

Издание предназначено для партнеров компании ROCKWOOL Russia Group, а также для всех, кто ценит инновационные технологии, скандинавское качество, экологичность и энергоэффективность

ROCKWOOL ЭКСПЕРТ

№1 (5) ЛЕТО 2015



04

7 ИДЕЙ

Ищем вдохновение для развития и повышения эффективности бизнеса

05

АКТУАЛЬНО

Новая серия облицовочных фасадных панелей ROCKPANEL, финансовые результаты первого квартала 2015 года, ROCKWOOL в каталоге Green Book

06

ПРОДУКТЫ НОМЕРА

Новая кровельная линейка ROCKWOOL – долгожданная премьера на рынке теплоизоляции

08

ГЛАВНАЯ ТЕМА

Эксперты и ведущие игроки строительной отрасли о текущей рыночной ситуации и возможностях дальнейшего развития: цифры, факты, мнения и прогнозы

16

МНЕНИЕ

Можно ли сэкономить, применяя более дорогой материал? Расчет от специалистов ROCKWOOL

18

ПРАКТИКА УСПЕХА

Активный энергодом в Белоруссии – новый пример применения энергосберегающих технологий

**ЕСЛИ НЕТ ВЕТРА,
БЕРИТЕСЬ ЗА ВЁСЛА**

СМИ О НАС



«Для дополнительной звукоизоляции хорошо подходят те же материалы, которые используются и для теплоизоляции. Например, минеральная базальтовая вата ROCKWOOL. Она помогает утеплить внешние стены и оградить жильцов от шума улицы. ROCKWOOL также используется для шумоизоляции внутреннего пространства квартиры. Для этого плиты ROCKWOOL помещаются между листами гипрока, из которых делаются некоторые внутренние стены».

«Деловой Петербург», апрель 2015

«Елена Журавлева, руководитель группы архитекторов архитектурной мастерской SPEECH: «Взаимодействие с экспертами ROCKWOOL помогло нам в процессе проектирования объектов, обеспечивающих проведение чемпионата мира по футболу в 2018 году на стадионе «Лужники». Объекты представляют собой комплекс зданий, на каждое из которых необходимо было рассчитать систему изоляции для неэксплуатируемой кровли и вентфасадов с применением минераловатного утеплителя. В итоге удалось сформировать целый комплекс решений, все компоненты которых подобраны таким образом, что их совместная работа обеспечивает не только качественную и эффективную тепло- и гидроизоляцию, но и тем самым продлевает срок эксплуатации конструкций»».

«Коммунальщик XXI века», №5, 2015

«Всю продукцию мы производим на территории России, импортируя лишь узкоспециализированные материалы, которые производятся только на одном заводе во всем мире. Есть также определенные компоненты в производственном процессе, которые мы вынуждены импортировать, потому что мы не можем найти материалы соответствующего качества на территории России. В этом году доля

импорта компонентов сокращается. В эпоху кризиса местные поставщики также стали более гибкими, они готовы идти на наши требования и соответствовать нашим стандартам».

Из интервью с Ириной Садчиковой, директором по маркетингу и стратегическому развитию ROCKWOOL Russia для интернет-портала «Ради Дома PRO» (www.radiodoma.pro), 01 июня 2015



«Для утепления мансарды лучше выбрать негорючие и паронепроницаемые теплоизоляционные материалы на основе каменной ваты, например продукцию компании ROCKWOOL. Обычно такие плиты продаются упаковками, имеют ширину 60 см, что оптимально, поскольку чаще всего стропила устанавливаются именно с таким шагом».

«Современный дом», №4, 2015



«Очевидно, что на первый план при подборе теплоизоляционного материала должна выходить способность сопротивляться огню и не выделять ядовитые вещества при тлении. Волокна каменной ваты способны выдерживать, не плавясь, температуры свыше 1000° С. Негорючая теплоизоляция

На канале ROCKWOOL на YouTube всегда доступны видеуроки Школы утепления ROCKWOOL, свежие выпуски передач «Квартирный ответ» и «Дачный ответ», ролики о производстве и свойствах каменной ваты.



дает пожарным жизненно важные минуты для спасения людей. Помните об этом, выбирая утеплитель!»

«Строитель», март 2015



В новом сезоне передачи «Галилео» на канале СТС вышел сюжет, в оригинальной форме рассказывающий о каменной вате – пожаробезопасном и экологичном материале, используемом для утепления зданий.

Посмотреть сюжет



Журнал «ROCKWOOL Эксперт» подготовлен отделом Custom Publishing ООО «Москоутаймс»: Галина Устинова, Анастасия Манарова
127018, г. Москва, ул. Полковая, 3, стр. 1
телефон: +7 (495) 232-32-00
www.gopublishing.ru

Фото: ИТАР-ТАСС, Dreams Foto/ Legion-Media, Depositphotos/ Legion-Media, Shutterstock/ Legion-Media, Lori/ Legion-Media, AFP/ East News

Учредитель: ЗАО «Минеральная вата»: Евгения Дудырева, Алла Серебрянова
143980, г. Железнодорожный, ул. Автозаводская, 48а
телефон: +7 (495) 995-77-55
www.rockwool.ru

Отпечатано в типографии: ООО «Доминино», 105005, г. Москва, ул. Радио, 14, стр. 1
Дата выхода: июль 2015 г.
Номер подписки в печать: июль 2015
Тираж: 3500 экз.
© Все права защищены.

Рекламное издание. Свидетельство о регистрации ПИ №ФС77-54942 от 08 августа 2013 г. выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций

ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА



Бизнес можно сравнить с кораблем, плывущим по волнам безграничных морских просторов. Под руководством капитана опытная и сплоченная команда ведет судно к цели. Капитан прокладывает маршрут, сверяется с картой течений и выбирает курс в зависимости от направления ветра. А во время шторма, когда нет ветра и падают паруса, наступает пора братья за весла, чтобы плавание продолжалось.

Даже если на первый взгляд кажется, что любые усилия в полный штиль бесполезны, не стоит просто «ждать у моря погоды». Затишье – лучшее время поиска новых возможностей, чтобы повысить свою эффективность, найти новые направления развития и создать фундамент для будущего успеха. Именно такой взгляд на нынешнюю экономическую ситуацию мы сделали темой этого номера.

Вашему вниманию предложен обзор текущей ситуации в строительной отрасли, мнения экспертов, которые анализируют макроэкономические показатели, влияющие на рынок, а также прогнозируют, как он будет развиваться до конца 2015 года. Мы подготовили разноплановую и прикладную статью – мнения ведущих игроков отрасли, каждый из которых рассказывает о своем видении ситуации, собственном опыте и предлагает свой вариант новой стратегии в текущих условиях. Опытные «капитаны бизнеса»

раскроют секреты «навигации» и расскажут, как именно и в какую сторону можно грести навстречу успеху. Кроме того, теме новых идей и вдохновляющих бизнес-кейсов мы посвятили и нашу традиционную рубрику «7 фактов».

Также на страницах журнала вы найдете информацию о новой кровельной линейке ROCKWOOL и очередном российском объекте, фасад которого облицован плитами ROCKPANEL. В продолжение темы доступных энергосберегающих технологий мы расскажем о первом активном доме, построенном на территории Белоруссии, – при его строительстве использован комплекс самых передовых идей, которые послужат вдохновением для девелоперов и домовладельцев. А наш специалист по технической изоляции с помощью расчетов покажет, как сэкономить на изоляции для трубопроводов миллионы рублей.

Одним словом, этот выпуск «ROCKWOOL Эксперт» получился, на наш взгляд, не только информативным, но и приглашающим к дискуссии – давайте обсуждать, как нам действовать в условиях «полного штиля», куда именно «грести», какие «весла» выбирать в зависимости от специфики бизнеса и поставленных задач. А поскольку одному «ребцу» далеко не уплыть и успеха добивается лишь команда, вместе мы обязательно найдем решение!



С уважением,
генеральный директор
ROCKWOOL Russia
Марина Потокер

7 ВДОХНОВЛЯЮЩИХ ИДЕЙ

НА КАКИЕ РЕШЕНИЯ СДЕЛАТЬ СТАВКУ В НЕПРОСТЫЕ ВРЕМЕНА? НЕСКОЛЬКО ПРОВЕРЕННЫХ ИДЕЙ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕСА И ПРИМЕРЫ НОВЫХ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ

1 СДАЧА ЖИЛЬЯ В КРАТКОСРОЧНУЮ АРЕНДУ

Еще потомки европейских аристократов в кризисные времена сдавали свои особняки на мероприятия или пускали туда экскурсии. Даже Лувр не брезгает сдавать свои сокровища в аренду, чтобы оплатить реставрационные работы. С помощью современных онлайн-сервисов так может поступить любой желающий – арендовать чужую недвижимость в любом уголке мира или сдать свою на время отпуска или длительной командировки.



2

ПРЕДПРОДАЖНАЯ ПОДГОТОВКА НЕДВИЖИМОСТИ

Продать жилье в кризис гораздо сложнее, чем купить. Поэтому становятся востребованы эксперты по т.н. хоум-стейджингу (предпродажной подготовке дома), которые занимаются дизайном интерьера, расстановкой мебели, ландшафтным дизайном и даже выведением неприятного запаха. Это выгодно и продавцу, и покупателю, ведь очень многие люди стремятся приобрести не голые стены, а квартиры с отделкой. Если она выполнена с умом, жилье всегда найдет покупателя.



5

НОВЫЕ ПОДХОДЫ К ОРГАНИЗАЦИИ ЖИЗНЕННОГО ПРОСТРАНСТВА

Набирает популярность идея мини-квартир. На площади до 20 м² уместятся спальня, кухня, прихожая и санузел. Это выход для тех, кто хочет жить в своей квартире, но не может по-

4

ПЕРЕСМОТР ПРИНЦИПОВ РАБОТЫ РОЗНИЦЫ

Один из хорошо зарекомендовавших себя способов – бонусы к покупке: спецпредложения «2+1», акции «Товар дня», начисление баллов, которыми можно расплачиваться. Популярны программы лояльности, в том числе партнерские – выдача купонов на получение подарков в магазинах-партнерах. Для тех розничных точек, в которых покупателям может понадобиться экспертная помощь (например, строительных баз или гипермаркетов), очень важно, чтобы продавцы-консультанты знали характеристики и преимущества продуктов, могли рассказать, как выбрать и правильно применить материал. Кроме того, полезной может оказаться даже грамотная выкладка товаров. Если продукты аккуратно и удобно расставлены, по упаковкам легко определить название и сферу применения материала, рядом лежат образцы и справочные материалы, покупателю будет гораздо легче сделать выбор.



6

«СДЕЛАЙ САМ»

Немало из того, за что мы платим, можно научиться делать самому. Множество ресурсов посвящены тренду Do It Yourself разной степени сложности и доступности. Компания ROCKWOOL с удовольствием поддерживает этот тренд и предлагает всем желающим повысить уровень знаний в области теплоизоляции, пройти онлайн-обучение на сайте, в Университете ROCKWOOL.



7

БОЛЬШЕ, ЧЕМ ТЕСТ

Компания Renault однажды применила идею углубления и расширения тест-драйва, отдавая потенциальным клиентам машины на выходные с полным баком бензина. Можно сказать, что на короткое время они чувствовали себя полноценными владельцами авто. В итоге продажи выросли – люди не захотели расставаться с имуществом, которое психологически уже стали считать своим.



АКТУАЛЬНО

GREEN BOOK

КАТАЛОГ ЭКОЛОГИЧЕСКИ БЕЗОПАСНЫХ МАТЕРИАЛОВ
ROCKWOOL – В GREEN BOOK

Каталог Green Book объединяет производителей строительных и отделочных материалов, признанных экспертной комиссией экологически безопасными. В их числе и продукты ROCKWOOL. Компания традиционно уделяет повышенное внимание безопасности своей продукции и считает своими приоритетами заботу об окружающей среде и продвижение принципов экологической устойчивости зданий. ROCKWOOL стал первым производителем строительных материалов в России, получившим экологический сертификат продукции. Подготовка и выпуск каталога реализуются при поддержке Министерства природных ресурсов и экологии РФ.



БРИЛЛИАНТОВЫЙ ФАСАД

Новая серия облицовочных фасадных панелей ROCKPANEL Brilliant включает 16 вариантов блестящих расцветок, благодаря которым легко воплотить в жизнь проекты любых стилей. За счет сверкающей поверхности панелей на фасаде здания создается уникальная игра цветов. Фасад будет мерцать и светиться даже в пасмурную погоду. Плиты позволяют реализовать нужную архитектурную концепцию здания и при этом гарантируют высокий уровень пожарной безопасности облицовки. Все продукты линейки ROCKPANEL соответствуют классу конструктивной пожарной опасности К0 в составе навесной фасадной системы с воздушным зазором. Поверхность панелей самоочищающаяся.



#ЭКОДОМ

В сети Instagram появилась страничка ROCKWOOL ЭКОДОМ, хорошо знакомая пользователям Facebook, «ВКонтакте» и «Одноклассники». Для тех, кто ценит скандинавский стиль в архитектуре, рациональное использование природных ресурсов, гармоничное сочетание архитектуры и ландшафта, страничка ЭКОДОМ предлагает коллекцию образов, калейдоскопом раскрывающую современные тренды в экоустойчивом строительстве. Присоединяйтесь к нам, чтобы увидеть яркую палитру идей и концепций!



ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ПЕРВОГО КВАРТАЛА 2015 ГОДА

По итогам первого квартала 2015 года рост продаж Группы компаний ROCKWOOL составил 3,1% в сравнении с аналогичным периодом 2014 года. Лучших результатов удалось добиться в Северной Америке и Азии – продажи увеличились на 22,9% в сравнении с первым кварталом 2014 г. На втором месте Восточная Европа с повышением на 3,7%. «Первый квартал 2015 года стал свидетельством успешности нашей стратегии с двухзначными темпами роста и в продажах, и в их операционной рентабельности, – прокомментировал результаты деятельности президент группы компаний ROCKWOOL Йенс Биргерссон. – Мы доказали, что способны расти, даже несмотря на сложные рыночные условия сразу на нескольких ключевых рынках: в Германии, Франции и России. Сейчас вся деятельность компании сконцентрирована на повышении рентабельности бизнеса». Прогнозы Группы компаний относительно России на 2015 год остаются положительными. Сбалансированный портфель решений, наличие популярных продуктов, таких как ЛАЙТ БАТТС СКАНДИК для частного домостроения, выстроенная дилерская сеть позволяют эффективно работать на российском рынке.

АКУСТИЧЕСКИЙ КОМФОРТ И БЕЗОПАСНОСТЬ НОВОГО ЗДАНИЯ ФИЛАРМОНИИ В ПАРИЖЕ

В Париже открылось новое здание Парижской филармонии. Она должна стать центром многообразия звуков из каждого помещения: репетиционные залы, студии, выставочные площадки и ресторан с панорамным видом. Сохранять акустический комфорт при таком многообразии звуков из каждого помещения помогут долговечные и экологичные материалы ROCKWOOL для эффективной звукоизоляции. «Требования к акустике на подобных объектах особенно высоки. Так как это общественное здание, куда могут прийти все желающие, важным аспектом стала негорючесть наших продуктов из каменной ваты, благодаря которой повысится безопасность всего здания», – рассказывает управляющий директор ROCKWOOL во Франции Бернар Планкард (Bernard Plancard). О новом здании филармонии и его оригинальных акустических решениях уже успели рассказать корреспонденты программы «Вести. Городские технологии» на телеканале «Россия 24» в выпуске, посвященном городскому шуму и способам борьбы с ним. Приглашаем ознакомиться с сюжетом, следуя по ссылке в QR-коде.





ПРОДУКТЫ НОМЕРА

БОЛЬШАЯ КРОВЕЛЬНАЯ ПРЕМЬЕРА

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД К ПРОЕКТИРОВАНИЮ И СТРОИТЕЛЬСТВУ ЗДАНИЙ

РЕШЕНИЕ ДЛЯ ВАШЕЙ КРОВЛИ

Выбор теплоизоляции для плоских кровель – один из главных факторов, непосредственно влияющих на срок безремонтной службы здания. Известно, что на рынке строительных материалов существует множество различных продуктов такого типа. Но как же сделать правильный выбор, если требования к используемым материалам на каждом объекте разные?

ROCKWOOL представляет новую линейку материалов для кровель, которая даст возможность проще и быстрее находить комплексные решения с учетом уникальности каждого объекта, будь то крупный складской комплекс с минимальным оборудованием на кровле, не требующим постоянного обслуживания, или жилое или общественное здание с большим количеством проходов по кровле, жесткими требованиями к очистке, проверке, размещением вентиляционного и телекоммуникаци-

онного оборудования. Соответственно, для каждого объекта проектировщик может подобрать индивидуальное комплексное решение, отвечающее требованиям по долговечности и прочности конструкции в зависимости от ее особенностей. Теплоизоляционные материалы для плоских кровель теперь разделены на группы СТАНДАРТ, ОПТИМА и ЭКСТРА. Такая структура дает возможность подбирать теплоизоляционные плиты для верхнего и нижнего слоя или однослойного решения с оптимальной сочетаемостью прочностных характеристик.



Обновленная линейка включает 10 типов теплоизоляционных плит:

- 3 варианта плит двойной плотности: РУФ БАТТС Д ОПТИМА и РУФ БАТТС Д ЭКСТРА с улучшенными характеристиками, а также новый продукт – РУФ БАТТС Д СТАНДАРТ. Его основные преимущества:
 - ▶ отвечает требованиям всех существующих стандартов
 - ▶ монтаж в один слой
 - ▶ большой формат плит (1200x1000 мм) – высокая скорость монтажа
 - ▶ высокая прочность на сжатие – 40 кПа
 - ▶ высокое сопротивление точечной нагрузке – 500 Н
 - ▶ маркировка верхнего слоя
 - ▶ доступная цена
- 2 плиты для верхнего слоя: РУФ БАТТС В ОПТИМА и РУФ БАТТС В ЭКСТРА
- 2 плиты для нижнего слоя: РУФ БАТТС Н ОПТИМА и РУФ БАТТС Н ЭКСТРА
- специальные плиты РУФ БАТТС СТЯЖКА для кровель с криволинейной или куполообразной поверхностью, в том числе с клеевым креплением; BONDROCK – плиты для устройства кровли с гидроизоляцией из рулонных или мастичных материалов без механического крепления.

ТОЧНЫЙ РАСЧЕТ

Произвести расчет необходимого количества кровельных продуктов можно при помощи нового калькулятора ROCKWOOL. Этот инструмент будет полезен проектировщикам, сметчикам, подрядным организациям, инженерам ПТО, дилерам. Для расчета достаточно задать параметры кровли и выбрать нужные материалы. Система предоставит полный список и точное количество компонентов. Среди преимуществ нового инструмента стоит отметить отсутствие ограничений в геометрии кровли, наличие встроенного модуля по расчету

требуемой толщины теплоизоляционного слоя, а также интерактивные иллюстрации, меняющиеся в зависимости от выбора исходных данных. Готовый расчет можно отправить на e-mail, распечатать, сохранить в формате pdf. При наличии сложных вопросов эксперты Центра проектирования ROCKWOOL готовы предоставить профессиональные консультации.

Евгений Кан, специалист по стратегическому развитию ROCKWOOL Russia +7 (967) 229-13-89 evgeniy.kan@rockwool.ru

Старые продукты Новые продукты с 1 июля

- РУФ БАТТС Н КОМБИ → РУФ БАТТС Н ОПТИМА
- РУФ БАТТС → РУФ БАТТС В ОПТИМА
- РУФ БАТТС ОПТИМА → РУФ БАТТС Д ОПТИМА
- РУФ БАТТС Н → РУФ БАТТС Н ЭКСТРА
- РУФ БАТТС В → РУФ БАТТС В ЭКСТРА
- РУФ БАТТС ЭКСТРА → РУФ БАТТС Д ЭКСТРА
- РУФ БАТТС С → РУФ БАТТС СТЯЖКА
- РУФ БАТТС Д СТАНДАРТ

Наименование продукта	Плиты двойной плотности			Плиты верхнего слоя	
	РУФ БАТТС Д ЭКСТРА	РУФ БАТТС Д ОПТИМА	РУФ БАТТС Д СТАНДАРТ	РУФ БАТТС В ЭКСТРА	РУФ БАТТС В ОПТИМА
Тип продукта	Плита двойной плотности	Плита двойной плотности	Плита двойной плотности	Моноплотная плита	Моноплотная плита
Область применения	Применяются в один слой в покрытиях из железобетона и металлического настила под устройство гидроизоляционного ковра из рулонных и мастичных материалов	Применяются в один слой в покрытиях из железобетона и металлического настила под устройство гидроизоляционного ковра из рулонных и мастичных материалов	Применяются в один слой в покрытиях из железобетона и металлического настила под устройство гидроизоляционного ковра из рулонных и мастичных материалов	Используются в качестве верхнего теплозвукоизоляционного слоя в многослойных или однослойных кровельных покрытиях, в том числе и для устройства кровель без цементной стяжки	Используются в качестве теплозвукоизоляционного слоя при однослойном решении или в многослойных покрытиях в качестве верхнего слоя, в том числе и для устройства кровель без цементной стяжки
Группа горючести (класс пожарной опасности)	НГ (КМ0)	НГ (КМ0)	НГ (КМ0)	НГ (КМ0)	НГ (КМ0)
Теплопроводность, Вт/мК					
λ_{10}	0,037	0,037	0,037	0,040	0,039
λ_{25}	0,039	0,038	0,038	0,041	0,041
λ_{Δ}	0,040	0,039	0,039	0,043	0,042
λ_{Σ}	0,042	0,042	0,041	0,044	0,043
Прочность на сжатие при 10 % деформации, кПа, не менее	60	45	40	70	60
Предел прочности на сжатие, кПа, не менее					
Прочность на отрыв слоев, кПа, не менее	15	12	10	20	15
Сосредоточенная нагрузка при заданной абсолютной деформации 5 мм, Н, не менее	750	550	500	700	650
Паропроницаемость, мг/м²·ч·Па	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
Сорбционная влажность по массе, %, не более	1	1	1	1	1
Водопоглощение при кратковременном и частичном погружении, кг/м², не более	1	1	1	1	1
Плотность, кг/м³, ±10 %	Верхний слой 235 Нижний слой 130 Средняя плотность 137-156	Верхний слой 205 Нижний слой 120 Средняя плотность 120-141	Верхний слой 180 Нижний слой 110 Средняя плотность 110-128	190	160
Длина, мм	1000 1200 2000 2400	1000 1200 2000 2400	1200 2000 2400	1000 1200 2000 2400	1000 1200 2000 2400
Ширина, мм	600 1000 1200 1200	600 1000 1200 1200	1000 1200 1200	600 1000 1200 1200	600 1000 1200 1200
Толщина, мм	60-200	60-200	60-200	30, 40, 50	40-200
Толщина верхнего слоя	15	15	15	-	-

Наименование продукта	Плиты нижнего слоя		Специальные продукты		
	РУФ БАТТС Н ЭКСТРА	РУФ БАТТС Н ОПТИМА	РУФ БАТТС СТЯЖКА	BONDROCK	РУФ БАТТС Н ЛАМЕЛЛА
Тип продукта	Моноплотная плита	Моноплотная плита	Моноплотная плита	Плита двойной плотности	Моноплотная плита
Область применения	Используются в качестве нижнего теплозвукоизоляционного слоя в многослойных кровельных покрытиях, в том числе и для устройства кровель без цементной стяжки	Используются в качестве нижнего теплозвукоизоляционного слоя в многослойных кровельных покрытиях без цементной стяжки	Используется в покрытиях с устройством цементной стяжки	Применяются в один слой в покрытиях из железобетона и металлического настила под устройство гидроизоляционного ковра из рулонных и мастичных материалов без механического крепления	Используется в качестве теплоизоляционного слоя в кровлях плоской и криволинейной формы с различными типами оснований без устройства цементной стяжки
Группа горючести (класс пожарной опасности)	НГ (КМ0)	НГ (КМ0)	НГ (КМ0)	Г1 (КМ1)	НГ (КМ0)
Теплопроводность, Вт/мК					
λ_{10}	0,037	0,036	0,037	0,038	0,041
λ_{25}	0,039	0,038	0,039	0,039	0,043
λ_{Δ}	0,041	0,039	0,041	0,040	0,044
λ_{Σ}	0,042	0,041	0,042	0,042	0,045
Прочность на сжатие при 10 % деформации, кПа, не менее	35	30	45	60	-
Предел прочности на сжатие, кПа, не менее	-	-	-	-	55*
Прочность на отрыв слоев, кПа, не менее	7,5	5	7,5	15	100*
Сосредоточенная нагрузка при заданной абсолютной деформации 5 мм, Н, не менее	-	-	350	600	550
Паропроницаемость, мг/м²·ч·Па	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
Сорбционная влажность по массе, %, не более	1	1	1	1	1
Водопоглощение при кратковременном и частичном погружении, кг/м², не более	1	1	1	1	1
Плотность, кг/м³, ±10 %	115	100	135	Верхний слой 210 Нижний слой 135 Средняя плотность 144-154	115
Длина, мм	1000 1200 2000 2400	1000 1200 2000 2400	1000 1200 2000 2400	1000 1200 2000 200	1200
Ширина, мм	600 1000 1200 1200	600 1000 1200 1200	600 1000 1200 1200	600 1000 600 1200	200
Толщина, мм	40-200	40-200	40-200	60-130	50-200
Толщина верхнего слоя	-	-	-	15	-

* при приложении нагрузок вдоль волокон

ГЛАВНАЯ ТЕМА

СЫГРАТЬ НА ОПЕРЕЖЕНИЕ

КРИЗИС ДАЕТ СТРОИТЕЛЬНОЙ
ОТРАСЛИ НОВЫЕ ВОЗМОЖНО-
СТИ ДЛЯ РАЗВИТИЯ



Ввод жилья за первый квартал 2015 г. в ряде регионов России превысил даже рекордные показатели прошлого года

Первые итоги нынешнего кризиса показали: в основном строительная отрасль России сумела к нему приспособиться. Благодаря хорошим продажам в конце прошлого года компании накопили «подушки безопасности» и разместили их в виде банковских депозитов, оптимизировали расходы и стратегии развития. Девелоперы отказались от «бумажных» проектов и ускорили строительство текущих, поставщики стройматериалов пересмотрели ассортимент, ритейлеры подняли цены и продолжили завоевывать новые рынки. Теперь задачи у рынка – как минимум сохранить устойчивость, как максимум – найти и реализовать новые возможности для развития.

ЖИЛЫЕ РЕКОРДЫ

По данным Росстата, в январе – мае 2015 г. организациями всех форм собственности было построено 355,9 тыс. новых квартир,

причем только в мае 2015 г. – 60,8 тыс. Давайте посмотрим, как происходило распределение по регионам. Ввод жилья за первый квартал в ряде регионов России превысил даже рекордные показатели прошлого года: в Южном Федеральном округе построено более 2,2 млн кв. м (плюс почти 23% к кварталу 2014 г.), в Северо-Западном – более 2,7 млн (+36,5%), в Уральском – 2,3 млн (плюс 108,7%). Так, в мае 2015 г. в Петербурге введено 168 135 кв. м жилья, в том числе девять объектов нового строительства на 2722 квартиры и 120 объектов ИЖС, сообщают «Ведомости». По данным издания, на 1 июня в северной столице сдано в эксплуатацию 1 272 067 кв. м жилья, что составляет 47% от запланированного объема ввода.

Москва отчиталась о введенных 870 000 кв. м жилых новостроек, что на 5,7% больше, чем было сдано в первые три месяца 2014 г. Общий ввод недвижимости, включая коммерческую, составил в столице около 2,16 млн кв. м. Замэра Москвы Марат Хуснуллин объяснил это «большими заделами», которые, несмотря на «все экономические сложности», пока что дают возможность «по инерции много строить».

«Две волны ажиотажного спроса, спровоцированные весной 2014 года обострением политической ситуации, а в декабре – девальвацией рубля, привели к тому, что объемы продаж, как на вторичном, так и на первичном рынках, побили предыдущие рекорды, – вторят московскому чиновнику аналитики Уральской палаты недвижимости (УПН). – Полученные застройщиками деньги были направлены на финансирование строительства новых квадратных метров в первом квартале 2015 года». Хотя, оговаривается Михаил Хорьков, аналитик УПН: «Меня удивляет увлеченность показателями ввода жилья – они носят сильно запаздывающий характер и не отражают текущей ситуации на рынке». Согласно данным Росстата, объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство», в мае 2015 г. составил 405,9 млрд рублей, или в сопоставимых ценах 89,7% к уровню соответствующего периода предыдущего года. Во временном промежутке январь–май 2015 г. это уже 1712,2 млрд рублей, или 93,9% в сопоставимых ценах.



Здание торгового центра Columbus, Москва

МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ СТРОЙКИ

Экономические факторы оказывают влияние и на объем производства стройматериалов. Так, производство цемента, извести и гипса в период январь–май 2015 г. сократилось на 8,4% по отношению к тому же периоду прошлого года. Напротив, производство керамических плиток и плит в тот же отрезок времени увеличилось на 8,7% в сравнении с 2014 г. С чем связана такая разнонаправленная динамика?

Аналитики делают вывод, что стройкомплекс сейчас ведет работы по подготовке к сдаче объектов, почти не начиная новые проекты. Опрошенные девелоперы действительно заявили о том, что отложили «бумажные» проекты, сосредоточившись на достраивании того, что начали. Чем быстрее строится дом, тем лучше идут продажи, останавливать стройку нельзя, так как это отпугнет покупателей. «Ряд девелоперов, кто планировал выходить с новыми проектами во второй половине года, собрались с силами и сделали это сейчас», – говорит Сергей Лобжанидзе из «Бест-новострой».

Минстрой сейчас вырабатывает новый подход к тхрегулированию и ценообразованию на строительные материалы – «в этой сфере появится государственное задание», рассказал глава министерства Михаил Мень. Министерство торговли сосредотачивается на расширении межотраслевой кооперации, создании инновационных российских продуктов.

Как рассказал Владимир Воронин, президент ФСК «Лидер» (его компания работает в московском регионе и Петербурге), «раньше мы использовали китайскую плитку, которая была дешевле уральской. Сейчас отечественная стала дешевле, мы перешли на нее». По ряду позиций доля иностранных материалов на российских стройках почти приблизилась к нулю: например, всего 1–3% каменной ваты, композитной и гибкой черепицы ввозится из-за рубежа.

ДЕНЬГИ В КОММЕРЦИЮ

Коммерческая недвижимость России в I квартале 2015 года привлекла \$707 млн инвестиций. По традиции, большая доля денег пришла на Москву – \$632 млн, и на Санкт-Петербург – \$55 млн.



За этот период в России было открыто шесть торговых центров с качественным пулом арендаторов. Три в Москве (Columbus, «Кунцево Плаза» и Центральный детский магазин) и по одному в Перми, Ижевске, Тюмени. Хотя новые объекты, по признанию брокеров, открываются даже с 30% занятых арендаторами площадей, гибкие стратегии собственников недвижимости и ритейлеров привели к сохранению заполняемости существующих магазинов.

В планах до конца года – открытие в России 13 ТРЦ от 40 000 кв. м арендуемой площади. Крупнейший из них строится в Самаре – «Гудок» на 150 000 кв. м. Интересно отметить, что средний размер региональных торговых новостроек сравнялся со средним размером ТРЦ, возводимых в Москве. «Время гигантомании прошло», – комментирует Лада Белайчук, аналитик Cushman & Wakefield.

Складской сегмент, продемонстрировавший в прошлом году рекордные показатели ввода, в этом году выглядит скромнее: за первые три месяца в Московском регионе введено 260 000 кв. м, в других регионах – около 160 000 кв. м новых помещений. Наиболее активно растущими рынками являются Новосибирск, Екатеринбург и Самара. Однако пока что они совокупно занимают всего по 3–5% от общего предложения складов в России, 74% формируют Москва и Петербург (60% и 14% соответственно). В прошлом году, по подсчетам аналитиков СВRE, совокупный объем сделок в регионах превысил аналогичный показатель 2013 г. в 1,3 раза, что было связано с активностью FMCG-сетей. В этом году аналитики не ожидают повторения рекорда: новые проекты развиваются в ответ на заявки новых покупателей или арендаторов.

Наталья Куприна, независимый эксперт

Центральный детский магазин в Москве после реконструкции

Здание торгового центра «Кунцево Плаза», Москва



«САМОЕ ВАЖНОЕ – СОБЛЮДЕНИЕ ДОХОДНОСТИ И КОНТРОЛЬ ЗА РАСХОДАМИ»

О СТРАТЕГИИ КОМПАНИИ В НЫНЕШНЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ РАССКАЗЫВАЕТ ДИРЕКТОР ПО ПРОДАЖАМ ROCKWOOL РОССИЯ МАКСИМ ТАРАСОВ



– *Каков, на ваш взгляд, основной принцип работы большой компании в условиях экономического кризиса?*

– С начала года мы вместе с генеральным директором и отделом маркетинга объехали все регионы, встречались с нашими партнерами и клиентами, рассказывая им, что собираемся делать. На встречах мы говорили, что сейчас очень важны контроль за соблюдением доходности и контроль за своими расходами. Например, у ROCKWOOL нет неэффективных предприятий, но сейчас мы очень внимательно анализируем каждое подразделение, каждый процесс. Это в принципе всегда так было, но сейчас мы делаем это особенно тщательно.

– *Что еще важно в бизнесе, на ваш взгляд, во время кризиса?*

– Мне кажется, что кризис – это повод пересмотреть прежде всего эффективность своей работы. Ведь эффективность – это процесс. Например, сейчас мы сфокусированы не только

на эффективности производства, но и пытаемся пересмотреть работу организации в целом (в частности, отдел продаж, отдел по работе с клиентами и т.д.), чтобы уменьшить количество трудозатрат и сделать процесс более эффективным.

Кроме того, в кризис очень важна гибкость, и это отличительное качество ROCKWOOL. А если рассматривать весь бизнес в комплексе, то наши партнеры, наши контрагенты в это время тоже стали более гибкими – у нас есть совместные системные предложения для всех сегментов рынка, начиная с частного домостроения и заканчивая крупным серьезным строительством, – и это позволяет нам всем вместе быть более эффективными.

– *Ваш прогноз: что ждет строительную отрасль России в ближайшие 5–10 лет?*

– Это не только наш прогноз: все понимают, что для России стройка – это ключевой вопрос, поэтому мы думаем, что после этой рецессии будет

«Мы давно работаем в России, платим налоги в России, продаем свою продукцию российским потребителям. У нас четыре предприятия в разных регионах страны, мы плотно, корнями вросли в нашу действительность»

На фото – завод ROCKWOOL в ОЗЗ «Алабуга», Татарстан



резкий скачок. Для этого есть много предпосылок. У нас хватает торговых и развлекательных центров, но до сих пор низкая обеспеченность населения квартирами, много заделов для развития промышленности. Санкции так или иначе толкают бизнес к развитию, к локализации производства. Да, сейчас у нас есть определенные проблемы с получением «длинных» кредитов, но это рано или поздно решится. В 2012–2013 годах часть иностранных компаний и многие крупные российские уже наладили в России производство того, что раньше завозили из-за рубежа, и отдача у них сейчас просто колоссальная.

Очень много факторов – курс евро, закон об импортозамещении и другие – не оставляют нам выбора, мы начинаем вкладываться в развитие. Сейчас рассматриваем российский рынок как очень перспективный, но есть спрос на определенные виды товаров, которые не производятся в России в принципе. Например, сейчас мы начинаем производство в России высокотехнологичных продуктов для технической изоляции, для морской изоляции.

«САМОЕ ГЛАВНОЕ – НАДЕЖНЫЙ ВОЗВРАТ ВЛОЖЕННЫХ СРЕДСТВ»

ВЛАДИМИР ГАЛЯЗИМОВ, ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «ТЕПЛОСНАБКОМПЛЕКТ», СУРГУТ

Прогнозировать что-то в нынешней экономической ситуации очень сложно. Например, я помню, как в 2008-м все резко встало, денег не было, начались банкротства. Однако в относительно короткие сроки все переформатировалось. А в кризисе-2015, возможно, все еще впереди.

Если говорить про наш регион, то начатое ранее строительство продолжается, хоть и разными темпами. Заметно, что уменьшилось количество новых проектов. И, конечно, существует опасность банкротства строительных предприятий. А как будет развиваться строительная отрасль дальше, зависит от финансирования и поддержки госпрограмм для населения со стороны властных структур и банков, а также от общей обстановки в стране. Все будет хорошо, если нормализуется политическая ситуация. Конечно, мы и сами не сидим сложа руки, стараемся выработать антикризисную стратегию нашей компании. Например, мы уменьшили кредитование даже давних партнеров-строителей, стараемся больше работать с нефтегазовым сектором. На мой взгляд, самое главное в нынешней ситуации – надежный возврат вложенных средств.

Если говорить про наших партнеров-поставщиков, то, конечно, они могли бы нас поддержать. К примеру, предусмотреть возможность поставки продукции надежным партнерам с требуемой отсрочкой по оплате.



Думаю, такой подход многим очень помог. А универсальный рецепт для любой компании, по моему мнению, – меньше рисковать и иметь в наличии запас продукции.

СПРАВКА О КОМПАНИИ:

ООО «Теплоснабкомплект» работает в Сургуте и по всему Ханты-Мансийскому автономному округу – Югре с 2004 года. Основной вид деятельности – оптовая торговля лесоматериалами, строительными материалами и санитарно-техническим оборудованием. С помощью реализованных компаний материалов были построены такие объекты, как ТЦ «Панорама» (на фото слева), ЖК «Северная Венеция» (на фото сверху) и школа (на фото ниже).



ГЛАВНАЯ ПРОБЛЕМА СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ – В КРЕДИТОВАНИИ

НАШ ЭКСПЕРТ ПРОАНАЛИЗИРОВАЛ СИТУАЦИЮ НА РЫНКЕ СТРОИТЕЛЬСТВА В РОССИИ

Строительная отрасль сейчас демонстрирует падение активности. Многие потенциальные проекты приостанавливаются, продолжают реализовываться только те, которые находятся близко к стадии готовности либо обладают

существенным инвестиционным потенциалом. Негативно сказывается на строительной отрасли и рост стоимости заемных средств для реализации проектов.

Как ожидается, в течение 2015 года спрос на недвижимость будет падать под влиянием ряда причин. Среди них основополагающая – снижение доступности ипотечного кредитования, которое являлось ключевым драйвером спроса на квартиры в России. При этом нужно отметить, что государственная программа субсидирования процентных ставок на ипотечные кредиты на новостройки дает результат. Так, например, в апреле, впервые за последние 6 месяцев, снизилась ставка по выданным ипотечным кредитам – ее уровень составил 14,05%, что на 0,65 п.п. ниже, чем месяцем ранее. Снижения ставки удалось достичь во

многом за счет начала действия данной программы, в рамках которой в апреле некоторые участники (9 из 40) уже начали выдавать кредиты.

В результате на конец апреля, по данным Минфина, банками было выдано льготной ипотеки на сумму более 13 млрд руб. При этом уже по состоянию на 1 мая отставание выданных ипотеки от прошлого года составило 40%, что является нижней границей нового прогноза ЦБ. В силу инерционности процесса часть одобренных в апреле заявок от заемщиков были реализованы уже в мае. В итоге по результатам двух месяцев действия программы, согласно оценкам Минфина, было выдано 30 тыс. ипотечных кредитов на сумму 52 млрд руб. (см. «Ъ» от 10 июня 2015 г.). В целом банкиры подтверждают влияние госпрограммы на рынок ипотеки. Хотя, по их мнению,

верхнюю планку прогноза – 30% – рынок, скорее всего, не возьмет. Одна из причин – лимиты по госпрограмме у основных игроков на грани исчерпания. За два месяца действия программы банки уже приняли заявки на 200 млрд руб., что составляет половину всего объема программы. При этом Сбербанк и банк «Санкт-Петербург» уже обратились в Минфин за увеличением своих лимитов. В настоящее время правительством обсуждается возможность увеличения лимита программы до 700 млрд руб., но окончательное решение пока не принято. Как следствие, ЦБ пересмотрел свой прогноз по сокращению рынка на менее пессимистичный: предполагается, что замедление по сравнению с прошлым годом составит не 50%, а 40% и, возможно, даже 30%. Впрочем, для реализации последнего сценария только госпро-

граммы недостаточно, нужен рыночный рост спроса на ипотеку, а его пока ждать неоткуда.

В целом ожидается, что ипотечные кредиты в 2015 году будут отличаться ростом кредитных ставок (как минимум на два процентных пункта), а также повышением требований к заемщикам со стороны банков. Так, уже сейчас некоторые банки объявили о повышении минимального первоначального взноса до 40–50%. При таких условиях ипотека останется недоступной для многих россиян.

Также ожидаемое падение спроса на покупку жилья стало следствием ажиотажа, возникшего на рынке недвижимости в конце 2014 года. Тогда многие покупатели стремились побыстрее конвертировать свои рублевые сбережения

в квартиры. Поэтому часть россиян уже успела удовлетворить спрос, особенно это касается инвестиционного сегмента покупателей (когда квартира покупается как объект для получения дохода, а не для проживания).

Негативно скажется на рынке недвижимости и падение покупательской способности граждан как следствия девальвации рубля и высокого уровня инфляции.

По словам главы Минстроя России Михаила Менья, в первом квартале текущего года все группы строительных компаний продемонстрировали положительную динамику изменения прибыли. Так, у крупных компаний темпы роста прибыли ускорились (значение показателя составило +16% против +7% кварталом ранее), а в малых фирмах произошел перелом тенденции от спада к росту (+11% против -1%).

К позитивным тенденциям министр отнес также сохранение в текущем году средней загрузки производственных мощностей в отрасли на уровне последнего квартала 2014 года (64%). Наилучший региональный показатель использования производственных мощностей был зафиксирован в строительных организациях Крымского (71%) и Дальневосточного федеральных округов (68%), а наихудший – в Северо-Кавказском (62%) и Центральном федеральных округах (63%).

«Основным негативным фактором остается сложная ситуация с обеспеченностью отрасли доступными кредитными и заемными финансовыми средствами», – подчеркнул глава Минстроя России.

Ольга Баранова, старший маркетинговый аналитик ROCKWOOL Russia

ГЛАВНАЯ ТЕМА



«В КРИЗИС МОЖНО ПОРАБОТАТЬ НА ПЕРСПЕКТИВУ»

О СВОЕМ ВИДЕНИИ НЫНЕШНЕЙ СИТУАЦИИ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ «ROCKWOOL ЭКСПЕРТ» РАССКАЗАЛ ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ GA-FA ARCHITECTS АНТОН ТАФИЙЧУК

Сам фактор кризиса довольно положительно влияет на профессионализм специалистов строительной отрасли. Причина – высокая конкуренция. Кроме того, все вокруг вдруг начинают считать деньги – инвестор, заказчик, подрядчик, проектировщик. И это тоже положительно сказывается на строительной отрасли, потому что таким образом кристаллизуются самые рациональные решения.

Во времена строительного бума востребованным архитекторам буквально некогда продохнуть. В такие времена кажется, что кроме работы не существует больше ничего. Естественно, что времени на саморазвитие не хватает.

Во время экономического кризиса архитектор, привыкший работать «на износ», встречается с пустотой – работы нет. И вот тогда можно позволить себе поработать на перспективу – принимать участие в конкурсах, ходить на интересные лекции и семинары, изучать новые программы, дорабатывать портфолио, посещать курсы повышения квалификации. К примеру, для того чтобы освоить принципы

«зеленого» проектирования, которое сейчас становится модным. Еще лет пять назад никто у нас не слышал про BREEAM и LEED. Сегодня же довольно часто необходимость получения этих сертификатов является неременным условием разработки проектов. Конечно, пока эта тенденция наблюдается только в верхних сегментах рынка, и основной побудительный мотив инвесторов – это престиж. Но со временем рыночные механизмы сделают свое дело – энергия будет дорожать, а «зеленое» оборудование и «зеленые» технологии – дешеветь, и когда эти тенденции сойдутся, мы станем свидетелями самого сознательного и активного внедрения экологических технологий в строительстве. То есть тогда, когда это станет не только модным, но и выгодным делом. Что касается России, то у нас это произойдет несколько позже, чем, скажем, в Европе, хотя бы потому, что у нас есть газ и нефть. Но произойдет все равно, и довольно скоро.

СПРАВКА О КОМПАНИИ:

GaFa – архитектурная дизайн-студия, специализирующаяся в области архитектуры, градостроительства и проектирования жилой и коммерческой недвижимости, а также дизайна интерьеров. Среди реализованных и находящихся в реализации проектов – современные жилые комплексы в Москве и Подмосковье, административные здания, офисные комплексы и торговые центры.



Проекты архитекторов Ga-Fa: новый жилой дом в подмосковной Купавне (на фото сверху справа) и дизайн-проект апартаментов «Айсберг» в Москве (на фото внизу слева). При создании последнего авторы вдохновлялись причудливыми очертаниями природных айсбергов



– А как вообще чувствует себя компания ROCKWOOL в нынешней ситуации?

– У нас очень сбалансированный портфель продуктов, то есть по большому счету мы к этой ситуации были готовы. Единственное, на что мы делаем акцент, – это повышение эффективности наших предприятий. Обладая четырьмя передовыми заводами, мы чувствуем себя достаточно стабильно. Например, впервые в этом году мы предлагаем полный перечень продуктов для частного домостроения. Любой человек может в одном месте купить все необходимое: изоляцию для каминов, полов, стен, потолка, кровли, дымоходов и т.д. Наша задача – сделать материалы ROCKWOOL максимально приближенными к частному потребителю, чтобы он всегда мог купить эти продукты за приемлемые деньги. Ведь лучше потратить деньги один раз и купить то, что прослужит много лет.

– От кого ждет поддержки компания ROCKWOOL?

– Компания ROCKWOOL всегда рассчитывала только на себя – у нас нет внешних займов, мы работаем на свои заработанные деньги, поэтому банковские проценты мы не платим. Все наши заводы, расположенные в разных частях страны, производят полный перечень продукции, и поэтому нам очень легко доставить ее потребителям от Москвы до Хабаровска или Владивостока. С таким подходом у нас незначительные расходы на логистику, и это в том числе позволяет нам выработать взвешенную ценовую политику.

– Есть мнение, что это потому, что ROCKWOOL – иностранная компания...

Мы давно работаем в России, платим налоги в России, продаем свою продукцию российским потребителям. У нас четыре предприятия в разных регионах страны, мы плотно, корнями вросли в нашу действительность. Мы участвуем в различных государственных программах – в частности в Татарстане, в Москве, предлагаем специальные цены, делаем более доступными наши продукты, чтобы строилось жилье, школы, детские сады. Потому что мы российская компания, и это нас обязывает ко многому.

– А кого поддерживает компания ROCKWOOL?

– В кризис всегда возникает риск неплатежей, но мы стараемся часть ответственности переложить и на свои плечи тоже. Мы оперируем своими деньгами, у нас нет заемных средств, мы очень тщательно анализируем плюсы – свои и партнеров, поэтому, наверное, могу сказать, что работа с нами гарантирует 100-процентную безопасность – материал всегда будет поставлен по той цене и в тот срок, который мы оговариваем предварительно.

Мы помогаем нашим крупным клиентам, делаем их жизнь немножко попроще: делимся нашими знаниями и опытом в разных областях, например в финансовой сфере, показываем, как решать те или иные проблемы. Также мы поступали и в 2008–2009 годах, и многие наши партнеры говорили мне, что им это очень помогло.

«Впервые в этом году мы предлагаем полный перечень продуктов для частного домостроения. Любой человек может в одном месте купить все необходимое: изоляцию для каминов, полов, стен, потолка, кровли, дымоходов»



– Но вы сейчас рассматриваете каких-то новых партнеров? Или все-таки есть нул компаний, образовавшийся за долгие годы?

– Да, есть костяк серьезных крупных дилеров, но есть регионы, где мы хотели бы расширить нашу дилерскую сеть. Наверное, в кризисный момент очень четко понимаешь, кто твой партнер. Можно сказать, что сейчас мы пожинаем плоды нашей многолетней работы – мы вкладывались в этот рынок, давали нашей дилерской сети стать на ноги и окрепнуть, а сейчас она нас поддерживает, берет какую-то нагрузку, которую мы сами, возможно бы, и не выдержали. И, естественно, мы, со своей стороны, стараемся поддержать всех лояльных нам партнеров. Это те, кто действительно вкладывается в наше общее развитие и продвижение. Мы себя чувствуем комфортно, потому что более 160 компаний представляют наши интересы. Это огромное количество людей – умных, образованных, со своим штатом, со своими ресурсами, – колоссальная сила, которая готова, на мой взгляд, преодолеть любые испытания.



«МЫ АКТИВНО ИНВЕСТИРУЕМ В РАЗВИТИЕ»

О ТОМ, КАКАЯ СТРАТЕГИЯ НАИБОЛЕЕ РАЦИОНАЛЬНА В ПЕРИОД КРИЗИСА И ПОЧЕМУ, РАССКАЗЫВАЕТ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «СТД «ПЕТРОВИЧ» ЕВГЕНИЙ МОВЧАН

Обычно в сложной экономической ситуации все начинают экономить: закрывать точки, сокращать персонал, замораживать проекты. Я во время кризиса вижу две рациональные стратегии.

Первая: если у компании недостаточно средств для развития, нет финансового рычага, то надо заниматься совершенствованием бизнес-процессов, то есть созданием прочного фундамента, основываясь на котором, выйдя из кризиса, можно осуществить быстрый и успешный рост. Вторая: при наличии возможностей атаковать и захватывать долю рынка, так как любой кризис ведет к исчезновению слабых игроков и дает возможности съесть их «кусочек пирога». Наша компания именно поэтому выбрала второй путь. Мы активно инвестируем в развитие сети, намерены стать федеральным игроком. В мае открылся наш первый магазин в Москве. Мы знаем, что на московском рынке будет непростое. Но смотрим на эту ситуацию оптимистично – уверен, что мы сможем донести преимущества нашей модели до московских покупателей, понимая, что этот процесс не будет быстрым. В Москве и Санкт-Петербурге открываем торговые точки нового формата – более удобные для покупателей. Наша цель стать полноценным omnichannel (многоканальным) ритейлером в сегменте товаров для строительства и ремонта. Мы расширяем ассортимент, инвестируем в развитие сайта и инновационные



торговые решения. Кризис – лучшее время для развития российских компаний. И мы обязательно этим воспользуемся.

СПРАВКА О КОМПАНИИ:

Компания «Строительный торговый дом «Петрович» работает на рынке торговли строительными материалами с 1995 года. Начав свою деятельность в Санкт-Петербурге, сейчас компания владеет сетью магазинов во многих городах России, в том числе и в Москве. Московская сеть будет расширяться – за 2,5 года «Петрович» намерен открыть здесь 4-5 строительных баз. В среднесрочной перспективе (5-6 лет) компания видит в столице до 12 торговых точек.



«НА РЫНКЕ ОСТАНУТСЯ ТЕ, КОМУ ДОВЕРЯЮТ»

АНДРЕЙ ГРИШИН, НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА ПРОДАЖ УСЛУГ ГЕНЕРАЛЬНОГО ПОДРЯДА ОАО «КОМПАНИЯ ГЛАВМОССТРОЙ», О СВОЕМ ВЗГЛЯДЕ НА ПОЛОЖЕНИЕ НА СТРОИТЕЛЬНОМ РЫНКЕ, ДЕЙСТВИЯХ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА И ИНВЕСТИЦИЯХ



На фоне текущей экономической ситуации, конечно, проблемы у строителей есть. Ключевой вопрос – недостаток источников долгосрочного финансирования. При рентабельности проектов в районе 7% и ставки банков по кредитам примерно 20%, с учетом сложившейся системы отчетности и оплаты работ, 90% заемных средств идут на пополнение оборотных средств, в то время как они должны идти на инвестиции в развитие своих собственных предприятий, что наиболее выгодно и логично в данный момент.

Поэтому, если говорить о ДСК, те, у кого есть текущее строительство микрорайонов, продают готовые корпуса, а за счет этих продаж инвестируют в строительство следующих корпусов, стараясь избежать привлечения большого объема заемных средств, а затем отправляют какую-то часть на перевооружение производства. Эти компании останутся на рынке и после кризиса. А тем компаниям, которые не обладают заводскими мощностями, придется очень трудно.

Компания «Главмосстрой» является одной из компаний с собственным производством. У нас около 10 заводов, производящих все комплектующие для строительства жилья: ППП-блоки, вентиляционные блоки, т.е. огромное количество комплектующих, которые используются в строительстве. Помимо этого, производим и пластик, востребованный в жилье эконом-класса, и холодный алюминий. Одновременно развиваем производство теплого алюминия, чтобы полностью удовлетворять в первую очередь собственные потребности. У нас есть и деревообрабатывающий комбинат. Сейчас мы вкладываем средства в производство новых ограждающих конструкций. В общем, у нас несколько тысяч наименований продукции, и ее производство в кризис тоже поддерживает



предприятие на плаву, причем иногда даже лучше, чем генеральный подряд. Причина в том, что сейчас мы продаем эту продукцию на внешний рынок. И успешно, как мне кажется, – заказы есть, все заводы работают. Нас знают, поэтому у нас покупают.

Этой весной компании «Главмосстрой» исполнился 61 год. На сегодняшний момент у нас в портфеле около 500 тысяч квадратных метров строительства. В основном это, конечно, жилье – городской и федеральный заказы. Также мы строим объекты социально-культурного и медицинского назначения: детские садики, медицинские учреждения – например крупные диагностические центры в Санкт-Петербурге и Москве. Помимо этого, сейчас мы возводим два больших перинатальных комплекса в Абакане и Калуге.

В условиях кризиса мы, как многие строительные компании, не пошли на сокращение: ни один завод или дивизион не был закрыт. Просто сейчас все мобилизовались: заводы активно реализуют свою продукцию, а коммерческий отдел Главмосстроя занимается реализацией и продажей, и услуг генерального подряда. То есть сейчас у нас генеральный подряд выведен в услугу, которую мы продаем другим девелоперам на рынке. У нас есть человеческие ресурсы, огромный парк техники, компетенции, свое проектирование, функции технического заказчика – мы можем полностью построить целый район.

Я считаю, что сейчас целесообразно вкладывать в модернизацию производства, чтобы компания соответствовала новым требованиям, которые к нам предъявляют, в частности – требованиям Москомархитектуры к проектам повторного применения. Главный архитектор Москвы Сергей Кузнецов заявил, что с 2016 года панельных серий в том виде, в каком они существуют сейчас, не будет. Одним из требований города является вариативность фасадов, разная этажность, определенные требования к первым этажам, где должны располагаться офисные помещения. Поэтому все компании ДСК занимаются модернизацией производства, идет активное согласование новых серий с Москомархитектурой. У кого-то панельные серии, у компании «Главмосстрой» – это монолитно-каркасная серия, которая изготавливается на заводе и собирается на объекте, наша серия – так называемый «Куб 2,5». Таким образом, с будущего года в Москве уже не будет двух одинаковых районов.

Проекты Главмосстроя фото справа
наверху – жилой дом «Миллион алых роз»,
лауреат конкурса правительства Москвы
«Лучший реализованный проект в области
инвестиций и строительства».
Фото справа внизу – жилой микрорайон
«Кузнечики» в Подольске



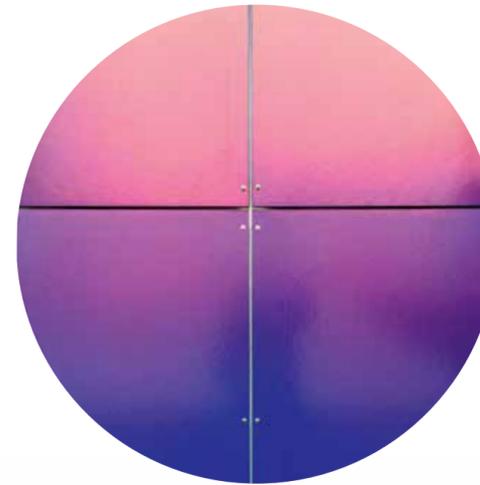
СПРАВКА О КОМПАНИИ:

Главмосстрой – один из крупнейших строительных холдингов России, который входит в строительный сектор группы «Базовый элемент». Основная специализация – комплексная жилищная застройка, возведение административных и офисных зданий, коммерческих центров, больниц, школ, детских садов, театров, паркингов и прочих объектов жилищно-гражданского назначения. Компанией построен ряд жилых домов и комплексов на территории Москвы и Московской области, а также здание Мосгорсуда, клинический корпус больницы им. С.П. Боткина, Медицинский центр МГУ, здание театра «Мастерская Петра Фоменко» и множество других административных зданий. Холдинг управляет несколькими крупными предприятиями, производящими стройматериалы и конструкции для комплектации объектов жилищно-гражданского и транспортного назначения. Главмосстрой также располагает парком строительной техники и механизмов.

Мне кажется, лучшая стратегия в кризис индивидуальна для каждой компании: надо развивать то, что есть именно у тебя, придумывать какие-то свои «фишки». Например, мы в Главмосстрое стараемся делать то, чего не делали раньше, развивать новые компетенции. Кто-то из компаний уходит в аутсорсинг, что-то у себя закрывает и начинает пользоваться чужими услугами, в этом тоже есть свои плюсы и минусы.

На мой взгляд, судя по опыту экономических кризисов 1998 и 2008 годов, дальше рынок будет постепенно схлопываться, то есть останутся игроки «тяжеловесы», мелких игроков будет очень мало. Любой кризис приводит к тому, что остаются крупные компании с большим оборотом, с именем – те, кому доверяют частные инвесторы и городские власти. Такие компании никуда не пропадут.

ХАМЕЛЕОН НА ВОЛГЕ



В Самаре на ул. Аэродромная, 13, заканчивается строительство ФОК «Динамо». Это радостная новость для жителей города, где ощущается нехватка спортивных сооружений.

Дело в том, что возводить спорткомплекс начали еще в 2007 году. Планировалось, что он будет состоять из административного корпуса и игровой

РОCKPANEL CHAMELEON BLUE ВПЕРВЫЕ ИСПОЛЬЗОВАН В САМАРЕ В ОБЛИЦОВКЕ СПОРТКОМПЛЕКСА «ДИНАМО»

площадки под надувным куполом. Первое строение возвести успели, однако в 2010 году работы приостановили. Позже игровой комплекс решили возводить капитальным зданием. Встал вопрос, **КАКОЙ ВЫБРАТЬ ФАСАД, ЧТОБЫ ОН СОЧЕТАЛСЯ ПО ЦВЕТОВОЙ ГАММЕ С РАЗНОЦВЕТНЫМ ОСТЕКЛЕНИЕМ ГОТОВОГО ЗДАНИЯ И ЗЕЛЕННЫМ СКВЕРОМ ВОКРУГ?** А главное – какой материал не создаст лишней нагрузки на фасад? Решением проблемы стало применение облицовки ROCKPANEL Chameleon Blue. Благодаря этому материалу простая архитектурная форма ожила и заиграла разными цветами. Плиты ROCKPANEL Chameleon способны придать любому зданию экстраординарный вид. Красочный слой этих плит уникален – в зависимости от угла зрения и угла падения солнечного света покрытие меняет свой оттенок, а невидимый защитный слой Protect Plus поверх краски обеспечивает естественное очищение от пыли.

Возведение объекта продолжилось в 2014 году, когда наконец выбрали нового генподрядчика для строительства второго комплекса – им стала компания-трест «Волгасетстрой» в тесном сотрудничестве с компанией СМИТ. Проект ФОК «Динамо» находится под пристальным контролем министер-



«В данном проекте, как, впрочем, на всех стройках в нашей стране, было достаточное количество узких мест и спорных моментов. И наличие в проекте нового для региона материала сначала насторожило нас из-за отсутствия опыта работы с ним. Однако общение с региональным представителем компании ROCKWOOL придало нам уверенности в том, что нам окажут поддержку на всех этапах, начиная с проектирования и заканчивая монтажом. Поэтому все было хорошо организовано и смонтировано. В итоге мы получили интересный опыт и теперь готовы применить материалы ROCKWOOL и ROCKPANEL на новых проектах»

Комментарий Андрея Смирнова и Рушана Овсепяна, директоров компании СМИТ, субподрядчика по общестроительным работам и фасаду

ства строительства Самарской области, поэтому к пожаробезопасности здания и его долговечности предъявляются строгие требования. Приятным моментом стало наличие в проекте кровельной системы ROCKROOF (примерно 2500 м²), хорошо знакомой субподрядчику, включающей в себя все компоненты гидро-, пароизоляции, крепеж и неизменно высокого качества каменную вату ROCKWOOL. Вентфасад также утеплен плитами из каменной ваты двойной плотности ВЕНТИ БАТТС Д, что позволило ускорить монтаж и свести к минимуму расходы на энергообеспечение здания.

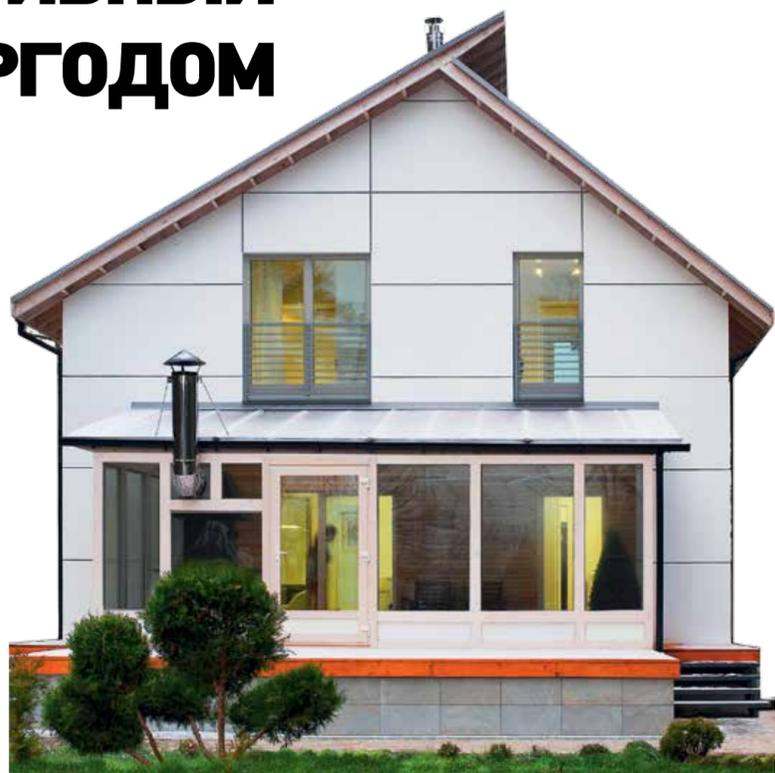
Александр Полянский, технический специалист ROCKPANEL +7 (967) 097-25-28 alexander.polyanskiy@rockpanel.ru



ПРАКТИКА УСПЕХА

АКТИВНЫЙ ЭНЕРГОДОМ

В БЕЛОРУССИИ ПОСТРОЕН ПЕРВЫЙ ДОМ, ОТНОСЯЩИЙСЯ К КАТЕГОРИИ АКТИВНЫХ ДОМОВ. ОН НЕ ТОЛЬКО СУЩЕСТВЕННО ЭКОНОМИТ ЭНЕРГИЮ, НО И ЗАРАБАТЫВАЕТ ДЕНЬГИ



Это уже третий проект частного энергоэффективного дома на территории СНГ, реализованный при участии компании ROCKWOOL. Первые два проекта – Green Balance и Natural Balance – расположены в Подмосновье и Республике Татарстан. Благодаря комплексному утеплению энергопотребление Green Balance составляет 58,6 кВтч на м², что на 63% ниже российских нормативных значений. А Natural Balance потребляет

37,3 кВт*ч на м² в год, что на 78,5% меньше нормативного. Оба дома – не просто демо-проекты, это реальные дома для реальных семей, поэтому живущие там люди могут подробно рассказать, что означают все эти цифры для них на практике. Все желающие посетить Green Balance, Natural Balance и «Энергодом» могут связаться с Центром проектирования ROCKWOOL или с региональными представителями компании.

Для обеспечения притока свежего воздуха используется вентиляция с рекуперацией: «отработанный» воздух при выходе нагревает свежий входящий, благодаря этому доля обычной вентиляции в теплопотерях невелика и достигает 20–25%.

Вся бытовая техника «Энергодом» (холодильник, стиральная машина, телевизоры и др.) также очень экономична, ее коэффициент энергопотребления – «А++». 5-киловаттные солнечные панели, установленные на южном скате крыши, позволяют жильцам «Энергодом» получать 5000 кВт*ч бесплатной электроэнергии за год. Таким образом, активный дом позволяет не только экономить электроэнергию, но и зарабатывать деньги: в Беларуси действует Закон об альтернативных источниках энергии. Согласно ему, энергию, полученную от солнечных батарей, можно сдавать в сеть общего пользования за плату по коэффициенту 2,7. То есть из сети для нужд дома энергию можно брать по обычному тарифу, а продавать выработанную в дом – в 2,7 раза дороже. Чтобы «зарабатывать» таким образом, надо только один раз сделать подключение панелей через инвертор и отдельный счетчик к общей сети. Никакого дополнительного обслуживания не требуется. А срок службы панелей и системы подключения составляет десятки лет и практически не ограничен.

Встроенная система «умный дом» обеспечивает дополнительную экономию энергоресурсов. С помощью датчиков она отслеживает местонахождение людей в помещении, корректирует параметры микроклимата, необходимость освещения и т.д. Кроме того, благодаря этой системе всеми функциями можно управлять с помощью смартфона или планшета, даже находясь вне помещения.

Окупаемость затрат на обустройство энергодома со всеми технологиями при действующих расценках на электроэнергию и связанные с ней жилищно-коммунальные услуги, на конкурентное отопление газом и т.д. составляет около 10 лет. При этом стоимость квадратного метра «Энергодом» всего на 15% выше, чем у обычных загородных построек, а в заявленную цену уже входит стоимость отделки. Тем более что расценки быстро повышаются, и, возможно, затраты на строительство энергодома окупятся еще быстрее.

Название «активный дом» происходит от английского active house (или energy plus house) и означает, что здание само производит энергию для своего обслуживания, причем больше, чем нужно. Строение «Энергодом» расположено в 15 км от Минска. Отапливаемая площадь дома составляет 189,6 кв. м. Общее потребление энергии согласно проекту оценивается в 52 кВт*ч/м², что почти в два раза ниже принятых норм: действующие в стране нормы энергопотребления для жилых домов (ТКП 45-2.04-196-2010) составляют 96 кВт*ч/м² в год. По энергетическим характеристикам это соответствует классу «А+». Как же удалось добиться таких впечатляющих показателей?

В качестве конструкции дома был выбран деревянный каркас, утепленный каменной ватой ROCKWOOL: для наружных стен «Энергодом» применялся утеплитель толщиной 250 мм, для кровли – 300 мм, внутренние перегородки и полы также тепло- и звукоизолированы. Таким образом, использование утеплителей на основе каменной ваты ROCKWOOL позволило обеспечить низкие теплопотери, эффективную звукоизоляцию, пожарную безопасность и комфортный микроклимат.

Также в «состав» дома входят энергосберегающие окна с двухкамерными стеклопакетами и специальным пленочным покрытием, пропускающим ультрафиолет и отражающим обратно инфракрасное излучение, которое «уносит» тепло. В доме достаточное количество естественного света: для этого в здании спроектировано много окон.

ТЕХНИЧЕСКОЕ ОСНАЩЕНИЕ

Наиболее эффективной разработкой для получения ресурсов из окружающей среды в энергодоме является тепловой насос скважинного типа. Он позволяет на каждый вложенный киловатт электроэнергии получить до 4 киловатт практически бесплатного тепла.



ВИКТОР ЖУК, координатор проекта «Энергодом», главный редактор журнала «Дело», Белоруссия

«Энергодом – практически автономен. По существу, для такого дома необходимо только подключение к электросети, все остальные функции не требуют общепринятых коммуникаций. Это особенно важно для застройки участков, где коммуникаций нет, а их прокладка связана с большими издержками. Все, кому интересен данный проект, могут обратиться к нам за консультацией и приобрести: 1) либо отдельные техно-

логии, использованные в проекте, что актуально для уже возведенных объектов, 2) либо комплексный проект дома, 3) либо проект + его реализация. Надеемся, что такая возможность выбора будет содействовать популяризации доступных энергоэффективных решений, и строительство домов с незначительным или даже «нулевым» энергопотреблением станет общепринятым стандартом».



АНДРЕЙ ПЕТРОВ, руководитель Центра проектирования ROCKWOOL

«Белорусский проект – особенный: это активный дом, который не только экономит, но и зарабатывает энергию. На мой взгляд, он может вдохновить как профессиональных застройщиков, так и тех,

кто строит дом для себя. Ведь применение энергоэффективных технологий позволяет значительно снизить затраты на обслуживание дома – а это довольно серьезная экономия».



Новая кровельная линейка ROCKWOOL

Индивидуальный подход к проектированию
и строительству зданий

- 10 типов теплоизоляционных плит для плоских кровель
- Улучшенные характеристики существующих продуктов и новые материалы
- Уникальные на рынке плиты двойной плотности
- Удобный подбор комплексного решения под конкретный объект
- Точный расчет с новым кровельным калькулятором

ROCKWOOL®