

СТРОЙМАТЕРИАЛЫ

НА РЫНКЕ СУХИХ
СТРОИТЕЛЬНЫХ СМЕСЕЙ
ОТМЕЧЕН СТРЕМИТЕЛЬНЫЙ
РОСТ ПРОДАЖ /27
СНИПЫ ЗАМЕНЯТ
НАЦИОНАЛЬНЫМИ
СТАНДАРТАМИ /28
ГИПСОКАРТОННЫЕ
РЕШЕНИЯ В ВЫСОТНОМ
СТРОИТЕЛЬСТВЕ /30
КАК ИДЕТ БОРЬБА
С ПОДДЕЛКАМИ /33
КАДРОВЫЙ ВОПРОС:
СТРОИТЬ НЕКОМУ /36



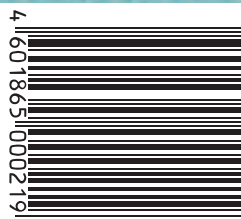
Понедельник, 26 мая 2008 №88/П
(№3905 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №25–40
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Рег. №01243 22 декабря 1997 года.
Распространяются только в составе газеты.

Коммерсантъ

BUSINESS GUIDE

knauf

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР
ВЫПУСКА



www.kommersant.ru

КОЛОНКА РЕДАКТОРА



ОЛЬГА СОЛОМАТИНА,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«СТРОИТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ»

МЕЧТЫ СБЫВАЮТСЯ

Принято считать, что программа «Доступное жилье», которой посвятил несколько лет работы нынешний президент Дмитрий Медведев, не более чем красивая мечта и популистская идея, а возможностей для ее реализации нет и не появится. Позвольте не согласиться и привести свои доводы в пользу кремлевских мечтаний.

Прежде всего напомним о введенном Дмитрием Медведевым моратории на операции с федеральными землями до 1 января 2009 года. Чтобы в стране появилась возможность строить 1 млн индивидуальных домов в год, как того хочет президент, законодателям придется изрядно потрудиться. К 4 июня 2008 года Минрегион совместно с МЭРТом должны внести в правительство проекты поправок к Земельному кодексу и другие нормативные акты, где будут четко обозначены цели, в которых может использоваться федеральная земля, и порядок строительства на таких участках.

Итогом нововведений должен стать фонд перераспределения земель, который будет аккумулировать участки, пригодные для строительства. Если государство профинансирует инфраструктуру, проведет к этим участкам коммуникации, разделит землю на небольшие куски и выведет их на рынок под индивидуальное частное строительство, проследит за тем, чтобы участки не скупались девелоперами, то цена, например, в Подмосковье может понизиться в десять раз, признают участники земельного рынка.

Конечно, чтобы подобное стало возможным, должно случиться слишком много «если», которые, нужно сказать, противоречат интересам многих влиятельных на земельном рынке людей. С другой стороны, государственной воли может и хватить для реализации задуманного: жилые дома — это не поворот сибирских рек вспять. Рынок строительных материалов к буму малоэтажного строительства готов. Взять хотя бы один пример: больше похожий на ангар миниатюрный домостроительный комбинат «Сталдом», выпускающий строительные материалы по технологии немецкой компании KNAUF, делает 50 тыс. кв. м жилья в год, или 250 домов средней для «доступного жилья» площадью в 200 квадратов. То есть фактически каждый рабочий день комбинат производит по целому дому. Для постройки дома из готовых панелей необходимо всего четыре дня. Квадратный метр жилья в таких домах обойдется в 18,5–22 тыс. рублей.



КОЛОНКА РЕДАКТОРА

ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА

НА СУХО НА РЫНКЕ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ СЕГМЕНТ СУХИХ СТРОИТЕЛЬНЫХ СМЕСЕЙ (ССС) — ОДИН ИЗ НАИБОЛЕЕ ДИНАМИЧНО РАЗВИВАЮЩИХСЯ. ПОТРЕБЛЕНИЕ МАТЕРИАЛОВ ДЛЯ СУХОГО СТРОИТЕЛЬСТВА НЕУКЛОННО РАСТЕТ УЖЕ ДЕСЯТЬ ЛЕТ ПОДРЯД. ПРИЧЕМ В ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ РОСТ ПРОИСХОДИТ ЗА СЧЕТ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРОДАЖ В РЕГИОНАХ, А В МОСКВЕ И САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ ОН ОСТАЕТСЯ НА НЕИЗМЕННО ВЫСОКОМ УРОВНЕ. АНТОН НИКИТИН

ИСТОРИЯ ВОПРОСА

Сухие смеси — товар на российском рынке стройматериалов относительно новый, появившийся в прошлом десятилетии. До этого использовались только готовые к употреблению материалы заводского производства с очень ограниченным сроком годности или отдельные компоненты, которые строителям приходилось смешивать непосредственно перед применением. Первые сухие смеси на российском рынке были импортными и стоили из-за транспортных расходов весьма недешево.

Бурный рост российского производства начался в 1998 году. Спрос составлял тогда около 260 тыс. тонн. После обвала рубля импортные смеси попали в высший ценовой сегмент, что стимулировало рост отечественного производства.

В 1999 году в России насчитывалось только 43 предприятия, производивших сухие строительные смеси, в основном под западными торговыми марками. За следующие пять лет число производителей увеличилось, по подсчетам компании Symbol-Marketing, в семь-восемь раз. А объем рынка в соответствии с исследованиями Discovery Research Group с 1998 по 2006 год увеличился без малого в 13 раз. Вплоть до 2005 года ежегодные темпы прироста производства не опускались ниже 47–50%. Импорт отставал. В итоге сегодня его доля составляет около 11% и постепенно уменьшается.

Большинство зарубежных производителей, заявивших о себе на российском рынке в 90-х годах, пошло путем создания своих производств на территории нашей страны, констатируют аналитики Discovery Research Group. Это входящий в топ-пятерку концерн KNAUF, известные компании Henkel (Германия) и Atlas (Польша).

В один ряд с ведущими иностранными производителями, такими, как немецкий KNAUF и финский Vetoniit, вскоре встали и отечественные бренды, в первую очередь «Юнис» и «Старатели». Сейчас они входят в пятерку лидеров и по уровню дистрибуции на рынке, и по объемам производства.

В 2003–2004 годах более 70% объемов производства было сосредоточено в Москве с Подмосковьем и Санкт-Петербурге с Ленинградской областью. Однако уже с 2000 года региональные рынки начали опережать столичные по темпам роста. Symbol-Marketing в одном из своих отчетов приводит такой пример: с 2003 по 2005 год число продавцов на рынке сухих строительных смесей Уральского региона увеличилось на 45%. На московском рынке за тот же период — только на 13%.

Впрочем, относительно позднее развитие собственной производственной базы способствовало тому, что региональные рынки были активно освоены иностранными и центрально-российскими производителями. В результате основные производства по-прежнему сконцентрированы в столичных регионах. По данным компании «Строитель-

ная информация», в конце 2006 года в России работало 213 предприятий—производителей СССР, 70 из которых располагались в Москве, Московской области и Санкт-Петербурге. Впрочем, в каждом из 28 областных центров России, где проводилось исследование рынка, работали и свои производители смесей.

ЗАДАЧА С ТРЕМЯ НЕИЗВЕСТНЫМИ

Полностью полагаться на данные экспертов, к сожалению, нельзя. Объективному исследованию рынка сухих строительных смесей мешают три фактора.

«Рынок СССР, как и многие рынки новых строительных материалов, практически непрозрачен ввиду отсутствия соответствующего кода в государственном статистическом учете,— объясняет Ирина Матасова, маркетолог-аналитик Symbol-Marketing.— Данные Госкомстата РФ наряду товарным бетоном и раствором содержали только одну узкую позицию СССР — «смеси сухие гипсовые для штукатурных работ»».

Таким образом, большая часть сухих смесей отдельно не учитывается. В статистических отчетах они проходят вместе с другими гипсо- и цементосодержащими материалами.

Точно подсчитать объемы производства сухих смесей тоже не получается. Кроме крупных компаний, деятельность которых на виду, имеется огромное число полугальных и нигде не учтенных мелких производителей. Объемы таких производств небольшие, но их количество достаточно велико для того, чтобы их продукцию можно было не брать в расчет.

И наконец, общее потребление сухих строительных смесей тоже трудно подсчитать. Мониторинг магазинов, рынков и строительных гипермаркетов позволяет составить картину потребительского спроса. Сходным образом можно определить потребление небольших бригад строителей, которые закупаются материалами на тех же стройрынках. Но прямые поставки сухих строительных смесей компаниям-застройщикам непрозрачны для исследователей рынка. А именно строительные компании потребляют больше всего сухих смесей.

Кстати, предпочтения организаций, профессионально занимающихся строительством и ремонтом, заметно отличаются от выбора частных. Последние, согласно исследованию компании Symbol-Marketing, ориентируются прежде всего на цену. Технические характеристики и удобство в работе отходят на второй план. Для профессионалов же все три фактора имеют равный вес. При этом отмечено, что люди, профессионально занимающиеся строительством и ремонтом, предпочитают отечественные марки.

Частные потребители более консервативны в выборе и часто выбирают традиционные материалы. Так, из всего ассортимента сухих смесей в ходу у частных

только вяжущие материалы (цемент, гипс, алебастр и известь), клей для плитки, затирка для швов и грунтовка, тогда как профессионалы регулярно используют также штукатурку, шпатлевку, гидроизоляцию и наливной пол. Однако сухие смеси постепенно завоевывают потребительский рынок.

Впрочем, как отмечают и эксперты, и участники рынка, доля потребления различных СССР растет неравномерно. «Последние три года наиболее заметно выросли продажи шпатлевки и штукатурки,— рассказывает Михаил Тараканов, директор компании «Кром-Маркет», более десяти лет управляющей одним из крупнейших московских строительных рынков — „Владимирским трактом“.— Наиболее выраженная тенденция на рынке — рост продаж смесей на гипсовой основе по сравнению со смесями на цементной вяжущей».

Рост объема потребления сухих строительных смесей разные аналитики оценивают очень по-разному — от 25 до 50%. Такой большой разброс обусловлен, судя по всему, описанными выше трудностями в исследовании этого сегмента рынка. Впрочем, перспективы развития все эксперты характеризуют одинаково.

Во-первых, рынок будет расти и дальше. Просто потому, что и жилья, и коммерческой недвижимости строится все больше — взять хотя бы рекордный по своим объемам ввод жилья в 2007 году. К тому же отделка элитного жилья и офисов класса А или В с помощью традиционных материалов окончательно вышла из моды, что тоже увеличивает спрос на сухие смеси. При этом технологии строительства с использованием СССР постепенно осваивают мелкие строительные фирмы и частные лица.

Еще одна причина для роста — высокая рентабельность отрасли. Для производства СССР она, по подсчетам Discovery Research Group, составляет от 15 до 50% в зависимости от вида продукции и технических характеристик. Рентабельность продаж — 25–35%.

Хотя дальнейший рост рынка неминуем, он будет постепенно замедляться. Впрочем, это уже далеко не новая тенденция. По крайней мере, с 2004 года темпы роста производства сухих строительных смесей ежегодно снижаются в среднем на 5%. По мнению большинства экспертов, неуклонно приближается насыщение рынка. По этой причине уже ощутимо замедлился рост производства и потребления сухих смесей в Московском и Петербургском регионах. Однако в провинции рынок сухих строительных смесей по-прежнему бурно растет. В числе регионов-лидеров — Новосибирск, Екатеринбург и Нижний Новгород. Сочи в связи с олимпийским строительством постепенно догоняет эту тройку. На самом деле, возможности для роста еще остаются, и немалые — в Германии на душу населения расходует 30 кг сухих строительных смесей в год, а в России пока только 2–3 кг. ■



ОБЪЕМ ПРОИЗВОДСТВА СУХИХ СТРОИТЕЛЬНЫХ СМЕСЕЙ В РОССИИ В 2000–2010 ГОДАХ (ТЫС. ТОНН) ИСТОЧНИК: «СТРОИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ».



ТЕМПЫ ПРИРОСТА ОБЪЕМОВ ПРОИЗВОДСТВА СУХИХ СТРОИТЕЛЬНЫХ СМЕСЕЙ В РОССИИ В 2000–2010 ГОДАХ (%) ИСТОЧНИК: «СТРОИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ».

«НАЦИОНАЛЬНЫЕ СТАНДАРТЫ НАЦЕЛЕНЫ НА ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ»

ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ОТРАСЛИ ПРОИЗВОДСТВА СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ СИЛЬНО ОТСТАЕТ ОТ РАЗВИТИЯ САМОЙ ОТРАСЛИ. НАИБОЛЕЕ АКТИВНЫЕ УЧАСТНИКИ РЫНКА СОВМЕСТНО С ГОССТРУКТУРАМИ ИСПРАВЛЯЮТ СИТУАЦИЮ. О ТОМ, КАК СТРОИТСЯ РАБОТА ПО ПРИНЯТИЮ НОВЫХ НАЦИОНАЛЬНЫХ СТАНДАРТОВ, РАССКАЗАЛА ЛАРИСА БАРИНОВА — ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ТЕХНИЧЕСКОГО КОМИТЕТА 465 «СТРОИТЕЛЬСТВО» ПРИ РОСТЕХРЕГУЛИРОВАНИИ — ОРГАНИЗАЦИИ, ЗАНИМАЮЩЕЙСЯ РАЗРАБОТКОЙ СТАНДАРТОВ В СФЕРЕ СТРОИТЕЛЬСТВА.



ЛАРИСА БАРИНОВА,
ПРЕДСЕДАТЕЛЬ
ТЕХНИЧЕСКОГО КОМИТЕТА
465 «СТРОИТЕЛЬСТВО»

BUSINESS GUIDE: Какова сейчас ситуация с техническим регулированием в области строительных материалов?

ЛАРИСА БАРИНОВА: Я бы сказала, что дела обстоят не плохо. Нормативные требования к строительным материалам устанавливаются в ГОСТах с принятием ФЗ «О техническом регулировании» № 184 — в национальных стандартах. Анализ существующей нормативной базы показал, что в настоящее время в области строительных мате-

риалов и изделий действует около 250 национальных и межгосударственных стандартов. Из них только 77 стандартов пока не требуют пересмотра. Я говорю пока, так как любой стандарт — это документ, концентрирующий в себе результаты апробированных научно-технических достижений, а потому зависит от уровня научно-технического прогресса. Так что цифры будут со временем меняться. За последние три года мы разработали и приняли 32 новых стандарта. Конечно, этого недостаточно, но накопленный опыт позволяет нам ускорить эту работу, и уже в этом году мы планируем принять более 50 стандартов.

ВГ: Как и кем организована работа по созданию новых и пересмотру существующих стандартов?

Л. Б.: В целях организации и проведения работ по стандартизации в области строительства и промышленности строительных материалов в соответствии с требованиями Федерального закона «О техническом регулировании» приказом Ростехрегулирования от 22 сентября 2004 года был создан Технический комитет по стандартизации в строительстве — ТК 465 «Строительство». Этот комитет формирует предложения по программе разработки национальных стандартов на утверждение в Ростехрегулирование; организует работы по международной стандартизации по закрепленным областям деятельности. Кроме того, он проводит в соответствии с ФЗ «О техническом регулировании» экспертизу проектов стандартов организаций по заявкам этих организаций и дает по ним заключения; ведет на добровольной основе регистрацию стандартов предприятий, получивших положительное экспертное заключение. В комитет поступает достаточно много запросов по применению положений национальных (государственных стандартов), норм и правил, относящихся к области деятельности. ТК готовит по ним разъяснения и заключения.

В план 2008 года включены 8 стандартов на методы испытаний кровельных и гидроизоляционных материалов.

«ЗА ПОСЛЕДНИЕ ТРИ ГОДА МЫ РАЗРАБОТАЛИ И ПРИНЯЛИ 32 НОВЫХ СТАНДАРТА. КОНЕЧНО, ЭТОГО НЕДОСТАТОЧНО, НО НАКОПЛЕННЫЙ ОПЫТ ПОЗВОЛЯЕТ НАМ УСКОРИТЬ ЭТУ РАБОТУ, И УЖЕ В ЭТОМ ГОДУ МЫ ПЛАНИРУЕМ ПРИНЯТЬ ЕЩЕ БОЛЕЕ 50 СТАНДАРТОВ»

Головной разработчик: фирма «Техно-Николь». Уже много лет активно работают в области стандартизации представители группы предприятий фирмы Knauf. Эти организации не только проявили инициативу и оказали финансовую поддержку при разработке стандартов. Их представители активно участвуют в написании этих документов.

ВГ: Означает ли это, что принятые национальные стандарты будут давать преимущества тем производителям, которые участвовали в написании и финансировании национальных стандартов?

Л. Б.: Хороший вопрос. Но могу вас заверить, что этого мы не допускаем. Проекты всех национальных стандартов проходят экспертизу в установленном порядке. В составе рабочих групп представлены не только те, кто оплачивает работу и участвует в ее написании, но и другие специалисты, имеющие отношение к этой продукции (производители и потребители, ученые и проектировщики). Более того, мы сами рассылаем практически всем предприятиям и организациям проекты стандартов, чтобы получить их замечания и предложения. Если даже большинство членов рабочей группы или подкомитета голосуют за проект стандарта, в протоколе отмечаются особые мнения представителей меньшинства, и после представления заключения ТК 465 на проект стандарта в Ростехрегулирование все документы еще раз проходят экспертизу. У нас были конфликтные ситуации, когда после утверждения стандарта появлялись оппоненты. Мы в таких случаях организуем встречи, рассматриваем представленные замечания и, если они аргументированы, и производители в большинстве своем их принимают, готовим изменения. Если же производители и потребители продукции их отвергают, значит все остается пока без изменений.

ВГ: Но уровень всех предприятий разный. На кого вы ориентируетесь, разрабатывая те или иные стандарты? Принимаются какие-то средние требования?

Л. Б.: Вы правы в том, что технический и экономический уровень предприятий разный. Что же касается национальных стандартов, то они нацелены, прежде всего, на повышение качества и конкурентоспособности продукции. Поэтому, конечно, требования должны быть достаточно высокими. Однако это не означает, что после утверждения стандарта он немедленно вступает в силу и те предприятия, продукция которых не соответствует принятому документу, оказываются за бортом. Во-первых, в стандарте может быть установлен переходный период, и довольно длительный. Те же, кто способен выполнить требования нового стандарта, могут вводить его для себя досрочно. Во-вторых, в стандарте может быть предусмотрен разный уровень требований к одной и той же продукции с указанием области применения. Наконец, национальный стандарт является документом добровольного применения.

ВГ: Вы сказали, что предполагается разработка 58 новых стандартов. С чем это связано?

Л. Б.: Это связано, прежде всего, с тем, что появились новые или ранее ограниченно применяемые группы продукции, а, следовательно, и необходимость их нормативного обеспечения, в том числе гармонизации с европейскими стандартами. К этим направлениям работы относятся программы по фасадным системам, клееным деревянным конструкциям, ячеистым бетонам и изделиям из него, сухим смесям, теплоизоляционным материалам на основе минеральной ваты и кровельным гидроизоляционным материалам. К примеру в Сочи складывается довольно слож-

ная ситуация с завозом инертных материалов, например щебня. В то же время там имеются породы вулканического происхождения, на основе которых можно получать щебень на месте. Нужен нормативный документ, и мы уже начали над ним работать.

ВГ: Сейчас много говорят о необходимости гармонизации отечественных нормативных документов с международными и даже прямой замены. Как вы к этому относитесь?

Л. Б.: Все хорошо в меру. Более 60% стандартов, включенных в программу в 2008 году, предусматривают гармонизацию со стандартами EN и ISO. Следует отметить, что РФ не является членом CEN, поэтому термин применения стандартов EN «методом обложки» не применим в России — им пользуются только страны — члены CEN. Кроме того, это просто невозможно, да и не нужно. У нас есть своя специфика, связанная с климатом, геологией и многими другими факторами. ТК 465 впервые в строительном комплексе приступил к разработке идентичных EN стандартов на методы определения свойств теплоизоляционных материалов, применяемых в строительстве. В 2007 году утверждено 12 таких документов. В 2008 году ТК 465 запланировал аналогичные работы по битумным и битумно-полимерным кровельным гидроизоляционным материалам. Впервые в план 2008 года включены стандарты на фасадные теплоизоляционные системы с наружным штукатурным слоем, предусматривающие частичное применение международных стандартов. Продолжается работа по стандартизации сухих строительных смесей, также частично гармонизированных с международными стандартами. **ВГ:** Есть ли какие-либо проблемы в работе технического комитета и, в целом, в области стандартизации в промышленности строительных материалов?

Л. Б.: Если говорить о ТК, то основная сложность состоит в том, что, учитывая широкий спектр деятельности ТК 465 при его формировании, привлечено большое количество проектных, научно-исследовательских, строительных и производственных организаций, а также учебных институтов и специалистов федеральных органов исполнительной власти.

Опыт работы показал, что такой расширенный состав не может обеспечить оперативную работу. Многим специалистам федеральных органов, а также иногородним затруднительно присутствовать на заседаниях ТК. Многие рабочие группы состоят из нескольких десятков специалистов, причем опыт практической работы по техническому нормированию имеют очень немногие. Поэтому было принято решение сократить количество членов ТК, оставив преимущественно специалистов, имеющих опыт работы в области стандартизации и нормирования.

Вторая проблема в недостатке финансирования. До 2008 года работы по национальной стандартизации велись за счет преимущественно внебюджетных средств. В плане ТК 465 на 2008 год около 50% включенных стандартов планируется разработать за счет средств федерального бюджета, который будет выделяться на конкурсной основе. Кроме того, все стандарты на методы испытаний, в том числе разрабатываемые за счет федерального бюджета, проходят метрологическую экспертизу за счет собственных средств разработчика. Конечно, сегодня многие предприниматели уже начали понимать, что в их интересах оказывать финансовую помощь развитию нормативной базы. Но некоторые из них, выражая готовность финансировать разработку национальных стандартов, во главу угла ставят

свои корпоративные интересы, направленные на создание благоприятных для них конкурентных условий. В таких случаях мы от партнерства просто отказываемся. Очень серьезная проблема — недостаток профессионалов в области разработки и написания нормативных документов.

ВГ: А каким образом проверяется, соответствует строительный материал действующему стандарту или нет?

Л. Б.: Одна из форм подтверждения соответствия — сертификация. В строительстве, как ни в одной отрасли, обязательная сертификация включает только две позиции: стеклопакеты и замки дверные. Существует также добровольная сертификация. Надо сказать, что соотношение выдаваемых в год сертификатов на продукцию, подлежащую обязательной сертификации и не подлежащую таковой, составляет примерно один к одному. Но проблема в том, что раньше сертификацией занимались органы по сертификации и испытательные лаборатории, аккредитованные Госстроем. Требования к ним были достаточно жесткие, и рекламаций на сертифицированную ими продукцию не было. После принятия ФЗ № 184 все органы по подтверждению соответствия и испытательные лаборатории, в том числе аккредитованные ранее Госстроем, аккредитовались в Ростехрегулировании. При этом наши организации продолжают заниматься только профильной продукцией, в то время как непрофильные для строительства органы по подтверждению соответствия с разрешения Ростехрегулирования расширили номенклатуру сертифицируемой продукции и стали заниматься строительными материалами, не имея ни соответствующих специалистов, ни методик, ни оборудования. Это приводит к тому, что на рынке появляется некачественная продукция, имеющая сертификат соответствия. Пока потребитель разберется, она уже где-то применена, а какие будут последствия — предугадать трудно. Особенно это касается основных строительных материалов, которые напрямую связаны с обеспечением безопасности. Я неоднократно поднимала этот вопрос на коллегии Ростехрегулирования. Но, к сожалению, таково действующее законодательство. И все-таки я уверена, что нельзя всем и каждому разрешать заниматься подтверждением соответствия на вышеупомянутую продукцию. Тем не менее, Закон об аккредитации до сих пор не принимается.

ВГ: Какие планы у ТК 465 на будущее?

Л. Б.: В 2007 году ТК 465 были сформированы предложения в перспективный план разработки стандартов до 2010 года. Всего более 150 стандартов. Программа разработки национальных стандартов РФ на 2008 год предусматривает 42 стандарта (из них 17 межгосударственных) и направлена на: разработку национальных стандартов, содействующих соблюдению требований технических регламентов в строительстве; гармонизацию национальных стандартов с международными стандартами ISO, CEN и др.; обеспечение безопасности продукции, работ, услуг, а также хозяйственных объектов для жизни и здоровья населения, имущества и окружающей среды; эффективность использования энергии, ресурсосбережение. Надеюсь, что мы реализуем наши намерения в тесном контакте с предпринимательским и научно-техническим сообществом. Нам всегда приятно работать с инициативными и творческими людьми, которые заинтересованы в развитии промышленности строительных материалов и повышении конкурентоспособности и качества продукции.

Интервью взяла ТАТЬЯНА КОМАРОВА



«МЫ ПЕРВЫМИ УВИДЕЛИ ПОТЕНЦИАЛ РОССИЙСКОГО РЫНКА»

ГРУППА КНАУФ СНГ — БЕЗУСЛОВНЫЙ ЛИДЕР В ПРОИЗВОДСТВЕ ПРОДУКЦИИ ДЛЯ СУХОГО СТРОИТЕЛЬСТВА И В СЕГМЕНТЕ ВЫСОКОКАЧЕСТВЕННЫХ МОДИФИЦИРОВАННЫХ СУХИХ СМЕСЕЙ. О СЛАГАЕМЫХ УСПЕХА КНАУФ И ОСОБЕННОСТЯХ УПРАВЛЕНИЯ 6 ТЫС. СОТРУДНИКОВ ВГ РАССКАЗАЛ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ УПРАВЛЯЮЩИЙ ГРУППЫ КНАУФ СНГ ГЕРД ЛЕНГА.

BUSINESS GUIDE: Насколько успешна, на ваш взгляд, деятельность фирмы КНАУФ в России?

ГЕРД ЛЕНГА: Группа КНАУФ СНГ — самая динамично развивающаяся часть международной группы. Россия и страны СНГ — важный рынок для КНАУФ, рынок с потрясающими перспективами. Динамично развивающийся и очень емкий. Сегодня в стране насчитывается более трех десятков дочерних предприятий группы КНАУФ в трех основных областях деятельности — горнодобывающие предприятия, производственные и маркетинговые. Мы довольны результатами работы, и наши собственники тоже.

ВГ: У компании КНАУФ был опыт работы в Советском Союзе...

Г. Л.: Да, мы начали обсуждать возможности приобретения акций в Союзе в 1988 году в Латвии. Нужно сказать, этот завод и сегодня принадлежит нашей компании — ее восточноевропейскому подразделению. После распада Союза потребовалось полтора года, чтобы довести сделку до конца.

ВГ: Затем был куплен завод в Красногорске?

Г. Л.: 30 августа исполнится 15 лет с тех пор, как мы впервые в новой России приобрели на инвестиционном аукционе акции завода ТИГИ с обязательством инвестировать в производство, что мы и сделали. А уже в следующем году мы приобрели акции предприятий в Краснодарском крае и Санкт-Петербурге, затем в Новомосковске Тульской области.

ВГ: Это были рискованные инвестиции?

Г. Л.: Я бы предпочел слово «смелые». Мы первые увидели — еще тогда — потенциал рынка. Наш опыт подтвердил правильность такого решения, и, вероятно, поэтому нас можно назвать успешными предпринимателями.

ВГ: Насколько ваши российские предприятия изменились за эти годы?

Г. Л.: Мы обновили 90% оборудования и основных фондов заводов. Отремонтировали или полностью заменили производственные мощности.

ВГ: Какие отношения складываются у компании с властями?

Г. Л.: Хорошие, поскольку они ценят то, что мы делаем. Мы с гордостью вспоминаем, что в прошлом году на наш завод в Новомосковске приезжал Дмитрий Медведев и был приятно удивлен нашими образовательными программами и курсами повышения квалификации. У нас есть 13 учебных центров, где мы показываем специалистам, как использовать материалы сухого строительства. Такие же курсы проводятся на базе ресурсных центров КНАУФ в учреждениях начального и среднего профессионального образования и четырех консультационных центров КНАУФ, образованных при вузах. Более 35 тыс. строителей уже прослушали наши курсы. А прослушавших семинары и лекции наших специалистов без выдачи сертификата КНАУФ гораздо больше. Должен отметить, что среди инвесторов подобная просветительская деятельность является редкостью.

ВГ: Зачем компания занялась обучением специалистов?

Г. Л.: Мы активно развиваем профессию «мастер сухого строительства». Хотим, чтобы слушатели умели пользоваться нашей продукцией. Конечно, отчасти это и программа формирования лояльности к компании. С другой стороны, каждый строитель сам волен решать, покупать ему продукцию КНАУФ или фирм-конкурентов.

ВГ: Чью продукцию предпочитают слушатели курсов?

Г. Л.: Конечно, КНАУФ. Программа обучения достаточно успешна. Кроме того, наша позиция такова: предприниматели обязаны внести свой вклад в образование, в данном случае — строителей. Очень хороший пример для меня — олимпиада сухого строительства в Туле. Там есть лицей, с которым мы работаем, и его директор предложил, что-



СВОИМ КЛИЕНТАМ ГЕРД ЛЕНГА ВСЕГДА РЕКОМЕНДОВАЛ:

ЕДИНСТВЕННОЕ И САМОЕ ГЛАВНОЕ В РОССИИ —

РАБОТАЙТЕ ЧИСТО. УСПЕХ ГРУППЫ КНАУФ В РОССИИ —

ПРИМЕР ТОГО, ЧТО ЭТОТ ПРИНЦИП РАБОТАЕТ

бы мы предоставили свои строительные материалы, специалистов, под руководством которых студенты сами отремонтировали бы общежитие. Денег на ремонт у лицей нет, они могли бы их попросить у нас, но поступили, на мой взгляд, гораздо разумнее. Сейчас мы поставляем им строительные материалы, наши специалисты обучают студентов и преподавателей работе с ними. Каждая группа получила по комнате, и по окончании работы преподаватели вместе со студентами оценивают ее качество. С одной стороны, ребята учатся работать с материалами сухого строительства, а с другой — ремонтируют общежитие. И это далеко не единичный, а вполне типичный пример плодотворного сотрудничества.

ВГ: Обучение на курсах КНАУФ бесплатное?

Г. Л.: Есть небольшая плата. Но она только для того, чтобы окупить используемые строительные материалы. Кроме того, практика показывает: если вы не берете хотя бы условных денег за обучение, процесс оказывается менее эффективным, нежели с оплатой. Она дисциплинирует.

ВГ: Почему возникли сложности с официальным признанием профессии «мастер сухого строительства»?

Г. Л.: Нам удалось добиться признания этой специальности в образовании, но не удалось добиться ее внедрения в Общероссийский классификатор профессий. Должен подчеркнуть: сухое строительство не является специальностью в работе только с материалами фирмы КНАУФ. Некорректно упрекать нас в лоббировании своих частных интересов. Например, строительство из кирпича — это совершенно другая, мокрая технология. Процесс использования материалов для сухого строительства принципиально другой. Этой технологии нужно учиться так же, как и каждой профессии. Недавно немецкий коллега предложил мне дополнить нашу программу, обучающую пока только технологии использования материалов сухого строительства, курсом делопроизводства и бухгалтерии для малых предприятий. Поскольку в Германии, например, основными потребителями нашей продукции являются фирмы, часто состоящие из мастера и одного-двух подмастерьев. Чтобы слушатель знал, как начать собственный бизнес. Мы работаем в этом направлении.

ВГ: Не боитесь, что это несколько преждевременная затея?

Г. Л.: Возможно, это утопия, но кто-то должен начать. Пусть это будет наш маленький вклад в развитие малого бизнеса. Нам и нашим дилерам будет намного легче, если впоследствии мы будем работать с такими компаниями.

ВГ: Николаус Кнауф в своем выступлении на Экономическом форуме в Сочи в 2006 году заявил, что не платит взятку российским чиновникам, потому что это невозможно отразить в бухгалтерской отчетности. Трудно вести в нашей стране бизнес, руководствуясь этими принципами?

Г. Л.: Я работаю в России уже 20 лет. Конечно, принципиальное неприятие взятки усложняет жизнь. Легче и быстрее оплатить решение. Поэтому многие предприниматели считают, что выгоднее получить такое-то разрешение в течение месяца или года. К сожалению, если процедура принятия решения непрозрачна, нам трудно влиять на чиновников. По сути, взятка — единственное уголовное деяние, где жертва и преступник сотрудничают и защищают друг друга. Однако за многолетний опыт моей юридической практики у меня скопилось столько отрицательных примеров, когда все-таки и после передачи денег у различных компаний возникало множество проблем — от шантажа до лишения лицензии. Своим клиентам я, как адвокат, всегда говорил: единственное, но самое главное в России — работайте чисто. Наша успешная деятельность в России — хороший пример того, что этот принцип работает.

ВГ: Как вы оцениваете современное состояние российской правовой системы?

Г. Л.: Я всегда говорю: ваши законы вполне позволяют предпринимателям работать. Налоговое законодательство вполне самодостаточно. Если сравнить систему налогообложения в Германии с российской практикой, мы убедимся, что в России налоговое законодательство очень простое. Около 40% мировой литературы по праву касается немецкого налогового законодательства. Зная нашу систему, не назову вашу сложной. В России есть некоторые правовые недостатки. К примеру, когда выносятся решения исходя не из здравого смысла, который подразумевает закон, а только из буквы закона. Вторая проблема — сложная бухгалтерия. Кроме того, до недавнего времени в налоговом законодательстве использовались некоторые термины, которые относятся к области морали, но только не к юриспруденции.

ВГ: Какие, к примеру?

Г. Л.: «Добросовестный налогоплательщик», например. Что это означает? Я помню, как свердловский адвокат рассказывал, как он пришел со своим клиентом в суд и услышал от судьи: ваш клиент — недобросовестный налогоплательщик. Он спросил почему. Это сразу видно, ответила судья. Я, конечно, тоже не всегда свободен от эмоций, но судья не имеет права так говорить.

Кроме того, некорректно было пытаться решить некоторые налоговые вопросы с помощью гражданского права. Мы разделяем публичное и гражданское право. Публичное отличается тем, что оно регламентирует отношения между властью и гражданином. К публичному праву относятся и налоговое законодательство. Согласно ему, я не могу торговаться с налоговиками о размере налогов. Торг типичен для гражданского права, когда все участники находятся на одном уровне и не могут диктовать друг другу условия, а могут только договариваться. С властью договариваться невозможно. Это принципиальное различие. В свое время налоговики обратились к гражданскому законодательству (ст. 169 Гражданского кодекса), пытались решить свои задачи. Потом ошибку исправили. Я знаю об этом, поскольку был одним из авторов предложения, разработанного для администрации президента, по изменению налогового законодательства. Наше предложение — единственной участвовавшей в этом иностранной компании — было выбрано из предложений 72 других юридических фирм. Чем я весьма горд. Мы предложили, как решить задачу, не ломая понятия.

ВГ: Что вы думаете о российском Трудовом кодексе?

Г. Л.: Это хуже, чем бухгалтерия. Я считаю себя социально ориентированным руководителем и признаю все права сотрудников. Но Трудовой кодекс почти не дает возмож-

ностей защитить права работодателя. Уволить сотрудника почти невозможно. Начальник проекта, например, приходит и говорит: мне предложили зарплату на 20% больше, я возьму отпуск и больше не работаю. У работодателя нет формальных прав остановить такого сотрудника. Если же я захочу расстаться с плохим сотрудником, это будет непростом. Равновесия нет. Наши сотрудники ценят стабильность, которую гарантирует работа в компании КНАУФ, многие работают с нами со времени появления компании в России. Я не люблю перемен, поэтому ценю старых сотрудников.

ВГ: Почему КНАУФ сейчас выкупает доли миноритариев?

Г. Л.: Всегда, когда это было возможно, компания КНАУФ покупала пакеты акций. Вначале у государства. Потом мы старались выкупать акции у мелких акционеров, поскольку они никогда не были в состоянии инвестировать €50 млн, к примеру, в модернизацию производства. До 2002 года государство разрешало консолидацию акций. Закон не разрешал владение раздробленными акциями. Поэтому завод выкупал их у акционеров. Это мешало только одно — отсутствие признанных оценщиков. Потом ввели довольно сложную систему: оценщики должны принадлежать к саморегулируемым организациям. Почти год мы решали, кого мы можем привлечь как оценщика. Экспертизу отчетов о стоимости акций наших предприятий провело независимое партнерство «Саморегулируемая межрегиональная ассоциация оценщиков». Ее методической и экспертной базой являются Финансовая академия при правительстве РФ и Институт профессиональной оценки.

Они сделали оценку, которая почти совпадала с оценкой, полученной при аналогичной работе в Германии. В Германии оценкой занимаются налоговые органы. Поэтому, если сегодня ко мне обратится мелкий акционер, я с чистой совестью могу посоветовать ему, к кому обратиться. Существует определение Конституционного суда РФ, согласно которому не только у мелких, но и у крупных акционеров есть права. У мелких собственников основной интерес финансовый, у крупных — управленческий. Законодательство предусматривает двойной контроль справедливости оценки, и если сумма корректна, законодатель разрешает выкуп акций. Потому что, даже владея одной акцией, можно устроить крупному инвестору большие неприятности. Отстранить от работы совет директоров, к примеру. Шантажировать таким образом компанию. Так проходили в то число рейдерские захваты. Инвестируя существенные суммы, мы не хотим зависеть от капризов мелких акционеров. Мы хотим преобразовать наши акционерные общества в общества с ограниченной ответственностью.

ВГ: Мелкие акционеры охотно продают свои акции?

Г. Л.: Думаю, что да. Потому что мы выплатили за них настоящую цену. Мы завершили этот процесс в середине апреля, и до сих пор ко мне не поступало никаких жалоб.

Интервью взяла ОЛЬГА СОЛОМАТИНА

МЫ АКТИВНО РАЗВИВАЕМ ПРОФЕССИЮ «МАСТЕР СУХОГО СТРОИТЕЛЬСТВА». ХОТИМ, ЧТОБЫ СЛУШАТЕЛИ УМЕЛИ ПОЛЬЗОВАТЬСЯ НАШЕЙ ПРОДУКЦИЕЙ



ШТУКАТУРКА ПАРИЖА

НЕКОТОРЫЕ МАТЕРИАЛЫ И ТЕХНОЛОГИИ, КОТОРЫЕ ПРИМЕНЯЮТСЯ В СОВРЕМЕННОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ, ИЗВЕСТНЫ ЕЩЕ С ДРЕВНИХ ВРЕМЕН. НАПРИМЕР, ГИПС ИСПОЛЬЗОВАЛИ В КАЧЕСТВЕ СТРОЙМАТЕРИАЛА ЕЩЕ В ДРЕВНЕМ ЕГИПТЕ. СЕГОДНЯ ЭТОТ МАТЕРИАЛ, НЕЗАМЕНИМЫЙ ПРИ СТРОИТЕЛЬСТВЕ И ОТДЕЛКЕ ЧАСТНЫХ ДОМОВ, ОКАЗАЛСЯ ЧРЕЗВЫЧАЙНО УДОБЕН ПРИ ВОЗВЕДЕНИИ ВЫСОТНЫХ ЗДАНИЙ, А ТАКЖЕ ПРИ СТРОИТЕЛЬСТВЕ ОБЪЕКТОВ ОБЩЕСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ: АЭРОПОРТОВ, ВОКЗАЛОВ, БОЛЬНИЦ И ПР.

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

СУШЕ МАТИНИ Сегодня гипсокартон применяется главным образом для внутренней отделки и изменения планировки пространства. «Основная часть гипсокартона используется при создании внутренних перегородок здания. За счет меньшего веса и плотности данного материала уменьшается нагрузка на перекрытие и каркас здания в целом», — отмечает директор по маркетингу и продажам компании «Квартал» Сергей Лушкин. По его словам, такие перегородки в основном применяются при строительстве офисных зданий, так как для жилых объектов они считаются недостаточно прочными. Однако в жилых помещениях гипсокартон также используется по большей части как отделочный материал, который позволяет создать декоративные элементы различной конфигурации. «Это удобный легкий материал, который используют для изготовления подвесных потолков, перегородок. Более того, при высотном монолитном строительстве фантазия дизайнеров, оформляющих внутреннее пространство, ограничена минимально, лишь несущими конструкциями», — рассказывает заместитель председателя правления корпорации Miga Group Михаил Чиженок. По его словам, особенно интересно применение гипсокартона при монолитном строительстве в сочетании с железобетонными конструкциями. «Это открывает широкий простор для использования гипсокартона: можно изменять высоту потолков, экспериментировать с формой стен», — добавляет он.

Другой областью применения гипсокартона участники рынка называют его первоначальное назначение — в виде штукатурки. «Гипсокартон часто используют в качестве сухой штукатурки, удобной в отделочных работах. Гипсоволокнистые листы с подсыпкой из керамзитовой крошки применяют в качестве сухих полов в жилых и офисных зданиях, облегчая нагрузку на перекрытия и избавляя строителей от так называемых «мокрых процессов в строительстве», — отмечает Сергей Лушкин. Также, по его словам, гипсокартон является хорошим звукоизоляционным материалом, используемым в вентиляционных камерах, насосных станциях и тепловых пунктах здания. «Гипсокартон был разработан как отделочный материал, необходимый для выравнивания поверхностей или скрытия дефектов, а также для декорирования мест прокладки инженерных коммуникаций, например вентиляционных каналов. Это сравнительно недорогой материал, который легко монтируется и не требует определенных навыков», — говорит Сергей Лядов из компании «City-XXI век».

Использование гипса в качестве сухой штукатурки можно объяснить его химической структурой. Гипс — это минерал природного происхождения, который образовался около 200 млн лет назад в результате формирования осадочных отложений на месте высохших морских бассейнов. Поэтому, в частности, современные месторождения гипса обычно разрабатываются открытым спо-

ГИПСОКАРТОН — УДОБНЫЙ ЛЕГКИЙ МАТЕРИАЛ. ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ ЕГО В ВЫСОТНОМ МОНОЛИТНОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ ФАНТАЗИЯ ДИЗАЙНЕРОВ, ОФОРМЛЯЮЩИХ ВНУТРЕННЕЕ ПРОСТРАНСТВО, ОГРАНИЧЕНА МИНИМАЛЬНО — ТОЛЬКО НЕСУЩИМИ КОНСТРУКЦИЯМИ



НА БОЛЬШОЙ ПЛОЩАДИ КОНЬКОБЕЖНОГО ЦЕНТРА В КРЫЛАТСКОМ ПРИМЕНЯЛИСЬ ТЕХНОЛОГИИ УСТРОЙСТВА ПОДВЕСНЫХ ПОТОЛКОВ С ОБШИВКОЙ КНАУФ-ЛИСТАМИ



ТАК ВЫГЛЯДЯТ ГИПСОВОЛОКНИСТЫЕ ЛИСТЫ НА КОНВЕЙЕРНОЙ ЛИНИИ



ИЗ ОЦИНКОВАННОЙ СТАЛЬНОЙ ЛЕНТЫ (НА ФОТО) СДЕЛАЮТ МЕТАЛЛИЧЕСКИЕ ПРОФИЛИ, КОТОРЫЕ ЗАТЕМ ИСПОЛЬЗУЮТ ПРИ СТРОИТЕЛЬСТВЕ ЛЮБЫХ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ — ОТ ЧАСТНЫХ ДОМОВ ДО АЭРОПОРТОВ

собом. В гипсовом цехе материал обжигают, при этом выпаривая из него три четверти его кристаллизационной воды. В результате обжига образуется вязущее вещество, служащее исходным продуктом для производства гипсовых листов. Это вещество обладает высокой растворимостью, в три с половиной раза превышающей растворимость самого гипса. Более того, при добавлении воды в гипсовое вязущее снова образуется гипс. Свободные

ТЕХНОЛОГИИ ФАРАОНОВ

Многие материалы и технологии, которые используют современные строительные компании, известны еще с древних времен. Гипс, например, использовали в качестве строительного материала еще в Древнем Египте, около 6 тыс. лет назад. Для того чтобы погребальные помещения в пирамидах стояли вечно, их отделяли гипсом. На его поверхность нано-

сили фрески, которые сохранились до сих пор. Однако название для нового материала придумали уже древние греки, окрестившие его «кипящий камень» — «гипрос» по-древнегречески. Широкое применение гипс получил в Средние века, когда его активное производство наладили во Франции. Потому его и стали называть «штукатуркой Парижа»: основная добыча гипса осуществлялась в районе Монматра. Од-

нако современная история этого материала началась в 1894 году, когда американец Огаст Сэкет получил патент на гипсокартон — лист толщиной 5 мм, состоящий из десяти слоев бумаги, склеенных между собой гипсом. У Огаста Сэкета впоследствии нашлись последователи, которые смогли запатентовать лист из двух слоев картона с гипсом посередине, а в 1917 году в Англии была открыта первая в

Европе гипсокартонная фабрика. Оттуда технология производства гипсокартона перебралась в Германию, где в 1932 году два немецких горных инженера — Альфонс и Карл Кнауфы — создали компанию «Гибридер Кнауф, Вестдойче Гипсверке». Сначала гипсокартонные плиты использовались для замены фанеры, досок, ДСП в небольших домах. Однако со временем возможности применения гипсокартона зна-

чительно расширились, особенно в сегменте высотного строительства. По словам Сергея Лядова, пока что наибольшие возможности для использования гипсокартона в таком качестве есть на Западе. «Российские высотки от западных отличаются конструкционным каркасом. Высотное здание в Москве — это монолитный каркас с различной облицовкой. У нас при этом основными строительными материалами являются бетон, кирпич, а на Западе высотные здания строят следующим образом: основа — металлический каркас, фасады — легкая облицовка или планарное остекление, а внутри перегородки из гипсокартона. Видимо, это связано с тем, что для нас строительство такого рода — слишком дорогое удовольствие и бетон в России дешевле металлоконструкций», — говорит он. Однако, как отмечают участники рынка, со временем ситуация меняется, а следовательно, расширяется поле для активного применения гипсокартона.

НАЗЛО ПОЖАРАМ Именно пожароустойчивость гипсокартона привлекает строителей высотных зданий. «В высотном строительстве при применении металлоконструкций гипсокартон используют в качестве огнестойкого материала, который защищает несущие конструкции здания», — отмечает Сергей Лушкин. «Сейчас появляются особые гибкие влагостойкие и пожаростойкие разновидности гипсокартона», — соглашается Михаил Чиженок. В частности, компания KNAUF разработала для этих целей специальный тип гипсокартонного листа — фиберборд.

Эксперты в области строительных материалов различают три стадии пожара — воспламенение, распростра-

нение пламени со значительной теплоотдачей и фаза, при которой происходит полное разрушение строительных конструкций. Использование гипсокартона нацелено на то, чтобы избежать уже второго уровня — критического подъема температуры. Дело в том, что содержащаяся в гипсе химически связанная кристаллизационная вода не позволяет температуре в области горения подниматься выше 100°C. Для этого лист с обеих сторон покрыт нетканым стеклохолстом и к тому же пропитан слоем ангидрита, а для дополнительного усиления массивный гипсовый сердечник армируется нарезанным стекловолокном. В результате листы фиберборд могут применяться для облицовки несущих балок и колонн, а также для изоляции кабельных каналов и мест прохождения труб. При этом такие листы выполняют функцию огнезащиты. Необходимую упругость конструкции в случае пожара придает так называемое скользящее примыкание к потолку, к которому листы крепятся при помощи специального дюбеля, рассчитанного на большие нагрузки. Максимально возможная высота таких конструкций достигает 8,5 м.

По словам Сергея Лядова, пока что наибольшие возможности для использования гипсокартона в таком качестве есть на Западе. «Российские высотки от западных отличаются конструкционным каркасом. Высотное здание в Москве — это монолитный каркас с различной облицовкой. У нас при этом основными строительными материалами являются бетон, кирпич, а на Западе высотные здания строят следующим образом: основа — металлический каркас, фасады — легкая облицовка или планарное остекление, а внутри перегородки из гипсокартона. Видимо, это связано с тем, что для нас строительство такого рода — слишком дорогое удовольствие и бетон в России дешевле металлоконструкций», — говорит он. Однако, как отмечают участники рынка, со временем ситуация меняется, а следовательно, расширяется поле для активного применения гипсокартона.

По словам представителей KNAUF, особенно остро вопрос огнезащиты стоит в промышленном строительстве и при возведении объектов общественного назначения: аэропортов, больниц, кинотеатров, торговых центров и т. п. В значительной степени эта проблема касается и многоэтажных, и высотных зданий. «Кардинальные изменения строительного характера, установка дополнительного оборудования, улучшение характеристик здания нацелены на то, чтобы создать «мобильную» недвижимость», — отмечает Ханс Ульрих Хуммель. По его словам, мобильность в данном случае означает изменяемость здания, а следовательно, относится как к архитектурным решениям — фасадам и организации внутренних помещений, так и к инженерному оборудованию со строительной физикой, в том числе стандартам теплоизоляции, звукоизоляции и пожарной безопасности. По мнению экспертов, все эти задачи помогает решить гипсокартон. ■

чительно расширились, особенно в сегменте высотного строительства.



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

ПРЕДЕЛЫ СОВЕРШЕНСТВА

БЫСТРОВОЗВОДИМЫЕ КОНСТРУКЦИИ ОТВЕЧАЮТ ДУХУ ВРЕМЕНИ БЛАГОДАРЯ СВОЕЙ МОБИЛЬНОСТИ, ЛЕГКОСТИ И ПРОСТОТЕ В ОБРАЩЕНИИ. БЛАГОДАРЯ СОВРЕМЕННЫМ ТЕХНОЛОГИЯМ ОНИ ПОДАРИЛИ АРХИТЕКТОРАМ НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ, НЕВИДАННЫЙ ПРОСТОР ДЛЯ ФАНТАЗИИ, ЭКОНОМИЮ ВРЕМЕНИ И СОКРАЩЕНИЕ СРОКОВ СТРОИТЕЛЬСТВА. НО ПОДЧАС ТВОРЧЕСКИЙ ПРОЦЕСС И РАСПРОСТРАНЕНИЕ ИННОВАЦИЙ НЕ ПОСПЕВАЮТ ДРУГ ЗА ДРУГОМ, А ТЕХНИЧЕСКИЕ ТРЕБОВАНИЯ СОЗДАЮТ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ПРЕГРАДЫ. И ЭТО ТОЛЬКО ЧАСТЬ ПРОБЛЕМ ОТРАСЛИ В РОССИИ.

НАТАЛЬЯ ЯМНИЦКАЯ, КОРРЕСПОНДЕНТ ГАЗЕТЫ «ВЗГЛЯД»

ПЛАСТИЧНОСТЬ ЛИНИЙ Самая простая перегородка — ширма, которую в прошлом веке изготавливали из деревянных рам, обтянутых тонким китайским шелком. Архитекторы называют перегородки такого типа мобильными.

«Сегодня в моде мобильность и пластика», — говорит заслуженный архитектор РФ Александра Мусорина. — «Во-первых, этими качествами обладают каркасные перегородки — мобильные или стационарные, из стекла, металлического или алюминиевого профиля». Стационарные перегородки крепятся к несущим конструкциям здания, а мобильные имеют опорные элементы в виде ножек колес и могут быть при необходимости передвинуты.

Конечно, у такого вида конструкций есть свои недостатки. Главным образом это ограничение по высоте, которая составляет не более 210 см. В остальном мобильные перегородки относятся к числу самых удобных и простых в обращении, а также максимально быстро возводимых. Они полностью изготавливаются производителем, их монтаж уже в помещении исключает «грязные» работы — в процессе установки требуется только скрепить между собой модули перегородок, что занимает не более одного-двух дней. Перегородки легко передвигаются, разбираются и собираются в другой конфигурации. Кроме того, под них легко монтируется инженерная служба, в том числе электрика.

«Такие конструкции очень удобны при организации рабочих мест персонала в офисе, так как они позволяют максимально использовать окружающее пространство», — объясняет архитектор-дизайнер компании «Випхаус» Марина Кузнецова. — «Кроме того, на рынке существует большое количество декоративных панелей из пластика или стеклопластика, которые позволяют изменять планировку помещений, регулировать движение потоков посетителей».

Модульные перегородки широко используются в клубах, гостиницах или выставочных зданиях. Но часто возникает необходимость в более фундаментальных перегородках, прозрачных или глухих. Большая часть из них изготовлена на основе металлического профиля, выполняющего функции несущего каркаса и материала заполнения. В роли заполнения могут выступать гипсокартон, алюминий, пенопласт в ткани, плексиглас, ДСП, МДФ и стекло. «Сейчас наибольшим спросом у заказчиков и архитекторов пользуются перегородки из гипсокартонных и гипсоволокнистых листов на металлическом каркасе», — рассказывает главный инженер проектов проектного института холдинга SKM Group «Гражданпроект» Николай Ежов.

НА ПИКЕ ПОПУЛЯРНОСТИ Гипсокартон появился на российском рынке одним из первых как сухая штукатурка, а затем уже под него были созданы комплекты для различных перегородок и потолков.

Использование конструкций из гипсокартона — один из самых чистых, простых и легких способов перепланировки. Такие перегородки также относятся к числу нефундаментальных, среди их основных достоинств — удобство про-

ладки коммуникаций, высокая звукоизоляция, ремонтпригодность. А перепланировку помещений с применением гипсокартона иногда называют сухим строительством.

«С помощью таких конструкций архитектор может создавать пластические формы и использовать более выразительные объемно-пространственные решения в интерьере, создавать разноуровневое пространство в помещениях, не нагружая при этом перекрытия, что особенно важно, если помещение расположено в старом здании», — подчеркивает технический консультант по отделочным материалам компании «ISOLUX Москва» Ирина Озивская.

Гипсокартон представляет собой композитный материал в виде листов длиной 2,5–4,8 м, шириной 1,2–1,3 м и толщиной от 5 до 24 мм, выполняющих каркасную функцию, с прослойкой из гипса между ними. Благодаря картону создается гладкая поверхность, на которую краска или обои хорошо ложатся без предварительной обработки. Такой материал «дышит» — поглощает из воздуха избыточную влагу или, напротив, отдает ее, если воздух в помещении слишком сухой. Кроме того, уже появился водостойкий гипсокартон, который можно дополнительно защитить с помощью водоземлюсионной краски.



ШИРОКИЕ ВОЛНИСТЫЕ ЛЕНТЫ, ПЕРЕХОДЯЩИЕ СО СТЕН НА ПОТОЛОК, СОЗДАЮТ ОЩУЩЕНИЕ РИТМА



ВИЗУАЛЬНО КВАРТИРА СТАЛА СВЕТЛЕЕ И ПРОСТОРНЕЕ БЛАГОДАРЯ АКТИВНОМУ ИСПОЛЬЗОВАНИЮ ЗЕРКАЛ И СТЕКЛА — СТЕКЛЯННЫХ ДВЕРЕЙ-ПЕРЕГОРОДОК, ОГРАЖДЕНИЯ ЛЕСТНИЦЫ

Впрочем, при отделке помещения стоит учитывать, что гипсокартон плохо выдерживает нагрузку.

«Гипсокартонные конструкции, чтобы повесить на них полки, надо дополнительно укреплять», — предупреждает архитектор Константин Балякин. — «В итоге время работ и их стоимость возрастают настолько, что заказчику проще использовать кирпич, если это позволяют перекрытия».

СОВРЕМЕННАЯ АЛЬТЕРНАТИВА «Заменой гипсокартону могут служить гипсовые пазогребневые плиты», — говорит главный специалист-архитектор Архитектурного бюро Тимура Башкаева Алексей Горяинов. — «Их легко монтировать, легко менять. Они превосходят гипсокартон по ремонтпригодности, то есть если заказчик решит спустя пару лет сделать арку в какой-то конструкции, то в перегородке из гипсокартона это будет практически невозможно. Но в целом оба материала очень хрупкие».

В таком случае можно взять пеноблоки. По словам руководителя мастерской архитектурной группы Be-tone Натальи Белугиной, этот материал один из самых дешевых. Правда, он требует дополнительной отделки и шлифовки, что не всегда выгодно заказчику. Наряду с ними на рынке по-

явились новые материалы. Во-первых, это гипсостружечные плиты. На 85% они состоят из гипса, а на 15% — из заполнителя, в роли которого выступает древесная стружка. «Эти плиты обладают уникальными свойствами, превосходя гипсоволокнистые плиты по прочности, экологичности и пожаростойкости, а гипсокартонные перегородки просто не смогут с ним конкурировать», — утверждает начальник отдела сбыта ООО «Пешеланский гипсовый завод „Декор-1“» Татьяна Федотова.

Еще одной инновационной разработкой в сфере быстровозводимых конструкций являются аквапанели, разработанные специалистами компании KNAUF. Основу таких перегородок (сердечник) составляет армированная с обеих сторон стеклотканая сетка с заполнителем из керамзита. Компания наладила производство двух видов панелей. Аквапанель фасадная широко применяется при отделке цоколей, устройстве вентилируемых фасадов и каркасных конструкций зданий и сооружений. Она подходит для любых отделочных материалов, а также обладает повышенной устойчивостью к экстремальным условиям.

Второй вариант, аквапанель внутренняя, выдерживает высокую влажность (более 85%) и высокие температуры вплоть до воздействия открытого огня. Поэтому ее можно использовать при отделке бассейнов, саун, прачечных.

Однако многие архитекторы до сих пор предпочитают работать по старинке, выбирая между кирпичом или гипсокартоном. «Конечно, нам не хватает новых материалов, но их либо сложно достать, либо заказ выполняется слишком долго», — констатирует господин Горяинов.

«Если архитекторам необходимы конструкции, с которыми потом нужно провести дополнительные работы, то они выберут продукцию отечественного производства, но для чистовых работ больше подходят западные аналоги, поскольку они качественнее и эстетичнее, хотя и дороже в несколько раз», — признает директор дизайн-бюро „Локомотив“ Татьяна Моница. — «Ценовой диапазон для модульных конструкций такого типа очень широк, начиная от €500 за самый тонкий лист».

Строительные конструкции, как правило, на порядок дешевле, но в том, что касается неценовых параметров, ситуация та же: в отечественной продукции архитекторам не хватает эстетики и вариативности. Другое дело, что российская компания может быстрее отреагировать на требования заказчика и проектировщика. Кроме того, у нее продукции, по мнению представителя корпорации «Знак», больше шансов на соответствие российским СНиПам, которые меняются довольно медленно и не успевают за бурным развитием технологий.

Но, увы, ассортимент товаров российского производства, особенно инновационных, весьма скуден. Так, гипсостружечные плиты пока производятся только в Финляндии. В России их будет выпускать Пешеланский гипсовый завод «Декор-1», но цех пока не построен. А сформирован ли спрос на эту продукцию, на заводе не рассказывают. ■

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КОНСТРУКЦИЙ ИЗ ГИПСОКАРТОНА — ОДИН ИЗ САМЫХ ЧИСТЫХ, ПРОСТЫХ И ЛЕГКИХ ИЗ ВСЕХ СУЩЕСТВУЮЩИХ СПОСОБОВ ПЕРЕПЛАНИРОВКИ ПОМЕЩЕНИЙ



«Я СЕБЕ СЛОВО ДАЛ ЕЩЕ В 1975 ГОДУ НЕ ПРОЕКТИРОВАТЬ ЗДАНИЙ ИЗ СБОРНОГО ЖЕЛЕЗОБЕТОНА»

ТЕМПЫ СОВРЕМЕННОГО СТРОИТЕЛЬСТВА УСКОРИЛИСЬ БЛАГОДАРЯ МАТЕРИАЛАМ И КОНСТРУКЦИЯМ. ПРИ ВОЗВЕДЕНИИ ЗДАНИЙ ВЫСОТОЙ ДО 60 ЭТАЖЕЙ ЛУЧШЕ ПРИМЕНЯТЬ МОНОЛИТНЫЙ ЖЕЛЕЗОБЕТОН, ДЛЯ ЗДАНИЙ БОЛЬШЕЙ ЭТАЖНОСТИ — КОНСТРУКЦИИ ИЗ ВЫСОКОПРОЧНЫХ СТАЛЬНЫХ ПРОФИЛЕЙ. О НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЯХ СТРОИТЕЛЬСТВА ВГ РАССКАЗАЛ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ СОЮЗА АРХИТЕКТОРОВ МОСКВЫ АЛЕКСЕЙ ВОРОНЦОВ.

BUSINESS GUIDE: Алексей Ростиславович, существует такой класс зданий, как быстровозводимые. Это, как правило, временные сооружения — павильоны или панельные дома. Из чего их лучше всего строить, на ваш взгляд?

АЛЕКСЕЙ ВОРОНЦОВ: Я всегда считал, что наиболее целесообразно при строительстве быстровозводимых зданий использовать легкие металлические каркасы, навесные фасадные системы. Здания высотой до 60 этажей целесообразно возводить из монолитного железобетона. Здания большей этажности следует возводить с применением конструкций из высокопрочных специальных стальных профилей.

ВГ: Для каждого здания используются свои строительные материалы?

А. В.: Конечно. Жилые здания, офисы проектируем из монолитных бетонных конструкций. Сейчас по нашим проектам строится несколько объектов — многофункциональный комплекс на проспекте Академика Сахарова, офисный центр для корпораций «Система Галс» и «Сименс» на Ленинградском шоссе, Еврейский культурный центр, православный храм на Кубе, монастырь в Иордании... Как правило, используем железобетонный монолитный каркас. Почему? Я себе слово дал еще в 1975 году не проектировать зданий из сборного железобетона.

ВГ: После чего вы пришли к такому решению?

А. В.: После того как мы проектировали велотрек в Крылатском (к московской Олимпиаде 1980 года. — **ВГ**) из сборных конструкций, я поклялся себе, что никогда не буду использовать эти материалы. Проектировать огромное здание со сложным планом из сборных конструкций оказалось муторной работой. Подобрать нужного размера плиты, ригели и панели — это очень сложно. В основном это делали конструкторы, но и нам, архитекторам, тоже пришлось попотеть. Я уже тогда знал, что строить надо только из монолитного железобетона. И мы с коллегами предла-



ДМИТРИЙ КОСТЮКОВ

МЕЖДУ ЗАКАЗЧИКОМ, ПРОЕКТИРОВЩИКОМ И ПОДРЯДЧИКОМ ДОЛЖЕН СУЩЕСТВОВАТЬ КОНФЛИКТ ИНТЕРЕСОВ, СЧИТАЕТ АРХИТЕКТОР АЛЕКСЕЙ ВОРОНЦОВ

гали властям использовать при строительстве этого грандиозного сооружения, так сказать, прогрессивные материалы и методы. Но наверху нам отказали в этом. Генподрядчиком было сказано, что никакой монолит мы в строительстве использовать не будем и что велотрек надо построить из сборных металлических и железобетонных конструкций. Кстати, рабочие прокляли все на свете, пока шло строительство. Кроме того, сборные конструкции не позволяют эффективно использовать земельный участок и пространство вообще.

ВГ: Сейчас времена изменились. Стало проще работать? Какой этап согласования, по вашему мнению, самый сложный?

А. В.: Работать стало не то чтобы проще... Знаете, самый сложный этап в строительстве любого здания — это его проектирование. Поскольку советская система у нас еще жива. Везде, во всех согласующих инстанциях сидят люди старой закалки. Они до сих пор считают, что самым главным этапом является не проектирование здания, а его строительство. Хотя во всем мире основным этапом считается проект. Но только не у нас.

ВГ: В чем, по-вашему, заключается важность проектирования?

А. В.: На стадии проекта, как известно, закладываются не только архитектурно-планировочные и конструктивные параметры постройки. Закладывается вся экономика будущего проекта в широком смысле этого слова, начиная с эстетики и заканчивая эффективностью здания с точки зрения его эксплуатационных характеристик, потребительских свойств и капитализации. Я также внимательно подхожу ко всем вопросам строительства объекта, потому что строители нередко могут и, так сказать, «оптимизировать» расходы на возведение здания. К примеру, запросто могут заменить одну марку бетона на другую, подешевле, а могут заменить также арматуру, отделочные материалы. Вообще, архитектор инвестору и владельцу будущего объекта самый близкий человек. Ближе, чем любой строитель, любые надзорные органы. Подрядчики нас, архитекторов, не любят за все это. Но я считаю, что между заказчиком, проектировщиком и подрядчиком должен существовать конфликт интересов. Этот конфликт как раз и обеспечивает качество построенного объекта, обеспечивает качество работы.

ВГ: И с кем вам приходилось решать конфликт интересов?

А. В.: Ну, в качестве примера могу привести следующий. В проекте 25-этажного офиса компании «Сименс». Заказчиками были немцы. Мои коллеги из Германии предложили использовать металлический каркас со сложнейшей си-

стемой главных и второстепенных стальных ригелей. Я с карандашом в руках объяснил заказчикам, что аналогичное объемно-пространственное решение можно получить, используя железобетонный безригельный каркас, который более экономичен и рационален.

ВГ: Чем вы руководствуетесь в таких спорах?

А. В.: В Архитектурном институте нас учили, что архитектура — это польза, прочность, красота. Все. На этих трех китах стоит наша профессия. Вообще, заложенные в меня преподавателями в те годы знания и навыки служат мне сегодня базой моей профессиональной квалификации. Я получил великолепную подготовку по истории искусства и архитектуры, рисунку, живописи, скульптуре, расчетам строительных конструкций, организации движения транспорта и т. д. Например, когда готовили проект многофункционального комплекса на пересечении Нового Арбата и Кутузовского проспекта. Нам надо было достичь главной цели — запроектировать комплекс таким, чтобы он взаимодействовал с уже существующим 32-этажным зданием мэрии Москвы, так называемой книжкой. Мы разработали более чем 40 вариантов объемно-пространственного решения комплекса. Было трудно, поскольку согласовывать проект пришлось в том числе и с мэром города. Юрий Михайлович, например, не любит полностью остекленные фасады. В чем признается честно. И нам пришлось на Новом Арбате очень серьезно обосновывать наши архитектурные решения, выполнить большое количество экспозиционных материалов, включая макеты и компьютерные 3D-модели. В результате наш проект с эллиптической в плане 48-этажной башней в центре композиции был одобрен не только архитектурным советом Москомархитектуры, но и общественным советом по градостроительству под председательством мэра Москвы.

Интервью взяла АННА ГЕРОЕВА

НОСТАЛЬГИЯ ПО БУДУЩЕМУ



Архитекторы нет-нет да и заскучают по традиционному строительным материалам — кирпичу и дереву, которые по-прежнему остаются самыми экологичными из современных материалов на рынке конструкций. «Кирпич позволяет делать все что угодно. Конечно, он требует больших трудозатрат и высокого профессионализма рабочих, так как сложить идеально ровную стенку под силу только профессионалу, — говорит главный специалист-архитектор Архитектурного бюро Тимура Башкаева Алексей Горяинов.

Что касается дерева, то тут российский рынок ожидают инновации. Их инициатором выступает производственный дивизион Главстроя ОАО «Моспромстройматериалы», активно развивающее направление деревообработки.

«Перспективное для нас направление — выпуск деревянных изделий нового поколения, используемых в основном в деревянном малоэтажном домостроении, — поясняет директор департамента деревообрабатывающих предприятий МПСМ Юрий Яновер. — В частности, речь идет о

производстве сотовых плит дендролит, выпускаемых пока только в Австрии».

Дендролит — это плиты, производимые из отходов лесопиления, сейчас практически не используемых. Они применяются при возведении несущих стен, перегородок, дверных блоков, полов, лестниц. Этот материал первоначально предназначался для изготовления облегченных прочных лыж в совмещении с пластиком. В результате получилось армированное дерево очень высокой прочности. Говорят, что на Олимпиаде в Турине большинство медалей выиграли те спортсмены, которые использовали лыжи из этого материала.

Реализационная цена плит дендролит из ели, сосны или лиственницы составляет €450–600 за 1 куб. м в зависимости от качества облицовочного слоя. Бюджетная стоимость технологической линии — €6 млн. «Производство этих плит очень экономично. Теплоизоляция у них в полтора раза лучше, чем у массива сосны или ели, и весят они вдвое меньше. Отсюда снижение издержек при строительстве и дальнейшей эксплуатации объекта», — отмечает Юрий Яновер.

Поскольку сотовые плиты изготавливаются из отходов, производство получается

очень экономичным. Они обладают еще целым рядом достоинств. Например, хорошей теплоизоляцией, небольшой плотностью (250–300 кг/куб. м, то есть почти вдвое меньшей, чем плотность массива сосны или ели) и меньшим весом (дендролит весит около 280 кг/куб. м, а ДСП — 750 кг/куб. м). Таким образом, например, стол для переговоров размером 250х120 см при толщине плиты 38 мм, изготовленный из ДСП, будет весить 75 кг, а из плиты дендролит — всего 32 кг.

Сотовая плита состоит из трех слоев. Верхний и нижний могут быть из любой древесины, в том числе лиственных пород. Для среднего слоя можно использовать низкосортную древесину. По устройству плита имеет некоторое сходство с пчелиными сотами.

Материал легко ламинируется, огнестоек, экономичен в сравнении с брусом и железобетоном, поэтому подойдет и для конструктивного домостроения, и для внутренней отделки зданий, и для изготовления крыш, полов, дверей, лестниц, мебели. По словам представителей МПСМ, для внедрения такого рода производства существует ряд препятствий, в первую очередь СНиПы. Нормативная ба-

за производства сотовой плиты будет приведена в соответствие с российским законодательством не раньше лета 2008 года. Другой фактор — психологический. Зачастую россиянам очень сложно смириться с мыслью о том, что облегченные плиты годятся для домостроения: надежный деревянный дом ассоциируется с массивностью и прочностью.

СКОЛЬКО ЛЮДЕЙ — СТОЛЬКО И МНЕНИЙ

Наталья Белугина, руководитель архитектурной мастерской Ve-tone, отмечает такую тенденцию на рынке, как отказ от гипсокартона и переход на пазогребневые конструкции, которые являются одними из самых качественных и дорогих материалов, тогда как гипсокартон неустойчив и непрочен.

Выбор перегородки — это проблема выбора совокупности свойств, которые в каждом случае разные, иначе не было бы такого разнообразия типов и материалов перегородок. Стоит рассматривать несколько параметров: безопасность функциональность, долговечность, красота, ремонтопригодность.

По словам главного инженера проектов проектного института холдинга SKM Gro-

уп «Гражданпроект» Николая Ежова, гипсокартонные перегородки, как правило, применяются в помещениях с нормальным температурно-влажностным режимом и в зданиях второй степени огнестойкости. В расчет принимается и число регулярно присутствующих в помещении, и состояние здания в целом.

«Если пожаростойкость материала должна быть не меньше часа, то гипсокартонные перегородки применять нельзя, чтобы не иметь проблем с БТИ или пожарными службами, — предупреждает архитектор Константин Балякин. — Так что использование тех или иных перегородок должно быть заранее согласовано с заказчиком».

Зато гипсокартону отдается предпочтение при отделке помещений в аэропортах. «Гипсокартон компании KNAUF проверен временем, — говорит исполнительный директор архитектурного бюро Five Ирина Греханова. — Сейчас это лучший материал, очень экологичный и обладающий всеми необходимыми сертификатами по пожаростойкости, что особенно важно при создании объектов на территории аэропортов, где из соображений безопасности категорически запрещено применение пазогребневых конструкций и пеноблоков».

ТОЧНЫЕ КОПИИ

появление подделок — обратная сторона успеха бренда, признание того, что продукция качественная. на рынке строительных материалов, как и на других, подделки встречаются довольно часто. его участники активно борются с фальсификатом, понимая, чем известнее бренд, тем больше вероятность копирования его продукции и выше риск потерять покупателей.

АННА ГЕРОЕВА

ПАКЕТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ Некоторые эксперты считают контрафакт чисто московской проблемой. По мнению управляющего Союза производителей сухих строительных смесей Евгения Беляева, до 60% строительных материалов, продающихся на московских рынках, является фальсификатом. «Мелкооптовые или розничные рынки, в отличие от крупных торговых сетей, своей репутацией не дорожат, им все равно, что продавать», — объясняет Евгений Беляев. «В Московском регионе сосредоточено 25% всей выпускаемой нами продукции, и поэтому подделок здесь больше», — констатирует сотрудник управления коммуникаций компании «Евроцемент групп» Елена Рудовская.

Глава агентства «Строительные материалы» Евгений Ботка подчеркивает: в Москве продают подделки известных брендов, чего не встретишь в других городах, в том числе в Петербурге. «Покупательская психология жителя Москвы такова, что спросом пользуются самые дорогие материалы. Поэтому их подделывают чаще», — утверждает Евгений Ботка.

Немало случаев торговли фальсификатом и в российских регионах. При этом, как показывает практика, представительства фирм на местах порой не знают, как вести себя с производителями фальсификата. По словам главы екатеринбургского отделения петербургской компании «Максит групп» Андрея Князева, в начале мая покупатели пожаловались на некачественный клей «Ветонит». «Нам сообщили, что клей продают в городе сразу в трех местах», — рассказывает Андрей Князев. — Мы сделали контрольную закупку, подтвердили подделку и отправили информацию в Питер. До сих пор ждем „подкрепления“, чтобы взять нарушителей. Я понимаю, что мы выпускаем время и выгоду. Но с таким фактом мы сталкиваемся впервые и не можем действовать самостоятельно».

Производители говорят, что контрафакт в регионах появился в последние полтора года. Среди подделок можно найти не только сухие смеси, но и краску. По данным источника в правоохранительных органах, в 2007 году в России активно продавали фальшивую краску. «Мы самостоятельно проверили 11 складов в Московской области, Санкт-Петербурге, Тюмени, Омске, Перми, Нижнем Новгороде, Ижевске, Екатеринбурге и его пригороде Верхней Пышме. В результате изъяли 2284 баллона контрафакта», — сообщает Маарит Таскинен, директор по продажам Deco East (департамент экспорта в страны СНГ компании «Тиккурила Ою»).

По данным компании КНАУФ, мошенники стали осваивать регионы: факты незаконного использования их товарного знака обнаруживались в Татарии, Санкт-Петербурге, Архангельске. В большинстве случаев нарушители отделялись штрафом, в то время как убытки компании от их деятельности за 2006 год составили 9,5 млн рублей. Компания «Тиккурила Ою» оценила свой ущерб за 2007 год, по словам госпожи Таскинен, в 1 млн руб. Алексей Васильев, заместитель директора службы по общественным связям «КНАУФ Сервис», отмечает, что ущерб — это не только упущенная выгода. Это еще и удар по репутации компании. Если информация о большом ко-

КОМПАНИЯ KNAUF ЗАЩИЩАЕТ СВОЮ ПРОДУКЦИЮ, ИСПОЛЬЗУЯ СПЕЦИАЛЬНУЮ МАРКИРОВКУ — ТЕРМОГОЛОГРАММУ. КРОМЕ ТОГО, НА УПАКОВКУ НАНОСИТСЯ ДАТА И ВРЕМЯ ПРОИЗВОДСТВА С ТОЧНОСТЬЮ ДО СЕКУНДЫ



НА «НАСТОЯЩИЙ» МЕШОК С СУХОЙ СМЕСЬЮ KNAUF НАНЕСЕНА ТЕРМОГОЛОГРАММА. ЕСЛИ ХОРОШО ПОТЕРЕТЬ ГОЛОГРАММУ ПАЛЬЦЕМ, ТО ФИОЛЕТОВАЯ НАДПИСЬ СТАНЕТ ГОЛУБОГО ЦВЕТА

личестве подделок распространится среди покупателей, это может привести к снижению продаж и потере доверия к бренду. Именно поэтому компании-производители не заинтересованы в том, чтобы предавать огласке сведения о фальсификации их продукции. По словам председателя правления Конфедерации обществ потребителей Дмитрия Янина, жалобы на подделку сухих смесей и других строительных материалов от населения в эту организацию почти не поступают. «Полной информации о том, сколько контрафакта вращается на российском рынке, нет. Нередко руководство фирм само препятствует обнародованию информации о контрафакте: покупатель может подумать, что на рынке много подделок под продукцию той или иной фирмы, расскажет об этом знакомым, те — еще кому-нибудь, пусть даже интересуясь мерами защиты. И в результате все предпочтут продукцию конкурентов», — объясняет господин Янин.

ЗНАКИ ОТЛИЧИЯ На усиление мер защиты своей продукции производители тратят миллионы. А также на изучение «продукции» мошенников. Начальник службы безопасности «КНАУФ Гипс» Сергей Черныш выяснил, что технологически процесс подделки достаточно прост. В незаконно изготовленную упаковку в подпольных цехах

НЕДОПОЛУЧЕННАЯ ПРИБЫЛЬ

По данным информационного агентства INFOline, первые подделки сухих строительных смесей появились на российском рынке около трех с половиной лет назад. Нападению со стороны производителей фальсификата подверглись компании «Ротбанд» и «Фугенфюллер». С тех пор теневой рынок растет ударными темпами. И страдают от подделок в

первую очередь популярные иностранные бренды «Кнауф», «Тиккурила», «Евроцемент групп» и другие. Управляющий Союза производителей сухих строительных смесей Евгений Беляев подсчитал, что выручка продавцов контрафактных сухих смесей составляет около 1,5 млрд рублей ежегодно. «Производят в стране 4,9 млн тонн. А темпы роста потребления ежегодно составляют 5,2 млн тонн. Разницу „заполняют“

иногда даже вручную, просто совком, засыпаются самые простые по составу сухие смеси или только их компоненты, а затем мелким оптом продаются в основном на строительных рынках. «Продавец-гастарбайтер на строительном рынке, забежав на несколько минут в соседний контейнер, из одной общей кучи с „универсальной“ сухой смесью может «сделать» для покупателя и плиточный клей, и штукатурную смесь, и наливной пол», — рассказывает господин Черныш. Чаще всего, по словам производителей, мошенники подделывают этикетки и упаковку, печатая их в подпольных типографиях. Подделка импортных строительных материалов — дело выгодное. Внутри вместо смесей или клея иностранного производства засыпают отечественный дешевый продукт. Например, берут клей «Старатель» и пересыпают его в мешок с надписью «Ветонит». Это выгодно, потому что простейший «Ветонит» стоит вдвое дороже.

Для того чтобы защитить свою продукцию, производители регулярно усложняют производство упаковки. «В прошлом году мы начали выпускать наш портландцемент („серый“ цемент) в „белых“ мешках, изготовленных из четырехслойной микрокрепированной бумаги», — говорит Елена Рудовская. — Мы распространяли миллионы листовок, прося покупателей смачивать мешки водой. Наши мешки, предупреждали мы, останутся сухими: бумага не пропускает воду». О результатах принятых мер Елена Рудовская сообщить не смогла, подчеркнув, что компания продолжает бороться с фальшивками.

Тем же способом борется с подделками и КНАУФ. Компания отпечатала и разложила в каждый поддон со смесью листовки, в которых объясняла: на «настоящий» мешок с сухой смесью нанесена специальная маркировка — термоголограмма. «Если хорошо потереть голограмму пальцем, то цвет надписи изменится с фиолетового на голубой. Кроме того, на упаковку мы наносим дату и время производства с точностью до секунды», — информирует Сергей Черныш. — Ничего подобного на подделках покупатель не обнаружит».

Однако эксперты уверены, что только нанесением «знаков отличия» проблемы подделок не решить. «Тратя огромные деньги на новые способы защиты товарного знака, производители должны отдавать себе отчет, что это не защитит стопроцентно их продукцию, равно как и масштабная информационная кампания. Если „штучные“ покупатели еще будут рассматривать мешки, то те, кто заказывает товар большими партиями, не будут проверять каждую упаковку», — полагает Евгений Беляев.

По словам Евгения Ботки, эффективнее проводить рейды по торговым точкам, проводить контрольные закупки: «Производителям не надо надеяться на правоохранительные органы. Нужно самостоятельно искать информацию о наличии фальсификата своей продукции».

МИНЗДРАВ НЕ ВОЗРАЖАЕТ Государство старается решить проблему с контрафактом на законодательном уровне. Причем для семи отраслей сразу. В конце прошлого года депутаты Госдумы от партии «Единая Россия» вынесли на рассмотрение коллег законопроект

фальшивая продукция», — рассказывает Евгений Беляев. По мнению экспертов, определить даже приблизительное количество подделок на рынке строительных материалов вообще и сухих смесей в частности невозможно: правоохранительные органы не в состоянии отследить все фальшивки, особенно в мегаполисах. Долю подделок на рынках строительных материалов милиция оценивает в 17–22% от общего ко-

личества продающейся здесь продукции. При этом, по словам руководителя исследовательской компании «Строительная информация» Евгения Ботки, доля сухих смесей на нем составляет 2–3%. «Большая часть подделок продается в крупных городах», — говорит господин Ботка.

«О мерах по противодействию обороту отдельных видов продукции, произведенной с нарушением требований законодательства РФ». Он предполагает введение особого порядка оборота стройматериалов; аудиовидеозаписей и софта; лекарств; биодобавок; косметики и парфюмерии; взрывчатых веществ; автомобилей, судов, авиационной, железнодорожной техники и запасных частей для них. Все эти товары должны подлежать маркировке спецмарками со штрихкодом или радиочастотными метками, а все операции с ними — обязательному занесению в информационные базы данных. Пока документ прошел только первое чтение. Но эксперты считают, что с его принятием подделка строительных материалов вряд ли прекратится. «Система аналогична ЕГАИС на алкогольную продукцию, после запуска которой исчез из продажи алкоголь», — напоминает господин Ботка. Чем закончится эта история, нам еще предстоит увидеть. Но юристы уверяют, что у каждого производителя и так есть право самостоятельно защищаться. «Российское законодательство защищает интеллектуальную собственность. Одно из двух дел о защите торговых марок на нашей практике доходит до суда, длится от полугода до двух лет, и суд становится на сторону истцов», — говорит Владимир Бирюлин, начальник юридического отдела компании «Городисский и партнеры». По его словам, сейчас нарушители прав интеллектуальной собственности могут получить не пять, а шесть лет лишения свободы в соответствии с принятыми поправками к ст. 180 УК РФ («Незаконное использование товарного знака»). Кроме того, внесены поправки в Гражданский кодекс. «Проблема в том, что далеко не все производители хотят отстаивать свои права. Мы узнаем о случаях торговли фальшивыми товарами, связываемся с правообладателями торговой марки и нередко получаем отказ», — продолжает господин Бирюлин. — Как правило, отказывают небольшие фирмы. Я уверен, что если бы они стремились к тому, чтобы наказать нарушителей, то такого разгула контрафактной продукции в стране не было бы. И крупные компании не страдали бы». ■



ПОЯВЛЕНИЕ ПОДДЕЛОК — ОБРАТНАЯ СТОРОНА УСПЕХА БРЕНДА



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

ДОМО СТРОЙ

ТЕХНОЛОГИЯ СУХОГО СТРОИТЕЛЬСТВА МОЖЕТ СТАТЬ ОСНОВОЙ МАССОВОГО ПРОИЗВОДСТВА ДОСТУПНОГО ЖИЛЬЯ ДЛЯ РОССИЯН. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПОЗВОЛЯЮТ БЫСТРО И ДЕШЕВО ВОЗВОДИТЬ КАРКАСНЫЕ ДОМА, КОТОРЫЕ ПО СВОИМ ОСНОВНЫМ ХАРАКТЕРИСТИКАМ НЕ УСТУПАЮТ ЗДАНИЯМ, ПОСТРОЕННЫМ ИЗ ТРАДИЦИОННЫХ МАТЕРИАЛОВ И ПО ТРАДИЦИОННЫМ ТЕХНОЛОГИЯМ, А В ЧЕМ-ТО И ПРЕВОСХОДЯТ ИХ.

НИКИТА АРОНОВ



ОБЩЕДОСТУПНО Федеральные власти выразили намерение способствовать развитию массового индивидуального домостроения. Принято решение выделить в специальный фонд неэффективно используемые земли федеральных структур, чтобы потом застроить эти площади индивидуальными домами. Таким образом власти планируют «способствовать строительству от полумиллиона до миллиона индивидуальных домов в год». Итак, похоже, что вектор развития нацпроекта «Доступное и комфортное жилье — гражданам России» на некоторое время определился.

Причем сразу стали понятны некоторые особенности предстоящего бума индивидуального домостроения. Во-первых, строить надо массово — целыми малозэтажными городами с больницами, школами и прочей инфраструктурой, иначе квадратные метры в новых домах получатся слишком дорогими. Во-вторых, придется осваивать самые разные территории с разным климатом, уровнем развития строительной промышленности и степенью транспортной доступности.

Отсюда определенный набор пожеланий к используемым стройматериалам. Хорошо бы, чтобы их производство можно было мгновенно развернуть на новом месте. Желательно, чтобы эти материалы подходили и для холодного, и для жаркого климата. Ну и, конечно, они должны быть дешевыми. Готовый ответ на эти запросы — дома, возводимые методом сухого строительства на основе металлического каркаса.

ГИБКИЙ МАТЕРИАЛ Каркасное жилье отнюдь не новинка. В США, Канаде и Великобритании до 90% на-

СТРОИТЕЛЬ ДОЛЖЕН ПОНИМАТЬ, ЧТО ОН СТРОИТ, ИНАЧЕ ОН НИКОГДА НЕ СОБЕРЕТ КАРКАСНОЕ ЗДАНИЕ ПРАВИЛЬНО. А ДОМА, ПОСТРОЕННЫЕ ИЗ ГИПСОКАРТОНА, ХОРОШИ ТОЛЬКО ТОГДА, КОГДА СОБЛЮДЕНЫ ВСЕ ТЕХНОЛОГИИ



селения живут в частных домах, большинство которых каркасные. Правда, чаще всего и несущие конструкции, и обшивка таких зданий деревянные. Однако сочетание стали

ДОМА, ВОЗВЕДЕННЫЕ ПО ТЕХНОЛОГИИ СУХОГО СТРОИТЕЛЬСТВА ИМЕЮТ ОЧЕВИДНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА: СТАЛЬНОЙ КАРКАС ПРОЧНЕЕ И ОБХОДИТСЯ ДЕШЕВЛЕ, ЧЕМ КАЧЕСТВЕННЫЕ НЕСУЩИЕ КОНСТРУКЦИИ ИЗ ДЕРЕВА

и гипсокартона по многим параметрам превосходит эту проверенную временем технологию.

«У стального каркаса совершенно очевидные преимущества, — объясняет Сергей Камынин, директор компании „Сталдом“, которая уже пять лет строит и развивает в России технологию каркасных домов, облицованных плитами KNAUF. — Оцинкованная сталь прочнее дерева, она нечувствительна к влаге, позволяет изготавливать детали с большой точностью и обходится дешевле, чем качественные несущие конструкции из дерева».

Здания, возведенные по технологии фирмы «Сталдом», изнутри отделывают гипсокартоном, а снаружи облицовывают аквапанелями. Аквапанели — новый продукт компании KNAUF с цементной основой и минеральным наполнителем, предназначенный для наружной отделки и стен помещений с высокой влажностью. В России этот материал пока не выпускают, а возят из Германии. Поэтому он получается сравнительно дорогим.

«ГИПСОКАРТОН МОЖЕТ ПРОСЛУЖИТЬ 50–100 ЛЕТ»

Юрий Панибратов, доктор экономических наук,

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СЕВЕРО-ЗАПАДНОГО ОТДЕЛЕНИЯ РААСН, ПОЧЕТНЫЙ РЕКТОР СПБГАСУ:

— Каркасный дом, обшитый гипсокартонном с точки зрения долговечности ничем не уступает зданию, построенному из традиционных материалов. Несущая конструкция из черного металла при условии, что она хорошо защищена облицовкой, может спокойно простоять 50–100 лет. То же самое касается гипсокартона. В название этого материала нас смущает слово «картон», но смущает, надо сказать, зря. Картон там играет только облицовочную роль, чтобы придать листу форму. Из этих материалов в Германии строят и четырех- и пятиэтажные многопролетные общественные здания.

Система сухого строительства возникла в ситуации острой нехватки квалифицированных рабочих на стройплощадках. В итоге, по сравнению с монолитным и кирпичным строительством производительность труда повышается в шесть раз. То есть там, где раньше нужно было 6–8 гастарбайтеров, теперь справляется один квалифицированный рабочий. Конечно, зарплату он получает в три раза больше, но экономия налицо. Да и качество конечной работы значительно выше, чем тогда, когда дом строит рабочий, который год назад был, скажем, санитаром.

Что касается стоимости материалов, то тут все зависит от места строительства. Можно, например, сделать очень дешевую гипсовую плиту, а потом отправить ее самолетом. А в местах, богатых лесом, деревянный дом будет значительно дешевле. Но в Подмосковье и Ленинградской области использование материалов KNAUF дает, по моим подсчетам, экономию в 20–30%.

Между наружным и внутренним слоями материалов KNAUF помещают слой минерального утеплителя. Стена толщиной 25 см, построенная по этой технологии, способна удерживать тепло при 50-градусном якутском морозе. Кирпичная стена с такой же теплоизоляционной способностью должна быть в несколько раз толще. Для подмосковного климата достаточно 20-сантиметровых внешних стен, а для Сочи и других южных городов хватает и 10 см.

Кстати, популярность каркасных домов в Сочи определяется еще одним фактором — сейсмостойчивостью. Металлические опорные конструкции тянутся, общий вес дома невелик. А потому подземные толчки не приводят к их разрушению. Во время недавнего землетрясения на Сахалине дома, построенные по технологии компании «Сталдом» (на острове они довольно популярны), прекрасно выстояли.

СТРОЙКА НОН-СТОП И все-таки самым важным параметром материала для строительства доступного жилья должна быть его дешевизна. Сами по себе плиты KNAUF немногим дешевле традиционных материалов (правда, такое сравнение не совсем корректно — кирпич и бетон еще штукатурить надо, а на гипсокартон можно сразу клеить обои). Основную экономию дает сама система сухого строительства.

Во-первых, собирать дома, элементы которых просто скрепляются винтами, можно круглый год, тогда как для заливки монолита и кладки кирпича существуют погодные ограничения. Сухое строительство не проставляет ни дня. Во-вторых, монтаж таких зданий занимает куда меньше времени. Сергей Камынин считает, что при правильном подходе даже квалификация рабочих большого значения



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

не имеет. «Наши дома поступают к заказчику со всеми готовыми деталями и подробной инструкцией, — рассказывает директор «Сталдома». — Это такой большой конструктор, который может собрать даже пэтзушник. Для России это очень актуально, ведь квалифицированные рабочие сейчас в дефиците».

Впрочем, не все специалисты в области строительства разделяют такой взгляд на вещи. «Невозможно свести на нет человеческий фактор, — уверен директор института строительства и архитектуры МГСУ Николай Сенин. — Строитель должен понимать, что он строит, иначе он никогда не соберет каркасное здание правильно. А дома, построенные из гипсокартона, хороши только тогда, когда соблюдены все технологии. Компания KNAUF как раз тем и отличается, что неуклонно следит за их соблюдением».

МИНИ-ДСК Строить дома из гипсокартона можно еще быстрее, если не обшивать каркас отдельными листами, а собирать дом из готовых панелей. Специалистами компании «Сталдомом» разработана и такая технология.

Для того чтобы сделать строительство индивидуальных домов промышленным, требуется сравнительно недорогое оборудование. Если строить доступное жилье целыми поселками, алгоритм действий может быть таков.

Сначала строится ангар или большое здание, которое потом, после заселения города, можно сделать магазином или чем-нибудь в этом роде. Нужно, чтобы в нем было, по крайней мере, 1 тыс. кв. м площади. На 500 кв. м разместится оборудование завода, на другой половине — склад готовой продукции.

СВОБОДНАЯ ПЛАНИРОВКА

Один из наиболее динамично развивающихся сегментов рынка стройматериалов — материалы для строительства внутренних стен. Причиной этому послужили последние тенденции в развитии как жилой, так и коммерческой недвижимости.

Квартиры все чаще сдаются без отделки, а монолитно-каркасное домостроение позволяет создавать большие помещения, не разделенные ни стенами, ни колоннами.



ЗДАНИЯ, ВОЗВЕДЕННЫЕ ПО ТЕХНОЛОГИИ ФИРМЫ «СТАЛДОМ», ВНУТРИ ОТДЕЛЫВАЮТ ГИПСОКАРТОНОМ, А СНАРУЖИ ОБЛИЦОВЫВАЮТ АКВАПАНЕЛЯМИ

В результате, покупатель очень часто приобретает квартиру без внутренних стен и размещает межкомнатные перегородки на свое усмотрение.

В коммерческой недвижимости происходит, практически, то же самое — арендатор получает огромное свободное пространство и делит его на разные зоны уже самостоятельно.

И там и там все большую популярность приобретает строительство перегородок сухим способом. Этот метод и

дешевле, и быстрее, и позволяет в любой момент трансформировать пространство с минимальными затратами (хотя последний пункт для жилья большого значения не имеет). Наиболее экономичный материал для этих целей — гипсокартон. Признанным лидером в этом сегменте является продукция Knauf. Второе место в России занимает отечественный производитель ОАО «Гипс» (Волгоградский гипсовый завод). Впрочем, в коммерческой недвижимости часто

бывают задействованы и другие материалы для отделки стен.

«В числе отделочных материалов для производства внутренних перегородок 70% приходится на гипсокартон как наиболее экономичный способ отделки, 30% — более технологичные и современные перегородки на каркасной основе с различным наполнением, преимущественно это стекло, а также шпон, ЛДСП, МДФ и другие материалы, — рассказывает Анна Кузнецова, директор по маркетингу Груп-

Общая стоимость необходимого оборудования (отечественного, а также ввозимого из Финляндии и США) не превышает \$2 млн — не такая уж это большая сумма. Машины монтируются за две недели. Исходное сырье — рулоны оцинкованной стали, теплоизолирующие материалы, листы гипсокартона. Ангар превращается в миниатюрный домостроительный комбинат и начинает выпускать уже собранные панели.

Расчетная мощность такого комбината — 50 тыс. кв. м жилья в год, или 250 домов средней для «доступного жилья» площади 200 кв. м. То есть за день комбинат выпускает дом. После постройки городка оборудование сворачивают за неделю и перевозят на новое место.

Если обычный каркасный дом бригада рабочих собирает за четыре недели, то на сборку дома из готовых панелей уходит всего четыре дня. Квадратный метр жилья в таких домах обойдется в 18,5–22 тыс. рублей, правда, без учета внешних сетей, стоимости земли и благоустройства территории.

Как только возникнет потребность, «Сталдом» готов продавать миниатюрные домостроительные комбинаты всем желающим, причем на основе франшизы. И спрос на них в связи с недавней переориентацией нацпроекта «Доступное и комфортное жилье — гражданам России» на индивидуальное жилищное строительство, вероятно, будет немалый. Ближайшие годы одно- и двухэтажные дома, возведенные по технологии сухого строительства, могут стать основой массовой индивидуальной застройки. Теплые, технологичные и недорогие, они могут дать крышу над головой миллионам россиян. ■

пы компаний NAYADA. — Причем, перегородки на каркасной основе чаще всего используются при формировании интерьеров класса А и Б. Если брать весь сегмент коммерческой недвижимости по итогам 2007 года, объем нового строительства в денежном выражении достиг \$13 млрд. Отделка стен, в которую входят в том числе и перегородки, составляет 25% от этой суммы. Средняя динамика роста рынка отделки стен в сегменте коммерческой недвижимости составляет 40% в год».

50 лет МПСМ



Мы помогаем строить мегаполисы



Корпорация «ГЛАВСТРОЙ»

МОСПРОМСТРОЙМАТЕРИАЛЫ

www.mpsm.ru

НЕ ПРЕСТИЖНАЯ ПРОФЕССИЯ

СОКРАЩЕНИЕ ЧИСЛА ПРОФТЕХУЧИЛИЩ — ПЕЧАЛЬНОЕ НАСЛЕДИЕ ПРОШЛЫХ ЛЕТ — УЖЕ ПРИВЕЛО К ТОТАЛЬНОМУ ДЕФИЦИТУ РАБОЧИХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ НА МНОГИХ РЫНКАХ, А ТАКОЙ СРЕМИТЕЛЬНО РАСТУЩИЙ СЕКТОР, КАК СТРОИТЕЛЬСТВО, ОЩУЩАЕТ ЭТУ НЕДОСТАЧУ В ПОЛНОЙ МЕРЕ. С ДРУГОЙ СТОРОНЫ, СИТУАЦИЯ ОСЛОЖНЯЕТСЯ ТЕМ, ЧТО НЫНЕ СУЩЕСТВУЮЩИЕ СРЕДНИЕ И ВЫСШИЕ УЧЕБНЫЕ ЗАВЕДЕНИЯ КРАЙНЕ МЕДЛЕННО АДАПТИРУЮТ СВОИ ОБУЧАЮЩИЕ ПРОГРАММЫ К НУЖДАМ РЫНКА.

ЕВГЕНИЯ АГЕЕВА

ПРОГРЕССИРУЮЩИЙ ДЕФИЦИТ По данным Министерства образования, Минэкономразвития и Минрегионразвития РФ, практически во всех регионах России в настоящее время существует дисбаланс в кадровой сфере. Во-первых, это диспропорции в потребностях в специалистах и рабочих. Так, в Краснодарском крае в 2008 году оканчивают среднюю школу 28 тыс. выпускников, при этом количество мест только в вузах составляет около 39 тыс. В настоящее время на Кубани насчитывается 183 тыс. студентов вузов, 65,5 тыс. учащихся сузов и только 30 тыс. — учащиеся профтехучилищ. Согласно данным службы занятости Краснодарского края, 70% вакансий — это рабочие. В результате такого дисбаланса более 50% безработных в настоящее время имеют высшее образование.

Вторая проблема — это отраслевой и профильный дисбаланс. В том же Краснодарском крае 53% мест в вузах составляют юридические и экономические специальности, при этом квалифицированных инженеров в обрабатывающей промышленности, машиностроении и ряде других отраслей экономики катастрофически не хватает. Особенно остро эта нехватка ощущается в строительной отрасли.

Вместе с тем, по мнению Карла Кязимова, профессора Российского государственного социального университета, более половины российских рабочих — работники неквалифицированные, с узкой специализацией. Лишь 5% рабочих можно отнести к специалистам высшей категории. Для сравнения: в США этот показатель составляет 43%, в ФРГ — 56%. И это при том, что там существуют подобные проблемы с иммигрантами. Только в Москве, по данным департамента науки и промышленной политики города, за последние два года доля рабочих высокой квалификации в производственной сфере и строительстве сократилась более чем на 20%.

Так, по данным специализированной рекрутинговой компании «Петро-Стимул», строительные компании Санкт-Петербурга и Ленинградской области испытывают недостаток в кадрах от 20 до 50%. И Санкт-Петербург не исключение, а типичный для Российской Федерации пример. «К 2015 году в строительном секторе некому будет работать. Дефицит рабочей силы в отрасли достигнет 22%». Такие выводы специалисты Института народнохозяйственного прогнозирования РАН сделали в докладе «Дефицит рабочей силы», отметив, что именно в строительной отрасли дефицит кадров — явление стойкое и прогрессирующее.

Михаил Викторов, генеральный директор ОМОР «Российский союз строителей»: «Дефицит кадров в отрасли существует, причем это касается как рабочих специалистов, так и ИТР. В последние десятилетия в сфере подготовки специалистов с высшим образованием наблюдался значительный перекося в сторону финансистов, юристов и менеджеров. Это создало вакуум на рынке ИТР. Второй фактор связан с длительностью образовательного процесса. Вузы, не имея четких прогнозов, не могут быстро реагировать на требования рынка. Что касается квалификации, большинство предприятий отрасли строительных ма-

ла эта идея, превзошел самые смелые ожидания организаторов. Конкурс рабочих професий впервые был проведен в 2003 году и за пять лет превратился в серьезное социально-культурное событие в регионе. Основной идеей конкурса было не столько привлечь внимание к продукту, сколько вернуть престиж профессии рабочего и напомнить об истинном значении мастеров на Урале. Ремесленные и рабочие традиции ве-



ПО ДАННЫМ КОМПАНИИ KNAUF, ОКОЛО 80% РАССМАТРИВАЕМЫХ ПРЕТЕНЗИЙ ЯВЛЯЮТСЯ БРАКОМ ПРИ РАБОТЕ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

териалов у нас модернизировано, а установка нового оборудования, как правило, сопровождалась обучением рабочих и среднетехнического персонала, но не всегда».

НЕ МЕСТНЫЕ Недостача рабочих специальностей восполняется в настоящее время за счет привлечения иностранной рабочей силы. В зависимости от региона в 50–90% случаев — низкоквалифицированной. Ежегодно в Россию выезжает более 20 млн мигрантов, 80% — граждане бывших союзных республик, примерно две трети из них работают на стройках. Зачастую к недостаткам профессиональ-

ками служили предметом гордости в этом промышленном регионе. Однако в последние годы престиж рабочего труда снизился и даже успешные предприятия стали испытывать нехватку кадров, в особенности молодых. В центре внимания конкурса находятся реальные люди — выдающиеся мастера самых разных профессий, сотрудники предприятий Большого Урала. Принцип участия прост: любой

желающий с любого производства может подать заявку, и наиболее достойные, по мнению жюри, становятся лауреатами в нескольких номинациях, получают грамоты и призы. Идея конкурса, в котором оцениваются профессиональные способности и достижения, оказалась весьма востребованной. За пять лет существования он охватил шесть областей и две республики на территории Уральского региона. В конкур-

но-квалификационным добавляются еще и языковые барьеры. Плохое владение русским языком ведет к неправильному пониманию распоряжений руководства и неправильной трактовке письменных инструкций и нормативов.

Янина Тверская, директор департамента персонала Mi-gaх Group: «Найти сейчас высококвалифицированного рабочего высокого разряда, шестого или пятого, очень трудно. За годы перестройки Россия утратила квалифицированный средний класс рабочих и инженеров, многие потеряли свои рабочие места, переквалифицировались. Можно воспитать тех, кто уже работает, но на это уходит время. Мы стараемся не нанимать иностранцев, поскольку, как правило, в Россию приезжают рабочие низкой квалификации. У нас на монолитных работах и на кирпичной кладке работают в основном российские бригады из Брян-

се приняли участие сотрудники 240 предприятий — всего более 1,3 млн человек. Лауреатами стали 3780 человек. В 2006 году организаторы выпустили «Книгу рекордов уральских мастеров». В ней собрано более 100 историй работников разных предприятий Урала, их судьбы, профессиональные достижения и рекорды. Например, здесь есть история о слесаре, который запатентовал три собст-

венных изобретения и более тысячи рационализаторских нововведений. Другая глава повествует о токаре, который во время Великой Отечественной войны трудился за целый цех, и его личный рекорд выработки — 1470% нормы — до сих пор остается абсолютным. Интересно, что героев выбирали сами сотрудники предприятий и писали о них и об их достижениях в оргкомитет конкурса.

ска и Тулы. Однако многие из наших подрядчиков привлекают персонал из стран ближнего и дальнего зарубежья и сотрудничают с ними вполне успешно».

Анна Ким, руководитель отдела PR и продвижения проекта «Фристайл Парк» (компания «МТ Девелопмент»): «В реализации проекта „Фристайл Парк“ мы выступаем как инвестор-застройщик, соответственно, напрямую острый дефицит специалистов рабочих строительных специальностей нас не затрагивает. Но стоит отметить, что при выборе генподрядной организации профессиональный подход претендента к повышению квалификации своего рабочего персонала является для нас дополнительным плюсом, так как это непосредственно влияет на качество возводимого объекта».

СОВРЕМЕННЫЕ СТАНДАРТЫ Обеспокоенность строительных компаний недостаточной квалификацией рабочих, задействованных в отрасли, можно понять: темпы строительства достаточно высоки, усовершенствование технологий сопровождается появлением новых материалов, а основная масса специалистов по уровню подготовки и своим возможностям не соответствует требованиям рынка.

По мнению Андрея Свиarenко, исполнительного вице-президента Российского союза промышленников и предпринимателей, проблема состоит в том, что действующая система профессионального образования не всегда успевает за изменениями, которые происходят в отрасли. Это касается как количества необходимых специалистов, так и качества их профессиональной подготовки. «Решение данной проблемы видится в создании системы профессиональных квалификаций на основе профессиональных стандартов, в которых можно отразить те основные требования, которые отрасль предъявляет к подготовке специалистов. В данном направлении уже есть подвижки в отдельных отраслях промышленности России, однако строительная отрасль пока в числе догоняющих. Требования, которые будут заложены в профессиональный стандарт, найдут развитие и будут взяты за основу при разработке образовательных программ различных уровней, а также при разработке федеральных государственных образовательных стандартов. На любом из этих уровней необходимо учитывать требования современных технологий в строительном комплексе. Нужно сказать, что кадровая проблема в строительном комплексе может быть решена только совместными усилиями и в тесном взаимодействии с системой профессионального образования», — подводит итог Андрей Свиarenко.

Вместе с тем положительные сдвиги в решении проблемы все же есть. Например, в рамках нацпроекта «Образование» в этом году во втором конкурсе инновационных образовательных программ учреждений начального и среднего профессионального образования приняли участие в том числе учебные заведения, которые готовят специалистов строительных специальностей. А в марте теку-

Проводя подобные акции, организаторы — коммерческие компании — рассчитывают получить и эффект для бизнеса: широкое внимание средств массовой информации, укрепление лояльности к бренду, увеличение продаж. В 2007 году сама идея конкурса и его название несколько изменились. По задумке организаторов конкурс, изначально ориентированный только на рабочих промышленных пред-

приятий, перерос в «Народное движение за мастерство в труде и отдыхе». Новая кампания призвана расширить аудиторию участников и привлечь к ней людей вне зависимости от их профессии.



НАИБОЛЕЕ ДАЛЬНОВИДНЫЕ КОМПАНИИ УЖЕ СЕГОДНЯ ПОДНИМАЮТ ПРЕСТИЖ РАБОЧИХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ

щего года Российский союз строителей (РСС) и Главный союз немецкой строительной промышленности подписали меморандум о сотрудничестве в области профессионального образования. Согласно документу, в период с 2008 по 2009 год РСС разработает и осуществит программу развития персонала для кадров строительной промышленности — от квалифицированных рабочих до бригадиров и мастеров. Пилотный проект «Подготовка преподавателей» и «Специалисты по строительной технике и реконструкции зданий» уже реализуется в Учебном центре по подготовке специалистов строительной промышленности земли Гессен-Тюрингия.

Михаил Викторov: «Программа была разработана и рассчитана с учетом потребностей российской стороны. Немецкая сторона взяла на себя все расходы в отношении пилотного проекта «Подготовка преподавателей». Остальные же расходы на четыре мероприятия „Специалисты по строительной технике и реконструкции зданий“ полностью несет российская сторона». Насколько полезным окажется этот эксперимент, покажет время, а существующие в отрасли проблемы решать необходимо уже сейчас, и строителей подчас спасают их же поставщики.

Дмитрий Холопов, вице-президент ЗАО «СУИхолдинг» по строительству: «Для повышения качества выполняемых работ и сокращения сроков строительства „СУИхолдинг“ применяет современное оборудование и технику. Часто пер-

сонал незнаком со всеми новинками, как, например, это было при строительстве Национального центра управления кризисных ситуаций для МЧС. В подобных случаях для наших обучающих семинаров мы привлекаем сотрудников компании, которая такое оборудование поставила. В среднем хватает недели на занятия, включающие как теорию, так и практику. По их завершении оценивается, как рабочие усвоили материал и нет ли необходимости набирать новых».

ИСТОРИЯ ОДНОЙ ПРОФЕССИИ Вывод о необходимости внедрения новой профессии «мастер сухого строительства» сделали пять лет назад в компании КНАУФ, когда поняли, что объем продаваемой в РФ продукции КНАУФ требует наличия около 70 тыс. квалифицированных специалистов. В настоящее время количество таких специалистов в два с половиной раза меньше требуемого строительным рынком. С учетом темпов роста строительства и увеличения объемов выпускаемой и потребляемой продукции к 2010 году, по оценкам КНАУФ, потребность в таких специалистах будет приближаться к 110 тыс.

В результате проделанной работы в 2005 году в дополнение к существующим была введена профессия «мастер сухого строительства», и тогда же был осуществлен первый набор учащихся учреждений начального профессионального образования РФ. В 2006 году состоялся первый выпуск специалистов по данной профессии. В настоящее время обучение по профессии «мастер сухого строительства» ведется в трети российских регионов, еще пример-

но в стольких же регионах существуют учебные модули в рамках смежных профессий, в первую очередь в рамках профессии «мастер отделочных работ».

Для продвижения профессии «мастер сухого строительства» компания принимает активное участие в организации и проведении конкурсов профессионального мастерства, выступает совместно с Рособразованием в качестве соорганизатора и спонсора всероссийских олимпиад. Понимая, что для успешного внедрения профессии важно повышение квалификации педагогов, КНАУФ активно ведет профессиональную подготовку этой группы специалистов, в том числе в форме конкурсов. Вместе с тем создание профессионального стандарта «специалист сухого строительства» пока не привело к тому, чтобы эту рабочую профессию внесли в «Общероссийский классификатор профессий рабочих, должностей служащих и тарифных разрядов». Следовательно, выпускники не могут на законном основании повышать квалификацию (например, рабочие разряды), а их специальность не может быть внесена в трудовые книжки. Тем не менее в КНАУФ решили, что кадровое сопровождение своей продукции будут оказывать в любом случае — с использованием собственных учебных центров, а также на базе профессиональных и высших учебных заведений.

Большинство представителей компаний отмечает, что отрасли нужны не только специалисты среднего звена — мастера и прорабы (в последнее время ощущается нехватка сварщиков, штукатуров и маляров), но и высшего звена — инженеры-строители, инженеры-технологи, проектиров-

щики, архитекторы и т. д. В случае учета особенностей бизнеса компании договариваются с вузами и разрабатывают специальные программы повышения квалификации собственных сотрудников. Так, например, сотрудникам компании «ДОН-строй» доступно бесплатное повышение квалификации по разным специальностям на базе Института дополнительного профессионального образования МГСУ. Например, уже разработана программа по подготовке управленческих кадров в строительной отрасли. Она носит индивидуальный характер с учетом специфики группы компаний «ДОН-строй». Эта программа нацелена на подготовку генеральных директоров дочерних предприятий холдинга, а также управленцев высшего звена, не имеющих профильного образования и специальной подготовки.

Сейчас в решении проблем дефицита кадров и недостаточной квалификации занятых в строительной отрасли специалистов бизнес проявляет большую заинтересованность. Разумеется, за качество возводимых объектов и их безопасность государство по-прежнему несет ответственность, хотя контролировать их в полной мере не в состоянии. Определенные опасения может вызвать переход строительной деятельности в разряд саморегулируемых. Хотя на этот счет уже существуют предложения от РСС: обеспечить защиту прав, интересов и здоровья граждан, а также повысить безопасность и надежность качества строительства, по мнению Михаила Викторова, позволит разработанная РСС система профессиональной аттестации кадров — она-то и сформирует механизм допуска специалистов и строительных компаний на рынок. ■



ПУСТЬ МЕНЯ НАУЧАТ

С дефицитом рабочей силы строительные компании, похоже, смирились — очевидно, что быстро и без поддержки государства с этой проблемой им не справиться, тем более что привлечением специалистов строительных специальностей, как правило, занимаются их подрядчики.

Разумеется, строительные организации заинтересованы в получении высококвалифицированных специалистов, которые выполняли бы операцию быстрее в сравнении с неквалифицированным специалистом и материалов расходовали бы меньше, но самой заинтересованной стороной в повышении квалификации рабочих оказались компании-производители, чьи технологии, оборудование и материалы используются повсеместно в строительстве и отделке. Ведь низкий уровень квалификации рабочих ведет к росту доли ручного труда, увеличению сроков и снижению качества строительно-монтажных и ремонтных работ. Так, по данным компании КНАУФ, около 80% рассматриваемых претензий являются браком при работе строительных организаций, вместе с тем труд квалифицированных рабочих и строителей не влечет за собой массового брака и уменьшает уровень травматизма на производстве.

В настоящее время научиться грамотно применять комплектные системы КНАУФ — к ним относятся наружная и внутренняя облицовка, монтаж перегородок из пазогребневых плит, сборные полы с применением КНАУФ-суперлиста, наливные самовыравнивающиеся полы, монтаж потолочных конструкций, штукатурные и плиточные работы, применение КНАУФ-листов в конструкциях с ломаными и криволинейными поверхностями и др. — можно в весьма разветвленной сети обучающих центров. Долгое время такая возможность существовала только в собственных учебных центрах КНАУФ, которые являются структурными подразделениями предприятий КНАУФ.

Учебные центры КНАУФ осуществляют преимущественно образовательную деятельность по оказанию услуг дополнительного образования. По итогам обучения на курсах, предлагаемых учебными центрами, слушателю выдается сертификат КНАУФ. В настоящее время в Российской Федерации функционируют девять учебных центров КНАУФ — при маркетинговых организациях КНАУФ в Красногорске, Новомосковске, Краснодаре, Перми, Санкт-Петербурге, Новосибирске, Хабаровске, Челябинске и при заводе в Дзержинске. В России начиная с 1995 года и по апрель 2008 года

в учебных центрах были обучены технологиям КНАУФ 21 748 человек. Тем не менее при таких довольно быстрых темпах подготовки потребность в квалифицированных строителях-отделочниках в сегменте сухого строительства не может быть покрыта. Поэтому в последние годы значительная роль в решении этой проблемы отводится консультационным и ресурсным центрам. Эти центры — структурные подразделения учебных заведений, которые получили от компании КНАУФ право вести обучение по краткосрочным (до 72 часов) стандартизированным программам учебных центров КНАУФ и выдавать соответствующие сертификаты. Такое право могут получить лишь учебные заведения, осуществляющие подготовку по строительным специальностям, в том числе по профессии «мастер сухого строительства». Консультационным и ресурсным центрам предприятия группы КНАУФ оказывают финансовую, материально-техническую и методическую поддержку, поскольку заинтересованы в качественном обучении и использовании выпускаемых комплектных систем.

Консультационные центры компании КНАУФ существуют на базе высших учебных заведений и предлагают обучение как для студентов, так и для дипломированных специалистов, которые стремятся по-

высвить квалификацию. Первый консультационный центр КНАУФ был организован на базе Южно-Уральского государственного университета (ЮУрГУ), а материалы и технологии КНАУФ включены в его учебную программу: в 2005 году в ЮУрГУ была открыта специализация «материалы и комплектные системы КНАУФ». Здесь же были оборудованы две лаборатории, закуплено современное оборудование для проведения экспериментов. Активно ведется работа и в ряде других регионов — консультационные центры были открыты в 2007 году в Казанском архитектурно-строительном университете, и 15 апреля 2008 года — в Новосибирском ГАСУ (Сибстрин). Создана лаборатория в Нижегородском архитектурно-строительном университете на базе кафедры основ строительного дела. Активное сотрудничество ведется и со старейшим отечественным профильным вузом Санкт-Петербургским архитектурно-строительным университетом, на базе которого с 2006 года функционирует учебный центр «КНАУФ Северо-Запад». В ближайшей перспективе — открытие еще двух консультационных центров, в Уфе и Архангельске.

Ресурсные центры существуют на базе средних профессиональных учебных заведений, где при активной поддержке пред-

приятий КНАУФ проходит переподготовка профессионально-педагогических (преподавателей и мастеров производственного обучения) и рабочих кадров. Более того, компания КНАУФ сама способствует открытию на базе учебных заведений специализированных ресурсных центров по подготовке специалистов, владеющих технологиями применения комплектных систем КНАУФ, а также механизированных способов проведения штукатурных работ с использованием техники PFT. В настоящее время в России работают девять ресурсных центров КНАУФ — два из них открыты в Новосибирске, остальные в Челябинске, Томске, Красноярске, Омске, Барнауле, Кемерово, Иркутске. Летом будет открыто еще пять таких центров — в Москве, Нижнем Новгороде, Саранске, Чебоксарах, Екатеринбурге.

Следует отметить, что учебные и ресурсные центры стран СНГ также готовят специалистов для строительной индустрии России. Так, например, одна из крупнейших турецких строительных фирм — Епка, набирая специалистов в Киргизии, проводит их обязательное обучение в ресурсном центре КНАУФ и только после этого направляет на стройки Москвы и иных городов России. Аналогичная ситуация и в ряде других стран СНГ.

В НОГУ СО ВРЕМЕНЕМ

ПРОИЗВОДИТЕЛИ СТРОЙМАТЕРИАЛОВ СОВЕРШЕНСТВУЮТ ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ СДЕЛАТЬ СТРОИТЕЛЬСТВО БОЛЕЕ БЫСТРЫМ И ДЕШЕВЫМ. В РЕЗУЛЬТАТЕ КРАСКА СТАНОВИТСЯ ЦВЕТОУСТОЙЧИВОЙ, БЕТОН — БОЛЕЕ ПРОЧНЫМ, А ИЗ ГИПСОВЫХ ПЛИТ ДЕЛАЮТ НЕ ТОЛЬКО СТЕНЫ, НО И ПОЛ С ПОТОЛКОМ. ПАЛЬМУ ПЕРВЕНСТВА НА РЫНКЕ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ СТРОЙМАТЕРИАЛОВ ДЕРЖАТ ИНОСТРАННЫЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ, ПРИМЕР С НИХ БЕРУТ И ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ КОМПАНИИ.

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

ИНОСТРАНЦЫ УЧАТ «Большинство современных технологий производства и использования стройматериалов пришло к нам с Запада, в том числе это касается и отделочных материалов. Сейчас в России производится много отделочных материалов, но технологические линии, либо оборудование, либо рецептура имеют западные разработки», — рассказывает пресс-секретарь компании «City XXI век» Сергей Лядов. Иностранные технологии внедряются в России различными способами. Например, по словам Сергея Лядова, производство продукции может быть расположено у нас, но патент на нее обычно принадлежит западной компании. «В принципе технологическая последовательность операций всемирно известна, принцип производства одинаковый, однако оборудование обычно закупает импортное», — рассказывает он. В результате происходит смешение различных «национальностей» в производстве стройматериалов. Например, по его словам, фасадную плиту минерит могут производить в Финляндии, а окрашивать — на других заводах: в Саудовской Аравии, Прибалтике или Петербурге. «Мы в любом случае приобретаем ее у дилера завода в готовом виде здесь, в Москве. Плита считается финской, а чья она на самом деле, понять сложно», — добавляет господин Лядов. Однако не все технологии и материалы в России применимы. «Россия — большая страна с разными климатическими зонами. Для того чтобы понять, возможно ли использовать импортируемый материал в готовом виде, этот образец подвергают определенным испытаниям — по-другому это называется сертификацией. Если он не соответствует требованиям, предъявляемым к данным материалам в данном регионе, то он требует адаптации, то есть доработки его свойств или состава», — рассказывает он.

Все совершенствования в технологии производства стройматериалов направлены на то, чтобы удешевить их или придать им новые дополнительные свойства, например увеличить пожароустойчивость, гибкость или вязкость. «Строительные материалы постоянно совершенствуются. Например, ведутся разработки различных добавок в бетон, которые изменяют его подвижность, прочность, время схватывания, водонепроницаемость. Появляются новые гидроизоляционные материалы, более простые в применении», — говорит заместитель председателя правления корпорации Mirax Group Михаил Чиженок. Например, по его словам, Mirax одной из первых начала применять для обработки бетона состав пенекрит, который значительно увеличивает его водонепроницаемость. По словам господина Чиженка, каждый год создаются новые коллекции отделочных материалов с уникальными свойствами. Например, в этом году появилась плитка со стразами Swarovski. Появляются отделочные материалы с использованием натуральных материалов — листьев, трав, сухих цветов и т. д. Добавление природных материалов в декоративные покрытия из пластика, краски позволяет создавать уникальные интерьеры. Среди последних новинок можно назвать шпаклевку, метод нанесения которой отличается от привычного нам. Шпаклевочный состав наносится на поверхность посредством распыления,

СТРОИТЕЛЬНАЯ ИНДУСТРИЯ РОССИИ ХАРАКТЕРИЗУЕТСЯ КРАЙНЕ ВЫСОКОЙ ЭНЕРГОЕМКОСТЬЮ, В ДВА-ТРИ РАЗА ПРЕВЫШАЮЩЕЙ УДЕЛЬНУЮ ЭНЕРГОЕМКОСТЬ В РАЗВИТЫХ СТРАНАХ. ПРИ ЕЕ СНИЖЕНИИ УМЕНЬШАЕТСЯ И СЕБЕСТОИМОСТЬ СТРОИТЕЛЬСТВА



В РОССИИ ПРОИЗВОДИТСЯ МНОГО ОТДЕЛОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ, НО ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ЛИНИИ, ОБОРУДОВАНИЕ ЛИБО РЕЦЕПТУРА РАЗРАБОТАНЫ НА ЗАПАДЕ

и только лишняя смесь снимается шпателем. Это значительно сокращает время подготовки площадей в отделке.

В частности, одним из основных направлений развития «Моспромстройматериалов» (МПСМ) является производство ячеистого бетона — газобетона. «Сейчас в Усть-Лабинске Краснодарского края и подмосковном городе Видное мы реализуем проекты строительства заводов по выпуску газобетона мощностью 420 тыс. куб. м и 300 кв. м в год соответственно. Мы также предусмотрели возможность оперативной установки дополнительного оборудования для выпуска изделий из армированного газобетона: плит перекрытий, перемычек, стеновых панелей и т. п.», — отмечает управляющий директор МПСМ Игорь Григорьев. По его словам, технологическое оборудование поставляется немецкой компанией Wehrhahn. По мнению участников рынка, низкое содержание цемента и незначительное энергопотребление при производстве газобетона делают этот материал одним из самых привлекательных по себестоимости. Газобетон обладает также отличными теплоизолирующими и теплоаккумулирующими способностями: по теплопроводности блоки стандартной толщины 375 мм эквивалентны 600-миллиметровой кирпичной кладке. Сейчас его активно используют в технологиях малоэтажного строительства. В Европе доля газобетона в общем объеме производства стеновых материалов достигает 30%, а в России пока не превышает 10%. Хотя наблюдается рост объемов производства: ежегодная динамика составляет около 15%.

Кроме того, те же «Моспромстройматериалы» приступили к модернизации своего Адлерского завода железобетонных изделий. Для этого компания заключила договор с российской «дочкой» немецкой Liebherr «Либхерр-Русланд» на поставку оборудования по производству бетонных смесей. Новая бетоносмесительная установка оборудована современной автоматизированной системой управления, применение которой позволяет обеспечивать постоянный контроль над технологическим процессом и высокое качество выпускаемой продукции, в том числе высокопрочного

бетона. В планах — коренная модернизация лаборатории испытания качества. Предполагается, что это будет единственная лаборатория с самым современным оборудованием в районе строительства объектов сочинской Олимпиады. В ней будут производиться испытания бетонов на морозостойкость и арматуры диаметром до 40 мм, применяемой в дорожном строительстве.

В Усть-Лабинске МПСМ начали строительство завода по производству силикатной продукции мощностью 71,5 млн условных кирпичей в год. «Современные технологии позволяют наладить выпуск силикатных перегородок, используемых при создании межкомнатных пространств, а также материалов для облицовки фасадов с улучшенными водоотталкивающими свойствами», — говорит директор департамента новых промышленных предприятий МПСМ Александр Шубин. Более того, «Моспромстройматериалы» планируют приступить к выпуску деревянных изделий нового поколения, используемых в основном в малоэтажном домостроении. В частности, речь идет о производстве сотовых плит дендролит, пока что выпускающихся только в Австрии. Как видно из перечисления, почти все новинки, представленные российскими компаниями, основаны на западных разработках. В МПСМ стараются эту точку зрения опровергнуть и убеждают, что компания активно использует собственные разработки. В частности, предприятия, входящие в состав МПСМ, недавно продемонстрировали не имеющий аналога в России железобетонный тьюбинг для прокладки фекальных коллекторов. Другое нововведение — плита для блочной конструкции пути бесшумного трамвая. С другой стороны, компания «Победа ЛСР» производит собственный кирпич с полимерным покрытием. Однако такими единичными новинками перечень российских достижений в этой области практически исчерпывается.

САМИ С УСАМИ Иностранные компании, активно работающие в России, предлагают свои новые разработки российским строителям также напрямую. В первую очередь участники рынка называют технологию сухого строительства, активно применяемую на Западе и постепенно внедряемую в России. Во всем мире, в том числе и в России, пользуется большим спросом современная архитектура с большой площадью остекления, гибкими планировочными решениями. Именно для таких зданий компания KNAUF разработала свои легкие конструкции, которые позволяют менять планировку помещений, раскрывать объемы и создавать различные структуры внутри помещения. Например, в Германии активно строятся здания, при возведении которых на 100% использованы легкие конструктивные элементы и методы сухого строительства. В основе таких зданий лежит



легкий каркас, выполненный из стальных конструкций с большими пролетами. В этой конструкции перекрытия укладываются на широкие металлические и деревянные профили, на которые распределяется основная нагрузка. В результате здание получается очень легким и прозрачным.

«Главной задачей в осуществлении государственной жилищной программы является удвоение объемов строительства жилья. Успешное ее выполнение во многом зависит от обеспечения строительного комплекса эффективными строительными материалами и технологиями», — говорит руководитель технического совета группы KNAUF в СНГ Евгений Бортников. По его словам, эффективность и практическая целесообразность применения комплектных систем на основе гипсовых материалов доказана расчетами и многолетней практикой применения их в США, Европе, а также за последние годы в России и СНГ. В частности, для производства гипсового вяжущего необходимо в 4,6 раза меньше условного топлива, чем для производства цементного вяжущего, и в 4,3 раза меньше, чем на производство известкового вяжущего.

В целом, как отмечает эксперт, строительная индустрия России характеризуется крайне высокой энергоемкостью, в два-три раза превышающей удельную энергоемкость в развитых странах. При ее снижении уменьшается и себестоимость строительства. «Более того, небольшая масса позволяет применять сборные основания в условиях ограниченных нагрузок на перекрытия и несущие конструкции зданий, они предпочтительны при сжатых сроках отделочных работ и незаменимы в построечных условиях, так как исключают мокрые процессы», — рассказывает господин Бортников. При этом, по его словам, двое рабочих могут в течение восьми часов смонтировать 50–60 кв. м сборного основания пола. В свою очередь, стеновые плиты позволяют обеспечить высокий уровень шумоизоляции. «В России появилось много современных кинотеатров, которые уже отделаны такими материалами, и если вы проходите мимо них, то вы не слышите, что в этом здании демонстрируется фильм с очень сильным уровнем звука. Это также касается дискотек и других помещений, внутри которых раздается очень сильный звук», — говорит Евгений Бортников. Более того, по его словам, не стоит забывать, что сухое строительство — это легкое строительство: 1 кв. м кирпичной стены весит 145 кг, а 1 кв. м легкой перегородки KNAUF на металлическом каркасе — всего 25–50 кг. Однако, несмотря на все разработки, функциональность материалов, по мнению экспертов, в целом остается той же, что и ранее. «Каждый год появляются технологические новинки. Однако функциональность материала остается той же, как при выборе телевизора. Он может быть с телетекстом или без, но главное — не отклоняться от нормы, установленной ГОСТом. Кто-то опилки добавляет в бетон, кто-то добавляет модифицирующие добавки — все эти действия по модернизации направлены на то, чтобы снизить стоимость изделий и придать им дополнительные свойства, но более того. Например, краска улучшает цветоустойчивость, а несущие материалы — устойчивость», — говорит Сергей Лядов. ■

КАРКАС ДЛЯ ПОДИУМА, НА КОТОРЫЙ УСТАНОВЛЕНА ВАННА, СДЕЛАН ИЗ ВЛАГОСТОЙКИХ ПАЗОГРЕБНЕВЫХ ПЛИТ





Путеводитель
по модным
покупкам



Коммерсантъ
Каталог

Вещь
о вещах

реклама



www.kommersant.ru

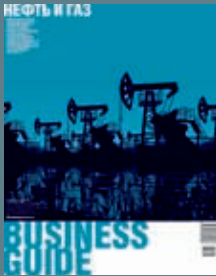


Каждый месяц
с газетой
«Коммерсантъ»
и журналом
«Деньги»



ТЕМАТИЧЕСКИЕ
СТРАНИЦЫ
ГАЗЕТЫ

Коммерсантъ



**ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА
ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА
СМЕЖНИКИ
ИНВЕСТОРЫ
КОНКУРЕНТЫ
АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РЕСУРС**



**BUSINESS
GUIDE**