

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ЦЕНТРЫ

ЗАМЕНЯТ ОФИСНЫЕ / 27

ПОРА МЕНЯТЬ СНИПЫ / 29

КОМУ ВЫГОДНО БАНКРОТСТВО

МОСКОВСКОГО ПЛАНЕТАРИЯ / 32

ИМПОРТНЫЙ ЦЕМЕНТ

ДЕШЕВЛЕ РОССИЙСКОГО / 36

ПРОЕКТЫ САМЫХ ДОРОГИХ

БИЗНЕС-ШКОЛ РОССИИ / 38



Среда, 11 июня 2008 №100

(№3917 с момента возобновления издания)

Цветные тематические страницы №25–40

являются составной частью газеты «Коммерсантъ»

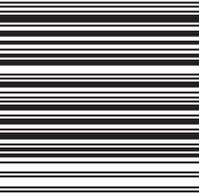
Рег. №01243 22 декабря 1997 года.

Распространяются только в составе газеты.

Коммерсантъ

BUSINESS GUIDE

4 601865 000233



08 124



НОВЫЕ ОФИСНЫЕ ЦЕНТРЫ В МОСКВЕ



Разр. на строительство № 19994/1/1

ГОРОД СТОЛИЦ

Краснопресненская набережная ММДЦ «МОСКВА-СИТИ», участок № 9

«Город Столиц» является частью инвестиционно-строительного проекта ММДЦ «МОСКВА-СИТИ» площадью около 3 000 000 кв. м.

«Город Столиц» превосходно расположен на первой линии застройки комплекса «Москва-Сити» всего в 4 км от Кремля, на Краснопресненской набережной.

Фронтальный 18-этажный комплекс и две башни высотой 73 и 62 этажа, названные в честь двух столиц, Москвы и Санкт-Петербурга, предоставляют уникальное пространство для жизни, работы и отдыха.

- Общая площадь офисного комплекса – 80 000 кв. м
- Офисные помещения – от 400 кв. м
- Офисы расположены на 4-17 этажах
- Развитая инфраструктура – рестораны, SPA- и фитнес-клуб, торговый центр, столовая для сотрудников
- Захватывающие виды из окон на исторический центр города, излучину Москвы-реки, высотки, храм Христа Спасителя
- Подземная 6-уровневая парковка
- Парковка для посетителей
- **Завершение строительства:**
Фаза 1 – II кв. 2008 года
Фаза 2 – II кв. 2009 года

Партнер проекта – Сбербанк России ОАО



Основан в 1841 году

Генеральная лицензия №1481, выдана Банком России 03.10.2002 г.

АРЕНДА И ПРОДАЖА:

WWW.CAPITALCITY.RU



+7 (495) 771 77 77



IMPERIAL HOUSE

- Офисное здание «премиум» класса
- Роскошное расположение в самом сердце исторического города
- Развитая инфраструктура района
- Подземная автостоянка на 147 м/мест для арендаторов
- Основные транспортные магистрали – Садовое кольцо, Большая Якиманка, Ленинский проспект
- Ближайшие станции метро – «Полянка» и «Октябрьская»
- Арендваемая площадь офисных помещений – 10 000 кв. м

ЗАВЕРШЕНИЕ СТРОИТЕЛЬСТВА: 2 кв 2009 г.

Аренда:



771 77 77



737 80 00



258 51 51

на правах рекламы

WWW.CAPITALGROUP.RU



CAPITAL GROUP

Лиц.: ФС-1-99-02-27-0-771036050-064780-2



ОЛЬГА СОЛОМАТИНА,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

ЖЕНСКАЯ ЛОГИКА

Трехзвездные гостиницы для Москвы — большая тема. Их действительно катастрофически не хватает гостям столицы (не все готовы платить за номер по €800 в сутки) и городским чиновникам — для отчетности (программа развития гостиничного бизнеса практически сорвана).

Не хотят частные инвесторы строить отели «три звезды». Им гораздо ближе высокие прибыли сегмента лакшери. Расходы на согласование и строительство недорогих отелей, говорят они, сопоставимы с затратами на возведение гостиницы «пять звезд». Прибыль и время возврата инвестиций, как вы понимаете, различаются в разы. Так зачем строить низкоприбыльные объекты при высоких расходах? Это не жадность. Это — логика.

Некоторые винят в отсутствии интереса те обременения, которые чиновники пытаются передать вместе с инвестиционными контрактами и площадками под строительство.

Мне особенно запомнился такой лот: к четырем земельным участкам на окраинах Москвы общей площадью два с половиной гектара в качестве нагрузки прилагаются железобетонные блоки, облицованные мрамором, оставшиеся от фасада разобранной гостиницы «Россия». И недорого — 56 млн руб. за комплект.

Если кто-то думает, что от блоков можно будет втихаря избавиться и строить из менее памятных строительных материалов, он ошибается. Каждый «кирпич» промаркирован и снабжен сопроводительной документацией. Прекрасное предложение, на мой взгляд.

Но не только чиновники порой отличаются необычной логикой. Инвесторы тоже иногда удивляют нетривиальными решениями. По адресу Головинское шоссе, дом 1 открылась после реконструкции гостиница как раз категории «три звезды» — «Охотник» называется (бывший «Дом охотника»).

Уровень сервиса вполне соответствует заявленной звездности и стоимости номеров. Цена начинается от 3,8 тыс. руб. в сутки за одноместный номер в низкий сезон. Метро рядом. Вот объясните, пожалуйста, зачем гостинице «Охотник» президентский номер? Минимум за 26 тыс. руб. в сутки. Президент какой страны поселится по адресу Головинское шоссе, дом 1 около станции метро «Водный стадион»?

Почасовая оплата невозможна. Я спрашивала.



КОЛОНКА РЕДАКТОРА

СМЕШАТЬ, НО НЕ ВЗБАЛТЫВАТЬ

В 2008 ГОДУ В МОСКВЕ БУДЕТ ВВЕДЕНО В ЭКСПЛУАТАЦИЮ ПЯТНАДЦАТЬ МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫХ КОМПЛЕКСОВ (МФК) — БОЛЬШЕ ЧЕМ ЗА ВСЕ ШЕСТНАДЦАТЬ ЛЕТ, ПРОШЕДШИЕ С МОМЕНТА ОТКРЫТИЯ В СТОЛИЦЕ В 1992 ГОДУ ПЕРВОГО МФК. ТАКИМ ОБРАЗОМ, ДЕВЕЛОПЕРЫ ДИВЕРСИФИЦИРУЮТ РИСКИ И ПОВЫШАЮТ ДОХОДНОСТЬ ЗДАНИЙ. ДЕНИС ТЫКУЛОВ

ТЯЖЕЛАЯ СМЕСЬ Многофункциональные комплексы (МФК) — это объекты недвижимости, где отведены площади под жилье, офисы, торговлю и т. д. «В соответствии с действующим законодательством за каждым объектом недвижимости закреплено его функциональное назначение, — объясняет ведущий эксперт-аналитик компании Paul's Yard Владимир Кудрявцев. — Но если таких функций несколько и каждая из них занимает более 5% от общей площади, то такой объект попадает под определение МФК».

Первыми объектами mixed-use development в Москве стали «Парк Плейс» и Riverside Towers, «Берлинский дом» и «Новинский пассаж». После них МФК в Москве почти не строились. «Несколько лет назад из-за отсутствия опыта девелоперы вообще не рассматривали подобный формат», — говорит директор департамента консалтинга и исследований компании «МИЭЛЬ-Коммерческая недвижимость» Айдар Галеев. Дело в том, что проектировать МФК гораздо сложнее, чем монофункциональные здания. «Для всех сочетаний в МФК есть общее правило: месторасположение, ситуация на рынке и особенности земельного участка должны удовлетворять критериям всех будущих пользователей центра, а не какой-то их части», — говорит Полина Жилкина, директор департамента аналитики компании ADG Group. Так, например, специфика торгового центра заключается в его расположении непосредственно рядом с шоссе и магистралями, в то время как жилое помещение предполагает приватность и удаленность от скоростных трасс, что значительно затрудняет объединение этих функций под одной крышей. Кроме того, существуют правила, которые в большинстве задаются требованиями пользователей тех или иных площадей. Например, торговый центр не может работать на 15 уровнях, глубина офисных помещений не должна быть больше 30 м, гостиница обязательно должна иметь отдельные вход и парковку, а склады — отдельные подъездные пути и зоны доставки.

Качественный многофункциональный комплекс исключает пересечение разнонаправленных потребительских потоков. То есть офисные сотрудники не должны идти на свои рабочие места через торговую зону, а постояльцы гостиничной зоны добираться до своих номеров через офисные лабиринты. Поэтому каждая функциональная часть комплекса должна быть оборудована отдельным входом, парковкой и инженерными системами.

«Основные сложности реализации многофункциональных зданий — в правильной организации помещений, входных групп, планировок этажа», — говорит директор отдела стратегического консалтинга и оценки СВ Richard Ellis Яна Кузина. Например, при совмещении офисной и жилой составляющих необходимо учитывать разные требования по сетке колонн, по инженерии. Многофункциональный комплекс — очень сложное с архитектурной точки зрения сооружение, так как конструктивные особенности разных типов коммерческой недвижимости не совпадают.

ОСНОВНЫЕ ЦЕЛИ МФК — ДИВЕРСИФИКАЦИЯ РИСКОВ И УЛУЧШЕНИЕ КОНЦЕПЦИИ ПРОЕКТА. ЭФФЕКТ СИНЕРГИИ ОТ РАЗЛИЧНЫХ СОСТАВЛЯЮЩИХ ПОЗВОЛЯЕТ ДОБИВАТЬСЯ ВЫСОКИХ И УСТОЙЧИВЫХ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРОЕКТА В ЦЕЛОМ



ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА

Так, для торговых помещений шаг колонн должен составлять не менее 9 м, а для офисных — максимум 8,1 м. Поэтому здания комплексов создаются как различные примыкающие объемы помещений практически самостоятельных, соединенных переходами блоков. Возникают проблемы и с инсоляцией, которая отсутствует в торговых центрах из-за большой глубины здания, а для жилья хорошее освещение является неременным условием. В результате, суммирует Галеев, строительство МФК обходится в среднем на 5–10% дороже, чем возведение монофункциональных объектов. Владимир Кудрявцев добавляет, что согласно западному опыту моральный износ многофункциональных комплексов происходит на 6–7% быстрее, а экономический износ — примерно на 10%. «Из этого можно сделать вывод, что себестоимость содержания здания на всем периоде его эксплуатации возрастает, — рассуждает он. — У МФК больше капитальных ремонтов, острее необходимость упреждающих действий и расширенного сервиса инженерных систем и конструкций».

В ПОИСКАХ СИНЕРГИИ Тем не менее несколько лет назад девелоперы оценили преимущества МФК перед монофункциональными объектами. Сегодня, по словам вице-президента компании «ДИАЛ Строй Инвест» Александра Пляцегова, общее предложение МФК на столичном рынке составляет около 0,5 млн кв. м. Основная часть приходится на офисную недвижимость — около 200 тыс. кв. м и торговлю — порядка 162 тыс. кв. м.

По словам Светланы Гуровой, исполнительного директора по консалтингу компании GVA Sawyer, в текущем году запланирован ввод многофункциональных центров общей площадью около 1,7 млн кв. м.

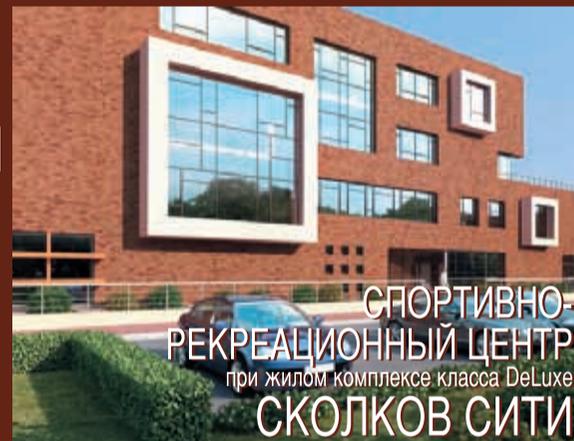
Причиной того, что отношение к МФК изменилось, стала близость насыщения рынка офисных и торговых центров в Москве. В частности, приводит пример Светлана Гурова, в прошлом году на столичном рынке недвижимости произошло существенное снижение ставок доходности в сегменте дорогой офисной недвижимости. За год она опустилась практически на треть: с 12–13% до 8,0–8,5%. Собственники МФК, включающего офисные, гостиничные и, скажем, площади для проведения конференций, чувствуют себя увереннее, нежели собственники бизнес-центров.

«Основные цели многофункциональных проектов — диверсификация рисков и улучшение концепции проекта. Эффект синергии от различных составляющих позволяет добиваться высоких и устойчивых финансовых показателей проекта в целом», — говорит Яна Кузина. «С течением времени МФК может гибко реагировать на изменения рынка», — добавляет ведущий аналитик консалтинговой компании Russian Research Group Андрей Двойных. То, что ставить на один сегмент рискованно, время уже доказало.

Основное строительство МФК ориентировано на центр города и окрестности Третьего транспортного кольца. Абсолютным лидером по МФК станет ММДЦ «Москва-Сити». Здесь возводятся наиболее масштабные проекты: комплекс «Федерация», Imperia Tower, «Меркурий Сити» →

АРЕНДА НЕЖИЛЫХ ПОМЕЩЕНИЙ

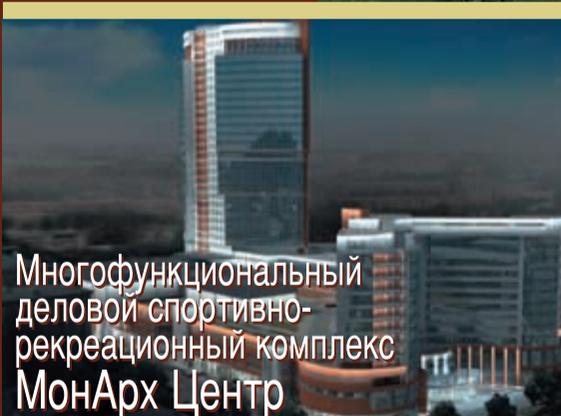
Идеальное помещение под салон SPA, магазины, офисы, фитнес-клуб



СПОРТИВНО-РЕКРЕАЦИОННЫЙ ЦЕНТР при жилом комплексе класса DeLuxe СКОЛКОВ СИТИ

АРЕНДА, ПРОДАЖА ОФИСОВ

Ленинградский пр-т, д. 31



Многофункциональный деловой спортивно-рекреационный комплекс МонАрх Центр

ОАО «Концерн МонАрх»
С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте: www.mon-arch.ru



BEST CONSULTING

Состояние «shell&core»
Имеются машиноместа в подземном паркинге

СОБСТВЕННИК

727 27 88
www.bestcon.ru



АБСОЛЮТНЫЙ ЛИДЕР ПО КОЛИЧЕСТВУ СТРОЯЩИХСЯ МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫХ КОМПЛЕКСОВ — ДЕЛОВОЙ ЦЕНТР «МОСКВА-СИТИ»

Таур». Строятся сегодня многофункциональные комплексы и во многих городах-миллионниках. Правда, в регионах «микширование» целесообразно исключительно в центре города. Никто не поедет в офис или гостиницу, расположенную на окраине Тюмени, Новосибирска или Перми, конечно, если это не единственный объект в городе.

ОСОБЕННОСТИ НАЦИОНАЛЬНОГО СМЕШИВАНИЯ Наиболее распространенный сегодня формат для российского рынка МФК — это смешение бизнес-центров с торговыми площадями или гостиницами. Между российскими и зарубежными комплексами есть различия, которые начинаются с самого определения многофункциональных центров. По словам Андрея Двойных, на международном рынке недвижимости принято считать, что mixed-use development — это центр, в который входят как минимум четыре сегмента недвижимости: гостиничная, торговая, офисная и жилая, тогда как в нашей стране считается, что достаточно не менее двух. Как замечает Ольга Широкова, западные МФК — это центры с полноценно функционирующими частями комплекса. «Как правило, такие объекты отличаются более сложной конфигурацией и инженерным обеспечением, часто являются высотными объектами с уникальными архитектурными решениями, — добавляет она. — В российской практике МФК — это чаще всего помещение, ко-

ТРАЖИРОВАТЬ МНОЖЕСТВА

Прообразы современных многофункциональных комплексов появились несколько тысяч лет назад в виде греческих ангор и римских форумов. Зачастую многофункциональным называют жилые дома или бизнес-центры, в которых первые этажи заняты торговыми помещениями, рассуждает руководитель отдела исследований офисного рынка Cushman & Wakefield Stiles & Riabokobylko Лада Белайчук. Однако это решение скорее вынужденное, ведь квартиры или офисы на первых этажах не будут пользоваться спросом. «Настоящий функциональный комплекс подразумевает осознанное желание повысить коэффициент использования земли и добиться взаимовыгодного сосуществования разных составляющих», — уверена она. Первые многофункциональные объекты в современном виде стали появляться на Западе около ста лет назад в составе небоскребов и, как правило, включали в себя офисы и гостиницы. А в 90-х годах этому виду недвижимости стали уде-

лять особое внимание в Европе и городах Юго-Восточной Азии. «В настоящее время МФК в Европе может представлять собой целый микрорайон», — говорит директор департамента аналитики компании ADG Group Полина Жилкина. «Рынок офисных и торговых центров в Москве близок к насыщению, и поле деятельности с каждым годом только уменьшается», — говорит директор департамента торговой недвижимости Penny Lane Realty Алексей Могила. — МФК позволяют повысить доходность всего объекта в целом». Если рассматривать выигрышные стороны МФК более детально, то для торговли наличие жилой или офисной составляющей означает, что даже при самом неблагоприятном развитии событий у магазина останутся покупатели, считают основатели компании «Юнион-Стандарт Консалтинг», авторы исследования «Многофункциональные комплексы: влияние функций на розничную торговлю» Кира и Рубен Канаан. По их мнению, наиболее востребованы в бизнес-центрах будут магазины, торгующие книгами,



ПАРК ПЛАСЕ — ОДИН ИЗ ПЕРВЫХ МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫХ КОМПЛЕКСОВ В МОСКВЕ

торое изначально имеет определенное назначение и уже к этому дополняется площадями другого назначения». Различаются российские и западные комплексы и по составу якорных арендаторов. В российских многофунк-

циональных комплексах пока беспроблемно работают детские комплексы, включающие в себя платные аттракционы и детскую комнату с развивающими играми. Сильными якорями для многофункциональных центров в на-

ДУБЛЕР КОНСТАНТИНОВСКОГО ДВОРЦА

Многофункциональные проекты, а не только комплексы становятся на рынке коммерческой недвижимости явлением распространенным. Так, к ним самым непосредственным образом относятся и два только что презентованных проекта, которые появятся по инициативе губернатора северной столицы. К государственному комплексу «Дворец Конгрессов», постро-

енному на территории Константиновского дворца в Стрельне под Санкт-Петербургом, будет пристроен новый конгресс-центр «Константиновский» стоимостью €350 млн, что больше объема спонсорских средств, за счет которых был восстановлен из руин Константиновский дворец. Однако на этот раз крупные российские инвесторы кремлевского проекта с пафосным названием «Звездный путь» — ЛУКОЙЛ, Новолипецкий металлургический комбинат, Газпромбанк, банк «Россия» и ВТБ станут совладельцами престижной кремлевской недвижимости наряду с Управделами президента РФ (на балансе которого находится участок застройки). Для строительства конгресс-центра площадью 90 тыс. кв. м выделено 20 га пустующей земли между восточным крылом госкомплекса «Дворец Конгрессов» и территорией Государственной академии имени Макарова. От президентской резиденции участок отделен обводным каналом. Доминантой будущего конгресс-центра должен стать многофункциональный зал на 2500 посетителей, где предпо-

лагается проводить не только конгрессы, но также концерты и даже ледовые шоу. Кроме того, там появятся релаксационные площадки, гостиницы, ландшафтный парк, кафе, рестораны и экспозиционные пространства. Архитектурную концепцию конгресс-центра разработал испанский постмодернист Рикардо Бофилла (победивший в закрытом международном конкурсе с участием звезд мировой архитектуры). Его проект, официально пропрекламированный как пример «нового классицизма» и «образ симметричной красоты Вселенной», представляет собой гигантское прямоугольное стеклянное сооружение с портиком и колоннами, в центр которого внутри вписан круглый концертный зал. Российским адаптором идеи господина Бофиллы выступает петербургский проектировщик ООО «Григорьев и партнеры» во главе с Владимиром Григорьевым, генподрядчиком назначена петербургская строительная компания «Кредо». Обе компании являются традиционными партнерами управления президента в проектах

реконструкции петербургских архитектурных памятников. Проект конгресс-центра «Константиновский» сейчас проходит Главгосэкспертизу, строительство должно начаться в этом году и завершиться в 2011 году. Россия — один из ключевых новых рынков MICE — Meetings (деловые встречи), Incentives (поощрительные поездки для сотрудников или клиентов компании), Congresses (собрания, конференции, конгрессы), Exhibitions (выставки) для всего мира, комментируют перспективы проекта в управляющей компании «Конгресс-центр "Константиновский"». Ежегодно в мире проходит порядка 40 млн мероприятий, участие в которых принимает около 2 млрд человек. Общая годовая выручка рынка составляет более €800 млрд (по данным ICCA и UIA, 2006). Недалеко от будущего конгресс-центра «Константиновский» (ориентированного на крупные мероприятия государственного уровня) на пересечении Пушкинского и Пулковского шоссе в Санкт-Петербурге при поддержке администрации



МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС RIVERSIDE TOWERS — ПРИМЕР ТОГО, КАК ОТЕЛЬ, ОФИСНЫЙ ЦЕНТР И МУЗЫКАЛЬНЫЙ ТЕАТР УСПЕШНО СУЩЕСТВУЮТ ПОД ОДНОЙ КРЫШЕЙ

шей стране до сих пор остаются кинотеатры. Развлечений, особенно в регионах, немного, поэтому в России и странах СНГ кинотеатры пока функционируют успешно и вполне популярны. Схожая с нашей страной ситуация в Индии и в Соединенных Штатах.

Однако в большинстве развитых европейских стран, даже в Юго-Восточной Азии, кинотеатры уже не пользуются таким спросом. В результате владельцы нескольких западных многофункциональных комплексов решили разместить на своих площадях театры.

По мнению экспертов, количество многофункциональных комплексов будет расти. «Многофункциональность объектов характерна для городов с развитыми рынками недвижимости, а на начальных этапах развития рынков доминируют монообъекты, — объясняет Ольга Широкова. — Строительство МФК является перспективным, так как позволяет девелоперам диверсифицировать риски, достигая эффекта синергии от различных составляющих, позволяя тем самым добиваться более высоких и устойчивых финансовых показателей проекта в целом». «В условиях высококонкурентного рынка многофункциональность будет выступать весомым преимуществом», — уверена Светлана Гурова. По мнению Айдара Галеева, ниша МФК на рынке может достигнуть около 20% всех проектов, но вытеснение обособленных комплексов вряд ли произойдет. ■

Валентины Матвиенко будет построен выставочный комплекс Expo-Gate. Проект на территории бывших сельхозземель площадью 56,4 га намерен реализовать к 2010 году Газпромэнергбанк. Координатором проекта выступает ООО «Леноблзем». Объем инвестиций может составить до \$500 млн. По прогнозу компании Praktis, выставочные площади комплекса займут около 100 тыс. кв. м, залы конгресс-центра смогут вместить в общей сложности 4000 человек. В состав Expo-Gate должны войти выставочный павильон, конгресс-центр, административное здание, гостиница, открытая театральная арена на 12,5 тыс. автомобилей и собственный автовокзал. Победителем архитектурного конкурса стал тандем Сергея Чобана и Евгения Герасимова, опередивший Рикардо Бофилла. Центральным объектом комплекса станет динамично изогнутое здание с аркой, одновременно напоминающее ящерицу и корабль, которое изнутри поддерживается колоннами воронкообразной формы. Служ-

жебные корпуса спроектированы в виде пяти квадратов, объединенных стеклянным атриумом. Перспективность проекта определяет близость к аэропорту и обилие парковочных мест. Инженерную инфраструктуру для комплекса обеспечивает администрация города, заинтересованная в превращении Петербурга в центр делового туризма. По оценкам специалистов, пребывание на мероприятии одного гостя приносит €1–1,5 тыс. в день, однако Петербург значительно уступает европейским городам по объему и качеству выставочно-конгрессной инфраструктуры. При этом самое масштабное мероприятие — Петербургский экономический форум в Ленэкспо в прошлом году собрал в 10 раз меньше участников, чем аналогичные конгрессы в Стокгольме, где участвуют до 25 тыс. человек.

АННА ПУШКАРСКАЯ

НЕЗАМЕНИМЫЕ СНИПЫ

В РАМКАХ РЕФОРМЫ ТЕХНИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ДО 2010 ГОДА ПРЕЖНЯЯ НОРМАТИВНО-ПРАВОВАЯ БАЗА В ОБЛАСТИ СТРОИТЕЛЬСТВА СТАЛА НОСИТЬ РЕКОМЕНДАТЕЛЬНЫЙ ХАРАКТЕР. СНИПЫ ДОЛЖНЫ ЗАМЕНИТЬ ТЕХНИЧЕСКИЕ РЕГЛАМЕНТЫ, НАЦИОНАЛЬНЫЕ СТАНДАРТЫ, СВОДЫ ПРАВИЛ И ДР. ОДНАКО ЗА ПЯТЬ С ПОЛОВИНОЙ ЛЕТ ДЕЙСТВИЯ ЗАКОНА «О ТЕХНИЧЕСКОМ РЕГУЛИРОВАНИИ», ТО ЕСТЬ БОЛЬШЕ ЧЕМ ЗА ПОЛОВИНУ СРОКА, ОТПУЩЕННОГО НА РЕФОРМУ, НЕ БЫЛ ПРИНЯТ НИ ОДИН ТЕХНИЧЕСКИЙ РЕГЛАМЕНТ В СФЕРЕ СТРОИТЕЛЬСТВА. ДЕВЕЛОПЕРЫ ПРОСЯТ ВЕРНУТЬ ИМ СНИПЫ. ТАТЬЯНА КОМАРОВА

ВЕРНИТЕ СНИПЫ Большинство девелоперов сталкиваются с необходимостью использования современных стандартов работы. «Наша компания занимается строительством многофункциональных центров, однако по ряду показателей (к примеру, по противопожарным системам) для таких объектов еще не существует нормативов. Поэтому нам приходится разрабатывать уникальные технические условия для каждого объекта», — рассказывает Михаил Суворов, директор строительного департамента компании ADG Group. При строительстве некоторых объектов застройщикам приходится создавать новые СНИПы, проходить с ними тщательную процедуру государственной экспертизы проекта.

Сегодня происходит процесс интеграции российского и европейского рынков. Чтобы сделать процесс адаптации максимально коротким, необходимо привести нормативы в состояние, учитывающее реалии рынка. Это и послужило причиной для реформирования нормативной базы в строительстве.

Основным документом, устанавливающим порядок регулирования экономики, в рамках которого проводится и упразднение СНИПов, является Федеральный закон «О техническом регулировании», принятый 27 декабря 2002 года. В соответствии с ним вся существующая долгие годы нормативно-правовая база как в строительной сфере, так и во всех других стала носить рекомендательный характер. В рамках реформы технического регулирования до 2010 года

их должны заменить технические регламенты, национальные стандарты, своды правил и др. Однако до сих пор ни один новый регламент в сфере строительства принят не был. Сроки поджимают: есть установленные законом ограничения, а кроме того, реформирование нормативной базы желательно завершить до вступления России в ВТО. «Если до вступления в ВТО у нас не будет своего „технического законодательства“, предприятиям России придется работать по законам конкурентов, мы сдадим иностранцам рынок», — беспокоится Елена Шувалова, начальник отдела департамента строительства Ассоциации строителей России.

На сегодняшний день СНИПы — документы добровольного применения, юридической силы они не имеют. «Это приводит к тому, что требования СНИПов, связанные со значительными затратами, не выполняются. Застройщик не регламентирован в своих обязательствах», — сетует Елена Комова, директор по маркетингу компании «МИЭЛЬ-Новостройки». Хотя прежние СНИПы устарели, без них девелоперам тоже приходится несладко.

Отсутствие регламентов в строительстве приводит к тому, что в строительную отрасль пришло большое количество непрофессионалов. «Разговоры о необходимости отмены СНИПов ведут люди, далекие от процесса строительства», — предупреждает Александр Красницкий, заместитель генерального директора „Инжиниринговая корпорация «Трансстрой»“. — Сегодня в отрасли появилось много не-

компетентных специалистов, ряд проектных организаций пытается проектировать как-нибудь, вероятно, в силу своей безграмотности». По его мнению, положения СНИПов, напротив, четко определяют, что и как нужно строить. Упразднение СНИПов не нравится многим участникам рынка. Ассоциация строителей России обратилась в Росстрой с предложением восстановить 14 базовых норм и правил в строительстве. Росстрой рассмотрел это обращение, но утверждать СНИПы постановлениями правительства России отказался, сославшись на большие временные затраты.

НЕНОРМАТИВНЫЕ ДОКУМЕНТЫ Профессиональные девелоперы предлагают обновить и вернуть СНИПы. Так же важно, считают они, усилить поддержку и увеличить финансирование институтов, занимающихся вопросами проектирования, строительства и новых технологий в строительстве. Сейчас профессионалов, знакомых и с практикой строительства, и с написанием документов, катастрофически не хватает. Улучшить ситуацию может и создание сильного федерального центра (Министерства строительства), который бы координировал вопросы законотворчества и строительства в стране.

Алексей Дзедобов, заместитель директора по инвестициям «Вика-девелопмента», полагает, что проблема практического применения СНИПов могла бы быть решена, если бы государство намеревалось начать широкомасштаб-

ную ревизию нормативной документации в строительстве. Однако был взят курс на постепенное устранение государства от практики жесткого нормирования, а значит, и ответственности за создаваемые объекты строительства. Следствием чего и стал предлагаемый переход на новые технические регламенты.

Сама по себе идея устранения государства от нормирования строительного рынка кажется игрокам достаточно здоровой. С одной оговоркой: при одновременном развитии рынка надежных проектных организаций, технических заказчиков, генеральных подрядчиков, которые имеют хорошую репутацию и страховку. Однако в городах-миллионниках уже сложился рынок генподрядных организаций на объекты коммерческого назначения. Соответственно, на рынке нет силы, готовой взять на себя реальную финансовую и уголовную ответственность за проектные решения и качество строительных работ, выполняемых вне пределов четко установленных государственных стандартов. «Лучше всего сформировать такие условия, в которых возникнет соответствующий рынок, и только после этого снижать уровень государственного регулирования в этой отрасли», — резюмирует Алексей Дзедобов. Такое развитие событий приведет к уходу с рынка большинства мелких и, возможно, множества средних игроков. Тем не менее в перспективе рынок должен выиграть от повышения качества работ, которое сейчас находится на довольно низком уровне. ■

Реклама



ДЕЛОВОЙ ЦЕНТР «БУГРОВ БИЗНЕС ПАРК»

Аренда
г. Нижний Новгород, Мотальный пер.
Общая площадь после реконструкции 24000 кв.м. Арендопригодная площадь 19200 кв.м. Прилегающая территория 9 га. Ввод в эксплуатацию сентябрь 2008 г.



БИЗНЕС-ЦЕНТР «СЕРЕБРЯНЫЙ ГОРОД»

Аренда
ул. Земляной вал, менее 2 км от Кремля.
Общая площадь 60000 кв.м, арендуемая площадь 42500 кв.м, блоки арендуемых офисных помещений от 500 кв.м. Сдан Госкомиссии.



БИЗНЕС-ЦЕНТР КЛАССА «В»

Аренда
м. Автозаводская. Офисная площадь 13000 кв.м (блоки от 100 кв.м). Открытая планировка этажа, под чистовую отделку, 6 лифтовых групп. Госкомиссия май 2008 г.



ОФИСЫ НА ПЕТРОВСКОМ БУЛЬВАРЕ

Продажа
м. Китай-город, м. Чистые пруды.
Общая площадь 1473 кв.м (входная группа 254 кв.м, цоколь 300 кв.м, 2 этаж 919 кв.м). Подземный паркинг на 29 м/мест, потолки 3,6 м.



ТОРГОВО-ДЕЛОВОЙ ЦЕНТР

Продажа
ул. Нежинская, вл. 8-12.
Общая площадь 1950 кв.м (2 этажа). Участок 0,2 га, 1-я линия домов. Коммуникации подведены, потоки 3 м. Фасад вентилируемый. Мощность 253 кВт.



ТОРГОВО-ОФИСНЫЙ КОМПЛЕКС «ЛИЛЛЬ»

Аренда/Продажа
Московская обл., 1-ое Успенское шоссе.
Общая площадь 8300 кв.м (блоки 100-1000 кв.м). Ввод в эксплуатацию 3 квартал 2008 г.



ТОРГОВЫЙ КОМПЛЕКС

Аренда
г. Воронеж, капитальное двухэтажное здание. Общая площадь 4419 кв.м, торговая площадь 3100 кв.м. Потолки 5,2 - 5,8 м, мощность 350 кВт. Все коммуникации подведены.



ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР

Продажа
г. Сочи, центральный район, 1 км от парка «Ривьера». Общая площадь 14263,8 кв.м, участок 8892 кв.м. Свободная планировка, потолки 5 м, шаг колонн 6 м. Инвестиционный проект.



КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

+7 (495) 775-7555

WWW.CRE.MIEL.RU
CRE@MIEL.RU

ЗАО «Миэль-Коммерческая недвижимость». С условиями управления портфелем частных активов и проектными декларациями можно ознакомиться в офисе компании по адресу: Москва, Николаямская ул., д.40, стр. 1

ОЖИДАНИЕ ЕВРОПЫ

КАЛИНИНГРАД СТАЛ ЧЕТВЕРТЫМ ПОСЛЕ МОСКВЫ И ПЕТЕРБУРГА И, КОНЕЧНО ЖЕ, СОЧИ ГОРОДОМ ПО КОЛИЧЕСТВУ СТРОЯЩИХСЯ И ЗАЯВЛЕННЫХ ГОСТИНИЧНЫХ ПРОЕКТОВ. ЭТО НЕУДИВИТЕЛЬНО: БЛИЗОСТЬ К ЕВРОПЕ, МОРСКОЕ ПОБЕРЕЖЬЕ, ИСТОРИЧЕСКОЕ НАСЛЕДИЕ, БУДУЩАЯ ИГОРНАЯ ЗОНА — ВСЕ ЭТО СПОСОБСТВУЕТ ПРИВЛЕЧЕНИЮ ТУРИСТОВ. МЕШАЕТ УВЕЛИЧЕНИЮ ТУРПОТОКА ЛИШЬ НЕХВАТКА ГОСТИНИЦ. ДЕНИС ТЫКУЛОВ

ОРИЕНТАЦИЯ НА ЗАПАД «Рынок гостиничной недвижимости Калининграда долгое время „спал“, однако потенциал его огромен, — уверен вице-президент Heliopark Group Дмитрий Степаненко. — С одной стороны, это второй по значимости в России морской летний курорт, с другой — регион с развитой санаторно-курортной индустрией, конкурентами которому на территории нашей страны могут выступать только города кавказских минеральных вод».

Однако, согласно официальной статистике, развитие туристической сферы Калининградской области приносит всего 2% ВРП, что ежегодно составляет около 5 млрд руб. Власти региона планируют увеличить турпоток к 2016 году до 1,5–1,8 млн человек в год. А ВРП, в свою очередь, должно вырасти до 8–10%. Сегодня эти планы кажутся нереальными. В 2006 году приток туристов составил 356 тыс. человек. Впрочем, число отдыхающих с каждым годом растет. По данным калининградского департамента туризма, рост этот составляет порядка 7–10% ежегодно. Официальных данных за прошлый год пока нет, но по экспертной оценке, Калининград и область посетили около 450 тыс. туристов. «Конечно, это очень мало, — рассуждает генеральный директор управляющей компании Avant Group Андрей Канорский. — Например, в литовский курорт Паланга с населением всего 17 тыс. человек ежегодно приезжает около 1 млн туристов из разных стран».

В Калининграде пока существенно преобладает доля российских туристов, на которых приходится порядка 75–80% от всего турпотока. Из 356 тыс. человек, посетивших регион в 2006 году, 274 тыс. — наши соотечественники, и лишь 81 тыс. — иностранцы. Половина из них — жители Германии, их прошлое исторически связано с Калининградом.

Количество же туристов, приезжающих на отдых с лечебно-оздоровительными, познавательными или развлекательными целями, пока невелико. «Вряд ли Калининградскую область пока можно назвать крупным туристическим центром», — pessimистично замечает Канорский. Вице-президент Федерации рестораторов и отельеров Вадим Прасов уверен, что, учитывая местоположение региона (соседство с Европой) и серьезные планы властей в организации игорной зоны, число иностранцев должно достигать минимум 50% от общего количества приезжих.

ТЕСНО И ДОРОГО Сегодня, по данным управляющей компании Avant Group, в самом Калининграде насчитывается 39 объектов размещения (гостиницы и другие альтернативные места размещения) с совокупным фондом 1422 номера. А всего по области — 85 гостиниц на 4480 номеров. Директор департамента, консалтинга, аналитики и исследований компании Blackwood Ольга Широкова замечает, что предложение на гостиничном рынке представлено в основном мини-отелями. При этом, по данным Avant Group, 87% номерного фонда города — это трехзвездочные отели и гостиницы вне категории. Классификация гостиниц на сегодняшний день — дело добровольное и большинство калининградских отельеров его еще игнорируют.

Пока Калининград может похвастаться лишь одним сетевым отелем. В конце апреля российский оператор Heliopark



ПОКА В КАЛИНИНГРАДЕ ТОЛЬКО ОДИН СЕТЕВОЙ ОТЕЛЬ — В АПРЕЛЕ HELIOPARK ОТКРЫЛ В ГОРОДЕ ЧЕТЫРЕХЗВЕЗДОЧНУЮ ГОСТИНИЦУ KAISERHOF HOTEL & SPA

park открыл в городе четырехзвездочный Kaiserhof Hotel & SPA. Среди относительно новых проектов, реализованных в последние годы, можно отметить гостиницы Grand Palace, Falke Resort в Светлогорске и отель «Самбия» в Зеленоградске. В основном же новые проекты — это небольшие гостевые дома до 50 мест.

Что касается цен, по данным компании Blackwood, то стоимость проживания в городских гостиницах составляет от 1,5 тыс. до 7 тыс. руб. в сутки, в курортной зоне — от 1,3 тыс. (гостевые дома) до 30 тыс. руб. в сутки (гостиница «Гранд Палас»). Несмотря на это, загрузка номерного фонда в регионе очень высокая. По словам президента компании ADG Group Михаила Печерского, в среднем она составляет 70%, а в летний сезон на побережье спрос значительно превышает предложение.

Серьезной проблемой, по мнению Канорского, является и отсутствие помещений для проведения масштабных конференций. «Значительный по объему туристический сегмент бизнес-туристов Калининградской области представлен как российскими, так и иностранными гостями: 18% иностранных и 22% российских туристов прибывают в регион с деловыми целями, — рассуждает эксперт. — Однако в городе практически полностью отсутствует инфраструктура для проведения деловых мероприятий». Так, отель «Триумф Палас» имеет конференц-зал всего на 120 мест, трехзвездочная гостиница «Балтика» — на 100 мест, а в остальных гостиницах конференц-залы рассчитаны на 20–30 мест. «Это абсолютно не соответствует требованиям рынка», — уверен

эксперт. Для сравнения, в Литве большинство отелей имеют собственные конференц-центры, что позволяет им расширять спектр услуг. Например, гостиница Le Meridien может принять одновременно до 3 тыс. гостей, Reval Hotel Lietuva — 1,3 тыс. человек, Karolina — 1,6 тыс., а Crowne Plaza Vinius — около 500. Благодаря развитой гостиничной и деловой инфраструктуре литовская столица входит в состав Европейского союза городов конференц-туризма.

Как и в любом другом российском морском курорте, в Калининграде периодически возникают скандалы из-за выделения участков под строительство в водоохранной зоне. На развитие гостиниц существенно влияют и проблемы с коммуникациями и инфраструктурой. В частности, замечает Андрей Канорский, серьезные проблемы с газом существуют в курортной зоне. «Ее развитие целиком зависит от реализации целевых региональных программ по газификации, — говорит Канорский. — И при их невыполнении развивать рекреационную зону Балтийского побережья очень сложно». Вадим Прасов более категоричен. «Без вмешательства государства эту проблему не решить», — уверен он.

ДОЛГОСРОЧНЫЙ ПРОГНОЗ В последние годы государство все же обратило внимание на регион. В рамках программы социально-экономического развития региона разработана подпрограмма «Развитие Калининградской области как туристического центра на 2007–2012 годы», реализация которой предполагает улучшение транспортной доступности области за счет развития сети современных транспортных магистралей: автомобильных, железнодорожных, водных, воздушных. Особое внимание уделяется погранично-правовым мероприятиям. «Визовый режим сейчас стремительно улучшается: виза стоит €35, и получить ее, на-

сколько я понимаю, можно довольно быстро и без каких-то дополнительных сложностей», — замечает Вадим Прасов. Также, согласно программе, предполагается «создать условия для формирования новой туристической инфраструктуры, включая развитие лечебно-оздоровительного, делового, водного (морского и речного), культурно-познавательного и событийного туризма».

Частично программа выполняется, замечает Андрей Канорский. В частности, идет строительство окружной дороги, модернизируются электроподстанции. «А к следующему году должно быть построено подземное хранилище газа, — добавляет он. — Что в комплексе должно решить энергетическую проблему региона».

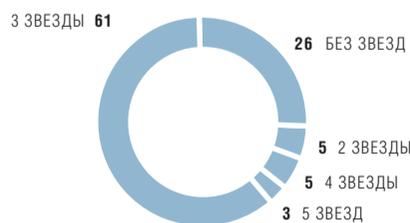
Активизировались в последние годы и инвесторы. В среднесрочной перспективе в Калининграде планируется реализация ряда гостиничных проектов — от семейных отелей категории 3* до масштабных комплексов с развитой развлекательной и деловой инфраструктурой. В частности, строительство «Рыбной деревни» (несколько гостиниц категории 2–4* общей вместимостью около 500 мест) в рамках проекта «Аквамарин», а в Зеленоградске планируется возвести СПА-отель «Кранц СПА». Девелоперская компания ADG Group до 2011 года планирует осуществить два гостиничных проекта: построить комплекс «Озеро» на улице Пролетарская, включающий отель на 180 номеров и апартаменты, а также на Советском проспекте — гостиницу на 276 номеров.

Ольга Широкова замечает, что в ближайшем будущем будут введены в эксплуатацию ряд многофункциональных комплексов с гостиничной составляющей. В частности, Clover House под управлением Radisson и «Европа-центр» (управленец еще не определен). Кроме того, добавляет она, реализуется проект первого в Калининградской области апарт-отеля Crystal House.

«О своем намерении выйти на гостиничный рынок Калининграда неоднократно заявляли крупные международные операторы — Marriott, Sheraton, Rezidor, — говорит Михаил Печерский. — Сегодня губернатором подписаны соответствующие соглашения с Hilton и Accor, однако пока эти планы не осуществлены». Вадим Прасов добавляет, что регионом также интересуются Kempinski, Hyatt и Domina Hotel Group. Все вышеперечисленные операторы в настоящее время или ведут переговоры с администрацией региона, или подписали предварительное соглашение. Однако надо понимать, что сами иностранные гостиничные сети крайне редко вкладывают в проекты деньги: их основная деятельность на сегодняшний день — управление объектами других собственников.

«У гостиничного рынка данного региона огромные перспективы, но нужно учитывать, что Светлогорск и Зеленоградск — не Юрмала и Паланга, которые уже в советское время были курортами с миллионными потоками, — подытожил Андрей Канорский. — Для продвижения калининградских курортов понадобятся инвестиции и время». По его мнению, при самом оптимистичном прогнозе — реализации заявленных федеральных и региональных программ и достаточном уровне инвестиций — для развития курорта и стабилизации значительного туристического потока понадобится не меньше 10–15 лет. ■

ПОТЕНЦИАЛ КАЛИНИНГРАДА КАК ГОРОДА-КУРОРТА ОГРОМЕН. В ПРОШЛОМ ГОДУ ЕГО ПОСЕТИЛИ ВСЕГО 450 ТЫС. ТУРИСТОВ. ДЛЯ СРАВНЕНИЯ, СОСЕДНИЙ ЛИТОВСКИЙ КУРОРТ ПАЛАНГА ЕЖЕГОДНО ПРИНИМАЕТ ОКОЛО 1 МЛН ТУРИСТОВ



СТРУКТУРА ГОСТИНИЧНОГО РЫНКА Г. КАЛИНИНГРАДА (%)
ИСТОЧНИК: AVANT GROUP.



ЦЕЛИ ВИЗИТА РОССИЙСКИХ ТУРИСТОВ (%)
ИСТОЧНИК: AVANT GROUP.



СТРУКТУРА ВЪЕЗДНОГО ТУРИЗМА. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПО СТРАНАМ (%)
ИСТОЧНИК: AVANT GROUP.



ИНВЕТОРЫ

МЕРКУРИЙ СИТИ
МОСКВА

Ваш мир. Ваши правила.

**«Меркурий-Сити» - новый проект
в деловом центре Москва-Сити.**

70-этажная башня, в которой современные офисы удачно сочетаются с элегантными апартаментами. Уникальное место для успешного ведения бизнеса и комфортной жизни.

Офисы класса А спроектированы для роста и успеха Вашей компании. Престижное расположение Вашего офиса в центре Москва-Сити станет завершающим штрихом в формировании имиджа, подчёркивающим Ваш статус в мире бизнеса.

www.mercury-city.com

**Knight
Frank**
(495) 981 0000
www.knightfrank.ru

**JONES LANG
LASALLE**
+7 495 737 8000
www.joneslanglasalle.ru



ЗВЕЗДНЫЕ ВОЙНЫ

ОБЪЕКТЫ КУЛЬТУРЫ НЕ ПЕРВЫЙ РАЗ СТАНОВЯТСЯ ПРЕДМЕТОМ СПОРА МЕЖДУ СТОЛИЧНЫМИ ВЛАСТЯМИ И ЧАСТНЫМИ ИНВЕТОРАМИ. В МАЕ ТЕКУЩЕГО ГОДА ЧАСТНЫЕ ИНВЕТОРЫ СТОЛИЧНОГО ПЛАНЕТАРИЯ, БОЛЕЕ 10 ЛЕТ НАЗАД ЗАКРЫТОГО НА РЕКОНСТРУКЦИЮ, УЗНАЛИ О ТОМ, ЧТО ОН ПРИЗНАН БАНКРОТОМ. ПИКАНТНОСТИ ИСТОРИИ ПРИДАЕТ ТО, ЧТО ИНИЦИАТОРОМ БАНКРОТСТВА ВЫСТУПИЛИ МОСКОВСКИЕ ВЛАСТИ, КОТОРЫЕ ЯВЛЯЮТСЯ СОВЛАДЕЛЬЦАМИ ОБЪЕКТА И ФАКТИЧЕСКИ КОНТРОЛИРУЮТ И ФИНАНСИРУЮТ ПРОЦЕСС РЕКОНСТРУКЦИИ.

АЛЕКСЕЙ ЛОССАН, ОБОЗРЕВАТЕЛЬ ЖУРНАЛА «КОМПАНИЯ», СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ VG

РАДУЖНОЕ НАЧАЛО Тяжелые времена начались для Московского планетария с распадом Советского Союза. Принадлежащий изначально обществу «Знание» комплекс был приватизирован и достался группе частных предпринимателей во главе с Игорем Микитасовым, который и стал его директором. Поначалу планетарий продолжал свою работу, однако в 1994 году был закрыт на реконструкцию. Созданное в том же 1994-м АОЗТ «Московский планетарий» впоследствии преобразовали в ЗАО, а затем — в ОАО. По словам Игоря Микитасова, новые владельцы в течение нескольких лет пытались организовать реконструкцию планетария на средства частных инвесторов, однако городские власти откладывали выход соответствующего постановления. Вслед за сменой структуры собственности поменялся и состав собственников. «С 1996 года я не являюсь акционером ОАО, а лишь представляю интересы двух иностранных компаний, вкладывавших деньги в проект реконструкции и владеющих 39% акций», — рассказывает Игорь Микитасов. В частности, речь идет о компаниях «Трейдинвест лимитед» и «Коммоншеарс лимитед». Кто является их конечными бенефициарами, неизвестно.

Частным инвесторам так и не удалось реконструировать планетарий за свои деньги. Когда с ростом рынка выросла себестоимость строительства, а затем разразился кризис 1998 года, предприниматели решили привлечь к реконструкции городскую администрацию. Было заключено соглашение с правительством Москвы, по которому в обмен на мажоритарный пакет акций планетария городские власти обязались оплатить строительно-монтажные работы, а частные инвесторы должны были вложиться в приобретение необходимого оборудования. Доли в компании должны были распределяться в соответствии с объемом вложенных средств. Для начала партнеры Игоря Микитасова отказались от 61% акций. «В 1998 году мы просто подарили Москве 61% акций в обмен на обязательства полностью оплатить все проектные и строительно-монтажные работы. За нами осталась установка специального оборудования», — рассказывает Микитасов. В итоге появилось постановление правительства № 215 от 23 марта 1999 года «О комплексной реконструкции, реставрации и переоборудовании Московского планетария». Согласно этому документу, Москва-архитектура должна была разработать ТЭО до 1 сентября 1999 года и согласовать его до ноября 1999 года. Однако

сроки утверждения документации неоднократно переносились, и мэр города Юрий Лужков подписал другой документ — постановление от 5 сентября 2000 года № 709, посвященное внесению изменений и дополнений в предыдущий документ. Теперь разработку нужной документации необходимо было разработать к 1 января 2001 года. «Учитывая социальную направленность реконструируемого объекта, освободить заказчика — ОАО «Московский планетарий» — от уплаты долевого участия на развитие городских инженерных сетей и сооружений при выдаче технических условий на присоединение» — были великодушны городские власти.

Однако только в 2002 году Мосгосэкспертиза оценила общий уровень всех затрат на реконструкцию планетария в \$27 млн, из которых \$10,86 млн должны были составить средства частных инвесторов, владеющих 39% акций в проекте. Наконец, 21 мая 2002 года появилось постановление № 376-ПП «О мерах по обеспечению комплексной реконструкции, реставрации и переоборудования Московского планетария», озаменовавшее утверждение проекта. «Капиталовложения участников договора в реализацию инвестиционного проекта, подтвержденные документально, вносятся в качестве вкладов в уставный капитал ОАО «Московский планетарий», и на размер указанных вкладов акционерное общество проводит дополнительную эмиссию своих акций, которые распределяются между участниками договора пропорционально их доле капиталовложений» — гласило постановление. Более того, сроки реконструкции планетария снова были сдвинуты, на этот раз до 2002–2004 года.

Проект реконструкции был разработан в «Моспроект-2». Генеральная идея реконструкции заключалась в подъеме здания планетария на 6 м. Поднятая платформа должна была соединить планетарий пологим пандусом с тротуаром на Садово-Кудринской улице, а общая полезная площадь здания должна была увеличиться с 3 тыс. до 12 тыс. кв. м. По проекту было запланировано построить рассчитанный на 400 мест главный зал, две обсерватории, музейно-выставочные помещения площадью 775 кв. м, зал космических аттракционов площадью 1 тыс. кв. м, учебно-научный комплекс помещений с научной библиотекой площадью 843 кв. м, а также ресторан и кафе площадью 500 и 120 кв. м соответственно. Кроме того, в реконструируемом планетарии должны были разместиться зал Show Scan с имитатором виртуальной реальности, подземный паркинг на 100 машиномест и 172 кв. м торговых площадей. Стоит отметить, что проект реконструкции получил в 2000 году премию и диплом 1-й степени Союза архитекторов России. Что касается обновления оборудования, то в новом планетарии предполагалось установить современный аппарат «Планетарий»

ПЕРВЫЙ РАЗ

Московский планетарий стал первым подобным объектом в Советской России. Камень в его основание был заложен 23 сентября 1928 года, в день осеннего равноденствия, а торжественное открытие комплекса состоялось уже 5 ноября 1929 года. Открытие «звездного театра», как его тогда называли, приветствовал Владимир Маяковский: «Пролетарка, пролетарий, заходите в плане-

тарий!» Советские граждане вняли совету поэта, и за довоенный период планетарий посетили около 8 млн человек. Во время войны он также продолжал свою работу и закрывался только один раз, да и то на два месяца. В начале 1960-х в Звездном зале планетария проводилась подготовка по астронавигации первых космонавтов, в том числе в нем тренировался Юрий Гагарин. В 1977 году планетарий



фирмы Carl Zeiss «Universarium IX», а также лазерный видеопроектор ZULIP производства той же компании.

СПОР ЗА ЗВЕЗДЫ

Однако сотрудничество городских властей и частных инвесторов не заладилось, и реализация проекта затянулась. «Мы справедливо полагали, что этих средств (подсчитанных Мосгосэкспертизой \$27 млн) будет достаточно для ввода объекта и подтверждения нашей доли в 39%. Но последовавшая за этим череда увеличенной стоимости строительства, связанная как с ошибками Мосгосэкспертизы, выявленными Счетной палатой, так и с частичным усовершенствованием проектных решений, привела к постоянным многомесячным перебоям с финансированием, что, в свою очередь, отразилось и на инфляционной составляющей подорожания», — рассказывает Игорь Микитасов. По мнению источников, знакомых с исходной документацией, столичные власти сильно урезали в проекте расходы на реконструкцию планетария, и заявленных денег просто не хватило. При этом согласно постановлению № 376-ПП, доли в проекте распределялись в соответствии с вложенными средствами. Потому, по словам Игоря Микитасова, частные инвесторы подписали дополнительные соглашения, по которым предполагалось в будущем уменьшить свою долю уже до 25%. Однако стоимость строительных работ росла и дальше, и в 2006 году частные инвесторы обратились к городу с просьбой вернуть вложенные ими средства и тем самым выкупить их долю. «В 2006 году, когда Москва в очередной раз прекратила финансирование и начала выдавливать частников из проекта, было достигнуто соглашение о том, что мы сами отдаем свой пакет 39% в обмен на возврат вложенных нами средств. Лужков согласился и дал поручение готовить постановление о выкупе. Департамент имущества произвел независимую оценку наших вложений, утвердил на городской комиссии сумму выкупа в 200 млн руб., кстати, это вместо \$10 млн наших фактических вложений, и подготовил постановление к выходу», — рассказывает Игорь Микитасов. Действительно, как следует из проекта постановления правительства Москвы, стороны договорились о сумме в 200 млн руб. «Департаменту имущества города Москвы в IV квартале 2007 года обеспечить оплату расходов на приобретение акций за счет источников финансирования дефицита бюджета города Москвы на 2007 год. Приобретение акций и иных форм участия в капитале в собственности субъектов Российской Федерации» в сумме 200 000 000 рублей» — сказано в документе. По словам Игоря Микитасова, «когда согласованная всеми бумага легла на подпись к мэру, он отказался его подписывать и сказал решать вопрос по-другому». Каковы в действительности были причины, побудившие мэра отказаться от ранее намеченных планов, неизвестно. Замглавы департамента имущества Мо-

был частично реконструирован, например, в нем был установлен новый аппарат производства компании «Карл Цейсс Йена», ГДР. При этом с момента открытия в планетарии ни разу не проводился капитальный ремонт. Зато в 1989 году в планетарии был открыт Фантастический театр, труппа которого успела поставить несколько спектаклей.

ИНВЕТОРЫ

БИЗНЕС-ЦЕНТР "А" на МАЯКОВСКОЙ Оружейный пер., вл. 19

ОСТРОВ РЕСПЕКТАБЕЛЬНОСТИ И УВЕРЕННОСТИ В БУРЛЯЩЕМ МЕГАПОЛИСЕ

В непосредственной близости от м. Маяковская

Площадь 11600 кв. м. Плановый срок сдачи в эксплуатацию 1 квартал 2008 года.

Тел. +7 (495) 725-55-15 www.office-a.ru

Реклама ООО "Ладья Ривер" с проектной декларацией можно ознакомиться на сайте www.office-a.ru

сквы Игорь Игнатов, отвечающий за ситуацию с планетарием в столичном правительстве, отказался прокомментировать эту проблему.

МНИМЫЙ БОЛЬНОЙ Как бы то ни было, городские власти заняли следующую позицию. Как заявил на одной из пресс-конференций глава департамента имущества правительства Москвы Владимир Силкин, «город по соглашению вложил в реконструкцию планетария 61% средств, то есть 1,7 млрд рублей». «Остальные деньги должен был вложить инвестор. Инвестор этого не сделал, таким образом объект превратился в долговую», — заявил чиновник. Причину конфликта столичные власти видят в том, что частные инвесторы не профинансировали свою часть проекта, несмотря на то что по сравнению со сметой, сделанной Мосгосэкспертизой, стоимость реконструкции планетария за 6 лет выросла в 4 раза. Однако, по данным московских властей, они вложили в проект всего 86 млн руб., меньше даже изначально заявленной суммы.

Более того, как утверждают в департаменте имущества Москвы, обнаружилась задолженность планетария в размере 8 млн руб. перед одним из подрядчиков — компанией «Энергомашконсалтинг». Этот долг якобы выкупили городские власти, которые затем предъявили Московскому планетарию иск на 1,7 млрд руб. — все деньги, вложенные столичной администрацией в его реконструкцию. В результате 13 мая этого года арбитражный суд Москвы признал ОАО «Московский планетарий» банкротом. Общая сумма его задолженности теперь составляет те самые 1,7 млрд руб. При этом финансовый анализ компании показал, что она является неплатежеспособной, в ее отно-

шении была введена процедура наблюдения и был назначен конкурсный управляющий Алексей Тарасов. Не исключено, что в результате планетарий будет выставлен на торги. Московские власти уже заявили о своей готовности принять в них участие и тем самым получить 100% акций компании. Учитывая то, что на торгах акции планетария будут, очевидно, предлагаться с большим дисконтом и такое малоприбыльное предприятие вряд ли заинтересует крупного инвестора, столичным властям оставшиеся 39% вполне могут достаться дешевле 200 млн руб. Ирония также заключается в том, что неплатежеспособной была признана компания, контролируемая столичным правительством, ведь 61% акций планетария принадлежит городским властям. То есть фактически речь идет о самобанкротстве. В свою очередь, Игорь Микитасов называет эту историю не иначе как «преднамеренным банкротством». «Москва сама не выполнила своих обязательств по оплате строительных работ на сумму всего 8 млн руб. и вместо того, чтобы просто заплатить подрядчику, выкупила этот долг на подконтрольное городу предприятие и обанкротило Московский планетарий. Теперь им не надо платить своим партнерам: они просто размоют акции, продадут имущество и здание с молотка на подставную же свою контору и смогут сделать с этим зданием все что угодно», — утверждает Игорь Микитасов. Сам директор планетария после начала открытого конфликта покинул Россию.

СПОР ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

По словам участников рынка, методы, используемые в конфликте вокруг Московского планетария, действительно напоминают решения при заключении сделок по слиянию и

поглощению. «Чаще подобные прецеденты встречаются, когда финансовые структуры или отдельные компании делают тот или иной объект. При этом с помощью банкротства пытаются получить полный контроль над проектом. Для городских властей данная ситуация нетипична», — считает заместитель генерального директора Vesco Consulting Олег Разин. По словам старшего аналитика УК «Финанс Менеджмент» Игоря Ермаченкова, «ситуация в данном случае уникальна, так как речь идет не об участке на Садовом кольце, как некоторые пытаются это представить, а о культурном для москвичей объекте, с которым можно сравнить, например, Московский зоопарк». «Просто власти в 90-е годы отдали планетарий в частные руки, а теперь одумались и пытаются его вернуть. Если Юрий Лужков успеет открыть планетарий ко Дню города в 2009 году, это будет большим плюсом в его послужном списке градоначальника», — утверждает эксперт. С такой точкой зрения не согласен директор по развитию Swiss Realty Group Илья Шершнева. По его мнению, «власти сегодня могут различными способами отобрать все что угодно, поэтому подобное развитие событий неудивительно». «Налицо спор хозяйствующих субъектов, потому что банкротство предприятия, которое уже много лет не имеет операционного дохода, но осуществляет инвестиционный проект, может наступить только в случае неправомерного управления стоимостью основных средств или юридической неграмотности», — говорит он.

Сложности в конфликт добавляет то, что разговоры о передаче планетария идут на фоне опасения со стороны общественных и научных организаций о том, что планетарий выкупит на торгах девелоперская компания и реализует на его месте совсем не «космический» проект. По словам уча-

стников рынка, такой сценарий вполне вероятен. «На месте Московского планетария будет уместнее реализовать проект коммерческой недвижимости, это может быть как торгово-развлекательный центр, при этом можно совместить его с планетарием, где последний, к примеру, будет выступать «якорем», — говорит Олег Разин. По его словам, данный участок располагается вблизи от новой территории Московского зоопарка, который характеризуется высокой проходимостью и близостью к центру города, а также позволит обеспечить дополнительные людские потоки, а соответственно высокую посещаемость. Однако, по мнению Игоря Ермаченкова, получив контроль над объектом, власти города постараются скорее всего сохранить объект социально-значимым. «У города достаточно средств, чтобы не устраивать там развлекательные мероприятия. К тому же наука может быть коммерчески прибыльной — в городе найдется достаточно богатых людей, увлеченных астрономией, чтобы ситуация начала 90-х не повторилась. Образовательные семинары, «продажа» звезд, астрология — самые простые источники заработка», — утверждает эксперт. В любом случае строительные работы в уже готовом на 80% планетарии снова остановились, как минимум, с февраля 2008 года, когда столичные власти прекратили финансировать работы. Как утверждают представители городской администрации, к концу 2009 года планетарий может быть открыт, однако все зависит от плана, который примет конкурсный управляющий. Если столичные власти все-таки сдержат свое обещание и откроют планетарий в следующем году, то получится, что на его реконструкцию частным инвесторам и городской администрации потребовалось ровно 15 лет. Зато открытие состоится точно к его 90-летию. ■

ЧТО ЕЩЕ ВЛАСТИ И ИНВЕСТОРОВ ОТБИРАЛИ?

Столичные власти неоднократно пытались получить под свой контроль привлекательные объекты или способствовали их передаче от одного собственника другому. С начала 2000-х годов бывший ресторатор Мирослав Мельник судится с московскими властями за гостиницу «Спорт», на месте которой он планировал построить новый отель. Старый отель был

закрыт еще 2003 году из-за угрозы возникновения пожара и вслед за этим снесен. На его месте было запланировано построить новый многофункциональный комплекс площадью 400 тыс. кв. м. В мае 2004 года появилось распоряжение правительства, утверждавшее проект строительства. Однако Москомархитектура в течение 2 лет не могла согласовать проект. Несмотря на это, в 2006 году столичное правительство вы-

пустило распоряжение, отменяющее разрешение на застройку в связи с тем, что инвестор не выполнил своих обязательств и не построил объект. В 2006 году префектура Западного административного округа Москвы подала в суд на строительную компанию «Концерн „Яуза“», обвинив ее в распродаже квартир в муниципальном доме. Инвестиционный контракт предусматривал строительство двух жилых домов,

из которых один должен был быть передан в собственность города. По данным застройщика, московские власти не сдержали своего обещания и не компенсировали компании затраты на проектирование квартала в \$38,8 млн. В таком случае контракт позволял увеличить долю города. Однако суд встал на сторону чиновников и обязал компанию внести в столичный бюджет \$26,8 млн. Более того, Управление экономической бе-

зопасности города Москвы включило компанию в список ненадежных застройщиков. Другим примером противостояния московских властей частному бизнесу является история Краснопресненского сахарорафинадного завода, который с 2004 года находился на грани банкротства. В июле 2005 года 71% акций завода консолидировала ГК «ПИК» и предложила построить территорию завода жильем. Однако Юрий Луж-

ков обвинил девелопера в преднамеренном банкротстве завода, а холдинг «Объединенные кондитеры», владевший миноритарным пакетом акций завода и наполовину принадлежащий правительству Москвы, заблокировал принятие дальнейших решений. В результате в апреле 2006 года завод выкупила «Нафта-Москва» примерно за \$110 млн, однако менее чем через полгода завод был перепродан

ГК «ПИК». По данным участников рынка, на этот раз покупателю пришлось заплатить вдвое большую цену. Теперь компания планирует построить на месте завода 300 тыс. кв. м коммерческой недвижимости. В 2007 году московские власти обвинили Российский институт океанологии им. Ширшова, расположенный недалеко от станции метро «Профсоюзная», в отсутствии правоустанавливающих документов

на землю и предложили РАН подобрать для него новое место. Несколько судебных инстанций поддержали столичное правительство, однако арбитражный суд Московского округа вернул институту право бессрочного пользования участком.

КОМСТАР > СВЯЗЬ > БИЗНЕС



Комплексные решения для объектов недвижимости

«КОМСТАР – Объединенные ТелеСистемы» предлагает застройщикам и девелоперам обеспечить объекты недвижимости полным набором современных телекоммуникационных услуг: телефонии, передачи данных, высокоскоростного доступа в Интернет, виртуальных частных сетей, цифрового телевидения. Для нас нет невыполнимых задач! Мы найдем оптимальное телекоммуникационное решение для каждого клиента с учетом всех потребностей и особенностей ведения бизнеса.



ОАО «КОМСТАР – ОТС»
 119121, Москва, Смоленская-Сенная пл., д. 27, стр. 2
 тел.: (495) 956-00-00 info@comstar-uts.ru www.comstar-uts.ru

Реклама

ОКРУЖИЛИ

Торговый коридор под названием МКАД еще никогда не чувствовал себя так хорошо, как сегодня. Объем находящегося по обе стороны от автомагистрали торговых площадей превысил 1 млн кв. м и в ближайшие три-пять лет вырастет в 2,5 раза. Однако появление новых ТЦ вблизи активно строящегося четвертого транспортного кольца (ЧТК) может нанести удар по гегемонии МКАД, лишив эту торговую зону 20–25% покупателей.

ДМИТРИЙ КИРОВ

НА МКАДЕ ВСЕ СПОКОЙНО Когда в 1999 году ЗАО «Кротекс» объявило о планах построить первый на МКАДе гипермаркет «Твой дом», большинство экспертов и аналитиков рынка коммерческой недвижимости, еще не оправившегося от кризиса 1998 года, сочли это решение, мягко говоря, неразумным. Мол, кто поедет на МКАД с ее тогда еще небольшим количеством развязок за товарами для дома, когда их можно купить в универсаме за углом. Но очереди в гипермаркетах «Твой дом» и «Гвоздь 1», появившихся в 2000–2001 годах, заставили скептиков замолчать.

Когда же в 2002 году первых посетителей приняла открывшаяся на 21-м км Калужского шоссе «Мега», всем стало ясно, что торговля на МКАД — это всерьез и надолго. По данным компании «МИЭЛЬ-Коммерческая недвижимость», строительная эпидемия в непосредственной близости от Московской кольцевой автодороги привела к тому, что на сегодняшний день там располагается 39 торговых комплексов совокупной торговой площадью примерно 1 млн кв. м. Самые крупные из них — три «Меги» (180, 250 и 270 тыс. кв. м), мебельный центр «Гранд» (103 тыс. кв. м) и «Европарк» (86 тыс. кв. м).

Как утверждает компания «Торговый квартал», на МКАД сейчас расположено около 42% имеющихся в Москве арендуемых торговых площадей. И в среднесрочной (3–5 лет) перспективе этот показатель может существенно вырасти. По прогнозам директора департамента аналитики компании ADG Group Полины Жилкиной, за это время в районе МКАД должно появиться около 15 новых торговых центров общей площадью более 1,5 млн кв. м. Самыми крупными из них станут «Три кита» на пересечении МКАД и Горьковского шоссе и «Ашан-Новоосино».

«У МКАДа сегодня очень хороший потенциал, поскольку на удаленности от любой его точки на расстояние, преодолеваемое за 15 минут на машине, живет приблизительно 1–1,5 млн человек», — комментирует директор по России и СНГ Jones Lang LaSalle Максим Карбасникофф.

НОВЫЙ КОНКУРЕНТ Однако если сегодня «на МКАДе все спокойно», то завтра торговая диспозиция может измениться отнюдь не в пользу кольцевой. Инициативу у нее готовится перехватить последнее детище Юрия Лужкова — Четвертое транспортное кольцо, которое свяжет между собой главные спальные районы столицы. От Волгоградского проспекта до улицы Народного Ополчения оно пройдет параллельно Малому кольцу Московской железной дороги: пересечет шоссе Энтузиастов, далее вдоль Лосиновского парка выйдет к Ярославскому шоссе, проляжет рядом с метро «Ботанический сад», пересечет Дмитровское, Ленинградское и Волоколамское шоссе. Улица Народного Ополчения выведет магистраль на Минскую улицу, откуда маршрут продолжится по Ломоносовскому и Нахимовскому проспектам, Коломенскому проезду, затем по мосту через Москву-реку в Печатники, замыкаясь у Волгоградского проспекта. Протяженность ЧТК составит 74 км (для сравнения: у МКАД — 109 км). Работы на первом участке магистрали — от шоссе Энтузиастов до Щелковского шоссе —

БУМА ТЦ У ЧЕТВЕРТОГО ТРАНСПОРТНОГО КОЛЬЦА МОЖНО ОЖИДАТЬ К 2016–2017 ГОДАМ, ПРИЧЕМ, ПО НАШИМ РАСЧЕТАМ, ПЛОЩАДЬ НОВЫХ ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ СОСТАВИТ НЕ МЕНЕЕ 1 МЛН КВ. М

ТОРГОВЫЕ ЦЕНТРЫ, РАСПОЛОЖЕННЫЕ ВБЛИЗИ ЧЕТВЕРТОГО ТРАНСПОРТНОГО КОЛЬЦА

НАЗВАНИЕ	АДРЕС	ОБЩАЯ ПЛОЩАДЬ (КВ. М)	ГОД ВВОДА В ЭКСПЛУАТАЦИЮ
ФУНКЦИОНИРУЮЩИЕ			
«РАМСТОР КАПИТОЛИЙ»	ПРОСПЕКТ ВЕРНАДСКОГО, 6	130 000	2006
«ГОРОД»	РЯЗАНСКИЙ ПРОСПЕКТ, 2, КОРПУС 2	128 000	2006
«ВРЕМЕНА ГОДА»	КУТУЗОВСКИЙ ПРОСПЕКТ, ВЛАДЕНИЕ 48	64 000	2007
«ПЯТАЯ АВЕНЮ»	МАРШАЛА БИРЮЗОВА УЛ., 32	44 000	2004
«ВАРШАВСКИЙ»	ВАРШАВСКОЕ ШОССЕ, 87Б	30 000	2005
АСТ	ИЗМАЙЛОВСКОЕ ШОССЕ, 71	26 000	2007
«МОЛЛ ГЭЛЛЕРИ СИГНАЛЬНЫЙ»	СИГНАЛЬНЫЙ ПРОЕЗД, 17	25 000	2005
ТЦ НА АЛТУФЬЕВСКОМ ШОССЕ	АЛТУФЬЕВСКОЕ ШОССЕ, ВЛАДЕНИЕ 8	40 000	2008
СТРОЯЩИЕСЯ			
«ЗОЛОТОЙ ВАВИЛОН РОСТОКИНО»	ПРОСПЕКТ МИРА, 211	240 000	2009
«МЕТРОПОЛИС»	ЛЕНИНГРАДСКОЕ ШОССЕ, 16	205 000	2008
«ГУДЗОН»	КАШИРСКОЕ ШОССЕ, ВЛАДЕНИЕ 12	145 000	2008
ТЦ НА БАГРАТИОНОВСКОМ ПРОЕЗДЕ	БАГРАТИОНОВСКИЙ ПРОЕЗД, 5	62 000	2008
ОКЕАНИРИУМ НА ПОКЛОННОЙ ГОРЕ	ПОКЛОННАЯ ГОРА	49 000	2011
«СЕМЕНОВСКИЙ»	СЕМЕНОВСКАЯ ПЛОЩАДЬ, 1	40 000	2008
«МОСКВОРЕЧЬЕ»	МОСКВОРЕЧЬЕ УЛ.	30 000	2009
«ВОРОБЬЕВЫ ГОРЫ»	МОСФИЛЬМОВСКАЯ УЛ., 70	25 000	2008
«ТРАПКА»	ЛЕНИНГРАДСКОЕ ШОССЕ, 23	25 000	2008
ПРОЕКТИРУЕМЫЕ			
ТЦ НА КРАСНОПРЕСНЕНСКОМ ПРОСПЕКТЕ	КРАСНОПРЕСНЕНСКИЙ ПРОСПЕКТ, ВЛАДЕНИЕ 5	230 000	—
«УНИВЕРСИТЕТ»	ПРОСПЕКТ ВЕРНАДСКОГО / ЛОМОНОСОВСКИЙ ПРОСПЕКТ	43 000	—
ТЦ НА УЛИЦЕ КРЖИЖАНОВСКОГО	НОВОЧЕРЕМУШКИНСКАЯ УЛ., ВЛАДЕНИЕ 35/38	40 000	—
АСТ (2-Я ФАЗА)	ИЗМАЙЛОВСКОЕ ШОССЕ, 71	26 000	—
«МОЛЛ ГЭЛЛЕРИ СИГНАЛЬНЫЙ» (2-Я ОЧЕРЕДЬ)	СИГНАЛЬНЫЙ ПРОЕЗД, 17	25 000	2009
ТЦ НА НАХИМОВСКОМ ПРОСПЕКТЕ	ВАВИЛОВА УЛ., 64/1	25 000	2009

уже начались, а завершение строительства нового кольца столицы, по последним данным ГУП «НИИПИ Генплана Москвы», запланировано на 2015 год.

По словам большинства опрошенных экспертов, ЧТК как торговый коридор будет иметь целый ряд преимуществ перед МКАД. «Самым очевидным достоинством ТЦ на ЧТК станет собственно их местоположение — в черте города, а значит, лучшая транспортная доступность, чем у ТЦ на МКАД», — говорит руководитель департамента развития компании «Торговый квартал» Кирилл Панченко. — Благодаря этому объекты на ЧТК сразу «дифференцируются» от ТЦ на МКАД, в них не будет такой разницы между количеством посетителей в будние и выходные дни, как в ТЦ на МКАД, которые называют «ТЦ выходного дня». В самом деле, согласно данным компании «Ватком» (занимается измерениями покупательских потоков), если в будни каждую «Мегу» посещают в среднем 50–60 тыс. человек, то в выходные — не менее 90–100 тыс. покупателей. Согласно Панченко и исполнительный директор компании «РДР-Холдинг» Георгий Кузин, по его мнению, основное достоинство ЧТК как потенциального торгового коридора в том, что оно, проходя через плотную застройку 1960–1980-х годов, имеет жилые массивы как с внутренней, так и с внешней стороны, в то время как у МКАД жилье располагается преимущественно с внутренней стороны. Немаловажно и то, что ТЦ у ЧТК будут располагаться недалеко от станций метро — это привлечет тех покупателей, которые по разным причинам игнорируют торговлю на МКАД.

НОВЫЙ ВЫЗОВ

Может возникнуть вопрос: каким образом ТЦ у МКАД собираются компенсировать, в лучшем для них случае, 20–30% «оттянутых» ЧТК покупателей? Расширением «развлекательной» функции в виде строительства катков, парков аттракционов и т. д.? Разнообразными промо-акциями? Возможно. Однако — как ни парадоксально это звучит — убыль москвичей МКАД наверняка компен-

сирует резким приростом покупателей из Подмоскovie. Достаточно сказать, что по прогнозам правительства МО, к 2013–2015 годам, то есть к моменту вводу в строй ЧТК, в Подмоскovie окончателно сформируется активно развивающаяся дуга Подольск — Раменское — Большое Домодедово, где будут проживать минимум 3–5 млн человек. А это сотни тысяч потенциальных покупателей. «Безусловно,

ДОРОГОЕ УДОВОЛЬСТВИЕ Однако, несмотря на очевидные достоинства ЧТК, девелоперы пока неоднозначно оценивают перспективы этой трассы как торгового коридора. По мнению директора департамента консалтинга и исследований компании «МИЭЛЬ-Коммерческая недвижимость» Айдар Галева, к недостаткам ЧТК можно отнести ее плохую транспортную доступность в часы пик в связи с близостью к центру столицы. А Георгий Кузин указывает на то, что в районе ЧТК очень мало земельных участков, пригодных для возведения ТЦ и ТРЦ. «Единственный вариант — редевелопмент промышленных территорий, но это дорого и долго», — резюмирует эксперт. Разделяет мнение коллеги и директор департамента консалтинга, аналитики и исследований компании Blackwood Ольга Широкова. По ее словам, ЧТК будет представлять собой чередование тоннелей и эстакад, а ее наземные участки будут сведены к минимуму, поскольку большинство из них уже занято зданиями. Наконец, по мнению аналитиков, не стоит сбрасывать со счетов и «временную» проблему. «Реализация проекта ЧТК затягивается, это объективный факт», — говорит Георгий Кузин. — Сроки переносились уже несколько раз, и сейчас понятно, что московское правительство не успеет к 2015 году, и при сегодняшних темпах строительства окончания работ придется ждать еще лет 10–15».

БИТВА ЗА «ЯКОРЕЙ» Итак, стоит ли ожидать бума ТЦ у ЧТК, и если стоит, то когда? «Четвертое кольцо может перебить клиентов ТЦ на МКАД, но в долгосроч-

торговые центры у МКАД смогут восполнить какую-то часть убыли посетителей за счет развивающейся жилой оси Подмоскovie», — полагает Максим Карбасникофф. «Другое дело, что для жителей Подмоскovie основанием для дальнейшей поездки могут быть только большие проекты типа «Меги» в 100, 200, 300 тыс. кв. м», — говорит Георгий Кузин. — Только большой формат может привлечь покупателей издалека,

ной перспективе, — считает Георгий Кузин. — А у нас так далеко никто не планирует, так как через 10–15 лет ситуация может оказаться совсем другой. Поэтому совершенно логично, что сегодня происходит скупка участков, прилегающих к Четвертому кольцу, для дальнейшего девелопмента лет через 10». Однако большинство экспертов оценивают перспективы ЧТК как торгового коридора гораздо более оптимистично. «На наш взгляд, бума ТЦ у нового кольца можно ожидать к 2016–2017 годам, причем, по нашим расчетам, площадь новых торговых центров составит не менее 1 млн кв. м», — говорит генеральный директор компании «МТ девелопмент» Александр Тимофеев. А Ольга Широкова полагает, что особую активность девелоперы будут проявлять на востоке столицы, где всегда не хватало качественных торговых объектов. И первые признаки будущего бума уже есть. По данным Colliers International, в настоящее время вблизи ЧТК проектируется шесть торговых объектов общей площадью 389 тыс. кв. м, среди которых своими размерами выделяется пока не имеющий названия ТЦ на Краснопресненском проспекте (230 тыс. кв. м).

Если столичным девелоперам удастся реализовать свои планы развития ЧТК, то ТЦ на МКАД придется туго. «По нашим расчетам — при условии, конечно, ТЦ с удачной концепцией, — торговля на МКАД может потерять до 60–70% ее нынешних объемов», — предупреждает инвесторов с МКАД Александр Тимофеев. «Ну, 60–70% — это, конечно, вряд ли, но до 20–25% посетителей к 2013 году ТЦ на МКАДе могут и потерять», — уточняет Айдар Галева. Впрочем, говоря о конкуренции между МКАД и ЧТК, необходимо учесть разный формат торговли в этих торговых коридорах. «Разница между проектами на МКАДе и ЧТК заключается в размерах их участков, — объясняет Максим Карбасникофф. — На МКАДе много проектов, расположенных на площадях 15–40 га. Проекты на ЧТК будут иметь меньшую площадь — до 10 га, а это меняет концепцию: одноэтажные объекты с большими якорными арендаторами на МКАДе и более компактные объекты на ЧТК. Соответственно, на МКАДе арендаторы позиционируются на среднем уровне, а на ЧТК — на более высоком».

Это и есть один из главных моментов, от которых будет зависеть исход конкуренции между МКАД и ЧТК: на чьей стороне окажутся якорные арендаторы, та и окажется в выигрыше. Уже в ближайшем будущем на рынке торговой недвижимости правила игры станут диктовать «якоря», а не девелоперы. «Действительно, в связи с тем, что количество торговых организаций не растет так быстро, как число торговых площадей, ожесточается борьба за наиболее выгодных «якорных» арендаторов, которые начинают диктовать свои условия», — соглашается Георгий Кузин.

А дальше девелоперам будет только хуже. «В ближайшее время на российский рынок планируют выйти такие сети, как Carrefour, Walmart и другие игроки из первой десятки», — говорит Георгий Кузин. — Поэтому девелоперам волей-неволей придется уделять гораздо больше внимания формату и концепции ТЦ, чем сегодня». ■

ги Московской области (ЦКАД), постановление о строительстве которой было принято российским правительством в 2007 году. Последняя будет сформирована на основе федеральных автомобильных дорог А-107 и А-108, в среде автомобилистов называемых «бетонками», и ее протяженность составит 520 км. В минувшем январе на очередном заседании правительства МО губернатор региона Борис Гро-

мов рассказал о планах завершения строительства ЦКАД к 2014–2015 годам. А значит, уже в ближайшие годы Московский регион ждет такая «война колец», которая и не снилась Толкину.



ПРАЗДНИК УДАЛСЯ

ЛЕТО — САМОЕ ПОДХОДЯЩЕЕ ВРЕМЯ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРАЗДНИКОВ НА СВЕЖЕМ ВОЗДУХЕ НЕЗАВИСИМО ОТ ФОРМАТА МЕРОПРИЯТИЯ: ОТ ЧАСТНОГО ЮБИЛЕЯ ДО КОРПОРАТИВНОГО МЕРОПРИЯТИЯ. В МОСКВЕ НЕ ТАК МНОГО ПОДХОДЯЩИХ ПЛОЩАДОК, И НЕ ВСЕ ИЗ НИХ ГОТОВЫ ПУСТИТЬ НА СВОИ ГАЗОНЫ СТОРОННИЕ КЕЙТЕРИНГОВЫЕ КОМПАНИИ. КЛАВДИЯ ЩУР

КОРПОРАТИВНЫЙ OPEN AIR С мая по сентябрь традиционно растет спрос на аренду открытых площадок для проведения корпоративных праздников в форматах фуршета, пикника или барбекю. В столичном регионе их не так много — в основном это парковые и лесопарковые зоны (Нескучный сад на Пушкинской набережной, «Аптекарский огород» на проспекте Мира, Краснопресненский парк, Ботанический сад МГУ, парк им. Баумана, усадьба «Архангельское», парк «Коломенское»), городские и загородные пляжи («Серебряный бор», «Покровский берег», Veach Club на Ленинградском шоссе), конно-спортивные, пейнтбольные, яхт- и гольф-клубы («Holiday Inn Виноградное», «Малибу», «Бухта радости», «Водник», «Галс» и др.).

Далеко не все популярные площадки в Москве и Подмосковье позволяют работать сторонним кейтеринговым компаниям на своей территории. Как отмечают эксперты, дефицит площадей под частные и корпоративные праздники — проблема, характерная и для других секторов кейтерингового рынка.

В большинстве случаев при оформлении сделок заключается обычный договор аренды. «Если компания работает через event-агентство, то она заключает с агентством договор на оказание услуг», — объясняет Анна Ким, руководитель отдела PR и продвижения ООО «MT Девелопмент». Арендные ставки зависят от площади территории, количества гостей и составляют в среднем от €15 тыс. до €40 тыс. в сутки.

Специфика организации корпоративов на открытых площадках заключается в проблемах, связанных с обустройством и техническим оснащением пространства, а также с необходимостью обслуживать большое количество гостей (обычно это более 150 человек). Как правило, организаторам мероприятия приходится решать вопросы водоснабжения и обеспечения источниками электроэнергии. «Мы рекомендуем предусмотреть наличие шатров и обогревательного оборудования, зонтов, пледов для гостей», — советует Олег Бардеев, управляющий партнер компании «Улей Кейтеринг». — Иногда на площадке не предусмотрены удобства, тогда имеет смысл заказать туалетные кабины. А если нет источника электричества — дизельный генератор». «В случае, когда площадка для летнего праздника находится за пределами города, заказчики банкета должны быть готовы к дополнительным расходам на логистику», — добавляет Наталья Романова, менеджер по развитию бизнеса и маркетинга компании Concord Catering. — Кроме того, совершенно необходимо предусматривать тенты и шатры для гостевой зоны и подсобных помещений на случай плохой погоды».

Поскольку корпоративные праздники с выездом на природу длятся обычно не менее 5 часов (а если площад-

ВКУСНЫЙ БИЗНЕС

Кейтеринговый бизнес (от англ. cater — поставлять провизию) развивается в России с середины 1990-х годов и объединяет несколько видов услуг по организации общественного питания — корпоративное питание (доставка готовой еды и обслуживание стационарных столовых при офисах), бортовое питание, а также выездное ресторанное обслуживание (так называемый событийный или

event-кейтеринг). На сегодняшний день в Москве официально зарегистрировано около 200 компаний, предоставляющих кейтеринговые услуги, однако, по мнению экспертов, до сих пор они смогли поделить не более 30% рынка. Событийный кейтеринг считается одним из наиболее перспективных и динамично развивающихся направлений бизнеса, хотя сейчас его рентабельность в 5–6 раз ниже, чем у сег-



ка арендуется за городом, то и дальше), особые требования предъявляются к блюдам и напиткам. По словам Татьяны Виноградовой, специалиста по маркетингу ресторана выездного обслуживания Parad Catering, для обеспечения качественного обслуживания необходимо исключить из меню скоропортящиеся продукты и постоянно следить за обновлением блюд на шведском столе, чтобы они не «заветрились». С другой стороны, уличный формат праздника позволяет использовать открытый огонь при приготовлении горячих блюд (мангалы, жаровни, грили и т. п.), что нередко становится частью развлекательной программы мероприятия.

ОПЕРАТОРЫ ОБЩЕПИТА Сейчас рынок выездного ресторанного обслуживания поделен между профессиональными кейтеринговыми операторами, компаниями-подразделениями ресторанных холдингов (кейтеринговые проекты реализует группа «Росинтер», а в 2005 году на рынок вышла компания известного ресторатора Аркадия Новикова Novikov Catering) и гастрономических бутиков, крупными event-агентствами, развивающими этот вид услуг как отдельное направление бизнеса, и выездными банкетными службами при международных отелях (Marriott Catering и др.).

В структуре рынка четко обозначены три ценовых сегмента — верхний (премиальный), средний и низкий. По словам Вадима Прасова, вице-президента Федерации рестораторов и отельеров, в связи с ростом доходов населения и развитием корпоративной культуры в России, премиальный сегмент сейчас растет наиболее динамично. Он представлен такими компаниями, как Potel & Chabot, Chante Cler, Novikov Catering, «Улей Кейтеринг», Marriott Catering, Parad Catering, «Кейтеринг Боско», Concord Catering. Стоимость фуршета в этом сегменте составляет от \$100 на человека, банкета — от \$150.

Самый многочисленный по количеству игроков сегмент рынка — среднеценовой (фуршет — \$70–80, банкет — от \$100). В него входят компании Cascade Catering, «Мега

мента корпоративного питания. Потенциальная емкость этого рынка составляет, по разным оценкам, от \$100 до \$150 млн в год (это около 15% всего рынка). При этом, по данным компании «Улей Кейтеринг», одного из ведущих московских кейтеринговых операторов, реальный объем продаж в 2007 году составил примерно \$85–90 млн. Помимо стандартных услуг — составление меню, предоставление оборудования, персона-

ла, сервировка столов, — кейтеринговые компании могут оказывать и сопутствующие услуги: подбор площадки для мероприятия, флористическое оформление и выбор музыкального сопровождения, изготовление ледяных фигур и формованного шоколада, проведение фото- и видеосъемки, установка тентов и экранов для презентаций, разработка и печать приглашений, меню и карточек для рассадки гостей.



ДАЛЕКО НЕ ВСЕ ПОПУЛЯРНЫЕ ПЛОЩАДКИ В МОСКВЕ И ПОДМОСКОВЬЕ ПОЗВОЛЯЮТ СТОРОННИМ КЕЙТЕРИНГОВЫМ КОМПАНИЯМ РАБОТАТЬ НА СВОЕЙ ТЕРРИТОРИИ

Фудз Кейтеринг», «Ярь-кейтеринг», Creative Catering и другие. Наконец, в низком ценовом сегменте (фуршет — \$35–40, банкет — \$60–70) работают такие игроки, как «А-ля фуршет» и «Гарсон».

В связи с приходом в кейтеринговый бизнес крупных рестораторов с серьезной ресурсной базой (оборудованном, персоналом и собственными площадками), конкуренция на рынке ужесточилась. «Желание успешных рестораторов продолжить себя в кейтеринге вполне объяснимо: это востребованный и прибыльный бизнес», — комментирует Наталья Романова. — Однако говорить о смещении спроса на эти услуги в сторону выездных служб, организованных на базе ресторанов, нельзя. Специфика ведения кей-

терингового и ресторанного бизнеса во многом различна: дело и в технологии приготовления и хранения блюд, и в наличии отдельных производственных и складских помещений, и в относительной сезонности бизнеса, и в выстраивании отношений с персоналом».

Другие игроки придерживаются более жесткой позиции, сомневаясь, что у конкурентов из ресторанного бизнеса есть шансы занять весомую долю на рынке event-кейтеринга. «Кейтеринг — это отдельный бизнес, функционирующий по отличным от ресторанных законам, с очень серьезной логистикой, со своими специфическими тонкостями, поэтому создать хорошую компанию на базе и по принципам ресторана, на мой взгляд, невозможно», — объясняет Олег Бардеев. — Как правило, у рестораторов, не имеющих опыта в кейтеринге, ограничены производственные мощности и человеческий ресурс. Они редко способны качественно обслужить мероприятия с участием более 200 гостей». ■



Бизнес-центр класса «А» «Пять морей»
г. Ростов-на-Дону, ул. Нижнебульварная 4-6

Уникальный офисный центр класса «А» в Ростове-на-Дону
Общая площадь здания - 36 800 кв. м.
Полезная площадь - 24 324 кв. м.
Этажность переменная 14-16 этажей
Количество машиномест - 226
Количество лифтов - 17
Специализированное банковское помещение
Фитнес-центр, конференц-зал
Площадь земельного участка - 0,7 га

Бизнес-центр расположен на набережной реки Дон в центре г.Ростов-на-Дону, в 5 минутах от центральных улиц города (ул. Большая Садовая, ул. Социалистическая, Ворошиловский проспект)



344010 Ростов-на-Дону
пр. Ворошиловский, 54
т.: +7 (863) 232-06-32, 232-05-47
www.5morey.mazanov.ru

119180 Москва, 1-й Голутвинский пер., 6
т.: +7 (495) 725-00-68; 725-55-15
ф.: +7 (495) 725-55-00
e-mail: development@rusfund.ru
www.rusfund.ru

ЦЕМЕНТНЫЕ РЕКИ

СЕГОДНЯ ДЕВЕЛОПЕРАМ ПОРОЙ ВЫГОДНЕЕ ПРИВОЗИТЬ ЦЕМЕНТ ИЗ ТУРЦИИ И ДАЖЕ КАНАДЫ, НЕЖЕЛИ ПОКУПАТЬ РОССИЙСКИЙ. ЗАВЫШЕННЫЕ ЦЕНЫ НА ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ СТРОИТЕЛЬНЫЙ МАТЕРИАЛ УЧАСТНИКИ РЫНКА ОБЪЯСНЯЮТ ЕГО ДЕФИЦИТОМ, СПРАВИТЬСЯ С КОТОРЫМ ПРИЗВАНА МОДЕРНИЗАЦИЯ ЦЕМЕНТНЫХ ЗАВОДОВ. ОДНАКО ЭКСПЕРТЫ РЫНКА, УДИВЛЕННЫЕ АКТИВНОСТЬЮ СОБСТВЕННИКОВ ПРЕДПРИЯТИЙ, ОПАСАЮТСЯ, ЧТО В ДОЛГОСРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ ЭТИ ИНВЕСТИЦИИ МОГУТ ПРИВЕСТИ К СТАГНАЦИИ В ОТРАСЛИ.

АЛЕКСАНДР АРГУНОВ, ОБОЗРЕВАТЕЛЬ CRE

НЕЗАМЕНИМЫЙ ПОРОШОК На дефиците цемента решили заработать популярность даже лидеры ряда политических партий. Во время президентских выборов они пообещали сделать цемент качественным и доступным. Еще раньше о кризисе цементной промышленности говорил Дмитрий Медведев. Известно, что будущему президенту не понравилось, что в регионы России цемент поставляют из Китая и Турции. Еще на посту вице-премьера он пообещал, что восстановление цементной промышленности станет одной из задач, стоящих перед страной.

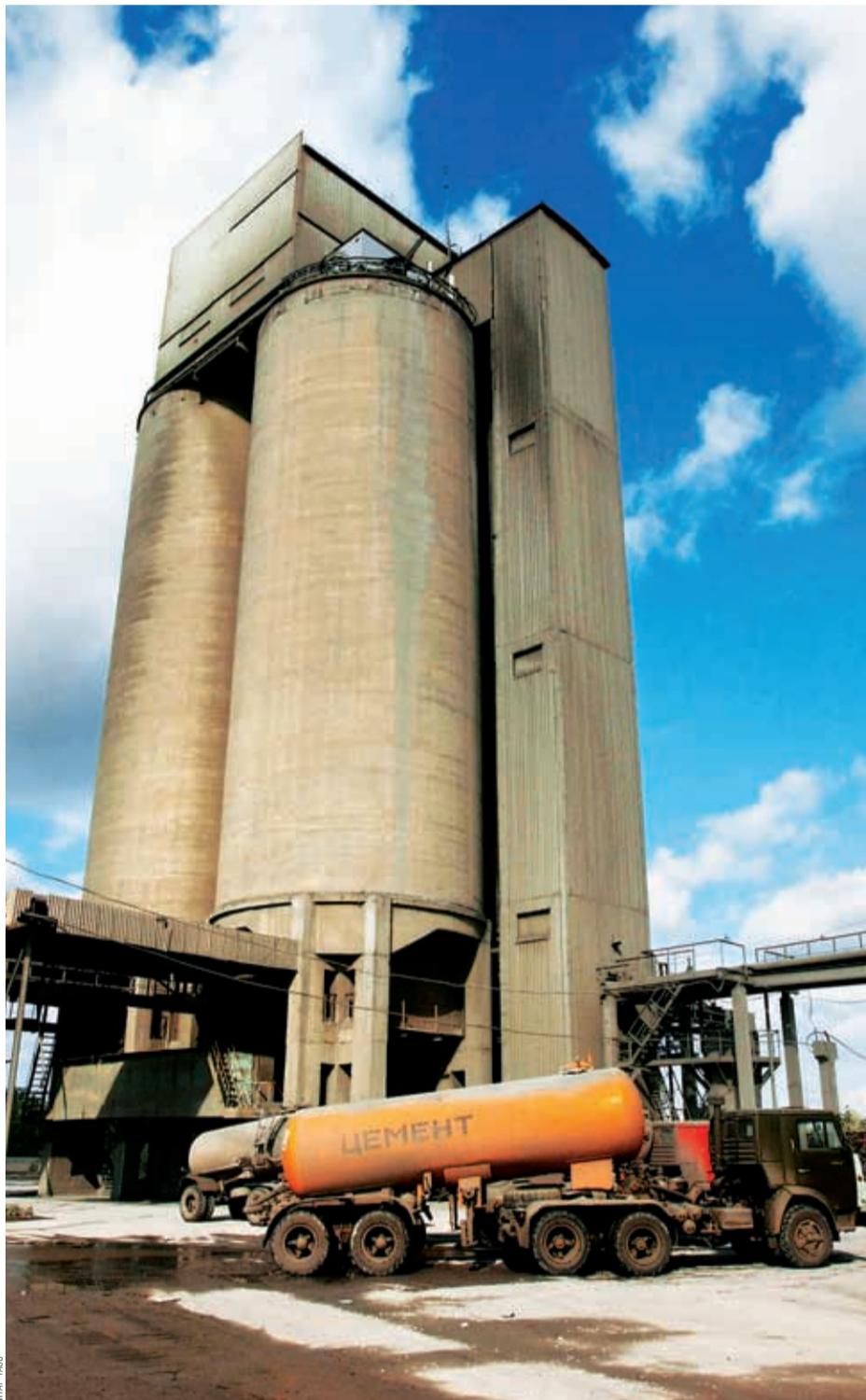
На практике власти пока далеки от реализации конкретных программ, хотя таковые, по мнению экспертов, просто необходимы, особенно учитывая существование ряда национальных проектов. Так, например, только для реализации программы «Доступное жилье», по оценке экспертов «Интеко», требуется порядка 80–90 т в год. Но старые заводы от силы могут дать в совокупности не более 60–65 т в год.

Впрочем, и без политических лозунгов цементная отрасль, похоже, начинает возвращать утерянные позиции. Рынок недвижимости растет, создавая тем самым отличные условия для инвестиций в производство строительных материалов. «Активность инвесторов, объявивших о реконструкции или строительстве цементных заводов, подтверждает одно: в строительный рынок — основу роста цементной промышленности — поверили», — отмечает Владимир Пономарев, вице-президент Ассоциации строителей России.

Большая инвестиционная программа у холдинга «Евроцемент», в состав которого сегодня входит 16 цементных заводов. До 2012 года компания планирует увеличить объем производимого цемента на 25 млн т в год (сегодня «Евроцемент» производит 25–28 млн т в год). Только в 2007 году компанией было инвестировано \$650 млн. А общий объем инвестиций «Евроцемента» в отрасль оценивается в \$8 млрд.

Активен на цементном рынке Олег Дерипаска — принадлежащий ему «БазэлЦемент» в общей сложности планирует инвестировать в цементную отрасль более \$3 млрд. В актив «Базового Элемента» олигарха входят действующие заводы в Казахстане («СастобЦемент») и Красноярском крае («Ачинский цемент»). Разрабатываются в настоящий момент месторождения цементного сырья в Рязанской области (Серебрянский цементный завод), Краснодарском крае (Туапсинский цементный завод) и Новгородской области (Угловский цементный завод). В октябре прошлого года «БазэлЦемент» и австрийская строительная компания Strabag объявили о создании совместного предприятия по производству цемента и нерудных активов в России и странах СНГ. В начале 2008 года «БазэлЦемент» объявил о проекте по совместному строительству цементных заводов на территории России и стран СНГ с компанией «Итера».

Активно вкладывает деньги в производство цемента хозяйка компании «Интеко» Елена Батурина. В 2008 году на двух цементных заводах «Интеко» в Краснодарском



ИТАР-ТАСС

БОРЬБА ЗА ЧИСТОТУ ПРОДУКТА

Понятие патента появилось в мировой истории благодаря наличию подделок. Патенты, а с ними и торговые марки в современном понимании этого слова возникли в 1474 году в Венецианской Республике. Через полтора века, в 1623 году аналогичный закон, названный «Статут о монополиях», был издан в Англии. В США первый патентный закон увидел свет

только в 1790 году, а в Россию такое понятие проникло только через четверть века, в 1812 году, благодаря общему «Закону о привилегиях». Однако, несмотря на многовековую борьбу с контрафактом, подделки различной продукции можно встретить в большинстве стран мира. В списке «любимых» товаров у «контрафактчиков» числятся стройматериалы. «Строительные материалы подделывают довольно часто,

но поддаются на эту подделку могут только непрофессионалы, например, люди, которые строят дачу или делают ремонт дома», — говорит заместитель председателя правления корпорации MIRAX GROUP Михаил Чиженок. По его словам, каждый материал сопровождается рядом документов, подтверждающих его качество, прежде всего паспорт качества, заключение соответствующего института о его физико-

химических свойствах. «Подполные организации такие документы предоставить не могут. К тому же подделки никогда не выпускаются большими партиями. Крупные застройщики работают исключительно с зарекомендовавшими себя производителями, которые могут обеспечить масштабные объемы», — говорит эксперт. Чтобы обмануть опытного строителя, надо выбрать для копирования что-либо нез-

начительное. По мнению директора департамента технического сопровождения строительства ADG Group Владимира Газетина, если подделкой понимать случаи, когда продукту или изделию придадут внешнее сходство с оригиналом и снабжат схожей упаковкой, то таким образом подделывают только относительно несложные, но дорогостоящие массовые изделия. Чаще всего это электромонтажные

приборы, например, автоматические выключатели, розетки и проч., активно использующиеся на обычной стройке. По словам Михаила Чиженка, бывает подделка высокого качества, которую на глаз нельзя отличить от качественного материала, но со временем изделие ломается, теряет цвет и портится. «Если появляются сомнения в качестве материала, можно отдать его на экспертизу в специальную лабо-

раторию. Например, на рынке встречаются случаи, когда цемент марки 400 выдается за марку 500. На глаз разницу заметить нельзя, но соответствующая экспертиза может быть заказана в Научном институте железобетона (НИИЖБ)», — рассказывает он. При этом целенаправленными подделками сложных изделий, по словам Владимира Газетина, производители контрафакта не занимаются. «Чаще встречается

ситуация, когда низкосортный материал выдают за более качественный и дорогой, сопроводив соответствующими документами, как правило, копиями паспортов и сертификатов, выдаваемых на крупную партию товара. Такое случается с цементом, древесиной, песком, щебнем, то есть с материалами, имеющими примерно одинаковый внешний вид при различном качестве. Это возможно, поскольку для

крае планируется произвести 500 тыс. т цемента. Помимо этого, компания строит новые цементные заводы еще на 4 площадках в Центральном, Приволжском и Южном округах. Суммарно планируется ввод до 12 млн т новых мощностей. Объем инвестиций составит до €1,2 млрд. Также отметим инвестиционную активность мировых производителей цемента Holcim и Lafarge, объявивших о модернизации и строительстве своих цементных заводов в России.

Вторую молодость переживает и «Новоросцемент», один из крупнейших заводов в Краснодарском крае. Кроме того, в Уральском регионе акционеры «Сухоложскцемент» ведут строительство нового цементного завода мощностью 1,2–1,3 млн т в год. Планируется, что сумма инвестиций составит \$150 млн.

ПРИХОДИТЕ ЗАВТРА Впрочем, застройщики, которым нужен цемент сегодня, понимают: даже если все анонсированные проекты начнут реализовываться, нехватка цемента будет актуальна в течение продолжительного времени. «До тех пор пока не будут введены в эксплуатацию новые заводы, а это еще как минимум 5–7 лет, дефицит цемента сохранится», — подтверждает Георгий Ведерников, управляющий директор группы ЛСР. — Только тогда рынок насытится и придет в равновесие». Но даже тогда о снижении цен говорить не придется, уверены эксперты. В лучшем случае удастся снизить динамику роста цен и обеспечить строительным материалом все российские стройки.

Грегори Шилдс, директор по развитию бизнеса RFT Project Management (Moscow Office), отмечает, что во многом нынешняя ситуация стала следствием психологии инвесторов, которые, приобретая цементные заводы, не вкладывали деньги в их модернизацию (а это большие и долгосрочные инвестиции), а наоборот, зарабатывали, выжимая из того, что есть, максимум. Строительный бум, соответственно, только способствовал росту цен.

В «Интеко» дефицит цемента на сегодняшний день оценивают в 15–20%. Денис Усольцев, руководитель отдела маркетинга компании «БазэлЦемент», дочерней компании «Базового Элемента», уверен, что на текущий момент нужно как минимум на 10–15% цемента больше, чем есть на рынке.

«Очевидно, что в таких экономических условиях цены на сырье взвинчиваются», — сетует управляющий партнер London Consulting & Management Company Дмитрий Золин. — Только за 2007 год цемент подорожал на 150%, и это привело к увеличению себестоимости строи-

ДЕВЕЛОПЕРЫ ПОНИМАЮТ: ДАЖЕ ЕСЛИ ВСЕ АНОНСИРОВАННЫЕ ПРОЕКТЫ МОДЕРНИЗАЦИИ И СТРОИТЕЛЬСТВА ЦЕМЕНТНЫХ ЗАВОДОВ НАЧНУТ РЕАЛИЗОВЫВАТЬСЯ, НЕХВАТКА ЦЕМЕНТА БУДЕТ АКТУАЛЬНА В ТЕЧЕНИЕ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОГО ВРЕМЕНИ

рательного. Например, на рынке встречаются случаи, когда цемент марки 400 выдается за марку 500. На глаз разницу заметить нельзя, но соответствующая экспертиза может быть заказана в Научном институте железобетона (НИИЖБ)», — рассказывает он. При этом целенаправленными подделками сложных изделий, по словам Владимира Газетина, производители контрафакта не занимаются. «Чаще встречается

ситуация, когда низкосортный материал выдают за более качественный и дорогой, сопроводив соответствующими документами, как правило, копиями паспортов и сертификатов, выдаваемых на крупную партию товара. Такое случается с цементом, древесиной, песком, щебнем, то есть с материалами, имеющими примерно одинаковый внешний вид при различном качестве. Это возможно, поскольку для





ЭКСПЕРТЫ СЧИТАЮТ, ЧТО НА ТЕКУЩИЙ МОМЕНТ СТРОИТЕЛЯМ НУЖНО КАК МИНИМУМ НА 10-20% ЦЕМЕНТА БОЛЬШЕ, ЧЕМ ЕСТЬ НА РЫНКЕ

тельства на 6%. И тенденция увеличения стоимости продолжается: за первые три месяца 2008 года цена на цемент вновь выросла».

Мэр Москвы Юрий Лужков рост цен на цемент считает катастрофой. Обеспокоенность градоначальника в основном вызывает судьба нацпроекта «Доступное жилье». Какое же оно доступное, удивляется мэр, если цемент — важнейший строительный материал — подорожал с 2900 до 6500 руб. за тонну. В конце прошлого года он предложил антимонопольным органам обратить внимание на деятельность холдинга «Евроцемент», крупнейшего российского производителя, видимо, по мнению мэра, оказывающего серьезное влияние на ценообразование (на долю компании, по разным оценкам, приходится до 42% рынка производства цемента).

Причем это не первое предложение такого рода. Известно, например, что скачок цен на цемент на 70%, произошедший в 2005–2006 годах, заинтересовал Федеральную антимонопольную службу. Дело было передано в арбитражный суд. Однако в апелляционном суде президенту «Евроцемента» Филарету Гальчеву удалось доказать, что цены на цемент были подняты обоснованно.

В то же время опрошенные эксперты уверены, что ключевого влияния на общий рост цен на рынке холдинг не оказывает. «Сегодняшние цены на цементную продукцию — результат дефицита, а «Евроцемент», как лидер рынка, в этом процессе просто задает тон», — говорит Георгий Ведерников. Единственный выход из положения, уверены эксперты, — строить заводы. Только так можно сдержать рост цен хотя бы в будущем. И «Евроцемент» — стоит отметить и это — стал в последнее время крупнейшим инвестором. Общий объем инвестиций «Евроцемента» в отрасль оценивается в \$8 млрд.

Сами производители уверены, что ключевого влияния на стоимость объектов недвижимости рост цен на цемент оказывать не может. Его доля в структуре цены невысока (как отметили в АСР, она может составлять в зависимости от строительных технологий от 5 до 10%), и это не сопоставимо с затратами девелопера, которые он несет в виде обременений. «Даже если цены на цемент снизятся в два раза, то жилье доступнее, конечно, не станет», — отмечает Максим Сотников, генеральный директор инвестиционно-строительной компании «КомСтрин» (он стоял у истоков создания ЗАО «Русский Цемент» и ОАО «Штерн Цемент»). — Я не думаю, что проблемы доступности жилья лежат в этой плоскости. Почему никто не говорит, что выросли цены на кирпич, что металл подорожал за последнее время в четыре раза? Застраивая большие территории, инвестор тратит до 50% своего бюджета на создание инженерной и социальной инфраструктуры. Хотя этим могло бы зани-

большинства стройматериалов невозможно без лабораторных испытаний и проверок провести оценку качества, к тому же большинство стройматериалов — это не штучные изделия, а субстанции, отпускаемые на вес или по объему», — говорит эксперт. Особенно страдают от этих проблем региональные цементные заводы. В частности, компания «Росцемент» в обязательном порядке предупреждает своих покупа-

телей, что в мешке вместо ее продукции может оказаться цемент низшей марки ШПЦ М-400 Д20. «Были случаи, когда в мешок кроме цемента добавляли просроченную муку, производственную пыль шлаков и другие порошки неизвестного происхождения. Все это естественно сказывается на качестве раствора: ведь добавляя в раствор такой цемент в обычной пропорции 1/3, невозможно получить заданную проч-

ность», — говорят в пресс-службе компании. Подобным образом предупреждает своих клиентов и компания «Красноярский цемент» (входит в холдинг «Сибирский цемент»), рекомендуя внимательно читать реквизиты производителя на упаковочном мешке, чтобы не столкнуться с так называемым самосыпом. На поддельной продукции зачастую о производителе нет вообще никакой информа-

ции либо просто указан завод — производитель бумажного мешка. На настоящей упаковке можно найти даже сертификат соответствия качества и гигиенический сертификат. Известные производители сами упаковку стараются сделать не поддающейся подделкам. В частности, «Евроцемент групп» в 2007 году начала выпускать «портландцемент» в мешках, изготовленных из четырехслойной микрокрепиро-

ванной бумаги, которая не пропускает воду. Чтобы определить подлинность продукции, покупателю достаточно просто смочить мешок водой. Однако специалисты считают такую методу излишней. Обычно для того, чтобы узнать подлинность продукции, достаточно такой мешок взвесить. В заводских условиях цемент фасуется в стандартные мешки по 50 кг, и вес таких мешков не может отличаться от

этого показателя больше, чем на 1 кг. В свою очередь, распространители контрафактной продукции зачастую насыпают мешки в ручную или используют более простое оборудование, следовательно, расхождение в весе каждого мешка будет значительным. Как утверждают строители, бывает, что мешок поддельного цемента легче стандартного на 10 кг. «Такие случаи чаще имеют место при продаже на

достаточно денег для инвестиций в новые заводы. И чем дольше продержатся высокие цены, тем больше производители вложат в цементную промышленность».

СВОИ АКТИВЫ Тем временем ситуация с дефицитом цемента становится критичной и, по мнению Дмитрия Золина, требует принятия срочных мер. Но определенного варианта решения проблемы не предлагает никто. Выходом из положения для многих застройщиков стал импортный цемент. Как отмечает Дмитрий Золин, основными поставщиками стали Казахстан, Турция и Китай. Но и здесь есть свои минусы: неразвитая логистика влияет на стоимость и становится серьезной головной болью. Однако несмотря на все сложности с транспортировкой, доля импортного цемента на российском рынке постепенно увеличивается. По оценкам эксперта, она может вырасти в скором времени до 10%. И это хоть отчасти сдерживает рост цен. Стоимость китайского цемента достаточно низка, чтобы довозить его до Урала по цене 4500–4800 руб. за тонну. А российские морские порты (сильная программа развития в Новороссийске) модернизируют инфраструктуру для увеличения объема экспорта. Более того, в начале года Виктор Зубков подписал постановление о временных налоговых льготах для компаний, поставляющих западный цемент.

Отчасти с увеличением доли импортного цемента Максим Сотников связывает снижение показателей по отгрузке цемента на 5–6%, которую наблюдают в последнее время производители. То есть многие цементные заводы производят больше, чем продают. «Здесь, безусловно, сказывается влияние мирового финансового кризиса, затормозившего многие девелоперские проекты, но и роль зарубежных поставок недооценивать нельзя. Именно поэтому существенного роста цен на цемент, как это было в предыдущие два года, быть не должно», — полагает Максим Сотников.

В любом случае импортный цемент из-за логистических проблем вряд ли станет панацеей от бед. Это хорошо понимают крупные строительные холдинги, которые в спешном порядке обзаводятся собственными производствами. В частности, мы можем наблюдать, как «вооружается» компания «Ренова-Строй Групп» (девелоперское подразделение ГК «Ренова»), купившая завод «Ленинградсланец». Порядка \$600 млн инвестировала в строительство цементного завода группа ЛСР. Ввод в эксплуатацию предприятия мощностью 1,85 млн т в год (с возможностью увеличения до 4 млн т) планируется на 2010 год. При этом владельцы не скрывают, что желание занять свою нишу на высокодоходном рынке ничуть не уступает желанию быть автономным от внешних поставщиков.

Такой же стратегии придерживаются Елена Батурина и «Базовый Элемент». Свои проекты Олег Дерипаска обеспечивает собственным цементом, щебнем и известью. Известно, например, что возведение «Имеретинской Ривьеры» в Сочи Олег Дерипаска начнет со строительства в этом регионе цементного завода.

Впрочем, есть у сегодняшней экспансии инвесторов и обратная сторона. Примеры западных стран показывают, что цементному рынку свойственны свои пики и падения. Немногим странам удалось избежать стагнации отрасли после экономического взлета. Именно поэтому планы инвесторов, совсем недавно объявивших о строительстве до 2020 года 64 заводов мощностью 129 млн т в год, многими воспринимаются с осторожностью. «Инвестировать в строительство заводов надо аккуратно, с оглядкой на состояние рынка недвижимости», — предупреждает Максим Сотников. — Как бы эйфория, наблюдающаяся сейчас на цементном рынке, не превратилась для инвесторов через 10 лет в трагедию. Производители хотят подольше продержаться высокие цены, но, строя все новые и новые мощности, они роют тем самым себе могилу». ■

строительных рынках относительно небольших партий материалов частным потребителям или мелким фирмам, выполняющим неотчетливые работы. Крупные потребители покупают материалы непосредственно у производителей или у проверенных крупных поставщиков, что практически исключает подмену. К тому же поставка материала несоответствующего качества будет предметом серьезного

расследования с привлечением государственных органов», — говорит Владимир Газетин.

АЛЕКСЕЙ ЛОССАН

ПРЯМАЯ РЕЧЬ ЧТО ЕЩЕ ИМПОРТИРОВАТЬ БУДЕМ?

Анатолий Лисицын, депутат госдумы:

— В России нет хороших отделочных материалов и краски, поэтому нам придется их закупать за рубежом. Да и производимый в России цемент не покрывает наши потребности. Сейчас строительная база в стране растет, а промышленность не справляется с производством строительных составляющих. Поэтому нам приходится эти материалы закупать, и ничего страшного я в этом не вижу.

Владимир Каданников, бывший глава автоваза:

— Надо стремиться к тому, чтобы максимально обеспечивать свои потребности самостоятельно. В современном мире каждый должен к этому стремиться. Но только почему-то Россия задумывается о том, что ей выгоднее импортировать, а не производить самой. Конечно, себестоимость, качество и соответственно цена имеют значение, но это всего лишь краткосрочная выгода. А думать надо о перспективах!

Сергей Петров, заместитель председателя комитета госдумы по строительству:

— Да вроде больше ничего. Еще были проблемы с арматурой, но вроде бы справились. Цены на цемент поднялись на такую высоту потому, что из-за строительного бума появился дефицит предложения. Отечественные производители просто не в состоянии обеспечить потребности строителей. Вдумайтесь в эти цифры: одно рабочее место в строительстве приводит к появлению 13 рабочих мест в смежных отраслях. Естественно, что цемента не хватает. Новые цементозаводы, конечно, строятся, но не так быстро, к тому же и на них уходит цемент, так что это заколдованный круг.

Мирослав Мельник, председатель совета директоров «БЕТТА-ГРУПП»:

— С такой налоговой политикой и отношением к трудовым ресурсам, как сейчас, боюсь, скоро мы будем импортировать и 100% продуктов. У нас нет политики по поддержанию внутреннего производства, по развитию производственной базы, а главное, по совершенствованию квалификации рабочей силы, хотя бы как во времена СССР. А с цементом все просто — понизили ввозные пошлины из-за того, что не хватало цемента для строительства, и отечественный стал дороже. Отчасти дефицит был, но разумнее было бы стимулировать свое производство, хотя бы как у нефтяников — путем введения налоговых каникул для отечественных производителей. А иначе скоро мы будем и муку ввозить, потому что скоро производить их в России будет совсем не выгодно. А хлеб, кстати, лучше всего пекут в Германии. А вот что окончательно добьет наш рынок, так это вступление России в ВТО.

Владимир Полеванов, президент консорциума «ЗОЛОТЫЙ МОСТ»:

— Импортировать нам надо то, что сами производить не можем. И сейчас, пожалуй, это только бокситы — сырье для алюминия. Все остальное надо стараться производить на месте, тем самым создавая рабочие места, а не кормить чужую экономику. Тем более что цемент мы производим сами в состоянии — известняка и сланца у нас предостаточно. Турция — член противостоящего нам блока, НАТО. В любой момент внешнеполитическая ситуация может осложниться, и что, из-за этого у нас остановится все строительство?

Вадим Сухарев, председатель совета директоров компании «СИБИРСКИЙ БЕРЕГ»:

— Немногое. У нас в пищевой промышленности в последнее время наблюдается крен в сторону отечественного производителя. Даже несмотря на инфляцию, мы стараемся закупать сырье в России, так как наше сельское хозяйство не создает дефицита. Основным импортируемым продуктом является рыба, которую мы ввозим из Юго-Восточной Азии и Японии. Но это просто потому, что у нас такая не водится.

маться государство, тем самым значительно снижая стоимость недвижимости. И инвестора душат именно эти расходы, ведь застройщику, не обремененному этими тратами, нет смысла сильно завышать стоимость объектов».

ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ РОСТА На ценообразование оказывают влияние и другие факторы. Эксперты отмечают, что цементные заводы, худо-бедно поддерживающие строительную отрасль, распределены неравномерно. «Основные производственные мощности сосредоточены в Свердловской области, в другие регионы из-за нехватки специализированных железнодорожных составов поставлять цемент очень сложно», — сетует Владимир Пономарев. — Таким образом, создается локальный дефицит, порождающий гигантский рост цен».

Так, например, если бы для нужд Московского региона, пережившего строительный бум, был построен цементный завод, себестоимость строительства могла бы снизиться.

Тем временем Грегори Шилдс уверен, что темпы роста цен на цемент вполне нормальные, учитывая инфляцию. Проблема же, по его мнению, состоит в нежелании строительных компаний платить за цемент вовремя и в полном объеме (общий долг девелоперов цементным заводам составляет 100–120 млн руб.). Производители, соответственно, прекращают поставки, продолжает эксперт, а стро-

НЕОБЯЗАТЕЛЬНОЕ ВЫСШЕЕ

В ПРИГОРОДАХ ДВУХ РОССИЙСКИХ СТОЛИЦ ВПЕРВЫЕ РЕАЛИЗУЮТСЯ АМБИЦИОЗНЫЕ ПРОЕКТЫ СТРОИТЕЛЬСТВА ЗАГОРОДНЫХ КАМПУСОВ ДЛЯ БИЗНЕС-ШКОЛ МИРОВОГО КЛАССА. В БЫВШЕЙ ВЕЛИКОКНЯЖЕСКОЙ РЕЗИДЕНЦИИ «МИХАЙЛОВСКАЯ ДАЧА» РАЗМЕСТИТСЯ ВЫСШАЯ ШКОЛА МЕНЕДЖМЕНТА САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОГО УНИВЕРСИТЕТА. МОСКОВСКАЯ ШКОЛА УПРАВЛЕНИЯ «СКОЛКОВО» СТРОИТСЯ В СТИЛЕ СУПРЕМАТИЗМА МАЛЕВИЧА В ЧИСТОМ ПОЛЕ ВСЕГО В КИЛОМЕТРЕ ОТ СТОЛИЦЫ. ПРОЕКТ ФИНАНСИРУЕТСЯ ЧАСТНЫМИ ИНВЕСТОРАМИ. АННА ПУШКАРСКАЯ

«МИХАЙЛОВСКАЯ ДАЧА» Оба проекта осуществляются при поддержке высокопоставленных чиновников: «Михайловскую дачу» патронирует вице-премьер Сергей Иванов, «Сколково» — президент Дмитрий Медведев.

Высшая школа менеджмента (ВШМ) — самый дорогой государственный образовательный проект в России: он реализуется за счет федерального бюджета (стоимость строительства — 7,36 млрд руб.) для «подготовки национальной элиты управленческих кадров, способной решать задачи повышения конкурентоспособности страны в XXI веке». Попечительский совет ВШМ возглавляет вице-премьер Сергей Иванов, кроме чиновников и представителей СПбГУ, в него входят президент ОАО «НК «Роснефть» Сергей Богданчиков, глава холдинга «Базовый элемент» Олег Дерипаска, президент ВТБ Андрей Костин и другие представители бизнес-сообщества.

Статусное учебное заведение создается на базе факультета менеджмента СПбГУ (открыт в 1993 году в альянсе со Школой бизнеса имени У. А. Хааса Калифорнийского университета в Беркли) и позиционируется как «родовое гнездо» интеллектуальной элиты России. Располагаться оно будет на территории дворцово-паркового ансамбля «Михайловская дача» рядом с восстановленным из руин Константиновским дворцом, резиденцией главы государства, — первый камень будущей элитной школы заложил лично Владимир Путин. Как и в случае с Константиновским дворцом, «Михайловка» не только будет реконструирована в качестве архитектурного памятника — на ее территории предусмотрено масштабное новое строительство. Первый пусковой комплекс «Михайловки» будет сдан в 2010 году, второй — в 2011-м, а в полную силу ВШМ начнет работать к 2015 году. Отреставрированный ансамбль-памятник превратится в режимный объект, куда можно будет попасть только с организованными экскурсиями.

«Михайловская дача» — одна из архитектурных жемчужин на знаменитой Петергофской дороге, памятники истории и культуры федерального значения, включенный ЮНЕСКО в Список объектов всемирного наследия. С 1834 года имение принадлежало великому князю Михаилу Николаевичу, сыну Николая I. Единый дворцово-парковый комплекс сформировали в 1857–1862 годах архитекторы Андрей Штакеншнейдер, Иосиф Шарлемань, Геральд Боссе и другие. Сегодня от него осталось шесть сохранившихся исторических зданий — Дворец великого князя, Кухонный корпус, Ко-

нуженный корпус, Готфрейстерский корпус, комплекс оранжерей с Домом садовника и церковь Св. Ольги, а также около 20 охраняемых объектов, в том числе семь прудов, мосты и плотины. В советское время здесь размещалась база отдыха Кировского завода. С 2003 года объект находился на балансе Управления делами президента РФ, а 5 июля 2006 года было передано СПбГУ.

Загородный кампус ВШМ рассчитан на размещение 2300 «дачников» — 1450 студентов, 160 слушателей краткосрочных учебных программ, 150 преподавателей, 540 сотрудников административных, хозяйственных и других служб. Подготовку деловой элиты ВШМ будет вести в формате бакалавриата, магистратуры, аспирантуры, программ MBA (Master of Business Administration), Executive MBA (для руководителей и владельцев фирм) и Executive Education (повышение квалификации топ-менеджеров). В соответствии с мировыми стандартами инфраструктура для таких учебных центров включает учебные и административные корпуса, кафе, клуб и библиотеку; гостинично-учебные комплексы и общежития (бакалаврам строят скромные квартиры на несколько человек, приезжающим на краткосрочные курсы менеджерам — видовые комнаты с террасой), многофункциональный спортивный комплекс с бассейном; открытые спортивные площадки и автостоянки.



ВЫСШАЯ ШКОЛА МЕНЕДЖМЕНТА САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОГО УНИВЕРСИТЕТА — САМЫЙ ДОРОГОЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ПРОЕКТ В РОССИИ

Поэтому наиболее жестким условием проекта стало увеличение площади существующей застройки в пять раз. По словам архитектора Никиты Явейна, руководителя петербургской «Студии-44» (генпроектировщика проекта), парковая зона площадью 104,4 га должна вместить 110 тыс. кв. м недвижимости высотой не более 10 м. Архитекторам пришлось использовать в исторических объектах чердаки и подвалы, перекрыть внутренние

ВНЕ КОНКУРЕНЦИИ

Как сообщили в пресс-службе «Сколково», программа Executive Education школы действует на временных площадках с 2006 года, цены на нее составляют €3–5 тыс. без НДС. Совокупный доход от реализации этих программ за 2007 год составил \$2,2 млн. Цены на обучение по программам Full-time MBA и Executive MBA пока не утверждены, предполагается, что они будут сопоставимы

с ценами лучших бизнес-школ мира — например, стоимость обучения по программе Full-time MBA (включая проживание в кампусе) составляет около €50 тыс., по Executive MBA стоит дороже. Дополнительными источниками доходов станут конгрессы, форумы и конференции, а также деятельность исследовательского центра. В СПбГУ коммерческие планы не комментируют, однако декан ВШМ Валерий Катыкало

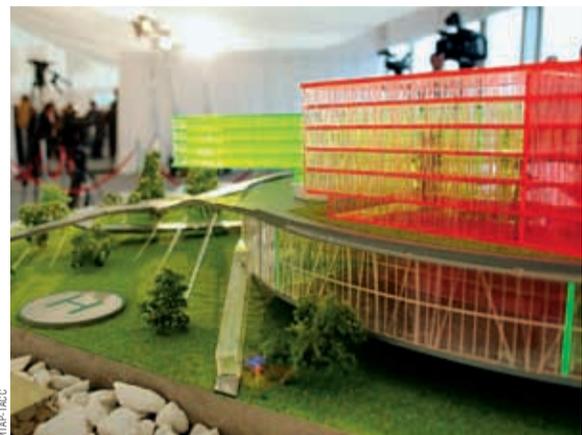
подтверждает, что подобные проекты в мире развиваются за счет доходов от платных форм обучения и фандрайзинга. При этом обе российские школы декларируют желание добиться конкурентоспособности на мировом рынке бизнес-образования, но утверждают, что об их конкуренции в России речь пока не идет. «Рынок так велик и спрос на подготовку менеджеров настолько высок, что работы хватит всем. Школа в Санкт-Петербурге будет развиваться по принципиально другой модели: у нас будут разные программы, разные студенты. В современных условиях мы приветствуем развитие такого проекта в Санкт-Петербурге, и у нас установились рабочие партнерские отношения», — отмечает ректор московской школы Андрей Волков. «Мы будем считать свою задачу выполненной, если порядка 30% наших выпуск-

«СКОЛКОВО» Московская школа управления «Сколково» — совместный проект представителей российского и международного бизнеса. Проект финансируется на средства частных инвесторов. В число партнеров-учредителей входят Роман Абрамович, Александр Абрамов, Рубен Варданян, Валентин Завадников, Леонид Михельсон и Андрей Раппопорт, а также компании «Русский стандарт», МГК «Итера», Первый Чешско-Российский банк, «Северсталь», ТНК-ВР, Торговый дом ГУМ, «Тройка Диалог» и SUN Group. Попечительский совет школы возглавляет президент РФ Дмитрий Медведев, в совет входят первый вице-премьер Игорь Шувалов, министр образования Андрей Фурсенко, глава Сбербанка РФ Гер-

ман Греф, ректор Академии народного хозяйства Владимира Мау, директор Института экономики переходного периода Егор Гайдар и представители международных компаний. Инвестиции в строительство кампуса составят \$250 млн, общая стоимость проекта создания бизнес-школы с учетом инфраструктуры и разработки учебных программ — \$500 млн.

«Сколково» строится в Одинцовском районе Московской области, на первом километре Сколковского шоссе, между деревнями Марфино и Сколково. Участок площадью 25,6 га предоставил Роман Абрамович. Строительство стартовало 21 сентября 2006 года, когда в фундаменте будущей школы учредители заложили 14 прозрачных именных камней, 15-й символический камень был подписан Владимиром Путиным. Кампус площадью 60 тыс. кв. м спроектировал британский архитектор Дэвид Аджайе. Его архитектурное решение основано на произведениях Казимира Малевича — проект, «основанный на идеях, возникших в России и получивших всемирное признание», должен символизировать футуристический характер московской школы. В данный момент завершается строительство диск-плаза (круглое четырехэтажное здание, в котором будут размещены все учебные заведения с инновационной ИТ-инфраструктурой). На втором этаже разместится конгресс-холл на 800 мест. На крыше диск-плазы будут возведены два общежития для студентов, спортивный комплекс со СПА-бассейном, административный корпус. Также на территории запланировано строительство домиков для профессуры, инженерно-технический комплекс и вертолетная площадка. Школа будет построена в 2009 году и должна выйти на проектную мощность (9000 слушателей в год) в 2012 году. Обучение в «Сколково» предусматривает образование по краткосрочным программам Executive Education для руководителей высшего и среднего звена, а также Full-time MBA и Executive MBA. ■

ников в течение трех лет после получения диплома будут руководить собственным бизнесом или станут лидерами крупных социальных проектов. Для сравнения, сейчас эта цифра среди выпускников лучших бизнес-школ Европы и США составляет не более семи процентов», — рассказали в пресс-службе «Сколково». «В России создаются всего две бизнес-школы мирового уровня, в то время как в Китае таких



ТАК БУДЕТ ВЫГЛЯДЕТЬ МОСКОВСКАЯ ШКОЛА УПРАВЛЕНИЯ «СКОЛКОВО»

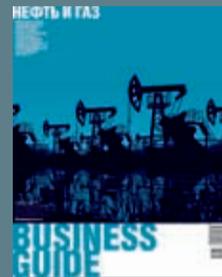


ПРОЕКТ

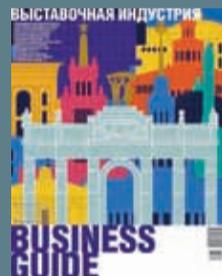
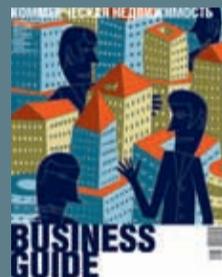
Информацию о новых проектах компании могут высылать на адрес solomatina@kommersant.ru. Сообщение публикуется бесплатно. Решение о публикации информации принимает редакция.

ТЕМАТИЧЕСКИЕ
СТРАНИЦЫ
ГАЗЕТЫ

Коммерсантъ



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА
ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА
СМЕЖНИКИ
ИНВЕТОРЫ
КОНКУРЕНТЫ
АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РЕСУРС



BUSINESS GUIDE

Буревестник



Компания Horus Capital рада приветствовать якорного арендатора проекта Буревестник – компанию BAYER!



HorusCapital
OWNER AND DEVELOPER

+7 (495) 788-55-75
www.horuscapital.ru

Современный бизнес центр рядом с парком «Сокольники» и прямым доступом на ТТК

Вакантная площадь: 20 265 м²

Готовность под чистовую отделку: июль 2008 года
Развитая инфраструктура