

Секция СТРОИТЕЛЬСТВО
Подсекция ЭКСПЕРТИЗА И УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОГРЕССИВНЫХ ФОРМ ОБСЛУЖИВАНИЯ ФУТБОЛЬНЫХ
СТАДИОНОВ, ОТВЕЧАЮЩИХ ТРЕБОВАНИЯМ ФИФА

Черняк Г.Е. – студент, Харламов И.В. – к.т.н., профессор
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

В последнее время наше государство удостоилось чести проводить крупные спортивные мероприятия: Универсиада 2013 года в Казани, Зимние Олимпийские Игры 2014 года и Гран-при «Формула-1» в Сочи, Кубок Конфедераций в 2017 году, Чемпионат мира по футболу в 2018 году. Подготовка к таким спортивным событиям в первую очередь подразумевает масштабное строительство грандиозных спортивных сооружений, но также важна и их дальнейшая эксплуатация, чему сейчас, к сожалению, не уделяется должного внимания. В рамках дипломной работы будет рассмотрен процесс оптимальной организации технической эксплуатации стадионов.

Главной проблемой в области технической эксплуатации зданий и сооружений является разрыв связи между жизненными циклами недвижимости. Традиционно процесс строительства представлен линейно, в виде ряда последовательных действий: разработка ТЭО, проектирование, возведение, эксплуатация. Из-за такого подхода наработанный годами опыт эксплуатирующего персонала остается в узком кругу профессионалов, а проектировщики не всегда осведомлены какие приняты ими решения в результате оказались более эффективными. Современные веяния требуют анализа любого процесса и обратную связь, поэтому весь процесс необходимо представлять циклическим. Необходимо обобщать весь опыт эксплуатации зданий и сооружений, оценивать функциональную полезность для разработки рекомендаций для строительства современных объектов недвижимости. Относительно футбольных стадионов роль посредника между эксплуатационниками и проектировщиками взяла на себя Международная федерация футбола – ФИФА, организация, объединяющая большее количество стран чем ООН. Рабочая группа ФИФА разработала технические рекомендации и требования к строительству и реконструкции футбольных стадионов и со временем ужесточает требования в сторону обеспечения комфортного и безопасного посещения матчей зрителями. На данный момент времени действует четвертая редакция документа.

Подобных рекомендаций для обслуживания футбольных стадионов в нормативной базе РФ нет. Однако существуют отдельные положения для различных по функциональному назначению зданий и сооружений. При эксплуатации спортивных сооружений руководствуются Ведомственными строительными нормами «Положение об организации и проведении реконструкции, ремонта и технического обслуживания жилых зданий, объектов коммунального и социально-культурного назначения» от 1988 года (ВСН 58-88р) [2]. Данный документ стал логичным продолжением разрабатываемой еще с 1930х гг системы планово-предупредительных ремонтов (ППР). Методические рекомендации и практическая реализация данной концепции доведены отечественными учеными до передового уровня, ни в одной стране нет столь масштабной нормативной базы по технической эксплуатации. Однако сегодня данные нормы носят рекомендательный характер и собственники, в том числе государственные, пошли по пути минимизации текущих затрат на эксплуатацию, что привело к ее реактивному («пусть работает пока не сломается») характеру.

Для футбольных стадионов предлагаемых к Чемпионату мира 2018 года существует ряд особенностей, отличающих их от других зданий и сооружений и которые необходимо учитывать при планировании эксплуатации.

Самая главная особенность – неравномерность «пиковых нагрузок». Пиковая нагрузка – максимальное использование объекта по функциональному назначению. Например, все инженерные коммуникации жилого дома два раза в день (утром - перед и вечером – после рабочего дня) работают в максимально нагруженном режиме. Объекты торговой недвижимости загружены всегда, но в праздники и на выходные немного больше. Инженерные коммуникации стадионов большую часть времени не используются даже наполовину своих возможностей. Пиковые нагрузки приходится порой на матчи национальных команд или дерби. 2618 кабинок в общественных туалетах на стадионе «Уэмбли» в Лондоне используются по большому счету только 15 минут – во время перерыва между таймами. На стадионах вместимостью 60 000 человек должно быть не менее 10 000 парковочных мест для автомобилей, при этом еще необходимо обеспечить их одновременный выезд.

Всё это заставляют отказаться в ряде случаев от принятой системы ППР и принять на вооружение систему эксплуатации по состоянию. При этом техническая эксплуатация будет осуществляться не по заранее подготовленным на десятилетия планам, а по состоянию фактических параметров эксплуатационных качеств. Для этого в рамках дипломной работы будут выполнены следующие задачи:

- 1) описание функциональной среды типичного стадиона, соответствующего требованиям ФИФА для организации матчей Чемпионата мира;
- 2) разработка матрицы приоритетов, то есть выделение тех категорий качества, которые являются приоритетными для последующей эксплуатации стадиона;
- 3) расчет материально-технических и трудовых ресурсов для организации обслуживания, проще говоря, выбрать в каждом конкретном случае дорогие, но требующие меньших затрат труда при обслуживании средства или дешевые, но с меньшим сроком эксплуатации и большими трудозатратами при обслуживании.

Для данного расчета планируется разработка алгоритмов вычисления интегрального эффекта использования тех или иных ресурсов. Рассмотрим на примере пожарных извещателей. Пожарные извещатели являются ключевым компонентом систем пожарной сигнализации, так как именно они выполняют функцию обнаружения возгорания, поэтому данный ресурс имеет важный приоритет. Для достоверных расчетов необходимы следующие исходные данные: стоимость альтернативных вариантов; гарантийный срок эксплуатации; средняя заработная плата обслуживающего персонала; периодичность технического обслуживания; количество.

На основе исходных данных определяется количество обслуживающего персонала – важный показатель для разработки штатной структуры, стоимость обслуживания одного ресурса за определенный период и интегральный эффект с общим знаменателем. Подробнее расчет трудозатрат на техническое обслуживание приведен в таблице 2. Подобная технология позволит эффективно эксплуатировать футбольные стадионы, оставшиеся в наследие после Чемпионата мира в 2018 году.

Список литературы:

1. ФЗ №384 от 30 декабря 2009 года «Технический регламент о безопасности зданий и сооружений»
2. ВСН 58-88(р) «Положение об организации и проведении реконструкции, ремонта и технического обслуживания жилых зданий, объектов коммунального и социально-культурного назначения»
3. Технические рекомендации и требования ФИФА. Футбольные стадионы, 2007
4. Нормативы численности работников, занятых техническим обслуживанием спортивных сооружений общего типа, М.: Экономика, 1987
5. Градостроительный Кодекс РФ, 2011
6. Бойко М. Д. Техническое обслуживание и ремонт зданий и сооружений: Учеб. пособ. для вузов. Л.: Стройиздат, Лен. отд., 1990

7. Комков В. А., Рощина С. И., Тимахова Н. С. Техническая эксплуатация зданий и сооружений: Учебник для средних профессионально-технических учебных заведений. М.: Инфра-М, 2005
8. Рогонский В.А., Костриц А.И., Шеряков В.Ф., Беляев В.Н., Захаревич М.Б., Кривоносов С.И. Эксплуатационная надежность зданий и сооружений. СПб: ОАО «Издательство «Стройиздат СПб»», 2004
9. Тарасевич Е. И. Управление эксплуатацией недвижимости. Санкт-Петербург: «МКС», 2006

МАЛОЭТАЖНОЕ ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ЖИЛИЩНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО: ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ, ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ, ТЕНДЕНЦИИ

Бесклубова С.А – студентка ЭУН-61. Харламов И.В.- к.т.н. профессор (г. Барнаул)

Актуальность темы

Основным направлением в жилищной сфере, имеющим огромное социальное, политическое и экономическое значение для страны, на сегодняшний день является переход на преимущественный рост малоэтажного строительства. Так, к 2015 году планируется увеличить долю малоэтажного домостроения, ориентиром на среднесрочную перспективу является показатель в 70%.

Постановка задачи

1. Выявление и анализ основных проблем в развитии индивидуального жилищного строительства.
2. Описание существующих механизмов решения основных проблем индивидуального жилищного строительства.
3. Анализ зарубежного опыта.

Результаты

Были рассмотрены основные проблемы индивидуального жилищного строительства (ИЖС):

1) Отсутствие комплексного подхода к освоению территории под малоэтажное строительство:

а) хаотичность застройки поселков, при освоении которых не соблюдалось архитектурное единство пространства, отсутствовала комплексная инфраструктура;

б) незаконное строительство многоквартирных жилых домов под видом индивидуального жилья, причина которого отсутствие экономической выгоды малоэтажного строительства для инвесторов.

2) Экономические проблемы:

а) высокая стоимость земельного участка под ИЖС, в случае если он приобретает в собственность (в структуру себестоимости земельного участка порядка 30% закладывается стоимость инфраструктуры);

б) высокая стоимость квадратного метра готового индивидуального жилья (структуру себестоимости квадратного метра жилья 30-50% затрат составляют расходы на землю и инфраструктуру, которые, несомненно, больше с квадратного метра в сравнении с многоэтажным домостроением);

в) отсутствие инженерно-транспортной и социальной инфраструктур.

Зачастую решение этой проблемы перекалывается на застройщиков, что приводит к существенному росту себестоимости строящегося жилья и снижает его доступность для населения.

3) Несогласованность работы структур в области территориального планирования землеустройства и кадастра недвижимости

Изменения в отношении градостроительной политики, принимаемые Архитектурой района (края), в большинстве случаев не согласовываются и не передаются Федеральной службе государственной регистрации, кадастра и картографии (Росреестр).

а) проектные решения по изменению или уточнению границ населенного пункта не согласуются с кадастровыми кварталами земель населенного пункта;

б) комитет по лесному хозяйству разрабатывает проекты лесоустройства, которые не во всех случаях передаются в Росреестр для постановки на кадастровый учет.

Пути решения проблем в развитии ИЖС:

1) Государственная инвестиционная политика в сфере ИЖС.

Проблему совершенствования государственной инвестиционной политики в сфере ИЖС невозможно решить без целевого направления государственных инвестиций в инфраструктуру жизнеобеспечения новых поселений, в индустриальное массовое производство индивидуального жилья на основе инновационных технологий, обеспечивающих высокий комфорт жилища и его доступность каждому гражданину страны.

2) Градостроительная политика.

Градостроительная деятельность является сегодня одним из важнейших рычагов центральной власти по системной организации Российской Федерации в целом; единственным рычагом реального и эффективного улучшения экологической ситуации и согласования личного, местного, регионального и федерального интересов в каждой местности в каждый момент времени. Сущность градостроительной деятельности в обеспечении комплексного подхода к организации градостроительной среды.

3) Механизмы поддержки приобретения индивидуального жилья:

а) программы поддержки по приобретению жилья;

б) жилищные кооперативы;

в) система кредитования.

Анализ тенденций развития ИЖС в странах Европы и Америки позволил выявить перспективу России в данном сегменте жилищного строительства:

- тенденции к индивидуализации жилья преобладают в странах с наименьшей плотностью населения, в России плотность населения составляет 9 чел. на 1 кв.км;

- формирование условий для развития ИЖС со стороны государства;

- снижение себестоимости строительства за счёт внедрения новых, более экономичных, технологий, производства строительных материалов и снижения себестоимости строительных работ;

- деревянное домостроение преобладает в странах с большими лесными массивами, что должно быть присуще регионам России с богатым лесным фондом.

Заключение

Таким образом, анализ ситуации в ИЖС на сегодняшний день позволил выявить ряд проблем. Создаются многоуровневые механизмы решения проблем в данном сегменте жилищного строительства. Анализ зарубежного опыта показал, что в России имеются все возможности для развития индивидуального малоэтажного домостроения.

Список литературы

1. Земельный кодекс Российской Федерации от 25 октября 2001 г. N 136-ФЗ

2. Градостроительный кодекс Российской Федерации от 29 декабря 2004 г. N 190-ФЗ

3. Федеральная целевая программа «Жилище» на 2011-2015 годы, утвержденная постановлением правительства Российской Федерации 17 декабря 2010г. № 1015

4. Митчев Г.А. «Совершенствование государственной инвестиционной политики в сфере индивидуального жилищного строительства». Автореферат диссертация кандидата экономических наук, 2008.-212с.

5. Основные направления государственной градостроительной политики, Проект 01,07. 03 – 3, <http://build.rin.ru>

РАЗРАБОТКА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА СТРОИТЕЛЬСТВА И ЭКСПЛУАТАЦИИ ТОРГОВО-РАЗВЛЕКАТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА «КУБ» В Г. БАРНАУЛ

Карцан И.А. - студент, Кравченко М.А. - студент Кикоть А.А. - к.т.н., доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

В последние годы в России активно развивается индустрия досуга. Развлечения притягивают посетителей - именно поэтому торговые центры (ТЦ) стали размещать на своих площадях кинотеатры, боулинги, детские развлекательные комплексы, бильярды, аттракционы, игровые аппараты. Строительство торгово-развлекательных центров (ТРЦ) опережает развитие сетей - и не только операторов услуг, но и розничных торговых.

Из года в год в российских городах растет число потребителей, которым выгодно, с учетом больших расстояний и дефицита свободного времени, покупать продукты, платить за услуги, посещать прачечную или парикмахерскую в одном месте. Нередко предпочтение отдается тому ТЦ, где можно и отдохнуть всей семьей - сходить в кино, боулинг или посетить детский развлекательный комплекс. С постепенным увеличением доходов населения растет спрос на услуги в досугово-развлекательной сфере и приходит понимание того, что шопинг удобно совмещать с развлечениями.

Ситуация в небольших российских городах существенно отличается от столичной и городов-миллионеров, но и там есть примеры сбалансированного подхода к решению задачи строительства ТЦ. Многие владельцы региональных ТЦ начали осознавать, что без полноценной для города или района развлекательной части их центр через 2-3 года может оказаться неконкурентоспособным. По мнению игроков, в целом в нашей стране наблюдается дефицит профессиональных специалистов в сфере развлечений, способных предложить новые креативные идеи и претворить их в жизнь. Традиционный набор услуг: бильярд, боулинг, игровые автоматы, мультиплексы, фитнес - продержится на рынке еще года 2-3. Но очевидно, что затем рынку потребуются новации, и о том, какими они должны быть, чтобы удовлетворить новые потребности, нужно думать уже сегодня. Выиграют те, кто сумеет продумать концепцию ТРЦ и удовлетворить запросы потребителей, предоставив им больше услуг.

В городе Барнауле, как и во всем Алтайском крае в целом, крупных торгово-развлекательных центров единицы, поэтому строительство нового ТРК в перспективном районе столицы края сегодня является актуальным.

Концепция ТРК "Куб" предусматривает функциональный состав арендаторов центра, пропорции между различными зонами, удобство, комфорт и продуманность до мелочей каждого отдела.

Данная концепция объясняется задачей - не только заполнить площади, но и заставить работать центр как единое целое, что повысит эффективность использования площадей.

ТРК «Куб» предполагается разместить в динамично развивающемся районе Барнаула с активной жилищной застройкой рядом с оживленной магистралью, связывающей спальные районы с центром города. Полноценное использование всех функций комплекса решается с помощью грамотного расположения и определения элементов, создающих поток движения посетителей. В комплексе учитываются сетевые принципы организации пространства и оформления витрин и интерьера арендаторов. Инфраструктура комплекса включает качественную систему вентиляции и кондиционирования, лифты, эскалаторы, открытый гостевой паркинг на 230 мест. Общая площадь составляет 16 000 кв.м.

Предполагаемым месторасположением по генеральному плану развития г. Барнаула на 2015–2025 год является земельный участок, расположенный по ул. Павловский тракт 289.

Проект ТРК «Куб» включает в себя здание торгового - развлекательного комплекса с надземной парковкой и облагороженной парковой зоной. Здание запроектировано в 3

этажах, связь между которыми осуществляется посредством лифтов, эскалатора и междуэтажных лестниц.

Здание имеет навесной вентилируемый фасад с большой площадью остекления, что придает внешнему виду дополнительную привлекательность. ТРК «Куб» имеет сложную форму в плане с габаритами 108x108 метров.

По коридорам первого этажа посетители могут попасть в два помещения общественного питания с числом посадочных мест 50 для каждого зала, уборные, помещения бытового обслуживания (парикмахерская, фотоателье, химчистка, ателье и т.д. 546м). Для удобства родителей предусмотрена комната ребенка 110м². Далее располагаются пять торговых залов со всеми вспомогательными помещениями 2276м, складские помещения 300м, дополнительные уборные и две лестничные клетки. Также имеются две служебные лестницы с востока, с отдельным служебным входом с улицы.

На втором этаже расположены: кафе и кофейня с числом посадочных мест 50 для каждого зала, торговые помещения 2786м, офисные помещения, помещения охраны и вспомогательные помещения 320.8м, шесть лестничных клеток, из них две служебные и уборные.

Третий этаж - уборные, кафе и кофейня, ресторан с числом посадочных мест 80, два помещения кинотеатра площадью 657м, развлекательные помещения (игровая зона 479 м², боулинг 598м² и каток 363 м), офисные помещения 220 м² и вспомогательные помещения. Имеется балкон у ресторана 325 м², который выполняет функцию площадки общественного питания в летнее время.

Прилегающая территория включает в себя парковку для посетителей и небольшую парковую зону с зелеными насаждениями и местами для отдыха взрослых и детей.

Техническая эксплуатация зданий - это комплекс мероприятий, которые обеспечивают безотказную работу всех элементов и систем здания в течение нормативного срока службы, функционирование здания по назначению.

Функционирование здания - это непосредственное выполнение им заданных функций. Функционирование здания включает в себя период от окончания строительства до начала эксплуатации, а также период ремонта здания.

Техническая эксплуатация зданий состоит из:

- технического обслуживания;
- системы ремонтов;
- санитарного содержания.

Эксплуатацией и содержанием комплекса занимается управляющая компания (УК), созданная на базе ТРК. В ее функции входит:

- контроль и обслуживание всех инженерных систем и конструкций здания;
- уборка внутренних помещений и прилегающей территории;
- работа с арендаторами, а так же с ресурсоснабжающими организациями;
- оперативное управление;
- охрана;
- маркетинг и продвижение ТРК;
- планирование и контроль финансовой деятельности ТРК и т.д.

Для уборки внутренних помещений и прилегающей территории разработаны технологические карты на каждую из видов уборки соответственно.

Технологические карты – этот термин в последнее время стал очень модным, как в устах сотрудников и руководителей, занимающихся профессиональной уборкой, так и у тех, кто по своим функциональным обязанностям призван организовывать и контролировать вопросы профессиональной уборки, а также у заказчиков этих работ. К сожалению не все понимают значение документа, называющегося (кстати, не совсем верно) технологической картой.

Технологическая карта - это подробное описание действий работника при проведении работ на конкретном рабочем участке.

В нашем случае мы составляем документ для процесса уборки. Необходимо четко понимать, что, составляя технологическую карту уборки, мы не в состоянии учесть все, без исключения, параметры и факторы, влияющие на конкретные процессы уборки. А поэтому рассматривать технологические карты как гарантию от некачественной работы или неполного выполнения своих обязательств перед заказчиком не имеет смысла. Но в настоящее время технологические карты чаще всего рассматриваются именно с этой позиции.

Разработан план-график по эксплуатации и содержанию ТРК.

Управляющая компания имеет линейно-функциональную структуру управления, во главе с директором УК. Были разработаны должностные инструкции высшего звена управления, в соответствии с которыми набирается опытный и квалифицированный персонал для успешного функционирования компании, а так же для получения максимальной прибыли.

Помимо этого разработаны управленческие решения по рациональному использованию имеющихся арендопригодных площадей. В их основе лежит понятие «якорного» арендатора.

Якорный арендатор - главный арендатор в торговом центре, привлекающий в него покупателей, как правило, занимающий большие площади.

Важным является выбор «якоря», который займет центральное место среди арендаторов. Это должно быть крупное предприятие с широко известным именем, привлекающее в торговый центр наибольшее количество покупателей.

В качестве «якоря» может выступать как один крупный арендатор, так и совокупность определенного набора арендаторов. В последнее время все чаще в качестве якорей выступают развлекательные составляющие проекта: многозальные кинотеатры, развлекательные центры и др. В ТРК «Куб» в качестве «якорей» запроектированы развлекательные зоны на третьем этаже здания (кинотеатр на два зала, боулинг, игровая зона и круглогодичный каток), а так же крупные продуктовые, хозяйственные операторы и отдел электроники.

Торгово-развлекательный комплекс – это интересный и уже получивший свое признание вид массового отдыха. Привлекает он в первую очередь тем, что люди с абсолютно разными темпераментами, возрастом и потребностями могут найти свои развлечения на целый день и купить все что им необходимо в одном месте.

При проектировании ТРК «Куб» рассмотрены и проанализированы основные и дополнительные услуги, входящие в комплекс, определен набор дополнительных функциональных зон.

Таким образом, строительство ТРК в задуманном районе выгодно не только для инвесторов, но и для населения прилегающего района, для дальнейшего развития района. Помимо этого новый ТРК создаст конкуренцию основным торгово-развлекательным центрам, существующим в Барнауле и наполнит рынок коммерческой недвижимости.

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ ЭКСПЛУАТАЦИИ СПОРТИВНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫХ КОМПЛЕКСОВ В СЕЛЬСКИХ НАСЕЛЕННЫХ ПУНКТАХ

Авчиханова К.А, ЯнинаЕ.А. .- студентки, Кулигин С.А. – к.т.н., доцент

Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

По данным программы «Развитие физической культуры и спорта в Российской Федерации на 2006-2015 годы» статистика свидетельствует, что в настоящее время Российская Федерация значительно отстает по показателю регулярных занятий физической культурой от развитых стран, в которых физическими упражнениями постоянно занимаются до 40–50% населения, тогда как в Российской Федерации – только около 11%.

Показатели здоровья и физической подготовки детей, молодежи, призывников, количество курильщиков в Российской Федерации, рост алкоголизма и наркомании говорят об остроте проблемы развития массового спорта.

По данным международных организаций, Российская Федерация находится на 143-м месте в мире (наравне с беднейшими государствами Африки и Азии) по показателю ожидаемой продолжительности жизни (67 лет). В то же время, в Австралии, Великобритании и других развитых странах, где осуществлялись целевые программы в области физической культуры, показатель ожидаемой продолжительности жизни приближается к 80 годам.

У этой проблемы есть несколько причин, одна из которых низкая обеспеченность населения спортивными сооружениями. Ниже всего показатель обеспеченности бассейнами и спортивными залами.

Таким образом существуют проблемы, тормозящие развитие спорта в сельских населенных пунктах:

- низкий уровень материально-технической базы и спортивной инфраструктуры.
- дефицит квалифицированных специалистов:
- слабо поставлена работа по развитию подростковых спортивных клубов, секций по различным видам спорта, не хватает простейших спортивных площадок и сооружений в районах.

Основной целью развития спорта в сельских населенных пунктах является утверждение принципов здорового образа жизни средствами физической культуры и спорта, дальнейшее развитие массового спорта и спорта высших достижений.

По формированию здорового образа жизни среди школьного возраста средствами физической культуры и спорта необходимо уделить особое внимание созданию условий и проведению занятий по физкультуре с детьми, отнесенными по состоянию здоровья к специальным медицинским группам, решить вопрос оплаты преподавателям физкультур за проведения внеклассной работы.

Среди населения – сделать занятия физической культурой и спортом доступными для всех, спортивно-массовая и физкультурно-оздоровительная работа по сельскому населенному пункту должна быть направлена на увеличение числа доступных соревнований по массовым видам спорта для всех возрастных групп. Главная задача таких мероприятий – стимулировать стремление людей к ежедневным физкультурно-оздоровительным занятиям, вовлекать их в соревновательную деятельность.

Приоритетами будут – развитие массового спорта, укрепление материально-технической базы, совершенствование системы развития массового спорта.

Особенно это актуально для сельской местности, в частности в с. Пospelиха (с населением свыше 13 тысячи) для занятий игровыми видами спорта нет полноценного зала для учебно-тренировочного процесса. В селе имеется только один зал размером 12 на 24 метров в Пospelихинская средняя школа №2, еще зал Детско-юношеская спортивная школа размером 8 на 16 метров располагается в приспособленном помещении и нуждается в ремонте, остальные залы - меньшей площади. Имеющийся стадион «Колосс» нуждается в реконструкции и не позволяет проводить учебно-тренировочные занятия по игровым видам спорта в зимнее время.

Решением данной проблемы может служить строительство нового универсального спортивного комплекса.

Кроме того на выбор места строительства также повлияло расположение села. Село Пospelиха расположено в 211 км к юго-западу от Барнаула. Через него проходят такие трассы, как: линии железной дороги ; в 5 км проходит федеральная автомобильная трасса; начинается 2 автомобильных трассы Р370,

Спорт-комплекс запроектирован на территории строящегося микрорайона «Солнечный» с. Пospelиха. Рельеф участка имеет уклон с севера на юг.

Оборудование комплекса позволяет проводить учебно-тренировочные, оздоровительные занятия и соревнования: по плаванию в плавательном бассейне 25x11 м и обучение детей плаванию в бассейне 10x6 м; по баскетболу, гандболу, волейболу, теннису и бадминтону в универсальном игровом зале. Также запроектированы: зал для борьбы; зал, для занятий по фитнесу и хореографии; тренажерный зал и комната для настольных игр. Такой набор помещений позволяет наиболее полно удовлетворить потребность населения в спортивных сооружениях.

Так как данный комплекс предполагает возможность проведения соревнований, в нем предусмотрены зрительские места стационарного характера при спортивном бассейне, и в виде мобильных модульных трибун в универсальном спортивном зале. Спортивный центр может быть использован для культурно-досуговых мероприятий, но специальное оборудование для этих целей проектом не предусматривается.

В соответствии современными нормами в проекте для обеспечения доступности маломобильным группам населения предусмотрены следующие меры:

- обеспечен свободный заезд инвалидов-колясочников с помощью пандусов во входную зону спортивного центра;
- организован беспрепятственный доступ инвалидов в помещения первого, второго и третьего этажей при помощи лифта;
- на обходной дорожке бассейна 25x11 м предусмотрена возможность установки подъемного устройства для занимающихся МГН;
- при зале ванны плавательного бассейна 25x11 м запроектированы 2 места для зрителей и 4 зрительных места при спортивном зале;
- запроектирован отдельный санузел для зрителей МГН
- в 2-х раздевальных на 1-м этаже при универсальном спортивном зале предусмотрены по 2 места для переодевания МГН, а также сантехнические кабины для пользования МГН.

Следует отметить, что реализация данного проекта наиболее полно позволит решить проблему обеспеченности спортивными сооружениями не только для жителей села, но и близлежащих населенных пунктов.

Пути повышения эффективной эксплуатации спортивно-оздоровительных комплексов в сельских населенных пунктах:

1. Сдача площадей здания в аренду.
2. Совмещение функций культурно-развлекательных и спортивно-оздоровительных.
3. Оптимизация структуры управления.

О ПРОЗРАЧНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УПРАВЛЯЮЩИХ КОМПАНИЙ В Г. БАРНАУЛЕ

Марьина С.К.- студент, Кикоть А.А.- к.т.н., доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ) – это своеобразный рычаг, который приводит в действие всю инженерную инфраструктуру различных зданий населенных пунктов. Это комплекс отраслей, без которых невозможно на сегодняшний день обслуживание многоквартирных домов (МКД).

С каждым годом значимость сферы ЖКХ все возрастает. В числе вопросов социальной напряженности проблемы ЖКХ теперь выходят на первое место, обогнав проблемы заработной платы, пенсий и обеспечения лекарствами.

О сфере ЖКХ у обычного гражданина чаще всего складывается отталкивающее впечатление, обусловленное недобросовестной репутацией управляющих компаний (УК), серыми схемами движения денежных потоков и отсутствием порядка внутри системы, что, как следствие, делает рынок ЖКХ непривлекательным и для инвестиционных вложений.

Сегодня собственникам жилья уже не безразлично, что будет с их домом через 5-10 лет. По данным Общественной палаты в фонд содействия реформированию ЖКХ, чья «горячая линия» действует с августа 2008 года, поступило 71 тыс. обращений граждан, при этом половина из них (35 тыс.) пришла на 2010 год. И хотя механизм четкой обратной связи между властью, управляющими организациями и собственниками жилья, отсутствует, проблемы информируемости граждан уже решаются. Одним из таких решений является постановление правительства Российской Федерации от 23 сентября 2010 г. №731 "Об утверждении стандартов раскрытия информации организациями, осуществляющими деятельность в сфере управления многоквартирными домами".

В соответствии со стандартом раскрытия информации управляющая организация обязана предоставлять в свободном доступе: общую информацию об УК; основные показатели ее финансово-хозяйственной деятельности; сведения о выполняемых работах и услугах по содержанию и ремонту общего имущества в МКД, стоимость данных услуг и работ; тарифы на коммунальные ресурсы.

Общая информация об УК в свою очередь включает: наименование юридического лица; реквизиты свидетельства о государственной регистрации; контакты; режим работы УК; перечень МКД, находящихся в управлении организации, и МКД, в отношении которых договоры управления были расторгнуты в предыдущем году; сведения о членстве УК в саморегулируемой организации и (или) других объединениях управляющих организаций.

Основные показатели финансово-хозяйственной деятельности подразумевают наличие: годовой бухгалтерской отчетности (бухгалтерский баланс и приложения к нему); сведения о доходах и расходах в результате оказания услуг по управлению МКД.

В сведения о выполняемых работах должно входить: перечень услуг, оказываемых УК для МКД, периодичность их выполнения, гарантийный срок и стоимость; проект договора управления; сведения о выполнении обязательств по договорам управления в отношении каждого МКД.

Цены (тарифы) на коммунальные ресурсы требуют предоставления следующей информации: перечень коммунальных ресурсов, которые УК закупает у ресурсоснабжающих организаций, с указанием конкретных поставщиков, а также объема закупаемых ресурсов и закупочных цен; тарифы (цены), которые применяются для расчета размера платежей для потребителей.

Информация может распространяться как через печатные средства массовой информации и на стендах в помещении управляющей организации, так и через официальные сайты сети Интернет. Также эту информацию потребители могут получать с помощью запроса в письменном или электронном виде.

Таким образом, постановление о стандартах раскрытия информации призвано повысить прозрачность деятельности организаций коммунального комплекса, сделать механизм их регулирования открытым. А также предоставляет возможность проверки системы со стороны общества. Имея вышеперечисленные показатели, можно оценить эффективность работы какой-либо УК, в том числе в сравнении с другими.

Для анализа выбрана информация, предоставляемая саморегулируемой организацией (СРО) – Союзом ЖКО Алтайского края на сайте www.gkh-altay.ru. Это то единое информационное пространство на региональном уровне, о создании которого речь ведется уже давно. Из различных путей раскрытия информации Постановление №731 отдает приоритет именно опубликованию в сети интернет, что на сегодняшний день является наиболее удобным. Однако не конкретизирует выбор, что делает неудобным сбор информации из различных источников.

В г. Барнауле насчитывается 62 организации по предоставлению жилищно-коммунальных услуг (ЖКУ) для МКД. Большинство имеют организационно-правовую форму ООО, что свидетельствует о все более интенсивной коммерциализации ЖКХ.

По доле занимаемого рынка (Рисунок 1) можно выделить лидеров предоставления ЖКУ:

- 1) ДЕЗ №1 Ленинского района, МУП
- 2) ДЕЗ №2 Ленинского района, МУП
- 3) ООО УКЖХ Индустриального района
- 4) ООО «Индустриальное»
- 5) ПЖЭТ 2 ОАО Индустриального района

Важным показателем является принадлежность управляющей компании к СРО. СРО осуществляет постоянный контроль над деятельностью своих УК, повышает профессиональные качества работников ЖКХ, улучшает инвестиционный климат и внедряет новые технологии. СРО призвано не допускать на рынок недобросовестные УК. В Барнауле же всего 7 организаций являются членами СРО.

Раскрывать информацию финансово-хозяйственной деятельности за 2009 год УК должны были до 10 декабря 2010 г. Срок сдачи годовой бухгалтерской отчетности за 2010 г - до 31 марта 2011г. На сегодняшний день предоставили информацию только 18 организаций.

Постановление требует от УК предоставления годовой бухгалтерской отчетности и сведений о доходах и расходах, то есть подразумеваются формы 1, 2, как основные, а также формы 3, 4, 5 при их наличии. Однако предприятия, ведущие упрощенную систему налогообложения, к которым как раз относится большинство УК, освобождены от ведения бухгалтерского учета. Поэтому некоторые УК за неимением бухгалтерской отчетности предоставили налоговые декларации, которые не являются показателем хозяйственно-финансовой деятельности УК. Из 18 представивших информацию о финансово-хозяйственной деятельности УК бухгалтерские балансы предоставили 10 организаций. Таким образом, из 62 УК требования Постановления по пункту 9 а) выполнили всего 10 организаций.

Пункты 9 б), в) требуют предоставления сведений о расходах и доходах, для которых Постановление не предусмотрело унифицированной формы. Поэтому УК предоставили их в форме, разработанной каждой компанией самостоятельно, либо не предоставили вообще.

Организации, занимающиеся сферой ЖКХ, несут большие расходы. Однако, рассматривая отчетность в виде налоговой декларации, можно заметить, что некоторые УК применяют систему «6% от дохода». Эта система выгодна при расходах, составляющих менее 60 % от дохода. В ЖКХ расходы, как правило, составляют 80-90% доходов. Это говорит о нежелании УК вести более эффективный, но сложный налоговый учет, который мог бы снизить сумму налога, а, следовательно, текущие расходы.

Имеющиеся 10 балансов можно проанализировать на эффективность работы УК и оценить привлекательность предприятия для инвестора.

Показатели чистой рентабельности представлены на рисунке 2.



Рисунок 1 – Доля рынка, занимаемого УК

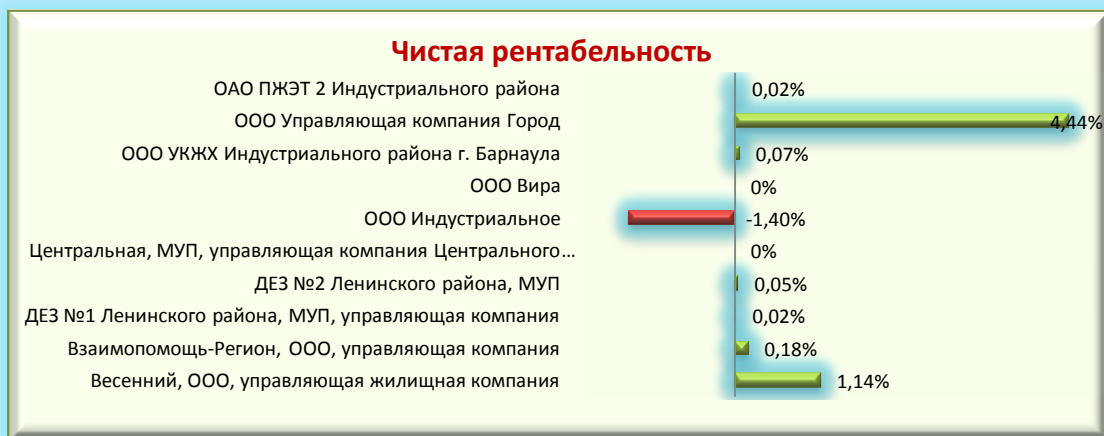


Рисунок 2 - Чистая рентабельность анализируемых УК

Со своими текущими обязательствами справляются 4 организации из 10, а если брать по более жестким показателям, то 1. Оптимальное соотношение собственных и заемных средств достигнуто двумя УК. Устойчивое положение за счет автономности так же достигнуто двумя УК. Таким образом, можно выделить 2-х лидеров, положение которых на рынке наиболее устойчиво: ООО «Управляющая компания Город», ООО «Вири». Зато в сравнении с предыдущим годом 6 УК из 10 улучшили показатели ликвидности и платежеспособности, и 5 УК повысили показатели рентабельности.

Повысило ли Постановление №731 прозрачность деятельности организаций коммунального комплекса сказать пока сложно. Сделаны лишь первые шаги. Граждане теперь, по крайней мере, могут получить информацию о тарифах. Проанализировав информацию о привлечении УК к ответственности и о причинах расторжения договоров с МКД, а также принадлежности к СРО любой дом может выбрать в управление наиболее привлекательную для него УК.

Однако далеко не все УК добросовестно отнеслись к выполнению требований постановления. И само постановление имеет недостатки и требует дополнительной доработки, а именно:

- 1) разработка доступной и понятной для граждан унифицированной формы; предоставления сведений о расходах и доходах по пункту 9 б), в)
- 2) обязательное ведение бухгалтерской отчетности УК;
- 3) интернет, как обязательный способ раскрытия информации помимо всех прочих.

Управляющие компании, несмотря на новую организационно-правовую форму, по-прежнему остаются теми же МУПами, пока еще не умеющие, а иногда и не желающие конкурировать. Государство уходит из сферы ЖКХ, не сформировав адекватной замены. Невыполнение требований Постановления влечет за собой ответственность. Поэтому, принесет ли оно более существенные результаты, покажет время.

ПУТИ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ ПАРКОВОК АВТОМОБИЛЕЙ В Г. БАРНАУЛЕ

Чекрыжова Е.С.- студент, Халтурин Ю.В. – к.т.н., доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

В последние годы во всем мире все более серьезное значение придается освоению подземного пространства при планировке и застройке крупных городов. Такие проблемы, как скопление на дорогах и во дворах больших масс транспортных средств, гаражей, дефицит городских территорий, а также ухудшение экологической обстановки требуют все более активного использования подземного пространства. В большинстве случаев подземные сооружения, несмотря на незначительные затраты при их возведении,

являются наиболее оптимальными решениями многих проблем многофункциональности города.

Наиболее значимые преимущества подземного строительства:

- сохранение территории зеленых зон и мест отдыха, устройство в сложившейся застройке озелененных и благоустроенных участков;
- сокращение гаражей, надземных автостоянок;
- улучшение транспортного обслуживания, повышение безопасности движения, снижение уличных шумов;
- сохранение окружающей среды, сохранение среды обитания человека в крупных городах.

Проблемы в освоении подземного пространства:

- пренебрежение инженерно-геологическими и гидрогеологическими условиями района строительства может привести к катастрофическим последствиям;
- удаление сточных и дренажных вод т.к. при проникновении воды из подземного сооружения в горный массив возможно частичное или полное разрушение горных пород;
- обеспечение внутриобъектной экологической безопасности (радиационная безопасность от естественных радионуклидов), безопасность функционирования систем дымоудаления, воздухообмена.

Автостоянка является обязательным элементом инфраструктуры как жилой недвижимости, так и торговых центров. Вместительность ее определяется исходя из соотношения 4-8 машиномест на 100 м² общей торговой площади, в зависимости от вида ТЦ, месторасположения, объема, структурного наполнения и других факторов. Объекты торговой недвижимости вообще не могут работать без автостоянок.

В торговой недвижимости автостоянка является важнейшим инструментом логистики покупательских потоков, средством создания комфортных условий для клиентов. От ее наличия в значительной степени зависит посещаемость ТЦ в будущем, так как при постоянном увеличении количества ТЦ на рынке, росте конкуренции и увеличении количества автомобилистов более удобные с точки зрения наличия автостоянок центры будут привлекать большую часть клиентов.

Проблема нехватки парковочных мест актуальна во многих городах, в том числе проблема остро ощутима и в городе Барнауле. По официальным данным, количество единиц автотранспорта в Барнауле за последние семь лет выросло на 22 %. При этом показатель количества автомобилей на тысячу жителей в г. Барнауле выше среднего показателя по России.

Увеличение численности автомобилей создает для города множество проблем: бесконечные пробки, множество аварий, нехватку парковочных мест. При этом наиболее вероятнее решить последнюю из вышеперечисленных

В настоящее время центральная деловая часть Барнаула перегружена архитектурными сооружениями. Поэтому основное строительство ведется на окраинах, в которых еще есть свободное место для комплексной застройки с нулевого цикла. В перспективных планах по строительству в новых микрорайонах города делается акцент на создание локальных очагов деловой жизни: государственных, административных зданий, банков, деловых офисов и так далее. Не исключено, что со временем в этих кварталах может возникнуть второй центр деловой или, как минимум, торговой активности краевого центра.

Главными объектам комплексной застройки последнего поколения, согласно генеральному плану развития территории города, является Индустриальный район. В течение последних 5 лет построены кварталы «Невский», «Мезюлинская роща». Ведется строительство «Квартал 2000», «Квартал 2001», квартала «Дружный», а также крупных торгово-развлекательных центров.

С развитием района возникает необходимость усовершенствования всех областей жизни и деятельности человека, в частности нельзя обойти острую проблему нехватки

парковок для автомобилей на территории жилой застройки, а также близ мест общественного пребывания.

Подземная автостоянка расположена в непосредственной близости от проектируемого по генеральному плану торгово-развлекательного центра. Ориентирована на посетителей трц, а также на жителей жилых домов, находящихся в шаговой доступности от автостоянки.

Автостоянка имеет в плане прямоугольную форму с размерами по крайним осям 96,0x54,0 м. Двухъярусная, высота яруса – 3,3 м.

На первом ярусе запроектированы открытые боксы для хранения 111 автомобилей, мойка автомобилей, шиномонтажная, помещения охраны с комнатой отдыха, а также подсобные помещения и тепловой пункт. На втором ярусе запроектированы закрытые боксы для хранения 131 автомобиля,

В здание стоянки запроектировано 2 въезда на первый ярус: один по оси 1 в осях Ж-И, второй по оси 23 в осях И-М. Въезд на второй ярус осуществляется с первого яруса. Проектом предусмотрен участок автостоянки в осях Б-И с уклоном 0.15 Для сообщения между этажами проектом предусмотрено устройство трех лестничных клеток.

Для перемещений автомобилей по этажам в здании предусмотрены проезды шириной 8,4 м и шириной 6 м.

При исследовании района строительства обнаружено 4 гаражных комплекса, расположенных в шаговой доступности от квартала застройки, которые могут составить конкуренцию. Общая площадь застройки гаражей составляет порядка 727 мест. Они ориентированы в основном на жителей улиц Балтийская, Попова, Взлетная.

Предлагаемая автостоянка направлена на широкий круг клиентов. Жильцы близ лежащих домов могут выбрать как вариант покупки парковочного места, так и аренды на выгодных условиях. Так же клиентами могут быть посетители торгово-развлекательного центра, которым предоставляются необходимые условия для создания их комфортного времяпрепровождения. Им предложены варианты почасовой, посуточной, а при желании и долгосрочной аренды. С учетом высокого и растущего спроса на данный район гарантирована максимальная наполняемость и прибыль от работы автостоянки.

Проблема нехватки парковочных мест с каждым годом все более ощутима. С развитием жилых кварталов, строительством новых торгово-развлекательных центров, возникает потребность в новых парковочных местах. Основное преимущество подземных автостоянок то, что они не искажают ландшафт района и города в целом, решают и ряд экологических проблем, таких как загрязнение окружающей среды, шум, вытеснение полезного пространства.

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ САНАТОРНО–КУРОРТНОЙ ЗОНЫ «СИЛА ОЗЕР» В ЗАВЬЯЛОВСКОМ РАЙОНЕ АЛТАЙСКОГО КРАЯ

Вилигжанина П.В. – студент, Лютова Л.В. – ассистент

Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Здоровье населения - один из важнейших элементов социального, культурного и экономического развития нашей страны. Именно поэтому Правительство Российской Федерации выделяет вопросы здоровья населения и развития здравоохранения в числе главных приоритетов своей деятельности.

Санаторно-курортное лечение, полностью отвечающее профилактическому принципу отечественного здравоохранения, является одним из основных этапов медицинской реабилитации.

В соответствии с Концепцией федеральной целевой программы «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011-2016годы)» одним из основных направлений деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2012 года является развитие инфраструктуры отдыха и туризма, а также обеспечение

качества, доступности и конкурентоспособности туристских услуг на международном рынке.

В связи с этим развитие внутреннего туристско–рекреационного потенциала становится актуальной задачей и одним из реальных инструментов оздоровления нации. В настоящий момент туризм является одним из важных механизмов оживления экономики, поскольку данная индустрия оказывает стимулирующее воздействие на развитие сопутствующих сфер экономической деятельности, таких как строительство, транспорт, связь, торговля, производство сувенирной продукции, сфера услуг, общественное питание, сельское хозяйство и других, выступает катализатором социально–экономического развития регионов. Удовлетворяя потребности въездных туристов, туристская индустрия является источником поступления валютных средств.

Алтайский край уже сегодня входит в десятку турцентров общероссийского значения, которые составляют для российских потребителей своего рода «список для обязательного посещения», наряду с Москвой, Петербургом, «Золотым Кольцом», Карелией, Краснодарским краем, Уралом, Байкалом и др. территориями. Что же касается Западной Сибири, то здесь наш край является наиболее освоенным, масштабным и развитым туристическим регионом, где уже создана солидная туристическая инфраструктура (до 300 объектов). Работают несколько развитых локальных турцентров. Наконец, действует федеральный курорт Белокуриха. Так что, по наличию лечебной базы, развитию технологий оздоровления, медицины и отдыха Алтайский край – несомненный лидер в Западной Сибири.

На территории края функционируют:

1) Федеральный курорт Белокуриха. Его развитие определено постановлением правительства РФ от 02.02.96 г. №101.

2) Санатории краевого значения («Обь», «Барнаульский», «Сосновый бор»), 21 санаторий–профилакторий различных ведомств и форм собственности, 5 санаториев здравоохранения.[1]

В соответствии с экспертной оценкой в течение года количество туристов и отдыхающих в Алтайском крае составляет более 500 тыс. человек в год. В 2010 году развитие этой сферы туризма по всем показателям достигло докризисный уровень 2008 года, а по многим - превысило.

На начало 2011 года в регионе функционировало 773 туристических предприятия, из которых более 550 – коллективные средства размещения (гостиницы, турбазы и т.д.) и «зеленые» дома. По сравнению с 2009 годом общее количество субъектов отрасли в 2010 году увеличилось на 20 единиц.

Для решения задач финансирования инвестпроектов в сфере туризма предпринимателями в прошлом году было привлечено более 630 млн. руб. кредитных ресурсов. При этом частные инвестиции в основной капитал отрасли составили около 750 млн. руб. (+36 % к уровню 2009 года).

Общая выручка от оказания услуг субъектами туристской деятельности в Алтайском крае в 2010 году превысила 6 млрд. руб. (+5% к уровню 2009 года).

Общий объем обязательных платежей в бюджет и внебюджетные фонды увеличился в 2010 году и превысил 700 млн. руб. (+11% к уровню 2009 года).

Важным моментом в развитии индустрии туризма и отдыха в Алтайском крае является всесторонняя поддержка данного направления администрацией Алтайского края.

Количественная модель развития туризма на Алтае до 2025 года подразумевает достижение определенных целевых результатов, которые отражены в таблице 1[4].

Таблица 1 - Основные показатели развития туризма в Алтайском крае до 2025 г.

Основные показатели	Значение показателя			
	2010 год	2015 год	2020 год	2025 год
Объем туристического потока, проходящего через Алтайский край, всего, млн. чел. в год	1,6	2,3	2,7	3,2
Объем туристического потока с размещением на территории Алтайского края, млн. чел. в год	0,9	1,4	1,8	2,2
Число иностранцев, млн. чел в год	0,1	0,15	0,25	0,2
Доля отрасли туризма в ВРП, %	8	11	12	16
Среднегодовой оборот туристического сектора, млрд. руб. (с учетом инфляции)	12,3	32	72	150
Средний объем реализации туристских услуг, млрд. руб. в год (с учетом инфляции)	3,1	6,5	6,9	7,3
Налоговые платежи от туризма в региональный бюджет, млрд. руб. в год	0,29	0,64	1,4	3,1
Средние расходы туристов на территории, тыс. руб./сут (с учетом инфляции)	3	3	4	4,5
Число занятых в туристическом секторе, тыс. чел. (с учетом предприятий-поставщиков)	110	150	160	160
Число коллективных средств размещения и туристических комплексов, ед.	400	500	600	600
Число сертифицированных коллективных средств размещения, ед.	12	40	90	110
Число коллективных средств размещения, относящихся к категории «4 звезды», «5 звезд», ед.	3	12	34	65

Учитывая стратегические преимущества географического положения Алтайского края и особую ценность его рекреационных ресурсов, создание на территории края современных конкурентоспособных рекреационных комплексов, позволит включить Алтайский край в сферу международного туризма, являющегося в настоящее время третьей по доходности отраслью мировой экономики, на долю которого приходится около 7 процентов мировых капиталовложений.

По прогнозной экспертной оценке переход к организованному отдыху и специальные меры рекламного характера могут дать импульс развитию отдельных туристских центров на Кулундинской равнине, где большим рекреационным потенциалом обладают: Завьяловские озера, Большое и Малое Яровое озера, озеро Малиновое и озеро Горькое, озерная система р. Бурла. Туристический поток в эту зону может составить до 300 тыс. чел. в стратегической перспективе.

Завьяловский район, согласно данным комплексного курортологического обследования ЦНИИК и Минздрава СССР, по наличию природных ресурсов и хорошей изученности является наиболее перспективным для курортного строительства в Сибирском регионе. Постановлением Совета Министров РСФСР от 20.01.1989 г. №51–Р озеро Соленое (Горькое) и прилегающая к нему территория признана лечебно–оздоровительной (курортная местность).

В Завьяловском районе присутствуют все характерные для края лечебные факторы - воздух, вода, грязи, и используется ряд уникальных методик. К таковым относятся: рапа соленых озер, "голубая" глина, некоторые виды грязей, интенсивно озонированный соснами воздух и другие. В лечении наряду с уже известными, применяются передовые технологии. К примеру, пароаэрозольная камера (мини-сауна), где в качестве лечебных ингредиентов используется рапа озер Соленое и Щелочное, а также натуральный препарат из пантов алтайских маралов.[3]

Природные лечебные факторы местности:

- 1) Минеральные сульфатные лечебные грязи оз. Горькое
- 2) Балансовые запасы лечебной грязи; 302,8 тыс. метров отнесены к большим, способным обеспечить лечением до 3 тыс. человек единовременного пребывания
- 3) Рапа озера Горького
- 4) Лечебные минеральные воды (тип ижевский), добыча 55 м³/сутки
- 5) Высокосольные глинистые сапропели оз. «Репейник»
- 6) Щелочное озеро
- 7) Озеро «Кривое» для купания и водного спорта.

Таким образом, в районе с. Завьялово по комплексу природных лечебных факторов возможно строительство бальнеогрязевого курорта на 2000 мест для лечения заболеваний опорно-двигательного аппарата, органов пищеварения, гинекологических и кожных заболеваний.

Учитывая изложенное выше, ООО «Завьялово» планирует строительство санаторно-оздоровительного комплекса «Сила Озёр» на 500 мест в районе озер Кормовище и Горькое.

Участок находится примерно в 3 км, по направлению на юго-запад от ориентира с. Светлое, расположенного за пределами участка.

В данный момент земельный участок на правах аренды с Администрацией Светловского сельского Совета принадлежит ООО «Завьялово». Данный участок соответствует строительству объектов спортивно-оздоровительного назначения. Предприятие ООО «Завьялово» победило в конкурсе для получения лицензии на добычу лечебных грязей оз. Горькое.

Освоение указанного земельного участка начато с мая 2005 года, в летний период действуют: Палаточный лагерь, вместимостью на 1000 автомобилей в сутки, 50 Домиков на 2- 3 человека, Коттедж на 12 номеров, Двухквартирные дома, Причал (весельные лодки, катамараны, скутер, банан, водные лыжи, таблетка, бамперные лодки, батуты, водные горки, детская площадка, кафе, бар, 4 бани, благоустроенные туалеты, магазины, квадроциклы, дельтаплан, дискотека и тд.)

В 2010 году закончена установка ветрогенераторов, и бурение дополнительных скважин для добычи питьевой воды. [2]

На первом этапе строительства на данной территории планируется размещение:

- 1) Летней грязелечебницы
- 2) Жилых корпусов на 90 мест
- 3) Кафе на 150 посадочных мест

На втором этапе строительства на данной территории планируется размещение санатория на 500 мест.

Генеральный план участка решается в стиле свободной планировки с учетом размещения вышеназванных объектов за границей водоохраной зоны озера Горькое (за 300 м зоной уреза), требований строительных норм и правил, санитарных и противопожарных норм строительного проектирования, рельефа местности и господствующего направления ветров.

В основу решения плана организации рельефа положен принцип максимального сохранения рельефа. Планировка территории выполняется с полным сохранением всех земных насаждений на ее территории.

При строительстве санатория теплоснабжение предполагается от собственной котельной, работающей на твердом топливе (каменный уголь).

Подъезд к летнему оздоровительному туристическому лагерю предусматривается по существующей автодороге с асфальтобетонным покрытием.

Все дорожки на территории приняты с песчанно-гравийным покрытием, площадки перед домиками отдыхающих, административными зданиями, зданиями общественного назначения (аптека, магазин, грязелечебница, кафе) предлагается выполнить с покрытием из натурального камня. В качестве озеленения используется естественная растительность,

совместно с дополнительными посадками крупномерных саженцев деревьев, декоративных кустарников, газонной травы на свободной от тротуаров и дорог территории.

Для установления геолого–гидрологических и гидрогеохимических условий в рассматриваемом районе, необходимо провести поисково-оценочные работы. Они позволят установить граничные условия перспективного водоносного горизонта, провести оценку эксплуатационных запасов применительно к предлагаемой в данной работе схеме эксплуатации. Получить лимиты на водопользование.

Планируется, что создаваемый санаторий будет предоставлять следующий перечень санаторно - курортных услуг: Проживание, согласно категории путевки, четырехразовое питание, культурно – массовое обслуживание. Перечень лечебных процедур: грязелечебница, комплекс бань (акватермотерапия), кабинет кишечных орошений (процедуры будут проводиться с использованием Завьяловской минеральной воды), лазерная терапия, галотерапия, иппитерапия, теренкур, СПА–отделение. Перечень диагностических исследований: ЭКГ, РЭГ, велоэргометрия, спирометрия, фиброгастроскопия, ректоскопия, клинические и биохимические анализы крови, дуоденальное зондирование, рентгенография.

В качестве конкурентов можно рассматривать только те санатории, которые расположены в местностях обладающих сопоставимыми природными лечебными факторами. В Алтайском крае в качестве конкурента может быть рассмотрено ГУЗ «Краевой центр восстановительной медицины и реабилитации оз. Яровое» и курорт «Озеро Карачи» (Новосибирская область).[1]

ГУЗ «Краевой центр восстановительной медицины и реабилитации оз. Яровое» (бывшая краевая физиотерапевтическая больница) расположено на берегу соленого озера Большое Яровое (в 10-ти км от железнодорожной станции Славгород, Алтайского края). За почти 40 лет работы накоплен большой научный и практический опыт. Санаторий рассчитан на 115 мест, имеющаяся грязелечебница рассчитана на 13 кушеток и 13 ванн.

Учитывая год постройки и длительное отсутствие необходимой реконструкции и, как следствие, отсутствие современного оборудования, грязевые процедуры проводятся в ручную, грязь предварительно не подогревается, в результате чего снижается эффективность проводимых процедур.

Основываясь на изложенном выше можно сделать вывод, что учитывая количество койко–мест, а также уровень комфортабельности номеров ГУЗ «Краевой центр восстановительной медицины и реабилитации оз. Яровое» не составит существенной конкуренции создаваемому санаторию.

Таким образом, создаваемый санаторий будет построен с применением современных качественных и экологически чистых материалов и строительных технологий, и оснащен современной медицинской техникой, предоставлять широкий спектр медицинских услуг. Он будет выгодно отличаться от своих конкурентов по уровню комфортабельности проживания, качеству медицинских услуг, качеству обслуживания и организации досуга отдыхающих. Кроме того, планируется, что основная масса номеров будет «эконом класса», что обеспечит доступность путевок широким слоям населения. Ориентировочная стоимость путевки на 21 день, включающей проживание, 4-х разовое питание и лечение составит 22 тыс. рублей, при вводе в эксплуатацию корпуса санатория на 500 мест увеличится количество номеров повышенной комфортности, в результате чего средняя цена путевок увеличится до 24 тыс. рублей.

Для обеспечения максимальной наполняемости санатория не только в летние месяцы, но и в остальное время ООО «Завьялово» планирует проводить активную работу с подразделениями администрации не только Алтайского края, но и других территорий, курирующих вопросы социальной защиты населения, для организации так называемых

«социальных» заездов, когда стоимость путевки отдыхающим частично или полностью компенсируют из бюджетных средств.

Список литературы:

1. Места размещения [Электронный ресурс] // <http://www.altairegion22.ru/info/tour/>
2. Оздоровительно – туристический комплекс «Завьялово» [Электронный ресурс] // <http://www.silaozer.ru/page.php>
3. Отдых и туризм [Электронный ресурс] // <http://www.zavyalovo-altai.ru/iniciativa/index.html>
4. Стратегические направления и приоритеты развития края [Электронный ресурс] // http://www.chem-astu.ru/regional/strateg_7.htm

БИЗНЕС ПРОЕКТ СТРОИТЕЛЬСТВА ИСКУССТВЕННОГО ТЕРМАЛЬНОГО БАССЕЙНА В ГОРОДЕ БАРНАУЛЕ

Маракуева Е.И. – студент, Лютова Л.В. – ассистент

Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Согласно последним данным отраслевой программы “Охрана и укрепление здоровья граждан РФ” показатели здоровья и состояния здравоохранения находятся на неудовлетворительном уровне. Сложные условия экономического и социального развития государства проявились в крайне высоких показателях заболеваемости и смертности, низких уровнях рождаемости, состояния здоровья матери и детей, качества питания, особенно незащищенных слоев населения, в углублении социальной дифференциации. Особую значимость профилактической программы определяет тот факт, что в последнее десятилетие прогрессируют социально зависимые и профессионально обусловленные дефекты здоровья населения (дизадаптивные синдромы, социально-экологическое утомление и переутомление, стрессогенные заболевания).

Одним из эффективных путей выхода из сложившейся ситуации является увеличение потенциала здоровья здоровых лиц, а также возвращение здоровья больным, лицам, находящимся в состоянии предболезни, за счет системы методов восстановительной медицины. Такими методами могут быть всевозможные процедуры лечения с применением термальных вод.

Термальная вода в бассейне лечит мышцы, сухожилия, фасции с ориентацией на координацию подвижности и расслабление перенапряжённых мышечных групп.

Термальные бассейны производят свой эффект как через тепло, движение в воде и гидростатическое давление (особенно с гидромассажами), так и через ингаляции.

С увеличением температуры воды увеличивается и минерализация - вследствие этого растет концентрация натрия, кремневой кислоты, фтора, сульфата-иона, хлор-иона, и других полезных элементов. Лечение термальной водой рекомендовано при различных заболеваниях.

Термальными считают воды с температурой 37-42 градуса, выше - уже гипертермальными, а когда температура воды 20-37градусов, источники называют теплыми или субтермальными.

Так, температура является одним из основных факторов, влияющих на химический состав и бальнеологические свойства вод.

Базовые процедуры лечения термальных вод включают ванны, душ, пульверизацию, прием воды внутрь, а общая продолжительность всех основных процедур – не меньше 3 часов в день. Положительный результат наблюдается уже после 5 сеансов.

Аудитория будущего искусственного термального бассейна – представители среднего класса Барнаула в возрасте от 20 до 60 лет и члены их семей. Во всем мире плавание является спортом для всех возрастов, поэтому логично предположить, что и термальный бассейн будет востребован именно как один из видов семейного отдыха и спорта.

Данный проект будет разработан как открытый бассейн с искусственной термальной водой, функционирующий круглый год. Такое преимущество термального бассейна привлечет посетителей своей новизной и, несомненно, пользой для здоровья. Тем более данный комплекс в г. Барнауле будет являться единственным в своем роде.

Открытый бассейн – это сооружение, в котором одна или несколько ванн располагаются вне помещения.

Зимний отдых в открытом бассейне несколько отличается от привычного экстремального купания "моржей". Иногда в проруби вода достигает максимально низкой температуры, и не каждый может принять такие охлаждающие процедуры. Что касается бассейна, вода в нем привычная для температуры тела, поэтому купаться в нем зимой могут даже дети! Не стоит бояться мороза: температура тела при купании в горячей воде поднимается, поэтому выходить из бассейна и идти в помещение совсем не холодно. Можно после принятия горячей ванны сделать обтирание снегом. Термальные бассейны обладают всеми преимуществами для зимнего отдыха, что подтверждено высоким спросом профессионалов и любителей.

Основные задачи данного проекта следующие: популяризация открытого бассейна и плавательного вида спорта в Барнауле, обучение плаванию всех желающих с акцентом на детей, подготовка спортсменов уровня сборной края, а в дальнейшем, и уровня сборной России, пропаганда семейных ценностей и здорового образа жизни, получение устойчивой прибыли от эксплуатации бассейна и услуг к нему прилегающих.

Современный термальный бассейн – это не только удовольствие и здоровье для его владельцев. А для компаний, занимающихся возведением этих сооружений – перспективный многообещающий бизнес. Единственное условие – правильно расставить акценты деятельности, предложив клиенту полный комплекс услуг от проектирования до технического обслуживания. Скудные бюджетные ассигнования на строительство требуют максимального использования пространства. Создание проекта многоцелевого бассейна вселяет уверенность в том, что сооружение будет использоваться, не останется пустующим вот что является ключевым элементом проекта.

В России насчитывается порядка 9 открытых бассейнов, из которых искусственных термальных всего 2.

Они функционируют в таких городах как: Москва, Уфа, Омск, Волгоград, Хабаровск, Пенза. Открытые бассейны Москвы включают в себя: бассейн Чайка, бассейн спорткомплекса Лужники, бассейн Нептун и бассейн в Химках на Юбилейном проспекте в здании одного из фитнес-клубов. Бассейн Лужники в Москве входит в список крупнейших бассейнов страны. Оснащение бассейна включает в себя пять ванн: две открытого типа по 50 и 25 метров и три ванны (в т. ч. Одна детская) закрытого типа по 25 метров. Температура воды даже зимой поддерживается на уровне 27-29 градусов. Бассейн открыт круглый год, кроме августа. Вода в бассейне обрабатывается не хлором, а более благоприятным для здоровья человека гипохлоритом, благодаря чему имеет приятный естественный цвет и запах. Разовое посещение бассейна на 45 минут стоит 300 рублей, с 17:00 до 19:00 стоит 400 рублей. Для пенсионеров разовое посещение стоит 200 рублей. Абонемент для купания без ограничения времени стоит 800 рублей.

Другой спортивный комплекс Альбатрос г. Омска, который представляет собой открытый бассейн с подогревом, объединяет в себе три бассейна: взрослый, детский и бассейн под открытым небом. Взрослый бассейн единственный в городе имеет длину дорожки 50 метров и поделен на восемь дорожек. Его глубина в самом мелком месте составляет 1,5 метра. Открытый бассейн Альбатрос работает круглогодично, в холодное время года температура воды в нем поддерживается на комфортном уровне.

В бассейне Альбатрос осуществляется обучение плаванию – в индивидуальной или групповой форме, а также организованы занятия детского оздоровительного плавания. Работает секция аквааэробики. В рамках спорткомплекса также проводятся занятия по аэробике, работают студии рукопашного боя, фитнес-йоги, аэробики и танца живота.

Разовое посещение бассейна обойдется в 100 рублей днем и 150 вечером для взрослых, 50 и 70 – для детей. Вода в бассейне Альбатрос очищается путем хлорирования.

Учитывая итоги переписи населения 2010 года, Алтайский край по благосостоянию жителей находится только на 83 месте. Исходя из этого, можно предположить приблизительную стоимость услуг термального бассейна для жителей Барнаула.

Разовое посещение на 45 минут- 240 рублей, с 17:00 до 19:00 – 270 рублей. Для пенсионеров сделать скидку 25 процентов на посещение. Также планируется особая система скидок для спортсменов, тренирующиеся спортивным плаванием(проведение тренировок), пенсионеров, родителей с детьми до 3 лет и инвалидов (нуждающихся в физической нагрузке данного вида)

Отзывы врачей по поводу купания в термальном открытом бассейне круглый год очень положительны. Издавна водные процедуры по праву считались наиболее эффективным и безвредным средством не только избавиться от лишнего веса, привести все мышцы в тонус и сформировать великолепную осанку, но и в целом оздоровить свой организм. К тому же, давно доказан тот факт, что занятия плаванием в любых его проявлениях продлевают активную жизнь человека на целых пять лет! «Плавать в бассейне можно круглый год – даже в 25-тиградусный мороз», - отметили специалисты. Зимой в открытом бассейне вода подогревается и бывает теплее, чем в закрытом, поэтому вероятность простудиться здесь не больше, чем в домашней ванне. Не мойтесь перед погружением горячей водой - температура душа должна быть такой же или холоднее, чем в бассейне.

Проект по строительству уникального термального бассейна в городе Барнауле, включает в себя: здание с термальным бассейном, длина дорожки которого составит 50 м и глубиной 4 метра, включая магазин по продаже спорт-инвентаря, мини-аквапарк для детей, включая здание рецепции, кафетерий и зону отдыха, СПА-центр, открытые парковки для автомобилей(возможен вариант с подземной парковкой), отдельная зона для лечебных гидромассажных ванн.

Помимо плавания в бассейне, будут предоставлены следующие дополнительные услуги: рассеянный душ с термальным паром с ароматическими маслами, гидромассаж, метод физиокинезитерапии в термальной воде и термальные ванны.

Рассеянный душ с термальным паром с ароматическими маслами - эта процедура имеет двойной эффект. За счет применения пара, поступающего под высоким давлением, термальная вода, насыщенная ароматическими маслами моментально буквально вбирается кожей. Распыление пара производится в специальной закрытой кабине, в результате чего процедура так же носит характер глубокой ингаляции респираторных путей. В качестве добавок к термальной воде в виде ароматических масел используют: - экстракт лаванды - имеет целебное спазмолитическое, противовоспалительное и противоинфекционное действие; - экстракт левкой - тонизирующий эффект при интеллектуальной или физической астении; - экстракт смолы - седативное и противовоспалительное действие, показано при ревматических болях.

Гидромассаж не имеет противопоказаний, но в зависимости от возраста и реактивности нервной системы подход к каждому пациенту строго индивидуален. Во время подводного гидромассажа, на массируемого, находящегося в специальной ванне, наполненной термальной водой, под большим давлением подается вода. Гидромассаж обладает высокоэффективным тонизирующим эффектом на организм человека и снимает спазмы мышечных тканей. Гидромассаж способствует улучшению обменных процессов в организме, нормализует кровообращение в мышечных тканях и нижних конечностях, кроме того, снимает стресс и снижает возбудимость организма.

Применение метода физиокинезитерапии в термальной воде идеальное средство для восстановления подвижности суставов, опорно-двигательного аппарата, нервных окончаний после перенесенных травм или различных патологий, таких как артрит, артроз, ревматизмы различной этиологии. Обезболивающее и расслабляющее воздействие на

организм термальных процедур, а также возможность проводить их в больших бассейнах, наполненных теплой термальной водой, значительно облегчает.

Термальные ванны – одна из наиболее древних термальных техник. Совокупная продолжительность термальной ванны не должна превышать 20 минут и за ней обязательно должен следовать по крайней мере час отдыха.

Начинать надо всегда с низких температур, постепенно их увеличивая. Для бальнеотерапии используются все источники, которые, благодаря разной соляной концентрации, позволяют применять различные ванны в соответствии с необходимостью лечения.

Подводный гидромассаж в термальной воде представляет собой интенсивную обработку системы соединительной мышечной ткани и, в случае если практикуется слишком долго, может спровоцировать раздражение. Максимальная продолжительность – 5 минут.

Помимо лечебных процедур в будущем планируется создание небольшого фитнес-центра при данном комплексе, который будет включать в себя как тренажерный зал, так и залы для занятия оздоровительной аэробикой, лечебной физкультурой для детей и взрослых и всевозможных оздоровительных программ.

При эксплуатации термального бассейна важно помнить, что на обогрев открытого бассейна зимой уйдет очень много энергии, следовательно, расходы на обслуживание увеличатся. Несомненно, для разумного использования ресурсов понадобится и специальное покрытие для водного зеркала и надежный павильон, чтобы минимизировать теплопотери. Но если последовать советам специалистов и установить над бассейном павильон. Это даст ощутимую экономию и обеспечит комфорт купальщикам. Под защитой павильона специальная тепловая пушка, которая за небольшой промежуток времени нагреет атмосферу внутри до оптимальной, и будет поддерживать ее на нужном уровне столько, сколько потребуются, препятствуя образованию наледи на лестницах, ступенях и поручнях. Для нагрева воды используется специальный котел, солнечный коллектор или тепловой насос. Чтобы температура всегда была стабильной нужно использовать отдельное водогрейное устройство, не зависящее от основной системы отопления дома. Это гарантирует надежность и бесперебойность подачи теплой воды. Она должна подаваться в бассейн уже нагретой до нужной температуры. Повышенные требования предъявляются и к оборудованию, обслуживающему бассейн в зимний период, ведь нагрузка на него в разы возрастает. Обеспечение бесперебойной работы системы подогрева – это важнейшая задача при эксплуатации бассейна в зимний период. Ведь остывшая вода быстро замерзнет на морозе и может повредить как чашу бассейна, так и обслуживающие агрегаты, приборы, насосы и другое оборудование. Для повышения надежности всего комплекса элементов подогрева нужно обеспечить автономное снабжение их топливом и энергией. Желательно установить резервный генератор тепла и бесперебойный источник питания. Это убережет ваше оборудование и бассейн от неприятных последствий, вызванных внезапными авариями на подстанции или выходом из строя основного обогревательного оборудования. В данном проекте предлагается постройка рециркуляционного вида бассейна. На сегодняшний день рециркуляционная система наиболее распространенная для бассейнов любого назначения. Это закрытый водообмен в бассейне. Вода не уходит в канализацию через переливной лоток, а поступает из него в компенсационную емкость, откуда забирается насосами на фильтрацию и подогрев. Донный слив не принимает участия в водоподготовке. Подогретая и очищенная вода через донные форсунки подается в бассейн и вытесняет грязную воду в переливной лоток.

Список литературы:

1. Лечение термальными водами [Электронный ресурс] // <http://www.beautynet.ru/folk-medicine/728.html>
2. Лечения в термальных бассейнах [Электронный ресурс] // <http://narodzdorovie.ru/lechenie-boleznej/1511-termalnyj-istochnik.html>

ОБОСНОВАНИЕ ВОСТРЕБОВАННОСТИ БИЗНЕСА ПО ОБСЛУЖИВАНИЮ АВТОМОБИЛЕЙ В Г. БАРНАУЛЕ.

Овинов С.Н. – студент, Кулигин С.А. - к.т.н., доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

С приобретением автомобиля у владельца появляется не только предмет особой гордости и средство передвижения, но и постоянная статья расходов, причем эти расходы не ограничиваются тратами на бензин, а предполагают весомые финансовые вливания на поддержание машины в рабочем состоянии. И чем старше становится автомобиль, тем больше финансовых вложений он требует.

Рынок автосервиса, и без того довольно развитый, с отменой обязательного лицензирования деятельности словно обрел второе дыхание. Число сервис-центров, как официальных, так и полуофициальных, начало расти в геометрической прогрессии, что, надо отметить, значительно усилило конкуренцию в этой сфере бизнеса.

Актуальность бизнес по открытию автосервиса связана с тем, что рынок этот очень текучий, и ежегодно четверть сервисов меняют свое местоположение и перечень предоставляемых услуг, поэтому можно с легкостью занять на нем выгодное место.

Автосервис - одна из наиболее динамичных и быстро развивающихся отраслей сферы услуг.

По статистическим данным на одну тысячу россиян приходится всего 170 автомобилей, что ниже уровня развитых стран почти в четыре раза. То есть, российский автопарк, в ближайшее время, ожидает только рост, причем достаточно активный, этому способствуют и государственные федеральные программы такие как: Федеральная программа по льготной утилизации старых автомобилей и покупки новых, автокредитование и т.д.

В Барнауле за последнее время увеличилось число автолюбителей. По данным межрайонного отдела Государственного технического осмотра и регистрации автотранспортных средств при ГУВД Алтайского края, на сегодняшний день в крае насчитывается около 240 тыс. автомашин, и все из них когда-либо нуждаются в ремонте, диагностике, смене масла, замене шин и дисков, а также мойке и химчистке.

За 12 месяцев 2010 года на территории Российской Федерации зарегистрировано 199 431 дорожно-транспортное происшествие, а в алтайском края зарегистрировано 3 495 дорожно-транспортных происшествий, в результате которых 400 человек погибли (из них 7 детей) и 4265 (379 детей) получили телесные повреждения различной степени тяжести. Причины такой повышенной аварийности в большинстве своём является неудовлетворительное техническое состояние эксплуатируемых автомобилей. В большой степени это связано с тем, что в России средний возраст парка легковых автомобилей, согласно данным последнего исследования структуры автопарка, проведенного аналитическим агентством «АВТОСТАТ» составляет 12,5 лет. Если смотреть возрастную структуру парка в региональном разрезе, то четко видно, что наиболее возрастной парк сосредоточен на Дальнем Востоке из европейских областей лишь Калининградская приближается к ним. Лидером по этому показателю вступает Камчатский край, где средний возраст автомобиля составляет 19,6 лет. На втором месте – Сахалинская область (18,9 лет), на третьем – Калининградская (18,7 лет). В «пятерку» самых старых парков также вошли Еврейская АО (18,6 лет), и Магаданская область (18,2 года). Десятку «возрастных» автомобильных регионов дополняют Приморский край (17,8), Амурская

область (17,8), Алтайский край и Забайкальский край (по 17,0) и Иркутская область (16,2). Из этого следует, что количество машин старше 10 лет составило более 55% . Такое возрастное состояние автопарка требует усиленного внимания к его обслуживанию и ремонту.

Все эти факторы положительно влияют на развитие и становление бизнеса по обслуживанию автомобилей. Так что в отношении автосервисов сложилась благоприятная конъюнктура – устойчивое и значительное увеличение числа потенциальных потребителей данных услуг. Это своего рода бездонный ресурс, который со временем только пополняется.

Что же касается самих автосервисов, то и их число также неуклонно растет, причем в качественном отношении наблюдается обратная зависимость. Основными факторами, влияющими на эффективность работы предприятия, являются правильная организация процесса и наличие необходимого (и, что не менее важно) достаточного количества квалифицированных специалистов для проведения как непосредственно авторемонтных операций, так и вспомогательных. Это необходимые условия, без выполнения которых рентабельность предприятия окажется обязательно ниже ожидаемой. Само собой разумеется, что к числу необходимых условий следует обязательно добавить оснащенность каждого поста обязательным инструментом и оборудованием.

Для формирования и регулирования современного рынка автосервисных услуг необходим целый ряд организационно-экономических мер по повышению уровня оказания этих услуг, что и определяет актуальность исследования на данную тему.

Все структуры автосервиса можно условно разделить на несколько категорий. Первая, назовем ее, элитной, - это автосервис иностранных компаний-производителей автомобилей. Создание подобных центров - нормальная стратегия завоевания рынка, опробованная и хорошо зарекомендовавшая себя в различных странах.

На другом "полюсе", противоположном автоцентрам по ремонту и обслуживанию иномарок, находятся умельцы-кустари, которые в своем гараже, буквально "на коленке", выполняют любые виды работ и гарантирует качество только своим честным словом.

Помимо двух крайностей существует на рынке автосервисных услуг и «золотая» середина. Но она не однородна. Одну ее часть составляют оснащенные современным оборудованием центры, имеющие хороших специалистов, лицензии на проведение тех или иных видов работ, использующие дорогие и качественные материалы. Уровень оказываемых ими услуг по качеству приближается к эталонным, то есть тому уровню, который предъявляют своим клиентам автоцентры по обслуживанию и ремонту иномарок. Здесь также работают по нормативам, разработанным заводом-изготовителем автомобиля, могут сделать калькуляцию услуг и ознакомить с ней заказчика.

Другая часть автосервисных предприятий, относимая к «золотой середине», представлена на сегодняшний день структурами, оставшимися как бы в наследство еще с советских времен. Здесь, как правило, старое технологическое оборудование, вечное отсутствие тех или иных запчастей, нелюбовь к клиенту и прочий набор атрибутов.

Несмотря на то, что рынок автосервисных услуг многообразен, клиент, в силу своей некомпетентности и неосведомленности в технических вопросах, зачастую бывает одинаково незащищен перед возможным произволом со стороны профессионалов как в обычном, так и в элитном центре.

Анализируя деятельность конкурентов, следует отметить, что все автосервисы имеют одни и те же проблемы:

- 1) необученный, технически неграмотный персонал с «кустарным» методом работ;
- 2) низкая оплата труда;
- 3) текучесть кадров, что не способствует техническому росту;
- 4) некачественный маркетинг – работа с клиентами.

Так же у конкурентов не развита такая услуга как экспертиза ущерба при ДТП, чему следует уделить особое внимание.

Таким образом, можно сделать вывод, что почти все автосервисы города Барнаула предоставляют услуги среднего качества и по завышенным ценам.

КОМПЛЕКСНОЕ РАЗВИТИЕ МАЛОЭТАЖНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В АЛТАЙСКОМ КРАЕ

Каркавина Н.А. – студент, Погорелова Е.П. – студент, Халтурин Ю.В. - к.т.н., доцент,
Перфильев В.В. – к.т.н., доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Алтайский край – один из лидеров малоэтажного строительства: более половины строящегося здесь жилья составляют индивидуальные дома. По этому показателю край занимает ведущие позиции в Сибирском федеральном округе и в России в целом. Малоэтажное жилищное строительство в Алтайском крае главным образом развивается в рамках реализации приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России». Малоэтажное строительство для края – это решение не только социальных задач, но перспективы экономического роста, более 46 процентов населения региона сегодня проживает в сельской местности и от обеспеченности этих территорий удобным и доступным жильем во многом зависит развитие основной отрасли экономики – сельского хозяйства. Недаром региональные власти уделяют малоэтажному сектору жилищного строительства самое пристальное внимание, что было отмечено на прошедшем в Белокурихе в июне 2010 года «круглом столе», в котором приняли участие представители Министерства регионального развития РФ, Федерального фонда содействия реформированию ЖКХ, а также органов власти территорий СФО.

31 декабря 2010 года постановлением Администрации Алтайского края была утверждена краевая целевая программа «Стимулирование развития жилищного строительства в Алтайском крае» на 2011-2015 годы.

Основная цель Программы – обеспечение населения Алтайского края жильем путем реализации механизмов поддержки и развития жилищного строительства и стимулирования спроса на него.

На реализацию программы будет привлечено более 258 млрд. рублей. Из них средства федерального бюджета – 6,04 млрд. рублей, краевого – 20,72 млрд. рублей, местных бюджетов – 6,49 млрд. рублей. Из внебюджетных источников поступит более 225 млрд. рублей. [1]

За пять лет планируется ввести 4485 тыс. кв. метров жилья. Доля жилья экономического класса к 2015 году составит 75% от общего ввода жилья в эксплуатацию. При этом средняя рыночная стоимость 1 кв.м. жилья экономкласса не должна превышать уровень, установленный приказом Министерства регионального развития Российской Федерации. Увеличится доля годового ввода малоэтажного жилья – с 54,3% в 2009 году до 65% от общего ввода по краю в 2015 году. [1]

Таким образом, администрацией края поставлена задача всемерно способствовать развитию малоэтажного строительства, которое развивается и пользуется большим спросом у населения.

Наряду с позитивной динамикой, существует и ряд существенных проблем, таких как, проблема высокой стоимости строительства инженерных сетей, дорогой земли, слабого развития социальной инфраструктуры. Всё это ведёт к увеличению стоимости дома.

Сегодня эти проблемы начинают решаться. Примером может служить пилотный проект «Чистые пруды», который активно поддерживается администрацией края с целью удешевления вводимого жилья, проект «Сибирская долина», который включен в краевую

целевую программу по стимулированию развития жилищного строительства на период до 2015 года.

В данной работе как вариантом решения проблем предлагается непосредственное участие краевых властей в строительстве микрорайонов с помощью малоэтажной застройки вблизи существующих населённых пунктов с развитой инфраструктурой. Дома в этих микрорайонах в первую очередь будут предложены участникам программ, претендующим на улучшение жилищных условий или получение квартир.

На основе генерального плана микрорайона села Санниково студентки группы ПЗ-51 Шуките Т.В., разработана типовая модель комплексного развития малоэтажного строительства микрорайона для молодых и многодетных семей. В проекте используются экспериментальные дома, разработанные студентом ПЗ-51 Черкашиным Г.В. Главная концепция этих домов – возможность увеличения площадей в любой момент эксплуатации за счет пристраивания дополнительных модулей к существующей конструкции. Такое решение позволит дому развиваться и расти вместе с семьей хозяина, исключая необходимость переезда в более просторное жилье. Учитывая, что в микрорайоне будет проживать большое количество детей, в проекте предусмотрена большая площадь зелёных насаждений, современных спортивных площадок, велосипедных дорожек.

На начальном этапе осуществления проекта необходимо создать управляющую компанию, которая будет контролировать строительство, заниматься реализацией готовой продукции, обслуживанием и эксплуатацией микрорайона. Нужно отметить, что работа управляющей компании, позволит создать дополнительные рабочие места, которые смогут занять жители микрорайона.

В проекте на строительство инженерных сетей и детского дошкольного учреждения на 100 мест планируется привлечение финансовых средств краевой целевой программы «Стимулирование развития жилищного строительства в Алтайском крае» на 2011-2015 годы.

Строительство домов предполагается осуществлять тремя очередями. Первая очередь включает в себя 4 этапа: каждый по одиннадцать домов, площадью 57,97 м² и 87,41 м². После завершения строительства и продажи первого этапа, полученные денежные средства идут на первый этап строительства общественного центра, общей площадью 1120,36 м² и стоимостью в районе 17 млн. руб., запуск которого планируется по завершению первой очереди строительства. Арендные платежи общественного центра идут на развитие и обслуживания территории, зарплату работникам управляющей компании.

Первые две очереди строительства рассчитаны на дома для молодых и многодетных семей, которые смогут оплатить их приобретение за счет ипотечного кредита, ставка по которым частично будет субсидирована государством, а также с помощью полагающейся им денежной выплаты. Стоимость квадратного метра первых двух очередей не превысит 25 тыс. руб. Третья очередь рассчитана для свободной продажи, стоимость домов которых будет около 30 тыс. руб. Полученные денежные средства будут направлены на строительство объектов социальной инфраструктуры, таких как школа, поликлиника, а также на благоустройство территории посёлка.

Эффективность данного проекта заключается в том, что за три года будет комплексно освоено в районе 22 га земли, введено около 13 000 м² современного доступного, отвечающего всем требованиям малоэтажного жилья, которое позволит обеспечить собственными домами почти 100 молодых и многодетных семей, для создания комфорта и качества условий проживания которых будут построены необходимые объекты социальной инфраструктуры, а управляющей компанией будет обеспечено профессиональное и качественное обслуживание территории.

Список литературы:

1 Официальный сайт Алтайского края

ОБОСНОВАНИЕ НЕОБХОДИМОСТИ СОЗДАНИЯ СОЦИАЛЬНО-НАПРАВЛЕННОЙ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ МЕДИЦИНСКИМ КОМПЛЕКСОМ

Буренок А.А. Штерц И.А.– студент, Перфильев В. В. – к.т.н., доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаула)

В результате постановления Администрации края от 17 апреля 2009 г. № 168 «Об утверждении перечня краевых специализированных центров по оказанию медицинской помощи» территория Алтайского края была разделена на 7 медико-географических округов. Это деление было выполнено в целях повышения доступности для жителей края специализированной медицинской помощи с использованием современной диагностической аппаратуры, которую невозможно на данный момент закупить в каждый населенный пункт. Но эта программа не оправдала возложенных на нее надежд.

Граждане, желающие обратиться за медицинской помощью, сталкиваются с рядом проблем:

- отсутствие мест общественного питания;
- отсутствие мест временного пребывания;
- дороговизна и удаленность гостиниц от медицинского центра;
- отсутствие квалифицированных специалистов;
- трудности с комплексным обследованием и лечением в силу вышеперечисленных факторов.

В результате граждане вынуждены переплачивать, терять время, отказываться от поездок в медицинский центр или направляться в краевую столицу за специализированной помощью.

В данной работе рассматривается модель управления медицинским комплексом, ориентированная на доступность и комфорт получения медпомощи. Концепция модели – создание вблизи медицинского комплекса социальной инфраструктуры с минимальной нагрузкой на бюджет. Наиболее выгодное размещение объектов в свободных помещениях или в новых, полученных путем реконструкции зданий комплекса. Реконструкция может выполняться по направлениям: изменение планировки помещений, возведение надстроек, встроек, пристроек.

Подробная разработка модели представлена на примере медицинского комплекса МУП «Алейская ЦРБ». До ее внедрения износ большинства зданий близок к 20%, технические характеристики не соответствуют действующим нормам, полностью отсутствует социальная инфраструктура.

На территории комплекса возводится новый диагностический корпус по постановлению Администрации Алтайского края от 24 августа 2010 г. №377 "Об утверждении в рамках губернаторской программы перечня 75 особо значимых социальных строек и объектов, ввод в эксплуатацию которых приурочен к 75-летию образования Алтайского края". После сдачи в эксплуатацию в конце 2012 года в новое здание перенесут инфекционное отделение и лабораторию, в результате чего освободятся помещения первого этажа здания поликлиники суммарной площадью 95 м² и одноэтажное здание общей площадью 230 м². В освободившемся здании по проекту будет размещен детский центр здоровья.

По проекту предусмотрена реконструкция двухэтажного здания поликлиники с надстройкой мансардного этажа и перепланировка первого этажа. Устройство мансарды устранит эксплуатационные недостатки старой скатной крыши и даст дополнительные площади, на которых разместятся кабинеты первого этажа. А ее возведение по современной технологии из легких стальных тонкостенных конструкций позволит выполнить строительные работы без прекращения функционирования медицинского учреждения. Перепланировка первого этажа позволит разместить часть кабинетов в соответствии с действующими нормами, а так же организацию номеров временного пребывания и пункта общественного питания.

Данный проект предусматривает проведение работ с применением энергоэффективных технологий. Экономия энергоресурсов – одно из важнейших условий реализации строительства. В ходе работ будет произведено утепление наружных стен системой вентилируемых фасадов, замена оконных блоков, замена инженерного оборудования, установка счетчиков энергоресурсов. Это позволит значительно снизить эксплуатационные затраты.

По данным исследований около 15 % граждан Алейской медико-географической зоны вынуждены обращаться к высококвалифицированным специалистам в медицинские центры города Барнаула в виду отсутствия их в МУП «Алейская ЦРБ». Поэтому в здании больницы по проекту предусмотрена организация помещения для онлайн-конференции со специалистами медицинских центров краевой столицы.

Результаты внедрения социально-направленной модели управления медицинским комплексом:

- снижение износа зданий медицинского комплекса на 8%;
- развитие социальной инфраструктуры;
- улучшение качества жизни населения медико-географической зоны;
- снижение нагрузки на бюджет примерно в 1,45 раза;
- снижение нагрузки на медицинские центры города Барнаула ориентировочно на 5%.

Таким образом, предложенная модель управления решит вопросы с содержанием объектов медицинского комплекса и повысит качество условий предоставления медицинской помощи. Результаты внедрения модели управления медицинским комплексом удовлетворят интересы как муниципалитета, так и граждан Алтайского края.

УСТРОЙСТВО МАНСАРДЫ В ПРОЦЕССЕ РЕКОНСТРУКЦИИ ЗДАНИЯ МЕДИЦИНСКОГО КОМПЛЕКСА

Буренок А. А. – студент, Халтурин Ю. В. – к.т.н., доцент
Алтайский государственный технический университет им. И.И.Ползунова
(г. Барнаул)

Реконструкция здания — это комплекс строительных работ и организационно-технических мероприятий, связанных с изменением основных технико-экономических показателей в целях улучшения условий осуществления функционального процесса, качества обслуживания, увеличения объема услуг. Реконструкция общественных зданий заключается не только в их сохранении, но и в решении важных социальных и градостроительных задач. Социальные аспекты данной проблемы наиболее важны и состоят в улучшении условий осуществления функционального процесса, снижении морального износа зданий, эксплуатационных расходов, формировании инфраструктуры, адаптированной к современным условиям.

Основной причиной высокой степени износа медицинских учреждений является несвоевременное проведение ремонтных работ, что является результатом ограниченных средств муниципальных бюджетов. Недостаточность финансирования сферы капитального ремонта и реконструкции приводит к постоянному накоплению износа зданий.

В настоящее время есть возможность финансирования проектов реконструкции медицинских учреждений за счет выделения средств по региональной программе модернизации здравоохранения, национальному проекту «Здоровье» и частичной финансовой поддержке муниципального образования. Наилучшим использованием данной возможности является реконструкция с надстройкой мансардного этажа. Это позволит не только привести здание в полное работоспособное состояние, но и сразу исключить ряд проблем на последующие периоды эксплуатации.

Подобный проект реконструкции здания разработан для поликлиники МУЗ «Алейская ЦРБ». При обследовании установлено, что здание поликлиники двухэтажное, в

плане имеет прямоугольную форму, имеет продольно–стеновую конструктивную схему. Пространственная жесткость обеспечивается однослойными вертикальными кирпичными стенами толщиной 640 мм, сопряжением с внутренними конструкциями – внутренними стенами, и горизонтальными – железобетонными плитами перекрытий. В рамках проекта была проведена техническая экспертиза здания поликлиники, в ходе которой было выявлено:

- общий физический износ здания составляет 25%;
- моральный износ здания составляет 36%;
- сопротивление теплопередаче наружных стен на 72% меньше нормы;
- сопротивление теплопередаче оконного заполнения на 20% меньше нормы;
- часть инженерного оборудования находится в ограниченно работоспособном состоянии.

Основной процент износа приходится на наружные стены. Большинство дефектов стен образовались в результате замачивания. Это произошло из-за дефектов и несовершенств малоуклонной четырехскатной крыши с кровельным покрытием из оцинкованной кровельной стали. Устройство мансарды позволит избавиться от этих проблем.

Проектом предусмотрено возведение мансарды из легких стальных тонкостенных конструкций (ЛСТК). Конструкция из ЛСТК представляет собой каркас из термопрофилей, который имеет наружную и внутреннюю обшивку, заполненную утеплителем (рисунок 1).

Применение ЛСТК в строительстве мансарды позволяет:

- значительно снизить массу конструкций и нагрузку на фундаменты, т.к. каркас из легких стальных прогонов имеет небольшой вес;
- сократить трудозатраты на транспортировку и монтаж конструкций;
- обеспечить отсутствие сварки при возведении конструкций;
- отказаться от использования кранов и других подъемных механизмов на монтаже;
- выполнять работы круглый год;
- минимизировать сроки строительства и значительно снизить стоимость квадратного метра площади.



Рисунок 1 – Устройство конструкции мансарды из ЛСТК

Для крепления конструктивных элементов мансарды между собой не нужна сварка. Вполне достаточно самонарезающих винтов из высокопрочной стали. Выполняемая на термопрофилях перфорация со смещенным шагом позволяет избежать возникновения так называемых «мостиков холода», показатели теплопроводности ограждающих конструкций становятся равными показателям древесины и исключают возможность промерзания. Возведение производится без остановки выполнения функционального процесса, в короткие сроки.

В процессе возведения мансарды параллельно необходимо выполнить ремонтно-восстановительные работы, замену дверных и оконных блоков, утепление наружных стен системой вентилируемого навесного фасада, частичную замену инженерного оборудования, установку счетчиков энергоресурсов.

Весь комплекс мероприятий позволит не только отремонтировать здание поликлиники, но и значительно снизить последующие эксплуатационные затраты. Так же позволит устранить дефицит рабочих площадей и привести лечебно-диагностический процесс в поликлинике в соответствие с действующими медико-технологическими, санитарно-гигиеническими, строительными нормами и правилами, а также современными формами и методами обслуживания населения.

Оставшиеся свободные площади можно использовать как объект социально и экономически выгодного управления. Доход покрывает не только эксплуатационные затраты, но и в результате накопления станет финансовой базой для проведения регулярных ремонтных работ.

В результате здание медицинского учреждения будет отвечать тем требованиям, которые предъявляются сегодня к уровню комфортности, качества, долговечности и энергосбережения.

РАЗРАБОТКА ПРЕДЛОЖЕНИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНОГО УЧАСТКА С УЛУЧШЕНИЯМИ, НАХОДЯЩЕГОСЯ ПО АДРЕСУ Г. БАРНАУЛ, УЛ. ВЗЛЁТНАЯ, 61

Мурунов Д.В. - студент, Перфильев В.В. - к.т.н., доцент
АлтГТУ им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Коммерческая недвижимость привлекает к себе все больший интерес и набирает обороты строительства, вовлекая не только тех, кто хочет улучшить свои площади, но и тех, кто намерен с максимальной эффективностью инвестировать имеющиеся средства.

В данной публикации *объектом* исследования является земельный участок с улучшениями, обладающий инвестиционной привлекательностью.

Целью - разработка предложений по повышению эффективности использования земельно-имущественного комплекса, находящегося в собственности ООО «Роулс».

Для достижения поставленной цели были обозначены следующие **задачи**:

- Оценка конъюнктуры рынка коммерческой недвижимости;

Анализ деятельности предприятия ООО «Роулс»;

Разработка и проведение маркетингового исследования объекта: география расположения, население, социально-экономические объекты;

Формирование предложений по рациональному использованию имеющихся площадей.

Сегодня ситуация на рынке такова, что компании растут, им становится нужна новая коммерческая недвижимость - новые помещения, желательно, соответствующие западным стандартам. Соответственно, сейчас спрос на коммерческую недвижимость практически во всех регионах России превосходит предложение, цены на нее растут быстрее уровня инфляции. При этом говорить, что рынок приближается к насыщению, еще рано.

Наибольшим спросом из коммерческой недвижимости сегодня пользуются торговые комплексы и развлекательные центры. Есть устойчивый спрос на офисные и складские

комплексы. Но в данном случае доходность коммерческой недвижимости во многом зависит от места расположения объекта инвестиций и его соответствия всем требованиям, предъявляемым рынком к данным объектам.

ООО «Роулс», входит группу компаний «Курс», созданной в 2007 году. Основной целью Общества является осуществление коммерческой деятельности для извлечения прибыли. Состав деятельности ООО «Роулс», согласно лицензий, включает в себя:

- строительство и реконструкция зданий, гаражей, тепловых пунктов, строительство газораспределительных станций и операторных;
- сдача внаем собственного недвижимого имущества;
- предоставление посреднических услуг, связанных с недвижимым имуществом;
- техническое обслуживание и ремонт автотранспортных средств;
- производственная деятельность в области строительства, производства строительных материалов, деревообработки;
- осуществление торгово-посреднических операций с продукцией производственно-технического назначения и товаров народного потребления, оптовая, розничная и выездная торговля, открытие магазинов и других торговых точек, деятельность и услуги в сфере общественно питания;

Предприятие имеет стабильное положение на рынке, постоянно развивается за счёт получения новых проектов. Имеется ряд законченных объектов.

На сегодняшний день ведутся следующие строительные работы:

- база ЛЭС (линейно-эксплуатационная станция), г.Бийск;
- ГРС-2 г. Бийск;
- узлы приёма-запуска газа;
- ГУЗ «Краевая клиническая больница»;
- Алтайские коммунальные системы.

ООО «Роулс» имеет в собственности обособленное имущество, учитываемое на его самостоятельном балансе - производственная база по адресу: улица Взлётная, 61, который является объектом исследования.

Данное исследование проводилось на основе анализа и изучения вторичной информации.

Местоположение объекта: объект находится в Индустриальном районе г. Барнаула по ул. Взлётная 61. Доступ к объекту обеспечивается до остановки «Взлётная» городским общественным транспортом. Сам объект располагается в 300 м от ул. Попова, в нежилой застройке. Ближайший жилой массив расположен в северном направлении от границ отведенного участка за ул. Взлётная.

Расстояние до ближайшего жилого дома (ул. Взлётная, 30) от места размещения здания складской базы составляет 75м.

Участок ограничен с юга – пустырем, с востока граничит с территорией насосной станции тепловых сетей, с запада - территорией открытой автостоянки, за которой располагается 3-х этажное здание гаража, с севера проходит проезжая часть автомагистрали ул. Взлётная.

Транспортная доступность: транспортная доступность к данному объекту достаточно высока. Представлены все виды транспорта: маршрутное такси (8 штук), автобусы (8 штук), троллейбус и трамвай. Это свидетельствует о беспрепятственной доступности к данному объекту, жителей соседних районов города.

Социально-экономическая инфраструктура рассматриваемой зоны:

Были проанализированы и систематизированы все объекты, находящиеся в исследуемом районе. Всю исследуемую информацию по району систематизируем в виде следующей таблицы 1.

Таблица 1 – Инфраструктура Индустриального района.

Население района	180 342 чел.
Территория	129,9 км ²
Микрорайоны	39
Улицы, перекрестки, проезды	320
протяженность улиц	319 км
многоэтажные дома	481
учреждения здравоохранения	8
школы	20
Учреждения дополнительного образования	8
Учреждения дошкольного образования	30
Школы искусств	3
библиотеки	5
стадионы	3
лыжные базы	4
футбольное поле	4
Бассейны	5
хоккейный коробки	7
спортивные залы	89
спортивно-оздоровительные клубы	43
военно - патриотические клубы	5
военно-оздоровительные клубы	3
парки	1
клубы	3
ТОС	19
торговые центры	22
Авторынки	1
Предприятия бытового обслуживания	443
Крупные и средние промышленные предприятия	16

Общая площадь района составляет 129,9 км², это достаточно большая территория для исследования, и взяв ее за основу, мы не получим объективных и достоверных решений. Поэтому ограничим исследуемую территорию, отталкиваясь от пешеходной доступности, взяв за основу доступность равную 5-20 минут до предполагаемого объекта.

Определим периметр нашего исследования следующей зоной, включающей четыре квартала, расположенных на пересечении улиц: первый квартал - Взлётная, Сиреневая, Павловский тракт, Попова; второй - Попова, Павловский тракт, Шумакова, Взлётная; третий - Попова, Взлётная, Шумакова, Балтийская и четвёртый, в котором находится рассматриваемый объект исследования - Взлётная, Попова, Балтийская.

Проведем анализ социально-экономической инфраструктуры рассматриваемой зоны и систематизируем полученную информацию в виде сводной таблицы 2.

Таблица 2 -Инфраструктура исследуемой территории

Население исследуемой территории	~35 000 чел.
Территория	1,0351 км ²
Улицы, перекрестки, проезды	14
протяженность улиц	6 км
многоэтажные дома	61
Детские сады, ясли	5
Школы	2
Учреждения здравоохранения	14

Продолжение таблицы 2

Учреждения культуры и досуга	
<i>Кафе и рестораны</i>	6
<i>Гостиничный комплекс</i>	1
<i>Боулинг и бильярд</i>	3
<i>Сауны</i>	1
<i>Тренажёрные и спортивные залы</i>	3
<i>Учреждения культуры</i>	5
Сеть предприятий торговли	
<i>Строительные и отделочные магазины</i>	11
<i>Магазины мебели</i>	9
<i>Магазины детской одежды и игрушек</i>	9
<i>Магазины взрослой одежды и обуви</i>	12
<i>Магазины электроники и сотовой связи</i>	12
<i>Продуктовые магазины</i>	22
<i>Аптеки</i>	6
<i>Ветеринарные аптеки</i>	3
<i>Торговые центры</i>	22
<i>Ювелирные магазины</i>	2
<i>Секонд-хенды</i>	5
<i>Хозяйственные магазины</i>	3
<i>Ломбарды</i>	4
<i>Магазины штор и тканей</i>	4
<i>Магазины косметики</i>	3
<i>Фото студии и магазины</i>	3
Сеть предприятий, оказывающих услуги по продаже, обслуживанию транспортных средств	
<i>Автоцентры и магазины</i>	9
<i>Мастерские, тех.центры</i>	15
<i>Автомойки</i>	2
<i>Автошколы</i>	1
<i>Салоны красоты, парикмахерские</i>	26
<i>Торговые центры</i>	2
<i>Сервисные центры и компании</i>	48
<i>Банки</i>	7
<i>Мастерские и ателье</i>	9
<i>Частные охранные предприятия</i>	3
<i>Почтовое отделение</i>	1
<i>ЖЭУ</i>	2
<i>Участковый пункт милиции</i>	1
<i>ТСЖ</i>	1
<i>Разное</i>	9

Более подробно рассмотрим квартал ограниченный улицами Сиреневая –Павловский тракт – Попова - Взлётная (Рисунок 1), так как именно этот квартал будет обеспечивать основной поток потенциальных потребителей к исследуемому объекту.

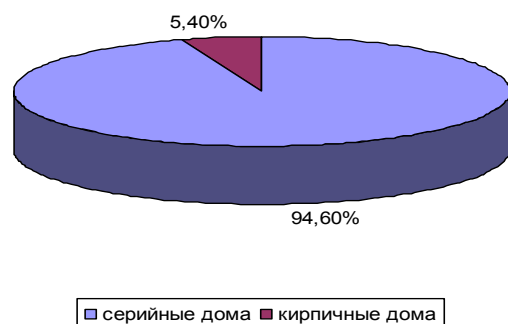


Рисунок 2 – Структура жилого фонда.

Анализируя структуру жилого фонда, данного квартала, можно сделать вывод, что он состоит в основном из серийных домов улучшенной планировки - 94.6 % и кирпичных домов улучшенной планировки- 5, 4%, два дома находятся в стадии строительства.

Панельные дома распределены по следующим сериям: 97 серия (Ленинградка)-41%, 121 серия -26%, 464 серия-25% и малосемейки 8%.

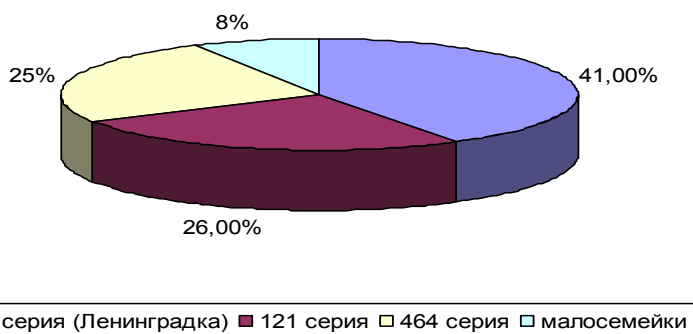


Рисунок 3 - Структура серийных домов

Проанализируем и систематизируем аналогичным способом социально-экономическую инфраструктуру исследуемого квартала.

Таблица 3 - Инфраструктура исследуемого квартала.

Население исследуемой территории	~10 000 чел.
Территория	0,32 км 2.
Улицы, перекрестки, проезды	7
протяженность улиц	2.2 км
многоэтажные дома	22
Детские сады, ясли	2
Школы	1
Учреждения здравоохранения	2
Учреждения культуры	2
<i>Сеть предприятий торговли</i>	
Строительные и отделочные магазины	2
Магазины мебели	2
Магазины детской одежды и игрушек	1
Магазины взрослой одежды и обуви	1
Магазины электроники и сотовой связи	4
Продуктовые магазины	6
Аптеки	4
Ветеринарные аптеки	1

Продолжение таблицы 3

<i>Хозяйственные магазины</i>	<i>1</i>
<i>Фото студии и магазины</i>	<i>1</i>
<i>Сеть предприятий, оказывающих услуги по продаже, обслуживанию транспортных средств</i>	
<i>Автоцентры и магазины</i>	<i>2</i>
<i>Салоны красоты, парикмахерские</i>	<i>4</i>
<i>Сервисные центры и компании</i>	<i>2</i>
<i>Мастерские и ателье</i>	<i>1</i>
<i>Почтовое отделение</i>	<i>1</i>
<i>ЖЭУ</i>	<i>2</i>
<i>Участковый пункт милиции</i>	<i>1</i>
<i>ТСЖ</i>	<i>1</i>
<i>Разное</i>	<i>3</i>

Проанализировав и систематизировав информацию по инфраструктуре района, выделенного периметра, квартала можно сделать следующие выводы:

1) На данной территории нет таких организаций как: магазинов канцелярских товаров и учебной и дошкольной литературы, химчисток, магазина спортивных товаров и инвентаря, детского развлекательного комплекса. Учитывая структуру и возраст исследуемого периметра, а так же социально-экономическую инфраструктуру (большое количество детских садов, школ, детских развивающих учреждений), расположение данных объектов может быть экономически целесообразным.

2) Небольшое количество таких организаций как: хозяйственные магазины, автомойки. В исследуемом квартале расположен один хозяйственный магазин, в исследуемом периметре – 3 магазина, из которых только один, является магазином самообслуживания полного комплекса (НОВЭКС).

Что касается автомоек, то учитывая структуру, возраст, социальный статус, уровень дохода населения исследуемого периметра, а так же инфраструктуру, а именно, стоит заметить огромное количество автомагазинов, автоцентров, техсервисов и автомастерских, можно сделать вывод о том, что расположение автомойки на площадях исследуемого объекта, может быть экономически целесообразным.

3) Анализируя структуры продовольственных магазинов, можно сделать вывод о том, что в основном это мелкие магазины площадью от 50 до 100м², расположенных на первом этаже жилых домов, а крупных магазинов самообслуживания небольшое количество для столь большого периметра исследования.

4) Существующим организациям оптово-розничной торговли необходимо предложить услуги аренды торгово-офисных и складских помещений для расширения их сферы деятельности.

Список литературы

1. Земельный кодекс Российской Федерации от 25 октября 2001 г. N 136-ФЗ
2. Градостроительный кодекс Российской Федерации от 29 декабря 2004 г. N 190-ФЗ
3. Коммерческая недвижимость как объект инвестирования изд-во «Альпина Паблишерз», 2009 г
4. Барнаул –официальный сайт города <http://www.barnaul.org/>
5. Сайт Индустриального района г.Барнаула <http://www.barnaul.org/vlast/rajony/industrial/>

О ПРОБЛЕМАХ НЕЗАВЕРШЕННОГО СТРОИТЕЛЬСТВА НА ПРИМЕРЕ ОДНОГО ИЗ ОБЪЕКТОВ В Г. БАРНАУЛЕ

Мурунов Д.В. – студент; Халтурин Ю.В. – к.т.н. доцент.
Алтайский государственный технический университет им. И.И.Ползунова
(г. Барнаул)

Проблема недостроенных зданий актуальна для любой страны мира, в том числе и для России. Практически в каждом городе нашей страны найдется несколько таких объектов и Барнаул не является исключением.

Аналізу недостроенных объектов посвящены многочисленные статьи и монографии, но каждый «недострой», имеет свои индивидуальные особенности и дает свои уроки, изучая которые можно в последующем избежать подобных ситуаций со зданиями и сооружениями различного назначения.

Цель данной статьи – описать картину сложившейся ситуации, назвать причины и сделать вывод о целесообразности дальнейшего завершения строительных работ одного из недостроенных объектов г. Барнаула.

В рамках решения задачи по рациональному управлению земельно-имущественным комплексом по ул. Взлётная одной из фирм города, необходимо было принять решение по возможному использованию незавершенного строительством здания.

На территории данного земельного участка находятся: недостроенный склад системы «Канск» предназначенный для хранения металлических изделий; кирпичный одноэтажный склад с тепловым пунктом, реконструируемый в здание с административно бытовыми помещениями; недостроенное здание ветеринарной клиники.

Было проведено обследование недостроенного здания ветеринарной клиники в соответствии с требованиями действующих нормативных документов.

Целью обследования была оценка технического состояния строительных конструкций недостроенного здания и возможности использования нулевого цикла для строительства над ним двухэтажного здания с мансардой.

Не ставились задачи:

- инженерно-геологических изысканий;
- инженерно-экологических изысканий;
- оценки теплотехнических характеристик ограждающих конструкций;
- длительного наблюдения за конструкциями здания.

Рабочий проект здания разработан в 2000 г: архитектурные чертежи – индивидуальным частным предприятием «Персональная творческая мастерская архитектора Бобылева», конструктивные чертежи – ООО «Архпроект». Объект начат строительством в 2002 г. с изменением проектного решения фундамента с уплотнением грунтового основания, выполненного неким Михеевым. Строительство здания было приостановлено после устройства фундаментов, стен подвала и монтажа плит перекрытия подвала. Консервация строительных конструкций здания после приостановления строительства не производилась. Период после возведения несущих конструкций здания характеризовался появлением дефектов по причинам связанным с грунтовыми и гидрогеологическими условиями.

Исполнительная и производственная документация по данному объекту утеряна.

Инженерно-геологические изыскания выполнены ГП «АлтайТИСИЗ» в 1999 г.

По предоставленному рабочему проекту здание одноэтажное с подвальным помещением. В плане здание имеет прямоугольную форму. Длина здания в осях по главному фасаду равна 18 м, по боковому фасаду в осях – 15 м. Высота здания – 5,5 м.

При обследовании установлено, что в здании устроены ленточные фундаменты под стенами из сборных бетонных блоков по варианту (причем с отклонениями от него), разработанному Михеевым в 2002 году. Для увеличения площади передачи нагрузки на основание в нижней части фундаментов сделано уширение в виде монолитной бетонной

подушки. Толщина бетонной подушки составляет 300-330 мм. Ширина подушки под внутренними несущими стенами по осям 2 и 5 соответствует варианту проекта с ленточными фундаментами – 1500 мм, под наружными несущими меньше проектной – 1000 мм вместо 1200 мм, под наружной самонесущей по оси Б меньше проектной – 800 мм вместо 1000 мм.

При обследовании установлено, что наружные стены подвала с отметки (-3.900) до отметки (-1.430) выполнены из фундаментных блоков ФБС 24.4.6, что соответствует проектному решению ООО «Архпроект». Таким образом, при устройстве фундаментов, конструктивное решение подушки взято из одного варианта проекта – с ленточными фундаментами, а толщина наружных стен подвала – из проекта ООО «Архпроект» – 400 мм (рисунок 1).

Наряду с проектными нарушениями были выявлены следующие дефекты и нарушения:

- массовыми вертикальными и горизонтальными трещинами по швам между фундаментными блоками, у части блоков – вертикальными трещинами по бетону нарушена совместность работы стен подвала, без ее восстановления эксплуатировать здание нельзя;

- неполное заполнение вертикальных и горизонтальных швов между фундаментными блоками снижает прочность фундаментных стен на восприятие и вертикальных нагрузок и бокового давления грунта;

- магистральные вертикальные трещины в стенах подвала по осям 2 и Б свидетельствуют о неравномерных деформациях основания;

- вертикальная трещина в фундаментной подушке под внутренней несущей стеной по оси 2 (необходимо усиление подушки);

- фундаментная подушка выполнена из бетона прочностью на сжатие меньше проектной В7,5 (вместо В15 по проекту);

- вертикальная гидроизоляция выполнена некачественно (необходима ее замена);

- горизонтальная гидроизоляция по верху фундаментной подушки выполнена из рубероида, который уже подвергся деструкции и не может выполнять своих функций;

- при устройстве верхней части стен подвала нарушено требование пункта 7.3 СНиП 3.03.01-87 «Кладку кирпичных цоколей зданий необходимо выполнять из полнотелого керамического кирпича. Применение для этих целей силикатного кирпича не допускается». Кладка стен выполнена из силикатного кирпича, а облицовка наружных стен подвала по осям 1, 6 и Б выполнена пустотелым керамическим кирпичом (рисунок 1).

Выводы по результатам обследования:

1. Строительство двухэтажного здания с мансардой над ранее возведенными строительными конструкциями нулевого цикла здания ветеринарной клиники в их сегодняшнем техническом состоянии невозможно вследствие допущенных нарушений требований проекта и СНиП, а также наличия дефектов, возникших на стадии строительства и после его приостановления без консервации строительных конструкций.

2. В случае возобновления прерванного строительства в здании потребуется:

- а) полная замена участков стен подвала, выполненных из кирпичной кладки;

- б) полная перекладка части стен подвала, выполненных из фундаментных блоков

- в) усиление фундаментной подушки;

- г) проведение инженерно-геологических изысканий.

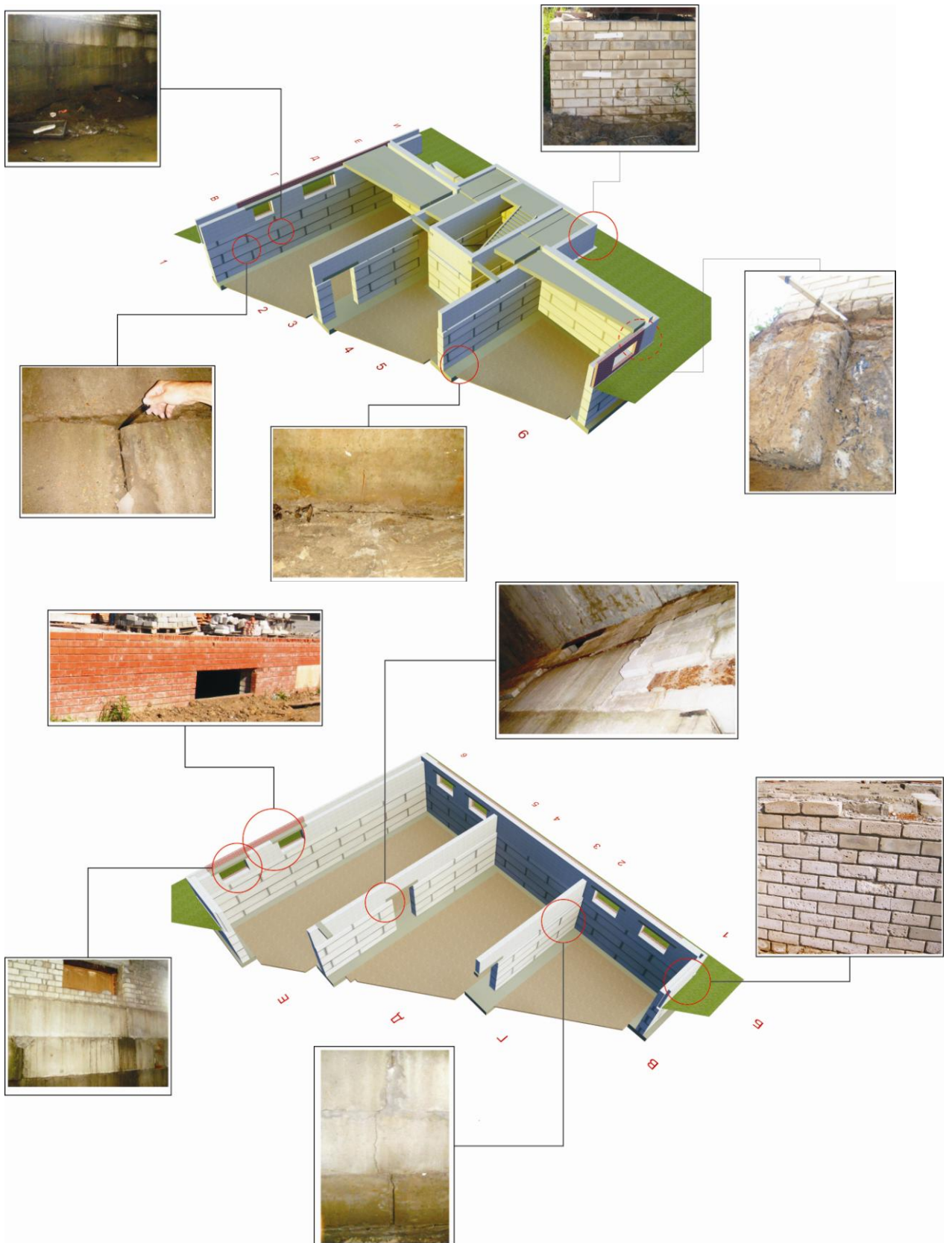


Рисунок 1 – Дефекты конструкций.

РАЗРАБОТКА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА СТРОИТЕЛЬСТВА И ЭКСПЛУАТАЦИИ ТОРГОВО-РАЗВЛЕКАТЕЛЬНОГО ЦЕНТРА «ВЕСНА».

Жданов Д. С. – студент, Перфильев В. В. – к.т.н., доцент

Алтайский Государственный Технический Университет (г. Барнаула)

Сегмент торговых центров составляет около 20% рынка торговых площадей в России, на сегодняшний день это одно из наиболее выгодных направлений инвестирования на рынке. Наиболее крупными, с точки зрения насыщенности торговыми площадями, регионами в России являются города-миллионники. Доля Москвы в структуре российского рынка торгово-развлекательных центров составляет порядка 27%.

В 2010 г. темпы роста предложения современных торговых площадей заметно выросли, а обеспеченность торговыми площадями жителей столицы достигла 373 кв. метров на тысячу человек. На втором месте по количеству торговых центров находится Приволжский федеральный округ.

Общий объем регионального рынка торговых центров по итогам 2010 года составил 24 448 тыс. кв. м. Большую часть рынка занимают работающие торговые центры (около 80 %), на строящиеся и проектируемые объекты приходится лишь 20 % рынка. Для сравнения – в 2007 году структура рынка была такова: на работающие объекты приходилось 30 %, на строящиеся – 39 %, на проектируемые – 31 % регионального рынка ТЦ. Данные показатели свидетельствуют о том, насколько сильно оказал влияние финансовый кризис на региональный рынок торговых центров. По сути, можно говорить о том, что те проекты, которые находились на стадии проектирования, вообще ушли с рынка, а 39 % строящихся ТЦ в 2007 году и формируют сегодняшние 20 % рынка строящихся и проектируемых торговых центров. По нашим оценкам, с регионального рынка окончательно исчезло порядка 88 проектов общей площадью 4249 тыс. кв. м. Причины тому самые различные, начиная от банкротства девелопера до смены концепции проекта. Таким образом, по итогам 2010 года объем «бумажных проектов» можно оценить в 18,2 млн. кв. м. По сути, это те проекты, которые сохраняются в портфеле инвестора, но с ними либо совсем не ведется работа, либо работы по проекту находятся на стадии получения разрешительной документации. Если оценивать каждый проект и каждого инвестора в отдельности, то можно сделать неутешительный вывод: из 342 проектов шанс быть реализованными в период 2–3 лет имеет только 41 проект.

Пик ввода торговых центров пришелся на 2008 года, тогда региональный рынок вырос на 3338 тыс. кв. м. В последующие два года объем ввода торговых площадей неуклонно снижался. Наибольшее падение наблюдалось в 2009 году, когда объем ввода ТЦ составил 61 % от показателей 2008 года или 2032 тыс. кв. м. К примеру, еще в 2007 году планы девелоперов на 2009 год были куда более амбициозными – планировалось ввести в эксплуатацию более 6 млн кв. м. В 2010 году объем ввода торговых центров на региональном рынке составил 1586 тыс. кв. м. Стоит выделить среднюю площадь введенных объектов, которая составила 28,3 тыс. кв. м. В целом средняя площадь ТЦ выросла за последние четыре года на 25 %. В 2010 году впервые объем ввода торговых центров, выраженный в квадратных метрах, в городах первого эшелона оказался ниже сопоставимого показателя в городах второго и третьего эшелонов. Лидером по приросту площадей стали города второго эшелона, а в количественном отношении – города третьего эшелона. Справедливости ради стоит отметить, что в небольших городах на данный показатель существенно повлияли отдельно стоящие гипермаркеты, в которых по-прежнему ощущается серьезный дефицит. В 2011 году заявлено к вводу 2,9 млн кв. м торговых центров. Наибольший прирост ожидается в I квартале в основном за счет переноса сроков открытия с 2010 года. Также ожидается, что снова в лидерах по приросту торговых площадей станут крупнейшие города. Здесь важно отметить, что рост объема введенных ТЦ в городах первого эшелона произойдет в том числе и за счет разморозки некоторых проектов в 2010 году. Тем не менее вряд ли стоит ожидать такого существенного роста рынка по итогам 2011 года.

ТРЦ "Весна" достраивается в Индустриальном районе. Это будет 30 тыс. кв. метров, где предполагается разместить 100 магазинов одежды и обуви, аксессуаров, детских товаров, парфюмерии и косметики.

Месторасположение объекта характеризуется высокой плотностью жилой застройки, в основном многоэтажной. В непосредственной близости от объекта планируется строительство нового жилого микрорайона. Рядом с объектом проходят две крупные транспортные магистрали города - ул. Малахова и ул. Петрова с интенсивным движением как городского, так и Исторический центр города общественного транспорта. В непосредственной близости расположены остановки многочисленных маршрутов общественного транспорта, связывающие все районы города. Как сообщает аналитический отдел холдинга «Финстрой», который является инвестором данного проекта, планируемая посещаемость:

- 1) Будни – 14 тыс. чел.
- 2) Выходные 17 тыс. человек.

Торгово-развлекательный центр выполнен в трёх уровнях: подвал, 1этаж, 2 этаж.

Подвал, общей площадью по осям 9 590 м². На нём располагаются: охраняемая автостоянка для посетителей центра, технические помещения.

1 этаж (рис 3) состоит из якорного арендатора, который расположится на 2,5 тысячах м². Также здесь на 7 тысячах квадратных метров будет располагаться торговая галерея.

На 2 этаже расположится якорный арендатор, представит которого магазин электроники и бытовой техники «Эксперт», парк развлечений и магазины галереи.

Главными критериями доходности торгово-развлекательного центра остаются такие параметры как посещаемость, доходность арендаторов и их правильное размещение и подбор по сегментам, а также показатели экономической ситуации в стране и городе, такие как уровень инфляции, размер товарооборота розничной торговли, средняя заработная плата. Расчет окупаемости ТРЦ представлен в трёх вариантах: пессимистичный, наиболее вероятный и оптимистичный.

Наиболее вероятный вариант имеет следующие показатели: уровень инфляции 10,6%; арендные ставки растут вместе с инфляцией, т.е. растут на 10% в год. Итак, при наиболее вероятном варианте срок окупаемости составляет 4,5 года.

Как показывает исследование строительство и эксплуатация коммерческой недвижимости подобного типа очень выгодны. Главным препятствием для развития современной коммерческой недвижимости является дефицит земельных участков под строительство. Крупным торговым сетям, особенно продуктовым, было бы интересно размещение в центре Барнаула, однако участков, отвечающих требованиям таких сетей, в центре явно недостаточно.

АНАЛИЗ РЫНКА АКВАПАРКОВ В РОССИИ

Шульженко А.В. - студент, Перфильев В.В. - Перфильев В.В.- к.т.н., доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Аквапарки являются одними из самых привлекательных и быстрокупаемых объектов инвестирования. В нашей стране развлечения на водных аттракционах рассматриваются как экзотика. Особенно это заметно на фоне процветающего аквабизнеса в развитых странах. Например, в США один досуговый водный центр приходится на 330 тысяч человек, тогда как в России – на пять миллионов. В ближайшие годы предстоит осуществить большое количество проектов аквапарков не только в крупнейших, но и в средних, и малых городах нашей страны, что обусловлено становлением потребительского спроса.

В данной публикации объектом исследования являются аквапарки как спортивно-развлекательные объекты нового типа, обладающие инвестиционной привлекательностью.

Целью является анализ формирования внутренней среды аквапарков для организации полноценного отдыха населения в городской среде на основании анализа отечественного и зарубежного опыта их строительства и эксплуатации.

Для достижения поставленной цели были обозначены следующие задачи:

- 1) Выявить специфику формирования внутренней среды аквапарков;
- 2) Определить набор услуг, предпочтительный для комплексов с аквапарками;
- 3) Проанализировать диапазон цен на услуги аквапарков России.

В настоящее время в мире существуют различные типологические квалификации аквапарков. Ниже предложены типологии аквапарков по их основным формообразующим характеристикам.

По типу сооружения существуют: открытые (сезонные), закрытые (круглогодичные) и совмещенные аквапарки, являющие собой универсальное решение объединения первых двух типов. Следует отметить, что довольно сложно обозначить четкую грань между аквапарками закрытого и совмещенного типов.

По местоположению относительно городской структуры водные комплексы подразделяются на городские, периферийные, пригородные и размещаемые в значительном удалении от города.

По величине: «мини-аквапарки» площадью от 500 до 1500 кв.м, «средние» – строения, занимающие от двух гектар территории, «большие» – аквапарки совмещенного или открытого типов с общей площадью от 15 до 30 тысяч кв. м и комплексы свыше 30 тысяч кв. м – «гигантские».

По взаимодействию с окружающей застройкой: встроено-пристроенные (мини-аквапарки), самостоятельные объекты и создаваемые как часть более крупного многофункционального досугового центра.

По функциональному зонированию: собственно аквапарк, водный комплекс и объект акваразвлечений в составе сооружения со смежной функцией.

По спектру предоставляемых дополнительных услуг в аквапарке предпочтение отдается конкретной функции: развлечения, культурного досуга, оздоровления, спорта. Возможны также водные центры с приоритетом равнофункциональности, когда для каждой составляющей отводится автономная равнозначная по планировочной и социальной значимости зона.

Приведенная классификация может служить структурной основой при выборе наиболее оптимального варианта решения задачи по средоформированию аквапарка.

Сравнение работы различных по типу аквапарков показало, что несоответствие заключается именно в климатических особенностях района их местоположения: загрузка крытых сооружений относительно равномерна на протяжении всего года; использование же открытых в сезонные периоды понижения среднесуточной температуры не практикуется.

На сегодняшний день в мире существует около 2000 аквапарков разных видов. Основная часть аквапарков находится в развитых или «жарких» странах(в основном это аквапарки открытого типа). Больше количество расположено в США, Канаде и Турции (рисунок 1).

К сожалению, количество аквапарков в России ничтожно мало. Между тем в стране уже сложился устойчивый платежеспособный спрос на такого рода услуги (рисунок 2).

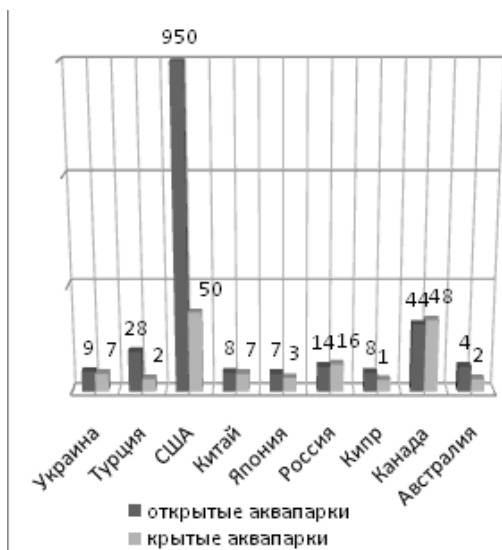


Рисунок 1 - Количественное соотношение открытых и закрытых аквапарков в мире

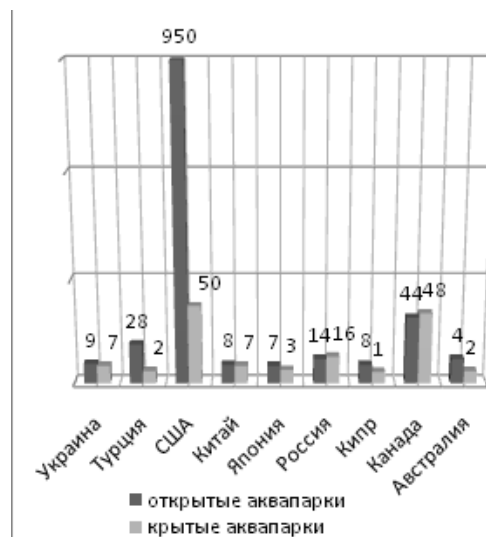


Рисунок 2 - Количественное соотношение открытых и закрытых аквапарков в России

Нетрудно заметить, что подавляющее большинство аквапарков как открытого, так и закрыто типа располагаются в центральной части страны. Существующие аквапарки не справляются с наплывом желающих. Спрос на подобные услуги огромен и до сих пор неудовлетворен.

Услуги аквапарка разделяются на основные и дополнительные.

Основным для аквапарка является наличие аквазоны с несколькими бассейнами, горками и различными аттракционами.

Стандартный аквапарк включает в себя: тренировочный бассейн; учебный бассейн, предназначенный для обучения детей плаванию с инструктором; аквазона - игровые бассейны неправильной геометрической формы с различными водными аттракционами (горная река, водоворот, медленная река, водопад, волновой бассейн, скоростные трубы и т.д.).

Мировая практика показывает, что возврат вложенных средств происходит не только за счет входных билетов, но и за счет функционирования сопутствующих объектов.

К дополнительным услугам относят: бани и сауны, солярий, массажные и спа-центры, бильярдные боулинг, фуд-корт, магазин сопутствующих товаров: фитнес-центр и пр. Данные услуги не являются обязательными, но в большинстве случаев для повышения доходности аквапарка они необходимы.

Определяя цену на услуги аквапарка немаловажное влияние оказывает количество конкурентов, находящихся на рынке, предпочтение покупателей и т.п.

Кроме того, цены на услуги аквапарка существенно зависят от некоторых специфических параметров – времени суток посещения, возраста посетителя, длительности посещения, дня недели посещения.

Ниже приведены диаграммы, позволяющие наглядно оценить изменение цены под влиянием этих факторов.

Рассмотрим ценовую политику при длительности посещения аквапарка в один час и при посещении, длящемся весь день (рисунок 3, 4).

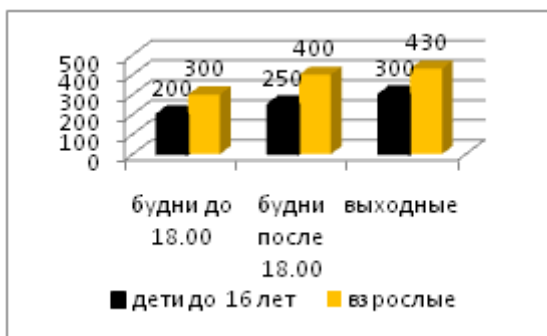


Рисунок 3 – Средние цены на услуги аквапарка за один час посещения в зависимости от дня недели, времени посещения и возраста посетителя

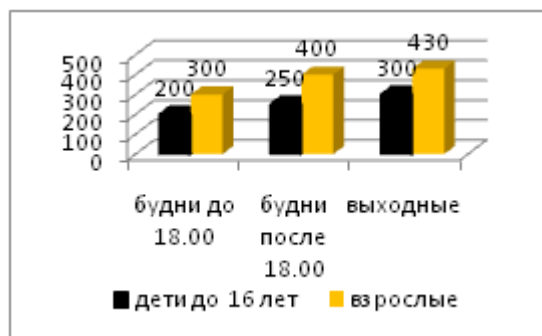


Рисунок 4 – Средние цены на услуги аквапарка при нахождении весь день в зависимости от дня недели и возраста посетителя

Из диаграмм видно, что при посещении аквапарка длительностью один час максимальная цена для взрослых в праздничные и выходные дни. Если речь идет о буднях, то наибольшая цена для взрослых после 18:00 часов.

В случае пребывания в аквапарке весь день, самый дорогой билет для взрослых в выходные и праздничные дни.

На формирование цены, также, оказывает влияние платежеспособность населения, которая зависит от уровня заработной платы в конкретном регионе, стоит отметить немаловажную роль в процессе формирования цены широты спектра предоставляемых услуг, уровень оснащения аквапарка, его общую площадь, вместимость и т.д.

Были изучены и проанализированы цены нескольких аквапарков, находящихся в Центральной части России, на Урале, в Сибирском округе. По всей стране цены на услуги аквапарка неоднородны.

Наибольшие цены наблюдаются в Москве и Санкт-Петербурге. Также достаточно высокие цены наблюдаются в аквапарке Белокурихи «Беловодье», это объясняется уникальностью комплекса на данной территории и неудовлетворенностью спроса на данный вид услуг.

В среднем, для взрослых в будний день с 10 до 18 часов билет обойдется приблизительно 300 – 450 р., вечером 350 – 550 р. В выходные дни цены колеблются в диапазоне 400-650 р. Пребывание в аквапарке в течение всего дня в среднем обходится около 900р. в будний день, выходной – в районе 1200р. Во всех аквапарках дети до 4 лет имеют право на бесплатное посещение аквапарка.

Выводы: в ходе исследования была составлена классификация аквапарков; рассмотрены и проанализированы основные и дополнительные услуги, входящие в комплекс аквапарка, определен набор дополнительных функциональных зон; проанализирована ценовая политика на услуги аквапарка в России.

Строительство аквапарка является выгодным вложением инвестиций, так как является единственным в своем формате в городе Барнауле и входит в число первых в Алтайском крае. Это современный оздоровительный гидрокомплекс с фуд-кортом, уютными зонами отдыха. Здесь можно проводить свой досуг всей семьей, с друзьями или коллегами.

Список литературы

1. Сычева А.В. Ландшафтная архитектура. - Минск: Парадокс, 2002. - 86 с.;
2. Вергунов А.П. Архитектурно-ландшафтная организация крупного города. - М: Стройиздат, 1986. - 134 с.;
3. Усачева Е.Ю. Аквапарки как перспективные рекреационные комплексы для детей и молодежи в городской среде // Коммунальное хозяйство городов: Науч.-техн. сб. Вып.63. - К.: Техшка, 2005. - с.26-30;
4. Аквапарк – это реально : общеинформационное издание./ Москва, 2005.

РАЗРАБОТКА ВАРИАНТА СТРОИТЕЛЬСТВА АКВАПАРКА В Г. БАРНАУЛ

Шульженко А.В. - студент, Халтурин Ю.В. - к.т.н., доцент

Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Деятельность по созданию аквапарков в России находится в стадии становления, но обладает высокими потенциалами развития. Аквапарк, как центр массового семейного отдыха является наиболее оптимальным вариантом проведения досуга в сложных климатических условиях России.

Аквапарки позволяют решать вопросы не только пополнения местного бюджета, но и социальные вопросы, связанные с организацией досуга жителей.

Эксплуатация крытого аквапарка производится практически целый год. Поэтому интерес инвесторов к крытым проектам неудивителен. Аквапарки имеют высокую перспективу развития среди мировой индустрии развлечений.

Интеграция в концепцию комплекса аквапарка сопутствующих видов деятельности (кафе, рестораны, гостиницы, фитнес-центры и т.д.) расширяют спектр предложений и повышают посещаемость всего комплекса.

Формируя планировочную структуру аквапарка, нужно руководствоваться особенностями функционального и технического процессов и учитывать дальнейшую динамику развития комплекса.

Обозначенные процессы, в первую очередь, оказывают влияние на создание внутреннего пространства. Определяющее значение в этом имеет специфика водного комплекса в плане удовлетворения различных потребительских нужд населения:

сохранение здоровья людей путем предоставления активного досуга в водной среде в совокупности с комплексным набором сопутствующих процедур,

создание оптимального психологического климата, что, в первую очередь, зависит от грамотного оформления внутреннего пространства,

создание условий для отдыха (индивидуального, семейного) и общения на основе изоляции, зонирования и включения в интерьер природных компонентов.

Задача состоит в создании комфортной среды для проведения досуга, т.е. в полной мере соответствующей своему функциональному назначению. [4]

Функциональная схема аквапарка в значительной степени определяется природно-климатическими условиями региона и предъявляемыми к нему специфическими технологическими и санитарно-гигиеническими требованиями, которые предопределяют условия размещения помещений, входящих в водную часть сооружения.

В основе проектирования аквапарка лежит метод зонирования строительных объемов, разделения сухих и влажных зон. К такому подходу обязывает внутреннее содержание объекта, а это, прежде всего, сочетание водной глади и ландшафта с живой растительностью. Количество функциональных зон, их планировка и сервисный набор определяются с учетом природно-климатических условий и обуславливаются требованиями заказчика и потребителей. [3]

Основную функциональную зону аквапарка (аквазону) лучше разместить в центре здания и обособить ее от других зон. В ней очень важно создать соответствующий микроклимат, характерный для данных сооружений, и сохранять его на протяжении всего периода эксплуатации (независимо от времени года и погодных условий). При центричном расположении зоны водных услуг будет проще защитить ее от ветрового воздействия извне и решить проблему конденсата, вызванного большим перепадом температур внутри и снаружи здания в зимние месяцы. [4]

Водная поверхность бассейнов аквапарка является интенсивным источником испарения. При нормальной температуре воды в бассейнах аквапарка плюс 26 °С, температуре воздуха плюс 27 °С и относительной влажности 60% с каждого квадратного метра зеркала бассейнов выделяется 230 г воды в час. В результате создаются неблагоприятные микроклиматические условия, и происходит конденсация паров воды на относительно холодных ограждающих конструкциях. Повышенная влажность является

одной из главных причин повреждения и разрушения зданий аквапарков.[3] Так, избыточная влага неизбежно вызывает или ускоряет следующие процессы:

- запотевание окон;
- намокание стен;
- разрушение внутренней отделки помещений;
- разрушение наружных ограждающих конструкций при периодических промерзаниях и оттаиваниях влаги в порах и микротрещинах;
- электрохимическую коррозию металлических изделий, например, арматуры в железобетонных конструкциях, оборудования и воздуховодов систем вентиляции и кондиционирования и т.д.;
- биологические повреждения в результате образования плесени, появление грибков и т.д.

Особенно опасной является коррозия арматуры металлических и железобетонных конструкций, а также образование трещин в кирпичной кладке и шлакобетонной кладке при замерзании влаги, проникающей под действием конденсации в толщу наружных ограждений. Печальным итогом в ряде случаев является полное разрушение здания либо его непригодность к дальнейшей эксплуатации.

Таким образом, основной причиной разрушения строительных конструкций залов бассейнов можно считать создание и длительное воздействие неблагоприятных микроклиматических условий на строительные конструкции при неэффективной вентиляции. Следовательно, решение задачи осушения воздуха внутри влажной зоны аквапарка весьма важная задача, которая должна быть решена в первую очередь при разработке проекта строительства зданий аквапарков.

В настоящее время возникла необходимость в строительстве крытого аквапарка в г. Барнауле. Предполагаемым месторасположением по генеральному плану развития г. Барнаула на 2015–2025 год является пересечение ул. Э.Алексеевой и ул. Малахова. Проанализировав перспективы развития и строительства данного района, следует сделать вывод, что размещение аквапарка на этом участке экономически нецелесообразно ввиду ветхости имеющейся здесь застройки, отсутствия возможности роста района территориально, а также близкого расположения промышленной зоны. Более целесообразно расположить аквапарк около торгово-развлекательного центра «Весна» на пересечении улиц Малахова и А. Петрова, так как земельный участок расположен в новом застраиваемом микрорайоне, рядом расположены строящиеся и достраиваемые крупные торговые центры, которые являются дополнительным центром притяжения для потенциальных потребителей услуг аквапарка, что является также немаловажным, имеются хорошие подъездные пути. По результатам исследований наиболее целесообразна площадь застройки 2 гектара.

В результате общих исследований был разработан вариант строительства аквапарка в Барнауле с единовременной вместимостью 250 человек.

Аквапарк состоит из разновысотных объемов, перекрыт решетчатой оболочкой, разделенной на пять лепестков. Крайние имеют угол раскрытия 200 градусов, центральные – 360 градусов. Входная зона акцентирована стеклянным куполом и выходящими из него арками.

Фасад решен в виде сложного остекления, подчеркивая тем самым функциональное назначение здания.

Здание трехэтажное, имеет сложную форму в плане с габаритами 96,8x75,35 м.

Общая площадь составляет 6978 м².

На первом этаже располагаются помещения:

- входной группы (вестибюль, гардероб);
- помещения раздевальных для посетителей аквапарка на 125 мест в женской гардеробной и 125 мест в мужской

- зал аквапарка с пятью ваннами бассейнов: ванна волнового бассейна (240 м²) ванна экстремальных развлечений с аттракционами разной высоты для взрослых (136 м²) ванна экстремальных развлечений с аттракционами разной высоты для детей (136 м²) ванна «река приключений» (122 м²); детская игровая ванна (60 м²);

- кафе, рассчитанное на 60 посадочных мест;

- комплекс саун, включающий в себя сауны различного назначения и температурно-влажностного режима: финские и турецкая баня с бассейном, массажный кабинет и солярий. В данном комплексе предусмотрено одновременное пребывание 14 человек;

- вспомогательные помещения, группа обслуживающих и хозяйственных помещений

На втором этаже здания расположен фитнес-центр, рассчитанный на 40 человек, включающий в себя залы для шейпинга и тренажеров, кардиозал, раздевалки, вспомогательные помещения, служебные помещения административного и инженерно-технического персонала, бытовые помещения для рабочих, буфет для посетителей аквапарка.

Также для обеспечения комфорта посетителей аквапарка и фитнес-центра запроектирована игровая комната для детей.

На третьем этаже расположен зал для игры в настольный теннис, зал для игры в бильярд со всеми необходимыми вспомогательными помещениями, служебные помещения для обслуживающего персонала и технические помещения.

Связь между этажами осуществляется при помощи четырех лестниц и лифта.

Здание имеет каркасную конструктивную систему. Каркас покрытия состоит из колонн трубчатого сечения разного диаметра и большепролетных конструкций – сквозных решетчатых арок. Пояса арок выполнены из труб.

Внутренний каркас организован колоннами трубчатого сечения и системой главных и второстепенных балок.

В качестве ограждающей конструкции принимаем двойной стеклопакет. Снаружи - закаленное тонированное стекло. В качестве заполнителя прослойки между стеклами принимаем криптон, так как теплопроводность криптона в 2,6 раза меньше теплопроводности воздуха, что увеличивает сопротивление стеклопакета теплопередаче. Так же уменьшить потери тепла через стеклопакет позволяет нанесение на внутреннее стекло низкоэмиссионного покрытия. Общая толщина наружного ограждения – 44 мм.

При проектировании здания решалась многокритериальная проблема снижения стоимостных показателей проекта, главная из которых лежит в подходе к созданию теплового контура аквапарка.

С бокового фасада здания размещена автостоянка для временного размещения транспорта на 150 мест.

Зона отдыха для посетителей перед главным входом благоустроена малыми архитектурными формами: скамьями для отдыха и цветниками.

Крытый аквапарк имеет сложные пластичные объемы, созданные благодаря сочетанию конструктивных элементов покрытия аквапарка. Идея образа объема состоит в создании раскрывающегося «водного мира» с его волнообразной неподвижностью и многообразием.

Аквапарк – это достаточно новый, интересный вид массового отдыха. Привлекает он в первую очередь тем, что люди с абсолютно разными темпераментами, возрастом и потребностями могут найти свои развлечения на целый день и в течении круглого года.

Список литературы

1. Усачева Е.Ю. Аквапарки как перспективные рекреационные комплексы для детей и молодежи в городской среде // Коммунальное хозяйство городов: Науч.-техн. сб. Вып.63. - К.: Техшка, 2005. - с.26-30;

2. Аквапарк – это реально : общеинформационное издание.// - Москва, 2005.

3. Хасанов А.О. Проблемы строительства спортивно-оздоровительных комплексов и пути их решения.// ОВВ. – 2009.-№8. – с. 10-12.

РАЗРАБОТКА КОМПЛЕКСА МЕРОПРИЯТИЙ, НАПРАВЛЕННЫХ НА ПОВЫШЕНИЕ ДОХОДНОСТИ ДВОРЦА СПОРТА

Белоголовая И.В. - студент, Перфильев В.В. – к.т.н., доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Дворец зрелищ и спорта имени Г. С. Титова - это центральное спортивное сооружение Барнаула, расположенное в Железнодорожном районе города на площади Сахарова на пересечении улицы Димитрова и Социалистического проспекта.

Сегодня во Дворце спорта регулярно проводятся домашние матчи хоккейной команды «Алтай» и тренировки воспитанников спортивной детско-юношеской школы олимпийского резерва по хоккею «Алтай». В свободные от тренировок хоккеистов часы ледовое поле используется и для массового катания на коньках. Поскольку Дворец – ещё и объект для зрелищных мероприятий, здесь проводятся различные концерты и шоу-программы, а также спортивные состязания – например, по боксу, греко-римской борьбе, панкратиону, кикбоксингу.

В настоящее время во Дворце Спорта расположена также вещевая ярмарка. По словам Сергея Тимофеевича Данилина - директора Дворца Спорта – ярмарка приносит доход и является востребованной, так как арендная плата здесь приемлемая по сравнению с той, какую запрашивают в крупных торговых центрах. С.Т.Данилин признаётся: «Я не в большом восторге от существования ярмарки в стенах Дворца, однако, сегодня, во времена рыночных отношений, каждый собственник хочет, чтобы каждый квадратный метр площади не просто использовался, но и приносил доход» [1].

Таким образом, возникает необходимость разработки комплекса мероприятий, направленных не только на рациональное использование площадей Дворца Спорта и территорий перед ним, но и на повышение доходности и максимизации прибыли, приносимой Дворцом Спорта.

Цель преобразований – превратить Дворец Спорта в масштабное спортивное сооружение, являющееся центром пропаганды здорового образа жизни, культурно-оздоровительной работы и полноценного цивилизованного отдыха.

В настоящее время все большее число людей стало уделять свое внимание спорту, поддержанию хорошей физической формы, посещая при этом теннисные корты, бассейны, тренажерные залы. Можно сказать, что ведение здорового образа жизни становится привычным. Кроме того, рассматривая потребности человека, нельзя не остановиться и на такой важной их составляющей, как потребности к отдыху и развлечениям. Под отдыхом в данном контексте понимается не пассивное состояние покоя, а деятельность, которая снимает утомление и способствует восстановлению трудоспособности. Поэтому необычайно привлекательно выглядит создание места, в котором бы сочетались, как спортивные, так и развлекательные услуги, способные удовлетворить клиентов.

Местом, сочетающим в себе атрибуты спортивно-развлекательного отдыха может являться клуб, предлагающий следующие виды услуг:

1. Мини-гольф (представляет собой сочетание нескольких специальных дорожек с лунками для мячиков длиной до 3 метров, которые необходимо пройти с минимальным количеством ударов клюшкой по мячу).

2. Бильярд или американский пул.

3. Дартс.

4. Различные спортивные развлекательные автоматы - реалистичные симуляторы, с помощью которых можно почувствовать себя охотником, пилотом, участником формулы 1 или NBA.

5. Мультимедийный тир – использование пневматического оружия как точной копии боевого. Различные игровые сценарии.

6. Игровая зона - Game Zone для проведения лазерных боёв LAZER RUNNER – командной лазерной игры. Площадка для игры – это лабиринт в одном или нескольких уровнях. Игра представляет собой ведение боевых действий между двумя и более командами, с использованием лазерных автоматов и специальных жилетов. Целью игры является оборона своей территории и «уничтожение» боевых единиц команды-соперника. Перед игрой участвующие разбиваются на команды; игрокам выдаётся экипировка (жилеты с датчиками + бластер) соответствующего цвета. В отличие от обычного пейнтбола, в лазерных боях побеждает та команда, которая не только поразит всю команду противника, но и наибольшее число раз выстрелит по стартовой базе противника. Вся информация фиксируется датчиками автоматов и жилетов, все попадания поступают на центральный компьютер. По окончании сеанса каждому участнику выдается подробная информация о результатах игры, также определяется выигравшая команда, а игроки в команде распределяются по местам.

7. Устройство универсальной спортивной площадки на открытом воздухе - площадка предназначена для игры в футбол, баскетбол, волейбол и другие спортивные игры, а также для занятий гимнастикой на открытом воздухе. Наличие игровой зоны в составе площадки, обнесённой сетчатым ограждением с встроенными воротами для мини-футбола, баскетбольными стойками со стеклопластиковыми щитами для открытых площадок, антивандальными кольцами с цепью. В гимнастической зоне установлено такое оборудование, как рукоход, брусья, шведская стенка, перекладина, скамейки.

8. Устройство роликдрома - используется для различных видов катания – на роликах, скейтах и велосипедах. Состоит из горок с плоской наклонной поверхностью, параболической поверхностью, прямых площадок, горизонтальных и наклонных досок. Предусмотрен прокат велосипедов, роликовых коньков, джамперов.

9. Фитнес-бар – возможность отдохнуть после занятий спортом.

Необходимо позиционировать новый спортивно-развлекательный клуб как престижное, модное место. Для привлечения посетителей важно выбрать правильную ценовую политику. При анализе ценообразования учитывается:

- себестоимость услуг;
- цена конкурентов на аналогичные услуги или услуги заменители;
- уникальность данной услуги;
- цена, определяемая спросом на данную услугу.

Для того чтобы о клубе имелось какое-либо мнение в кругах местной общественности, необходимо чтобы люди получали о нем определенную информацию в виде рассказов друзей, знакомых, коллег по работе, рекламы, газетных и журнальных статей. Иными словами, для формирования мнения о клубе нужно, как минимум, два условия:

- а) наличие доступной информации о нём;
- б) узнаваемость клуба, выделение его из ряда других аналогичных предприятий.

Кроме того, повысить конкурентоспособность спортивно-развлекательного клуба можно не только с помощью рекламных инструментов, которые повсеместно применяются всеми участниками рынка. Индивидуализировать клуб, выделить его из ряда конкурирующих предприятий помогают специальные способы воздействия на потребителей, партнеров и собственный персонал, которые получили название BTL-технологий.

Аббревиатура BTL происходит от сокращения английского выражения Below The Line – то, что находится под чертой (т.е. мероприятия, находящиеся за пределами обычного перечня продвижения продукта). BTL-технологии представляют собой комплекс мер нерекламного характера, которые воздействуют на целевые группы не прямо, а опосредованно и ненавязчиво, создавая комфортную психологическую

атмосферу для совершения покупки. Осуществляемые совместно с рекламной кампанией или обособленно, VTL-технологии способны обеспечить существенный приток клиентов, повысить посещаемость и доходность спортивно-развлекательного клуба.

К основным видам VTL-акций относят:

1. Предоставление дисконтной (клубной) карты. Для привлечения новой клиентуры и закрепления существующего контингента потребителей спортивно-развлекательный клуб может предоставить своим клиентам специальный статус, который имеет экономическое и психологическое подкрепление. В частности, статус постоянного клиента дает право на определенные скидки (дисконты) в размере 5-7% от розничной цены продукта. Таким образом, клиент экономит на покупках и потому с большим удовольствием посещает клуб. Выигрывает от такого сотрудничества и клуб, который приобретает постоянного клиента, совершающего частые покупки. Предоставляемые скидки с лихвой окупаются за счет повышения товарооборота; в выигрыше остаются и производители услуг и их клиенты.

2. Проведение тематических конкурсов и игр. С целью привлечения к себе дополнительного внимания со стороны потенциальных клиентов и общественности, спортивно-развлекательный клуб может организовать и провести специальные конкурсы, соревнования и игры. Например, конкурсы на лучшее стихотворение о клубе, сочинение шуток, частушек или песен о компании или ее основателях. Победителей подобных мероприятий публично поздравляют и награждают памятными подарками.

3. Проведение различных тотализаторов и лотерей. Как показывает бизнес-практика, лотереи и всевозможные тотализаторы – очень эффективный инструмент для привлечения дополнительных потребителей. Желание получить приз притягивает клиентов, так как вместе с рядовой покупкой за обычную цену можно выиграть крупную денежную сумму, поездку в мировой туристический центр или курорт, автомобиль или фирменные сувениры.

4. Бесплатное предоставление проб продукта. При проведении промоушен-акций часто бывает необходимо привлечь потенциальных потребителей к новому для них продукту посредством предоставления бесплатных проб. Оценив по достоинству качество и эффективность продукта, потребители из разряда любопытствующих становятся постоянными клиентами производителя данного вида услуг.

5. Предоставление скидок по случаю открытия клуба. От первого впечатления, полученного клиентами, будет зависеть, станут ли они постоянными посетителями клуба или предпочтут других операторов рынка.

Список литературы:

1. «Профсоюзы Алтая» № 7
2. Галкин В.В. «Экономика и управление физической культурой и спортом». - М.: «Феникс», 2006
3. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности /Под ред. В.А. Алексунина. – М.: «Дашков и К», 2007