

# ЧТО ГОД ГРЯДУЩИЙ НАМ ГОТОВИТ?

## ЗАОЧНЫЙ КРУГЛЫЙ СТОЛ

Когда задумывался заочный круглый стол по фасадным системам, планировалось обсудить вопросы нормирования, высоты и др. Но... грянул кризис. И все эти очень важные вопросы оказались не главными. В каждой организации борьба с кризисом проходит по-своему. Именно поэтому главной темой заочного круглого стола стал вопрос о влиянии финансового кризиса на строительные компании.

**М. Г. АЛЕКСАНДРИЯ**, исполнительный директор Ассоциации «АНОАС», Москва,  
**С. В. БАЖИТОВ**, исполнительный директор «Торговой Компании «Ленстройматериалы», Санкт-Петербург,  
**А. А. БЕЗРУКОВ**, маркетолог «ПИК и Ко «Инжиниринг», Владивосток,  
**А. В. ДАЙНЕКО**, директор по развитию «ТД Сибалюкс», Новосибирск,  
**Д. А. ДРИЖУК**, генеральный директор группы компаний «Каптехнострой», Москва,  
**В. В. ЗДОБНОВ**, коммерческий директор «АМАГрупп», Москва,  
**В. В. КАРАВАЙКИН**, генеральный директор НПК «Совершенная механика», Люберцы, Московская обл.,  
**А. И. КЛИМЕНКОВ**, генеральный директор «КРАСПАН», Красноярск,  
**П. Е. КОРОЛЕВ**, генеральный директор «Юкон Инжиниринг», Нижний Новгород,  
**В. И. КОСТЮКОВ**, директор по развитию «Алюком», Москва,  
**И. В. ОРЛОВ**, генеральный директор «Глобал Ривет», Москва,  
**А. А. ПАНКРУШИН**, генеральный директор СК «ДиатСпецМонтаж», Москва,  
**Р. Р. РАХИМОВ**, директор по развитию группы компаний «Олма», Москва,  
**К. Б. СОМОТОВ**, зам. генерального директора по коммерческим вопросам «Завод Минплита», Челябинск,  
**В. Н. ХАЛЯВИН**, зам. генерального директора по производству «Профист», Первоуральск, Свердловская обл.

**Как нынешний финансовый кризис повлиял на строительный рынок и в частности на рынок фасадных систем?**

**М. Г. АЛЕКСАНДРИЯ:**

— Кризис на рынке кредитных услуг практически остановил новое строительство — ведь все строилось на кредитные деньги.

И хотя в целом итоги 2008 г. на фасадном рынке будут неплохими, прогнозировавшихся темпов прироста по всему рынку в целом и, соответственно, объемов достичь не удастся.

**С. В. БАЖИТОВ:**

— Повлиял и очень сильно. Нынешний кризис затронул практически все компании строительного рынка, которые испытывают одну и ту же сложность — финансирование. Это главная проблема, из-за которой строительная отрасль на сегодняшний день, можно сказать, встала.

Строительные компании значительно сокращают объемы строительства на существующих объектах, не говоря уже о новых, планировавшихся к реализации в 2009–2010 гг.

Производители строительных материалов, в свою очередь, испытывают трудности с реализацией своей продукции.

Что касается рынка фасадных систем, то считаю, что процессы, происходящие на нем, аналогичны тем, что характерны сейчас строительной отрасли в целом.

**А. А. БЕЗРУКОВ:**

— Остановка строек привела к переносу отделки фасадов на объектах как минимум на 2–3 квартал 2009 г. Фасадные работы на объектах, намеченные по плану на ноябрь 2008 г., перенесены на февраль 2009 г. На ряде объектов строительные работы уже прекращены на стадии возведения коробки.

**А. В. ДАЙНЕКО:**

— Влияние финансового кризиса проявилось прежде всего в повышении требований к заемщикам/инвесторам и качеству проектов и, как следствие, привело к снижению объемов финансирования строительства. С другой стороны, повышение ставок по кредитам привело к снижению темпов реализации коммерческой недвижимости. Таким образом, емкость строительного рынка сократилась значительно, и можно говорить о том, что завершаются проекты, находившиеся на заключительной стадии, а все, что находилось в проекте, — заморожено.

По рынку фасадов трудности некоторых застройщиков можно было наблюдать уже в сентябре. Сегодня к проблемам с финансированием добавилась и тенденция общего снижения темпов и объемов строительства, т. е. рынок фасадных систем сократился физически. Все вышеперечисленное привело к существенному обострению конкурентной борьбы.

Общая тенденция для всех участников строительного рынка — предпринимаемые меры по снижению торговой надбавки. Заказчики/инвесторы требуют снижения стоимости фасада и строительства в целом. Первые лица компаний пробуют вникать в ценообразование, многие инвесторы/девелоперы проводят «рейды» по выяснению истинной цены материала.

Наша компания оценивает это как положительные моменты при условии, если это не отражается на качестве материала и работ.

**Д. А. ДРИЖУК:**

— Как и во всем строительном секторе, на рынке фасадных систем в последние 2–3 месяца наблюдается резкое сокращение объемов. В основном это связано с отсутствием у заказчиков денежных средств, необходимых для завершения работ на объектах. Многие объекты либо замораживаются на неопределенное время, либо объемы выполняемых работ резко сокращаются. Все это называется одной фразой — резкий спад производства.

В целом прошедший год не был плохим, и за счет предыдущих предкризисных месяцев наши годовые показатели объемов продаж и выполненных работ примерно на 20% выше, чем в 2007 г., но планировалось достичь роста в 40–50%.

**В. В. ЗДОБНОВ:**

— Объемы строительства осенью 2008 г. начали сокращаться, к концу года спад составил до 20%. При наличии потенциального спроса ощущается отсутствие денежных средств у заказчиков.

**В. В. КАРАВАЙКИН:**

— Сегодня мы слышим сигналы не только из различных регионов России, но также из большинства соседних стран, что рынок коммерческого строительства встал. Причем первые решения и в особенности заявления российского правительства совершенно не стимулировали оживления на нем. В частности, поднятие ставки рефинансирования — шаг, противоположный тому, что делается в Европе, — загоняет кризисную ситуацию в тупик. Пред-

приятый, способных выплачивать 20–30% годовых по кредиту и при этом что-то еще зарабатывать, в этом сегменте не существует. Фасадный бизнес, как и строительный в целом, не позволяет сейчас извлекать такие проценты. В лучшем случае зарабатывая 15% и отдавая из них 8–9% на погашение кредитов, еще можно тянуть налоговую ляжку. А если банк пытается извлечь все 20% и требует покрывающего всю сумму кредита обеспечения, то этого участники рынка не могут позволить себе в период, когда акции падают в цене и реальная стоимость активов снижается.

Не уверен, что бюджетные стройки сейчас обеспечены деньгами. В портфеле НПК «Совершенная механика» есть заявка на остекление от государственной организации, поступившая в самый разгар кризисных явлений конца 2008 г. Будут ли по ней своевременно перечисляться платежи, покажет время. Ведь в государственном секторе была практика рассчитываться за большую часть работ по факту выполнения, а для своевременного обеспечения хода работ подрядчики использовали те же внешние банковские кредитные ресурсы.

Мы работаем прежде всего в коммерческом строительстве. И в ряде случаев в осенние месяцы прошлого года инвесторы испытывали затруднения даже в поиске средств на цивилизованную консервацию объектов строительства в преддверии зимних холодов. «Совершенная механика» вынуждена была провести такую консервацию на тех участках работ, за которые заказчик не готов был дальше платить по графику.

#### **П. Е. КОРОЛЕВ:**

— Непрерывный рост экономики последних лет «расслабил» многие компании. Рынки росли постоянно, поэтому не было явной необходимости повышать эффективность производства, снижать издержки, бороться за потребителей. Схемы бизнес-процессов отлажены и успешно работают — в такой ситуации даже предположить сложно, что что-то изменится. Конечно, кризис может существенно изменить расклад сил на том или ином рынке. Но погибнуть или победить, сдать позиции или стать лидером — этот выбор целиком и полностью зависит от предприятия, от его руководителей и сотрудников.

#### **В. И. КОСТЮКОВ:**

— Объемы строительных работ уменьшились, заказы на фасадные работы, соответственно, также уменьшились. Кроме того, появились отказы по платежам за уже сделанную работу со ссылкой на отсутствие денег вследствие кризиса.

#### **И. В. ОРЛОВ:**

— По нашему мнению, рынок фасадных систем не просто сокращается, а переживает драматическое падение. Началась цепная реакция неплатежей. Но самое опасное еще впереди: начатое достроить, а в перспективе — неизвестность, т. к. бумажные проекты сейчас свернуты, а шагов по их реанимации еще никто не предпринимал и даже намерений не высказывал. Прежде всего это касается жилищного строительства. Огромную поддержку могли бы оказать госзаказы, такие, как московская программа санации жилых домов, в рамках которой применяются и вентилируемые фасады. В данной ситуации для многих серьезных компаний это бесценная возможность сохранить профессиональный коллектив и закрыть кредитные обязательства. Но, к сожалению, эта программа — единственная на сегодняшний день, а этого явно недостаточно для сохранения отрасли. Если такие программы будут приняты и претворены в жизнь и в других городах России, то строительный рынок выживет.

#### **А. А. ПАНКРУШИН:**

— Не секрет, что инвестиции в недвижимость всегда были одними из самых привлекательных. Немногие строили на свои средства, как правило привлекались кредиты. Поэтому резкое сокращение, а то и полное прекращение кредитования негативно отразилось на строительном рынке вообще и фасадном в частности. Многие подрядные организации столкнулись с кризисом неплатежей за уже выполненные работы на текущих объектах. Не избежала этого и наша компания. Но я бы не стал излишне драматизировать ситуа-



цию. Темпы нового строительства снизились, но не остановились. При этом существует достаточно большой сектор реконструкции старых фасадов.

#### **Р. Р. РАХИМОВ:**

— Нынешняя ситуация в стране, называемая финансовым кризисом, затронула строительный рынок, в частности фасадное направление. Имеет место снижение динамики монтажа фасадов, особенно в регионах России. С моей точки зрения, данная ситуация больше вызвана «паникой» среди заказчиков и неясностью с ситуацией вообще в стране. Многие заказчики придерживают оплату, появляется видимость «усугубляющегося» кризиса... Я бы не стал называть данную ситуацию «кризисом», а определил бы ее как «временный застой».

Любой застой в строительной сфере порождает дефицит в жилых и нежилых площадях, ведь в нашей стране инвестиции в недвижимость являются самым стабильным вариантом сохранения, а может, и увеличения своего капитала, поэтому я считаю, что данная ситуация является временной, и строительство медленно, но верно начнет увеличивать обороты.

Если говорить о производителях систем навесных вентилируемых фасадов, то во время «временного» застоя может произойти замещение одних компаний другими, более гибкими, обладающими своим конструкторским отделом и высококлассными специалистами.

#### **К. Б. СОМОТОВ:**

— Нынешний финансовый кризис сильно ударил по многим строительным организациям и девелоперам; налицо сокращение объемов строительства и замораживание объектов, в первую очередь проектируемых и находящихся на начальной стадии строительства. Естественно, снижается и объем заказов на теплоизоляционные материалы. Однако если говорить о влиянии кризиса на продажи теплоизоляции для утепления фасадов, то здесь ситуация менее драматичная: снижение объемов продаж фиксируется, но с учетом сезонности оно невелико и составляет около 10%. Сезонный спад оказывает в данном случае гораздо большее влияние.

### **Какие антикризисные мероприятия предприняты в вашей компании?**

#### **С. В. БАЖИТОВ:**

— Мы пересматриваем подписанные контракты с поставщиками сопутствующих товаров с целью улучшения условий работы с ними. В связи с падением спроса, многие поставщики готовы предоставлять более выгодные цены и условия поставок.

Ведем активную работу с нашими клиентами — крупными строительными компаниями, поставки которым мы осуществляем. Для того, чтобы преодолеть кризис, нами проводятся встречи с представителями этих компаний, и мы вместе ищем оптимальные варианты работы в 2009 г.

Проанализировав нашу клиентскую базу, мы выделили в ней такой сегмент, на который могли бы сделать ставку, что позволит нам



понести наименьшие потери в объеме продаж в 2009 г. Сейчас мы проводим необходимые организационные мероприятия для того, чтобы этот сегмент заработал в полном объеме.

**А. А. БЕЗРУКОВ:**

— Ориентация на другие сегменты строительного рынка.

**А. В. ДАЙНЕКО:**

— Влияние финансового кризиса проявилось прежде всего в повышении требований к заемщикам и инвесторам и к качеству проектов и, как следствие, привело к снижению объемов финансирования строительства. С другой стороны, повышение ставок по кредитам привело к снижению темпов реализации коммерческой недвижимости. Таким образом, емкость строительного рынка сократилась значительно, и можно говорить о том, что завершаются проекты, находившиеся на заключительной стадии, а все, что находилось в проекте, заморожено.

По рынку фасадов трудности некоторых застройщиков можно было наблюдать уже в сентябре. Сегодня к проблемам с финансированием добавилась и тенденция общего снижения темпов и объемов строительства, т. е. рынок фасадных систем сократился физически. Все вышперечисленное привело к существенному обострению конкурентной борьбы.

Общая тенденция для всех участников строительного рынка — предпринимаемые меры по снижению торговой надбавки. Заказчики и инвесторы требуют снижения стоимости фасада и строительства в целом. Первые лица компаний пробуют вникать в ценообразование, многие инвесторы и девелоперы проводят «рейды» по выяснению истинной цены материала.

Наша компания оценивает это как положительные моменты при условии, если это не отражается на качестве материала и работ.

**Д. А. ДРИЖУК:**

— В целом у нашей компании уже сейчас портфель подписанных договоров на будущий год в 1,5 раза больше, чем в 2008 г. Но в связи с ожидаемым затягиванием сроков строительства, замораживанием отдельных объектов и пересмотром условий финансирования этот показатель уменьшится предположительно раза



в два. Поэтому, чтобы достичь хотя бы прошлогоднего уровня, поставлена задача активно войти в тендерную кампанию с начала года с увеличением портфеля заказов еще как минимум в 1,5 раза. При этом качество вновь заключаемых договоров с точки зрения их финансовой обеспеченности много лучше, чем ранее заключенных, т. к. сейчас подписывают контракты только те заказчики, кто уже решил свои вопросы с финансовым обеспечением проекта.

Основная проблема состоит сейчас в огромном недофинансировании уже выполненных работ и поставленных материалов. Это приводит к задержке заработной платы монтажникам, офисным работникам, арендных платежей и т. д.

Первое, от чего пришлось отказаться, это от перспективных проектов развития, связанных с большими расходами, сократить планируемые под эти проекты площади цехов, отказаться от расширения склада. Продумываются и другие мероприятия по сокращению затрат. Единственное, чего пока не собираемся делать, это прибегать к массовым увольнениям. Думаю, если и предстоит такое, то наша компания сделает это последней. А вот коммерческий отдел, думаю, даже нужно будет увеличить.

**В. В. КАРАВАЙКИН:**

— Помимо инвестиционно-строительного сегмента существует еще и рынок частного домостроения, в том числе элитных коттеджей. Мы ожидаем роста в этой доли рынка. Я бы не назвал эту временную переориентировку антикризисными мероприятиями. Скорее речь идет об определенной степени готовности к изменению конъюнктуры. Заказчики и в эти месяцы продолжают приходить со своими, часто непростыми, задумками. Просто теперь мы сможем больше времени и внимания уделить индивидуальным фасадным проектам и зимним садам.

Также мы идем на снижение авансовых платежей, льготные графики оплат. В условиях, когда многие участники рынка требуют большей предоплаты, мы считаем, что должны, наоборот, стимулировать клиентов гибкой системой оплаты, прежде всего заботясь не о прибыли, а о загрузке производственных мощностей. Но мы идем на это с расчетом на инструмент банковских гарантий. Со своей стороны банки в этих условиях должны добиться получения государственных гарантий, то есть кто-то во всякой сделке в кризисный период должен быть поручителем. Только в цепочке взаимответственности можно пережить этот трудный сезон.

**А. И. КЛИМЕНКОВ:**

— Компания «Краспан» специализируется на фасадном строительстве масштабных объектов, в том числе высотных зданий. В 2009 г. в условиях новой экономической ситуации появилась тенденция применения систем вентилируемых фасадов в малоэтажном строительстве.

Сегодня компания «Краспан» выходит с предложением новых облицовочных материалов в нашей ассортиментной линейке и экономичного варианта фасадов для малоэтажного строительства.





**П. Е. КОРОЛЕВ:**

— Для себя как компании-лидера рынка НВФ мы поставили цель на ближайшее время — продолжать совершенствоваться и развиваться. Это касается и политики в области качества, и гарантий надежности. Например, мы гарантируем, что отгрузка подсистемы НВФ U-коп со склада «Юкон Инжиниринг» осуществляется в день оплаты. Сегодня как никогда важны доверительные отношения с партнерами, поэтому для нашей компании важно оставаться надежным стабильным поставщиком. Также в 2009 г. мы продолжим начатый в 2008 г. «Ежегодный Архитектурный Конкурс «U-коп. Арт-проект». Это не очередная церемония, а важное событие, призванное объединить архитекторов, монтажные организации, заказчиков — всех, кто работает над проектами U-коп. В сегодняшней непростой ситуации, на наш взгляд, такие мероприятия важны не только для развития и укрепления партнерских взаимоотношений, но и просто для поддержания «боевого» духа.

**В. И. КОСТЮКОВ:**

— Усилено давление на неплательщиков, предполагается принять ряд мер по повышению эффективности работы менеджеров по продажам.

**И. В. ОРЛОВ:**

— Мы усиливаем работу отдела продаж и продвижения. Тщательно продумываем свои рекламные шаги. Улучшаем сервис. Выводим новые продукты на рынок. Более тщательно планируем поставки. Проводим интенсивное обучение и найм квалифицированных и опытных сотрудников.

**А. А. ПАНКРУШИН:**

— Изначально мы создавали свою фирму, как компактную, без раздутого штата, эффективную команду специалистов. Мы никогда не стремились к большим объемам, а делали ровно столько, сколько могли осилить гарантированно, качественно и в срок. Подтвержде-

ние этому — наличие положительных отзывов от заказчиков по всем сданным объектам. Поэтому сегодня мы имеем достаточное количество контрактов на перспективу, и вопрос о сокращении штата сотрудников или заработной платы у нас не стоит.

Но при этом пришлось серьезно пересмотреть схемы финансирования проектов. Строить на деньги заказчика зачастую не получается. Многие контракты заключаются на условиях начала работ без аванса, либо в качестве оплаты предлагаются квадратные метры построенной недвижимости. В этих условиях приходится изыскивать собственные средства, договариваться с поставщиками об отсрочке платежей. Большое значение здесь имеют деловая репутация и финансовая стабильность фасадной компании — качества, которые приобретаются не за один день.

**Р. Р. РАХИМОВ:**

— В условиях временного снижения заказов по коммерческим объектам компания «ОЛМА» выиграла муниципальной тендер по программе реконструкции жилья в Москве. Программа включает в себя повышение энергоэффективности типовых домов путем утепления. Первая ее очередь — утепление более 150 домов серии П-18-01 на нержавеющей



системе «ОЛМА». В зимний период компания «ОЛМА» в 2 раза увеличила оборот по выпуску своей продукции. Оперативность и гибкость компании позволяют успешно противостоять кризисным ситуациям в строительной сфере.

**Отразится ли сложившаяся ситуация на качестве строительной продукции и готовых объектов?****М. Г. АЛЕКСАНДРИЯ:**

— Стремление к минимизации затрат неизбежно приведет к снижению качества строительства, а стремление к оптимизации затрат — к использованию более эффективных технических решений при сохранении прежнего качества. Здесь все зависит от финансового положения заказчика, добросовестности и профессионализма подрядчика и их совместной способности смотреть в будущее.

**С. В. БАЖИТОВ:**

— Финансовый кризис вряд ли отразится на качестве строительной продукции. Материалы имеют сертификаты качества, определенные технические условия... Не думаю, что компании-производители пойдут по пути ухудшения качества материалов, чтобы добиться меньшей стоимости продукции. К тому же проблема не в стоимости строительных материалов, а в отсутствии финансирования строительных компаний...

**А. А. БЕЗРУКОВ:**

— Да, т. к. компании будут сдавать объекты, ориентируясь на урезанный бюджет.

**А. В. ДАЙНЕКО:**

— Безусловно, отразится. Хочу надеяться, что только в лучшую сторону — качество повысится. Кризис заставит уйти с рынка временщиков, заказы получат проверенные компании, гарантирующие качество работ и материалов. Инвесторы уже сегодня проявляют желание разобраться в качестве и цене.

Многое зависит от позиции «регуляторов» рынка и, конечно, от самих участников рынка. Для тех, кто пришел с серьезными намерениями, кризис — возможность заработать хорошую репутацию. Роль нашей компании — показать, из чего складывается качество и почему материал должен стоить столько, рассказать, как выбирать материал и, конечно, держать высокое качество собственной продукции.

**Д. А. ДРИЖУК:**

— Боюсь, что в целом на рынке качество упадет в связи со стремлением заказчиков «продавить» как можно более низкие цены, чтобы любым путем сдать объект с минимальными затратами. Сейчас уже никто из них не думает о том, что будет с объектом через 5–10 лет, даже уже почти не думают о статусе объекта, думают только о том, как с минимальными потерями пройти кризис. Уже сейчас на





тендерах начинают встречаться такие ценовые предложения, что выдержать нормальное качество будет просто невозможно. Если не удастся объяснить это заказчику, мы от таких объектов отказываемся. А вот качество нашей продукции благодаря кризису возможно даже вырастет, т. к. появляется возможность подобрать на рынке труда хороших специалистов, сделать ротацию кадров. Особенно это касается проектно-конструкторского отдела и квалифицированных монтажников.

**В. В. ЗДОБНОВ:**

— Наметилась тенденция сокращения спроса на качественную, но дорогую продукцию в пользу дешевых аналогов.

**В. В. КАРАВАЙКИН:**

— Перед кризисом рынок потребления един. Сегодня ни одна строительная организация не стоит перед дилеммой — отказаться ли от более качественного фасада в пользу более простых решений. Кризис коснулся и тех, кто делает фасады из российского профиля, и тех, кто выполняет их из импортного профиля. Если бы решением было подсократить расходы, то инвестиционно-строительные компании могли бы переориентироваться на более дешевые материалы. Но стройки вообще встали: из-за болезни ликвидности банки вовсе перестали выдавать участникам рынка кредиты. Не поможет ни удешевление фасадных решений, ни снижение заработных плат. Органы власти, в том числе контролирующие, не должны допустить бесконтрольного «бросания» объектов. Замораживание строек до весны 2010 г., когда, по заверениям правительства, кризисные явления удастся полностью компенсировать, конечно, повлечет не только потерю качества почти готовых объектов, но и разрушение всей инфраструктуры, обеспечивающей строительный процесс. Такая пауза на строительном рынке грозит потянуть за собой другие отрасли — по принципу «домино».

**А. И. КЛИМЕНКОВ:**

— Системные компании опасаются, что будут применяться на весные фасады низкого качества. На данном этапе еще большее значение будет иметь работа отраслевых ассоциаций и государственных контролирующих органов на местах. Главная задача — сохранить уровень качества и безопасности объектов.

**В. И. КОСТЮКОВ:**

— Нет.

**И. В. ОРЛОВ:**

— У нас есть очень серьезные опасения, что в период кризиса качество строительства и применяемых материалов может резко ухудшиться. Ведь первая мысль, которая приходит при сокращении доходов, — как сократить расходы. Могут начать экономить на проектировщиках — упадет качество проектирования. Возьмут более дешевые бригады — упадет качество монтажа. Конечно, усилится работа по «экономии на бумажках», а на поверку — использование контрафактных материалов в строительстве, о чем мы неоднократно писали. С качеством крепежа, используемого в системах вентилируемых фасадов, например, дела по-прежнему обстоят плохо, и может стать гораздо хуже. В этот период, как нам видится, многократно возрастает значимость работы органов строительного надзора, которые должны пресечь такую преступную «экономия», и мы готовы активно помогать в этом. Ответственные строители должны понимать: экономят они все равно мало, а вот последствия (переделка фасада или его обрушение) могут просто мгновенно похоронить их бизнес.

**А. А. ПАНКРУШИН:**

— Трудно ответить однозначно. С одной стороны, этот кризис для многих может стать «моментом истины». И хочется верить, что фирмы, организованные по принципу «стол, стул и пара летучих бригад под рукой», уйдут с рынка, а останутся серьезные финансово стабильные монтажные организации, дорожащие своей репутацией, имеющие в штате необходимое для качественной работы количество инженерно-технических специалистов и материальнотехническую базу. С другой стороны, есть опа-



**Днат СпецМонтаж**  
Ф А С А Д Ы . К Р О В Л И .



123060, Россия, г. Москва, ул. Берзарина, д. 36, стр. 2  
 тел/факс: (499) 1926410; тел: (499) 1926942, (495) 5892747  
 e-mail: info@fasad-krovlya.ru

[www.fasad-krovlya.ru](http://www.fasad-krovlya.ru)

сения, что недостаток финансирования может подтолкнуть заказчиков проводить тендеры исключительно на основе стоимости предложений, не вникая, что в эти предложения включено и какие фирмы это предложения готовили. Хотя такой подход нередко мы наблюдали и до кризиса. Например, нашей компании только за последние два месяца с трех объектов поступили предложения доделать работу за другими фасадными фирмами. Поэтому — время покажет.

#### **К. Б. СОМОТОВ:**

— На качестве теплоизоляционных материалов LINEROCK сложившаяся в строительном секторе ситуация никак не отразится — мы работали и продолжаем работать в рамках ТУ, определяющих показатели, которым должна соответствовать наша продукция.

#### **Каковы недостатки существующей нормативной базы, регламентирующей качество конструкций фасадных систем?**

#### **М. Г. АЛЕКСАНДРИЯ:**

— Безусловно, отсутствие полноценной нормативной базы скажется на качестве фасадных систем. Но говорить только так, все равно что говорить о среднебюджетной, включая морг и реанимацию, температуре... У профессионалов качество на высоте, но трудно говорить о качестве с сотрудниками системной компании, которые не имеют профильного строительного образования, не изучали сопротивление материалов и строительную механику — они просто пришли (из металлообработки, электроники, гуманитарки — и такие примеры есть) в высокодоходный сегмент строительного рынка, чтобы заработать денег. Нормативную базу попросту некому создавать — слишком мало специалистов, да и те заняты зарабатыванием денег на выполнении текущих заказов. В этой ситуации необходимо четко выполнять все требования существующих нормативов.

#### **С. В. БАЖИТОВ:**

— Для новых технологий и видов материалов нормативная база, на мой взгляд, практически отсутствует. За последний год-полтора у нас были объекты, на которые мы поставляли свою продукцию и где впоследствии возводились навесные вентилируемые фасады. В связи с этим мы попытались разобраться в нормативной базе — существует она или нет, что в ней отражено, как в ней прописаны новые виды типовых решений конструкций стен, новые виды материалов. Безусловно, нас как производителей силикатной продукции в первую очередь интересовал вопрос, можно ли ее использовать в зданиях, где применяется вентилируемый фасад. В результате мы пришли к выводу, что такой нормативной базы нет.

На сегодняшний день любая строительная компания, которая принимает решение о возведении здания с использованием именно этой конструкции стены, идет по пути создания своего уникального проекта, когда проектировщик сам разрабатывает и проходит многочисленные этапы бесконечного согласования своего проекта. Все это очень осложняет работу строительным компаниям, которые готовы применять такие решения. Нам бы очень хотелось, чтобы такая нормативная база появилась. Этот вопрос под-

нимался на конференции, которая проводилась в Москве в начале декабря 2008 г. Ассоциацией силикатных производителей. По этому же поводу мы встречались с представителем московской компании, которая занимается производством навесных вентилируемых фасадов, чтобы совместными усилиями попытаться разработать некий регламент, из которого строительные компании могли бы почерпнуть информацию о возможностях сочетания технологий вентилируемого фасада и силикатных изделий. Я надеюсь, что эта работа продолжится, и в 2009 г. будет создан проект со всеми расчетами.

#### **А. В. ДАЙНЕКО:**

— Чтобы применение фасадных систем с облицовкой из композитных панелей было безопасным, нужно выполнять два основных условия.

1. Успешное прохождение панелями огневых испытаний в составе НФС по ГОСТ 31-251-2003 «Конструкции строительные. Методы определения пожарной опасности. Стены наружные с внешней стороны» с присвоением класса пожарной опасности и получением Технической оценки пригодности НФС.

2. Строгое соблюдение всех конструктивных решений и номенклатуры применяемых материалов, приведенных в протоколах огневых испытаний, ТО пригодности НФС и Альбомах технических решений.

Основной недостаток нормативной базы, если так можно сказать, это второй пункт, а точнее, частое расхождение между заявленными в документах свойствами материала (Г1) и свойствами поставляемого материала (Г4).

#### **Д. А. ДРИЖУК:**

— Приходится с сожалением констатировать, что на сегодняшний день полноценной нормативной базы, регламентирующей качество навесных фасадных систем, нет. Единственным документом, которому только недавно был придан официальный статус, является техническое свидетельство Росстроя РФ. Хотя федеральным центром сертификации сделано очень многое, но в силу разных причин качество этого документа пока оставляет желать лучшего. Главный его недостаток — отсутствие системности и единых критериев оценки фасадных систем. В связи с этим достаточно регулярно выдаются ТС системам, которые, с моей точки зрения, явно не удовлетворяют требованиям качества и надежности. Но в силу отсутствия другой нормативной базы большую положительную роль в техническом регулировании рынка навесных фасадов ТС, безусловно, сыграли. Сейчас остро стоит вопрос о разработке национального стандарта в этой области. Мы пытались в рамках Ассоциации производителей наружных фасадных систем «АНФАС» заниматься этим вопросом, но пока дело не сдвинулось. Надеюсь, в следующем году в связи со спадом производства у нас появится время вплотную заняться этим вопросом.

#### **В. В. ЗДОБНОВ:**

— Нормативной базы не существует. Есть лишь ФЦС, который самостоятельно определяет правила технического регулирования по отношению к фасадным системам. На сегодняшний день на рынке присутствуют лишь некие догмы, не всегда отражающие объективную реальность.

#### **А. И. КЛИМЕНКОВ:**

— Нормативная база еще не до конца разработана, но даже существующие стандарты плохо известны контролирующим органам некоторых регионов России. Образовательная работа ведется через выездные семинары, встречи за круглым столом с участием специалистов компаний — лидеров, ученых и инженеров. Эту работу необходимо продолжать для архитекторов, проектировщиков и сотрудников строительных надзорных органов.

#### **В. И. КОСТЮКОВ:**

— Основной недостаток — отсутствие единого технического регламента на НФС, действующего на всей территории России. Прообразом такого документа мог бы стать, например, «Стандарт организации», разработанный пока всего лишь двумя компаниями,





известными на рынке навесных фасадов своими собственными конструкциями фасадных систем. Наличие такого документа, во-первых, избавило бы рынок от производителей ненадежных конструкций, выполненных из дешевых некачественных материалов, которые могли бы дискредитировать саму идею НФС. Во-вторых, у заказчика и инспекторов архитектурно-строительного надзора в этом случае появились бы единые критерии качества фасадных материалов и работ и, как следствие, инструмент контроля за производством работ на любом этапе. Ну и, наконец, такой документ мог бы наиболее точно регламентировать все аспекты строительной деятельности в области НФС, максимально облегчив и узаконив общение заказчика и подрядчика.

**И. В. ОРАЛОВ:**

— По-прежнему не утихают споры о «добровольности» ТС, хотя иной альтернативы подтверждения качества, которая бы была на 100% легитимна и принималась всеми, толком никто так и не придумал. Создайте новые, а потом хороните старое.

Часто в ТС на системы отсутствует важная информация, встречается масса нестыковок, противоречий. Зачастую ТС воспринимается как просто формальность, необходимая для системщиков, производителей облицовочных материалов, крепежа и т. д., чтобы получить заветный пропуск на стройку. Это в корне неверно: ТС — документ о качестве, а не «корочка». Повсеместно применяется крепежная оцинковка, хотя есть масса примеров тому, что срок службы объектов, где применен оцинкованный крепеж, вовсе не 30 — 50 лет, а 3 — 10, а дальше стоит уповать на чудо. Несмотря на это оцинковка по-прежнему «правит бал» в ТС и проектной документации. Я лично вообще считаю применение оцинкованного крепежа в строительстве преступлением. Отсутствует четкая система входного контроля качества материалов, применяемых при монтаже систем ВФ.

**А. А. ПАНКРУШИН:**

— Существующая практика обязательного получения Технического свидетельства на фасадную систему вполне себя оправдывает. Опираясь на данный документ, можно выполнить качественный проект фасада, в соответствии с которым должен вестись монтаж. Для контроля качества проектирования и монтажа со стороны ИГАСН этот документ также является основополагающим. Поэтому, я думаю, основная проблема сегодня в том, как добиться строгого следования существующим нормативам на всех этапах реализации проекта фасада, включая проектирование, комплектацию, монтаж, контроль со стороны проверяющих органов и т. д.

**Р. Р. РАХИМОВ:**

— Отсутствие единых, а главное, жестких норм и стандартов федерального уровня по навесным вентилируемым фасадам породило множество компаний-производителей, выпускающих подконструкции как набор «железа», а не высокотехнологичный продукт, соответствующий современным нормам строительства. Без сомнения, единые нормы по НВФ — необходимость. Большинству монтажных компаний достаточно предоставленного Технического свидетельства Росстроя на систему НВФ. Однако данный документ не отвечает на все вопросы, а слепо следовать условным схемам установки кронштейнов, указанным в альбомах технических решений, прилагаемых к свидетельству, не только некорректно, но и опасно, ведь каждый дом по-своему уникален: по высоте, расположению и конфигурации.

Считаю, что необходимо жестко регламентировать единую методику прочностного расчета конструкции НВФ и сделать обязательным инспекцию фасадов домов в регионах России — на основе московского опыта, когда все проекты на городские фасады проходят инспекцию в экспертно-научном центре «Энлаком».

**В. Н. ХАЛЯВИН:**

— До выхода Технического регламента основным критерием оценки качества конструкции фасадной системы является наличие ТС. Однако конечным продуктом оценки качества конструкции фасадной системы является грамотная установка системы на осно-



**Навесные вентилируемые фасады OLMA**



**Конструктивные решения**

- «OLMA Light» (оцинкованная сталь с полимерным покрытием) — система уголкового типа
- «OLMA Mass» (оцинкованная сталь с полимерным покрытием) — система телескопического типа
- «OLMA High» (нержавеющая сталь) — система телескопического типа для высотного строительства



ФИБРОЦЕМЕНТ



КАССЕТЫ



КЕРАМОГРАНИТ



НАТУРАЛЬНЫЙ КАМЕНЬ

**Москва, ул. Берзарина, 36, стр. 2  
Тел./факс +7(495) 789-3633  
www.ol-ma.ru**

Разработка, производство и поставка изделий ГК «ОЛМА» соответствуют системе менеджмента качества ГОСТ Р ИСО 9001-2001 (ИСО 9001:2000).

Стандарт организации «ОЛМА» СТО 75298253-001-2006 «Комплекты крепежных стальных изделий для навесных фасадных конструкций»

вании выполненных предварительно расчетов и обследований. Вот здесь-то и начинается нормативный вакуум — все методики расчетов, разработанные специализированными институтами, по понятным всем причинам не находятся в свободном доступе.

Мне кажется, что в разрабатываемом Техническом регламенте должны быть четко прописаны ссылки на методики расчетов системы по физике, теплотехнике и прочему в привязках к конкретным объектам, а к самым методикам обеспечен свободный доступ, как к ГОСТам и СНИПам. В данный момент наше предприятие имеет три независимых системы расчета на прочность, выполненных по трем разным методикам. Поэтому считаю, что главный недостаток нормативной базы оценки качества конкуренции — это как раз отсутствие узаконенной нормативной базы.

### На Ваш взгляд, каковы перспективы развития Российского рынка фасадных систем в 2009 году?

#### М. Г. АЛЕКСАНДРИЯ:

— Существует прямая зависимость между положением дел на финансовом рынке и строительной отрасли. Многие пузыри сдуваются, а строительный рынок без подпитки финансовыми ресурсами развиваться не может. Первый момент истины — в конце I квартала 2009 г., а затем — кто эффективнее, тот и выплывет.

#### С. В. БАЖИТОВ:

— Перспективы развития фасадных систем зависят от перспективы развития строительной отрасли в целом. Однако надо заметить, что, хоть применение фасадных систем на строительном рынке России и началось сравнительно недавно, они занимают уже довольно большую нишу. Мы прогнозируем, что эта ниша будет увеличиваться. Объектов с применением вентилируемых фасадов становится все больше: мы видим бизнес-центры, логистические комплексы, здания промышленного назначения, жилые дома. И я думаю, что применять их будут и дальше, поскольку они востребованы и представляют собой растущий рынок.

#### А. А. БЕЗРУКОВ:

— Снижение объема рынка НВФ на 30–40% от уровня 2008 г.

#### А. В. ДАЙНЕКО

— Прогнозировать очень трудно, многое будет зависеть от финансовой ситуации в мире и в России. Мы ожидаем усиления тенденций, наблюдаемых в конце 2008 года: сокращения объемов и снижение темпов строительства, снижение цен на работы и материалы, сокращение количества игроков на строительном рынке и на рынке фасадных систем. Кризис — это не только трудности, но и много возможностей. Возможность реализации качественных проектов, т. е. ликвидных объектов с продуманной функциональностью, с выразительной и гармоничной архитектурой, возможность повышения качества исполнения продукции и работ... А усиление конкуренции делает качество необходимым условием для выживания компаний на рынке.

#### Д. А. ДРИЖУК:

— Что касается 2009 г., думаю, для фасадчиков несмотря на кризис он плохим не будет. Дело в том, что те объекты, которые сейчас доведены до стадии фасадных работ, надолго замораживать никто не станет — не выгодно. Любыми способами деньги на них най-

дутся: перекупят, сменят инвестора, передадут городу, но достроят. В 2009 г. мы без работы не останемся. Гораздо мрачнее перспективы 2010–2011 гг. Это время начала монтажа фасадов тех объектов, которые сейчас заморожены на стадии котлована или проекта. Их начало отложено на год-два. Вот эти-то два года и будут самые тяжелые для фасадной отрасли. И надо думать, как пережить их, а не 2009 г.

#### В. В. ЗДОБНОВ:

— На 2009 г. прогнозируется падение объемов строительства примерно на 30–40%. Соответственно и емкость рынка фасадных систем снижается прямо пропорционально.

#### В. В. КАРАВАЙКИН:

— Общее снижение легко прогнозируемо и даже неизбежно, но с рынка уйдут только однодневки. И те не вполне добросовестные иностранные участники, за которыми выполненное всего 2–3 года назад остекление мы, ответственные компании, уже сейчас вынуждены переделывать! Важные позитивные слова произнес в декабре председатель Правительства России Владимир Путин, что необходимо возобновить «начатые кредитные линии по тем стройкам, которые уже ведутся, и вместе с Министерством финансов нужно договориться о том, какая банкам нужна поддержка для того, чтобы эти кредитные линии были продолжены». «Все объекты, строительство которых начато и которые должны быть завершены в 2009 г., будут завершены», — дал установку премьер. Если эта линия последовательно будет проведена в начавшемся году во всех секторах строительства, то рынок отогреется на уже начатых проектах, и в них будут применены те фасадные системы, которые задумал применить архитектор, а не те, что подешевле и попроще.

#### В. И. КОСТЮКОВ:

— Темпы развития рынка НВФ в 2009 г. в целом по стране уменьшатся. Но в компании «Алюком» засчет развития региональной сети и повышения эффективности работы менеджерского отдела объемы продаж нашей системы должны возрасти.

#### И. В. ОРАЛОВ:

— Есть варианты. 1-й: если не будут предприняты действенные меры со стороны государства по поддержке отрасли, падение продолжится. 2-й: программа государственных заказов, распределяющихся на тендерной основе. Причем тендер должен проводиться не только на генподряд, а на каждую значительную позицию проекта. В том числе — ВФ и крепеж. В результате этой жесткой конкуренции выживут эффективные собственники, которые думают о развитии, качестве, безопасности, о будущем.

#### А. А. ПАНКРУШИН:

— Ни о каких перспективах развития в 2009 г. говорить не приходится. Я думаю, задача максимум для всех — удержаться на достигнутых позициях.

#### К. Б. СОМОТОВ:

— В 2009 г., на наш взгляд, спрос на теплоизоляцию для утепления фасадов будет зависеть от общего состояния строительной отрасли: если государство, как обещают чиновники, поможет участникам рынка и эта «помощь» дойдет до адресатов, то есть надежда, что существенного спада в отрасли удастся избежать... В любом случае первый квартал 2009 г. для всех будет крайне тяжелым, а дальше — будет зависеть от эффективности мер правительства и от того, кто из производителей сможет лучше приспособиться к изменившимся рыночным условиям. Наше предприятие, например, скорректировало свою сбытовую политику, и мы продолжаем работать «под заказ». В частности, в сотрудничестве с производителями фасадных систем «ОЛМА», «Юкон Инжиниринг» и «ДИАТ» мы осуществляем активные поставки нашей продукции на объекты, реконструируемые в рамках «Городской целевой программы по капитальному ремонту многоквартирных домов г. Москвы», работаем и по снабжению строительных объектов федерального значения в других регионах РФ. ●

Редакция журнала благодарит всех участников круглого стола.  
Подготовила Наталия ЯКОБЮК

