — газета «Строительный Еженедельник».

Энергоэффективное проектирование позволяет не только снизить расходную часть при строительстве и эксплуатации объекта, но и избежать экологических штрафов

России в ВТО, в сферу энергетики как никогда нужен приток как иностранных, так и внутренних инвестиций, отмечает эксперт. В то же время инвестиции придут, только если страна продемонстрирует устойчивый тренд в деле повышения конкурентоспособности экономики, в том числе это относится и к инновационной деятельности, внедрению энергоэффективных технологий. Еще в 2008 году была поставлена задача снизить энергоемкость ВВП на 40% к 2020 году. Речь идет не только о снижении энергопотребления в различных отраслях промышленности, но и о развитии энергоэффективных технологий и технических решений, создании высокотехнологичного бизнеса, улучшении условий проживания граждан. Проведенный анализ стоимости возможных мероприятий по энергоэф-

конкретных пилотных проектов и, наконец, информационная поддержка проводимых мероприятий. Важным моментом, по словам председателя оргкомитета конгресса, является то, что государство начало претворять в жизнь политику энергосбережения с себя, и основное внимание в 261-ФЗ уделено государственному и бюджетному секторам.

Энергосбережение начинается с проекта

Использование инновационных ресурсосберегающих технологий в системе ЖКХ и строительстве еще на стадии проектирования является необходимым условием развития этих отраслей, считает руководитель аппарата НОП, заместитель председа-

цифра

95%

штрафов за отсутствие приборов учета выписано в отношении организаций с участием государства или МО

Алексей Белоусов: «Требования по энергоэффективности, аналогичные европейским, могут остановить у нас все строительство»

Александр Сергеев / 21 ноября 2012 года в рамках IV Международного конгресса «Энергоэффективность. XXI век. Инженерные методы снижения энергопотребления зданий» в Санкт-Петербурге состоялась панельная дискуссия «Повышение энергоэффективности объектов недвижимости в России». По мнению вице-президента Некоммерческого партнерства «Объединение строителей Санкт-Петербурга» Алексея Белоусова, принявшего участие в дискуссии, внедрение энергоэффективных технологий в жилищном строительстве России сдерживалось рядом факторов. Свою точку зрения на эту проблему он высказал газете «Строительный Еженедельник». ➔

«Строительные компании не торопились переходить к энергосберегающим решениям, поскольку это было экономически не востребовано. Первыми использовать энергосберегающие технологии в строительстве стали скандинавские компании, работающие на российском рынке, в частности в Санкт-Петербурге. По мнению застройщиков, определяющую роль в этом вопросе должно играть государство. Так, в Финляндии действует не только жесткое законодательство, заставляющее строителей переходить к энергоэффективным решениям, но и финансовые стимулы со стороны государства. В европейских странах, не имеющих в большом количестве возобновляемых источников энергии и, соответственно, более зависимых от внедрения энергосберегающих технологий, серьезно задумываются о перспективах. Постоянно ужесточающееся регулирование нацелено на то, чтобы все большую долю составляли жилые и нежилые объекты, потребляющие минимум дорожных ресурсов».

Постепенные шаги

В России же государство все это время проводило политику постепенного повышения тарифов, а также плавного ужесточения законодательства по вопросам энергоэффективности. Однако это не сопровождалось каким-либо субсидированием со стороны государства. Сегодня в России сложилась такая ситуация, что если принять сразу такие же требования по энергоэффективности жилых объектов, как в Европе, можно просто остановить строительство городов – строительство энергоэффективных объектов максимально высокого класса повлечет за собой повышение себестоимости на несколько десятков процентов. Ценой продаж эту более высокую себестоимость не компенсировать.

Еще одна проблема – отсутствие в России системы финансовых инструментов и стимулирующих внедрение энергосберегающих технологий мероприятий, аналогичных созданным в странах ЕС.

Другая составляющая вопроса – в России применение некоторых энергосберегающих решений не сертифицировано и не лицензировано государственными органами. Поэтому, к сожалению, большинство из таких решений просто не пройдут согласование. Сегодня российские компании сталкиваются с тем, что применение энергоэффективных технологий все равно требует дублирования привычными у нас решениями.

В то же время нет востребованности в энергоэффективных решениях и со стороны конечного потребителя.

Опыт соседей

В связи с этим количество компаний в Санкт-Петербурге, использующих при строительстве жилых домов энергоэффективные технологии, минимально. На данный момент можно выделить среди них шведскую строительную компанию NCC и фин-



Внедрение энергосберегающих технологий в России серьезно сдерживает отсутствие системы финансовых инструментов и стимулирующих мероприятий

скую компанию «ЮИТ Санкт-Петербург», региональное подразделение европейского строительного концерна YIT.

Так, на сегодняшний день жилой проект «Шведская корона» строительной компании NCC является единственным проектом, официально прошедшим государственную экспертизу проектной документации, в котором было разрешено применять систему рекуперации тепла.

По двум корпусам жилого проекта «Шведская корона» было получено положительное заключение экспертизы по устройству системы рекуперации тепла в системе вентиляции многоэтажного жилого дома.

В Санкт-Петербурге стремится к внедрению энергоэффективных технологий финская компания «ЮИТ Санкт-Петербург». Так, все строящиеся и проектируемые жилые объекты этого застройщика в городе по уровню энергоэффективности соответствуют минимум классу B. В среднем же в городе строительные проекты относятся к классу C.

Проекты жилых комплексов этих компаний содержат ряд энергосберегающих решений. В частности, система принудительной вентиляции благодаря автоматической регулировке крышных вентиляторов позволяет интеллектуально оценивать качество

воздуха и поддерживать его оптимальный приток – это сокращает расход тепловой и электроэнергии. Во всех помещениях устанавливаются терморегуляторы на радиаторах отопления, способствующие созданию более комфортных условий пребывания и снижению расходов тепла. Используется современная система отопления – коллекторная, позволяющая иметь стабильную температуру в помещении. С целью снижения потерь электроэнергии устанавливаются энергосберегающие лампы, а в системе управления светом используются датчики движения. Теплопотери уменьшаются за счет применения двухкамерных стеклопакетов, остекления всех балконов и лоджий и т. д. В местах общего пользования устанавливаются качественные стальные утепленные двери, снабженные доводчиками их закрытия; в каждой квартире изначально есть счетчики расходования горячей и холодной воды, двухтарифные счетчики электроэнергии.

Первый среди равных

Хотелось бы отметить, что Санкт-Петербург является одним из первых субъектов Российской Федерации, реализующих на практике собственную региональную

программу в области энергосбережения и повышения энергоэффективности. Так, по заказу Комитета по строительству Санкт-Петербурга в течение двух лет разрабатывался и 12 сентября 2012 года был утвержден региональный методический документ «Рекомендации по обеспечению энергетической эффективности жилых и общественных зданий» (РМД «Энергоэффективность»). Документ разработан в соответствии с действующими федеральными законами № 261 «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» и № 384 «Технический регламент о безопасности зданий и сооружений». Также разработчики руководствовались постановлением правительства Санкт-Петербурга № 930 «Региональная программа Санкт-Петербурга в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности». РМД «Энергоэффективность» гармонизирован со стандартами стран Европы и США по тепловой защите, а также стандартом Национального объединения строителей № 2.35.5-2011 «Зеленое строительство».

Попытка конкретных шагов

Надеюсь, что документ станет тем инструментом, который позволит обеспечить эффективное применение технологий энергосбережения и повышения энергетической эффективности. Особенность РМД заключается в том, что в соответствии с его новеллами меняются принципы взаимоотношений экологически ответственного строительного бизнеса с естественными монополистами. До сих пор застройщики, получая технические условия на подключение к электро-, тепло- и водоснабжению, должны были оплатить объем ресурсов, определяемый в соответствии со СНИПами. Теперь для зданий, которые возводятся с применением энергосберегающих технологий, стоимость подключения будет рассчитываться с учетом снижения потребления энергии.

Пока применение РМД распространяется на дома, строящиеся в Северной столице за счет бюджета. Планируется, что после одобрения документа петербургскими строительными саморегулируемыми организациями он станет стандартом добровольного применения и для домов, возводимых на средства частных инвесторов.

Сегодня вокруг ведется множество дискуссий на тему энергоэффективности, однако только немногие городские проекты действительно энергоэффективны. Принятие РМД в Санкт-Петербурге – это попытка перейти к конкретным действиям, дать проектировщикам и строителям конкретный механизм и инструмент для практической деятельности.

Нет никаких сомнений в том, что будущее – за энергоэффективными домами. Однако только комплексное решение проблемы государственными структурами и представителями строительного бизнеса позволит получить ожидаемый результат.

Качество объекта определяется на стадии проектирования

Строители в оправдание низкого качества возводимых объектов часто ссылаются на проектные компании, которые не закладывают в проекты современные материалы, инновационные технологии и т. п. Андрей Уртьев, директор проектной саморегулируемой организации «Союзпетрострой-Проект», выступает в защиту проектировщиков.

Градостроительный кодекс РФ в качестве одной из двух задач саморегулирования провозгласил повышение качества изысканий, проектирования, строительства. Но далее в законе речь идет только о безопасности.

За качество проектной документации отвечает юридическое лицо. Градостроительный кодекс уполномочивает СРО проверять квалификацию работников своих членов. В принципе, требования закона логичны: образование, стаж, повышение квалификации и аттестация. СРО в меру своей добросовестности контролируют их выполнение. Архитекторы разработали многостраничный профессиональный стандарт «Архитектурно-строительное проектирование». В нем требования к умениям и трудовым навыкам ГАП и ГИП, с делением на квалификационные уровни. Этот документ очень неоднозначно воспринят проектным сообществом.

Вопрос в другом: обеспечивает ли высокая квалификация специалиста качество выпускаемой организацией проектной документации? Качество не возникает само по себе, престижа профессии или фирмы тут недостаточно. Сегодня нет материальных стимулов к повышению качества. Подневольное положение проектировщи-

ков, вынужденных воплощать волю заказчика и не всегда грамотные замечания экспертизы, сжатые сроки и низкие расценки на проектные работы не способствуют использованию инновационных технологий. Значительная часть рабочего времени уходит на согласование со всевозможными инстанциями.

Задавать уровень качества может или непосредственный заказчик, или общество, например в лице государственной власти. Интерес бизнеса – это в первую очередь извлечение прибыли. Но и государство только провозглашает приоритет качества, на деле поощряя безудержный демпинг. Стоимость проектных работ занижается в разы. Еще более тяжелая ситуация с изысканиями. Как рассказывали представители НОИЗ, стоимость изысканий занижается в среднем в десять раз. В итоге изыскания часто проводятся в сокращенном объеме или выполняются лишь на бумаге. Ни один специалист самой высокой квалификации не сможет на 100% предсказать результаты изысканий, не выходя из кабинета, как не сможет проектировщик без расчетов выдать проектную документацию. Дефекты и аварии заложены в самой системе организации строительства.

Сейчас на разных уровнях идет бурное обсуждение проектов федеральной контрактной системы. Строители и проектировщики возлагают на нее определенные надежды в части поддержки добросовестных исполнителей. Свои поправки вносят национальные объединения строителей и проектировщиков. Так, предлагается оценивать поданные заявки на основе формализованных критериев, исключая метод экспертной оценки, обязательно учитывать:

- расходы на эксплуатацию и ремонт товаров;
- качественные, функциональные и экологические характеристики объекта закупок;
- квалификацию участников процедуры закупки, включая наличие финансовых ресурсов, оборудования и других материальных ресурсов, опыта работы, необходимого количества специалистов определенного уровня квалификации для исполнения контракта.

В то же время добросовестность демпингующего участника по одному из вариантов предполагается подтверждать 1,5-кратным увеличением обеспечения исполнения контракта, что, на наш взгляд, не сможет служить надежной антидемпинговой мерой.

Отдельная тема – недостаток профессионально подготовленных кадров. В частности, разрыв поколений проектировщиков вследствие перестройки и слепое упование некоторых молодых специалистов на программные комплексы. Ситуация в проектировании напоминает футбольную: в условиях ВТО российские специалисты будут постепенно заменяться иностранными легионерами.

Необходимо соблюдать расценки на проектные работы из справочников базовых цен, которые разрабатывает Комитет по экспертизе и ценообразованию НОП.

Также разработана стратегия развития проектной деятельности, направленная в том числе и на повышение престижа профессии проектировщика.



Андрей Уртьев, директор СРО НП «Союзпетрострой-Проект»

ИТОГИ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

РОЖДЕСТВЕНСКИЙ САММИТ '12

ДЕКАБРЬ 2012

11 Екатеринбург 17 Казань 7 Нижний Новгород
13 Москва 21 Омск 18 Санкт-Петербург

+7 (495) 668 09 37 www.PROEstate.ru +7 (812) 640 60 70

Партнеры: PRO ESTATE, НЕДВИЖИМОСТЬ И СТРОИТЕЛЬСТВО, JONES LANG LASALLE, PEPPELAI GROUP, и др.

АССОЦИАЦИЯ РИЭЛТОРОВ Санкт-Петербурга и Ленинградской области

Ассоциация риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области приглашает принять участие в конкурсе риэлторские, девелоперские, юридические, управляющие, строительные компании, банки и компании, оказывающие услуги в области информационного обеспечения рынка недвижимости.

XVIII Межрегиональный Ежегодный Общественный Конкурс в сфере недвижимости «КАИССА-2012»

ЧТО ДАЕТ УЧАСТИЕ В КОНКУРСЕ:

- доказательство профессионализма и надежности компании
- мотивацию для сотрудников и стимул к дальнейшему развитию компании
- PR-продвижение проектов и компании на рынке
- усиление конкурентных преимуществ компании

Торжественная церемония награждения победителей конкурса и Новогодний гала-ужин РГР состоится 14 декабря 2012 года в ресторане «Амроц».

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР: **СБЕРБАНК** (Лицензия №1481 от 08.08.2012 г.)

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ СПОНСОР: **DeltaCredit** ИПОТЕЧНЫЙ БАНК №1 (Лицензия: №3338 от 24.07.2001 г., 10.06.2002 г.)

Партнеры: БКН.РУ, RWAN.RU, СТРОИТЕЛЬНЫЙ, @СН, МИРЪДОМ, ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ, и др.

По вопросам участия: тел./факс: (812) 710-59-06, (812) 710-58-57, (812) 334-12-39; elena@arspb.ru, info@arspb.ru

Промо-сайт конкурса: **WWW.KAISSA-SPB.RU**

Беслан Берсиров: «Для конструктивного диалога нужна активная позиция СРО»

Несмотря на острую конкурентную борьбу за покупателей, у петербургских строителей есть множество вопросов, решить которые можно только совместными усилиями. В этом уверен Беслан Берсиров, член совета НП «Объединение строителей Санкт-Петербурга», заместитель генерального директора ЗАО «Строительный трест» и совладелец компании. О своем видении развития института СРО и об общей ситуации на рынке он рассказал корреспонденту «Строительного Еженедельника» Светлане Красиковой. ➔

– Как вы оцениваете сегодняшнюю ситуацию на рынке недвижимости?

– Ситуация в строительстве за последние 20 лет никогда не была простой, но в целом рынок сейчас стабилен: реализуются крупные проекты, застройщики начинают новые, очень интересные жилые комплексы, продолжается комплексное освоение территорий. И безусловно, перспективы у рынка есть. Ведь в России и в частности в Петербурге очень высока потребность людей в современном качественном жилье. Значит, для ответственных и добросовестных застройщиков всегда найдется работа.

Так, «Строительный трест» ежегодно вводит в эксплуатацию 100-120 тыс. кв. м жилья. Работаем стабильно, качественно, сдаем объекты всегда в срок. Приятно, что наше предложение – квартиры в кирпичных домах – неизменно пользуется активным спросом у покупателей.

– Какие новые объекты «Строительный трест» вывел на рынок в 2012 году?

– В 2012 году мы вывели на рынок несколько объектов – крупный жилой комплекс «Невский стиль» (общей площадью около 85 тыс. кв. м) рядом с Удельным парком, жилой комплекс «Золотая середина» (более 20 тыс. кв. м) у Светлановской площади, новый лот жилого комплекса «Капитал» в Кудрово на 65 тыс. кв. м жилья. Также продолжили развивать направление загородного домостроения и предложили покупателям коттеджи в поселке премиум-класса «Озерный край» в Токсово. В Калининграде начали реализацию нового жилого комплекса «Пятый

элемент» общей площадью более 18 тыс. кв. м.

В общей сложности в строительстве сейчас порядка 300 тыс. кв. м. За год уже ввели в эксплуатацию около 80 тыс. кв. м – вторую очередь жилого комплекса «Золотое сечение» в Калининском районе и жилой комплекс «Золотая середина» в Выборгском районе. Кстати, эти объекты вошли в тройку лучших петербургских жилых комплексов бизнес-класса по версии конкурса недвижимости двух столиц Urban Awards – 2012. До конца декабря планируем сдать первый этап жилого комплекса «Капитал». Сейчас там начала работу приемочная комиссия. Общая площадь сдающихся корпусов превысит 40 тыс. кв. м.

Кроме того, мы планомерно передаем будущим владельцам объекты в загородном малоэтажном комплексе бизнес-класса «Небо» в Кузьмолово, в 10 км от города. На сегодняшний день там полностью введены в эксплуатацию все инженерные коммуникации, завершено устройство дорог, построены все таунхаусы и дуплексы, возводятся индивидуальные коттеджи. Открыт стадион со спортивными площадками для футбола, волейбола, баскетбола, тенниса. Завершается строительство многофункционального комплекса, где разместятся фитнес-клуб с бассейном, салон красоты, спа, магазин, ресторан, детский развивающий центр.

– Чем уходящий год запомнится вам как члену совета «Объединения строителей Санкт-Петербурга»?

– Активной общественной деятельностью. Помимо членства в совете объединения я третий год возглавляю дисциплинарную комиссию, работы для которой всегда достаточно. «Объединение строителей Санкт-Петербурга» – очень крупная организация, в которую входят компании самых разных уровней и масштабов. Естественно, без дисциплины никак. К СРО предъявляется много требований, и их нужно соблюдать. Бывают конфликтные ситуации между компаниями – членами «Объединения строителей Санкт-Петербурга», и поиском разумных, компромиссных решений также занимается наша комиссия. Надеюсь, мы успешно справляемся с этими задачами и своей работой способствуем эффективности работы объединения.

– **Каковы, по вашему мнению, основные задачи НП «Объединение строителей Санкт-Петербурга»?**

– Прежде всего в оказании максимального содействия строительному сообществу Санкт-Петербурга и создании комфортных условий для нашей работы. Это касается всех сфер деятельности строителей – от взаимоотношений с администрацией города до участия в разработке нормативов, СНиПов, законодательных актов и т. д. Уже сегодня практически ни одна рабочая комиссия по подготовке законных актов, нор-

мативов и т. п. не обходится без представителей объединения. Это положительный момент, ведь чем более активную позицию будет занимать «Объединение строителей Санкт-Петербурга», тем более конструктивным получится диалог.

– По поводу необходимости и целесообразности саморегулирования в строительной отрасли еще несколько лет назад кипели горячие споры.

– Кроме СРО на сегодняшний день других механизмов регулирования строительной отрасли нет. Значит, спорить не о чем – нужно работать. Для оценки эффективности СРО пока прошло еще слишком мало времени. Есть очень много позитивного, но случались и огрехи. Еще раз повторюсь: нам всем есть над чем работать в этом направлении.



курс «Строитель года»

22 ноября в Комитете по строительству состоялась заседание инициаторов конкурса «Строитель года», который в следующем году отметит 10-летний юбилей. Инициаторами конкурса традиционно выступают Ассоциация банков Северо-Запада, НП «Объединение строителей Санкт-Петербурга» и Союз строительных объединений и организаций. Конкурс проходит при участии правительства Санкт-Петербурга. В рамках заседания инициаторы обсудили порядок формирования оргкомитета конкурса «Строитель года – 2012». Первое заседание оргкомитета, на котором будут обсуждены перечень номинаций конкурса, состав экспертного совета, порядок подачи заявок на участие в конкурсе, состоится в начале декабря. Помимо этого, инициаторами единогласно был утвержден гене-

ральный оператор конкурса «Строитель года – 2012». Им стало НП «Объединение строителей Санкт-Петербурга». Ежегодный профессиональный конкурс «Строитель года» проводится среди участников строительного рынка с 2003 года. Конкурс по определению лучших из лучших в строительной отрасли совпал с годом 300-летнего юбилея Санкт-Петербурга, когда работы для строителей было как никогда много. Всего было определено 14 номинаций, лауреатами первого конкурса стали такие уважаемые компании, как ЛенСпецСМУ, «Интарсия», «Адамант-строй», Росгосстрах и др. Отметим, что идея конкурса была тепло встречена Администрацией Санкт-Петербурга: губернатор города Валентина Матвиенко охарактеризовала победу в конкурсе

как высший знак качества для строителей. А первый «золотой мастерок» в номинации «Строитель года» получил занимавший тогда пост вице-губернатора почетный строитель России, председатель правления, генеральный директор Группы ЛСР Александр Вахмистров. Фактически действующая структура проведения «Строителя года» сложилась при подготовке к конкурсу 2004 года. Появился экспертный совет, призванный объективно оценивать результаты работы компаний. В 2006 году распоряжением правительства Санкт-Петербурга конкурс «Строитель года» получил официальный статус. Из локальной инициативы профессионального сообщества конкурс превратился в общепризнанное городское мероприятие. Инвестиционно-строи-

тельный комплекс города еще раз подтвердил свою определяющую роль для становления Петербурга как крупнейшего европейского мегаполиса. Конкурс же 2007 года, получив официальное признание, впервые прошел в Смольном. Церемония вручения «золотых мастерок» состоялась в Колонном зале. В 2008 году в конкурсную процедуру был внесен ряд изменений. В частности, было принято решение изменить архитектуру конкурса, сформировать постоянно действующие исполнительные органы, ускорить процедуру определения победителей и номинантов. В последние годы все большую роль в жизни строительного сообщества, а значит, и в работе конкурса начинает играть институт саморегулирования. Так, благодаря развитию само-

регулирования в Петербурге 7-й конкурс 2009 года получил не только новые номинации и критерии оценки участников, но и пополнился новыми участниками. На участие в конкурсе было подано более 130 заявок. В 2010 году число заявок выросло уже до 180. Строительные и проектные организации, а также инвестиционно-финансовые структуры боролись за победу в 18 номинациях. В 2011 году строительный комплекс сделал огромный скачок вперед. Городскими застройщиками было введено порядка 3 млн кв. м жилья, и каждый из номинантов был достоин награды. Приветствовавший участников конкурса губернатор Георгий Полтавченко поддержал строителей в их стремлении сделать Петербург более удобным и комфортным для проживания.

За свою десятилетнюю историю «Строитель года» стал доброй петербургской традицией и получил статус одной из престижнейших премий в строительной сфере. На сегодняшний день конкурс является основным профессиональным конкурсом для всего инвестиционно-строительного комплекса Санкт-Петербурга. Рука об руку с этими годами шли профессиональные городские СМИ. С самого первого конкурса газета «Строительный Еженедельник», ведущее издание инвестиционно-строительного комплекса города, оказывает достойную информационную поддержку «Строителю года». «Строительный Еженедельник» стал лауреатом конкурса в номинации «Лучшее специализированное строительное издание» в 2003 и 2006 годах.

«Эталон» сдвигает планы

Николай Волков / Группа компаний «Эталон» сдвинула сроки начала продаж нескольких своих жилых комплексов из-за сложности с согласованием проектной документации с властями Петербурга и Москвы. Эксперты говорят, что такие проблемы возникают у всех участников рынка.

Как говорится в официальном сообщении застройщика, начало продаж квартир в ЖК «Царская столица» и «Эталон-Сити» были сдвинуты с конца 2012 на 2013 год, соответственно, объемы продаж, ожидаемые к передаче в 2013 году, переносятся на 2014 год. «Наша обновленная программа строительства отражает сдвиги в графиках проектов, вызванные задержками, которые коснулись всей отрасли. Мы считаем, что рынок следил за недавними изменениями в правительствах Москвы и Санкт-Петербурга. Мы полагаем, что данная ситуация стабилизировалась», – надеется президент ГК «Эталон» Вячеслав Заренков.

Так, в этом году застройщик планирует сдать 364 тыс. кв. м жилья вместо запланированных 386 775 кв. м. Из них в Москве планировалось возвести 110 тыс. м, в Петербурге – около 280 тыс. Два года назад компания заявляла о намерении довести свои объемы строительства в 2014 году до 800 тыс. кв. м жилья, а в 2016 году – до 1 млн кв. м. Однако согласно скорректированному плану аппетиты застройщика уменьшатся примерно на треть: в 2013 году компания обещает сдать 476 тыс. кв. м жилья, в 2014 году – 540 тыс. кв. м.

«Сегодня существует некая неопределенность во взаимодействии с властями, если она сохранится и в следующем году, это может неблагоприятно отразиться на общем строительном и инвестиционном климате города, после чего многие строительные компании могут начать реализовывать проекты исключительно в области», – говорит директор департамента инвестиционных продаж NAI Besag в Санкт-Петербурге Андрей Бойков. С ним согласен председатель совета директоров АРИН Андрей Тетюш. «К сожалению, сейчас власти не могут предложить строительному бизнесу внятную программу действий – непонятно, что можно будет строить, а чего нельзя. Где можно, где нельзя. И несмотря на то что рынок сейчас на подъеме, девелоперы не горят желанием рисковать, зная, что их проект может надолго зависнуть во властных коридорах», – считает он. По мнению Андрея Вересова, генерального директора ГК «Новый Петербург», вся эта ситуация может привести к дефициту жилья в административных границах города и, соответственно, росту цен. Любые движения властей – большой риск для девелопера. «Наша компания сталкивалась трудностями при согласовании проекта, когда были приняты Правила землепользования и застройки. К тому времени у нас был уже разработан проект нового бизнес-центра в соответствии с ВРЗ. Принятие ПЗЗ вынудило нас отказаться от его реализации, так как возникла необходимость полностью переделывать все архитектурные и планировочные решения. В итоге компания понесла миллионные убытки», – рассказывает директор по строительству ИСГ «Сплав» Дмитрий Галкин.

Проектировщики выходят на большую дорогу

Влада Гасникова / На петербургском рынке проектирования транспортных объектов не хватает работы: отказ от крупных проектов городскими властями заставляет проектировщиков искать заказы в других регионах.



В Петербурге не хватает объектов для того, чтобы полностью занять мощности городских проектных институтов

Уровень конкуренции на петербургском рынке транспортного проектирования значительно возрос после отмены ряда амбициозных проектов

По данным Комитета по развитию транспортной инфраструктуры (КРТИ), емкость петербургского рынка проектирования транспортных объектов оценивается в 900 млн рублей в год. По оценке ИК ЛМС, стоимость проектных работ составляет 1,5-3,5% от общей стоимости проекта, рентабельность по чистой прибыли составляет 20-30% в зависимости от проектов компаний. Что примечательно, в начале 2000-х годов проектирование составляло 7-8% от конечной стоимости проекта. Как отмечают дорожные строители, это снижение, которое декларируется чиновниками как экономия бюджетных средств, в итоге нередко требует корректировки проекта или допэкспертизы уже на этапе строительных работ.

Ведущими проектными организациями, которые занимаются проектированием искусственных сооружений, специалисты называют ЗАО «Институт «Стройпроект», ЗАО «Институт Гипростроймост – Санкт-Петербург», ОАО «Трансмост». Ключевыми проектировщиками автодорог вместе с инфраструктурой игроки рынка называют ГУП «Ленгипроинжпроект» и ЗАО «Петербург-Дорсервис». Лидером в области проектирования железных дорог с инфраструктурой в Петербурге является ОАО «Ленгипротранс».

Иван Богданов, главный конструктор ООО «ГЕОИЗОЛ» (входит в группу компаний «ГЕОИЗОЛ»), относит Петербург к городам, которые в достаточной мере

обеспечены мощностями в сфере транспортного проектирования. «Это и целый ряд крупных проектных институтов, и коммерческие организации, способные выполнять комплекс работ от разработки проекта до его реализации. Несмотря на высокую конкуренцию, на мой взгляд, работы хватает всем. Наблюдается спрос и на проектирование крупных объектов, и на более мелкие заказы. Другое дело, если говорить о крупных объектах и масштабных долгосрочных проектах, то при выборе подрядчика предпочтение отдается в первую очередь организациям, которые способны не только разработать проект, но и его качественно реализовать. На большой заказ могут рассчитывать только компании, имеющие производственную базу», – говорит господин Богданов.

Дмитрий Кумановский, начальник аналитического отдела ИК ЛМС, считает, что уровень конкуренции на петербургском рынке транспортного проектирования значительно возрос после отмены таких амбициозных проектов, как Орловский тоннель, Ново-Адмиралтейский мост и мост в створе острова Серный. По мнению аналитика, конкуренция усилится по окончании проектирования Западного скоростного диаметра.

Юрий Агафонов, руководитель НП «Альянс строителей и поставщиков дорожного комплекса», говорит, что петербургские проектные институты загружены не на 100%. «Но если вдруг завтра будет выделено сразу много средств на развитие дорожного хозяйства, проектировщики не смогут справиться с возросшими объемами работы. Потому что нет никаких системных проработок, заготовок проектов на будущее. И все это является причиной хаотичного финансирования отрасли», – уверен господин Агафонов.

Алексей Журбин, генеральный директор ЗАО «Институт «Стройпроект», считает, что в Петербурге не хватает объектов для того, чтобы полностью занять мощности городских проектных институтов. «Эта ситуация заставляет компании искать заказы в других регионах», – констатирует господин Журбин.

МНЕНИЕ



Виталий Зенцов, директор ГУП «Ленгипроинжпроект»:

– Лидерами на рынке проектирования объектов транспортной инфраструктуры сегодня выступают ГУП «Ленгипроинжпроект», ЗАО «Институт «Стройпроект», ЗАО «Ленпромтранспроект», ЗАО «Петербург – Дорсервис», ОАО «Ленгипротранс», ОАО «Дорпроект», ЗАО «Петербургские дороги», ООО «НИИ ПРИИ «Севзаптехнология». Уровень конкуренции в городе достаточно высокий. В портфеле заказов ГУП «Ленгипроинжпроект» госзаказы по проектированию объектов транспортной инфраструктуры составляют 99%. Наибольшие сложности в проектировании транспортных объектов вызывают получение технических условий от владельцев инженерных сетей и проведение согласований проектной документации. На эти мероприятия уходит много времени, они зачастую срывают сроки выполнения

проектов. Работа с городскими властями не представляет сложности, так как наш институт является государственным. Городские власти проявляют готовность к применению новых технологий. Для оздоровления транспортной обстановки в городе необходима своевременная реализация адресной программы развития дорожно-транспортной отрасли в соответствии с Генеральным планом Санкт-Петербурга. Петербургские проектные организации нечасто работают на транспортных объектах других регионов, хотя петербургская школа транспортного проектирования конкурентоспособна. При этом Максим Соколов, министр транспорта, сказал: «Дорожных работ хватит на всех». Проблемы кадров для проектных организаций в Санкт-Петербурге нет. В институте в основном работают выпускники ГАСУ, ФГОУ ПГУПС (ЛИИЖТ), ГПТУ (Политех).

На разных берегах со строителями

Влада Гасникова / Представители сильнейшей в стране школы проектировщиков сталкиваются с нехваткой кадров, обязанностью работать по устаревшим СНиПам и сложностью коммуникации со строителями. ➔

По мнению Алексея Журбина, в Петербурге самые сильные в стране проектные компании в области транспортного проектирования. «Мы еще мало интегрированы в мировой проектный рынок, но наша совместная работа с иностранцами в России показывает полную конкурентоспособность петербургских проектировщиков», – утверждает руководитель ЗАО «Институт «Стройпроект».

Иван Богданов замечает, что сегодня потребности в развитии отрасли намного превышают возможности городского или федерального бюджета. «Строится и проектируется достаточно много объектов транспортной инфраструктуры, но гораздо меньше из их числа процент интересных, где применяются действительно инновационные решения», – говорит господин Богданов.

Сейчас доля бюджетного участия, до недавнего времени составлявшего 100% финансирования дорожного строительства, начинает снижаться с появлением концессионных проектов. К примеру, у «Стройпроекта» доля частных инвестиций составляет около 10% от портфеля заказов. По прогнозам Алексея Журбина, доля негосударственных заказов у проектных институтов будет увеличиваться с развитием объектов ГЧП.

Основные сложности в транспортном проектировании, по оценке экспертов, связаны с нормами, не отвечающими требованиям времени. «Фактически проектные организации до сих пор пользуются строительными нормами и прави-



Основные сложности в транспортном проектировании связаны с нормами, не отвечающими требованиям времени

лами (СНиПами), разработанными еще в СССР, в 60-70-е годы», – обеспокоен Иван Богданов. Большой сложностью для инженеров является процесс согласования проекта, который порой бюрократически затягивается на долгие месяцы. Однако, как замечают проектировщики, если объект признается стратегически важным для города или страны, то вопрос согласований идет оперативно. Юрий Агафонов отмечает еще одну сложность: проектировщик не всегда оказывает авторский надзор за строительством объекта, поскольку контролера заказчик выбирает на отдельном конкурсе.

Петербургские проектировщики констатируют проблему поиска квалифицированных кадров. Причиной тому является влияние последствий кризиса строительной отрасли 1990-х годов. К тому же заработная плата проектировщиков не растет при сокращении стоимости контрактов госзаказа. В основном в петербургских проектных институтах работают выпускники Санкт-Петербургского государственного архитектурно-строительного университета, Петербургского государственного университета путей сообщения и Политехнического университета.

МНЕНИЕ



Светлана Смирнова,
президент
Института
строительных
проектов:

➔ Главной проблемой петербургских проектировщиков является несогласованность действий чиновников Петербурга между собой и с властями Ленинградской области. Мы делаем дороги не ради дорог, с новых трасс автомобили должны входить в ткань существующих дорог, пропускная способность которых не всегда готова к такому увеличению нагрузки. Проектировщики нередко сталкиваются с тем, что после утверждения проекта по расширению полосности или строительству новой развязки, который был рассчитан из одного транспортного потока, власти принимают решение о строительстве жилого массива на этой же территории. И как тогда проектировщику рассчитать пропускную способность будущей дороги?

Свидетельство № 0888-02-2010-4703078720-С-010 от 9 декабря 2010 г.

ПромБурСтрой

- Устройство буронабивных свай
- Инженерные изыскания
- Крепление котлованов
- Усиление оснований и фундаментов

Тел. (812) 540-84-75 www.promburstroy.ru

СТАТИКА

Фундамент современного города

Изготовление буронабивных свай несущей способностью до 400 тонн

Погружение ж/б свай различного сечения

Статические испытания

Проектирование свайных фундаментов

ЗАО «Статика Инжиниринг»
197341, Санкт-Петербург, Удельный пр., д. 5
тел. (812) 334-27-54, факс (812) 334-27-55
www.statika.ru e-mail: info@statika.ru

РЕКЛАМА

Свидетельство СПО № 0239-02-2009-7814122488-С-003 от 19.07.2012

ПЕТРОМЕТАЛЛ

МЕТАЛЛ В РАБОЧЕЙ ФОРМЕ

	ПРОДАЖА МЕТАЛЛОПРОКАТА (ЛИСТ Г/К И Х/К, АРМАТУРА, БАЛКА, УГОЛ, ШВЕЛЛЕР, ТРУБЫ ПРОФИЛЬНЫЕ)		ПРОИЗВОДСТВО И ПРОДАЖА КОНТЕЙНЕРОВ МЕТАЛЛИЧЕСКИХ ДЛЯ ТБО (ДЛЯ СБОРА И ТРАНСПОРТИРОВКИ ТВЕРДЫХ БЫТОВЫХ И СТРОИТЕЛЬНЫХ ОТХОДОВ) И ДРУГИХ МЕТАЛЛОКОНСТРУКЦИЙ
	ПРОИЗВОДСТВО ПРОСЕЧНО-ВЫТЯЖНОГО ЛИСТА (ПВЛ) (В Т. Ч. ПО ВАШИМ РАЗМЕРАМ)		ПРОИЗВОДСТВО СКОБО-ГИБОЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ ИЗ АРМАТУРЫ (АНКЕРЫ, СКОБЫ, ЗАКЛАДНЫЕ, ХОМУТЫ И ПР.). БОЛЬШИЕ ОБЪЕМЫ
	КАЧЕСТВЕННАЯ РЕЗКА МЕТАЛЛА (ПЛАЗМА, ГИЛЬТИНА)		ПРОИЗВОДСТВО ГЛАДКОЙ И ПЕРИОДИЧЕСКОЙ АРМАТУРЫ В ПРУТКЕ ДИАМЕТРОМ ОТ 5 ДО 16 ММ, (ВОЗМОЖНО ПРОИЗВОДСТВО ПРУТКОВ ЛЮБОЙ ДЛИНЫ ДО 14 М)

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

РЕКЛАМА



10 лет!

X СЪЕЗД СТРОИТЕЛЕЙ

Санкт-Петербург
3 декабря 2012 года

Генеральный информационный партнер



Генеральный партнер



Официальный информационный партнер



ВК «Ленэкспо», павильон № 7, зал 7.1 (Большой пр. В.О., 103)
Начало в 17.00. Регистрация делегатов с 16.00

Партнеры:



Информационные партнеры:



прием заявок на участие: (812) 570-30-63, 571-31-12, 312-64-72

www.stroysoyuz.ru



Приглашаем на бесплатный семинар 29 ноября 2012 года

Управление строительной компанией от А до Я:
Бухгалтерия. Финансы. Сметы. снабжение. Автотранспорт

В программе семинара:

1. Бухгалтерский учет и расчет зарплаты по объектам строительства в 1С;
2. Учет, контроль работы автотранспорта и управление отделом снабжения;
3. Управление финансами и управленческий учет в строительной компании.

Участие в семинаре **БЕСПЛАТНОЕ** по предварительной регистрации.

Получите пригласительный билет на семинар, позвонив по телефону:

(812) 320-20-55

Адрес: г. Санкт-Петербург, отель Park Inn «Пулковская», м. «Московская» (7 мин. от метро), пл. Победы, д. 1., корпус 2, зал А

www.prorab.ru

6 декабря 17⁰⁰-21⁰⁰

театр-фестиваль
БАЛТИЙСКИЙ ДОМ
метро «Горьковская»



ВЫСТАВКА-СЕМИНАР ДЛЯ НАСЕЛЕНИЯ
ЖИЛИЩНЫЙ ПРОЕКТ

НА ВЫСТАВКЕ ВЫ УЗНАЕТЕ,

**КАК БЕЗОПАСНО
КУПИТЬ КВАРТИРУ
В НОВОСТРОЙКЕ**

ГОРОДСКАЯ, ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

ВХОД СВОБОДНЫЙ

www.gilproekt.ru

32-701-32



ОРГАНИЗАТОРЫ



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР – 2012



СПОНСОРЫ ВЫСТАВКИ



Строители-профессионалы экзамен сдали

На строительной площадке жилого комплекса «Костромской, 10» компании «ЮИТ Санкт-Петербург» впервые в Санкт-Петербурге проведен демонстрационный экзамен на профессиональную компетентность по рабочим профессиям, в котором участвовали арматурщики «ЮИТ Санкт-Петербург». Экзамен состоялся в рамках международного проекта «ВАЛО (VALO): вклад в развитие современной системы квалификаций», партнером которого выступает компания «ЮИТ Санкт-Петербург».

Международный проект «ВАЛО (VALO): вклад в развитие современной системы квалификаций» (VALO – аббревиатура от англ. Validation of Learning Outcomes in Russia) направлен на оказание поддержки и содействие развитию обучения в течение всей жизни через создание системы оценки и признания квалификаций в России. Проект реализуется с 2011 года в соответствии с Программой приграничного российско-финского сотрудничества и поддерживается правительством Финляндии, ведомственными комитетами правительства Санкт-Петербурга и Ленинградской области.

Демонстрационный экзамен представляет собой оценку профессиональных навыков в реальной рабочей обстановке. Процедура позволяет сотрудникам компании получить подтверждение квалификации, которая была приобретена за рамками формального образования и без обучения в образовательных учреждениях.

В качестве экзаменуемых на добровольной основе выступили два арматурщика «ЮИТ Санкт-Петербург» – Алексей



Толстой и Михаил Корбут. На экзамене сотрудники армировали стену на своем рабочем месте.

Примечательно, что оценка работы кандидатов выполнялась на основе критериев, разработанных с использованием российских и финских образовательных стандартов и утвержденных по результатам

взаимодействия с работодателями строительной отрасли.

По итогам испытания представители «ЮИТ» подтвердили квалификацию арматурщиков третьего квалификационного уровня в соответствии с национальной рамочной квалификаций (НРК), что было отмечено представителями комиссии. В декабре

2012 года двум сотрудникам «ЮИТ Санкт-Петербург» будут выданы международные сертификаты проекта. При желании после прохождения дополнительного краткосрочного обучения в СПб ГБОУ СПО «Колледж строительной индустрии и городского хозяйства» специалисты смогут получить документы государственного образца.



На проспекте Маршала Блюхера появится жилой комплекс «Иван-да-Марья»

Компания «КВС» получила разрешение Службы государственного строительного надзора и экспертизы Санкт-Петербурга на строительство жилого объекта на пр. Маршала Блюхера, 12, лит. У. К I кварталу 2016 года на земельном участке площадью 10 590 кв. м будет возведен жилой комплекс из двух домов с детским садом и подземной автостоянкой на 158 машино-мест.

Комплекс из двух монолитно-кирпичных 26-этажных домов, соединенных пристроенным детским садом, получил название «Иван-да-Марья». В нем запроектировано 570 квартир, в том числе студии, «евродвушки», одно-, двух- и трехкомнатные квартиры. Часть квартир запланирована с остекленными лоджиями. Проектом предусмотрена полная отделка всех жилых помещений и мест общего пользования. Студии и «евродвушки» укомплектованы кухонной мебелью и варочной поверхностью с вытяжкой. Дома будут оснащены лифтами Mitsubishi elevator.

Детский сад общей площадью 1400 кв. м рассчитан на 30 человек. Помещения детского сада разместятся на первом и втором этажах во встроено-пристроенной части комплекса. В каждой группе предусмотрены игровая, спальня, буфетная, туалет, раздевалка. На пер-



вом этаже ДОУ разместятся современные пищевой и медицинский блоки. На втором – зал для музыкальных и спортивных занятий с комнатой для инвентаря. Для прогулок воспитанни-

ков предусмотрено четыре площадки, в том числе одна спортивная. На нижних этажах комплекса «Иван-да-Марья» запроектированы встроены помещения для арендато-

ров, центральной диспетчерской и ТСЖ. Реализация квартир в комплексе будет проходить по 214-ФЗ. Предположительно, продажи начнутся в декабре 2012 года.

НОВОСТИ

➤ **Группа ЛСР продемонстрировала** рекордные показатели девелоперского бизнеса в Санкт-Петербурге в октябре текущего года.

В сегменте недвижимости масс-маркет за указанный период в Санкт-Петербурге было реализовано более 30 тыс. кв. м чистой продаваемой площади. Рост продаж составил 99% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Такой результат был достигнут во многом благодаря выводу на рынок новых проектов.

Октябрь 2012 года также оказался рекордным по вводу в эксплуатацию элитной недвижимости в Санкт-Петербурге – 111 тыс. кв. м. Всего за год Группа ЛСР уже ввела в эксплуатацию около 150 тыс. кв. м элитного жилья. Впервые за почти 20-летнюю историю компании были введены в эксплуатацию одновременно четыре объекта в сегменте элитной недвижимости. Текущие результаты девелоперского бизнеса Группы ЛСР позволяют подтвердить общий план продаж жилой недвижимости на 2012 год в объеме 415 тыс. кв. м.

➤ **В школах Санкт-Петербурга начался первый этап конкурса «Мировая бабушка»:** ученики младших классов помогают определить самых активных, добрых, веселых и неравнодушных бабушек. Организатором соревнования выступает компания «Строительный трест».

Этим летом в честь своего 20-летнего юбилея «Строительный трест» начал «Эстафету добра» – серию социальных акций для воспитанников детских домов, молодых родителей, школьников всех возрастов и представителей старшего поколения. Конкурс «Мировая бабушка» – новый этап «Эстафеты добра» – будет проходить в два тура. В первом туре участвуют ученики младших классов, которые напишут сочинения, посвященные своим бабушкам.

«Преемственность поколений, передача опыта от старших к малышам – одна из основ любой семьи, и своим конкурсом «Мировая бабушка» мы хотели подчеркнуть важную роль представителей старшего поколения в нашем обществе, – комментирует Беслан Берсиров, совладелец объединения «Строительный трест», заместитель генерального директора компании. – Каждый, у кого есть или была любимая бабушка, наверняка поймет, какой это замечательный конкурс. Пусть он станет еще одним не лишним поводом для теплых слов в адрес всех бабушек, отдающих свои силы и энергию воспитанию внуков».

**КОМПЛЕКСНЫЕ
ИНЖЕНЕРНЫЕ ИЗЫСКАНИЯ
ДЛЯ СТРОИТЕЛЬСТВА
И ПРОЕКТИРОВАНИЯ**

ОСНОВАНИЕ – ОПОРА БУДУЩЕГО
ЛенСтройГеология

Инженерно-геологические изыскания:

- Бурение инженерно-геологических скважин глубиной до 300 м
- Статическое зондирование грунтов
- Лабораторное определение физико-механических свойств грунтов
- Составление технического отчета об инженерно-геологических изысканиях

Инженерно-геодезические изыскания:

- Выполнение крупномасштабной топографической съемки М 1:200-1:10 000
- Контрольно-исполнительная съемка
- Геодезическая разбивка осей зданий и сооружений
- Контроль за деформациями зданий и сооружений

Инженерно-экологические изыскания:

- Радиоэкологические работы (гамма-съемка и МАД)
- Геохимические, микробиологические и паразитологические исследования почвы
- Токсикологические исследования почвы
- Оценка физических факторов риска (измерение шума, ЭМИ, инфразвука и т. д.)
- Получение экспертных заключений



196240, Санкт-Петербург,
пл. Победы, д. 1, к. 1
zakaz@burim24.ru

Тел. 645-85-25,
www.ленстройгеология.рф