

«СТРОЙЦЕМ-2009»

В Санкт-Петербурге с 3 по 4 декабря 2009 года проходила Вторая международная конференция «СтройЦем-2009». Организатором выступили компания «БизнесЦем» и Союз производителей цемента «Союзцемент» при участии комитета по строительству правительства Санкт-Петербурга и Санкт-Петербургского союза строительных компаний «Союзпетрострой».

Конференция «СтройЦем-2009» с самого начала стала активным диалогом между участниками рынка: крупными строительными холдингами, производителями цемента, бетона, «сухих» строительных смесей, транспортными компаниями России.

С приветствием от Союза производителей цемента «СОЮЗЦЕМЕНТ» обратился генеральный директор ОАО «СИБНИПРОЕКТЦЕМЕНТ» Вячеслав Болтенко. Он отметил, что в кризис российская цементная отрасль вошла с обновленными производственными мощностями и рядом крупных инвестиционных проектов, реализация которых уже началась. Причем многие проекты уже прошли точку невозврата. Характеризуя итоги деятельности цементных предприятий страны за 9 месяцев 2009 года, указал, что в настоящее время в стадии завершения строительства находится 8 крупных цементных заводов. По расчетам аналитиков, подчеркнул Вячеслав Вячеславович, серьезный прирост объемов цементного производства следует рассчитывать с 2012 года.

Строительство современных инфраструктурных объектов — воздушных

и морских портов, офисных центров, дорог, жилых комплексов — может стать локомотивом развития отечественной экономики, которая создаст благоприятные условия для выхода цементной промышленности из кризиса и начала экономического роста в стране.

Эдуард Полонуер, директор ассоциации «АБЕТОН» заострил внимание на вопросах технического регулирования отрасли. Одной из жгучих проблем он также назвал отстраивание рынка от недобросовестной конкуренции.

Лев Каплан, вице-президент компании «СоюзПетрострой», проинформиро-

вал участников, что за 15 лет число компаний, ассоциированных в Союз, увеличилось в 13 раз, достигнув 520 членов, из них более тридцати — зарубежные. В числе важнейших проблем, тормозящих развитие стройкомплекса Северной столицы, включая цемент-



вал высокие цены на землю.

В ходе состоявшейся дискуссии было отмечено, что сегодня отечественные цементные компании заинтересованы в том, чтобы поставлять максимальный объем цемента на экспорт, сохраняя и увеличивая налоговые поступления в бюджеты субъектов Федерации и одновременно поднимая экспортную выручку Российской Федерации.

Президент «Московской Фондовой Биржи», входящей в тройку ведущих российских фондовых площадок и являющейся крупнейшей фондовой биржей в России, Алексей Рыжиков выступил с аналитическим докладом по теме: «Биржевые торги: вчера, сегодня, завтра». Алексей Михайлович проинформировал, что за текущий год объемы торгов в отделе «Строительные материалы» МФБ достигли пика в мае—июне, достигнув показателей соответственно 252,8 млн. рублей и 251,0 млн. рублей. К концу 2009 года произошло традиционное понижение объема торгов, составившее в октябре—ноябре соответственно 20,2 млн. рублей и 1,9 млн. рублей.



Участники конференции с особым интересом ознакомились с итогами продаж марок цемента на МФБ. Первое место по торгам по итогам 11 месяцев текущего года прочно удерживает лидер продаж 2008 года ПЦ 400 Д200: 45 процентов совокупного объема продаж. На второе место вышел цемент марки ПЦ 500 Д20 — 33,3 процента. В 2008 году они были четвертыми. Третье место за последние два года занимает марка ПЦ 500 ДО-Н, в этом году покупателями стали 10 процентов заинтересованных лиц.

Директор аналитического агентства «Америкон-консалтинг» Ольга Кисюцина выступила с прогнозом о развитии рынка цемента на средне- и долгосрочную перспективу. По ее оценке, помимо снижения объемов спроса, важнейшими тенденциями в цементной отрасли в кризисных условиях стали: сокращение в несколько раз импорта цемента; рост объемов экспорта (преимущественно в Казахстан), лоббирование цементниками отмены вывозных таможенных пошлин; рост потребления цемента на реализацию госпрограмм и инфраструктурных проектов; изменение региональной структуры потребления цемента в сторону увеличения юга России; увеличение потребления в частном и государственном секторах. В течение всего 2009 года продолжалось снижение уровня цен на цемент.

Традиционно на конференции особое внимание было уделено внедрению энергосберегающих технологий и

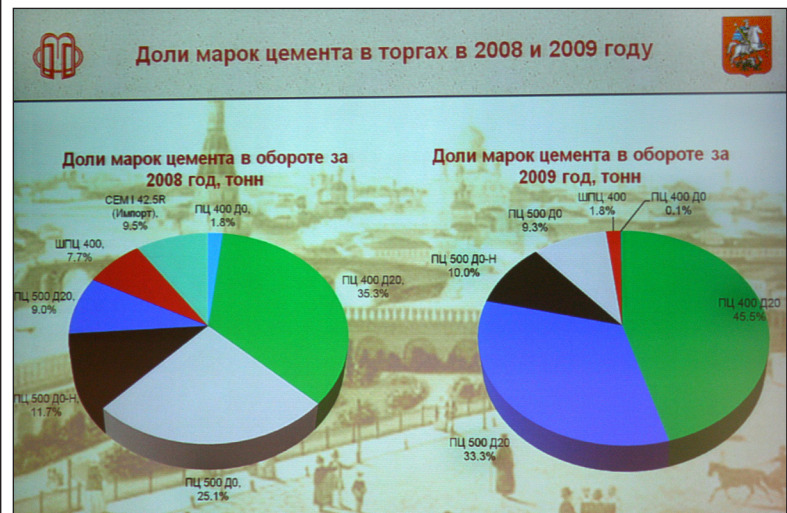
использованию вторичных сырьевых и топливно-энергетических ресурсов. Надежда Михайлова, главный технолог научно-производственной корпорации «Механобртехника», рассказала о возможностях применения топлива из отходов, что является перспективным путем снижения энергетических затрат в цементной промышленности. Ряд отходов имеет высокую теплотворную способность и может применяться в промышленных агрегатах практически без подготовки — пластиковые отходы, отработанные масла, измельченные изношенные покрывки. Очень полезно использование топлива из отходов в цементной промышленности, где тепло от сжигания ТПО расходуется непосредственно в цементных печах для процессов обжига.

Подводя итоги конференции, генеральный директор ООО «БизнесЦем» Евгений Валюков выразил уверенность, что проведение такого форума сыграет немаловажную роль в развитии цементной промышленности Северо-Западного региона и строительного комплекса в целом.

Владимир ЧЕРНОВ.

На снимках: в президиуме конференции (слева направо) — Эдуард Полонуер, Евгений Валюков, Вячеслав Болтенко; выступает Алексей Рыжиков.

Фото автора.



В Москве прошла конференция «Проектирование, строительство и эксплуатация малоэтажного жилья. Технологии, материалы и услуги». Она была организована Российским обществом инженеров строительства (РОИС). Модератором и главным докладчиком на конференции был директор департамента по технологиям «Национального агентства малоэтажного и коттеджного строительства (НАМИКС)» Петр Казьмин. Среди участников были представлены многие регионы страны, известные специалисты.

Главным на конференции стало выступление Петра Казьмина по теме «Современные тенденции в формировании малоэтажного строительства». Он подробно

рассказал о технологиях и материалах, которые применяют при строительстве малоэтажных жилых домов наиболее известные российские и зарубежные строительные компании, специализирующиеся в этом сегменте строительного рынка. Назвал современные технологии, применяемые в России для изготовления и комплектации основных элементов сборных малоэтажных домов (от традиционных — клееного деревянного бруса — до продвинутых — пенобетона, комбинированных панелей из прессованной деревянной щепы и элементов монолитного железобетонного каркаса). Затем Петр Казьмин перешел к экономической стороне проблем малоэтажного строительства.

Среди основных препятствий развития малоэтажного домостроения он назвал монополизм энергетических компаний и трудности с выделением земельных участков под строительство жилья. Диктат энергетических и газовых компаний на местах проявляется в том, что эти компании не очень-то в реальности заинтересованы в подключении строительных площадок к электро- и газовым сетям. У них свои планы освоения территории, а у строителей — свои. И эти планы зачастую очень непросто согласовать. Результатом чего становятся буквально «заоблачные» цены подключения площадок строительства к энерго- и газоснабжению, что приводит к удорожанию строительства на десятки процентов.

ЧТО ТОРМОЗИТ МАЛОЭТАЖНОЕ ДОМОСТРОЕНИЕ

Но никто не будет строить себе в убыток, и в итоге все эти затраты стройкомпании закладывают в стоимость жилья, а оплачивает их покупатель квартиры либо дома. Такое же положение и с выделением земли под строительство. Порой складывается впечатление, что местные власти в ряде регионов превратили процесс выделения земли под строительство жилья в беспроигрышную лотерею «откатов» и взятку. И эти затраты также поднимают планку стоимости квадратного метра до небес.

И тем не менее у малоэтажного строительства есть хорошие перспективы отказаться от типового проектирования, использовать индивидуальное и «каталожное» проектирование, позволяющее строить разнообразные дома, которые в принципе возводятся по жестким проектным схемам, а собираются на месте почти как детали конструктора ЛЕГО.

Исходя из практики возведения малоэтажного жилья, на сегодня в России малоэтажными считаются здания, не превышающие 3 этажа. Эти дома, как правило, имеют жилую площадь в пределах 100-160 кв. метров, 3-4 комнаты, кухню, все коммунальные удобства. Применяются современные технологии каркасно-панельного домостроения. Для монтажа и отделки подобного дома требуются автокран и бригада в несколько человек, а время сборки дома не превышает нескольких недель.

Участники конференции подчеркивали, что все упирается в цену вопроса — в стоимость и скорость строительства. Конечно, если у человека есть деньги, никто не против кирпича в облицовке стен. Но на сегодня именно технология каркасно-панельного домостроения является наиболее перспективной с точки зрения развития малоэтажного строительства. По этому пути уже прошло европейское домостроение. И нисколько не умаляя применение энергоэффективных блочных материалов и иные современные технологии строительства, тем не менее можно утверждать, что именно каркасно-панельный метод станет основной технологией, по которой будут строиться малоэтажные дома.

Борис ГЛЕБОВ.

ООО «ЛУКОЙЛ-Волгограднефтегаз» ПРИГЛАШАЕТ К УЧАСТИЮ В ОТКРЫТОМ ТЕНДЕРЕ на право заключения договора по предмету: «Спецобработка и интерпретация данных сейсморазведки по методике Вероятного Литологического Прогноза (ВЛП) с целью изучения фильтрационно-емкостных свойств разреза и подготовки к поисковому бурению нефтегазоперспективных объектов в пределах Наримановского (200 км), Березовского (200 км) и Журавского (200 км) лицензионных участков»

Общая краткая информация о проводимом тендере: Журавский и Березовский лицензионные участки расположены в пределах Флоровского, Даниловского, Котовского, Михайловского, Жирновского и Руднянского районов Волгоградской области, Наримановский лицензионный участок расположен в Астраханской области.

Сроки выполнения геологического задания: — начало работ — с момента подписания договора; — окончание работ (составление и передача окончательного отчета) — 30.12.2010 года.

Заказчик: ООО «ЛУКОЙЛ-Волгограднефтегаз», расположенное по адресу: 400131, г. Волгоград, ул. Комсомольская, дом 16. Контактные телефоны: 96-77-37, 96-77-36, e-mail: ANGromov@nvn.lukoil.com, MVolkov@nvn.lukoil.com

Срок подачи заявки на участие в тендере и получения тендерной документации — 15 календарных дней с момента опубликования настоящего приглашения. Тендерное предложение подается в трех экземплярах — оригинал и две копии. Финансовое обеспечение исполнения договорных обязательств не требуется.

Срок предоставления тендерных предложений — до 17.00 «20» января 2010 г.

Дата вскрытия тендерных предложений (техническая часть) — «21» января 2010 г. в 15.30.

Дата вскрытия тендерных предложений (коммерческая часть) и проведение тендерных торгов — «28» января 2010 г. в 15.30. Присутствие на торгах представителей зарегистрированных претендентов, наделенных правами по внесению изменений в тендерные предложения, является обязательным.

Срок действия ваших тендерных предложений должен составлять не менее 90 календарных дней, начиная с даты проведения тендера.

Форму «Заявка на участие в тендере», а также иную информацию можно получить по указанным в приглашении контактным телефонам и адресу электронной почты, а также на сайте www.vng.lukoil.com