

СПЕЦИАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ «ФАСАДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ»

Алексей ЩЕГЛОВ

Производство и монтаж фасадных конструкций — важный сегмент промышленности строительных материалов и рынка строительных работ. Однако данная сфера редко становится предметом пристального изучения экспертов. Это обусловлено целым рядом факторов: сложностью учета всех компонентов производства и установкой фасадных систем, чрезвычайным разнообразием продукции и отсутствием единой классификации.

Определенные трудности оценки емкости рынка систем навесных фасадов связаны, например, с тем, что часть разработчиков производит только крепежные элементы для установки облицовки фасада (подконструкция). Эти материалы могут закупаться другой компанией, выпускающей облицовочные панели и продвигающей на рынке систему под собственным брендом, но тогда, как правило, производитель крепежных элементов не афишируется.

Тем не менее, существуют достаточно надежные исследования, позволяющие оценить, как объем рынка фасадных конструкций, так и преобладающие на нем тенденции. Что касается его структуры, то общепризнанной является точка зрения, что единый рынок наружных систем теплоизоляции фасадов подразделяется на два типа: сегмент штукатурных систем теплоизоляции и сегмент вентилируемых фасадов. И принципиальной разницы по типам объектов, где используются технологии наружной теплоизоляции штукатурного типа и навесные вентилируемые фасады, нет. При этом проектные и подрядные организации, выполняющие работы по теплоизоляции фасадов, часто предлагают заказчикам несколько вариантов проекта теплоизоляции здания с применением

114

млрд рублей

таков, по оценкам аналитиков, прошлогодний объем фасадного рынка России (в сегментах СФТК и НФС)



Инерция благополучия

Рынок фасадных систем демонстрирует остаточный рост

фасадных систем разного типа. И выбор решения остается за ним.

Для исследователей фасадные системы представляют собой интересный для изучения сегмент, динамика которого в значительной степени следует за эволюцией строительной активности, но обладает собственной спецификой. По данным, предоставленным «Стройгазете» аналитической компанией «Строительная информация», совокупные объемы монтажа штукатурных и навесных систем теплоизоляции фасадов составили в 2021 году около 56,2 млн квадратных метров, прирост рынка — 4%. Проведенное экспертами компании в прошлом году очередное исследование этого рынка позволяет сделать вывод, что за последние несколько лет оба сегмента фасадных систем — фасадные тепло-

изоляционные композитные (СФТК) и навесные фасадные (НФС) — росли примерно одинаковыми темпами.

Если рассматривать структуру рынка по типам объектов, то можно отметить, что объемы монтажа навесных систем теплоизоляции на нежилых объектах выше, чем объемы применения штукатурных систем. С другой стороны, штукатурные системы чаще используются при малоэтажной и частной застройке (загородные дома, коттеджи, коттеджные поселки, малоэтажные жилые комплексы). Наибольший объем потребления материалов для фасадных систем теплоизоляции приходится на сегмент нового многоквартирного жилого строительства. По полученным оценкам, на сегмент жилых новостроек в прошлом году пришелся 51% от общей площади установлен-

ных штукатурных систем и 42% установленных вентилируемых фасадов.

Однако соотношение в объеме монтажа СФТК и НФС различается в регионах: штукатурные фасады заметно более популярны, чем навесные, в Санкт-Петербурге и Поволжье, а НФС занимают большую долю на рынках Москвы, Сибирского и Дальневосточного регионов.

«В деньгах мы оценили рынок СФТК и НФС примерно на уровне 114 млрд рублей в 2021 году», — говорит исполнительный директор компании «Строительная информация» Наталья Скороходова, по словам которой, в сегменте вентфасадов представлена продукция более 90 компаний («Окон Инжиниринг», «Металл Профиль», «Татпроф» и другие), тогда как рынок СФТК более концентрированный.



Сергей АЛЕХИН,
Президент Фасадного Союза:

Наша общая и главная задача — сохранить фасады зданий безопасными, надежными и долговечными

отраслевую поддержку? Как успешно работает система оценки технической пригодности и условий безопасности фасадных систем, запущенная нашим союзом? И, конечно же, насколько сокращение сроков выдачи техсвидетельств повлияет на качество технических решений и оцениваемых конструкций? Просто это как раз тот случай, когда снижение административных барьеров и сокращение количества необходимых документов напрямую могут повлиять на качество производимых материалов и кон-

струкций. При этом нельзя допустить полный отказ от контроля за всеми этапами жизненного цикла фасадных систем. Эту функцию выполняет и будет в дальнейшем, развивая влияние, выполнять Фасадный Союз.

«СГ»: То есть Фасадный Союз имеет подобные полномочия?

С.А.: Конечно! Иначе мы были бы бесмысленной организацией! Наша задача — защищать интересы отрасли и ее участников, потребителей (жителей) и максимально принимать участие в разработке любых документов, в которых рассматриваются или регламентируются вопросы, касающиеся фасадов.

Дело в том, что невовлечение отраслевых специалистов в процесс создания регламентирующих документов, на основании которых им предстоит работать, а также отсутствие контроля с их стороны создают новые и, возможно, более частые прецеденты с использованием на зданиях конструкций, по факту не соответствующих необходимым требованиям. Но благодаря активности участников Фасадного Союза сегодня разрабатываются необходимые стандарты. Одним из ключевых разрабатываемых госстандартов в этом году, наверное, необходимо назвать свод правил (СП) «Системы фасадные навесные вентилируемые. Правила проектирования, производства работ и монтажа». Летом проходят публичные

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ



Артём КЛЕМЕНТЬЕВ,
руководитель по маркетингу и сбыту АКВАПАНЕЛЬ® в России и СНГ:

«КНАУФ в России предлагает строителям три разновидности фасадных решений: навесные вентилируемые фасады

с облицовкой из влагостойких цементных плит «АКВАПАНЕЛЬ», системы СФТК с минераловатным и пенополистирольным изоляционным материалом и каркасно-обшивную несущую наружную ограждающую конструкцию. Стоимость устройства фасадов в проекте строительства многоквартирного дома в России составляет, как правило, от 7 до 18% общих расходов. При использовании традиционных технологий создания наружных стен из мелкоштучных строительных материалов нет значительного потенциала сокращения затрат. Такие фасады не имеют резервов для ускорения производства и шансов существенного изменения ситуации со сроками и качеством.

В КНАУФ уверены, что лучшей альтернативой наружным стенам из мелкоштучных строительных материалов станет именно технология быстрого возведения фасадов в виде каркасно-обшивных стен (КОС) со всеми преимуществами технологии сухого строительства. Среди основных преимуществ: масштабируемость, возможность заводского изготовления (Prefab), экономичность и скорость монтажа. Стены КОС могут нести и тяжелые фасадные облицовки (например, керамогранит, терракотовые панели и пр.), использоваться в проектах высокого класса.

Наибольший потенциал применения таких систем при разработке решения мы видели в регионах с коротким строительным сезоном, сложными климатическими процессами и невысокой рентабельностью строительства — на Урале и дальше на восток, но время и реальные продажи показывают, что они высоко востребованы в Центральной России и Московском регионе».

При этом можно считать, что на этом рынке импорт практически отсутствует. В сегменте СФТК цементные клеющие и штукатурные составы выпускаются российскими предприятиями. Одновременно, по словам эксперта, в сегменте НФС присутствует продукция нескольких белорусских и турецких производителей, а также импорт некоторых специфических систем, например, для монтажа кирпичной кладки или фиброцементного сайдинга.

Что касается текущей ситуации на рынке, то, по мнению Натальи Скороходовой, 1 полугодие прошло на положительной волне. Однако в незначительной степени это связано с инерцией: часть объемов, монтировавшихся в первой половине года, была оформлена и профинансирована ранее. Вместе с тем, некоторые производители фасадных систем ожидают по итогам года существенного падения объемов работ. Так это будет, или худшие опасения не оправдаются — покажут ближайшие месяцы. Но Наталья Скороходова надеется на лучшее. «По моему мнению, снижения объемов рынка в этом году не будет», — заявила «СГ» эксперт.

обсуждения первой редакции, к которым мы приглашаем обязательно присоединиться всех специалистов.

«СГ»: Возможно, у Союза и профсообщества уже есть какие-то предложения?

С.А.: Мы считаем, что быстрая, но обеспеченная условиями безопасности отмена выдачи техсвидетельств — это сложный вопрос, с которым не стоит торопиться. Мы предлагаем активный, с принятием существенных решений, совместный диалог разработчиков и специалистов фасадной отрасли, который дал бы дополнительную почву для размышлений и доработки этих нововведений. Мы считаем необходимым применять индивидуальный подход к каждому производителю фасадных систем и конструкций, крепежных элементов и облицовок, проектировщикам, монтажникам и другим участникам фасадного рынка. Ко всем, кто работает на российском рынке, и особенно к тем, кто впервые на него выходит.

«СГ»: Что же все-таки является гарантией безопасности?

С.А.: Думаю, что коллеги со мной согласятся, если скажу, что именно развитие продуманных обеспеченных стандартов, как государственных, так и отраслевых, является в том числе гарантией безопасности и ответственности компании за качество своей работы и конечный результат. При этом необходимо и важно отметить, что сегодня одним из основных проблем качества являются уровень знаний и квалификация монтажников, которые непосредственно отвечают за производство работ. Этот уровень предельно низок. Они допускают при монтаже существенные ошибки, которые влияют на безопасность. Мы совместно с ведущими вузами России ведем работу по формированию обучающих курсов (не столь быстро, как хотелось бы). Результатом обучения, когда руководители монтажных компаний смело смогут приглашать таких специалистов на работу, должен стать документ Фасадного Союза, подтверждающий уровень пройденного обучения и полученных знаний.

«СГ»: Ваш подход понятен, и он правильный. Что по вашему мнению еще важно учесть?

С.А.: Важно не только реализовать государственную программу по отказу в выдаче техсвидетельств, но не менее важно и выработать правильный отраслевой порядок оценки и подтверждения технической пригодности навесных фасадных систем, осно-

Вызов принят!

Компания «Симплекс Фасад» делится своим опытом по укреплению позиций в период нестабильности



Сергей ВЕРШИНИН

Обстоятельства последних лет научили отечественные компании быть как никогда гибкими и приспосабливаться к любым условиям развития отрасли. Фасадная отрасль не стала исключением: каждый поставщик навесной фасадной системы осознал и оценил для себя зависимость от импортных комплектующих. Более всех выглядели компании с полностью локализованным производством. Именно их положительный опыт отгрузок навесных фасадных систем (НФС) в рамках взятых на себя обязательств с минимальной поправкой на внешние обстоятельства заставил многих игроков рынка инвестировать в собственное производство. Своим видением открывшихся в период нестабильности возможностей и перспектив для бизнеса со «Стройгазетой» поделился генеральный директор ООО «Симплекс Фасад» (бренд Simplex Fasad) Эдуард ПОЗДНЯКОВ.



Амбициозно и выполнимо!

«Сегодня мы ясно видим тенденцию кардинального изменения спроса на подсистему под конкретные виды облицовки: идет стремительный рост объемов вентфасадов из бетонной клинкерной плитки, пустотелый и полнотелый декоративный кирпич также прочно занимает свою нишу среди фасадных облицовок, широкое распространение в новых архитектурных решениях получил и стеклофибробетон (этот материал на этапе становления и развития). Стандартные керамогранитные плиты и композитные кассеты уходят на задний план.

Мы как производитель НФС обязаны уловить и даже опередить эти тенденции и вовремя перезагрузить свои производственные линии с одного вида крепления облицовки на другой, что мы успешно и осуществляем. У нас есть готовый технологичный продукт — конструктив навесных фасадных систем под все популярные виды облицовок, прошедший все необходимые испытания на прочность, коррозию и пожаростойкость. Мы даем 100-процентные гарантии на качество своего продукта, потому что знаем, из какого сырья он сделан. Каждая партия элементов НФС Simplex Fasad проходит строгий контроль ОТК.

Более того, мы идем от потребностей наших заказчиков и пересмотреть понимаем: сегодня длинные инвестиции в строительной отрасли не интересны и даже опасны. Вложившие в стройку средства должны иметь короткий срок окупаемости, в связи с чем мы сократили сроки поставки с двух недель до двух-трех дней. Такие, можно сказать, мгновенные поставки стали возможны благодаря расширению как производственных площа-

+60%

составил на июль текущего года прирост по отгрузкам НФС под брендом Simplex Fasad (по отношению к прошлому году). Причем ООО «Симплекс Фасад» осуществляет поставки по РФ и СНГ только напрямую

дей, так и складских комплексов. Сейчас у нас в собственности постоянно пополняемый склад в Московской области. Ежемесячно мы отгружаем со склада продукцию Simplex Fasad, закрывающего спрос на 144 тыс. квадратных метров стальной подсистемы. В наших планах — развить региональную сеть складов, чтобы не только отгрузить, но и доставка занимала максимально короткие сроки. Мы понимаем, что постоянное поддержание складских остатков на предельном уровне требует повышенной производительности, и сейчас уже внедрили и запустили новые дополнительные станки для профиля под бетонную клинкерную плитку, что позволяет полностью закрыть текущий спрос на данный вид продукции от новых и постоянных заказчиков. И мы не собираемся останавливаться: дополнительно приобретено и присоединено к текущей производственной площадке два гектара земли под новые цеха. Ставим перед собой задачу в ближайшие пять лет войти в тройку ведущих отечественных производителей НФС. Амбициозно и выполнимо!»

Болезненная зависимость

«Как и каждый российский поставщик, ООО «Симплекс Фасад» зависит от импортных комплектующих. В нашем случае зависимость минимальна: это крепеж в составе НФС в виде вытяжной заклепки и анкеров. Мы как производитель моментально реагируем на стоимость сырья и регулируем ценообразование на элементы НФС. К слову, сегодняшняя стоимость подсистемы Simplex Fasad вернулась к уровню февраля 2021 года. А вот цена метизов как поднялась на 60-70% в марте этого года, так и не опускалась. Именно сейчас остро ощущается необходимость в надежном отечественном производителе метизной продукции. Привозить импортный крепеж получается дешевле, чем производить у нас. Решить этот вопрос возможно только на уровне господдержки и регулирования цен на ввозимую продукцию. Да и в фасадной отрасли необходимо налаживать полноценный двусторонний диалог с государством. Уверен, большому потребителю НФС стало бы спокойнее, если бы мы заручились поддержкой властей по распределению грантов, квот и допуску к госконтрактам только компаний-производителей с полным циклом производства. Для нас это стабильность, для государства — развитие отрасли, налоги, уверенность в качестве и безопасности продукции».