



Дорогие читатели!

Уходящий 2010 год для строительного комплекса России был временем разочарований. Кризисный спад сменился стагнацией. Обвал рынка остался позади, но не намечилось и сколько-нибудь значимого роста спроса на строительные работы. А потому запас прочности, накопленный строительными организациями в «тучные» годы и порядком подрастерянный во время кризиса, продолжает уменьшаться.

Но 2010 год стал и временем надежд. Впервые с советских времен государство вспомнило, что строительная отрасль не только является источником доходов бюджетов всех уровней, но и выполняет важнейшую социальную функцию. И если до сих пор государство пыталось получить от строителей как можно больше средств (в виде налогов, платы за земельные участки, техприсоединения, многочисленные согласования и т. п.), то в уходящем году началась разработка государственной политики поддержки строительного комплекса.

Руководство страны озаботилось проблемами снижения стоящих перед застройщиками административных барьеров, повышения доступности земельных участков, преодоления бюрократического произвола и коррупции. Если все обещанное государством будет исполнено, условия деятельности строительных компаний уже в ближайшем будущем изменятся до неузнаваемости.

Хочется быть оптимистами. Так давайте же пожелаем, чтобы уже через несколько лет, вспоминая 2010 год, руководитель каждой строительной компании мог сказать: «Не было бы счастья, да несчастье помогло».

Главный редактор журнала
«Руководитель
строительной организации»

В. К. Браун

РУКОВОДИТЕЛЬ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ № 12. ДЕКАБРЬ. 2010 г.

Учредитель:

Ю. А. Васильев

Почтовый адрес:

125124, Москва,
1-я ул. Ямского поля, 15

Редакция:

(495) 925-11-73
(многоканальный)

Отдел рекламы:

(499) 257-07-72

Отдел подписки:

(495) 542-40-86

Оптовая реализация:

(495) 542-40-86

Редакционный совет:

Ю. А. Васильев, Д. В. Дурново

Главный редактор

издательства:

Д. В. Дурново

Главный редактор журнала:

В. К. Браун

Начальник отдела подписки:

Г. К. Шушляева

Подписные индексы в каталогах:

Роспечать – 37012,
Объединенный каталог – 43748,
Почта России – 12454

Отпечатано:

типография «ДДД»,
603107, Н. Новгород,
пр. Гагарина, 178

Подписано в печать 06.12.10.

Тираж 1 000 экз.

Свободная цена.



Серия изданий

**АКТУАЛЬНЫЕ
ВОПРОСЫ**

www.audar-press.ru

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-39582 выдано Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия.

Полное или частичное воспроизведение или распространение материалов, опубликованных в настоящем издании, допускается только с письменного разрешения редакции журнала.

Редакция не всегда может быть согласна с мнением автора.

За содержание рекламных объявлений редакция журнала ответственности не несет.

Редакция оставляет за собой право художественной доработки оригинал-макета рекламных объявлений.

ЧИТАЙТЕ В НОМЕРЕ

4 **Новости**

АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА

9 **Аукционы для доступного жилья**

В. К. Браун

Государство вводит альтернативный порядок распределения земель под возведение жилья экономкласса. Участки для строительства такого жилья будут бесплатно получать застройщики, предложившие на аукционе самую низкую цену квадратного метра.

СТРОИТЕЛЬНЫЙ РЫНОК

13 **Новые подходы к организации строительства жилья**

А. С. Старовойтов

Фонд РЖС разработал механизмы организации строительного процесса, благодаря которым у застройщиков появилась возможность быстро возводить недорогое современное жилье. Как работают эти механизмы на практике? Каким образом они повлияют на стройкомплекс России?

17 **Перспективы развития рынка жилья на сельских территориях**

Д. И. Торопов

В сельской местности активно развивается лишь дачное и коттеджное строительство, поэтому государство реализует ряд программ по стимулированию платежеспособного спроса на жилье со стороны сельчан и развитию малого бизнеса в сфере строительства и стройиндустрии на селе.

ПРИНЦИПЫ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ

23 **Энергосбережение в строительстве в России и за рубежом**

В. Г. Шпаковский

Насколько адекватна нынешняя государственная политика стимулирования энергосбережения? Как задача повышения энергоэффективности строящихся и существующих зданий и сооружений повлияет на деятельность строительных организаций?

31 **Энергоэффективность – новый вызов строительной отрасли**

Н. И. Данилов, А. Н. Пирогов

Задачу снижения энергопотребления зданий на 40% можно решить лишь при использовании инструментов энергетического дизайна, которые позволяют не только возводить здания с низким уровнем потре-



бления энергии, но и в большинстве случаев добиваться этого без существенного увеличения их стоимости.

ШКОЛА РУКОВОДИТЕЛЯ

37 Конкурентная разведка как инструмент победы в тендерах

Е. Я. Белоцерковский, В. Е. Белоцерковская

Чтобы выиграть тендер, нужно предложить цену меньше, чем у конкурентов. Как выяснить, какую цену предложат соперники? Каким образом защитить от конкурентов свою коммерческую информацию?

46 Правильные мысли в помощь бизнесу

А. Л. Отделкина

Благодаря определенной организации собственных мыслей вполне реально получить все жизненные блага, стать здоровым, успешным и счастливым. Как научиться «думать правильно»?

53 Ответственный выбор главбуха

Е. Я. Белоцерковский

Как организовать поиск нового главного бухгалтера и провести отбор претендентов на это место, чтобы снизить риск назначения на должность неудачного кандидата? Как мотивировать главбуха к полноценному труду?

ФИНАНСОВЫЙ ПРАКТИКУМ

61 Возможно ли продолжение мирового финансового кризиса?

О. Е. Орлова

Планирование предпринимательской деятельности предусматривает оценку не только возможностей компании, но и основных тенденций развития национальной и мировой экономики. Как должны действовать руководители строительных компаний при разных сценариях экономического развития?

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

70 Защита от огня коммуникаций и кровель зданий

В. А. Войтович

Причиной возникновения и распространения пожара может стать незащищенность электрических кабелей, полимерных трубопроводов, битумных кровель, вентиляционного оборудования, а также стеклянных окон и дверей. Как защитить от огня эти элементы зданий? Какие противопожарные отечественные материалы наиболее эффективны?

79 Информация, реклама

Правительство РФ утвердило федеральную целевую программу «Жилище» на 2011 – 2015 годы

По планам правительства, изложенным в ФЦП «Жилище», в течение пяти ближайших лет в России должно быть построено 370 млн кв. м жилья. В 2015 году ввод жилья в стране достигнет 90 млн кв. м, а в 2020 году – 140 млн кв. м. (В 2009 году в России введено 60 млн кв. м жилья, а в 2010 году, по оценке Минэкономразвития, планируется сдать 57 млн кв. м.

На реализацию ФЦП «Жилище» планируется потратить 620 млрд руб. Из них федеральный бюджет выделит 291,15 млрд руб. Оставшиеся средства будут направлены из местных и региональных бюджетов, а также привлечены из других источников.

Несложно подсчитать, что при средней стоимости строительства жилья экономкласса порядка 30 тыс. руб. за кв. м для возведения 370 млн кв. м жилья необходимо в общей сложности около 11,1 трлн руб. Направляемые на реализацию ФЦП «Жилище» из бюджетов всех уровней 620 млрд руб. составляют лишь порядка 5,6% от необходимых на строительство жилья средств.

Поэтому основной упор в федеральной целевой программе сделан на нефинансовые меры стимулирования развития жилищного строительства. Важнейшей новацией ФЦП «Жилище» на 2011 – 2015 годы является то, что каждый субъект РФ должен будет разработать региональную программу жилищного строительства, внедрить упрощенный порядок предоставления земельных участков под строительство, заложить средства на оснащение этих участков инженерной инфраструктурой. Выполнение плановых показателей региональной программы строительства жилья станет одним из важнейших критериев оценки деятельности губернаторов. Председатель Правительства РФ В. В. Путин заявил, что оно обеспечит поддержку лучших региональных программ. Регионы-лидеры получают дополнительные средства, которые можно будет направить на прокладку дорог в районах массовой застройки, а также на уплату процентов по кредитам, взятым на строительство коммунальной инфраструктуры.

В настоящее время полномочия, связанные с подготовкой земельных участков для выставления их на аукцион в целях жилищного строительства, имеют в основном муниципалитеты. Однако для осуществления этих полномочий у них недостает административных ресурсов

и финансовых возможностей. Как показал опыт, успешно решать проблемы жилищного строительства можно только на уровне субъектов Федерации. Только там, где главы регионов активно включились в эту работу (например, в Татарстане, Кемерово, Башкортостане, Белгородской области), программы строительства экономичного жилья стали по-настоящему комплексными, масштабными и эффективными.

Благодаря передаче части полномочий по подготовке и выделению земельных участков и стимулированию строительства жилья субъектам Федерации выстраивается более стройная и логичная вертикаль управления процессом жилищного строительства: от федерального центра к регионам и уже затем – к муниципалитетам. Появится возможность создавать новые поселения, чего практически не делалось в последние годы, новую среду обитания, новый образ жизни.

В реализацию новой ФЦП «Жилище» активно включаются и созданные государством институты развития, такие как Федеральный фонд содействия развитию жилищного строительства (Фонд РЖС), Фонд содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства (Фонд ЖКХ), АИЖК и др., которые уже доказали свою эффективность на деле.

Фонд содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства получит дополнительное финансирование

Ранее предполагалось, что Фонд ЖКХ будет работать до конца 2011 года, но Государственная Дума готовит поправки к **Федеральному закону от 21.06 2007 № 185-ФЗ «О Фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства»** и отдельным законодательным актам РФ, в соответствии с которыми срок деятельности Фонда ЖКХ продляется до 1 января 2013 года. Внесение поправок обусловлено необходимостью продолжения реализации региональных программ по расселению граждан из аварийного жилищного фонда и по проведению капитального ремонта многоквартирных домов.

Фонд ЖКХ в 2011 году намерен сосредоточиться на переселении граждан из аварийного жилья, а не на капитальном ремонте. В 2010 году предусмотрена передача Фонду ЖКХ дополнительных финансовых средств из федерального бюджета в размере 25 млрд руб., а в 2011 году – еще 15 млрд руб. Законопроектом устанавливается, что указанные средства могут направляться исключительно на финансирование ме-

роприятий по переселению граждан из аварийного жилищного фонда. В 2010 году более 60% средств по программам переселения было направлено в малоэтажное строительство, так как оно более быстрое, а при эксплуатации эти дома являются наиболее энергосберегающими. В ближайшие два года большая часть средств Фонда ЖКХ также будет направлена на малоэтажное строительство.

Кроме того, для участия в региональных адресных программах по переселению граждан из аварийного жилищного фонда законопроект предлагается перенести сроки признания многоквартирных домов аварийными с 1 января 2007 года на 1 января 2010 года, благодаря чему удастся улучшить жилищные условия значительно большего числа граждан.

В целях повышения финансовой эффективности Фонда ЖКХ устанавливаются предельные сроки завершения ранее профинансированных региональных адресных программ в рамках одобренных заявок для перераспределения неиспользованных средств между субъектами РФ. Указанные средства, а также доходы от размещения временно свободных средств Фонда ЖКХ будут направлены на финансирование мероприятий по проведению капитального ремонта многоквартирных домов.

ДАЧИ МОГУТ СТАТЬ ЖИЛЫМИ ДОМАМИ

Минрегион предлагает разрешить регистрацию по месту жительства в домах на садовых земельных участках, которые относятся к землям населенных пунктов. Это уже вторая за два с половиной года попытка властей привести **Федеральный закон от 15.04.1998 № 66-ФЗ «О садоводческих, огороднических и дачных некоммерческих объединениях граждан»** (далее – **Закон № 66-ФЗ**) в соответствие с решением Конституционного суда от 14 апреля 2008 года. В этом решении Конституционный суд указал на несогласованность ряда правовых норм, влекущую неопределенность правового регулирования института регистрации граждан по месту пребывания и по месту жительства. Суд разрешил гражданам получать постоянную регистрацию в своих дачных домах, соответствующих нормам жилого строения и находящихся на садовых участках в пределах населенного пункта.

В конце августа 2010 года Минрегион уже представлял законопроект, предлагающий внести поправки в **Закон № 66-ФЗ**, а также Градостроительный и Земельный кодексы. В частности, документ пред-

лагал уточнить понятия садового, огородного и дачного участков, кроме того, разрешал прописку только на дачах, находящихся на территории населенных пунктов. Причем, чтобы владелец имел возможность прописаться на даче, она должна быть пригодна для круглогодичного, то есть постоянного, проживания. В свою очередь, согласно законопроекту садовые и огородные участки должны быть расположены на землях сельскохозяйственного назначения.

После резкой критики экспертов Минрегион внес серьезные изменения в первоначальный законопроект и представил доработанный документ. В новой редакции законопроект предусматривает внесение изменений только в **Закон № 66-ФЗ**, дополнения и уточнения в Градостроительный и Земельный кодексы не предлагаются. Документ закрепляет право граждан на регистрацию по месту жительства в пригодном для постоянного проживания жилом строении, расположенном на садовом земельном участке, который относится к землям населенных пунктов. Для этого из **абз. 2 ст. 1 Закона № 66-ФЗ** исключаются слова «без права регистрации проживания в нем», а после слова «сооружений» вводится дополнение: «а также с правом регистрации по месту жительства в пригодном для постоянного проживания жилом строении, расположенном на таком земельном участке, который относится к землям населенных пунктов». В случае принятия предложенных Минрегионом поправок регистрация граждан на дачах будет существенно упрочнена. А потому на территории расположенных в пределах населенных пунктов дачных кооперативов может развернуться масштабное жилищное строительство.

СЧЕТНАЯ ПАЛАТА НЕ ВЫЯВИЛА НАРУШЕНИЙ В ФОНДЕ РЖС

Счетная палата провела проверку деятельности Федерального фонда содействия развитию жилищного строительства, а также эффективности выполнения возложенных на него функций в 2008, 2009 годах и истекшем периоде 2010 года. В целом деятельность Фонда РЖС признана удовлетворительной.

Для реализации своих целей Фонд РЖС за все время работы провел 41 аукцион по реализации 46 земельных участков общей площадью 1,1 тыс. га (27,9% от общего количества участков, переданных ему в собственность). (Для сравнения: регионы за последние годы провели всего три аукциона по продаже земельных участков площадью 47,2 га, что составило 4,4% от общего количества земельных участков,

переданных им в управление и распоряжение.) При этом сроки предоставления Фондом РЖС земельных участков под строительство жилья экономического класса значительно меньше сроков выполнения этой работы в субъектах

Всего 2009 году в Фонд РЖС поступили перечни от 75 регионов, содержащие информацию по 849 земельным участкам, находящимся в федеральной собственности. На сегодняшний день фонд управляет 165 федеральными земельными участками общей площадью 3,8 тыс. га. Еще 69 участков площадью 1,8 тыс. га были переданы в управление и распоряжение 28 субъектам РФ.

В ходе проверки Счетной палатой установлено, что реализованные участки не требовали дополнительных капитальных вложений в их обустройство со стороны Фонда РЖС. Доходы Фонда РЖС от продажи на аукционах федеральных земельных участков составили 3,43 млрд руб. На момент проверки остаток неиспользованной выручки от реализации земельных участков, предназначенный на цели деятельности фонда, составил 2,29 млрд руб.

Члены советов директоров будут нести персональную финансовую ответственность за убытки своих компаний

Государственная Дума приняла в первом чтении законопроект «Об ответственности должностных лиц акционерных обществ», которым будут регулироваться отношения между акционерами и менеджментом компаний. В нем содержится перечень действий, свидетельствующих о неразумном или недобросовестном поведении членов советов директоров компаний в разных ситуациях, в том числе при конфликте интересов. После принятия законопроекта будет введена персональная материальная ответственность за ущерб, причиненный компаниям такого рода «неподобающим поведением» членов советов директоров. Отдельная компромиссная норма в законопроекте посвящена представителям государства, которые являются членами советов директоров в компаниях с госучастием и вынуждены голосовать по директивам. В этом случае возмещать убытки компаниям будет казна того субъекта власти, который подготовил директиву. ●

Аукционы для доступного жилья



В. К. Браун
главный редактор журнала
«Руководитель
строительной организации»

Действующий в настоящее время механизм распределения земельных участков под строительство не стимулирует снижения стоимости жилья. Поэтому государство вводит альтернативный порядок выделения земель под возведение жилья экономкласса. В отличие от действующей процедуры, в соответствии с которой участки выделяются победителю аукциона на повышение (то есть тому застройщику, который предложит за участок больше), новая схема предполагает аукцион на понижение. Участок под жилье экономиче-

ского класса бесплатно получит застройщик, предложивший на аукционе самую низкую цену квадратного метра.

Хочешь землю – снижай цену

Через пять лет в России должно строиться в полтора раза больше жилья, чем сейчас, – около 90 млн кв. м. Причем не менее 60% возведенных в 2015 году жилых зданий должно соответствовать параметрам экономкласса. А к 2020 году должно ежегодно строиться уже около 140 млн кв. м жилья, из которых 70% – экономкласса. Однако применяемые в настоящее время процедуры предоставления земельных участков под строительство не ориентированы на снижение рыночной стоимости жилья. При нынешнем – аукционном – порядке распределения строительных участков расходы на землю и подключение к инфраструктуре в себестоимости нового жилья составляют до 70%. Особенно велика их доля в цене квадратных метров в крупных городах, где земельные участки и инфраструктура наиболее дорогие.

По статистике, более 60% россиян не удовлетворены своими жилищными условиями, но при нынешнем уровне цен жилье для них недоступно. Решить проблему снижения стоимости квартир и индивидуальных домов должно изменение порядка выделения земельных участков под строительство. В ближайшем будущем земли будут распределяться на «голландских» аукционах, предпо-

лагающих, что право аренды земельного участка под строительство жилья получает не тот, кто больше заплатит, а тот, кто назначит самую низкую стоимость квадратного метра. Соответствующий законопроект – «О внесении изменений в Градостроительный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации в части создания условий для развития строительства жилья экономического класса» – сейчас рассматривается в Государственной Думе.

Более половины россиян не удовлетворены жилищными условиями, но не могут купить жилье по нынешним ценам.

Как пояснил председатель Комитета Государственной Думы по строительству и земельным

отношениям М. Л. Шаккум¹, основная идея законопроекта – закрепление новых механизмов предоставления застройщикам земельных участков для их комплексного освоения или развития уже застроенных территорий с условием строительства на таких участках жилья экономического класса и его реализация по стоимости, определенной по итогам аукциона.

Нормами законопроекта предусматривается два механизма предоставления застройщикам земельных участков для строительства жилья экономического класса:

- в результате заключения между застройщиком и органом местного самоуправления договора о развитии застроенной территории в целях строительства жилья экономического класса (в отношении уже застроенных территорий) и выполнения ряда условий такого договора (подготовка документации по планировке, предоставление жилых помещений гражданам, переселяемым из аварийного жилищного фонда, и др.);
- в результате заключения между застройщиком и органом местного самоуправления договора о комплексном освоении территории в целях строительства жилья экономического класса (в отношении территорий, не занятых объектами недвижимости и свободных от прав третьих лиц, за исключением самовольных построек) и выполнения ряда условий такого договора (подготовка документации по планировке территории и др.).

Земельные участки для строительства жилья экономического класса будут предоставляться лицу, с которым заключен соответствующий договор, без проведения торгов и предварительного согласования места размещения объекта.

¹ www.komitet3.km.duma.gov.ru/site.xp/052057124055048049.html.

С муниципалитета – инфраструктура, с застройщика – качество

Сейчас установленная Минрегионом средняя стоимость жилья экономкласса составляет 30 тыс. руб. за кв. м, что в полтора раза меньше среднерыночной цены. То есть и снижать цены на «голландских» аукционах придется именно от данной стоимости. При этом построенное жилье должно будет соответствовать требованиям, закрепленным в **Приказе Минрегиона РФ от 27.02.2010 № 79 «Об утверждении Методических рекомендаций по установлению характеристик жилья экономического класса в отношении жилых домов, строительство которых осуществляется с использованием средств федерального бюджета»**. Чтобы гарантировать качество строительства, к аукционам будут допускаться лишь проверенные застройщики с опытом работы на рынке от пяти лет и отсутствием судимости за экономические преступления у руководства строительной организации.

Кажется, что новые условия крайне невыгодны для застройщиков, но разработчики законопроекта считают, что желающих работать на новых условиях может появиться немало. Ведь из стоимости квадратного метра будут вычтены расходы на инженерные коммуникации и социальную инфраструктуру. Их сооружение должен будет взять на себя муниципалитет, а размер арендной платы за землю будет соответствовать земельному налогу либо начисляться в зависимости от кадастровой стоимости участка. Согласно законопроекту обеспечение предоставляемых для застройки земельных участков необходимыми объектами социальной, инженерной и коммунально-бытовой инфраструктуры может осуществляться как застройщиком, так и органом местного самоуправления. Законопроектом предусматривается запрет на безвозмездную передачу органам местного самоуправления объектов инфраструктуры, построенных застройщиком, что снижает затраты застройщика и, как следствие, окончательную стоимость жилья. При этом главам субъектов Федерации будет поставлена задача по увеличению объемов строительства жилья. Таким образом, дефицит участков под застройку в ближайшее время должен быть ликвидирован.

Обязательства покупателя и продавца

Законопроект предъявляет требования и к покупателям жилья. В приоритетном порядке право на приобретение жилья экономи-

ческого класса будет предоставлено очередникам, а также органам государственной власти и местного самоуправления, покупающим жилье для очередников. Оставшиеся квартиры смогут приобретать и остальные граждане, но не юридические лица. Купленное жилье экономкласса нельзя будет перепродать в течение трех лет. Разработчики законопроекта считают, что таким образом удастся избежать перепродажи квартир другим компаниям, чтобы они не вышли на рынок с тем же жильем, но по более высокой цене.

Для предотвращения возможных спекуляций с жильем, а также нарушения застройщиками условий договоров готовятся поправки к следующим законодательным актам:

- Земельный кодекс – в части особенностей предоставления земельных участков для строительства жилья экономического класса;
- Кодекс об административных правонарушениях – в части введения административной ответственности за нарушение обязательств по договорам о развитии застроенных территорий и комплексном освоении в целях строительства жилья экономического класса, за нарушение требований по заключению договоров купли-продажи жилья экономического класса и договоров участия долевого строительства жилья экономического класса. Соответствующие нарушения повлекут наложение административного штрафа на должностных лиц в размере от 20 до 50 тыс. руб., на юридических лиц – от 500 тыс. до 1 млн руб. При этом ответственность за нарушение требований законодательства при заключении договоров купли-продажи или долевого участия в строительстве жилья экономического класса будет наступать в отношении каждого договора;
- **Федеральный закон от 21.07.1997 № 122-ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним».** Поправки закрепят особенности государственного учета договоров о развитии застроенной территории и комплексном освоении в целях строительства жилья экономического класса, особенности внесения записей в Единый государственный реестр прав в отношении земельных участков, на которых осуществляется строительство жилья экономического класса, и жилых помещений, создаваемых на таких земельных участках.

Соответствующие поправки к законодательству депутаты рассчитывают принять в первом чтении уже в декабре 2010 года. По прогнозам Минрегиона, в 2012 году начнется массовое строительство жилья по новым правилам. ●

Новые подходы к организации строительства жилья

А. С. Старовойтов

руководитель департамента

Федерального фонда содействия развитию жилищного строительства

Федеральный фонд содействия развитию жилищного строительства (далее – Фонд, Фонд РЖС) разработал механизмы организации строительного процесса, благодаря которым у застройщиков появилась возможность быстро возводить недорогое современное жилье. Как работают эти механизмы на практике? Каким образом они повлияют на стройкомплекс России?¹ Ответы на эти вопросы – в данной статье.

Экономичное жилье заданного качества

Фонд РЖС, основной задачей которого является вовлечение в оборот неэффективно используемых федеральных земельных участков, был создан в соответствии с **Федеральным законом от 24.06.2008 № 161-ФЗ «О содействии развитию жилищного строительства»** (далее – **Закон № 161-ФЗ**) и начинал свою работу в тяжелых экономических условиях, когда набирал обороты кризис. Аналитика показывает, что в 2009 году сделки совершались только с каждым третьим земельным участком, то есть на каждые два из трех выставленных на продажу земельных участков не было покупателей. Общая площадь земельных участков, проданных в 2009 году, составила только 50% от объема предыдущего года. А в 2008 году спрос на землю упал на 24% по сравнению с 2007 годом.

Следовательно, когда во второй половине 2009 года Фонд РЖС начал вести оперативную работу, рынок земельных участков для жилищного строительства мы характеризовали как стагнирующий, с доминированием покупателей. Учитывая ситуацию, Фонд стал предлагать на своих аукционах земельные участки под комплексное освоение и жилищное строительство на *принципиально новых* условиях. В чем же заключается эта новизна?

¹ Материал подготовлен в рамках Всероссийской научно-практической конференции «Жилищное строительство: состояние, тенденции, перспективы».

Прежде всего, Фонд РЖС в соответствии с поправками, внесенными в конце 2009 года в **Закон № 161-ФЗ**, получил право выставять аукционные требования по освоению земельных участков при их предоставлении. Теперь к арендаторам и застройщикам последних предъявляются **минимальные требования** по плотности

Федеральный фонд содействия развитию жилищного строительства создает предпосылки для нормального обеспечения земельных участков техническими условиями, включая задания по созданию инфраструктурных объектов в инвестиционные программы естественных монополий.

и этажности застройки, применению энергосберегающих и экологически чистых материалов, а также другие условия, которые отвечают современным требованиям жилищного строительства.

Летом 2010 года минимальные требования, которые выставляются застройщикам, были серьезно повышены. Теперь Фонд РЖС предъявляет к застройщи-

кам требования не только по этажности и плотности застройки, но и по применяемым строительным материалам и соответствию жилья стандартам экономического класса, принятым Министерством регионального развития. Кроме того, в последнее время Фонд получил прямое указание от руководителей страны до 70% земельных участков вовлекать в малоэтажное строительство.

Резкое сокращение сроков строительства

Фонд РЖС заключил со всеми губернаторами и руководителями регионов соглашения, в соответствии с которыми субъекты Федерации при выставлении на аукцион земельных участков берут на себя обязательства по **обеспечению земельных участков социальной и коммунальной инфраструктурой**. Также со всеми энергоснабжающими монополиями подписаны соглашения, согласно которым Фонд РЖС имеет возможность включать в инвестиционные программы этих монополий задания по строительству внешней инфраструктуры для площадок, которые предоставляет застройщикам Фонд. Такие задания выполняются, поскольку из 17 площадок, которые Фонд РЖС за полтора года выставил на аукционы, практически все обеспечены **инженерными магистральными сетями**.

Кроме того, Фонд РЖС предлагает своим арендаторам или застройщикам финансовые механизмы, позволяющие им в сложных

условиях кризиса заниматься жилищным строительством. Так, застройщик может получить от Фонда так называемые обязательства по выкупу части жилья, которую застройщик не смог самостоятельно реализовать на рынке, по ценам Минрегиона. Другими словами, Фонд обязуется выкупить у застройщика 25% много-

Фонд РЖС совместно с Агентством по ипотечному жилищному кредитованию разработал дополнительные финансовые инструменты для кредитования застройщиков и покупателей жилья.

этажного и 35% малоэтажного жилья, если возникнет такая необходимость. Подобное обязательство Фонда благоприятно сказывается при поиске застройщиком возможностей кредитования в банках. Также по соглашению с Агентством по ипотечному

жилищному кредитованию (АИЖК) в этой сфере работают различные инструменты по ипотечному кредитованию при финансировании как застройщиков, так и их будущих покупателей.

Все эти меры по специальной работе с земельными участками позволяют застройщикам на участках Фонда серьезно экономить время на предпроектной и строительной стадиях. Практика показала, что возможна даже **двойная экономия**. На площадках, которые были выставлены на аукцион в апреле 2009 года, застройщики сэкономили 16 месяцев до этапа выдачи разрешения на строительство. Так они получили бы разрешение на строительство в июле 2011 года, а благодаря использованию предлагаемых Фондом РЖС механизмов этот этап был пройден в марте 2010 года. Сейчас дома уже строятся на площадках Фонда РЖС в Кирове, Чебоксарах, Курске и Тюмени.

Библиотека лучших типовых проектов

Фонд РЖС не только занимается вовлечением земельных участков в жилищное строительство, но и ведет достаточно серьезную работу по формированию библиотеки типовых проектов современных качественных малоэтажных и многоэтажных жилых домов. Два года назад Фонд РЖС совместно с Союзом архитекторов и Российской академией архитектуры и строительных наук начал проводить архитектурные и градостроительные конкурсы «Дом XXI века». В результате проведенного в 2009 году первого конкурса отобрано пять (а по итогам конкурса 2010 года – семь) проектных организаций. Победители 2009 года сейчас заканчивают разработку 15 проек-

тов малоэтажных жилых домов (индивидуальных, малоквартирных и многоквартирных). Победители же второго конкурса разработают порядка 10 проектов малоэтажных и многоэтажных жилых домов.

Сейчас Фонд РЖС может предложить застройщикам не только земельные участки с подведенной инфраструктурой и финансовые механизмы для улучшения условий кредитования, но и типовые **проекты недорогих домов, отвечающих самым современным требованиям**. К примеру, один из победителей нашего прошлогоднего конкурса – ООО «Архитектурная мастерская А. Некрасова» – разработал проект жилого малоэтажного здания, в котором применены практически все современные технические и технологические достижения, позволяющие возводить дома экономкласса (недорогие, но в то же время энергоэффективные и экологически чистые). Квартиры в здании этого проекта имеют обширное остекление, площадь которого в зимний период сокращается за счет специальных закрываемых теплосохраниющих ставней. Деревянная обшивка позволяет домам хорошо вписаться в окружающую среду. На скатных крышах домов смонтированы солнечные батареи, которые при появлении солнца автоматически раскрываются и аккумулируют тепло. Пока, к сожалению, спроектирован только сам узел, потому что существующие солнечные батареи дороги и экономически неэффективны. Но к концу следующего года завод по производству эффективных батарей будет введен в строй, и мы надеемся, что будем применять такие солнечные батареи.

Во всех проектах, которые разрабатываются победителями нашего конкурса, закладываются задания по осуществлению всех современных технических и градостроительных решений. При этом расчеты Фонда РЖС показали, что применение современных технологий приводит к удорожанию квадратного метра жилья от 520 до 1 700 руб., но окупается менее чем через два с половиной года.

Таким образом, застройщики Фонда РЖС получили возможность в кратчайшие сроки возводить экономичное жилье, отвечающее всем современным требованиям. ●

Перспективы развития рынка жилья на сельских территориях

Д. И. Торопов

директор Департамента сельского развития
и социальной политики Минсельхоза РФ

Первичный рынок сельского жилья в России до сих пор развит слабо. В сельской местности активно развивается лишь дачное и коттеджное строительство, что не способствует решению проблемы улучшения жилищных условий сельского населения. Поэтому государство реализует ряд программ по стимулированию платежеспособного спроса на жилье со стороны сельчан и развитию малого бизнеса в сфере строительства и стройиндустрии на селе¹.

Тенденции развития строительного комплекса на селе

В России заселенные территории составляют на сегодняшний день около 3% от общих площадей страны. При этом идет процесс концентрации населения в городах, что является негативным явлением, вызывающим и многократное увеличение нагрузки на городскую инфраструктуру (прежде всего ее транспортную составляющую), и ухудшение экологического состояния страны, и усложнение проблем благоустройства территорий. В сложившихся условиях становится актуальной задача освоения незастроенных территорий малых населенных пунктов.

На сегодняшний день сельский жилищный фонд составляет 884 млн кв. м, из них основная доля – порядка 90% – приходится на частный сектор. Современная ситуация в жилищном строительстве на селе характеризуется рядом **негативных тенденций**.

Во-первых, сохраняется отставание объемов жилищного строительства от уровня начала девяностых годов XX века. Несмотря на возобновление активного строительства в начале двухтысячных годов, ввод жилья в сельской местности до сих пор **не достиг уровня 1990 года**. (Для сравнения: в 2009 году в сельской местности построено 16,1 млн кв. м жилья, в 1990 году – 17,9 млн кв. м.)

¹ Материал подготовлен в рамках Всероссийской научно-практической конференции «Жилищное строительство: состояние, тенденции, перспективы».

Во-вторых, строительство муниципального жилья производится почти исключительно в районных центрах и только для отдельных категорий населения – в основном работников бюджетной и социальной сферы. С середины девяностых годов в сельской местности происходила переориентация жилищного строительства на возведение преимущественно индивидуальных жилых домов. Объемы жилья, построенного индивидуальными застройщиками в 2009 году, по сравнению с 1990 годом выросли в 3,8 раза. Однако говорить о масштабном строительстве индивидуального жилья на селе можно только со значительной корректировкой, поскольку в статистические данные о вводе жилых зданий включены коттеджи и дачи, **построенные горожанами**, для которых пригородные постройки являются, как правило, вторым жильем.

В-третьих, сохраняется **низкий платежеспособный спрос** сельского населения на рынке жилья. Располагаемые доходы сельского населения в расчете на одного человека в 2009 году составили всего 8 417 руб. в месяц, что на 7,6% ниже среднероссийского уровня. Поэтому очевидно, что решение жилищной проблемы исключительно через рыночные механизмы недоступно для большей части сельского населения.

Государственные программы развития жилищного строительства на селе

Высокий уровень рисков при строительстве жилья в сельской местности связан с мелкодисперсным расселением населения, низким уровнем его доходов, неразвитостью инженерной инфраструктуры. Все это ограничивает заинтересованность инвесторов в реализации на селе проектов массового жилищного строительства.

Какие же пути решения жилищной проблемы на селе нашел Минсельхоз? Главный инструмент решения жилищной проблемы сельского населения – это стимулирование сложившейся за последние годы **тенденции роста** жилищного строительства.

Действующая сегодня федеральная целевая программа «Жилище» и ее подпрограммы реализуются в основном на городской застройке и в силу объективных причин мало затрагивают интересы малообеспеченного населения сел. В то же время расширение строительства в сельской местности и повышение обеспеченности жильем и коммунальными услугами является одним из приоритетных

направлений социального развития села в рамках федеральной целевой программы «Социальное развитие села до 2012 года», которая является составной частью государственной программы развития сельского хозяйства. Финансовый механизм программы предусматривает предоставление гражданам **социальной помощи** за счет средств федерального, региональных и местных бюджетов с оплатой населением или работодателями лишь 50% стоимости жилья. Благодаря реализации данной программы в 2003 – 2009 годах обеспечен ввод 13 млн кв. м жилья. При этом средняя стоимость жилья составила примерно 15 тыс. руб. за кв. м (по данным за 2009 год – около 17 тыс. руб. за кв. м индивидуального жилья).

В целях снижения нагрузки на участников программы им предоставлены социальные **субсидии на погашение основного долга и процентов по ипотечным жилищным кредитам и займам**. По этой схеме с 2006 года было выдано 5 705 ипотечных кредитов и займов на общую сумму 2,6 млрд руб. В то же время мы должны честно сказать, что ипотека для села неподъемна. Поэтому Минсельхоз разработал свой механизм ипотечного кредитования: 30% стоимости приобретаемого или строящегося жилья могут оплачивать работодатели. Кроме того, работодатели могут предоставить гарантии или дать поручительство банку, если у участника ипотечной программы нет накоплений. Этот механизм, к счастью, работает успешно: появились очереди заемщиков.

Тем не менее пока объемы массовой жилищной застройки на селе незначительны. Она осуществляется преимущественно в сельских

Повышение эффективности реализации мероприятий по улучшению жилищных условий проживающих в сельской местности молодых специалистов сдерживается исчерпанием возможностей вторичного рынка жилья и ростом стоимости его строительства.

муниципальных образованиях, где активно развивается агробизнес и реализуются крупные инвестиционные проекты. Поэтому развитие рынка жилья на селе требует принятия дополнительных мер, стимулирующих привлечение в эту сферу новых инвесторов. В качестве потенциальных инвесторов в рамках

госпрограммы рассматриваются сельхозорганизации, вкладывающиеся в строительство жилья для привлечения дополнительных кадров. Таким работодателям предлагается **возмещение за счет бюджетных средств** затрат по кредитам, привлеченным на строительство жилья, в размере 2/3 ставки на восемь лет.

Село XXI века

Кроме этого, в целях апробации механизмов массового жилищного строительства на селе в 2009 году в рамках госпрограммы была начата реализация 31 пилотного проекта **комплексной компактной застройки и обустройства** сельских поселений. Осуществление пилотных проектов – это возможность формирования нового облика российского села, отвечающего современным, сопоставимым с городским уровнем, требованиям комфортности проживания. В рамках данных пилотных проектов предполагаются комплексная застройка и благоустройство территорий с инженерной подготовкой строительной площадки под жилищную застройку и возведением объектов социальной и культурной сферы. По итогам 2009 года завершены восемь таких проектов. На подготовленных площадках начато строительство и за 2009 год введено более 30 тыс. кв. м жилья. К сожалению, в 2010 году бюджетные расходы на реализацию пилотных проектов были сокращены (летом этого года федеральными деньгами заливались пожары). А для аграрников **2010 год был самым неудачным** за последние 30 лет – засуха охватила 42 региона. Поэтому население и работодатели также уменьшили расходы на строительство жилья. Но многие регионы, не пострадавшие от аномальной жары, продолжают реализацию проектов за счет собственных средств.

Одним из основных направлений реализации пилотных проектов является обустройство площадок под жилищную застройку, включая строительство инженерной инфраструктуры, водо-, газо-, электроснабжение. Реализация этих программных мероприятий с 2003 года позволила повысить газификацию сельского жилищного фонда с 34 до 50%, а обеспеченность качественной питьевой водой – с 41 до 51%. Частично планы по развитию инфраструктуры будут финансироваться и в 2011 году. Так, в целях реализации программы продолжится финансирование мероприятий по оказанию государственной поддержки сельским муниципальным образованияам на развитие водоснабжения и газификации сельских населенных пунктов.

Возможности строительной кооперации

В объемах сельского жилищного строительства значительную долю занимает возведение жилья собственными силами селян. Это

объясняется в том числе **неразвитостью производственной базы** сельского строительства, отсутствием конкурентной борьбы среди производителей строительных материалов и оборудования.

Создание строительных кооперативов на основе объединения сельскохозяйственных товаропроизводителей, сельских строительных организаций и предприятий стройиндустрии может стать эффективной моделью организации сельского строительного комплекса.

Пути повышения эффективности реализации программы сельского строительства мы видим в расширении строительства жилья подрядным способом с применением современных технологий, но с использованием местных материалов. Нужно возродить местные производства извести: это экологически чистое и недорогое вяжущее, во многом

превосходящее по экологическим параметрам цемент. Исчезли небольшие местные производства кирпича, хотя вся Россия стоит на глине. Снижению сроков строительства в сельской местности будет способствовать широкое применение других местных строительных материалов. Китай широко применяет отходы соломы. В Финляндии современные строительные материалы изготавливаются с использованием щепы, лесных отходов, и это прекрасные, легкие, экологически чистые материалы. Развитие местной стройиндустрии на базе малого предпринимательства будет способствовать созданию новых рабочих мест и росту занятости, доходов сельского населения. В советские времена существовали межколхозные строительные организации, которые внесли громадный вклад в развитие сельских территорий, но, к сожалению, дезориентировались в новых условиях. Сейчас у строительных организаций есть возможность кооперироваться с сельхозпроизводителями и создавать кооперативные сельскохозяйственные строительные организации.

Перспективы жилищного строительства на селе

Итоги реализации мероприятий ФЦП с 2003 года свидетельствуют об эффективности государственной поддержки. Более 200 тыс. сельских семей смогли улучшить жилищные условия, в том числе были обеспечены жильем 58 тыс. семей молодых специалистов. Учитывая достигнутые результаты, Минсельхоз считает выстроенный механизм реализации программы предоставления адресных

социальных выплат эффективным. Вместе с тем необходимо принять дополнительные меры по увеличению объемов строительства *жилья экономкласса* и в сельской местности. При этом нужно иметь в виду, что если для горожан считается доступным жилье экономкласса стоимостью в 30 тыс. руб. за кв. м, то в сельской местности приемлема стоимость жилья экономкласса до 20 тыс. руб. за кв. м.

Если применять местные строительные материалы, реализация жилья по такой цене может быть вполне выгодной для строительных организаций, ведь на селе гораздо меньше инфраструктурные расходы. Безусловно, заслуживает внимания руководителей строительных организаций реализация пилотных проектов комплексной компактной застройки и обустройства сельских поселений. При первой же возможности Минсельхоз продолжит финансирование этих проектов, чтобы показать пример строительства сельских поселений нового поколения – как их принято называть, сел XXI века. Необходимо сконцентрировать ресурсы государства, муниципалитетов, бизнеса и населения для завершения в предстоящем десятилетии работы по созданию комфортных условий жизнедеятельности в сельской местности, в том числе по обеспечению населения коммунальными услугами.

В совокупности перечисленные выше задачи по модернизации жилищной сферы являются приоритетными направлениями государственной политики в области устойчивого развития сельских территорий. Минсельхоз представил в Правительство РФ концепцию устойчивого развития сельских территорий до 2020 года, согласно которой государственная поддержка жилищного строительства на селе будет усилена. Кроме того, в концепции рассматриваются вопросы *развития малого предпринимательства*, особенно занимающегося не сельскохозяйственной деятельностью, а предоставлением услуг селянам, в том числе строительством жилья. Мы рассчитываем, что в этом году концепция будет одобрена Правительством РФ и начнется ее реализация. ●

Энергосбережение в строительстве в России и за рубежом



В. Г. Шпаковский
эксперт журнала
«Руководитель
строительной организации»

Проблемы энергосбережения и повышения энергоэффективности в последнее время активно и громко обсуждаются на всех уровнях политической власти страны – от Президента РФ до губернаторов и глав муниципальных образований. Насколько нынешняя государственная политика стимулирования энергосбережения адекватна поставленным задачам? Как задача повышения энергоэффективности строящихся и существующих зданий и сооружений повлияет на деятельность строительных организаций?

Зарубежный опыт стимулирования энергосбережения

Средний расход тепловой энергии на отопление и снабжение горячей водой в России, по данным Госстроя, составляет 74 кг условного топлива (у. т.) на кв. м в год. В европейских странах этот показатель **в два – пять раз ниже**. Например, в странах Скандинавии, имеющих сходные с Россией климатические условия, на нужды отопления и горячего водоснабжения тратится не более 18 кг у. т./кв. м в год.

В Европе и США энергосберегающие технологии в строительстве применяются уже на протяжении многих лет. Приоритетными направлениями повышения энергоэффективности в развитых странах являются использование при строительстве и реконструкции зданий эффективной теплоизоляции, снижение теплопотерь через системы вентиляции путем установки теплообменников (рекуператоров), предназначенных для возврата тепла вытяжного воздуха обратно в здание. Кроме того, не допускается инфильтрация (утечка) нагретого воздуха через оконные переплеты и балконные двери. Для этого устанавливаются современные оконные системы, бал-

конные и входные двери. И наконец, серьезную роль в увеличении энергетической эффективности играют котельные установки с по-

По мнению аналитиков, основным фактором, сдерживающим внедрение энергосберегающих технологий, является отсутствие интереса со стороны собственников жилья, а также государственного стимулирования строительства энергоэффективных домов.

вышенным КПД, а также приборы для поквартирного регулирования температурного режима.

Поощрение внедрения энергосберегающих технологий требует **комплексного подхода**, при котором наравне с введением законодательных норм необходимо учитывать экономические интересы собственников жилья и ин-

весторов. К пониманию этого основополагающего момента пришли во всех развитых странах мира.

Например, нефтяной кризис 1973 года, больно ударив по Японии, остро поставил вопрос о необходимости сбережения энергии. Поэтому энергосбережение стало одним из основных направлений энергетической политики данного государства. Здесь были предприняты усилия по снижению энергоемкости новых жилых домов. Введенные в 1980 году нормативы энергосбережения для жилых и общественных зданий предусматривали сокращение потребления энергии на отопление и кондиционирование воздуха на 40% за счет изменений в конструкции зданий, которые позволили лучше проветривать помещения в жаркий период и сохранять тепло в холодное время. А в 1997 году было принято решение ужесточить нормативы энергосбережения еще на 20%. Строительным компаниям, соблюдающим эти нормы, были предложены **более выгодные условия кредитования**.

С 1973 года одновременно с разработкой мер по энергосбережению в Японии начались активные работы по развитию гелиоэнергетики. Тогда 1 Вт выработанной солнечной батареей энергии обходился в 30 тыс. иен. К 2000 году этот показатель удалось снизить до 140 иен (около \$ 1,5). При таком уровне себестоимости стало целесообразно использование солнечных батарей в быту. Если, по данным на конец 1997 года, солнечные батареи были установлены на 8 тыс. жилых домов (причем правительство оплачивало треть стоимости установки батарей), то к концу 2010 года в Японии установлены солнечные батареи на 1 млн жилых домов. Средняя площадь крыши типичного японского дома составляет 120 кв. м. Если половину этой площади покрыть солнечными батареями,

то от каждого жилого здания можно получить 6 тыс. кВт/ч энергии в год (в пересчете на нефтепродукты это 558 л нефти)¹.

Примечателен также немецкий опыт стимулирования энергоэффективности в жилищном строительстве. В прошлом году субсидии на реконструкцию домов с целью снижения энергопотребления в Германии составили порядка 1,5 млрд евро. Для собственников жилья, планирующих произвести реконструкцию дома для

повышения его теплотехнических характеристик, предусматривается снижение налогового бремени на 20%. Кроме того, им предоставляются кредиты со сниженной процентной ставкой².

Аналогичные механизмы применяются в других странах. Например, в Швейцарии граждане,

В западных странах для поощрения строительства энергосберегающих зданий наряду с жесткими законодательными нормами широко используются экономические стимулы: налоговые льготы, льготные кредиты, государственные субсидии и дотации.

построившие индивидуальные жилые дома с низким энергопотреблением, получают **государственную субсидию** в размере 50 тыс. евро. Во Франции собственникам жилья, утепляющим здания, сданные в эксплуатацию до 1977 года, предоставляются налоговые льготы в размере 40% от налога на недвижимость. В США энергетические компании устанавливают льготные тарифы на оплату энергии для энергоэффективных зданий.

В то же время, помимо эффективных финансовых механизмов стимулирования собственников жилья и инвесторов, в странах Европы и США действуют законодательные нормы, устанавливающие жесткие стандарты энергопотребления для вновь строящихся зданий, системы контроля энергоэффективности и меры ответственности за нарушение этих норм.

Политика поощрения энергосбережения в России

В России исторически сложилось, что государство использует преимущественно административно-карательные рычаги воздействия, практически полностью забывая о финансовых механизмах стимулирования. Например, принятие **СНиП 23-02-2003**

¹ www.japantoday.ru.

² Подробнее о политике Германии в области стимулирования энергосбережения см. www.berlin-ru.net/search.php?q=энергосбережения&s=R.

«Тепловая защита зданий» должно было снизить энергопотребление вновь строящихся жилых домов. Но при отсутствии экономических стимулов многие инвесторы продолжали финансировать строительство энергорасточительных зданий, предпочитая «договариваться» с сотрудниками контролирующих органов. Такой подход обеспечивал им большую прибыль за счет снижения затрат на строительство.

Законодатели продолжают пользоваться «карательной» логикой и до сих пор. Так, вступивший в силу в 2010 году **Федеральный закон от 23.11.2009 № 261-ФЗ «Об энергосбережении и повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты»** (далее – **Закон № 261-ФЗ**) предусматривает ужесточение теплотехнических требований к зданиям и помещениям. В соответствии с **Законом № 261-ФЗ** ввод в эксплуатацию помещений с коэффициентом энергоэффективности ниже установленного уровня запрещен, а с пользователей уже построенных зданий сейчас предлагается взимать дополнительные платежи. Однако для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, разрабатывающих и внедряющих энергосберегающие технологии, сейчас предусмотрены **бюджетные субсидии**. Приоритетно механизм субсидирования будет применяться в отношении проектов экономии природного газа, электро- и теплоэнергии.

В последние годы в ряде регионов началось создание собственной нормативной базы для стимулирования собственников жилья и инвесторов к повышению энергоэффективности зданий при их строительстве и реконструкции. Например, при разработке **Закона г. Москвы от 05.07.2006 № 35 «Об энергосбережении в г. Москве»** (далее – **Закон «Об энергосбережении в г. Москве»**) депутаты Московской городской думы учли недостатки федерального законодательства, а также опыт разработки аналогичных нормативных актов в других субъектах РФ. В качестве приоритетных направлений деятельности московский закон выделяет организацию системы контроля за расходованием энергоресурсов и их эффективным использованием, совершенствование правового регулирования в области энергосбережения, а также обеспечение заинтересованности производителей, поставщиков и потребителей энергоресурсов в повышении эффективности их использования.

В рамках Закона «Об энергосбережении в г. Москве» в столице разработана и 11.12.2007 Постановлением Правительства г. Москвы № 1078-ПП утверждена Концепция городской целевой программы «Энергосбережение в городе Москве на 2009 – 2013 годы и на перспективу до 2020 года». Согласно данной кон-

Многие регионы РФ разработали или разрабатывают собственные программы энергоэффективности, в которых для застройщиков предусмотрены различные экономические стимулы.

цепции главный фактор, стимулирующий интерес собственников жилья к внедрению энергосберегающих технологий, – снижение затрат на оплату энергоресурсов. В свою очередь, для застройщиков и инвесторов стимулом является возможность

технологического *присоединения к инфраструктуре* по более низкому тарифу либо возможность присоединения в условиях физического дефицита существующих мощностей (когда это невозможно сделать по стандартной процедуре).

За последние несколько лет в Москве накоплен большой практический опыт в формировании интереса собственников жилья к энергосбережению. Речь идет об оборудовании многоквартирных домов приборами учета тепловой энергии. На сегодняшний день в зоне действия Московской объединенной энергетической компании такими приборами оснащено более 90% жилого фонда. В большинстве случаев они позволили снизить платежи за фактически поставленную тепловую энергию по сравнению с усредненной системой оплаты, существовавшей раньше. Снижение платежей послужило стимулом к росту популярности поквартирных приборов учета и осознанию необходимости экономии тепловой энергии.

Эффективные меры стимулирования собственников жилья и инвесторов

Основным направлением совершенствования действующего в сфере энергосбережения законодательства является разработка правовых и технических механизмов стимулирования. В первую очередь это создание комплекса *региональных строительных норм и стандартов*, регламентирующих процесс проектирования и строительства зданий с учетом применения эффективных энергосберегающих технологий.

Не менее важно подготовить **критерии оценки** энергетической эффективности проектов при строительстве новых и реконструкции существующих зданий. Необходимо **формирование органов**, контролирующих выполнение застройщиками требований энергоэффективности, а также создание системы мониторинга эффективности внедрения энергосберегающих технологий. Помимо этого, требуется разработка **мер персональной ответственности**

Главными задачами формирования интереса заказчиков к внедрению строительных энергосберегающих технологий и стимулирования инвестиций в строительство энергоэффективных домов являются совершенствование нормативной базы, а также разработка и применение конкретных мер экономического стимулирования.

за несоблюдение застройщиками стандартов энергетической эффективности.

При разработке механизмов экономического стимулирования собственников жилья и инвесторов целесообразно ориентироваться на опыт развитых стран в данной сфере. На сегодняшний день российские владельцы жилья имеют ограни-

ченный доступ к внешнему финансированию для реализации мер по повышению энергоэффективности. Потребительские кредиты, как правило, выдаются на короткий срок (один-два года) и под высокую процентную ставку. В России пока не существует специальных кредитных продуктов для финансирования ремонта мест общего пользования. К тому же владельцы жилья не видят стимулов для инвестирования в энергосбережение, потому что потенциальная экономия, по их мнению, слишком мала, чтобы вкладываться в проекты по повышению энергоэффективности. В ряде случаев экономическая выгода вообще не очевидна. К примеру, на места общего пользования в многоквартирных жилых зданиях приходится до 50% потенциала энергосбережения. Значительную часть этой экономии могли бы получить владельцы жилья, так как простой ремонт дверей, окон и тамбуров в местах общего пользования дает существенную экономию затрат на отопление. Однако величина оплаты отопления в квартирах нередко не увязана с энергопотерями всего дома.

Поэтому к числу эффективных стимулирующих факторов должно относиться предоставление налоговых льгот, ссуд со сниженными процентными ставками, а также субсидий, частично покрывающих затраты на внедрение энергосберегающих технологий. Эти

меры могут быть ориентированы как на частных лиц, так и на инвесторов и способствовать повышению интереса к энергосберегающим технологиям и привлечению инвестиций в строительство энергоэффективных зданий.

В то же время достаточно результативными могут быть такие меры, как применение энергетическими компаниями тарифной сетки, предусматривающей льготы по оплате энергии для зданий

Застройщики медленно осваивают современные энергоэффективные материалы и технологии, потому что на них нет массового спроса со стороны покупателей жилья. Необходимо проведение широкой рекламно-просветительской кампании, чтобы сформировать более требовательное отношение к энергосбережению у населения.

с низким энергопотреблением. (Возможность снизить затраты за счет экономии энергии без получения прав на льготы не будет для собственников жилья сильным стимулирующим фактором, учитывая затраты на проведение работ по повышению энергоэффективности здания.)

Для инвесторов дополнительным стимулирующим фактором может стать возможность тех-

нологического присоединения к тепловым сетям по более низкой цене либо присоединения в условиях дефицита существующих мощностей. Не менее важным для стимулирования внедрения энергосберегающих технологий в строительство является всестороннее информирование собственников жилья о важности экономии энергетических ресурсов, описание экономической выгоды от внедрения энергосберегающих технологий. На сегодняшний день большинство жильцов плохо осведомлены об эффективности даже элементарных и недорогих мер теплозащиты зданий, таких как установка теплоотражающих экранов, наклейка низкоэмиссионной (теплоотражающей) пленки на стекла окон или использование современных уплотнительных материалов для уменьшения инфильтрации. В то же время применение наружной теплоизоляции и двухкамерных стеклопакетов в окнах может снизить потребности здания в тепловой энергии на 40%³.

К слову, существует информационная программа по энергосбережению, реализуемая при поддержке Департамента топливно-энергетического хозяйства г. Москвы и Минрегиона. Особенностью кампании, заказчиками которой являются государственные орга-

³ www.energsovet.ru.

ны, ответственные за реализацию городских программ по энергосбережению, является не только призыв к общественности рационально использовать тепло- и электроэнергию, но и предложение конкретных полезных советов по ее экономии⁴. К программе с августа 2008 года присоединился мировой лидер в области производства негорючей теплоизоляции – компания ROCKWOOL. В рамках кампании работает сайт www.beregiteplo.ru, на котором рассказывается о потерях энергии и тепла в России, эффективных способах сокращения потерь и опыте строительства энергоэффективных зданий в Европе и России.

Таким образом, в России **началось внедрение комплексного подхода** к стимулированию повышения энергоэффективности строящихся и существующих зданий. Как показывает опыт зарубежных стран, только совершенствование действующего законодательства в совокупности с применением конкретных экономических механизмов стимулирования собственников жилья и инвесторов может способствовать широкому распространению строительных энергосберегающих технологий. ●

⁴ Подробнее см. www.goodteplo.ru.

Энергоэффективность – новый вызов строительной отрасли



Н. И. Данилов
директор ГБУ СО «Институт
энергосбережения»,
заведующий кафедрой
«Энергосбережение» УрФУ,
д. э. н., профессор



А. Н. Пирогов
начальник отдела
энергоэффективных
зданий ГБУ СО «Институт
энергосбережения»

Объявленный Президентом РФ и Правительством РФ курс на повышение энергоэффективности находит претворение в различных областях экономики. Строительная отрасль не стала исключением. Действующее законодательство требует обеспечить снижение энергопотребления зданий на 40%. Данную задачу возможно решить лишь при использовании инструментов энергетического дизайна, которые позволяют не только возводить здания с низким уровнем потребления энергии, но и в большинстве случаев добиваться этого без существенного увеличения их стоимости.

Законодательная база энергосбережения

Среди основных причин высокой удельной энергоемкости российской экономики аналитики называют низкие теплотехнические характеристики зданий и чрезмерное потребление ими энергетических ресурсов. За последние два года законодательная и нормативная база в этой сфере значительно изменилась, так что проектировщикам, строителям, девелоперам тоже приходится менять практику своей работы.

В частности, были приняты такие документы, как **федеральные законы от 23.11.2009 № 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», от 30.12.2009 № 384-ФЗ «Технический регламент о безопасности зданий и сооружений», от 27.07.2010 № 190-ФЗ «О теплоснабжении»**. Общим целевым ориентиром служит задача, поставленная Указом Президента РФ от 04.06.2008 № 889 «О некоторых мерах по повышению энергетической и экологической эффективности российской экономики», – снизить удельную энергоемкость российской экономики к 2020 году на 40% по отношению к уровню 2007 года. Активно принимающиеся подзаконные акты выстраиваются именно в соответствии с этой задачей.

Например, **Приказ Минрегиона РФ от 28.05.2010 № 262 «О требованиях к энергетической эффективности зданий, строений, сооружений»** предусматривает

Для снижения энергопотребления жилыми, общественными и производственными зданиями на 40% необходимо изменить подходы к их проектированию, строительству и эксплуатации.

позэтапное существенное снижение энергопотребления зданий с тем, чтобы к 2020 году оно также уменьшилось на 40%.

В частности, в задании на проектирование предписано указывать класс энергетической эф-

фективности В («высокий») и процент снижения нормируемого удельного потребления энергии по отношению к базовому уровню, который также устанавливается данным приказом. В приказе Минрегиона предложены и мероприятия по повышению энергетической эффективности зданий. Однако в целом такая постановка задачи означает, что традиционный подход к проектированию, строительству и даже к эксплуатации зданий должен существенно измениться.

Основы энергетического дизайна

Одно из направлений работы по повышению энергоэффективности зданий – переход к так называемому энергетическому дизайну. Это то, что в зарубежной практике принято называть *sustainable architecture* (широко распространенный термин, не имеющий прямой аналогии в русском языке, дословно «устойчивая архитектура»).

Использовать количество энергии в качестве меры стоимости объекта было предложено еще в 1933 году великим русским ученым В. И. Вернадским. Однако его подходы не нашли тогда применения в России, и сегодня энергетический дизайн для отечественной строительной отрасли может считаться инновационным подходом. **За основу критерия эффективности** предлагается взять потребление энергии (под ним понимается потребление не только тепловой, электрической энергии, газа и других энергоносителей, но и воды) при строительстве, эксплуатации, утилизации здания и (что немаловажно) при обеспечении гарантированного комфорта человека в этом здании и безопасности используемых технологий для окружающей среды.

Именно энергоэффективные здания позволяют обеспечить необходимый баланс между целым рядом важнейших показателей: температурой внутренних поверхностей, температурой и влажностью воздуха, тепловым излучением, естественным и искусственным

«Энергоэффективное здание» – общий термин, подразумевающий дома как ультранизкого потребления (< 30 кВт·ч / (м²·год) на отопление), так и собственно энергопассивные (< 15 кВт·ч / (м²·год) на отопление).

освещением, скоростью движения воздушных масс и количеством свежего воздуха в помещении. Это достигается за счет грамотного планирования здания, применения ограждающих конструкций (стен, окон, дверей и т.д.) с повышенной тепловой

защитой и минимальной величиной «мостиков холода», а также современной вентиляции с системой возврата тепла в помещение и широкого применения в здании пассивных систем.

Энергопассивное здание благодаря минимальным потерям тепла может вообще обходиться без классической системы отопления: для обогрева здания в зимнее время достаточно тепловых выделений от находящихся в здании людей, электроприборов и поступающей через оконные проемы солнечной энергии. Подогревать необходимо только подаваемый в помещение уличный воздух: именно на обогрев воздуха и расходуются те самые 15 кВт·ч / (м²·год). Для сравнения: в соответствии со СНиП 23-02 потребление тепловой энергии жилых домов в Екатеринбурге (6210 ГСОП¹) в зависимости от этажности может находиться в пределах от 120 (12 этажей и выше) до 240 кВт·ч / (м²·в год) (1 этаж). В Москве

¹ Градусо-сутки отопительного периода для данной климатической зоны.

(5 027 ГСОП) в соответствии с МГСН 2.01-99 этот показатель составляет от 95 до 200 кВт•ч / (м² в•год).

Важно отметить, что при использовании энергоэффективного подхода к зданию рассматривается потребление энергетических ресурсов на протяжении всего его жизненного цикла: начиная с производства строительных материалов и заканчивая утилизацией выработавшего свой ресурс здания. Эта практика подкреплена международным стандартом ISO 14044-2007 «Environmental management. Life cycle assessment. Requirements and guidelines» и основанным на нем ГОСТ Р ИСО 14044-2007 «Экологический менеджмент. Оценка жизненного цикла. Требования и рекомендации». Снижение потребления энергии на всех стадиях – при производстве строительных материалов, в процессе строительства, эксплуатации и утилизации здания – ведет к уменьшению потребления первичного топлива (нефть, газ, уголь и др.) в глобальном масштабе и, соответственно, снижает негативное влияние на окружающую среду в виде эмиссии парниковых газов и других вредных веществ.

Синергетический эффект объединения инженерных систем

Энергетический дизайн – не отвлеченная философия, а применимая на практике методика. Прежде всего это **создание энергетической концепции** здания. Она отражает взаимодействие основных элементов и систем здания и описывает, как здание будет освещаться, отапливаться и вентилироваться в разные сезоны года – зимой, летом и в межсезонье. При создании энергетической концепции огромное значение имеют форма здания, его ориентация в пространстве, функциональное назначение.

Примером воплощения энергетической концепции может служить здание Немецко-казахского университета в г. Алма-Ате, спроектированное Институтом строительства и энергодизайна г. Брауншвейга (Institute of Building Services and Energy Design). В летнее время в ряде помещений здания применяется естественное проветривание в сочетании с потолочным охлаждением, для работы которого используется холод грунта, а в некоторых – приточно-вытяжная механическая вентиляция. Дополнительно предохраняет от перегрева наружная фиксированная солнцезащита на фасаде.

В дневное время освещение используется только естественное. Для нужд горячего водоснабжения и электроснабжения предусматриваются фотогальванические панели и солнечные коллекторы на крыше здания. В зимнее время для отопления используется тепло земли, подаваемое с применением теплового насоса в напольные отопительные приборы. Для вентиляции применяется централизованная приточно-вытяжная система с возвратом тепла. Достаточная освещенность рабочих мест поддерживается автоматической системой: в случае надобности по сигналу датчика освещенности включается необходи-

Благодаря разработке энергетической концепции удается добиться синергетического эффекта от работы отопления, вентиляции, кондиционирования, пассивных и других систем жизнеобеспечения здания.

мое количество светильников, начиная от дальней от окна стены. Для энергоснабжения используются фотогальванические элементы на крыше.

В качестве иллюстрации несогласованной работы систем жизнеобеспечения можно привести

типичный российский пример. Семинар в одном из новопостроенных отелей, зимнее время, конференц-зал до отказа заполнен людьми, вентиляция включена на полную мощность, окна приоткрыты, система отопления продолжает работать в том же режиме, что и в пустующем зале. Менее чем через час участникам семинара становится слишком жарко (температура порядка 26 °C) и некомфортно, а владелец здания при этом несет ненужные затраты на отопление и вентиляцию.

Значение энергетической концепции сложно переоценить и на **дальнейших этапах**: при передаче здания в эксплуатацию, обучении персонала управляющей компании и служащих или жильцов этого здания.

Новой для отечественной практики является необходимость обучения правильности эксплуатации здания, а ведь это обязательное условие достижения проектных показателей энергетической эффективности и комфорта. Неразумное поведение жильцов или обслуживающего персонала способно зачеркнуть любые прекрасные технологические решения. Зарубежный опыт эксплуатации энергоэффективных зданий свидетельствует о том, что в зависимости от модели поведения того или иного жильца энергопотребление идентичных квартир в одном и том же доме может отличаться более чем в два раза. В российской практике примеров расточитель-

ного поведения жильцов предостаточно. Например, традиционный способ снижения температуры в помещении – открытие окон, а не регулировка клапанов на отопительных приборах. Благодаря наглядности энергетической концепции даже неподготовленному в технических вопросах обитателю здания удастся легко продемонстрировать основные принципы функционирования дома, правила поведения и преимущества, которые он получит в результате.

Подводя итог, отметим, что применение принципов энергетического дизайна позволяет не только получить здание с низким уровнем потребления энергии и прекрасным микроклиматом, но и в большинстве случаев добиться этого **без существенного увеличения стоимости здания** за счет минимизации работы систем отопления и кондиционирования или полного отказа от них, снижения стоимости подключения к сетям. ●

Конкурентная разведка как инструмент победы в тендерах

Е. Я. Белоцерковский

В. Е. Белоцерковская

эксперты журнала

«Руководитель строительной организации»

Большинству руководителей строительных организаций приходилось принимать участие во всевозможных тендерах, аукционах, конкурсах, запросах котировок. Победа в них гарантирует определенную стабильность, что жизненно необходимо любой компании, особенно в период кризиса. Чтобы выиграть тендер, нужно предложить оптимальную цену – меньшую, чем у конкурентов, но достаточно высокую, чтобы обеспечить предприятию приемлемую прибыль. Поэтому хочется знать, какую цену предложат противники. Такое же желание испытывают и потенциальные конкуренты, порой устраивающие в поисках информации о цене, которую предложит другая компания, настоящие детективные расследования. Как выяснить намерения конкурентов и защитить от них свою коммерческую информацию?

Законная разведка и преступный шпионаж

Информация всегда имела ценность. На протяжении веков ее добывали законными и незаконными способами. Как не переступить «тонкую грань», отличающую конкурентную разведку от промышленного шпионажа – преступления, предусмотренного ст. 138 «Нарушение тайны переписки, телефонных переговоров, почтовых, телеграфных или иных сообщений» УК РФ? Сначала необходимо четко определить, чем отличается разведка от шпионажа. **Конкурентная разведка** (Competitive intelligence) – сбор и обработка сведений из разнообразных источников для выработки управленческих решений, направленных на повышение конкурентоспособности коммерческой организации, с соблюдением этических норм. **Промышленный шпионаж** (Industrial espionage) – форма недобросовестной конкуренции, при которой осуществляется незаконное получение, использование, разглашение информации, составляющей коммерческую или служебную тайну, с целью получения конкурентных преимуществ и материальной выгоды.

Основные инструменты конкурентной разведки и промышленного шпионажа

Конкурентная разведка	Промышленный шпионаж
Сбор и анализ информации из официально открытых источников (сайт компании, Интернет)	Подкуп лица, имеющего доступ к коммерческой информации
Сбор и анализ информации из условно открытых источников (выставки, презентации, корпоративные переговоры)	Шантаж
Сбор и анализ информации из открытых данных отраслевых объединений	Кража носителей информации (дисков, кассет, бумажных документов)
Сбор и анализ информации с привлечением независимых экспертов, отраслевых специалистов	Внедрение в структуру конкурента или распределительного органа (бухгалтерия бюджетного учреждения) своего агента
Интервью с сотрудниками конкурирующих фирм, не подписавшими приказ о неразглашении государственной или коммерческой тайны	Незаконный доступ в компьютерные сети с использованием технических средств
Интервью с другими участниками рынка (потенциальными заказчиками, контрагентами)	Несанкционированное прослушивание или визуальное наблюдение с помощью скрытых камер
Выработка единой поведенческой модели с потенциальными партнерами, субподрядчиками	Распространение дезинформации, затрудняющий доступ конкурентов к участию в бюджетных торгах

В теории различия между промышленным шпионажем и конкурентной разведкой видны невооруженным глазом, но на практике предприниматели обычно пользуются неким «смешанным» методом. Ведь руководители строительных организаций, поставив начальнику тендерной службы задачу выиграть будущие торги и выделив на это определенное количество денежных средств, обычно считают, что выбирать методы достижения целей должен исполнитель поручения. Он

В теории различия между промышленным шпионажем и конкурентной разведкой видны невооруженным глазом, но предприниматели нередко пользуются незаконными приемами конкурентной борьбы.

может кропотливо изучать результаты предыдущих торгов, оценивать количество участников, анализировать разброс цен, а может и поискать «выход» на какого-либо члена аукционной, конкурсной или котировочной (в зависимости от вида тор-

гов) комиссии с целью получения информации о минимальной цене или максимально удобных для заказчика условиях. Найдет сотрудник строительной организации «добровольного» помощника», удастся выяснить содержание заявок конкурентов и в последний момент поменять предложение в своей заявке – тендер выигран, заказ получен. Это происходит сплошь и рядом. Вот только нужно помнить, что такой выигрыш конкурса – с использованием методов промышленного шпионажа, подкупа и подлога – **уголовно наказуемое деяние**. Как говорится, кто не рискует, тот не пьет шампанского... и не сидит в тюрьме. Последняя перспектива также вполне реальна.

Информационная подготовка к тендерам и аукционам

Можно ли в нашей стране выиграть тендер, аукцион или запрос котировок в рамках действующего законодательства и методами только конкурентной разведки? Задача очень сложная, но вполне выполнимая.

Во-первых, необходимо скрупулезно проанализировать всю находящуюся в открытом доступе информацию, особое внимание уделяя **результатам предыдущих торгов** на выбранном объекте. Если несколько раз подряд предыдущие торги выигрывались двумя-тремя организациями, особенно в крупных городах, победа «чужака», скорее всего, просто нереальна. С большой степенью вероятности все побеждавшие в тендерах на данном объекте компании аффилированы между собой и попеременно «разыгрывают» конкурсы.

Еще более ценной информацией могут оказаться сведения **о проигравших участниках**. Если одна и та же строительная организация несколько раз подряд проигрывает торги, не делая никаких выводов из поражений, – это показатель того, что фирма выполняет роль «прокладки» для придания торгам правдоподобности. Только полное отсутствие логики и здравого смысла может заставить директора реальной строительной компании многократно участвовать в «цирковом представлении» без реальных шансов на успех.

Во-вторых, до проведения торгов стоит постараться «в приватной беседе» выяснить у представителей заказчика, есть ли у «честного участника торгов» хоть какие-то шансы на победу. Для это-

го совсем не обязательно идти к директору школы или главному врачу лечебного учреждения с «мешком подарков», достаточно поговорить с завхозом или главным инженером. Если, например, запросы котировок по какому-либо бюджетному объекту в течение продолжительного времени идут одни за другими, самым информативным может стать разговор с рабочими конкурирующей организации. Фраза типа «Да мы второй год тут сидим» наглядно продемонстрирует перспективы борьбы.

В-третьих, можно попробовать *связаться с предполагаемыми победителями* и предложить сотрудничество. Оно возможно, если конкурирующие строительные предприятия примерно равны по доходам и статусу. (В противном случае трудно избежать отношений вроде тех, когда «бедный родственник» просит у «богатого дядюшки» работу.) Аргументы взаимовыгодности своего предложения можно приводить самые разнообразные: от объединения финансовых усилий (работа на пределе рентабельности, возможность работать с минимальной предоплатой либо вовсе без нее) и ускоренной сдачи объекта в эксплуатацию до возможности «выдавить» с рынка прочих конкурентов.

Не удалось наладить равноправное сотрудничество – можно *попросить субподряд*. Субподряд в данном случае хорош тем, что не надо ни с кем «воевать», можно сконцентрироваться на выполнении профильных задач – заняться организацией производственного процесса на строительной площадке.

Если сотрудничество ни в какой форме не складывается, есть смысл вступить в борьбу за соблюдение заказчиком **Федерального закона от 21.07.2005 № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд»**. Прежде всего в данной ситуации необходимо сообщить контролирующим органам о предполагаемом нарушении законодательства. Прокуратура, административно-техническая инспекция, антимонопольные, противопожарные и санитарно-эпидемиологические службы, экологи так или иначе должны быть вовлечены в процесс выяснения всех тонкостей «закулисных интриг». Если и после их вмешательства на очередном отборе побеждают «все те же лица», значит, «коррупционный спрут» настолько глубоко запустил свои щупальца в систему «распределения» бюджетных денег, что сдвинуть его

с места может событие, по значимости сопоставимое с отставкой мэра Москвы Ю. М. Лужкова.

Скорее всего, после вмешательства контролирующих структур какие-либо сдвиги все-таки произойдут. Очередные торги могут перенести на более поздний срок, признав предыдущие результаты

недействительными, а сотрудники организации-заказчика встретятся за сохранность своих рабочих мест. В такой ситуации торги могут пройти в честной борьбе, и победит в них строительная организация, предложившая либо минимальную це-

Проанализировав результаты предыдущих торгов на объекте, несложно сделать вывод о том, имеет ли сторонняя организация хотя бы теоретическую возможность победить в конкурсе.

ну, либо более привлекательные условия выполнения работ. Вот здесь-то и должен проявить все свое мастерство начальник тендерного отдела, получая предварительную информацию о конкурентах всеми доступными способами. (Естественно, в рамках действующего законодательства и с соблюдением этических норм: их нарушение в такой ситуации чрезвычайно опасно.) Но победителю нужно быть готовым к неприятностям при сдаче объекта. Слишком много появится «обиженных» властных людей, и они всеми правдами и неправдами постараются обеспечить подрядчику проблемы при подписании акта сдачи-приемки объекта. Тут уж – как на дороге: «Не уверен – не обгоняй». Хочешь, чтобы противники действовали в соответствии с законодательством, – будь готов к тому, что строгость российских законов не будет скомпенсирована необязательностью их исполнения и по отношению к тебе.

Следить или не следить?

Руководители и ответственные работники строительных компаний всегда должны быть в курсе дел своих основных конкурентов. Именно от знания конкурентной обстановки во многом зависит стабильная работа компаний. Про соперников нужно знать как можно больше: новые технологии, принципы расчета как с постоянными, так и с временными рабочими, наличие или отсутствие гастарбайтеров, действующие и потенциальные объекты – ничто не должно ускользать от внимания заинтересованных лиц. Но *как собрать всю эту информацию?* Основных способов два, каждый из них имеет свои преимущества и недостатки.

Во-первых, можно **обратиться к профессионалам**. В крупных и средних городах обычно существует несколько компаний, которые специализируются именно на конкурентной разведке. Методы работы данных организаций – их персональная ответственность. Для заказчиков важен лишь результат. К отрицательным сторонам работы со «строительными детективами» относятся дороговизна их услуг и отсутствие гарантированного результата. Положительные моменты также налицо: сотрудники компании не тратят время и силы на сбор, поиск и первоначальную фильтрацию информации.

Второй способ – организация конкурентной разведки **собственными силами**. Основные законные инструменты поиска информации были изложены в табличке выше. Относительно законным и очень эффективным, на наш взгляд, методом разведки является мнимое или реальное внедрение. Для этого внимательно изучаются вакансии конкурентов и на собеседования о приеме на работу к ним посылаются надежные сотрудники. Главная их задача – успеть задать потенциальному работодателю как можно больше вопросов, примерный перечень которых может быть следующим:

- характер работы (график, заработная плата, количество людей в подчинении, количество начальников);
- место работы (возможны ли переброски на различные объекты, если да, то куда и когда, на какой срок);
- условия труда (выдается или продается спецодежда, как оплачивается отпуск, «белые» или «серые» выплачиваются премии);
- система поощрений и взысканий;
- реально или формально проводятся занятия по технике безопасности, каковы наказания за их нарушения;
- придется ли работать с гастарбайтерами;
- оплачиваются ли дополнительно рационализаторские предложения, направленные на ускорение сроков строительства или улучшение качества работ.

Если есть возможность, сотрудники организации должны устроиться в данную компания на испытательный срок. Отработав несколько дней, они могут прийти к начальству и, сославшись на семейные обстоятельства, завершить «трудовое сотрудничество» с конкурентом. Заплатят деньги за отработанные дни – хорошо, не заплатят – ничего страшного, основной работодатель должен все компенсировать. Информация, которая будет добыта на строительной площадке, того стоит.

Иногда в качестве «разведчика» можно использовать женщину, которая в состоянии узнать столько информации, сколько не под силу и грамотному строителю. Вопрос морали в данном случае вторичен, так как практически любой человек, работающий «засланным казачком», предает интересы одних ради получения финансовых благ от других. Основной проблемой такого способа ведения конкурентной разведки является поиск «лазутчика». Мало того, что человек или группа людей должны быть **всецело преданы** «верховному командованию», они обязаны уметь в кратчайшие сроки собрать максимально возможное количество информации. Более того, разведчики не должны слишком много знать о внутреннем устройстве своей компании, так как всегда существует вероятность, что их могут рассекретить и перекупить.

Методы защиты коммерческой информации

Вы можете и не собирать информацию о конкурентах, но обязаны помнить, что они ведут конкурентную разведку в отношении вашей компании. Поэтому руководитель строительной организации обязан принять все меры для защиты своей организации от шпионажа конкурентов.

Руководитель компании обязан принять все меры для защиты своей организации от шпионажа конкурентов.

Практически каждая строительная компания часть внутрифирменной информации относит к категории «коммерческая тайна». Руководителям и ответственным лицам необходимо руководствоваться **федеральными законами от 29.07.2004 № 98-ФЗ «О коммерческой тайне»** (в ред. от 24.07.2007) и **от 27.05.2006 № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации»**. Конфиденциальную информацию необходимо тщательно охранять:

- для предотвращения утечки, хищения, утраты, искажения, подделки;
- для предотвращения угроз безопасности руководящему составу фирмы;
- для недопущения несанкционированных действий по уничтожению, искажению, копированию, блокированию информации, хранящейся на электронных носителях (стационарных и переносных компьютерах, флеш-картах, дисках SD, DVD).

Желательно отнести **к закрытому разделу** информации следующие компоненты:

- финансовые отчеты и прогнозы;
- перспективные планы развития (потенциальные объекты);
- реальное финансовое положение компании;
- использование современных технологий, позволяющих экономить материальные ресурсы (они удешевляют строительство, поэтому являются серьезным конкурентным преимуществом);
- применение ноу-хау, рационализаторских предложений, инновационных внедрений;
- данные маркетинговых исследований и стратегия ценообразования;
- принципы, основные моменты, а иногда даже сами факты заключения договоров;
- структуру системы безопасности и внутреннего контроля;
- возможности доступа к информационным и сетевым ресурсам;
- номера домашних телефонов и адреса руководителей компании;
- список лиц, допущенных к «коммерческой тайне».

Для обеспечения защиты коммерческой информации руководителям необходимо особо обратить внимание на следующие моменты:

- экономическая целесообразность. Экономия от защиты информации должна быть больше, чем средства, которые потрачены на ее защиту;
- основную потенциальную опасность могут представлять три категории сотрудников: совместители, новички, лица, находящиеся под угрозой увольнения;
- бесконтрольный доступ в Интернет всех сотрудников может оставить фирму вообще без всякой информации, так как даже использование антивирусных программ не дает полной гарантии защиты от вирусов;
- обязательно нужно иметь резервные копии наиболее значимых документов

Для надежной защиты информации следует разработать **систему охранных мероприятий**, которая должна быть симбиозом надежных, годами проверенных мер и современных технологий:

- 1) использовать сейфы для хранения наиболее значимых документов;
- 2) применять видеокамеры для наблюдения за сотрудниками. Надо особо отметить, что видеонаблюдение может идти вразрез с требованиями законодательства, но четкое выполнение требований

закона и изначальное предупреждение сотрудников под расписку о том, что они не возражают против видеонаблюдения за ними, поможет избежать судебных разбирательств;

3) использование сложных компьютерных паролей, ограничение доступа к информационным ресурсам посторонних лиц (членов семей работников, их знакомых, друзей);

4) обеспечение технической возможности мгновенно заблокировать коммерческую информацию в случае малейших подозрений, что произошла или происходит утечка;

5) применение химических ловушек. Если сотрудник захочет поинтересоваться «закрытой» для него информацией и каким-то образом сможет получить доступ к сейфу, то, как только к нему попадут документы, руки сотрудника, его одежда и похищенные бумаги покроются специальной краской, которая не смывается несколько дней. Современные химические ловушки устроены таким образом, что сотрудник может даже не подозревать о том, что привел их в действие, но следы краски в течение длительного времени можно увидеть, используя простейший прибор с ультрафиолетовым излучением;

6) оборудование помещений сигнализацией;

7) использование электронных ловушек. Такие ловушки могут либо подавать звуковой сигнал типа сирены, либо отображать на экране монитора начальника охраны человека, который совершает несанкционированную выемку документов. Стоимость данных ловушек не превышает 1 000 руб., размером они не больше спичечной коробки, поэтому в последнее время пользуются большой популярностью.

Самое главное, о чем хотелось бы сказать в завершение статьи: основными поставщиками закрытой коммерческой информации часто являются сами руководители строительных организаций. На банкетах, совместных конференциях, встречах, семинарах после принятия определенной дозы алкогольных напитков у них «развязывается язык». Желание поразить основных конкурентов, а также излишняя самоуверенность и апломб могут привести к многомиллионным убыткам, потере деловой репутации и части клиентов, а в некоторых случаях и к банкротству.

Если действовать по принципу «Молчание – золото», а также соблюдать вышеперечисленные меры защиты информации, можно быть уверенным в ее сохранности. ●

Правильные мысли в помощь бизнесу



А. Л. Отделкина
директор
тренинговой компании «РА»

Тренеры, работающие в области психологии, убеждены, что мысль материальна и состояние дел человека – это продукт его мыслей. Что надумаешь, то и получишь. Моя практика тренера подтверждает: с помощью собственной силы мысли вполне реально получить все жизненные блага, стать здоровым, успешным и счастливым. Ежедневно и ежечасно используя приемы практикума «Сила мысли – главный козырь в бизнесе», разработанного тренинговой компаний «РА», можно

добиться серьезных результатов, особенно в сфере продаж. Представители строительного бизнеса также могут извлечь из правильной организации мыслей пользу, поскольку, во-первых, в современном мире все стремятся выгодно продать свои профессиональные компетенции (и строители не исключение), во-вторых, кризис показал, насколько легко в период нестабильности строительные компании впадают в депрессивные состояния, из которых затем выходят с большим трудом.

Материализация мыслей и эмоций

Есть комплекс знаний и сил, которые организуют все на нашей земле и всем в конечном итоге управляют. Это сила наших мыслей и эмоций. Знания об этой силе пришли из глубины веков и проверены временем. Вспомните поговорки: «Как аукнется, так и откликнется», «Что посеешь, то и пожнешь» и т.д. Люди воспринимают их верными относительно каких-либо действий, а народная мудрость касается в первую очередь наших мыслей и чувств. Если человек ждет неприятностей, он их обязательно дождет. Если уверен в успехе – добьется побед.

Если на работе позволять себе мыслить негативными конструкциями, то положительного результата не добиться никогда. Если мы думаем, что плохо живем, то будем жить еще хуже. Если ноим и жалуемся на то, что приносим недостаточно денег компании и се-

бе, то будем приносить еще меньше. А если предприниматель думает, что он профессионал и дела его компании на высоте, он покорит вершины успеха.

Почему так происходит?

Все, что мы имеем сейчас, – это результат наших мыслей и эмоций. И всегда на все наши запросы и мысли мы получаем от вселенной один и тот же ответ: «Слушаю и повинуюсь. Я дам вам все, о чем вы думаете». Хотим мы этого или нет, сила мысли материализует все, о чем мы думаем (и хорошее, и плохое). Один человек жалуется на то, что у него вечно срываются сделки, – они обязательно будут срывать. Другой считает, что он успешно решает все вопросы с партнерами, – и становится отличным переговорщиком. Вы уверены, что сегодня плохо выглядите, – можете и не подходить

Состояние наших дел на данный момент – это продукт наших мыслей.

к зеркалу для проверки. Бойтесь опоздать – опоздаете наверняка.

Задача каждого из нас – приняв значимость силы мысли и эмоций как данность, понимать механизмы работы закона материализации мышления.

Необходимо видеть связь между мыслями человека, реальностью, в которой он живет, и результатами, которых он добивается.

Если вы думаете и, более того, уверены, что при обзвоне потенциальных клиентов девять из десяти вам откажут, так оно и будет. Вы в очередной раз узнаете, что потенциальные заказчики давно и успешно работают с вашими конкурентами и это сотрудничество их вполне устраивает. Сила мысли сработает через это ваше знание. Если же вы думаете и знаете, что девять из десяти обзвоненных клиентов примут ваше предложение, поверьте, на другом конце телефонного провода «ваши знания» быстро почувствуют.

Инструментарий позитивного мышления

Позитивные мысли и эмоции

Чтобы добиться успеха, нужно научиться организовывать свои мысли. Для этого существует несколько инструментов. Первый из них – научиться думать утвердительными выражениями-убеждениями. Сила мысли не различает, чего мы хотим и чего не хотим, – она материализует все, о чем мы ей сообщаем. Если человек не хочет болеть, он заболевает. Но если он хочет быть здоро-

выми, то будет здоров. Если предприниматель не хочет, чтобы ему возражали на переговорах, партнеры обязательно будут возражать. Если хочет, чтобы разговор имел желаемый для него результат, желаемый результат будет.

Важно думать, а самое главное, чувствовать позитивно! Не то, чего не хотите, а то, чего хотите! Для этого необходимо менять негативные фразы на позитивные. Вместо «Я не хочу жить в нищете» думайте: «Я живу в достатке». Не допускайте мысли «Я не хочу терять клиента». Вместо этого нужно думать: «Я умею прекрасно работать с любыми клиентами. Я – профессионал».

Обязательно нужно исключить из своих мыслей и речи фразу: «Я никак не могу».

«Я никак не могу купить новый погрузчик или экскаватор». Сила мысли всегда услужлива: думая так, не купите технику никогда.

С одинаковой легкостью материализуются как негативные, так и позитивные мысли, как малые цели, так и большие.

В голове должна быть мысль: «Я позволяю себе купить любое оборудование». Вместо негативной мысли: «Я никак не могу подписать нужный мне договор» должно продумываться и проговариваться: «Я – грамотный

человек, я умею договариваться с партнерами. Каждая моя встреча результативна». Вместо: «Я никак не могу съездить отдохнуть» – «Я забочусь о себе и с радостью восстанавливаю свои силы». «Я никак не могу с ним договориться» – «Я четко выражаю свои мысли, вижу, что меня понимают».

Думать позитивно – хорошо, но этого недостаточно. Нужно испытывать положительные эмоции. Наш организм испускает различные волны: звуковые, тепловые, электромагнитные, эмоциональные. Негативные эмоциональные волны разрушают здоровье человека, его жизнь, дела, работу... Положительные эмоциональные волны – это созидание во всех сферах жизни! Вот почему важно уметь находиться в позитивном поле, правильно работать со своими мыслями. Разумеется, мы не в состоянии отслеживать каждую мысль, это невозможно. Но есть механизм, который позволяет нам видеть, что происходит у нас в голове. Это наши чувства и эмоции. Если мы чувствуем себя хорошо, значит, с нашими мыслями все в порядке и можно смело двигаться вперед. Если человек чувствует себя плохо, нужно поработать с негативом (где-то он гнездится, нужно найти его), переводя его в позитив.

Собираясь на встречу с клиентом, отследите свое состояние. Если вы не совсем хорошо себя чувствуете, не вполне в себе уверены,

Мысли, не подкрепленные эмоциями и чувствами, тормозят достижение целей и в бизнесе, и в жизни.

лучше отложите встречу: скорее всего, положительного результата добиться не удастся. Поработайте сначала с собой, мысленно или вслух проговаривая любые

положительные выражения-утверждения: «Я отлично знаю свое дело», «Я прекрасно выгляжу», «Со мной выгодно иметь дело» и т. д. Добейтесь изменения внутреннего состояния. Помните, что без уверенности в успехе победить невозможно.

«Зона победителя»

Бывают ситуации, когда у человека просто нет времени на то, чтобы организовать свои мысли и эмоции позитивно (например: важный разговор, во время которого вы в какой-то момент почувствовали себя неуверенно или раздраженно). В подобные моменты нужно представить себя в комфортном месте, где вы чувствуете себя абсолютно уверенным, спокойным, где вы осознаете себя победителем. Это может быть берег океана или личная банька – у каждого человека зона комфорта своя. Нужно запомнить комфортную зону зрительно и эмоционально и постараться зафиксировать свое состояние. Это и есть ваша «зона победителя». В напряженный момент «включайте» ее как свою поддержку. Раздражение, неуверенность уйдут, а вы останетесь в позитивном поле.

От желания к результату

Позитивные эмоции и чувства должны подкреплять ваши мысли: чтобы что-то получить, надо сильно этого захотеть, то есть иметь намерение. Когда человек испытывает сильные положительные эмоции, он начинает действовать для достижения своих целей максимально эффективно. Мысли, не подкрепленные положительными эмоциями и чувствами, тормозят реализацию цели.

Позитивно настроенные люди открыты информационному полю, которое содержит все необходимые подсказки, пути к исполнению их желаний. На самом деле все, что нам нужно, находится на расстоянии вытянутой руки, но негативно настроенные люди этого не видят. Нужно помнить, что все желаемое достижимо.

Почему? Во-первых, все люди хотят от жизни что-то свое. Во-вторых, человек не может поставить перед собой неразрешимую задачу. (Мужчина не захочет родить ребенка, а женщина – поднять штангу весом в 1 000 кг.) Если человек ставит перед собой какую-либо задачу, он по умолчанию может ее решить. Следовательно, если вы ставите перед собой цель увеличить свои продажи, например, в три раза, вы в состоянии ее достичь.

Принципиальная модель достижения цели (увеличение объема продаж):

- ✓ выявить первопричину проблемы, тормозящую рост продаж и достижение цели;
- ✓ устранить привычку видеть неудовлетворительный итог переговоров, негативный результат;
- ✓ осознать и оценить то, что достигнуто сейчас;
- ✓ видеть действительность (развитие бизнеса, становление карьеры, продвижение товара (услуги) и т.п.) только в положительном ракурсе.

Как? Для начала надо иметь знания, желания, намерения и... абсолютную уверенность и в своих силах, и в реальности выполнения задачи. Программа достижения успеха может выглядеть следующим образом.

1. Определяем желание. Спросите себя: «Зачем»? «Чтобы что?». Определите для себя точно, зачем вам увеличивать продажи. И это станет целью.

Быть может, вы ответите:

- чтобы улучшить свои жилищные условия или приобрести в собственность коммерческие площади;
- чтобы купить автомобиль;
- чтобы получить новые знания в какой-либо области;
- чтобы вложить деньги в развитие бизнеса.

2. Формируем намерение. Как только определилось «зачем», подумайте, готовы ли вы начать работу прямо сейчас? Именно сейчас! Можете ли тут же сесть и написать программу по достижению своей цели? Если да, то у вас есть намерение это сделать. Намерение – это готовность действовать. Действительно, иногда нам сложно самим определить, что мы можем сделать для достижения своей цели.

3. Абсолютная уверенность в том, что цель достижима. На данном этапе не нужно знать, как, каким образом вселенная бу-

дет перестраиваться, чтобы реализовать ваш заказ. Любые сомнения должны быть исключены. Как только мы начинаем думать: «Как?» – сознание услужливо «подбрасывает» шаги к отступлению.

4. Принимаем результат как свершившийся факт. Живите и чувствуйте себя так, как будто ваша цель уже достигнута. Вы ведь знаете, куда вложите деньги от увеличенных продаж. Запомните: деньги всегда приходят на конкретное место. «Я с удовольствием вкладываю деньги, полученные от новых продаж». Важно испытывать радость от того, что вы хотите, хотя реально этого у вас пока нет. Сильные положительные эмоции обязательны! Учитесь осознавать чувствами и эмоциями достигнутое желание.

5. Предпринимаем действия. Вы уже научились находиться в позитивном поле. Для вас наступает время получения подсказок от вселенной. Это могут быть неожиданные мысли, звонки, встречи, предложения, поездки. Слушайте себя и действуйте немедленно согласно этим подсказкам. Вселенная любит скорость! А если вы будете лежать на диване и ждать чуда, то по закону силы мысли такое лежание будет вечным.

При составлении своей программы учитывайте ваше искреннее желание и намерение получить то, что хотите иметь во всех сферах жизни. Утвердительная форма и настоящее время обязательны.

Пример программы:

1. Цель: я имею прибыль, увеличенную в три раза.
2. Намерение: у меня есть намерение работать в этом направлении для того, чтобы купить дом (открыть филиал в Москве).
3. Безоговорочная вера: я безоговорочно верю, что моя цель достижима. Я это вижу. Я вижу свой новый дом (свой новый офис).
4. Принятие результата: я грамотно распоряжаюсь своей прибылью. Я умело вкладываю свои деньги. Я это знаю. Я живу на подъеме!
5. Подсказки и действия: я внимательно слежу за подсказками и действую смело.

Еще один пример личной программы:

1. Цель: я еду на профессиональную выставку в Европу.
2. Намерение: я готов. Я знаю, где именно собираюсь остановиться, как туда добраться, сколько стоят билеты. Покупаю необходимые мне вещи, новый чемодан, готовлю презентационные программы, заказываю визитки на английском языке и т. д.

3. Безоговорочная вера: я абсолютно уверен, что еду решать рабочие вопросы в приятной обстановке.

4. Принятие результата: я вижу, как я добираюсь до места, вижу успешный итог переговоров. Я испытываю эмоции счастья и радости.

5. Подсказки и действия: я вижу подсказки, откуда появятся деньги на поездку, и смело действую согласно им.

«Домашнее задание»:

1. Учитесь получать удовольствие от позитивных мыслей. Если вы говорите себе: «У меня сегодня день складывается прекрасно», то должны понимать это не только умом. Вам должна нравиться сама мысль. Отнеситесь к ней с любовью.

2. Напишите программу достижения какой-либо цели и следуйте ей постоянно.

3. Испытывайте радость и счастье от того, что вы сделали для себя благодаря реализации своей программы.

4. Каждое утро говорите «спасибо» за все, что у вас есть. Искренне, от всего сердца. ●

Ответственный выбор главбуха

Е. Я. Белоцерковский

эксперт журнала

«Руководитель строительной организации»

Роль главного бухгалтера в строительной организации трудно переоценить. За сухими, казенными выражениями «штатная единица» и «вакантная должность» в данном случае кроется основа финансовой жизнедеятельности любого предприятия, поэтому задача поиска хорошего главбуха приоритетнее многих других. Цена ошибки при выборе данного специалиста может быть неприемлемо высокой. Как же организовать поиск нового главбуха и провести отбор претендентов на это место, чтобы снизить риск назначения на должность неудачного кандидата? Как мотивировать главбуха к полноценному труду?

«**И** все-таки сманили, «увели» на более высокую зарплату», – констатация этого факта очень тревожна применительно к любому ключевому сотруднику строительной компании. А если дело касается главного бухгалтера, то ситуация из тревожной может легко перейти в угрожающую, а в некоторых случаях даже в катастрофическую. Конечно, увольнение одного из ключевых сотрудников финансового блока – не единственная возможная причина поиска нового работника. Открытие дополнительного автономного подразделения, филиала, дочерней компании, реструктуризация, несоответствие профессионального уровня главного бухгалтера заданным стандартам – все эти факторы также могут стать основанием для подбора кандидатов.

Как же действовать в такой ситуации?

Минимально необходимые компетенции

Сначала следует решить, есть смысл поднимать на «новую высоту» одного из сотрудников бухгалтерии, например заместителя главного бухгалтера, либо нужно организовать поиск на стороне. С учетом принятого решения необходимо составить список требований, которые будут предъявляться к главному бухгалтеру.

Главный бухгалтер должен знать:

- бухгалтерский и налоговый учет;
- гражданско-правовое и трудовое законодательство, Налоговый кодекс;

- особенности ведения бухгалтерского учета при производстве строительных работ;
- современные коммуникационные технологии и прикладные бухгалтерские программы для ЭВМ;
- структуру строительной компании и возможные варианты ее развития;
- систему постановки бухгалтерского и налогового учета как на предприятии в целом, так и на отдельных его участках;
- порядок финансовых расчетов как в денежной, так и в натуральной форме.

Кроме того, главбух обязан владеть методами экономического анализа финансово-хозяйственной деятельности, уметь выявлять внутрихозяйственные резервы, знать правила расчетов с дебиторами и кредиторами, уметь (законными способами) оптимизировать налоговые отчисления и выплаты, соблюдать правила проведения инвентаризации товарно-материальных и иных ценностей, соблю-

Главный бухгалтер не должен бояться брать на себя ответственность, поэтому он обязан иметь лидерские качества и уметь подчинить себе коллектив.

дать порядок и сроки сдачи бухгалтерских балансов и финансовых отчетов.

Помимо этого, главному бухгалтеру необходимо иметь навыки сотрудничества с работниками контрольно-ревизионных орга-

нов при проведении плановых и внеплановых проверок. И, что тоже немаловажно, главбух должен уметь управлять подчиненными.

Существует расхожее мнение, что главному бухгалтеру абсолютно неважно понимать суть производственных процессов. Как построить дом или отремонтировать здание, должны решать генеральный директор, главный инженер, главный энергетик, специалист по техническому надзору на основании научных изысканий архитектора или дизайнера. У главного бухгалтера своей работы предостаточно! Наименования номенклатуры накладных первые лица бухгалтерии могут воспринимать так, будто они написаны на китайском языке, а названия профессий в табелях отработанного времени могут напоминать главбуху головоломку – бумага и компьютер стерпят все. Зная правила арифметики, можно не понимать сути строительного процесса, а владея бухгалтерскими программами, не особо вдаваться в подробности выполняемых работ. Так-то оно, конечно, так, но есть одна «мелочь», которая называется оптимизацией затрат. Главный бухгалтер не может быть

«механической машиной для обработки данных», он должен творить! Без понимания основных параметров строительства все творчество сведется к контролю сроков своевременной сдачи бухгалтерской отчетности и проверке правильности налоговых отчислений.

Выбирая главного бухгалтера, стоит обратить особое внимание на его амбициозность, желание понять суть происходящего на строительной площадке. Если медведя можно научить кататься на коньках, то почему главный бухгалтер не в силах освоить азы строительного производства? Только истинный профессионал во всех сферах производственной деятельности строительной компании способен вносить реальный вклад в минимизацию затрат и внедрять рационализаторские предложения!

Параметры отбора

Руководствуясь профессиональной этикой, главные бухгалтеры крайне редко покидают «боевой пост», не представив в контролирующие органы квартальные или годовые балансы. Поэтому у руководителя организации обычно имеется около двух месяцев, чтобы решить, есть ли смысл поручить выполнение функций главного бухгалтера одному из сотрудников бухгалтерии. Если такой сотрудник имеется, его нужно назначить временно исполняющим обязанности главбуха, чтобы внимательно присмотреться к нему и оценить его

Работа главного бухгалтера, не понимающего основных параметров строительного процесса, неизбежно сведется к контролю сроков своевременной сдачи бухгалтерской отчетности и проверке правильности налоговых отчислений.

организаторские способности. Профессионально проконтролировать его работу может независимый аудитор. Конечно, «истинная сила» бухгалтера проявляется только после составления квартального отчета и определения общей суммы переменных налоговых отчислений, например налога на прибыль, которые строительная организация произвела в текущем квартале. Если временно исполняющий обязанности главного бухгалтера хорошо справляется с текущей работой, то вполне логично оставить должность за ним. К сожалению, такое удачное стечение обстоятельств бывает далеко не всегда, поэтому подбор кандидатов нередко приходится организовывать на стороне.

Варианты поиска кандидатов:

- 1) через средства массовой информации (газеты, журналы, телевидение, радио);
- 2) используя Интернет;
- 3) с помощью профессиональных кадровых агентств;
- 4) посещая тематические выставки, семинары, форумы;
- 5) через знакомых, друзей, родственников;
- 6) в компаниях-конкурентах (очень часто, несмотря на этические противоречия, это идеальный вариант).

Каждый из этих вариантов имеет свои плюсы и минусы. При выборе нового человека руководителю очень часто приходится допускать к работе «кота в мешке». Для минимизации рисков найма неподходящего кандидата на данную вакансию генеральный директор должен:

- любыми законными способом собрать максимально возможную информацию о потенциальном новичке, уделив особое внимание причинам его ухода с предыдущей работы;
- сразу отказывать соискательницам – многодетным матерям (пусть даже очень опытным специалистам). Это звучит несколько кощунственно, но если женщина решила родить нескольких потомков, то она должна иметь источник их содержания в лице мужчины (мужа, друга и т.д.), а не рваться между домом и работой. Уволить на законных основаниях многодетную мать практически невозможно, а держать балласт, который «не вылезает с больничных», на данной вакансии попросту неразумно;
- проверить кругозор соискателя, особенно в области математики и экономики;
- всегда отдавать приоритет знаниям и опыту перед молодостью и красотой;
- одновременно пригласить нескольких соискателей, поручив им совместное решение какой-либо задачи, чтобы выявить лидерские качества каждого из них. Главный бухгалтер не должен бояться брать на себя ответственность, в том числе и материальную, поэтому без лидерских качеств и умения подчинить коллектив своему мнению (пусть даже неправильному) не обойтись;
- без колебаний отсекаать кандидатов, не имеющих высшего экономического образования и стажа профессиональной работы не менее пяти лет;

– проверить наличие квалификационного аттестата. В случае его отсутствия подойдет квалификационный аттестат аудитора или налогового консультанта;

– выявить степень владения кандидатом той бухгалтерской программой, которая на предприятии является основной. В данном вопросе мое мнение существенно расходится с мнением некоторых аналитиков. Их логика проста и понятна: если главный бухгалтер изучил, например, три бухгалтерские программы, то он с легкостью освоит и четвертую. Но может и не освоить или на изучение программы ему потребуется значительное время. В этом случае придется либо подстраивать всю бухгалтерию под главного бухгалтера, либо в приказном порядке заставлять его ускорять свое обучение, что не будет способствовать нормальной работы подразделения;

– всегда принимать главных бухгалтеров на работу с испытательным сроком – вне зависимости от регалий, титулов и достижений. Главный бухгалтер, который с успехом управлял финансовыми потоками компании, где работали двадцать сотрудников, может полностью «завалить» работу бухгалтерии, где двадцать человек будут находиться только в его подчинении;

– если строительная компания имеет иностранного инвестора или в состав ее учредителей входят граждане иностранных государств, при выборе главного бухгалтера желательно акцентировать внимание на том факте, владеет ли соискатель ERP-системами (Enterprise Resource Planning System), такими как MS NAVISION, ORACLE, MS AXAPTA, SAP R3. Данные системы на основании поэтапного описания бизнес-процессов позволяют систематизировать планирование ресурсов предприятия, как это принято в ведущих европейских странах.

Десять основных заданий на собеседовании при приеме на работу главного бухгалтера

После знакомства с кандидатом и стандартных вопросов о возрасте, образовании, стаже работы и целях перехода на новое место «выборная комиссия» или единолично директор организации должны предложить ему выполнить несколько заданий, которые в какой-то мере помогут выявить уровень квалификации потенциального новичка. Их примерный перечень приведен ниже.

1. Попросить решить три задачи на различные типы проводок без права пользоваться специализированной литературой.

2. Предложить рассказать о налоговом календаре и уточнить все сроки сдачи бухгалтерской документации.

3. Попросить решить несколько несложных арифметических задач (на умение составлять пропорции, вычислять проценты).

4. Проверить подготовленность потенциального главного бухгалтера в юридических вопросах, предложив воспроизвести несколько основных положений Налогового и Гражданского кодексов.

5. Проверить «подкованность» потенциального новичка в кадровых вопросах.

6. Проверить знание специализированных бухгалтерских программ.

7. Оценить общий кругозор, задавая вопросы о литературе, об истории, о географии, политике, спорте, об искусстве.

8. Попросить написать несколько предложений для проверки уровня знаний по русскому языку.

9. При наличии контактов с иностранными партнерами проверить общий уровень подготовки по профильному иностранному языку.

Круг заданий может быть значительно шире, здесь приведены только основные. Лучше поручить составление вопросов независимому аудитору или специалистам консалтинговых фирм и организаций. Оценивать результаты целесообразнее всего в баллах, учи-

Нет смысла излишне экономить на заработной плате главного бухгалтера. Хороший специалист на этом месте может сберечь для компании в десятки раз больше.

тывая разный удельный вес каждого из вопросов. Например, безупречное решение задач по бухгалтерскому учету и математике значительно важнее знаний по истории, а высокая квалификация в работе с компьютером

весомее знания расположения островов Тихоокеанского бассейна. Результаты можно оценивать, привлекая как сотрудников своей бухгалтерии, так и независимых экспертов в этой области. Чтобы исключить влияние личных симпатий кого-то из проверяющих, результаты ответов нужно закодировать. Каждому соискателю необходимо присвоить уникальный идентификационный номер. Полный перечень этих номеров должен быть доступен только руководителю отбора. Выбрав грамотного главного бухгалтера, руководитель строительной организации страхует себя от множества

неприятностей в вопросах, напрямую связанных с финансовой деятельностью предприятия.

Зарботная плата главного бухгалтера и нематериальные методы его мотивации

Один из самых частых вопросов при приеме на работу нового главбуха – есть ли смысл сразу платить ему такую же зарплату, которая начислялась его предшественнику, или можно начать с менее внушительной величины оплаты труда? Мне кажется, что после испытательного срока, на котором заработная плата главного бухгалтера априори должна быть ниже, нет смысла экономить на оплате труда данного сотрудника (в разумных пределах, естественно). Грамотный бухгалтер сэкономит в разы, а то и в десятки раз больше, чем получит! Диапазон оплаты услуг главных бухгалтеров в европейской части России очень широк и составляет от 10 000 до 200 000 руб. Каждый руководитель строительной организации, устанавливая конкретную цифру, должен руководствоваться только двумя факторами: предполагаемым уровнем квалификации соискателя и финансовыми возможностями предприятия. Кстати, ознакомив будущего главного бухгалтера с основными показателями финансово-хозяйственной деятельности, штатным расписанием и окладами ключевых сотрудников (кроме его предшественника), целесообразно поставить вопрос о размере заработной платы самому претенденту. Грамотный специалист почти безошибочно определит «свою цену», так как, с одной стороны, он лучше всех знает свои истинные возможности, а с другой – оценивает реальное финансовое состояние организации.

Руководитель строительной организации должен помнить, что главный бухгалтер не рабочий-сдельщик и не менеджер по продажам квартир, у которого объем доходов определяется конкретными процентами в зависимости от выполненной работы. Конечно, бонусная часть вознаграждения главбуха тоже может зависеть от выполнения плана организацией в целом, но основная часть заработной платы этого сотрудника все же должна быть постоянной.

Потенциальные кандидаты на должность главного бухгалтера – в подавляющем большинстве люди разносторонне развитые, с широким кругозором. Несмотря на свою математическую основу, бухгалтерская деятельность является творческой, а ее главные

исполнители просто не могут играть по другим правилам. Для новичков необходимо создать условия работы, позволяющие творить, а не отвлекаться на рутинные вопросы (например, на заполнение третьестепенных форм бланков и отчетов). Создание такой атмосферы в компании, на мой взгляд, – главный нематериальный стимул для главбуха. К другим мерам стимулирования можно отнести:

- ежемесячное премирование за выполнение плана организацией в целом;
- дополнительное финансовое премирование по результатам отчетного периода (квартала, года);
- персональное премирование за постановку системы эффективного финансового учета и минимизации налоговых выплат в рамках действующего законодательства;
- персональное премирование за «удачное» прохождение проверок у контрольно-ревизионных служб;
- вручение грамот и ценных подарков за успехи в профессиональной деятельности;
- по выбору кандидата – вручение бесплатного абонемена на посещение фитнес-клуба, бассейна или спортивного зала (здоровье главного бухгалтера важнее копеечной экономии);
- оплата за счет организации профессиональной литературы и интернет-программ;
- предоставление возможности для получения дальнейшего профессионального образования;
- предоставление максимально возможной независимости при принятии решений;
- помещение на двери кабинета красивой таблички с должностью и фамилией главного бухгалтера.

Разумеется, система мотивации должна разрабатываться индивидуально с учетом психологических особенностей сотрудника и корпоративной культуры строительной организации. Нужно помнить, что любая ошибка в мотивации работника увеличивает риск его ухода. Сведя такой риск к минимуму, можно забыть о поиске главбуха на много лет. ●

Возможно ли продолжение мирового финансового кризиса?



О. Е. Орлова
эксперт журнала
«Руководитель
строительной организации»

Планирование предпринимательской деятельности предусматривает оценку не только возможностей компании, но и основных тенденций развития национальной и мировой экономики. Глобализация достигла таких масштабов, что финансовая устойчивость банка на Уолл-стрит может оказать на строительную компанию из какого-нибудь богом забытого райцентра средней полосы России гораздо большее влияние, чем, например, засуха на европейской территории нашей страны. Самой серьезной внешней угрозой

для бизнеса остается вероятность развития мирового финансового и экономического кризиса. Вопрос, закончился ли кризис, остается открытым. Как должны действовать руководители строительных компаний при разных сценариях развития экономики?

Не первый и не последний

Кризис как явление – закономерный результат развития экономики. Цикличность развития общества и экономики подмечалась не раз ведущими учеными мира. Известный российский исследователь кризисов Н. Д. Кондратьев (1892 – 1938 гг.) в своей основной работе «Большие циклы конъюнктуры» (1928 г.) проанализировал макроэкономическое развитие мировой экономики за 200 лет и сделал долгосрочный прогноз ее развития – до 2015 года.

Макроэкономика – это сложнейшая экономическая наука. Пожалуй, никто не может дать однозначный ответ на вопрос о том, каким образом пойдет развитие общества. В своих работах Кондратьев отмечал, что прогнозы носят вероятностный характер. Доверие к теории циклов Кондратьева было повышено тем, что он предсказал Великую депрессию 1929 – 1933 гг. До сих пор не выявлено, что яв-

ляется движущей силой циклического развития экономики, но доминирует мнение, что оно связано с **инновационной деятельностью**. Изобретения создают новые продукты, секторы экономики, которые генерируют повышенную прибыль, туда устремляются капиталы. В результате наступает «повышательная» стадия. По мере освоения новых производств прибыль стабилизируется, а затем и рассеивается. Наступает «понижательная» стадия. Затем начинается новый инновационный цикл.

Циклы Н. Д. Кондратьева

Цикл	Период цикла	Фаза роста	Фаза снижения
1-й цикл	С 1779 по 1841 – 1843 гг.	До 1814 г.	С 1814 до 1841 – 1843 гг.
2-й цикл	С 1844 – 1851 по 1890 – 1896 гг.	До 1870 – 1875 гг.	С 1870 – 1875 до 1891 – 1896 гг.
3-й цикл	С 1891 – 1896 по 1929 – 1933 гг.	До 1914 г.	До 1929 г.
4-й цикл	С 1929 – 1933 по 1973 – 1975 гг.	Поворотная точка – начало 1950-х гг.	
5-й цикл	С 1973 – 1975 по 2010 – 2015 гг.	Поворотная точка – середина 1990-х гг.	

По другой теории провоцируют кризисы **кредитные отношения**. Выпуск дополнительных бумажных купюр и развитие кредитования приводят к образованию «лишних» денег. Действительно,

Кризис – закономерный результат развития экономики, поэтому нынешний экономический кризис не является последним. Уберечься от последствий кризиса не может ни одна компания, поэтому предприниматели должны готовиться к кризисам заранее.

при равенстве денежной и товарной массы в экономике нет средств на уплату процентов. Эти деньги должны быть напечатаны. Инфляция (в небольших пределах) выгодна правительствам, так как она «подогревает» экономический рост и обесценивает государственные долги. В исключительных случаях для погаше-

ния государственных долгов, с которыми не справляются бюджеты, включается печатный станок, «сжигая» гиперинфляцией все обязательства. В настоящее время при преобладающей доле безналичных операций в хозяйственных расчетах место печатного стан-

ка заняли электронные проводки. Являясь эмиссионным центром, центральные банки дают кредиты правительству (бюджету) на покрытие ранее накопленных долгов, а поскольку эти деньги создаются без соответствующего товарного обеспечения, начинается галопирующая инфляция.

Ипотечный кризис 2007 – 2008 годов

В настоящее время мы переживаем последствия мирового финансового кризиса (или, что вполне вероятно, его первой фазы), который был спровоцирован ипотечным кризисом 2007 – 2008 гг. в США.

Выше упоминалась теория о том, что генератором кризисов являются кредитные отношения. Однако **кредиты – это мощнейший двигатель развития экономики**. Кредиты увеличивают прибыль корпораций за счет эффекта финансового рычага; кредитование населения создает дополнительный спрос. Широко известен факт, что современное общество буквально «опутано» кредитами. Однако вещь, купленная сегодня на заемные средства, не будет приобретена завтра на собственные деньги. Возникает ли при этом дополнительный спрос? Да, возникает. Во-первых, за счет того, что на заемные средства приобретается больше товара (психологический фактор бесплатных денег). Во-вторых, дополнительный спрос создается за счет снижения качества товаров. Производители пересмотрели свое отношение к качеству: в настоящее время они говорят не о высоком, а о приемлемом качестве. В большинстве своем это относится к предметам длительного пользования, срок службы которых сокращается с 10 – 20 до 4 – 8 лет.

На стимулировании дополнительного спроса была выстроена американская ипотечная программа. С социальной точки зрения она выглядела красиво, так как благодаря ей получили доступ к жилью малообеспеченные слои населения. На фоне высоких темпов роста цен на недвижимость возник «строительный бум», который подогревался по многим направлениям:

- во-первых, на рынок был выведен так называемый нестандартный ипотечный кредит с низкими требованиями к финансовому состоянию заемщиков;
- во-вторых, сумма кредита переоценивалась при росте рыночной стоимости заложенного имущества (а цена недвижимости, как мы сказали, росла);
- в-третьих, кредит увеличивался на сумму затрат по ремонту дома;

– в-четвертых, предоставлялись отсрочки по уплате процентов, в результате его первоначальные выплаты по кредиту были невелики;

– в-пятых, по кредитам устанавливалась «плавающая» ставка в зависимости от ставки ФРС (Федеральной резервной системы) США, а в начале программы кредитования ставка ФРС была низкой.

Малообеспеченные слои населения были вовлечены в финансовые спекуляции, поскольку практически единственной возможностью вернуть кредит для них была **продажа подорожавшего жилья**. Так как при этой схеме выстраивается так называемая финансовая пирамида, то рано или поздно она должна была рухнуть.

Проблема с ипотечными кредитами охватила весь финансовый сектор, поскольку под них выпускались ценные бумаги. Данные бумаги считались высоконадежным вложением (ведь они обеспечены недвижимостью). Банки пакетировали ценные бумаги под ипотеку следующим образом (упрощенно). Допустим, риск невозврата по нестандартным кредитам оценивался в 5%. Банк принимал этот риск на себя, а оставшуюся сумму – 95% от кредитного портфеля – предлагал в качестве высоконадежных ценных бумаг. Когда невозвраты по кредитам превысили пороговую величину в 5%, ценные бумаги сразу стали высокорисковыми и резко упали в цене.

Чрезвычайно интересное поведение продемонстрировал доллар США в условиях развивающегося ипотечного кризиса и банкротств столпов американской экономики (банк «Леман Бразерс», автомо-

бильный гигант «Дженерал Моторс»). Логическое экономическое предположение заключается в том, что проблемы внутри страны приводят к ослаблению ее национальной валюты на меж-

Правительства крупнейших стран мира заявляют, что кризис уже позади. Однако его объективные причины до сих пор не устранены.

дународных рынках. Однако доллар, являясь мировой резервной валютой и основной валютой, в которой номинированы международные расчеты и долги, наоборот укреплялся на фоне негативных новостей из Америки. В кризисной ситуации корпоративные капиталы устремились на родину, при этом продавались национальные валюты государств, в экономику которых были вложены кредиты, и покупалась американская валюта. Основные же кредиторы США (Япония, Китай) не избавлялись от долговых бумаг американского правительства.

То, что кризис был ожидаемым, подтверждается быстрыми и беспрецедентными мерами правительств основных государств по «накачке» финансовой системы ликвидностью. Кризис перепроизводства долгов погасили лавиной новых долгов. Ситуация стабилизировалась, однако объективные причины кризиса не устранены до сих пор.

Индикатором настроений ожидания кризиса является **цена на золото и другие ценные металлы**. Несмотря на то, что золото уже много десятилетий не является деньгами, оно по-прежнему считается защитой от нежелательных последствий финансовых кризисов. Можно сказать, что функция страхового резерва за золотом закрепилась исторически. Цена на золото росла накануне ипотечного кризиса и продолжает расти до настоящего времени. За последние пять лет цены на золото выросли в три раза (с \$ 450 за унцию в 2005 году до \$ 1 350 долларов за унцию в 2010-м). Некоторые финансовые аналитики считают, что на рынке золота «надувается очередной пузырь». По их мнению, возможно повторение цикла 1970 – 1980 гг., когда цена на золото после рекордного роста резко упала, что надолго охладило интерес к нему. Другие экономисты полагают, что рост цен на золото адекватен нынешней экономической ситуации – рекордный рост долгов ведущих стран мира может привести к всеобщей инфляции.

Заигрались в деривативы

Новое в историческом масштабе явление – деривативы. Это производные финансовые инструменты, чрезмерное развитие которых называлось в числе причин кризиса 2008 года. Что это за инструменты?

Первоначально деривативы возникли в целях страхования рисков изменения цен. Дериватив (опцион, фьючерс, своп) – это договор, цена которого является производной от базового актива: акций, облигаций, сырьевых товаров, драгоценных металлов, курсов валют, индексов, процентных ставок. Например, производитель серебра заинтересован в стабильных ценах на свою продукцию (а волатильность на рынке серебра высокая). Завод может купить фьючерс на серебро, тем самым обеспечив себе цену продажи в указанном будущем не ниже сегодняшней. Если цены на серебро пойдут вниз, то убытки от основной деятельности будут покрыты прибылью

от закрытия фьючерса. К дериватам прибегают экспортеры и импортеры, чтобы защитить себя от волатильности курсов валют.

Дериватив отвечает на вопрос, какие цены на базовый актив прогнозируются участниками рынка. Дериватив похож на ставку в игре, что сделало его инструментом спекулятивных операций. Целью покупки (продажи) дериватива является не приобретение (или продажа) базового актива, а получение выигрыша на разнице в цене. Действительно, зачем покупать акции в целях перепродажи, если можно сделать ставку на то, что они вырастут в цене?!

По сути, дериватив – это покупка риска. Постепенно риски банков стали распространяться на другие секторы экономики. Это размывало ответственность и порождало так называемый моральный риск¹, чреватый снижением требований к оценке рисков. Моральный риск реализовался в виде предоставления нестандартных ипотечных кредитов. Когда невозврат по данным кредитам превысил пороговую величину, возник системный кризис.

Гиперинфляция и дефляция

В экономике есть два состояния, характерные для кризисных времен, которые чреваты самыми катастрофическими последствиями. Первое – это гиперинфляция, второе – дефляция.

Гиперинфляция – инфляция, при которой рост цен достигает десятикратного и большего увеличения в течение года. При гиперинфляции высочайшими темпами «сгорают» накопления, предпринимательство нацелено **на суперкороткие циклы**, ведь горизонт планирования резко снижен. Для правительств гиперинфляция выгодна тем, что «сжигает» всякого рода долги, и в первую очередь государственный долг. Будет ли спровоцирована гиперинфляция как метод избавления от огромных долгов США? Следует отметить, что в отличие от центральных банков других стран ФРС является частным банком. С юридической точки зрения доллар США – долговая расписка крупнейшего частного банка мира, а банкротство ФРС – это не государственный дефолт США. До определенного этапа данная долговая расписка была обеспечена золотом. В 1933 году для преодоления последствий Великой депрессии была проведена

¹ Моральный риск – понятие, пришедшее из страховой сферы. Замечено, что наличие страховки в силу природных черт человека изменяет его отношение к застрахованному имуществу в сторону увеличения рисков.

девальвация доллара к золоту на 41%. В 1971 году, заявив, что золотой стандарт провоцирует дефляцию, ФРС окончательно отменила привязку доллара США к золоту. В настоящее время информация о финансовом состоянии ФРС является закрытой. Попытки со стороны Конгресса США провести независимый аудит этой организации реализовались лишь частично. В декабре 2010 года должны быть обнародованы результаты одноразового аудита ФРС США по вопросам оказания антикризисной помощи финансовому сектору в 2008 году.

Приведем как иллюстрацию высказывание Председателя ФРС США Бэна Бернанке на конференции «Дефляция: обретая уверенность в том, что здесь ее не будет» (ноябрь 2002 года). Выражая мнение по поводу возможности второй дефляции в стиле Великой депрессии, Бернанке сказал: «Я уверен, что ФРС примет **любые** меры, необходимые для предотвращения значительной дефляции в США...».

Чем же опасна дефляция, в борьбе с которой ФРС готова пойти на любые меры? Дефляция – снижение цен на товары и услуги, в том числе снижение заработной платы. Дефляция, так же как гиперинфляция, загоняет экономику в угол. Дефляция **угнетает спрос** как у населения, так и у предпринимательского сектора. Поскольку цены снижаются, выгодно отказаться от инвестирования или покупки сегодня и перенести их на будущее. Главная опасность такого положения заключается в том, что дефляцию, как свое-

С негативным воздействием на бизнес дефляции российские застройщики столкнулись в 2008 – 2009 гг. Покупатели, ожидая дальнейшего снижения цен, откладывали приобретение жилья и офисов. Из-за падения продаж себестоимость строительства, напротив, возросла, поскольку увеличивался срок кредитования. Чтобы рассчитаться с кредиторами, приходилось стимулировать продажи дополнительным снижением цен. А это, в свою очередь, вызывало новый виток дефляции.

образную спираль нисходящих цен, очень трудно преодолеть. Из Великой депрессии США выбрались лишь благодаря Второй мировой войне. Современный пример – безуспешные попытки преодоления стагнации в Японии на протяжении последних десятилетий. Япония демонстрировала высочайшие темпы роста в 1960 – 1980 гг. С начала 1990-х гг. в экономике Японии на смену оживлению пришел спад, с которым не могли справиться никакими стимулирующими методами. Японию охва-

тила дефляция. Принимаемые меры стимулирования, прекрасно действующие в других странах, так и не позволили возродить экономику Страны восходящего солнца.

На первый взгляд, если цены снижаются, это не так уж и плохо. Однако дефляция сопровождается ростом безработицы, а когда данный процесс затягивается на десятилетия, то невозможность карьерного роста, профессиональной самореализации негативно отражается на приросте численности населения. Это приводит к старению нации, что еще больше затягивает страну в дефляционную спираль. Компании, в свою очередь, не веря в возрождение экономики, не инвестируют средства в новые производства и проекты, что снижает спрос со стороны реального сектора экономики.

Светлым пятном на фоне мировой рецессии выглядит Китай. Не отягощенный долгами, в отличие от других развитых стран, Китай несет иные риски. Мощное ускоренное развитие может привести к так называемой инфляции издержек – росту цен на сырье, энергоносители, рабочую силу. Конкурентное преимущество продукции Китая, заключающееся, как правило, в выгодной для покупателя цене, основано на относительно низкой заработной плате. Снижение экспорта, связанное с мировой рецессией, может быть замещено внутренним спросом, но тогда должны быть соответствующие доходы населения. Рост же доходов приведет к инфляции издержек.

Что делать в условиях ожидания кризиса?

Если государства не справляются с неблагоприятными явлениями в экономике, разрешение кризисной ситуации возможно, как мы говорили, по двум направлениям: гиперинфляция и дефляция.

В случае если мировую экономику ожидает гиперинфляция, цены на большинство товаров устремятся вверх. В этих условиях недвижимость выступает классическим вариантом сохранения капитала. Сценарий гиперинфляции предусматривает рост цен на сырье и энергию, поэтому с ликвидностью денежных средств в нашей стране проблем не будет. Поскольку гиперинфляция резко обесценивает долги, на корпоративном уровне для защиты средств организации с покупателями следует переходить на предоплату. Использование же банковских кредитов принесет выгоду хотя бы за счет обесценения «тела кредита».

Второй сценарий развития кризиса – дефляция. Резко возрастает цена денег, кредитные возможности сужаются, возникает тотальный дефицит наличности, усугубляется бремя долгов. Затем – лавина банкротств, рост безработицы, падение спроса. В этом случае строительная отрасль наиболее уязвима к негативным последствиям кризиса, так как не создает товары первой необходимости. Мировая дефляция приведет к существенному падению цен на энергоносители, что выразится для России в снижении экспортной выручки, бюджетном дефиците, падении уровня жизни населения.

Для того чтобы выявить, какой из альтернативных вариантов разрешения кризиса реализуется, требуется регулярное отслеживание контрольных показателей, а именно: ставки ФРС США (а также прочих действий ФРС на открытых рынках), мировых цен на нефть, золото, индекса Доу-Джонса.

Проявление признаков дефляции в строительной отрасли уже можно было наблюдать на текущем этапе финансового кризиса: падение спроса на недвижимость (особенно коммерческую); снижение цен на строительные работы, опережающее, как пра-

вило, уменьшение цен на строительные материалы; сокращение рабочих мест в строительстве; ограниченный доступ к кредитным ресурсам.

С декабря 2008 года и по настоящее время учетная ставка ФРС находится в целевом диапазоне 0 – 0,25% годовых. На текущий момент меры, принимаемые ФРС, направлены на оживление экономики (борьбу с дефляцией) путем вливания дополнительной ликвидности на рынок (покупка ФРС госбумаг правительства на сумму \$ 600 млрд до II квартала 2011 года). Выкуп долгосрочных казначейских обязательств приведет к ослаблению доллара на валютных рынках, что вызовет снижение конкурентоспособности товаров других стран. Возможны ответные действия со стороны Европы, Китая, России в виде ослабления национальных валют (так называемая гонка девальваций). В этом случае ситуация в нашей стране будет развиваться по инфляционному сценарию. ●

Защита от огня коммуникаций и кровель зданий



В. А. Войтович
к. т. н., доцент НГАСУ

Причиной возникновения и распространения пожара может стать незащищенность электрических кабелей, полимерных трубопроводов, битумных кровель, вентиляционного оборудования, а также стеклянных окон и дверей. Как защитить от огня эти элементы зданий? Какие противопожарные отечественные материалы наиболее эффективны?

Защита электрических кабелей

Электропроводка – едва ли не самый уязвимый с противопожарной точки зрения элемент в современном здании. По данным статистики, за последние 25 лет убыток от возгорания кабельных коммуникаций составил около 80% ущерба, причиненного всеми пожарами в стране. Дело в том, что высокая насыщенность современных зданий кабелями различных типов и назначений приводит к необходимости их групповой прокладки. При пожаре горит, разумеется, не металлическая токопроводящая сердцевина кабеля, а его оболочка, электроизоляция, которую изготавливают **преимущественно из полимеров**, причем в последние годы в основном негорючих. Но в пекле пожара полимеры если не горят, то разлагаются. Ведь для полимерных оболочек электропроводов критическая температура – всего 100 – 120 °С. Не спасает кабель от огня и свинцовая оболочка – свинец во время пожара плавится. Поскольку при нагревании оболочки теряют свои электроизоляционные свойства, возможно возникновение серии коротких замыканий, приводящих к появлению новых очагов возгораний и катастрофическому распространению пожаров. Одним из примеров такой катастрофы в электросетях может быть пожар, произошедший зимой 1995 года из-за короткого замыкания кабеля постоянного тока в коммуника-

ционном коллекторе Москвы. Эта авария вывела из строя огромное количество электрических кабелей «Мосэнерго», и без электроснабжения остался столичный район Чертаново.

Поэтому и ищутся способы повышения пожарной безопасности электропроводок. В настоящее время наиболее прием-

Кабели необходимо защищать, причем так, чтобы и они не послужили причиной пожара, и электропроводку не повредил огонь, проникший в канал извне.

лемым методом предотвращения возгораний в электрокоммуникациях считается окрашивание кабелей интумесцентными красками (другое их название – краски, образующие терморасширяющиеся покры-

тия). Это лакокрасочные материалы, покрытия из которых ***вспучиваются при нагревании*** до определенных температур.

Интумесцентные краски (ИК) для окрашивания кабелей используются уже давно. В России применять их начали с восьмидесятых годов прошлого века, после чего количество пожаров в кабельных сооружениях заметно сократилось. Работники РАО «ЕЭС России» еще во время существования этой организации обобщили опыт применения ИК в кабельных устройствах электростанций и сетей, после чего разработали и согласовали с Главным управлением госпожслужбы РФ отраслевой нормативный документ «Правила применения огнезащитных покрытий кабелей на энергетических предприятиях» (РД 153-340-20.262-2002). В этих правилах, предназначенных для использования при проектировании, реконструкции, ремонте и эксплуатации кабельных сооружений энергетических предприятий, приведен перечень показателей и характеристик, которые должны быть отражены в технической документации изготовителей. Данным документом также регламентированы организация и порядок проведения работ по огнезащитной обработке кабелей, определены требования к персоналу, выполняющему работы по огнезащите, порядок приемки и оценки качества огнезащитных работ.

Существует и отраслевой документ по огнезащите кабелей – Нормы пожарной безопасности (НПБ 238-97) «Огнезащитные кабельные покрытия. Общие технические требования и методы испытаний», которые введены в действие **Приказом ГУГПС МВД РФ от 30.06.1997 № 42** (с изменениями от 02.10.2001).

Таким образом, методология огнезащитных работ для электрических кабелей регламентирована достаточно подробно. Экспертным

заключением РАО «ЕЭС России» к применению на предприятиях электроэнергетики рекомендована ИК **«ПРОТЕРМ СЕ»**. При толщине всего 0,5 мм покрытие из нее обеспечивает достаточно эффективную защиту, проявляет высокую адгезию ко всем видам оболочек кабеля, устойчиво к воде.

Изготовитель: производственно-технологическая компания «А+В» (г. Москва).

Сейчас российской промышленностью освоен выпуск большого количества ИК, предназначенных для защиты электрических кабелей. Ниже описаны некоторые интумесцентные краски, используемые для этой цели.

«СГК-1» – универсальный огнезащитный состав для кабелей. Представляет собой двухупаковочную ИК, покрытия из которой предназначены для защиты от пожара электропроводов

с оболочкой из любых полимерных материалов. Отличительными особенностями этой краски являются хорошая адгезия к любым полимерным материалам, высокая эластичность покрытий из нее, стойкость к механическим воздействиям и различным агрессивным средам (кислотным, щелочным, солевым), технологичность, возможность эксплуатации при температуре окружающей среды от -50 до +50 °С, относительной влажности воздуха до 100%, повышенных вибрациях. Полностью высыхает краска (при температуре +20 °С) в течение 24 часов. Особенностью покрытий из этой краски является возможность их эксплуатации в помещениях, обогащенных кислородом до 30%.

Сегодня методология огнезащитных работ для электрических кабелей регламентирована достаточно подробно. Нужно лишь выбрать интумесцентную краску, лучше всего подходящую для решения конкретной задачи.

Изготовитель – ЗАО НПП «Спецэнерготехника».

«ВДК». Этот состав предназначен для защиты кабелей с оболочкой из поливинилхлорида, полиэтилена и резины. Представляет собою двухупаковочную водно-дисперсионную ИК. Наносить ее необходимо в два слоя так, чтобы общая толщина покрытия была не менее 0,8 мм. Расход ИК на оба слоя – 0,9 кг/кв. м. Наносить эту краску можно при температуре не менее +5 °С. Диапазон рабочих температур покрытий из нее – от -40 до +50 °С. Покрытие стойко к воде.

Изготовитель – ЗАО НПП «Спецэнерготехника» (г. Москва).

«ПК» – состав, предназначенный для огнезащитной обработки электрических кабелей, кабельных перегородок. Срок действия огнезащиты – до пяти лет. Представляет собою двухупаковочную ИК. В одной упаковке находится водная дисперсия полимеропленкопреобразователя, в другой – порошок. Перед употреблением их смешивают в соотношении 56 : 44 и наносят на кабель в два слоя любым способом при температуре не менее +5 °С, относительной влажности воздуха не более 80%. Расход состава на два слоя – 2,5 кг/кв. м.

Изготовитель – «Научный инновационный центр строительства и пожарной безопасности» (г. Санкт-Петербург).

«ОЗК-02». Обеспечивает соблюдение требований, предъявляемых к огнезащитным кабельным покрытиям Нормами пожарной безопасности (НПБ 238-97), при толщине покрытия 0,9 мм. Для обеспечения такой толщины необходимо израсходовать 1,4 кг краски на 1 кв. м. Достоинствами этой ИК являются ее высокие адгезионные способности по отношению к различным материалам и эластичность покрытия (можно изгибать кабели в процессе монтажа под малыми радиусами без нарушения сплошности покрытия).

Изготовитель – ООО «Кроз» (г. Москва).

НПО «Унихимтек» (г. Москва) разработало серию ИК под объединяющим названием «ОГРАКС». В них вспучивающимся компонентом является так называемый интеркалированный графит. Представителями материалов этой серии являются пасты, изготовленные на основе водных дисперсий полимеров: «ОГРАКС-В», «ОГРАКС-ВВ» и «ОГРАКС-В1». Покрытия из них необходимо формировать толщиной не менее 0,8 мм, но не более 1 мм, чтобы не затруднять отвод теплоты от кабеля. «ОГРАКС-ВВ» образует покрытие, устойчивое к действию дезактивирующих растворов, поэтому рекомендовано для применения на атомных станциях. Устойчиво покрытие и при эксплуатации в атмосферных условиях.

Защита кабельных проходов

Одним из пожароопасных мест здания являются так называемые кабельные проходки – отверстия в стенах и перекрытиях здания,

предназначенные для прокладки электропроводов. Размеры проходов должны быть такими, чтобы через них можно было в обычных условиях свободно протащить кабель, но при пожаре они должны наглухо перекрывать путь огню. Такие свойства проходов обеспечивают терморасширяющиеся материалы, в том числе ИК.

Большое количество материалов для этой цели разработало одно из ведущих в данной отрасли предприятий – научно-производственная лаборатория «38080».

«ФК-75» – композиция на основе фенольной смолы. Изготавливается непосредственно на месте проведения работ путем смешивания нескольких компонентов.

«МПВО» – ИК на основе каучуков. Пригодна для огнезащиты не только кабелей, но и конструкций из стали, древесины, различного оборудования. Покрытия, образуемые этой ИК, могут эксплуатироваться на открытом воздухе. Толщина покрытия на кабелях должна быть не менее 0,8 мм, краски для этого нужно 1,6 – 1,7 кг/кв. м. До рабочей вязкости ее разбавляют сольвентом. Если кабель имеет полиэтиленовую изоляцию, то перед нанесением краски он должен быть обработан *грунтовкой КПО*.

«ТЕРМОСТОП» – огнезащитная пена. Предназначена для заполнения кабельных проходов и пустот в строительных конструкциях. В исходном состоянии представляет собой жидкость, получаемую на месте применения смешиванием четырех компонентов. Сначала смешивают компоненты «А» и «Б», потом «В» и «Г». Образовавшиеся две смеси соединяют, после

При возникновении пожара кабельные проходки не должны стать путем распространения огня в соседние помещения.

чего пену можно использовать в течение 20 – 25 минут. По прошествии этого времени композиция увеличивается в объеме в 2 – 2,5 раза и становится твердой.

Все компоненты смеси относятся к четвертому классу опасности (малоопасные вещества).

«ПЕНОКС» – жесткая пена, получаемая на месте производства работ смешиванием жидкости с порошком. Она надежно герметизирует кабельную проходку.

Подушки противопожарные вспучивающиеся ППВ. Представляют собой стеклотканевые мешки, наполненные порошкообразными веществами, способными расширяться при нагревании до температуры от 150 до 900 °С. Коэффициент вспучивания при 800 °С равен 1,2 – 1,8. Для повышения герметичности заделки стенки проходок окрашивают интумесцентной краской «МПВО», а кабели – грунтовкой «КПО».

МГПК – герметизирующая мастика. Предназначена для заделки одиночных трубчатых кабельных проходок диаметром до 100 мм или проходок коробчатого сечения 100 x 100 мм с целью создания огнепреградительных поясов. Представляет собой пластичный, легкодеформируемый материал на основе смеси каучуков, наполнителей, пластификаторов и специальных модифицирующих добавок. Предел огнестойкости при глубине заделки в 200 мм – 90 минут. Мастика позволяет производить многократное уплотнение и разуплотнение проходов во время монтажных работ. Обеспечивает дымогазонепроницаемость без дополнительных технологических приемов. Наряду с заделкой кабельных проходок может использоваться и для огнезащиты стальных строительных конструкций.

Изготавливают материалы для противопожарной защиты кабельных проходок и другие российские предприятия. К примеру, «Ассоциация КрилаК» (г. Москва) производит «**ЩИТ**» – **комплексную защиту для заделки кабельных проходок**. Это конструкция, состоящая из минераловатной плиты, которой заполняют основной объем проходки. Для исключения «проскакивания» пламени через неплотности в местах примыкания к стене торцы плиты окрашивают интумесцентной краской «КЛ-1».

ООО «Научный инновационный центр строительства и пожарной безопасности» (г. Санкт-Петербург) предлагает строителям «**Универсальную кабельную проходку**», которая представляет собой теплоизоляционную плиту из минеральной ваты, обмазанную ИК «**ПК-ТЕРМА**». Материал предназначен для уплотнения кабельных линий, проходящих через перегородки, перекрытия и другие строительные конструкции. Предел огнестойкости до потери теплоизолирующей способности, целостности заделочного материала и достижения критической температуры нагрева оболочек кабеля составляет 90 минут.

Защита полимерных труб

Полимерные трубы (полиэтиленовые, полипропиленовые, поливинилхлоридные) имеют много преимуществ перед стальными и чугунными. Но два недостатка таких труб – горючесть и способность плавиться – едва ли не полностью перекрывают их достоинства. При возникновении пожара полимерные трубы выходят из строя уже через 5 – 10 минут, а в месте прохода их через стены или перекрытия образуются отверстия, через которые пламя врывается в смежные помещения.

Научно-производственное объединение «Унихимтек» (г. Москва) разработало и производит противопожарные муфты «ОГРАКС-ММ». Эти муфты надевают на трубы в месте проходов. При пожаре муфты превращаются в увеличивающуюся в объеме негорючую пену. Пена заполняет внутреннюю полость муфты, пережимая исчезающую пластмассовую трубу, и отверстия в стенах или межэтажных перекрытиях, создавая преграду распространению огня.

Основные достоинства данного технологического решения: высокая огнестойкость защитного барьера – более трех часов, отсутствие необходимости техобслуживания, простота монтажа муфт и возможность их установки на уже проложенных трубах.

Защита от пожара битумных кровель

Кровли, а точнее кровельные покрытия, на большей части промышленных, гражданских и жилых зданий в нашей стране выполнены из материалов на основе нефтяного битума, а этот материал легко загорается и горит с выделением большого количества

теплоты. Для снижения пожарной опасности битумных кровель можно использовать ИК нескольких видов.

Битумная смола относится к группе сильногорючих (Г4) материалов. Поэтому возгорание битумных кровель может привести к весьма тяжелым последствиям.

Огнезащитная кровельная мастика ОКМ. Это пастообразная

масса серого цвета. Наносят ее в два-три слоя так, чтобы общее количество израсходованной ИК было не менее 5,6 кг/кв. м. При таком расходе формируется покрытие толщиной 2 – 3 мм. Наносить пасту можно лишь при температуре выше +5 °С и относительной

влажности воздуха не более 85%. По степени воздействия на человека эта мастика относится к третьему классу опасности.

Огнезащитный окрасочный состав ХТ-8000 не только защищает битумно-рубероидные крыши от возгорания, но и повышает гидроизолирующие свойства кровли, позволяет отказаться от необходимости устраивать гравийную засыпку покрытия и специального светоотражательного слоя (который необходим для черных битумных покрытий, но в нашей стране почти не используется). Попадая в зону загорания, покрытие, сформированное из состава ХТ-8000, увеличивается в объеме в 20 раз (при 400 °С) и создает теплоизоляционный слой, препятствующий прогреву нижележащего материала.

Битумные покрытия перед обработкой ХТ-8000 рекомендуется предварительно загрунтовать составом **ХТ-7000**. Оба эти состава изготовлены на основе полимера, называющегося хлорсульфированным полиэтиленом. Составы двухупаковочные. В одной упаковке находится жидкость, называемая изготовителем лаком, во второй – порошкообразное вещество, являющееся отвердителем хлорсульфированного полиэтилена. Порошок смешивают с лаком непосредственно перед употреблением. Наносят составы безвоздушным распылением, розливом, кистью. Рецептuru состава защищена патентом РФ № 2131899.

Изготовитель – ЗАО «Союзспецизоляция» (г. Москва).

Защита оконных проемов и воздухопроводов

Силикатное стекло – ныне основной материал для заполнения оконных проемов – является негорючим материалом. Однако стекло неустойчиво к огню и тепловому удару. При пожаре оно обычно является наиболее быстроразрушающимся элементом ограждения. Следствием разрушения является поступление в очаг пожара свежего воздуха и образование осколков, которые могут травмировать как обитателей горящего здания, так и пожарных.

К сожалению, огнезащита стекла – проблема чрезвычайно сложная, до сих пор не имеющая простого решения. Не разработаны пока и ИК, которыми можно было бы окрашивать стекла с сохранением их прозрачности. Поэтому вспучивающиеся материалы для огнезащиты стекла используются весьма «хитрым» способом. При изготовлении триплекса два листа стекла скрепляются про-

зрачным клеевым слоем, который при нагревании вспучивается, образуя несгораемую пену. Лист стекла, обращенный к пожару, хотя и растрескивается, но не разлетается на осколки, поскольку они удерживаются пеной.

Лист стекла с другой стороны пены остается целым в течение заданного времени. К сожалению, прозрачность при вспенивании исчезает. В качестве клеев, способных образовывать вспучивающийся при нагревании прозрачный слой, используются преимущественно композиции на основе жидкого стекла. В нашей стране огнестойкие (с огнезащитой 60 минут) светопрозрачные триплексы производит ООО «Фототех» (г. Москва). Наряду с триплексами для заполнения оконных проемов эта компания изготавливает и огнестойкие стеклянные двери.

Воздуховоды, системы вентиляции, дымоудаления, кондиционирования – оборудование, жизненно необходимое современному зданию, поэтому защита от пожаров нужна и для него. Наряду с другими способами это оборудование спасают от пожаров и окрашиванием интумесцентными красками, образующими атмосферо- и вибростойкие покрытия (трубы в этих системах, как правило, сильно вибрируют при эксплуатации). Российские заводы наладили выпуск ИК, обладающих и такими свойствами.

Атмосферный огнезащитный состав СГК-2. Изготовитель – ЗАО НПП «Спецэнерготехника» (г. Москва). Отличительными особенностями этого состава являются:

- высокая адгезия ко многим материалам;
- высокие эластичность и вибростойкость;
- стойкость к агрессивным средам;
- возможность эксплуатации в температурном интервале от -50 до +50 °С и при относительной влажности воздуха до 100%.

Огнезащитный состав «ФАЙРЕКС-300». Его наносят с армирующей прослойкой из спецткани. Обеспечивает предел огнестойкости до 1,5 часов. Состав изготовлен на неорганическом пленкообразователе. Образующееся из него покрытие предназначено для эксплуатации внутри помещения. Вспучивается при достижении температуры +120 °С.

Производитель – НПО «Ассоциация КрилаК». ●

В городах России вы можете подписаться на журнал через наших партнеров*

Астрахань	ООО «Все для Вас-курьер»	(8512) 44-38-02
Барнаул	ООО «Центр Поддержки Бухгалтеров»	(3852) 39-87-77
Белгород	ООО «Консультант-Курьер»	(4722) 54-35-84, 52-71-03
	ИП Лазарев В. В.	(4722) 31-05-25
Великий Новгород	ООО «Бизнес-Медиа»	(8162) 73-92-77
Владимир	ООО «Союз»	(4922) 37-37-01
	ООО ЦФЭР «Владимир»	(4922) 37-09-78, факс 44-86-08
Вологда	ООО «Премьер-Периодика»	(8172) 75-21-47, 75-21-17
Воронеж	ООО «Центр Деловой Периодики «БЭСТ-Пресса»	(4732) 51-20-48
	ООО «Экспресс»	(4732) 51-08-28, факс 74-65-11
Ижевск	ИП Данилова Алептина Михайловна	(3412) 64-55-92, 8-912-766-00-96
Иркутск	ЗАО «Центр финансово-экономической информации»	(3952) 25-01-21, 25-01-22, 25-01-23, факс 25-01-22
Казань	ООО «Центр «Консультант»	(843) 238-39-28, 238-39-29
Калининград	ООО «Пресса-Подписка»	(4112) 53-50-81
	ООО «Пресс-Курьер»	(4012) 53-14-46, 76-39-37
	Предприниматель Юрина Анна Зигфридовна	(4012) 99-18-07, 99-18-08
Кемерово	ООО «БЛК Плюс»	(3842) 45-46-47
Киров	ООО Альтернативное подписное агентство «Вятка-Инфо»	(8332) 50-36-11, 50-36-22, 50-45-06
	ООО «Деловая пресса»	(8332) 67-60-38, 37-63-76
Кострома	ООО «ГОТИ»	(4942) 63-97-13
Красноярск	ООО «СПХ»	(383) 212-42-95
	ООО «Начало Дня»	(3912) 65-23-06, 21-50-88
Москва	ЗАО «МК-Периодика»	(495) 306-37-57
	ЗАО Центр деловой литературы «Орикон-М»	(495) 937-49-59, 937-49-58
	ООО «Агентство «Артос-ГАЛ»	(495) 981-03-24
	ООО «Агентство подписки «Деловая пресса»	(495) 962-11-11, 748-63-45
	ООО «ИНТЕР-ПОЧТА-2003»	(495) 500-00-60
	ПА «Юнипресс»	(499) 500-97-08
	ООО «Урал-Пресс»	(495) 789-86-36, 789-86-37
Мурманск	ООО «Агентство подписки «РиО-Мурманск»	(8152) 45-15-17, 47-71-97

Нижний Новгород	ООО «Информ-Волга»	(831) 467-86-67, 245-43-45
	ООО «Информ-Плюс»	(831) 277-86-11, 230-62-80, 234-26-22
	ООО «Медиа Поволжье»	(831) 434-24-89, 434-24-90, 413-31-81
	ООО «Пресс-Центр»	(831) 412-03-13, 465-70-94
Новокузнецк	ООО «Агентство «Пресса»	(3843) 72-13-63
Новосибирск	ИП Матусевич Людмила Ивановна	(383) 341-27-38
	ООО АП «Медиа Курьер»	(383) 227-78-90
	ООО «Сибирский почтовый холдинг – Новосибирск»	(383) 212-42-95
Омск	ООО «Трикс-Регион»	(3812) 39-90-82
Ростов-на-Дону	ООО «ДелитиПресс»	(863) 268-70-92, 262-36-55
	ООО «Росбизнеспресс»	(863) 264-38-49, 290-47-65
	ООО «Росбизнеспресс-Юг»	(861) 255-78-78
Рязань	ИП Рябыш Роман Игоревич	(4912) 24-93-83
Саратов	ООО «ПРЕССА и МЫ»	(8452) 73-47-41
	ООО «ПРЕСС-СЕРВИС»	(8452) 47-64-31
	ООО «ЦДИ «Орикон-С»	(8452) 52-44-36, факс 51-83-65
Тольятти	ООО «Агентство Деловая Пресса»	(8482) 68-13-68, 68-09-98
	ООО НВФ «ТЕХНО-ВА»	(8482) 70-27-94, 31-75-31
	ООО «СИГНУМ»	(8482) 51-52-45, 51-64-13, факс 33-73-21
Тула	ИП Петрухина Ольга Александровна	(4872) 26-14-12, 26-19-53
	ООО «Международная школа консультирования – Тула»	(4872) 30-40-45, 36-46-88
Тюмень	ООО «Деловая пресса»	(3452) 56-52-08, 56-52-09, 37-72-14
Ульяновск	ООО «Бизнес-Пресса»	(8422) 44-34-15
Чебоксары	ООО «ПРЕССМАРК»	(8352) 34-46-63, 34-46-25
Челябинск	ООО «ПРЕССБЮРО»	(351) 262-82-16, 268-98-77
Электросталь	ООО «Центр нормативно-технической документации «Регламент»	(495) 221-12-76
Якутск	ООО «АКИА-МЕДИА»	(4112) 32-69-09
Ярославль	ИП Ларичева Наталья Вадимовна	(8452) 24-25-97, 91-33-91
	ООО «Информ Плюс»	(4852) 58-76-33
	ООО Компания «ИНФОКОМ»	(4852) 73-55-59, 73-75-48

* За подписку через альтернативные агентства редакция журнала ответственности не несет.

ОБРАЗЕЦ ЗАПОЛНЕНИЯ ПЛАТЕЖНОГО ПОРУЧЕНИЯ

Поступл. в банк плат.		Списано со сч. плат.		0401060	
ПЛАТЕЖНОЕ ПОРУЧЕНИЕ №				Дата _____ Вид платежа _____	
Сумма прописью					
ИНН	КПП	Сумма			
		Сч. №			
Платательщик		БИК			
		Сч. №			
Банк плательщика		БИК	044585777		
АКБ «РОСЕВРОБАНК» (ОАО) г. Москвы		Сч. №	3010181080000000077		
Банк получателя		Сч. №	40702810500000010504		
ИНН 7709800264	КПП 770901001				
ООО «Издательство «Аудар Пресс»		Вид оп.	Срок плат.		
		Наз. пл.	Очер. плат.		
		Код	Рез. поле		
Получатель					
Телефон (с кодом города), почтовый адрес (с индексом) и наименование получателя:					
Оплата по счету № _____ от _____					
Подписка на журнал «Руководитель строительной организации»					
на 2011 год (I полугодие 2011 года)					
Контактное лицо _____ Без НДС					
Назначение платежа					
		Подписи		Отметки банка	
М.П.					

Стоимость редакционной подписки:

один номер – 737 руб., полугодие – 3 846 руб., год – 6 924 руб.

ОБРАТИТЕ ВНИМАНИЕ!

При отсутствии, неправильном или неполном указании адреса отдел подписки не сможет выполнить свои обязательства по доставке журнала. Телефон лучше указывать перед почтовым адресом, поскольку банки-отправители при передаче платежных поручений сокращают информацию в графе «Назначение платежа». Зная телефон подписчика, сотрудник отдела подписки может с ним связаться и уточнить адрес для отправки журнала.

КОНТАКТЫ:

- ① **Московский офис:**
1-я ул. Ямского поля,
д. 15, оф. 504
Тел.: (495) 925-11-73
E-mail: audar@audar.ru,
info@audar-press.ru
- ② **Нижегородский офис:**
ул. Бекетова, д. 13В, бизнес-
центр «Портал», офис 226
Тел.: (831) 278-61-81
E-mail: officenn@audar.ru

