



Что повлияло на динамику производства  
стройматериалов **10** |  
Удастся ли регионам Сибири выполнить план  
по жилищному строительству **11** |  
Кто задает тон в офисной отделке **12** |

# строительство

**КУЗБАССРАЗРЕЗУГОЛЬ**

**65 лет**  
открытой добычи угля  
в Кузбассе

# Неустойчивое повышение

## конкуренция

Цены и ставки на офисные площади в Новосибирске так и не достигли докризисного уровня. При этом участники рынка отмечают парадоксальную ситуацию: спрос вернулся на прежний уровень, для востребованных объектов заполняемость близка к 100%, но аренда при этом не повышается. В привлечении арендатора главным аргументом девелопера становится не столько комфорт офиса, сколько его цена.

Новосибирские аналитики разошлись в оценке текущей ситуации на рынке офисной недвижимости. В аналитическом центре АН «Сибкадемстрой недвижимости» (САН) смотрят на происходящее с оптимизмом, полагая, что ставки аренды растут и цены тоже. Специализирующийся на мониторинге рынка RID Analytics, напротив, рисует пессимистичную картину, фиксируя снижение базовых показателей. Оживление, по мнению специалистов компании, свойственно лишь отдельным сегментам. «Однако о депрессии речь не идет», — успокаивает директор RID Analytics Елена Ермолаева.

По данным RID Analytics, по отношению к декабрю 2011 года ставки снизились на 11%, до 629 руб. за 1 кв. м. Госпожа Ермолаева объясняет это тем, что основную массу предложения формируют кабинеты в офисах класса В и ниже. «Комфортные бизнес-центры сдали практически все свои помещения арендаторам, вакантных помещений у них совсем немного», — уточняет она. Докризисный уровень ставок аренды так и не достигнут, констатирует эксперт. Она подсчитала, что текущий уровень ставок ниже докризисного «на 35% минимум,

без учета инфляции» — в середине 2008 года средняя ставка аренды составляла около 1 тыс. руб. за 1 кв. м, причем без учета самых дорогих объектов класса А. Аналитики САН не согласны с выводами экспертов RID Analytics. По словам руководителя АН САН Татьяны Казаковой, с начала года ставки аренды выросли на 8%, до 642 руб. за кв. м.

Коммерческий директор ЗАО «Строитель» Эдуард Ляхов говорит об отставании от докризисных значений на 15-20%. Собеседник указывает на парадокс, свойственный текущей ситуации: спрос вернулся на прежний уровень, для востребованных объектов заполняемость близка к 100%, но ставки не повышаются. «К счастью, бартерные схемы, широко распространенные среди арендодателей в 2009-2010 годах, уже изжили себя и больше не применяются», — замечает господин Ляхов.

Лидерами спроса, по наблюдениям аналитиков, являются недорогие офисы класса С. По мнению госпожи Ермолаевой, размер арендной платы сегодня остается решающим аргументом для подавляющего числа предпринимателей, что дает шанс не самым качественным объектам найти



Пока управляющие действующих бизнес-центров изоцируются в маркетинге, стараясь привлечь арендаторов, девелоперы застраивают последние свободные площадки в центре Новосибирска. ФОТО ЕВГЕНИЯ КУРСКОВА

своего арендатора. «Например, здания бывших госучреждений — из тех, что не первой молодости, и расположение оставляет желать лучшего — предлагают кабинеты «мелкой нарезкой», по 15-30 кв. м, и пользуются успехом», — приводит пример госпожа Ермолаева. Однако, по ее наблю-

дениям, комфорт, а скорее, наличие необходимой инфраструктуры и транспортная доступность все же влияют на выбор арендаторов. Даже несмотря на низкие цены, они не спешат снимать офисы класса D — здания бывших заводоуправлений, строения в составе действующих промзон, расположенные в отдалении от магистралей.

«Собственники объектов давно мечтают повысить ставки — так, чтобы достичь докризисных значений», — признается Эдуард Ляхов. Однако, по его словам, экономическая ситуация не способствует активному росту аренды. Поэтому даже на дорогие офисы приходится назначать цену с оговоркой — так, чтобы не отпугнуть потенциальных арендаторов. Госпожа Ермолаева отмечает рост ставок на бизнес-центры класса А в течение последних 12 месяцев. Так, если в июне 2011 года ставка была 885 руб. за 1 кв. м в месяц, в июне 2012-го она составила уже 1 368 руб. «Если управляющие дорогих офисов удаются повысить плату, то ставки на офисы в БЦ класса В только колеблются, но не растут», — отмечает Елена Ермолаева.

Если изменение ставок аренды сильно зависит от сегмента, то цены продажи офисных помещений на вторичном рынке остаются стабильными с весны 2010 года, подсчитали в RID Analytics. «До кризиса», — рассказывает Елена Ермолаева, — средняя цена достигала примерно 78 тыс. руб., затем снизилась до примерно 55 тыс. за 1 кв. м и такой остается по сей день». Максимальная цена предложения офисного помещения, зафиксированная госпожой Ермолаевой, с начала года составила 280 тыс. руб. за 1 кв. м. «Эта цена предложения, а не покупка», — уточняет она. Аналитики САН, напротив, говорят о росте цен предложения в среднем по горо-

ду — по итогам полугодия до 61,74 тыс. руб. за 1 кв. м, что на 1,4% выше, чем в первом квартале 2102 года. По данным САН, объем предложения офисных площадей пополняется в основном за счет помещений, выведенных из жилого фонда. Татьяна Казакова уточняет, что в основном это квартиры в полнотабаритных домах на улицах второй линии, но в одной-двух останках от станций метро.

По данным RID Analytics, сейчас в Новосибирске строится 13 объектов суммарной площадью около 110 тыс. кв. м. Наиболее крупными из них являются БЦ на Фрунзе, 238/1, БЦ «Сарэт-Сибирь» на Депутатской, 46, два БЦ компании «Заельцовская» — на Дзержинского, 1/3, и Семьи Шамшиных, 64. «Сарэт» строится так давно, что уже претендует на лавры главного долгожителя правобережной части города», — иронизирует директор по маркетингу Rolband & Partners Александр Астахов. По его мнению, если девелоперам все же удастся сдать бизнес-центр в 2012-2013 году, то управляющим придется потрудиться, чтобы найти арендаторов, поскольку у здания есть огромный минус — отсутствие парковочных мест. К тому же, продолжает господин Астахов, уже сейчас предложение со стороны БЦ в центре «совсем не маленькое» — новые здания вводятся ежегодно. Только в 2010-2011 годах были построены БЦ на Коммунистической и соседних улицах, указывает собеседник.

Активность девелоперов сказалась на арендных ставках. По данным госпожи Астаховой, офис большой площади можно снять в центре за 500-700 руб. за 1 кв. м в месяц. Но, несмотря на рост предложения, нехватка качественных офисных площадей до сих пор продолжает ощущаться, убежден он.

В качестве примера господин Астахов приводит БЦ «Лига-Капитал». «Девелопер тщательно проработал проект и не пожалел денег на отделку, в результате площади нашли арендаторов, готовых платить более 900 руб. за кв. м», — аргументирует он. Конкуренцию «Лига-Капиталу» намерен составить БЦ на ул. Коммунистическая, ранее принадлежавший ЗАО «Корел». Новый владелец объекта, предприниматель Александр Бойко, недавно купивший БЦ за 140 млн руб., намерен предложить площади арендаторам уже в 2013 году. «Здание отлично подходит для арендного бизнеса, поскольку оно проектировалось под первоклассный корпоративный офис», — считает он.

«Несомненный плюс «Корела» — расположение в тихом центре, рядом с площадью Ленина», — соглашается Александр Астахов. По его мнению, если говорить о тех строящихся объектах, чье местоположение не столь выгодно с точки зрения потенциальных арендаторов, то их рыночные перспективы туманны. «Основным конкурентным преимуществом для них станет ставка аренды, ведь блеснуть ни уровнем отделки, ни сервисом, ни другими параметрами им не удастся», — убежден он. Например, считает аналитик, офисное здание ВЭБа на ул. Фрунзе обречено на невысокие ставки. «Золотая мечта девелоперов таких объектов — продать их госструктуре», — добавляет господин Астахов. Впрочем, даже при существующей конкуренции управляющим удается заполнить весьма крупные офисные центры — например, «Сан Сити». Александр Астахов объясняет удачу этого БЦ стечением нескольких факторов: удачным расположением, наличием накопленного спроса, а также грамотным подходом управляющих. «А привлечение такого арендатора, как «ДубльГИС», придало «Сан Сити» даже некоторый налет престижности», — считает господин Астахов.

Пока управляющие действующих бизнес-центров изоцируются в маркетинге, ищут способы снижения издержек, девелоперы застраивают последние свободные площадки на главной улице Новосибирска. В частности, ЗАО ПКФ «Кристалл» строит на территории в 0,3 га БЦ площадью около 5 тыс. кв. м. Девелоперы надеются продать помещения в здании по цене от 100 тыс. руб. за 1 кв. м.

Участники рынка уже сегодня говорят о возможном росте арендных ставок в течение 2012-2013 годов. Эдуард Ляхов считает, что они будут постепенно подниматься, компенсируя инфляцию. Впрочем, негативный сценарий управляющий также не исключает. «В любом случае выгоднее сдать офисные помещения дешевле, чем держать их пустыми», — замечает он.

Госпожа Казакова, в свою очередь, полагает, что в течение третьего квартала цены и ставки аренды могут снизиться, но традиционное увеличение цен собственниками с нового года может привести к дальнейшим колебаниям в сторону повышения к концу 2013 года. «В лучшем положении окажутся собственники офисов рядом с метро, на оживленных улицах, с приемлемой панорамой обзора и небольшой нарезкой кабинетов. Кризис — не кризис, а спрос на такие помещения будет всегда», — резюмирует госпожа Ермолаева.

Яна Янушкевич

## Сегодня дешевле!

Здравствуйте!

11 августа компании «Динал» исполняется 14 лет. Я хочу поблагодарить всех наших клиентов за то, что доверили нам провести у вас дома работы по остеклению.

Спасибо вам за это!

За 14 лет мы накопили огромный опыт. Все изменения, которые я провожу в компании, направлены на то, чтобы наши продукты были лучше для вас. Так было всегда и так будет всегда.

Последние изменения в комплектации окна связаны с заменой фурнитуры MACO (Австрия) на фурнитуру Winkhaus (Германия). MACO — отличная фурнитура и позволяет сделать открывание окна очень легким и в то же время надежным. Я увидел в фурнитуре Winkhaus дополнительные преимущества, такие как доводчик на створке, четырехступенчатое проветривание и улучшенная в 10 раз противозломность.

И именно поэтому начиная с 18 июля 2012 года каждое наше окно содержит в своей базовой комплектации все дополнительные преимущества. Я уверен, что наше окно стало более удобным и надежным в эксплуатации.

Также мы продолжаем использовать для производства окна только профиль VEKA. Ничего другого, только немецкий профиль VEKA. Профиль для наших окон изготов-



лен в строгом соответствии с высоким немецким стандартом RAL. Мне очень приятно взамен ваших денег давать вам действительно качественные окна, за которые мне не стыдно. К концу августа мы предложим вам окна из 7-камерного профиля VEKA Softline 82. Эти окна соответствуют требованиям завтрашнего дня. И мы с удовольствием вам их предложим.

Установку окон производят наши опытные монтажники, которые работают у нас далеко не первый год и зарекомендовали себя как профессионалы. Контроль за установкой осуществляют мастера. Если что-то идет не так во время установки, то сервисный отдел это «что-то» устранил оперативно.

Мы умеем вставлять окна. И делаем это надежно. И из наших окон не дует. А если у вас вдруг будет дуть или дует из наших окон — дайте знать в сервисный отдел по телефону (383) 230-31-09 или мне лично: A. Popov@dinal.biz. Буду благодарен.

В честь нашего дня рождения всем нашим клиентам, которые придут в наши офисы, мы дадим подарок. Тем клиентам, кто

будет у нас что-то покупать, мы подготовим специальные предложения, и наши менеджеры вам с удовольствием об этом расскажем. Можно ознакомиться со специальными предложениями на нашем сайте.

В августе окна подорожают везде, так как подорожало стекло. А в компании «Динал» окна, балконы, проветриватели, рольставни и ворота будут стоить дешевле, так как у нас День Рождения.

Самое время для вас сделать у нас покупки, потому что у нас дешевле и можно сэкономить. Спасибо! Хороших вам событий в жизни!

Генеральный директор компании «ДИНАЛ» Андрей Попов

**ДИНАЛ®** вставляет

- ОКНА И БАЛКОНЫ по немецким стандартам
- монтаж умелыми руками
- сейчас выгоднее

**Спасибо за доверие!**

14 лет на рынке. Собственное производство. www.dinal.biz

ТРК "Континент" ул. Кропоткина, 128а.....233-63-00  
ТРК "Континент" ул. Треллейная, 130а.....233-53-00  
ТРК "Континент" ГБШ, 20.....261-78-24, 261-72-21  
ул. Каменская, 54.....224-84-29, 224-04-33  
ул. Ельцовская, 2/1.....204-70-00  
ул. Геодезическая, 5/1.....209-09-60  
ТВК "Калейдоскоп", ул. Сиб.-Гвард., 47, к. 2.....233-73-00

## Ко Дню Строителя на «Искитимцементе» произведена 100-миллионная тонна цемента

ОАО «Искитимцемент» подвело значительный итог своей работы — 100 миллионов тонн цемента произведено за период с 1934 по 2012 год. Особо символично то, что круглая цифра появилась в отчетах в период празднования Дня строителя.

Дорогие коллеги и партнеры! Мы не просто присутствуем при таком беспрецедентном событии, а принимаем в нем полноценное участие. Ведь это нашими общими усилиями сделана эта юбилейная 100-миллионная тонна. При вашем участии она будет доставлена на строительные площадки и реализована в нужные и важные объекты и сооружения. Поздравляем всех с таким значительным событием для строительной Сибири!

Запуск первой печи по обжигу цемента состоялся в Искитиме в сентябре 1934 года. Первая масштабная реконструкция прошла в середине 50-х, когда потребность в строительных материалах значительно возросла. Монтаж новых четырех

линий под открытым небом на второй площадке завершился в 1964 году. Сегодня ОАО «Искитимцемент» является одним из крупнейших предприятий по выпуску строительных материалов в Новосибирской области. Наша продукция пользуется неизменным спросом у потребителей как в РФ, так и в более отдаленных Ханты-Мансийском и Ямало-Ненецком АО. Качественные показатели искимитского цемента обеспечивают возможность его широкого применения в строительстве — от жилых зданий до дорожного покрытия и полотно взлетно-посадочных полос аэропортов. Продукция завода входит в список лучших товаров Сибири и внесена в официальный реестр Лауреатов регионального

конкурса «Лучший товар года. СФО». Трудовой коллектив завода укомплектован лучшими специалистами-цементниками, и администрация предприятия делает все для сохранения кадрового потенциала предприятия. Социальная политика завода, как внутренняя, так и внешняя, неоднократно была отмечена дипломами конкурсов как областного, так и федерального уровня. Такими, например, как «Лучшая организация по социальному партнерству в сфере труда», «За развитие корпоративной социальной ответственности».

Лето 2012 года радует цементников растущими объемами спроса на продукцию. Всего с начала года произведено и отгружено потребителям



914567 тонн — план перевыполнен на 13,4 процента.

За сухими цифрами — картина, которая понятна каждому. Сибирский федеральный округ прирастает дорогами, жилыми зданиями. Крепнет экономика и уверенность в завтрашнем дне. Поэтому, уважаемые строители, желаем вам дальнейших успехов в труде, крепкого здоровья, благополучия, а самое главное — гордиться своей благородной профессией, одной из самых прекрасных профессий на земле!

Президент «РАТМ Холдинг» Эдуард Таран  
Генеральный директор ОАО «Искитимцемент» Сергей Семёнов

# Объяснимый рост

## конкуренция

На фоне падения объемов строительства в Сибири производство стройматериалов практически во всех регионах СФО растет. Эксперты объясняют это в целом оптимистическими прогнозами по жилищному строительству на следующий год. В ряде регионов активно реализуются госпрограммы по строительству и реконструкции объектов социальной инфраструктуры. Уже сейчас аналитики отмечают растущую конкуренцию между производителями стройматериалов и ожидают дальнейшего роста рынка.

Первое полугодие 2012 года прошло для сибирских производителей стройматериалов под знаком роста. В частности, в Алтайском крае индекс промпроизводства (ИПП) стройматериалов в этот период составил 115,3%, что превышает уровень по промышленности в целом — 108,5%. При этом в разрезе конкретных видов продукции развитие шло неравномерно. Росли объемы производства строительного кирпича, ЖБИ, стеновых блоков и бетона. А вот производство извести и плит перекрытий сократилось. В Новосибирской области объем производства стройматериалов в первом полугодии вырос равномерно по всем направлениям. Так, производство кирпича увеличилось на 19,3%, ЖБИ — на 24,5%, бетона — почти на 50%. В Кемеровской области объем производства стройматериалов также смог обогнать промышленность в целом — он составил 113,6% против 99,3%. При этом отдельные сегменты развивались еще более динамично: производство цемента выросло на 16,3%, кирпича — на 40,8%, ЖБИ — на 6,1%. В Омской области при ИПП по промышленности в целом 100,9% в производстве стройматериалов этот показатель составил 125,1%. При этом производство кирпича несколько снизилось, а выпуск ЖБИ увеличился. Стоит отметить, что отдельные предприятия продемонстрировали более оптимистичные показатели, чем отрасль в целом. Так, новосибирский «Искитимцемент» в первом полугодии 2012 года произвел 696 тыс. т продукции, что на 43,5% выше аналогичного показателя 2011 года. На 44,3% увеличился и объем отгрузки.

Рост производства стройматериалов статистика фиксирует на фоне снижения

объемов жилищного строительства в регионах СФО: в первом полугодии этот показатель снизился примерно на 10%. Положительную динамику отрасли, как считают эксперты, удалось сохранить за счет других показателей. Так, согласно данным Росстата, объем работ по виду деятельности «строительство» составил в округе в первом полугодии 2,07 трлн руб., что составило 105,4% к аналогичному периоду прошлого года. Объем инвестиций в основной капитал в СФО в первом квартале 2012 года составил, по данным Росстата, 231,8 млрд руб. (131,1%). «В первом полугодии рост строительной отрасли объясняется благоприятным состоянием экономики в целом, растущим спросом на жилье, реализацией многих инфраструктурных проектов на территории страны и благоприятным социально-экономическим положением населения, которое может себе позволить если не приобретение квартир и домов, то ремонт в уже имеющемся городском и загородном жилье. А это как раз и является одним из факторов поддержки промышленности строительных материалов», — объясняет ведущий эксперт УК «Финам Менеджмент» Дмитрий Баранов.

Есть и другие объяснения положительной динамики развития производства стройматериалов. Участники рынка в своих расчетах опираются на отложенный спрос. Сегодня, по их мнению, жилье в СФО строится из материалов, произведенных в 2011 году. Материалы, выпускаемые сейчас, будут использованы в 2013 году. При этом промышленники уверены, что объемы строительства жилья в перспективе все же будут расти. «На сегодняшний день в Алтайском крае существ-



При снижении темпов жилищного строительства со стороны крупных компаний производителям стройматериалов удается сохранять положительную динамику, опираясь на госзаказ и индивидуальных застройщиков. ФОТО ЕВГЕНИЯ ПЕРЕВЕРЗЕВА

ет потребность в доступном и достойном жилье, а имеющиеся мощности строительной индустрии позволяют обеспечить этот спрос. В целом можно сказать, что строительной отрасли есть куда развиваться, что и будет происходить в текущем году», — подтвердил предположения участников рынка Всеволод Кондратьев, председатель комитета по экономической политике, промышленности и предпри-

нимательству Алтайского краевого законодательного собрания.

Кроме того, в ряде регионов активно реализуются госпрограммы по строительству и реконструкции объектов социальной инфраструктуры. И это также стимулирует производителей наращивать объемы выпуска продукции. «Отрасль серьезно поддерживают государственные заказы. Строится много школ, больниц, госу-

дарство помогает в приобретении жилья ветеранам, молодым семьям», — отметил генеральный директор ГК «Сибирь Контракт» Юрий Фриц. Вместе с тем участники рынка указывают, что в реальности сфера производства стройматериалов все же ощутила на себе негативное влияние общих проблем индустрии. «Сегодня развитие происходит в обстановке нестабильности. Это связано с колебаниями

## КАК РАСТЕТ ПРОИЗВОДСТВО СТРОЙМАТЕРИАЛОВ

По данным Росстата, в первом полугодии в СФО было произведено кирпича керамического неогнеупорного строительного, блоков керамических для полов, плиток керамических несущих или облицовочных и аналогичных изделий керамических 106,2% (449 млн усл. кирпичей) к аналогичному периоду прошлого года (АППГ). Портландцемента, цемента глиноземистого, цемента шлакового и аналогичных цементов гидравлических было произведено в СФО в первом полугодии 3 715 тыс. т (100,1% к АППГ). Кирпича строи-

тельного (включая камни) из цемента, бетона или искусственного камня было выпущено 88,4 млн усл. кирпичей (132,8% к АППГ). Конструкций и деталей сборных железобетонных было выпущено 1 653 тыс. куб. м (107,8% к АППГ). По данным УК «Финам Менеджмент», в первом полугодии в России обрабатывающие производства в целом произвели продукции на 4,5% больше, чем за аналогичный период прошлого года. Если говорить о производстве конкретных видов продукции, то, согласно

данным Росстата, плиток керамических для полов было выпущено 42,7 млн кв. м (109,2% к уровню прошлого года); кирпича керамического неогнеупорного строительного 3,2 млрд усл. кирпичей (116%); портландцемента, цемента глиноземистого, цемента шлакового и аналогичных цементов гидравлических было выпущено 27,8 млн т (114,4% к АППГ). Блоков стеновых крупных (включая блоки стен подвала) из бетона было выпущено 357 млн усл. кирпичей (103,3% к АППГ). Конструкций и дета-

лей сборных железобетонных было произведено 11,6 млн куб. м (113,4% к АППГ). Бетона готового для заливки (товарный бетон) было произведено 13,4 млн куб. м (90,5% к АППГ). Листов асбестоцементных волнистых (гофрированные) (шифер) выпущено 413 млн шт. условных плиток (80,5% к АППГ). Материалов кровельных и гидроизоляционных рулонных из асфальта или аналогичных материалов (нефтяного битума, каменноугольного пека и т. д.) было произведено 206 млн кв. м (113,6% к АППГ).

мирового рынка. Кроме того, сейчас снижаются объемы строительства. Это приводит к снижению спроса на стройматериалы», — уточнил господин Фриц.

Как бы то ни было, в секторе производства стройматериалов аналитики и сами участники рынка отмечают усиление конкурентной борьбы. «Конкуренция есть, и она только усиливается», — подчеркнул господин Фриц. «Наряду с крупными игроками на рынок приходит малый и средний бизнес. И сегодня он достаточно серьезно влияет на ситуацию в целом. Конечно, бороться с крупными игроками в плане ассортимента молодым предприятиям довольно сложно. Однако по некоторым позициям они могут составить реальную конкуренцию. Поэтому наиболее распространены сегменты — товарный бетон, блоки ФБС, железобетонные кольца — характерны жесточайшей конкуренцией». По словам Юрия Фрица, у малого бизнеса меньше издержки и проще логистические схемы. Иногда, впрочем, как считает собеседник, это происходит в ущерб качеству — например, некоторые небольшие предприятия не всегда имеют лабораторию по контролю качества продукции, а крупный производитель без нее просто не имеет права работать. Во многом за счет качества и объемов крупным компаниям удается сохранять свое положение на рынке. «Застройщикам нужны большие объемы и стабильность поставок. Некоторые мелкие производители работают только летом, мы же — круглогодично. И, конечно же, крупные производители обеспечивают стабильное качество продукции. Мы просто не можем, например, уменьшить количество цемента в том или ином изделии. Ведь это будет не просто ущерб для репутации, а уголовная ответственность. Кроме того, крупные компании-производители имеют возможность отгружать ЖБИ клиентам с большой отсрочкой оплаты, а небольшие игроки такого себе позволить не могут», — подчеркнул господин Фриц.

В своих прогнозах относительно будущего рынка производства стройматериалов аналитики оптимистичны. «Если не произойдет никаких экономических потрясений, промышленность строительных материалов в целом по стране и в СФО в частности может превысить показатели 2011 года как в физических объемах производства, так и в денежном выражении. Производство строительных материалов по итогам года в СФО может увеличиться на 7-11%», — резюмирует Дмитрий Баранов.

Михаил Палочкин

## «Сибирский цемент»: ставка на развитие

За первое полугодие 2012 года заводы холдинга «Сибирский цемент» выпустили более 1 миллиона 775 тысяч тонн продукции, что почти на 11% превышает аналогичный показатель 2011-го. Увеличить объемы производства, сохранив при этом высокое качество цемента, компания смогла благодаря переснащению предприятий. Одновременно заводы «Сибцема» продолжали формировать действенную систему защиты окружающей среды — вводить в строй эффективное газоочистное и обеспыливающее оборудование.

### ПО ПУТИ МОДЕРНИЗАЦИИ

Собственный план модернизации реализуют сегодня специалисты каждого цементного предприятия компании. Так, установка современного оборудования продолжается на базовом активе холдинга — Топкинском цементном заводе. В этом году значимые изменения происходят на каждом этапе производства. Так, в цехе «Горный», с которого начинается технологический процесс, в эксплуатацию введен новый гидравлический экскаватор R 974 C Litronic фирмы Liebherr (Германия). В цехе «Сырцевой» выполнена замена корпуса сырьевой мельницы. На мельнице № 4 цеха «Помол» смонтированы весовые дозаторы Schenck Process, которые позволяют автоматизировать процесс подачи клинкера и шлама в мельницу, а также обеспечивают бесперебойное и точное дозирование необходимых компонентов.

В транспортном цехе завершена модернизация локомотивного парка, проведен ремонт тепловозов. В Электроцехе установлены турбокомпрессоры марки Samsung SM 6000-1750, позволяющие уменьшить уровень энергопотребления с 0,12 кВт•ч/м³ до 0,09 кВт•ч/м³, а значит, снизить себестоимость выпускаемой продукции.

Модернизация производства осуществляется и в ООО «Тимлюйский цементный завод». В июне 2012 года на предприятии вновь введена в строй печь № 1. Перед запуском оборудования, остановленного еще в 2008 году, был выполнен капитальный ремонт: специалисты полностью заменили футеровку печи, провели корпусные работы с заменой 14 метров корпуса, отремонтировали цепную завесу, угольную мельницу и электрофильтр.

Кроме того, был выполнен капитальный ремонт лаборатории завода, установлены современные системы кондиционирования, приобретено оборудование для физико-механических испытаний образцов цемента по ГОСТ 31108-2003.

Парк специальной техники предприятия пополнился бульдозером Т 25.01 и фронтальным погрузчиком Hyundai HL780-7A. Значимым приобретением завода стал современный гусеничный экскаватор R 360LC-7A производства фирмы Hyundai (Республика Корея), поступивший на карьер цеха «Горный».

**ЭКОЛОГИЯ ПО-ПРЕЖНЕМУ В ПРИОРИТЕТЕ**  
Создание и поддержание в должном состоянии эффективной системы защиты окружающей среды — одно из приоритетных направлений деятельности холдинговой компании «Сибирский цемент».

На Топкинском цементном заводе сегодня продолжается реконструкция электрофильтров на печах № 3 и № 4. Современный электрофильтр ELEX (Швейцария) уже установлен на четвертой линии,



что дает возможность увеличить степень очистки отходящих газов до 99,9%.

В скором времени специалисты предприятия проведут реконструкцию цементных мельниц № 5 и № 6. На мельницах будут смонтированы рукавные фильтры. Это поможет уменьшить затраты на эксплуатацию оборудования в 3-4 раза и снизить остаточную загрязненность отходящего газа в 5-10 раз.

Особое внимание вопросам экологической безопасности производства уделяют и специалисты ООО «Красноярский цемент». В 2006 году здесь была принята экологическая программа. Утвержденный план мероприятий рассчитан до 2014 года, на его реализацию уже выделено более 300 млн руб.

Одним из самых значимых пунктов экологической программы стала масштабная реконструкция надписольной галереи, которая завершилась в ноябре 2011 года. Теперь все 12 силосов цеха «Помол» снабжены очистными установками, что позволяет в 10 раз сократить количество выбросов, поступающих в атмосферу. В этом году в числе других мероприятий красноярские цементники планируют выполнить монтаж рукавного фильтра на пересылке транспортеров клинкера 7-8 на 9-10 в цехе «Обжиг». Это даст возможность снизить выбросы на 40%.

Специалисты Тимлюйского цементного завода также реализовали целый комплекс мероприятий. В прошлом году на предприятии проведен капитальный ремонт электрофильтра ПД-4-50 на вращающейся печи № 3, а также завершена реконструкция системы аспирации грохоченой дробильно-сортировочной фабрики цеха «Горный». Сейчас заводчане работают над проектом модернизации электрофильтра № 3. А в 2013 году закончится строительство нового упаковочного отделения, в котором будут установлены два рукавных фильтра ФРКИ-90.

**БОЛЬШЕ МАРК — БОЛЬШЕ КЛИЕНТОВ**  
Активная модернизация заводов позволяет холдингу «Сибирский цемент» вести строгий контроль качества на каждом этапе производства, расширять ассортимент выпускаемой продукции и географию поставок.

Например, в прошлом году «Красноярский цемент» начал производство тампажного цемента ПЦТ I-G-CC-1, предназначенного для цементирова-

ния нефтяных и газовых скважин. Предприятие получило сертификат, подтверждающий соответствие цемента новой марки требованиям ГОСТ 1581-96. До конца 2012 года «Красцемент» планирует завершить работы по сертификации в Американском институте нефти и газа (API) с получением лицензии на использование монограммы API. Такой знак еще раз подтверждает: условия производства, достаточность ресурсов, параметры качества продукции при проведении контроля и испытаний соответствуют установленным требованиям.

В 2011 году пробные партии ПЦТ I-G-CC-1 отгружены ОАО НК «Роснефть», ОАО «Газпромнефть», ОАО «ТНК-ВР» и ОАО АНК «Башнефть». От клиентов получены положительные отзывы. В январе 2012-го продукция была представлена на XX специализированной выставке «Строительство и архитектура» (г. Красноярск, Российская Федерация), по итогам которой «Сибцемент» награжден медалью «За продвижение на рынок тампажного цемента I-G-CC-1».

Тимлюйский цементный завод в прошлом году начал производство сульфатостойкого портландцемента марки СПЦ 400-Д0. Этот вид цемента используется при возведении сооружений, подверженных постоянному влиянию минерализованных вод и других агрессивных сред. В 2012 году предприятие освоит выпуск новой марки цемента ПЦ 400-Д20.

Новинку своим потребителям предложил и Топкинский цементный завод. Предприятие сертифицировало и начало выпуск цемента марки ПЦ 550 Д0-Н на основе клинкера нормированного состава. Это универсальный продукт, который можно использовать при сооружении автодорог, строительстве взлетно-посадочных полос, городских улиц мостовых конструкций — то есть там, где требуется длительный срок службы покрытий и устойчивость к действию высоких нагрузок и температур.

Сейчас заводы компании завершают переход на производство продукции по ГОСТу 31108-2003, гармонизированному с европейским стандартом EN 197-1. Переход на этот стандарт позволит предприятиям расширить виды вводимых в цементы добавок без ущерба для качества и увеличить объемы производства.



20 сентября 2012 года  
Новосибирск

## II КОНФЕРЕНЦИЯ ДЛЯ ФИНАНСОВЫХ ДИРЕКТОРОВ ФИНАНСОВАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ НОВОГО ВРЕМЕНИ

20 сентября 2012 года Издательский дом «Коммерсантъ» в очередной раз соберет в Новосибирске профессиональное сообщество финансовых директоров и руководителей бизнеса.

Впервые конференция для финансовых директоров под эгидой ИД «Коммерсантъ» прошла в октябре 2011 года. Участники обсудили основные вопросы, которые волнуют директоров компаний и руководителей финансовых отделов в условиях нестабильности на финансовых рынках.

2012 год приносит новые вызовы и требует новых решений для финансовых служб в привлечении капитала для развития бизнеса, реструктуризации долгов и оптимизации рисков. Наиболее важные вопросы финансовой деятельности компаний будут рассмотрены на мероприятии 20 сентября.

### В ПРОГРАММЕ КОНФЕРЕНЦИИ:

- Чем закончится 2012 год и что ждать финансистам в 2013-м?
- Анализ, оценка, финансирование инвестиционных проектов
- Привлечение ресурсов для развития предприятия: анализ состояния компании, выбор оптимального инструментария
- Управление новыми финансовыми рисками: ожидать ли кризиса платежей?
- Трансфертное ценообразование: как повлияют поправки к закону на налоговую оптимизацию?
- Особенности и проблемы внедрения электронного документооборота

Для участия приглашаются финансовые директора и руководители компаний крупного и среднего бизнеса, топ-менеджеры по планированию, финансовые аналитики.

Организатор

**Коммерсантъ СИБИРЬ**

<http://sibir.kommersant.ru>

По вопросам участия и регистрации обращайтесь:  
(383) 212-02-42, 212-04-49, [zaharova@kommersant-nsk.ru](mailto:zaharova@kommersant-nsk.ru)



# сфо trends / строительство

## Тяжелы на подъем

### жилищное строительство

Только в середине этого года объемы жилищного строительства в ряде крупных регионов Сибирского федерального округа (СФО) стали превышать уровень 2011 года. Это позволило властям субъектов федерации снова надеяться на выполнение планов, поставленных под сомнение падением показателей. Впрочем, пока новый подъем далеко не в равной степени затронул территории СФО. Поэтому вопрос о том, удастся ли Сибири по итогам года продемонстрировать подъем жилищного строительства, остается открытым — не говоря уже о перспективах долгосрочных программ.

То, что ситуация в жилищном строительстве в СФО развивается совсем не так, как хотелось бы и застройщикам, и властям, и потребителям, стало окончательно ясно к концу весны. Подводя итоги первых пяти месяцев, окружной информационный центр (ОИЦ) «Сибирь» сообщил, что в целом в округе «наблюдается тенденция сокращения ввода жилья». Снижение составило почти 13%. Падение этого показателя зафиксировано в восьми регионах СФО, а рост только в четырех — республиках Алтай, Бурятия, Тува, а также в Забайкальском крае. Впрочем, упомянутые четыре передовика погоды в отрасли не делают. В целом на эти субъекты федерации приходится всего около 10,5% жилья, строящегося на территории округа.

Сибирские строители начали 2012 год с отставанием от

прошлого года. В январе — феврале было сдано в эксплуатацию 683,4 тыс. кв. м общей жилой площади, или 97,2% к уровню аналогичного периода 2011 года. Но особой тревоги это не вызывало. В конце концов, 2011-й начался ничем не лучше. Даже заметно хуже. За первые два месяца прошлого года ввели в строй всего 90,4% от объемов января — февраля 2010 года — 703,2 тыс. кв. м. Но тогда спад довольно быстро удалось преодолеть. Уже по итогам января — марта 2011 года показатель вырос до 100,1% (1,2 млн кв. м), то есть превысил уровень этих же месяцев 2010 года. Затем практически с каждым месяцем отрыв от графика 2010 года рос. За январь — апрель регионы СФО уже имели 102,9% (1,58 млн кв. м), результат первого полугодия составил 106,1% (2,47 млн кв. м), а в це-

лом 2011 год округ завершил с показателем 108,8% (7,19 млн кв. м). При этом стоит отметить, что в плюсе оказались все регионы. От Алтайского края, который смог добавить 0,3%, до Омской и Иркутской областей, где прирост оказался выше 19%.

Но в 2012 году при сходном старте тенденция первых месяцев оказалась совершенно другой. По результатам января — марта отставание от прошлого года не было преодолено, но, напротив, увеличилось — до 16%. За первые три месяца удалось ввести в строй только 1,01 млн кв. м общей жилой площади. С учетом апреля строители немного нагнали (1,395 млн кв. м), но не принципиально, отставание все равно осталось внушительным — 11,5%. После подсчета данных пяти месяцев ситуация почти не изменилась — минус 11,4% (1,68 млн кв. м). Хуже всего, если говорить о крупных регионах, дело обстоит в Красноярском крае (минус 28,8%), Иркутской области (минус 21,7%), Алтайском крае (минус 13,3%). На эти три региона в сумме приходится более трети строящегося в СФО жилья. Также более трети приходится в сумме на Новосибирскую и Кемеровскую области. Здесь результат выглядел заметно лучше, но он тоже уступал прошлогоднему. В Новосибирской области было потеряно 3,9%, в Кузбассе — 5,8%.

Списать потери на то, что в других российских округах положение дел ничуть не лучше, невозможно. По данным ОИЦ «Сибирь», в расчете на 1 тыс. человек в СФО за пять месяцев сдано 87,2 кв. м жилья, в то время как в среднем по стране — 110,5 кв. м (среднероссийский уровень превысили только Республика Ал-

тай и Кемеровская область). Объем строительных работ на душу населения в СФО оказался на 20% меньше, чем в среднем по стране. В республиках Бурятия и Тува, Алтайском и Красноярском краях, а также в Новосибирской области этот показатель в два раза и более уступает среднероссийскому. Превышение же зафиксировано лишь в Кемеровском крае, Томской и Новосибирской областях.

Между тем ни в одном из сибирских регионов власти не планировали снижения объемов жилищного строительства. Итоги 2011 года настраивали их на оптимистический лад. «С каждым годом в Красноярском крае объем вводимого в эксплуатацию жилья будет увеличиваться. В 2012 году прогнозируется построить 1,2 млн кв. м в нашем регионе», — заявлял, например, в начале этого года министр строительства и архитектуры края Владимир Цапалин. Ориентиром в программе стимулирования жилищного строительства региона, рассчитанной на 2011-2015 годы, служит график, уверенно поднимающийся из левого нижнего угла к правому верхнему. Согласно этому документу, в 2013 году в Красноярском крае будет сдано 1,255 млн кв. м, в 2014-м — 1,424 млн кв. м, а в 2015-м — 1,606 млн кв. м. Та же тенденция заложена и в региональную целевую программу «Стимулирование жилищного строительства в Алтайском крае на 2011-2015 годы». Там указано, что в 2012 году край получит 755 тыс. кв. м, прибавив к планируемому итогу 2011 года 55 тыс. кв. м, ожидания на 2013 год — уже 860 тыс. кв. м, год спустя предполагается выйти на рубеж в 1 млн кв. м, а ориентир на 2015-й — 1,17 млн кв. м.

Не удивительно, что тенденция первых месяцев вызвала неудовольствие властей. «Для всех регионов округа жилищное строительство — это основа роста конкурентоспособности и социальной привлекательности. Решение стратегической для Сибири задачи закрепления населения напрямую связано с темпами ввода жилья», — напомнил, подводя итоги первого полугодия, сибирский полпред президента РФ Виктор Толконский. К середине лета дело местами дошло до орговыводов. Так, губернатор Алтайского края Александр Карлин уволил начальника регионального управления по строительству и архитектуре Александра Мишустина. «С точки зрения объема выполняемых работ отрасль демонстрировала неплохие цифры, но по полугодию допущено снижение объемов сданного жилья, чего мы допустить не можем. Ответственность за это несет руководитель управления, которого я попросил написать заявление об освобождении от занимаемой должности», — пояснил тогда глава региона.

Участники рынка практически в один голос говорят о том, что «все решит декабрь» и оценку строительному году следует давать только после его окончания. По прогнозы региональных властей стали более сдержанными. «В соответствии с соглашением между правительством Омской области и Министерством регионального развития России в регионе в 2012 году должно быть построено не менее 798 тыс. кв. м жилья. От того, насколько строители справятся с этим заданием, будут зависеть перспективы участия Омской области в федеральных жилищных программах», — говорит, например, в сообще-

нии пресс-службы областного правительства.

В июне в округе в целом отрасли удалось отыграть еще немного, отставание сократилось до 10,6%. Кроме того, в ряде регионов удалось заметно обойти прошлогодний показатель. В Томской области за январь — июнь было введено в эксплуатацию 183,88 тыс. кв. м, что выше планки соответствующего периода прошлого года на 13,72%. «По плану мы должны были ввести за полугодие 370,3 тыс. кв. м, но по факту объем ввода жилья оказался почти на 13% больше и составил 418 тыс. кв. м. Это на 7,5% больше, чем за аналогичный период прошлого года», — сообщил, в свою очередь, в июле министр строительства и ЖКХ Новосибирской области Денис Вершинин.

Но подобный рывок удался далеко не всем. В Кемеровской области июнь нынешнего года хотя и оказался успешнее июня прошлого (плюс 3,8%), но полугодие в целом показало отставание на 3,9%. В Красноярском крае, несмотря на сравнительно удачный июль (98,8% к июню 2011 года), результат полугодия иначе как провальным не назовешь — минус 24%. В Алтайском крае были построены 1,84 тыс. квартир общей площадью 167,7 тыс. кв. м, что на 20,2% меньше.

Из этих цифр можно сделать вполне однозначный вывод: отразившись на рынке, тенденция остается очень нестабильной. Она едва ли не первой отклоняется на глобальные кризисные явления и тяжелее многих выходит из спада. Следствий из этого можно вывести немало. Как минимум то, что термин «господдержка» в ближайшее время по-прежнему останется в ходу при обсуждении проблем региональными властями и застройщиками.

Валерий Лавский

## вопрос цены



Директор компании RID Analytics  
Елена Ермолаева

Строительные компании Новосибирска в целом чувствуют себя хорошо. Несмотря на «апокалиптические» настроения, охватившие рынок в кризис, реальных «жертв» было немного, хотя Новосибирск — город с высокой конкуренцией на строительном рынке. Среди разорившихся в кризис в основном «компания одного дома» и некоторые девелоперы, строившие свой бизнес еще в девяностых годах и сохранившие старые подходы к его ведению.

«Жесткую посадку» рынка смягчила поддержка покупателей со стороны администрации Новосибирской области, а также эффект бегства от денег: средний класс, располагая некоторой суммой накоплений, старался вложить их в нечто более прочное, чем бумага. В результате в конце 2008 года спрос на недвижимость, несмотря на кризис, даже вырос. А основной «прорыв» пришелся на первую половину 2009 года, когда затормозившийся стройки даже самых крупных и устойчивых девелоперов.

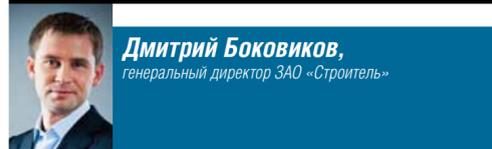
В 2010-2011 годах рынок находился в состоянии относительной стабильности. Появился новый товар — квартиры-студии, что позволило некоторым компаниям буквально обрести второе дыхание.

В текущем году, благодаря в том числе и поддержке областных властей, ситуация для строителей пока складывается благоприятно. Цены на рынке новостроек стабильно растут уже полтора года, а общее число строящихся домов давно превысило докризисный уровень. Так, если осенью 2008 года в Новосибирске было около 330 новостроек, то в июле 2012 года — уже 415.

Этот позитив, впрочем, намекает нам на возможный грядущий негатив. Как известно, поддержка покупателя новостроек в рамках губернаторской программы претерпела изменения и уже не будет оказывать на рынок «разогревающего» воздействия. О возможности периода коррекции цен говорить и соотношения стоимости предложений на вторичном и первичном рынках: традиционно 1 кв. м на первичном рынке стоит на 18-19% дешевле готового жилья. В июле 2012 года эта разница составила лишь 14%, что говорит о том, что новостройки несколько подорожали относительно вторичного рынка. А ведь именно на готовое жилье цена является наиболее «рыночной».

Так что осень, скорее всего, не порадует строительных компаний высоким спросом, а цены, по нашим прогнозам, сменят тренд с устойчивого роста на стагнацию, возможно даже с небольшим кратковременным снижением.

Однако все хорошо, что не совсем плохо: для катастрофических сценариев пока оснований нет, разве что макроэкономика подкачает. Но тут даже матерые экономисты не смогут предсказать, когда, как и в какой степени «заштурмит».



Дмитрий Боковиков,  
генеральный директор ЗАО «Стройтель»

### «Все зависит от репутации застройщика»

— По данным статистики, в СФО зафиксирован спад в жилищном строительстве, на этом фоне Новосибирск выглядит более благополучно. На ваш взгляд, с чем это связано и каковы перспективы у новосибирских застройщиков?

— Думаю, здесь несколько причин. Во-первых, во время кризиса многие площадки были заморожены и мало кто начал новые объекты. Сейчас замороженные объекты в большем своем объеме завершаются, а поскольку возник разрыв в строительном цикле и новых площадок было заложено мало, то и объемы строительства в других регионах сейчас несколько сократились. Во-вторых, в Новосибирске очень

сильно простимулировали отрасль региональные программы государственной поддержки, как, например, программа «Молодая семья» и т. п. Знаю, что в соседних регионах такого не было, им сложнее восстанавливать отрасль. В-третьих, Новосибирск исторически притягивал жителей из соседних регионов, нередко инородные приезжают учиться в вузах нашего города, а затем остаются здесь и переселяют родителей в Новосибирск.

— С 2013 года мэрия Новосибирска намерена ввести запрет на точечную застройку. Как это повлияет на работу строительных компаний, стоит ли ожидать перераспределения сил на рынке и ухода с него мелких игроков?

— Скорее всего, это не сильно повлияет на расклад на строительном рынке. Есть генеральный план развития Новосибирска, и вряд ли новый запрет будет идти вразрез с ним. Участков в Новосибирске уже давно не хватает, и говорить о вдруг возникшем дефиците не приходится, скорее всего новый документ еще более упорядочит распределение и назначение для земельных участков Новосибирска.

— Одной из основных проблем для застройщиков всегда было подключение к инженерным коммуникациям. Как решается эта задача, есть ли поддержка со стороны властей?

— Соглашусь, что зачастую это задача не из простых, но решение всегда находится. От сложности проблемы зависит время ее решения и объемы ресурсов, которые необходимо привлечь. Это как строительство новых подстанций, так и знаю примеры, когда рядом с новыми домами в Новосибирске строятся газовые котельные, чтобы обеспечить жилье теплом.

— Насколько остро для отрасли сегодня стоит проблема финансирования и охотно

ли банки кредитуют застройщиков?

— Здесь все зависит от репутации застройщика: сколько лет на рынке, что построено, какие активы есть, какие кредиты брал, как возвращал кредиты. Могу рассказать о нашем опыте получения заемных средств. Мы работаем в одном юридическом лице с момента основания компании, ни разу не допустили ни одного дня просрочки по взятым обязательствам, кроме того работаем совместно с АИЖК России и его региональным оператором НОАИК — все это дает нам возможность при необходимости привлекать заемные средства и обеспечивать 100%-ное финансирование своих объектов еще до начала строительства. Недавно мы также получили оценку кредитоспособности компании от независимого агентства «Эксперт» на уровне «А» (высокий уровень кредитоспособности), прогноз стабильный. Это очень высокая оценка, и, конечно, она повлияла положительным образом на наши взаимоотношения с финансовым партнером.

Интервью взяла Анна Гадалина



Георг Клегер,  
президент ОАО ХК «Сибцем»

### «Ожидать существенного роста малоэтажного строительства не стоит»

— Как сегодня вы оцениваете общее состояние рынка, можно ли сказать, что строительная отрасль не преодолела кризис 2008-2011 годов? Каков ваш прогноз на текущий год, как будет развиваться отрасль в целом?

— Объем производства цемента в России за шесть месяцев 2012 года составил 27,8 млн т, что на 15% выше, чем за аналогичный период прошлого года. Более того, этот показатель приблизился к объему производства за первое полугодие 2007-2008 годов, когда было произведено 27,85 и 27,05 млн т цемента соответственно. Таким образом, можно с уверенно-

стью сказать, что цементная отрасль достигла докризисных показателей. Мы ожидаем, что в текущем году объем производства и потребления цемента в России достигнет 60-62 млн т. Для сравнения, в 2007 году было произведено 59,9 млн т, а в 2008-м — 53,6 млн т.

— В первом полугодии статистика зафиксировала спад в строительстве. Как это отразилось на смежниках? Снизились ли в вашей компании динамика продаж, сокращалась ли компания объем производства?

— Основными рынками сбыта цементных активов ОАО ХК «Сибцем» являются регионы

СФО. По итогам первого полугодия объемы производства и потребления цемента в СФО также выросли по отношению к аналогичному периоду прошлого года, прирост составил 14,4% и 13,5% соответственно. Прирост объема производства заводов «Сибцема» за шесть месяцев 2012 года по отношению к аналогичному периоду прошлого года составил 11%, объема реализации — 13%.

— Во многих регионах Сибири власти активно стимулируют малоэтажное строительство. Насколько это влияет на предприятия, производящие стройматериалы? Происходят ли в связи с этим изменения в структуре потребителей стройматериалов?

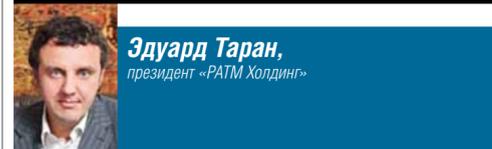
— Массовое малоэтажное строительство — новая тенденция России, имеющая огромное социальное, политическое и экономическое значение для страны. В нацпроекте «Доступное жилье — гражданам России» малоэтажному строительству отводится одно из центральных мест. Согласно ФШП «Жилище» к 2015 году объем ввода

жилья в России должен увеличиться до 90 млн кв. м в год, из них 60%, или порядка 54 млн кв. м, должно составить малоэтажное жилье.

В настоящее время существуют примеры успешной реализации проектов комплексной малоэтажной застройки, демонстрирующие эффективное использование уже созданных механизмов государственно-частного партнерства (например, Лесная Поляна), однако пока таких примеров слишком мало для того, чтобы говорить об успешном развитии тенденции.

Основной спектр проблем развития «малоэтажки» лежит в области изменения категории земель, выдачи разрешительной документации, получения технических условий на подключение к сетям и непосредственно инфраструктурной подготовки земельного участка. И на их решение понадобится не один день. В связи с этим ожидать существенного роста малоэтажного строительства не стоит.

Интервью взяла Анна Гадалина



Эдуард Таран,  
президент «РАТМ Холдинг»

### «Любое нагнетание напряженности вынуждает правительство перекраивать бюджет не в пользу социальной сферы»

— Как вы оцениваете сегодняшнее состояние строительной отрасли СФО?

— Чтобы более предметно говорить о строительной отрасли в СФО, развитии и трендах, необходимо разделить все объекты строительства по категориям. Первая — бюджетное строительство: объекты социального культурного назначения, транспортное строительство, возведение промышленных объектов государственного сектора. Вторая — это частное промышленное строительство, третья — жилищное и индивидуальное строительство. По первой группе объектов, одной из самых финансово емких, ожидается сокращение объемов. Прописанные в бюджете стройки могут войти в режим постоянного недополучения финансовых траншей или даже остановки строительства по причи-

не дефицита или отсутствия бюджетных средств. Это связано прежде всего с ценой на нефть, к которой столь жестко привязан бюджет страны. Еще два дополнительных тренда будут оказывать влияние на состояние дел в этой группе: динамика развития мирового и особенно европейского кризиса в совокупности с общеполитической атмосферой в мире. Любое нагнетание напряженности вынуждает правительство перекраивать бюджет не в пользу социальной сферы, это очевидный фактор.

Что касается частных промышленных объектов, то их строительство целиком зависит от инвестиций и кредитов, что, в свою очередь, от инвестиционного климата, который в СФО в последнее время, можно сказать, уверенно улучшается. Традиционно объектов крупного частно-

го промстроя не много, но это по большей части емкие проекты. Есть надежда на то, что в ближайшем времени строительство запланированных объектов будет начато и никаких изменений в планах не произойдет.

— С промшленными стройками ситуация ясна, они в большей степени зависят от возможностей инвесторов. Для жилищного строительства ориентиры все же — возможности потребителя.

— Жилищное строительство у нас в Сибири, как и всюду по стране, зависит от текущей платежеспособности населения, демографических факторов и наличия уже имеющегося новостроя в каждом конкретном городе. В силу того что платежеспособность населения растет быстрее, чем ухудшаются другие факторы (демография, коррумпционные составляющие и мелкокризисные явления на местах, вызванные недостаточным финансированием бюджетных отраслей или кризисом отдельных предприятий), а также в силу развития ипотеки, материнского капитала, бюджетного сертификата жилья — эта сфера изменений не претерпит. Индивидуальное строительство в Сибири, как и во многих других регионах России, испытывает значительный подъем, обусловленный высокими доходами населения еще в 2006-2008 годах и успешным преодо-

лением кризиса 2009-2010 года. Здесь стройматериалы востребованы в мелких масштабах, однако число строек столь велико, что этот сектор оказывает значительное влияние на положение дел в отрасли, и его значимость в строительной сфере СФО продолжает расти. Серьезные изменения тут могут быть лишь в случае наступления кризиса, еще более тяжелого, чем четыре года назад.

— Как будет складываться ситуация в отрасли с учетом текущего состояния рынка? — В целом, несмотря на сокращение бюджетного строительства, в силу роста индивидуального и крупного жилищного секторов, стабильности в сфере крупного частного промстроя обшая ситуация в отрасли не должна значительно измениться. Если и возможно падение объемов новостроек, то лишь на несколько процентов по сравнению с 2011 и текущим 2012 годом. Это позволяет нам смотреть в будущее с оптимизмом, ожидая даже некоторого улучшения в этой сфере в случае успешного преодоления европейского кризиса, сглаживания его последствий, улучшения бюджетного наполнения в результате отхода цен на нефть на прежние позиции и наличия предпочтений в строительной сфере от вступления России в ВТО.

Интервью взяла Анна Гадалина



Станислав Тишуров,  
директор филиала Группы компаний «Балтийский лизинг» в Новосибирске

### «Большинство наших клиентов хотят видеть низкий первоначальный взнос и минимальный пакет документов»

— От чего, на ваш взгляд, сегодня зависит развитие строительной отрасли?

— От многих факторов, в том числе от работы финансовых институтов, к которым относятся и лизинговые компании. По показателям работы лизинговых компаний можно судить о развитии и перспективах строительства в целом. Считаю, что на сегодняшний день отрасли требуются

новые финансовые инструменты, новые технологии и современная строительная техника.

— Насколько востребован лизинг как финансовый инструмент со стороны застройщиков?

— Последние два года строительная техника занимала около 5% в общем объеме заключенных сделок на российском рынке лизинга, в Сибирском

федеральном округе этот показатель находится на уровне 9%. По итогам полугодия работы нашей компании этот показатель составил порядка 20% в объеме нового бизнеса, столько же было и по итогам первого полугодия 2011 года. Спрос со стороны клиентов на данный вид техники стабильный, это подтверждают и цифры. Хотя многие поставщики констатировали снижение темпов развития в первой половине текущего года. Снижение видно и по объемам производства некоторых видов техники, таких, например, как строительные погрузчики, автотрейдеры, трубоукладчики.

— По оценкам банкиров, участники строительного рынка — заемщики с высокой степенью рисков. Могут ли финансовые инструменты сегодня стать доступнее для застройщиков?

— Мы постоянно изучаем потребности клиентов, планируем

расширение продуктовой линейки, разрабатываем новые специальные предложения для различных целевых сегментов, отдельных видов имущества. При подготовке предложения нельзя на одну ступеньку ставить карьерный экскаватор и небольшой погрузчик. Большинство наших клиентов хотят в нашем предложении видеть низкий первоначальный взнос и минимальный пакет документов, который можно подготовить за короткий срок. Все это отражается в комплексном подходе, с учетом самого клиента и приобретаемой им техники. Итоговая сумма платежей может варьироваться за счет применения различного типа графиков, учитывая потребности клиента, причем эффективная ставка финансирования для клиента остается на том же уровне.

Интервью взяла Анна Гадалина

# В корпоративном духе

## дизайн

Дизайн и отделка офисных помещений мало заботят арендаторов большинства новосибирских офисов — они ценят прежде всего стабильную работу инженерных систем, от связи до кондиционирования. Редкими исключениями на их фоне смотрятся филиалы крупных федеральных и международных компаний. «Готовые» офисы их не интересуют, помещения должны иметь отделку в соответствии с корпоративными стандартами.

«Офис — это второй дом, поэтому к отделке нашего помещения мы подходили с той же тщательностью, с какой новоселы отделывают свою квартиру», — рассказывает о своем опыте директор компании «Назаров и Партнеры. Зарубежная недвижимость» Елена Михайлова. По ее словам, учредители компании, она и Александр Назаров, увлеклись, как дети: «сами рисовали дизайн помещений, сами искали подрядчиков, выбирали отделочные материалы, и так втянулись в процесс, что сделали своими руками несколько поделок для офиса». Госпожа Михайлова рассказывает, что решила использовать в отделке много стекла, зеркала — чтобы офис казался как можно легче и прозрачнее. «Даже мебель и ту подобрали стеклянную. Потратили много сил, денег и времени, но результат стоит того — клиенты ценят уют, с удовольствием заходят в гости и в конце концов становятся нашими друзьями», — признается она.

Подобное отношение к отделке со стороны компаний-арендаторов, по наблюдениям директора RID Analytics Елены Ермолаевой, редкость. Арендаторы, как правило, даже не задумываются о каком-либо спе-

циальном дизайне своего рабочего кабинета, минимализм, который по умолчанию используется как основной стиль в бизнес-центрах, их вполне устраивает. «При поиске офиса учитываются только три параметра — местоположение, размер помещения и цена», — подчеркивает госпожа Ермолаева. Предложение помещения под самоотделку для рядового арендатора лишь удлиняет сроки экспозиции. «Для небольших компаний заниматься ремонтом помещения — лишняя головная боль, важно заехать, расставить столы-стулья и начать работать», — подводит итог собеседница. «Предприниматели, особенно начинающие, контролируют расходы с маниакальной тщательностью», — соглашается с выводами аналитика исполнительный директор ООО «Мягкий подарок» Юлия Дрокова. Когда ее фирма снимала первый офис, то ориентировалась именно на три указанных параметра. «К счастью, комната в 16 кв. м оказалась солнечной, а цвет обоев, касаясь которых было рискованно — белые пятна оттирались с трудом, — нас устроил», — вспоминает она. Сейчас обороты бизнеса госпожи Дроковой расшири-

лись, и фирма сняла офисно-производственные площади в промзоне Новосибирска. «В наших долгосрочных планах — не только ремонт помещения, но и создание собственного фирменного стиля в интерьере», — призналась предпринимательница.

Подтверждает выводы экспертов и коммерческий директор ЗАО «Строитель» Эдуард Ляхов, укомплектовавший БЦ «Кронос» арендаторами после его сдачи в декабре 2007 года. По его словам, главные требования со стороны клиентов касаются вовсе не дизайна, а стабильной работы инженерных систем — теплоснабжения, воздухообмена, кондициониро-



Уютный офис улучшает отношения в коллективе и повышает лояльность сотрудников к работодателю. ФОТО ЕВГЕНИЯ КУРСОВА

вания, а также соблюдения таких «элементарных» норм, как чистота мест общего пользования и надежность охраны. Именно они, по его мнению, прежде всего определяют комфортность рабочих помещений: если в офисе зимой холодно, а летом жарко, то не спасет никакой дизайн. Также, по мнению господина Ляхова, немаловажным для арендаторов представляется возможность быстрого изменения конфигурации пространства. В этом плане наиболее удобной является технология монолитно-каркасного строения, поскольку «жесткость здания создается посредством колонн, межэтажных перекрытий и диафрагм жестко-

сти внутри этажа, а несущая стена, которая часто является камнем преткновения при перепланировке, отсутствует, и значит стену можно поставить где угодно», объясняет он. Другое дело, если арендаторы — крупные международные или российские компании. По словам руководителя проекта Doubletree by Hilton в Новосибирске Андрея Петрухина, сдавать им офис можно только под самоотделку. Господин Петрухин подчеркнул, что среди арендаторов новосибирского офисного центра Doubletree by Hilton не было ни одного, кто бы попросил «уже отделанное помещение». Требования арендаторов он объяс-

нил тем, что у каждой крупной компании — свой корпоративный стандарт. «Представьте, у банка — свой стиль, своя цветовая гамма, размер кабинетов, планировка пространства, а у мирового IT-лидера — совершенно другой. Поэтому помещения предлагаются с минимальной подготовкой для отделочных работ, то есть сделаны фальшполы и подвесной потолок, подведены коммуникации, стены оштукатурены, но не покрашены», — пояснил господин Петрухин.

Именно на крупных компаниях в качестве арендаторов надеется президент компании «Трансервис» Александр Бойко. Достраивая бизнес-центр «Ко-

рел», он планирует заранее узнать предпочтения арендаторов. «Для нас значительно проще работать под конкретный заказ, чем предугадывать абстрактные желания будущего клиента», — объясняет он.

«Если речь идет не об офисных помещениях, а, например, о переговорных, конференц-залах или других помещениях для бизнеса, то предпочтения клиентов можно предчувствовать», — спорит с Александром Бойко управляющий директор ДК «Авиатор» Артур Ганагин. Господин Ганагин рассказал, что в составе ДК предполагается целый этаж отвести под бизнес-клуб, который будет включать помещения для переговоров, презентаций, конференций. По его словам, помещения задуманы в классическом стиле, в отделке будет много ручной работы. «Однако дизайн все же не главное требование клиента», — убежден управляющий. Артур Ганагин считает, что помещение должно располагать к обстоятельной беседе, а значит, большое значение играет не только его отделка, но и техническая начинка — начиная от связи, интернета и заканчивая техническими средствами для аудио- и видеопозака.

«Среди новосибирских компаний один из самых интересных офисов у „ДубльГИС“», — считает директор ВЭ Estate Данила Прудников. Он убежден, что затраты на создание современного дизайна — не излишество, это оправданно с точки зрения «самого махрового прагматизма». Господин Прудников объясняет, что работники ценят стремление создать для них уютную атмосферу, достойные условия труда. «В уютном офисе отношения между членами коллектива становятся добрее и лояльностью к работодателю — выше», — объясняет он.

«К интересному дизайну привлекать. Меня окружают полотна современных художников, диковинные скульпту-

ры — чугунные, мраморные, деревянные, различные поделки», — с оттенком ностальгии вспоминает руководитель службы управления коммуникациями и информацией «Сантифик Фьючер Менеджмент» Ксения Эрджан, проработавшая несколько лет в «Сибирской хлебной корпорации». По ее словам, разработка годовых планов прерывалась созерцанием предметов искусства. Это имело практическую пользу, «стимулировало мозговое деятельность и не раз приводило к новым открытиям».

В начале 90-х особое внимание в интересе начали проявлять местные компании, которые приобретали офисные помещения в собственность или строили их сами, вспоминает руководитель отдела брокериджа RID Analytics Евгений Салмин. «Обитатели краснокаменных особнячков до сих пор ценят «вечные ценности» — в их офисах мраморные полы, паркет ценных пород дерева, массивные столы, кожаные диваны», — иллюстрирует он. Господин Салмин отмечает, что фантазия нынешних собственников офисных апартаментов куда более разнообразна. «Если раньше дизайн офиса сводился к стандартному набору мебели, то сейчас это не обязательно атрибут макет парусного корабля, каждый из парусов которого украшает очередную производственный показатель компании, или карта округа, страны или мира, где флажки обозначены филиалы.

Яна Янушкевич

## Ворота воротам рознь!

Российский рынок автоматических ворот сегодня изобилует продукцией различных торговых марок, как отечественного, так и импортного происхождения. Однако при всем разнообразии вариантов зачастую конкурентные преимущества сводятся к внешнему виду и привлекательной цене, отодвигая в второй план безопасность, надежность и долговечность. Не удивительно, что ради сохранения рентабельности многие производители автоматических ворот вынуждены экономить на комплектующих и поэтому изготавливают их в странах с дешевой рабочей силой, а это, к сожалению, отражается на потребительских свойствах конечного продукта.

Казалось бы, всем понятно, что если требования к качеству ворот бытового использования достаточно условные, то для ворот, устанавливаемых на промышленных объектах, существует целый ряд жестких стандартов, которые необходимо учитывать. Но зачастую организации, ориентируясь на низкую стоимость, поставляют на промышленные объекты ворота, предназначенные исключительно для бытового использования, совершенно не задумываясь над тем, что это не только чревато проблемами с инспекцией по охране труда, но и опасно для работников предприятия, где они установлены.

**Для справки:** Только за прошедшие семь месяцев 2012 года должностными лицами Государственной инспекции труда в Новосибирской области расследовано 73 несчастных случая, произошедших на производстве, из них 21 со смертельным исходом. При этом основными причинами несчастных случаев на производстве названы неудовлетворительная организация производства работ, неудовлетворительное содержание и недостатки в организации рабочих мест (данные www.git54.rostrud.ru).

**Для промышленных предприятий** Чтобы избежать печальной статистики на своем предприятии, необходимо четко понимать, в каких целях и для каких помещений предназначен тот или иной тип ворот.

Компания «Мироград» одинаково ориентирована на частных клиентов и на организации, поэтому выпускает под торговой маркой ZAIGER® («Цайгер») две разные серии ворот — бытового и промышленного назначения.

Автоматические ворота ZAIGER промышленного назначения предназначены для установки в местах, предполагающих интенсивную эксплуатацию, таких как производственные и складские предприятия, автомойки, гаражные комплексы и т.д. Основное отличие таких ворот от бытовых заключается в повышенном ресурсе, что обеспечивается использованием усиленных, более

металлоемких деталей, устройств безопасности и применению автоматики, учитывающей предполагаемую нагрузку и специфические условия эксплуатации.

### Надежная автоматика для ворот

Если на выбор автоматики для бытовых ворот, как правило, влияет ее стоимость, то для промышленных ворот выбор автоматики должен осуществляться исходя из эксплуатационных характеристик (интенсивность использования, температурно-влажностный режим, запяленность и т.д.). Это не только обеспечит функциональность автоматических ворот, но и обезопасит работников от несчастных случаев. Автоматические ворота от компании «Мироград» оснащаются итальянской автоматикой, которая идеально дополняет конструкцию ворот, поднимая их функциональность на более высокий современный уровень. Широкий ассортимент электроприводов и аксессуаров позволяет обеспечить индивидуальный подход к комплектации каждого типа ворот.

Большой складской запас автоматики позволяет избежать проблем с сервисным обслуживанием, а гарантия 30 месяцев на всю итальянскую автоматику говорит о том, что она безотказно работает долгие годы.

### Сервисное обслуживание

Автоматические ворота в процессе эксплуатации подвергаются статическим и динамическим нагрузкам, электрооборудование испытывает

скачки и перепады питающего напряжения. Как следствие, со временем происходит постепенный износ всех элементов конструкции, вплоть до поломки и полной потери работоспособности.

Чтобы выход ворот из строя не стал неприятной неожиданностью, необходимо осуществлять периодическое техническое обслуживание. Квалифицированные специалисты произведут общую оценку износа и своевременно предотвратят поломку. Сервисная служба компании «Мироград» осуществляет гарантийное и постгарантийное обслуживание автоматических ворот как

тироваться, а также кто и как будет осуществлять их сервисное обслуживание. Компания «Мироград» — это производственно-торговый холдинг с 12-летним опытом работы. Ведущее направление деятельности — производство гаражных секционных ворот. Помимо этого компания производит уличные ворота, заборы, рольставни, автоматические двери, входные группы и комплектующие для секционных ворот, занимается продажей автоматики для ворот, перегрузочного оборудования, шлабумов и прочих стационарных и мобильных ограждающих конструкций.

Мощности производства компании «Мироград» позволяют собирать до 1000 комплектов бытовых и промышленных ворот в месяц, что гарантирует минимальные сроки поставки даже в разгар строительного сезона. Высокое качество продукции и соответствие требованиям ГОСТ 31174-2003 подтверждаются соответствующими сертификатами.

Спектр потребителей продукции компании очень широк — от небольших частных домовладений до крупных складских и производственных комплексов, поэтому налажены практически все возможные каналы сбыта продукции. Физические лица могут размещать заказы через розничные офисы продаж либо через интернет-магазин <http://www.mirograd-shop.ru/>. Организации — через корпоративный отдел.

Дилерская сеть компании «Мироград» насчитывает более 300 организаций в более чем 60 городах РФ и Казахстана. Компания «Мироград» выражает признательность своим постоянным партнерам и приглашает к взаимовыгодному сотрудничеству новых клиентов, заинтересованных в высоком качестве приобретаемой продукции.

### Где заказать автоматические ворота

Таким образом, чтобы правильно выбрать автоматические ворота, необходимо четко знать, где и в каких условиях они будут эксплу-



ООО «ТД Мироград»  
(383) 363-07-07  
[www.mirograd.ru](http://www.mirograd.ru)

## 28 СЕНТЯБРЯ 2012 ГОДА

в составе газеты  
«Коммерсантъ»

## ВЫХОДИТ ПРИЛОЖЕНИЕ «ДЕНЬГИ»

# ВСЕ О ЛИЗИНГЕ

## А ТАКЖЕ О ТОМ, КАК ЗАРАБАТЫВАТЬ, ХРАНИТЬ И ТРАТИТЬ ДЕНЬГИ

Коммерсантъ СИБИРЬ

<http://sibir.kommersant.ru>

По вопросам участия  
обращайтесь:  
(383) 212-02-42,  
Служба рекламы

## Идеальное ЛИЗИНГОВОЕ равновесие

Акция к Дню рождения компании  
на автомобили марок Toyota,  
Nissan, Ford, Volkswagen,  
Hyundai, Volvo

Мы  
снизили  
аванс  
в 10 раз!

Срок акции ограничен.  
Вы можете приобрести любой автомобиль  
высшего ценового сегмента стоимостью  
до 2,2 млн. руб. с авансом 2,2% до  
22.12.2012 года. Подробности акции  
на [www.baltlease.ru](http://www.baltlease.ru)



Балтийский  
ЛИЗИНГ

Мы работаем по всей России!

Филиал в г. Новосибирск:  
630132, пр. Димитрова, д. 7, оф. 402, 404  
(383) 246-11-28(29)

Филиал в г. Барнаул:  
656015, ул. Профинтерна, д. 24, оф. 706  
(3852) 72-12-36

[www.baltlease.ru](http://www.baltlease.ru)

ООО «Балтийский лизинг»