




АССОЦИАЦИЯ
АНФАС

НОВЫЙ ПОДХОД К РЕШЕНИЮ ПРОБЛЕМЫ КАЧЕСТВА ФАСАДОВ

123995, Москва,
пер. Красина, 16, стр. 1, офис 701
Тел.: (095) 967-7125, 254-9051
E-mail: anfas2004@yandex.ru
info@anfas.biz www.anfas.biz






*Материал
к публикации
подготовила
Г. Кузнецова*

Несмотря на то, что в России процесс освоения прогрессивных технологий теплозащиты зданий начался более 10 лет назад, проблема производственного брака при выполнении работ по утеплению и отделке фасадов остается одной из актуальнейших проблем современного строительства. Причем если на начальном этапе внедрения систем теплоизоляции наружных ограждающих конструкций в отечественную строительную практику массовый брак можно было списать на несовершенство технологий либо на недостаток профессионализма монтажников, то сегодня неудовлетворительное качество фасадов является следствием череды ошибок, совершаемых участниками архитектурно-строительного процесса на различных стадиях реализации проекта. Казалось бы, уже накоплен немалый опыт проектирования, изготовления и монтажа фасадов, а количество критических замечаний в адрес систем, находящихся в эксплуатации, не уменьшается. Дело в том, что с развитием рынка в России появились десятки фирм, занимающихся поставками систем защитно-декоративной отделки зданий, и сотни подрядных организаций, предоставляющих услуги по их монтажу. К сожалению, среди них немало компаний-однодневок, которые в своей производственно-коммерческой деятельности руководствуются принципом «продал и забыл». Подобный подход дискредитирует саму идею наружного утепления.

Прокомментировать ситуацию, сложившуюся за последние 5 лет в сфере применения фасадных систем теплоизоляции, мы попросили представителей компаний — действительных членов НО «Ассоциации «АНФАС» и специалистов ФГУ «ФЦС», ИГАСН и ГУ «Центр «Энлаком». В дискуссии, по материалам которой подготовлена данная публикация, приняли участие:



Александрия Михаил Гивиевич — исполнительный директор «Ассоциации «АНФАС»;
Алещенков Владимир Анатольевич — технический руководитель, представительство Lacufa GmbH;
Будилин Андрей Всеволодович — коммерческий директор ГК «Техноком»;
Бузальский Александр Вячеславович — технический директор компании «ФаскоСтройМонтаж»;
Вербицкий Юрий Сергеевич — генеральный директор компании «РВМ 2000»;
Гуревич Леонид Моисеевич — генеральный директор компании «Фасады города»;
Дрижук Дмитрий Александрович — генеральный директор компании «Каптехнострой»;
Дюльдин Юрий Васильевич — генеральный директор компании «ЛАЭС»;
Королев Павел Евгеньевич — генеральный директор компании «ЮконИнжиниринг»;
Куренков Сергей Борисович — генеральный директор компании «Центр Фасадных Технологий», председатель координационного совета НО «Ассоциации «АНФАС»;
Лаковский Дмитрий Моисеевич — главный специалист ФГУ «ФЦС»;
Ланкин Денис Александрович — генеральный директор компании «Гранитогрес»;
Ларин Олег Александрович — заместитель директора по научной работе ГУ «Центр «Энлаком»;
Норберт Рихтер — генеральный директор компании «Капарол»;
Писмарев Владимир Анатольевич — руководитель группы ИГАСН г. Москвы;
Плотников Сергей Алексеевич — руководитель сегмента фасадной изоляции компании «ROCKWOOL Russia»;
Попов Владимир Григорьевич — генеральный директор компании «Русхекк»;
Царегородцев Сергей Александрович — генеральный директор ГК «Инфокосмос»;
Цыкановский Евгений Юльевич — генеральный директор компании «ДИАТ-2000».

«ТС»: *Вопрос о целесообразности создания профессионального союза производителей и поставщиков фасадных систем теплоизоляции неоднократно обсуждался на страницах нашего журнала. Долгое время инициативу не удавалось реализовать. Первая, неудачная, попытка была предпринята четыре года назад. Лишь 5 апреля 2005 года было получено Свидетельство о государственной регистрации юридического лица — некоммерческой организации «Ассоциация «Наружные фасадные системы» — «АНФАС». Какие цели и задачи преследовались при создании Ассоциации, и на каких принципах будет строиться ее деятельность?*

Куренков: Ассоциация «АНФАС» представляет собой союз высокопрофессиональных специалистов, объединившихся с целью выработки механизма поддержки и защиты общих интересов.

Идея создания некоей структуры для обмена опытом и координации работ по внедрению прогрессивных технологий утепления и отделки фасадов возникла 4 года назад. Тогда же была сформирована инициативная группа. Однако первая попытка объединения не увенчалась успехом. Основная причина, заставившая нас отказаться от этой идеи, — неготовность рынка принять Ассоциацию, наделять ее теми полномочиями, которые необходимы для решения организационных и правовых вопросов. К тому же в начале 2000 года очень сильные позиции на этом рынке занимали государственные структуры. Поскольку эти позиции были разрешительно-запрещающими, Ассоциация вряд ли бы смогла поставить на рынок что-то новое.

По прошествии 4 лет ситуация заметно изменилась, существенно расширился фасадный сегмент рынка. Все почувствовали, что можно вновь вернуться к вопросу о создании Ассоциации, которая будет действенной и поможет не только системным компаниям, но и общественным организациям, администрациям различного уровня решать вопросы повышения качества и безопасности фасадных работ, использования более современных материалов, производить объективную оценку их применения.

В декабре 2004 года в Москве состоялась учредительное собрание ассоциации производителей и поставщиков фасадных систем теплоизоляции. Весной 2005 года некоммерческая организация «Ассо-

циация «АНФАС» получила Свидетельство о государственной регистрации юридического лица. В настоящее время на правах действительных членов в Ассоциацию входит 15 компаний, представляющих штукатурные и навесные системы наружного утепления зданий.

К концу 2004 года у нас уже была подготовлена программа, намечены стратегические и тактические задачи. Все это было зафиксировано в уставе. Тактические задачи выносить сегодня на обсуждение, я думаю, не имеет смысла, а вот стратегические задачи я коротко перечислю.

Первая: Формирование и развитие цивилизованного рынка сбыта для фасадных систем теплоизоляции. Рынок должен быть цивилизованным, он должен быть понятен всем, правила работы на этом рынке должны быть четко регламентированы, по крайней мере, среди тех, кто на нем работает, понимание того, что можно, а что нельзя, должно быть очень четко определено. То есть если нельзя, то нельзя всем, если можно, то тогда должно быть разрешено для всех остальных без исключения.

Вторая: Развитие идеологии наружного утепления фасадов применительно к условиям строительного бизнеса в РФ. Существуют различные варианты утепления зданий (наружное; в среднем слое; внутреннее, то есть со стороны помещений). Мы рассматриваем лишь те из них, которые касаются наружной теплозащиты зданий и считаем, что это наиболее перспективные системы теплоизоляции. Вентилируемые фасады или штукатурные системы — это не принципиально. Принципиально то, что ограждающие конструкции утепляются снаружи. Вот эта идеология была заложена.

Третья: Разработка программ обеспечения безопасности, качества и надежности фасадных систем теплоизоляции в соответствии с общепринятыми стандартами. Есть Закон о Техническом регулировании и Градостроительный кодекс, в которых определены условия и требования по безопасному применению различных конструкций при выполнении строительных работ. Вот эти требования для нас являются базовыми, и мы от них будем отталкиваться в работе всех компаний, которые входят в Ассоциацию. Идеология безопасности у нас стоит на первом месте по отношению к другим: к ценовым показателям, к условиям эксплуатации, применения и т.д.

Четвертая: Защита потребительского рынка фасадных систем



Куренков Сергей Борисович — генеральный директор компании «Центр Фасадных Технологий», председатель координационного совета Ассоциации «АНФАС»



Александр Михаил Гивиевич — исполнительный директор Ассоциации «АНФАС»

теплоизоляции от применения некачественных и не прошедших государственную сертификацию или техническую оценку пригодности материалов, конструкций и инженерных решений, нарушения технологии производства работ и предоставления интересов членов Ассоциации в процессе оценки пригодности материалов и изделий, используемых в фасадных системах теплоизоляции.

Пятая: Повышение качества изготовления и монтажа фасадных систем теплоизоляции зданий и сооружений. Всем известно, что выбор теплоизоляционной системы, какая бы замечательная она сама по себе не была, не гарантирует получение действительного результата. Несоблюдение особенностей технологии монтажа может не только вывести систему из строя и таким образом свести на нет все усилия по повышению теплозащиты наружных ограждающих конструкций, но и создать угрозу возникновения аварийной ситуации. Многие разработчики фасадных систем, в том числе часть компаний, вступивших в Ассоциацию, не только обеспечивают инжиниринг по своим проектам, но и активно ведут работы по монтажу поставляемых систем, а при необходимости выполняют функции контролирующей организации, то есть осуще-

ствляют технадзор на всех этапах монтажа системы. Однако в строительной практике очень часто встречаются ситуации, когда монтаж производят подрядные организации, сотрудники которых понятия не имеют о применяемой технологии утепления. Поэтому нам бы очень хотелось, чтобы специализация монтажных организаций была подтверждена документально. То есть, чтобы на подряде работали не случайные люди, а прошедшие хотя бы элементарный курс обучения монтажники.

Шестая: Участие в разработке технических регламентов и национальных стандартов применительно к фасадным системам теплоизоляции в соответствии с современным уровнем развития техники и технологии строительства. Мы, например, уже начали работу по подготовке технических регламентов в части вопросов, связанных с вентилируемыми и штукатурными фасадами, подключились к группе, которая занимается этими проблемами на уровне организации производств. Причем компании, которые профессионально занимаются «мокрыми» системами, участвуют в разработке регламентов по «мокрым» системам, а компании, представляющие вентфасады, разрабатывают регламенты по вентфасадам. Предполагается, что

проект технического регламента, состоящий из двух разделов, будет представлен на обсуждение в Государственную думу.

«ТС»: *Техническая экспертиза проектов будет осуществляться членами Ассоциации или вы будете приглашать специалистов из других организаций?*

Куренков: Скорее всего, это будут независимые эксперты, но не исключено, что придется



Царегородцев Сергей Александрович — генеральный директор ГК «Инфокосмос»



сформировать комбинированную группу, состоящую из своих и привлеченных специалистов. Ведь круг вопросов, которые приходится решать при проведении технической экспертизы, достаточно широк, и мы — системники, вряд ли сможем собственными силами решить проблемы, связанные, например, с теплофизикой. А такие и множество других специфических вопросов обязательно будут возникать.

«ТС»: *Допускает ли устав Ассоциации прием новых членов, и на каких условиях он будет производиться?*

Александрия: Ассоциация «АНФАС» открыта для профессиональных компаний, работающих в фасадном сегменте строительного рынка. Компания, имеющая намерения вступить в Ассоциацию, должна обратиться в координационный совет Ассоциации. Координационный совет выдает кандидату пакет уставных документов, то есть устав, учредительный договор и т.д. После чего компания должна подать заявление о вступлении в Ассоциацию. Действительным членом Ассоциации производителей и поставщиков фасадных систем теплоизоляции может стать компания, соответствующая уставным требованиям, главное из которых — наличие Технического свидетельства на свою фасадную систему. Второе обязательное требование — компания-кандидат должна иметь на своем счету 2–3 объекта, находящихся в эксплуатации не менее 3 лет. При этом общая площадь смонтированных фасадов должна составлять порядка 5 тыс. м². Одним словом, действительным членом Ассоциации может стать только системная компания.

Компании, специализирующиеся на производстве и поставке комплектующих для систем могут

вступить в Ассоциацию на правах ассоциированных членов. Кроме того, понятие «ассоциированный член» подразумевает членство в Ассоциации других организаций, в том числе строительных, научных и общественных, а также государственных учреждений, средств массовой информации, специализированных учебных заведений, научно-исследовательских институтов и других структур, деятельность которых прямо или косвенно связана с основной деятельностью Ассоциации.

Царегородцев: Разумеется, тот список, который мы имеем на се-

годняшний день, — не окончательный. В частности, 4 года назад, когда была предпринята первая попытка создания Ассоциации, ряды ассоциированных членов собиралась пополнить группа немецких компаний, поставляющих органические добавки для сухих строительных смесей. Относительно недавно мы вели предварительные переговоры с одной из таких компаний — «Вакер Хеми», а также с представителями компании Basf — известным производителем пенополистирола.

Что же касается действительных членов, то на последнем заседании координационного совета уже рассматривался вопрос о приеме в Ассоциацию еще трех системных компаний. Одним словом, сегодня многие хотят участвовать в обсуждении тех вопросов и тех стратегических задач, которые ставит перед собой Ассоциация.

Рихтер: У меня небольшое замечание по поводу условий приема в Ассоциацию новых членов. На мой взгляд, для того чтобы стать членом Ассоциации, компании-кандидату следовало бы иметь на своем счету не 2–3, а гораздо больше объектов, находящихся в эксплуатации не менее 5 лет. Общая площадь теплоизолированных фасадов должна составлять как минимум 20 тыс. м². Только в этом случае мы можем быть уверены в том, что компания, планирующая вступить в Ассоциацию «Наружные фасадные системы», действительно является серьезным участником рынка, а не случайным прохожим.

«ТС»: *А если компания-производитель комплектующих изъявит желание вступить в Ассоциацию на правах действительного члена, этот вариант даже не будет рассматриваться?*

Дрижук: Согласно принятому уставу Ассоциации, компании, производящие компоненты для фасадных систем, не могут быть приняты в Ассоциацию в качестве ее действительных членов, что, на мой взгляд, абсолютно правильно. С подобными фирмами мы должны работать только на условиях взаимовыгодного партнерства. Ассоциация может выступить, как коллективный заказчик, единый крупный дилер компаний-производителей комплектующих, но они ни в коем случае не должны являться ее составной частью. В противном случае мы просто не сможем наладить с ними нормальные партнерские отношения, не сможем контролировать качество выпускаемой ими

продукции. Если мы хотим каким-то образом регулировать развитие рынка, они должны быть «внешними» для нас, а мы — «внешними» для них, и у каждого должны быть определенные обязательства друг перед другом.

Цыкановский: Хотелось бы обратить внимание, что понятие «комплектующие» включает не только такие элементы, как утеплитель, облицовка, анкеры и т.д. К сожалению, сложилась порочная практика, когда фирма производит элементы навесной фасадной системы (например, профили) и поставляет их любому желающему, не заботясь о правильности или качестве их установки. Такие компании считаю очень вредными для рынка и, безусловно, им не место в Ассоциации.

«ТС»: *Если внимательно посмотреть список учредителей Ассоциации, нетрудно заметить, что более 50% из них — компании с московской или подмосковной «пропиской». Автоматически напрашивается вывод: Ассоциация «АНФАС» — организация регионального, а не федерального уровня. Кто и каким образом будет продвигать идеологию наружного утепления в регионы?*

Королев: Есть очень простой ответ на все эти вопросы — системщикам необходимо присутствовать в Москве. ООО «Юкон Инжиниринг», например, имеет офис в Москве, хотя центральный офис и производство находятся в Нижнем Новгороде. Объясню почему. Сами посудите, все организации, выдающие разрешительную документацию, находятся в Москве, всесторонние научные исследования можно провести только в столичных НИИ. Какой бы документ вы не предоставили, вас все равно попросят отнести его в то или иное государственное учреждение на проверку. В итоге все замыкается на одних и тех же госструктурах. Все дороги ведут в Москву, поэтому именно в столице и должна рождаться федеральная идеология. Пока у Ассоциации представительств нет, так ведь они по большому счету и не нужны, поскольку почти у каждой компании, состоящей в Ассоциации, есть свои представительства, причем не только в России, но и за рубежом, у кого-то больше, у кого-то меньше. Эти представительства — наши «руки». Компании, с которыми они работают (дилеры или дистрибьюторы) — наши «пальцы». И так далее. Вот как работает эта система.

Задача Ассоциации, на мой взгляд, — аккумулировать передовые идеи и координировать деятельность тех сил, которые являются носителями идеологии наружного утепления, то есть системных компаний. А системные компании должны развивать эту идеологию в регионах и координировать работу всех предприятий-переработчиков, монтажников и пр., а их тысячи. Ведь что мы имеем на сегодняшний день. На правах действительных членов в Ассоциацию входит 15 компаний. В принципе каждая из компаний двигает свою идею. Но если вы откроете какой-нибудь журнал, прочтаете и сравните наши статьи, вы обнаружите интересную вещь — все мы пишем примерно об одном и том же, только разными словами. Иначе и быть не может, поскольку мы все льем воду на одну и ту же мельницу. Основные идеологи действительно находятся в Москве, но говорить о том, что это московская организация, неправильно.

Только у компании «Юкон» 12 собственных представительств по России, а компаний, которые работают с нашей системой, то есть дальше продвигают эту идеологию, более 200. Они в свою очередь занимаются с архитекторами, проектировщиками, заказчиками, инвесторами. Вы представляете, какой охват у одного только «Юкона»? А если посчитать всех членов Ассоциации?

Более того, Ассоциация на сегодняшний день стала и организацией международного масштаба: среди ее действительных членов есть иностранные фирмы-поставщики технологий наружного утепления.

«ТС»: Если лидеры строительного бизнеса, каждый из которых неплохо себя чувствует и без дружелюбной поддержки конкурентов, собираются играть в одной команде, стало быть, для этого существуют какие-то причины?

Королев: Все очень просто — в единстве наша сила. Став командой, мы сможем решить многие проблемы, которые раньше не удавалось решить поодиночке. Например, можно попытаться совместными усилиями разработать тактику борьбы с производителями контрафактной продукции. Я считаю, если коллективно встать на защиту прав одного или нескольких товарищей-системщиков, люди, которые выдают свои не всегда удачные копии за оригинал, то есть откровенно занимаются подделкой, наверное,

все-таки задумаются. Попробовать, по крайней мере, можно и нужно. Есть надежда на то, что коллективный голос будет услышан. Мы даже не стали некоторые иски подавать, несмотря на то, что они уже подготовлены, поскольку рассчитываем на помощь Ассоциации в деле защиты авторских прав.

Ведь по большому счету даже необязательно на кого-то в суд подавать и требовать компенсации морального или материального ущерба. Главное — сформировать общественное мнение. Как у ЛУКОЙЛа в свое время была реклама «не покупай kota в мешке, а покупай настоящее», так надо и здесь. Если общественное мнение будет создано, если у Ассоциации будет достаточный авторитет и право голоса в решении спорных вопросов, то фальсификаторов, я уверен, станет намного меньше.

Кроме того, процедура приема в Ассоциацию новых членов должна сопровождаться анализом деятельности компании-кандидата на предмет соблюдения авторских прав. Если от членов Ассоциации поступит заявление о нарушении кандидатом их авторских прав, то я, как действитель-



Цыкановский Евгений Юльевич — генеральный директор компании «ДИАТ-2000»

ный член Ассоциации, буду настаивать на отказе данной компании, хотя бы до тех пор, пока дело не разрешится по существу. Уверен, что коллеги меня поддержат. Тут другого варианта просто не может быть.

Мы объединились еще и для того, чтобы лучше услышать и понять друг друга, чтобы иметь возможность не только высказать собственное мнение относительно той или иной проблемы, но и познакомиться с мнением коллег.

Цыкановский: К сожалению, сегодня в связи с отпуском государственных вожжей, отсутствием совершенной нормативной базы, а еще поговаривают, что с нового года отменят лицензирование, сложились благоприятные условия для появления на рынке «строительной шпаны», то есть разного рода проходимцев, кото-



Норберт Рихтер — генеральный директор компании «Капарол»



Дрижук Дмитрий Александрович — генеральный директор компании «Каптехнострой»

рые и думать не желают о том, что и как они делают, не понимают и не хотят понимать, что они строят. Такие компании вредят всем, что естественно вызывает общее противодействие. Я считаю, что мы вовремя объединились, потому что в противном случае нас бы просто всех захлестнуло. В одиночку с этими людьми бороться невозможно, и Ассоциация — это единственное, за что мы все должны сейчас держаться.

Лакровский: Буквально два слова хотелось бы добавить по этому поводу. Понимаете ли вы, что эти проходимцы, в общем-то, появляются из-за вас. Почему? Потому что вы поставляете им комплекты

и часто бесконтрольно. То есть у вас нет никаких партнерских отношений со строительно-монтажными организациями, которым вы продаете свои системы. Они предъявляют ваши Технические свидетельства, а работают так, как им позволяют знания и опыт. Поэтому, если вы будете продолжать игнорировать требования Техни-

ческих свидетельств, в которых записаны ваши обязательства в части реализации своей продукции не только собственными силами,



Царегородцев: Ни для кого не секрет, что достать ксерокопию Технического свидетельства проще простого. Но бывают и другие ситуации, например, когда поставляются материалы, не имеющие отношения к той или иной системе, а Технические свидетельства подкладываются подлинными.

Лаковский: Как же так? Во-первых, в Технических свидетельствах должны стоять ваши печати, подтверждающие, что вы как фирма-держатель системы выдали им это свидетельство. Во-вторых, вы заключаете договор на тех условиях, по которым в дальнейшем строятся ваши взаимоотношения с этой



монтажной фирмой. Вот если ничего этого нет, то, естественно, можно творить, что угодно.

Цыкановский: Это невозможно сделать по одной простой причине. Объясню почему. Допустим монтажная организация прошла у нас обучение, получила полный комплект документов на нашу систему и работает на объекте площадью 1000 м². Позже эта же монтажная организация берет совершенно другой объект площадью 10 тыс. м². Что она там монтирует, никому неизвестно, однако по документации выходит, что нашу систему. И здесь, безусловно, необходима помощь государственных органов. А может быть и их взаимодействие с Ассоциацией. Наверное, нам надо будет обсудить вопрос о подаче в ИГАСН списков объектов, выполняемых на наших системах. К примеру, объект, фирма—производитель работ, примерная площадь, на ко-

торую продана подконструкция. Я думаю, что при правильной организации, ИГАСН будет знать о 95% объектов и это, безусловно, поставит барьер недобросовестным участникам рынка.

Писмарев: Отношение монтажной организации к держателю технологии или разработчику системы устанавливается за полминуты. У меня, например, практика поставлена таким образом, что я в первую очередь проверяю наличие Технического свидетельства или его копии с оригинальной печатью заявителя. В Техническом свидетельстве должно быть сказано, что данный документ выдан такой-то организации, на такой-то объект. Если этого нет, я дальше даже не разговариваю. Не имеет смысла контролировать неизвестно что. Только в том случае, когда Техническое свидетельство не вызывает сомнений, мы проверяем рабочую документацию и т.п.

Я тоже считаю системщиков в какой-то мере виноватыми в том, что они реализуют свою продукцию не в той комплектации, которая прописана в Техническом свидетельстве. Конечно, мы понимаем, что на 90% те условия и задачи, которые ставятся на этапе применения системы, решаются заказчиком. В большинстве случаев заказчик пренебрегает рекомендациями разработчика технологии и начинает заниматься самостоятельной комплектацией системы. В погоне за снижением общей стоимости защитно-декоративной отделки он на одном тендере приобретает подсистему, на другом — керамическую плитку, которая никакого отношения не имеет к Техническому свидетельству, выданному на систему в целом, и т.д. В конечном итоге получается сборная солянка.

То есть уже на подготовительном этапе нарушаются отлаженные механизмы применения этих систем. Поэтому на чем бы хотелось заострить внимание.

Во-первых, Ассоциации необходимо более активно включиться в работу, связанную с решением тех вопросов, которые были перечислены. Следует четко обозначить стратегические и тактические задачи и разработать по каждому из направлений деятельности конкретные планы реализации, назначить ответственных и т.д.

Несколько слов хотелось бы сказать о роли каждого члена Ассоциации в деле соблюдения всех тех требований нормативных документов, которые обеспечивают применение фасадных систем теплоизоляции. К сожалению, еще встречаются компании, я не буду

здесь называть конкретные имена, которые позволяют себе совершать поступки, способные послужить дурным примером, как для нынешних, так и для потенциальных членов Ассоциации.

А поле деятельности в каждой организации достаточно большое. Например, немногие из них могут похвастаться стройной отработанной системой нормативной документации на применение той фасадной системы, которая прошла этапы подтверждения пригодности. Компании, в которых были бы разработаны технологии применения, операционные карты, четко и планомерно проходило бы обучение рабочих, инженерно-технических специалистов, был бы налажен четкий контроль тех ответственных мероприятий, которые необходимо проводить на объекте, можно пересчитать по пальцам. А таких, которые на этапе сдачи объекта отработывали бы документацию, позволяющую эксплуатирующей организации вести спокойно мониторинг системы, вообще раз, два и обчелся.

В прошлом году я побывал с комиссией на одном очень ответственном объекте, находящемся в аварийном состоянии. Однако в службе эксплуатации мы ничего, кроме большой кучи документов, сброшенных в угол, не обнаружили. Между тем фасадная система эксплуатировалась не более 3 лет. По сути дела, это гарантийный срок, тем не менее, все недостатки, переделки и изменения осуществлялись за счет жильцов. Это как раз та самая ситуация, когда организация, которая на данном объекте выполняла фасадные работы, спокойно ушла, не оставив после себя никаких следов. То есть нет ни документов на смонтированную систему, ни четко обозначенных гарантийных сроков эксплуатации, я уж не говорю о сроках службы. А ведь известно, что в некоторых «мокрых» системах даже при мелком ремонте нельзя использовать материалы, которые когда-то входили в состав системы. Вот эти вещи должны быть отработаны.

И хотелось бы конечно призвать членов Ассоциации к активному участию в разработке нормативных документов, в частности Технических регламентов. Потому что от того, какой документ будет утвержден, в большой степени зависит безопасность применения этих систем, а стало быть, и будущее технологий наружного утепления.

Королев: Участие в разработке нормативных документов, в том

числе Технических рекомендаций и Технических регламентов — очень важный аспект деятельности Ассоциации.

Так, совсем недавно члены Ассоциации были приглашены на обсуждение проекта «Технических рекомендаций по проектированию и монтажу навесных фасадных систем», разработанных специалистами ГУ «Центр «Энлаком».

Участники обсуждения представили свои замечания, которые были учтены разработчиками проекта. Например, в первоначальной версии он должен был включать рекомендации для любых зданий независимо от этажности. В окончательном варианте появилось ограничение по высоте объектов высотой более 75 м исключили.

В данный момент документ обрел силу как Практическое пособие «Опыт, проблемы и пути совершенствования применения навесных фасадных систем в московском строительстве».

В настоящее время Ассоциация участвует в разработке Технических регламентов. И, я думаю, что знания и опыт, накопленные системными компаниями, пригодятся в этой ответственной работе.

Рихтер: Я вам больше скажу. На наш взгляд, разработка системы нормативных документов без участия специалистов из «АНФАСа» — задача, в принципе не решаемая для России. Так что по степени важности я бы эту стратегическую задачу поставил на третье место. Только опираясь на богатейший опыт, накопленный членами профессионального союза производителей и поставщиков фасадных систем теплоизоляции, можно подготовить технически грамотные предложения по совершенствованию существующей нормативной базы.

Дюльдин: Мне бы хотелось вернуться к вопросу о тактических задачах Ассоциации. Я считаю, что особое внимание члены Ассоциации должны уделить разработке мер, направленных на защиту потребительского рынка от применения некачественных и не прошедших техническую оценку пригодности систем. Если мы не решим эту задачу в ближайшее время, то, с учетом состояния дел по регионам, получим такой комплекс проблем, который окончательно дискредитирует технологию фасадного утепления применительно к строительной практике России. Поэтому, мне кажется, задача защиты рынка фасадных систем — задача первостепенной важности. И в этом плане есть

следующее предложение: может быть, имеет смысл создать свою систему контроля и информационного обеспечения Ассоциации. Может быть, даже стоит подумать об открытии региональных представительств. Ведь пока Ассоциация — это круг фирм, представляющих, в основном, центральный район России, в то время как периферия осталась не охваченной. А ведь больше всего нарушений допускается как раз в регионах. Именно оттуда идет вал замечаний, причем каждый раз одних и тех же в течение вот уже нескольких лет. Если мы в этот процесс не вмешаемся и не остановим его, то через два года может и Ассоциация будет не нужна. Так что я предлагаю задачу защиты потребительского рынка выделить в тактическом плане и на ней сконцентрироваться.

Куренков: Вопрос исключительно важный. Его можно решать только открытой информационной экспансией. Одним словом, все, что сказано и услышано, должно положительным образом воздействовать на людей.

Что сегодня мешает развитию фасадных систем теплоизоляции? Мешает отсутствие информации, — раз. Мешает безграмотная, а стало быть, необъективная информация, — два. Мешает отсутствие доступа к достоверной информации, — три. Поэтому наша задача — аккумулировать всю имеющуюся на сегодняшний день информацию, сделать эту информацию доступной для всех желающих ее получить: заказчиков, инвесторов, архитекторов, строителей, потенциальных жильцов. Если мы эту задачу решим, рынок постепенно начнет меняться. До тех пор, пока мы не дадим правильную, скоординированную информацию известным на рынке компаниям, положительного результата мы не получим, даже если будем во все регионы России посылать инспекторов. И чем выше уровень квалификации специалистов, которых мы будем привлекать к нашей совместной работе, чем лучше они будут ориентироваться в вопросах, которые нам предстоит решать, чем четче будут формулировать свою позицию, тем быстрее мы достигнем желаемого результата.

Большое значение мы придаем анализу накопленного опыта внедрения систем и собираемся в своей работе опираться не только на положительные, но и на отрицательные примеры, достаточно часто встречающиеся в отечественной практике фасадостроения. Мы планируем завести на сайте

Ассоциации черный список и внести в него объекты, которые, мягко говоря, нельзя считать образцами для подражания. А рядом будут приведены примеры, демонстрирующие положительный опыт применения систем теплоизоляции, то есть профессионально сделанные объекты, которыми довольны и заказчики, и конечные потребители. Необходимо давать позитив и отрицать негатив, причем не просто показывать его, а совершенно четко объяснять, в чем причина таких результатов. Только в этом случае Ассоциация продвинется очень серьезно и сделает главное — завоеует авторитет.

Царегородцев: По поводу негатива хотелось бы добавить. Каждый из нас может привести в качестве примера ряд объектов, выполненных коллегами по цеху, скажем так, безупречно. Но от собственного лица говорить о чужих недостатках не всегда удобно. Очернять конкурентов не принято из этических соображений, лучше уж нахваливать себя. От лица Ассоциации, которая суммарно покрывает очень большой процент рынка фасадных систем, можно говорить очень многое, в том числе достаточно неприятное для городских властей того или иного региона. Ассоциация, как некоммерческая организация, будет иметь на это право, и эффект будет совершенно другой.

В каком-то смысле строительный рынок можно сравнить с рынком пищевой продукции начала 90-х годов. Когда отпустили цены, на магазинные прилавки хлынул поток продуктов, о качестве которых потребитель мог только догадываться. Однако эмпирическим путем люди достаточно быстро выяснили, что можно употреблять в пищу, а что — нежелательно.

Дать объективную оценку качеству строительной продукции очень сложно. Конечно, два года после сдачи в эксплуатацию дом сможет простоять. Лишь открыто плохая система выйдет из строя раньше этого срока, хотя встречались и такие случаи. О том, как поведет себя система в процессе дальнейшей эксплуатации, не знает никто. И в том случае, если она не выдержит испытания временем, бремя расходов на ее реанимацию ляжет, как совершенно правильно было сказано, на плечи конечного потребителя, то есть на жильца, что явно не справедливо.

Попов: Я постараюсь высказать свое мнение сразу по нескольким вопросам. Хочу предупредить, что ряд положений, которые бы-

ли высказаны, будут подвергнуты небольшой критике. Заранее прошу прощения, но это мое видение проблемы.

Итак, я думаю, что Ассоциация не должна выполнять функции надзора и контроля, говорить о хорошем и плохом. Рано или поздно рынок все расставит на свои места. Я считаю, что Ассоциация, в которую мы вступили, прежде всего, должна помочь всем ее

и не обученные, они просто автоматически привязывают технологию к проекту.

Любая технология наружного утепления — это революция в проектировании, поскольку произошли изменения не только в конструкции наружных стен — изменились фундаменты, котлованы, шумоизоляция, звукоизоляция и т.д. и т.п., то есть изменилась, причем в сторону усложне-



Лаковский Дмитрий Моисеевич — главный специалист ФГУ «ФЦС»



Писарев Владимир Анатольевич — руководитель группы ИГАСН г. Москвы

членам расширить рынок — то, о чем уже было сказано и с чем я полностью согласен. И в первую очередь путем ликбеза, повсеместно проводимого, в том числе в глубинных регионах, где люди пока не понимают, о чем идет речь. Там системы наружной теплоизоляции воспринимаются как лишние деньги. То есть люди рассуждают примерно следующим образом: если я вчера строил так, то почему сегодня должен увеличивать стоимость за счет каких-то дополнительных материалов. А суть-то дела в проектировании, с него надо начинать. К сожалению, современные проектировщики фасадами как таковыми не занимаются. Не подготовленные

членам расширить рынок — то, о чем уже было сказано и с чем я полностью согласен. И в первую очередь путем ликбеза, повсеместно проводимого, в том числе в глубинных регионах, где люди пока не понимают, о чем идет речь. Там системы наружной теплоизоляции воспринимаются как лишние деньги. То есть люди рассуждают примерно следующим образом: если я вчера строил так, то почему сегодня должен увеличивать стоимость за счет каких-то дополнительных материалов. А суть-то дела в проектировании, с него надо начинать. К сожалению, современные проектировщики фасадами как таковыми не занимаются. Не подготовленные

через ассоциированные издания.

Что касается проведения экспертиз и оценок. В настоящее время ни Москва, ни регионы не достатка в экспертных организациях не испытывают, поэтому дублировать уже существующие структуры, на мой взгляд, нецелесообразно.

И несколько рекомендаций по поводу того, как бороться с производственным браком. Я не знаю,



Дюльдин Юрий Васильевич — генеральный директор компании «ЛАЗС»

Королев Павел Евгеньевич — генеральный директор компании «ЮконИнжиниринг»



как другие, но наша компания ничего не продает. Мы не имеем на это право. Мы внедряем, то есть совместно с какой-то организацией, с заказчиком или с подрядчиком, выходим на объект, завозим комплект материалов и контролируем ход выполнения работ. Если вдруг дом выйдет с браком, то я буду чувствовать свою вину. Значит, я не доработал, не провел инжиниринг, не проконтролировал качество выполнения технологической операции на каком-то этапе монтажа. А таких операций очень много, уследить за всем невозможно, но я знаю, что это и моя вина, потому что инженер, закрепленный за объектом, не доглядел. Другой разговор, что инженер

один, а объектов, которые он ведет в сезоне, около десятка.

Ларин: Возможно, мое выступление будет переключаться с выступлениями предыдущих ораторов, но, я думаю, это нестрашно. Начну с вопроса о роли заказчика в системе управления качеством фасадных работ. Обязанности заказчика нам сегодня более-менее известны, но все равно, мне кажется, можно повторить. Что он должен сделать? Подготовить и выдать подрядчику качественную проектную документацию, обеспечить через лицо, осуществляющее технадзор, выполнение работ в соответствии с требованиями выданной документации. Привлечь лаборатории для проведения мониторинга качества возводимых конструкций и проведения мониторинга уникальных зданий в процессе эксплуатации. Сразу же хочу высказать предложение по документации: контроль за предоставлением рабочей документации, для прохождения процедуры технической оценки, нужно ужесточить. Ведь раньше службы заказчиков активно влияли на качество документации, причем они не только следили за тем, чтобы документация выходила в надлежащем виде, но и добивались снижения стоимости работ. И только потом, уже когда не было замечаний к чертежам, назначалось ответственное лицо, которое проверяло качество монтажа.

Относительно проблемы контроля. Контроль должен быть с двух сторон: со стороны заказчика, который обязан следить за выполнением работ в соответствии с требованиями рабочей документации. В то же время раз есть Ассоциация, то каждая фирма в состоянии вести свой инжиниринг-контроль и он будет намного действеннее, чем контроль со стороны представителя заказчика. В рамках каких договоров такой контроль будет осуществляться, это уже другой вопрос.

Теперь что касается лабораторного контроля. Слово «мониторинг» в последнее время стало очень популярным, потому что люди хотят знать, кто же будет отвечать за безопасность этих самых фасадов. Что предлагается сегодня? На стадии проведения конкурса на застройку должен обязательно закладываться какой-то процент от стоимости проектных работ на осуществление мониторинга, как в ходе монтажа, так и в процессе эксплуатации фасадной системы.

Несколько слов о самих исследовательских лабораториях. Прежде всего, это должны быть

аккредитованные лаборатории полного цикла. То есть одна фирма должна полностью инструментально контролировать надежность всех конструкций, начиная с фундамента и заканчивая кровлей (это было бы идеально). По нашему мнению, будущее именно за такими лабораториями. Причем на городском пространстве необходимо создать как государственные, так и частные исследовательские центры. Некоторые из них уже находятся в стадии формирования, другие — планируется создать в ближайшем будущем. В качестве примера можно привести такие организации, как Центр качества при ИГАСН и создаваемый Центр Мониторинга при НИИ Мосстрой. Не исключено, конечно, что появятся специализированные организации по отдельным видам строительных работ (особенно, когда речь идет о внедрении инновационных технологий). При создании подобных лабораторий следует учитывать международный опыт.

Следующая очень актуальная тема — это обучение. Сегодня учиться должны все: и архитекторы, и инженерно-технические работники, и рабочие. Архитекторам надо дать знания о современных технологиях и особенностях их применения на конкретных объектах. Если архитектор не имеет представления о том, как работает та или иная теплоизоляционная система, строитель вряд ли сможет его идею реализовать. В то же время качество реализации архитектурной идеи зависит от уровня квалификации этого самого строителя. Поэтому профессиональную подготовку должны проходить и монтажники. На качество конечного результата влияет и степень компетентности представителей ИТР в вопросах, связанных с технологиями производства фасадных работ.

Итак, что предлагается на современном этапе? Процесс обучения инженерно-технических работников уже сегодня проводится на базе НИИ Мосстроя, рабочие будут повышать квалификацию через систему профессионально-технического образования, обучение проектировщиков планируется организовать на базе Москомархитектуры. Пока все эти вопросы находятся в стадии проработки.

Очень важный вопрос, в решении которого должна принять участие Ассоциация — разработка нормативной базы по проектированию, производству, монтажу и эксплуатации фасадных систем. Естественно, нормотворческая деятельность должна осуществ-

ляться под контролем Москомархитектуры, но можно уже сейчас начинать работу.

Вербицкий: Мои коллеги уже очень много полезного сказали, я могу добавить только следующее. Тот факт, что мы объединились, ко многому нас обязывает. Мы как бы подняли планку, и на нас теперь будут равняться остальные производители систем. Это означает, что у компаний, вступивших в Ассоциацию, нет права на ошибку.

Несколько слов о том, какими принципами руководствуется наша компания в деле достижения высокого качества фасадов. Во-первых, у нас хорошее качество проектной документации. Ни для кого не секрет, что качество системы теплоизоляции закладывается на стадии проектирования, поэтому нам пришлось создать свое проектное подразделение. Оно выполняет привязку системы к конкретным объектам и выпускает проектную продукцию, соответствующую требованиям сегодняшнего дня.

Во-вторых, мы не торгуем материалами. Фасадную систему «Мраморок» можно приобрести только в комплекте и при условии заключения договора на подряд или на шефмонтаж. Я могу привести лишь один единственный пример из нашей практики, когда система была продана без каких бы то ни было договорных обязательств, поскольку покупателем являлась компания, которой мы доверяли. Это был весьма заманчивый проект. В нем применялись два варианта фасадной отделки: система «Мраморок» и керамогранитная облицовка. Между прочим, очень интересное получилось сочетание, и, я думаю, мы продолжим подобные эксперименты.

Третий принцип, которого придерживаемся мы и которым, я считаю, должны руководствоваться все разработчики фасадных технологий, — монтаж систем силами собственных строительно-монтажных подразделений. У системных компаний, которых волнуют только вопросы сбыта, а не дальнейшая судьба системы, нет будущего.

Что касается нашей компании, то мы не только строили сами, когда речь шла о заказах, выполняемых в разовом порядке, но и сегодня, в период массового внедрения систем теплоизоляции, в 90% случаев работаем на подряде. У нас несколько монтажных участков, каждый из которых отвечает за тот или иной регион. Жизнь заставила нас создать широкую дилерскую сеть. В нее вошли только те компании, которым мы доверяем самостоятельный

монтаж. В Москве у нас таких дилеров два: СУ-209 и Трест-26. Мы поставляем им свои материалы и осуществляем шефмонтаж. Без шефмонтажа компания старается не работать.

Очень важный момент в фасадостроении — гарантийное и послегарантийное обслуживание зданий, в строительстве которых мы принимали участие. То есть если мы даем гарантию на 30–50 лет, это означает, что объект будет постоянно находиться в поле зрения либо компании, либо наших преемников. Мы регулярно проводим мониторинг всех своих объектов, а их у нас на сегодняшний день насчитывается более 200, собираем отзывы частных заказчиков и корпоративных клиентов о том, как ведет себя наша система при эксплуатации в том или ином регионе.

Бузальский: Начну с проблемы контроля. Я не согласен с прозвучавшей здесь мыслью о том, что всю ответственность за проведение мероприятий по организации технадзора и контроля за качеством монтажа нужно возложить на производителя системы. Он, безусловно, должен знать, кому продает систему, то есть иметь реестр тех, с кем работает, обязан производить сертификацию, обучение. Это очень важные моменты. Но он не может полностью отвечать за то, что на данном фасаде будет смонтировано. Наша компания поддерживает сегодня партнерские отношения более чем с 200 строительно-монтажными организациями, работающими в различных регионах страны и за рубежом. При такой географии поставок отследить все моменты до конца, иметь своих людей, которые осуществляли бы технадзор или выполняли бы функции ИГАСНа, просто невозможно. Поэтому я считаю, что следить за правильностью применения фасадной системы должны представители службы заказчика.

Очень правильное замечание было высказано в адрес Технических свидетельств. Я тоже считаю, что Технические свидетельства следует выдавать не только конкретной фирме, но и на конкретный объект. И всем системным компаниям не плохо было бы взять это на вооружение.

Что касается основных задач Ассоциации, то, на мой взгляд, в качестве основной следовало бы выделить задачу популяризации технологий наружного утепления фасадов. Ассоциация должна давать как можно больше информации всем: и заказчиком, и про-

изводителям, и конечным потребителям, особенно в регионы, где недостаток информации очень остро ощущается. В принципе, многие уже поняли, что нужно утеплять фасады, только вот как это сделать — не имеют представления. Чтобы потенциальные застройщики ориентировались на рынке фасадных систем, знали, что применять и как избежать ошибок, Ассоциация должна заниматься просветительской деятельностью и использовать для этого Интернет, средства массовой информации, организовывать «круглые столы», проводить информационно-образовательные семинары и т.п.

Просветительскую работу должны вести все члены Ассоциации. Мы, например, сейчас готовим небольшой буклет с рабочим названием «Скупой платит дважды», где просто будут показаны конкретные примеры того, как можно испортить хорошую систему. Пусть люди учатся на чужих, а не на своих ошибках.

И еще одна проблема нас сегодня волнует — большое количество подделок, очень часто выдаваемых за оригинальную продукцию. Есть на рынке и продукция, которая с абсолютной точностью повторяет наши системы, только выпускается под другим названием. Мы об этом знаем, но ничего поделать не можем, потому что в судебном порядке наше законодательство мало, что позволяет сделать. Конечно, можно начать какие-то процессы, но в реальности наверно проще решать вопросы мирным путем, каким-то образом договариваться. Я вижу, что это возможно, и мы такую работу проводим. Ничего невозможного здесь нет. Потому что, по большому счету, все люди адекватные, и подобные проблемы, в принципе, решаемы. Но опять же, мне кажется, что Ассоциация не только имеет право, но и должна помогать в решении спорных вопросов, особенно, если тот, кто подделывает продукцию известных производителей, собирается вступить в Ассоциацию.

Писмарев: С предыдущим оратором я согласен почти по всем позициям, за исключением одной: ответственность производителя или разработчика фасадной системы должна быть 100%-й. Если вы не уверены на 100% в том, что фасадная система будет смонтирована качественно, не втягивайтесь в это дело ни по каким договорам, а если уж вы взяли объект, то отслеживайте процесс монтажа, по крайней мере в Москве, от начала до конца. Если вам предлагают заменить какие-

то элементы системы, и вы считаете, что это возможно, вносите новые материалы в свою систему в установленном порядке. Это исключит вероятность бесконтрольного использования компонентов, не совместимых с вашей системой.

Очень правильную позицию занимают компании, которые говорят: «Мы даже не реализуем

свидетельствами и другой разрешительной документацией. В случае с фасадными системами производитель, на наш взгляд, обязан: во-первых, предоставлять техническую документацию на монтаж и эксплуатацию систем; во-вторых, обучать монтажные организации и проектировщиков; и, в-третьих, осуществлять технологический надзор на объекте.



Попов Владимир Григорьевич — генеральный директор компании «Русхек»



Вербицкий Юрий Сергеевич — генеральный директор компании «РВМ 2000»

свои системы, если не уверены в том, что они будут смонтированы хорошо».

Не надзорные органы должны следить за правильностью применения фасадных систем теплоизоляции, а владельцы технологий утепления обязаны обучить приемам монтажа, обеспечить своевременную поставку материалов, осуществлять контроль и технический надзор на всех стадиях реализации проекта. Вот краеугольный камень. А когда одна компания делает только кронштейны, другая — подсистему, третья — облицовочный материал, четвертая все это монтирует, ответственность за качество фасада никто не несет.

Между прочим, обязанности заявителя — разработчика системы перечислены на третьей странице Технического свидетельства (технической оценки пригодности).

Если члены Ассоциации на личном примере покажут, как надо правильно работать, мы сможем навести порядок в этом вопросе.

Королев: Мнение о необходимости возложить на производителя 100% ответственности за готовый фасад мне кажется не вполне логичным. Производитель отвечает за качество выпускаемой продукции, что подтверждается сертификатами, техническими

Но это не значит, что Заказчик, Генподрядчик, Проектировщик и Монтажник могут делать, что хотят. Каждый должен нести ответственность на своем уровне. Проектировщик — сделать грамотный проект. Монтажник — смонтировать фасад в соответствии с проектом и Техническим Свидетельством. Генподрядчик — принять работу, так как он отвечает за здание в целом. Контролирующие органы — проверять качество смонтированного фасада и его соответствие проектной и разрешительной документации. Европейская практика построена именно на этом.

Однако, прежде чем говорить об ответственности, следует определиться с нормативной базой. Очень хотелось бы, чтобы и разрешающие и проверяющие организации руководствовались одними документами и требованиями.

Ассоциация, например, поддерживает Технические свидетельства, их имеют все члены. Но некоторые компании успешно обходятся без них, не вкладывая денег в расчеты и испытания.



Ларин Олег Александрович — заместитель директора по научной работе ГУ «Центр «Энлаком»



Кто-то работает по ТУ, а кто-то вообще по каталогу деталей и узлов. Таких вещей быть не должно. Надо выработать единую позицию.

На наш взгляд, Техническое свидетельство на сегодняшний день является единственным документом, наиболее полно определяющим состав, конструктив и область применения фасадных систем. Техническое свидетельство должно являться основой для работы всех согласующих и проверяющих организаций.

Цыкановский: Господа! Хотелось бы обратить Ваше внима-

ние, что вышесказанное обсуждение очень напоминает перекардывание с большой головы на здоровую. Только есть один нюанс. Здоровой головы-то ни у кого из нас и нет.

С одной стороны, у того же ИГАСНа на каждого инспектора приходится по 50 объектов, и он просто физически не в состоянии все проверить, с другой стороны — у производителя системы существует сотни покупателей, десятки представительств и каждый из них может иметь собственное мнение, с третьей стороны — существуют заказчики, которые во главу угла ставят деньги (не думая о качестве конечной продукции), с четвертой стороны — есть безграмотные проектировщики, и каждый участник строительного процесса обязан выполнять их, порой преступное, решение... Казалось бы, ситуация безнадежная! Но нет. Так всегда бывает, когда начинается новое дело. Кажется — невозможно! Однако давайте разберем ситуацию:

1. **Проектировщики.** Каждая из системных фирм должна, безусловно, иметь свою проектную группу. Это позволит избежать откровенного брака при проектировании. Кроме того, Технические

свидетельства должны поставляться в комплекте с альбомами технических решений. Это позволит повысить уровень проектировщиков общего профиля.

2. Давайте не будем забывать, что, по крайней мере в Москве (а это, как было сказано выше, лидер), существует такая организация как ГУ «Центр «Энлаком». Напомню, что по закону ВСЕ проекты должны проходить оценку качества рабочей документации. И если делать это своевременно, а не при сдаче объектов, то больше половины проблем можно избежать. А вот здесь необходимо проявить жесткость ИГАСНу. И не прини-

мать объекты без такой экспертизы. При наличии Технического свидетельства и такой экспертизы можно говорить о достаточном уровне проектирования.

3. Необходимы популяризационные меры, семинары, выставки, курсы... все что угодно, что поможет довести до сведения заказчиков, инвесторов, проектировщиков информацию о важности задач по устройству фасадов.

4. Необходима разработка адекватной и сбалансированной нормативной базы. Это общая задача. И, безусловно, трудно переоценить в этом отношении вклад, который должны сделать ИГУ «ФЦС» и ГУ «Центр «Энлаком».

Таким образом, можно сказать, что ответственность лежит на всех нас. И надо искренне и изо всех сил делать все от тебя зависящее для повышения качества и безопасности, то есть хорошо делать свое дело. И тогда, к сожалению не сразу, рынок сдвинется в правильное направление.

И еще один момент. Давайте помогать друг другу. Давайте делиться информацией. Без этого мы либо будем совершать невероятное количество ненужных повторяющихся действий, либо вообще проиграем рынок. Мы сейчас (я имею в виду контролирующие и сертифицирующие органы, производителей и проектировщиков) по одну сторону баррикад. Кстати, в этом отношении такой инструмент, как Ассоциация, просто идеален.

Гуревич: Мне бы хотелось вынести сегодня на обсуждение вопрос эксплуатации навесных вентилируемых фасадов высотных зданий и зданий средней этажности. Ведь обратите внимание, популярность навесных фасадных систем за последние 5–7 лет заметно возросла. Количество зданий с вентилируемыми фасадами постоянно увеличивается. Однако ни в одном из проектов не предусмотрено приспособлений, при помощи которых можно было бы осуществлять эксплуатацию фасада. За рубежом каждое подобное здание оснащено постоянными монорельсами или рельсами. На них либо уже висят, либо навешиваются в течение нескольких часов люльки, с которых можно производить обследование фасада или выполнять какие-то работы. В России же этот вопрос до сих пор не проработан, и Ассоциация должна этим вплотную заняться.

Мы не настолько хорошо изучили эти системы, чтобы за ними не следить в процессе эксплуатации. Например, на железной дороге уже десятилетиями существует написа-

ное правило: производить весенний и осенний осмотры всего подвижного состава, дорог, мостов, инженерных сооружений. С какой-то периодичностью — раз в год или два раза в год — неважно, необходимо обследовать и вентилируемые фасады. Эти функции должна выполнять служба эксплуатации. Нельзя забывать, что существуют ветровые нагрузки, воздействие которых на высотных этажах до конца не изучено. К тому же если здание спроектировано так, что часть фасада постоянно находится в тени, а часть периодически освещается солнцем, будут возникать перепады температур. Как будет работать эта система под воздействием подбных тепловых нагрузок? Теоретически это, конечно, каким-то образом проверялось. Но расчеты и лабораторные испытания — это одно, а эксплуатация реального здания — немножко другое. Поэтому, я думаю, что одно из направлений работы Ассоциации — это добиваться того, чтобы при определенной этажности объектов, особенно жилых, в проекты включались средства, позволяющие производить техническое обслуживание фасада, осуществлять мониторинг системы и при необходимости выполнять ремонтные работы.

Рихтер: Еще один очень важный аспект деятельности Ассоциации — участие в решении вопросов, касающихся архитектуры. Ведь если мы говорим о качестве фасадов, нельзя забывать об эстетической составляющей этой проблемы. Поэтому я считаю, что члены Ассоциации обязаны не только заниматься техническими проблемами, но и как ГУ «Центр «Энлаком» нести определенную ответственность за архитектурный облик города. Вновь возводимые и реконструируемые объекты должны быть не только энергоэффективными и долговечными, они должны гармонично вписываться в существующую застройку, особенно, когда строительство ведется в исторических районах. Технически грамотно выполненный фасад это, безусловно, хорошо, но если он при этом получится и красивым, будет еще лучше.

ТС: Что вы можете сказать о проблеме взаимоотношений в цепочке «инвестор–заказчик–подрядчик–проектировщик–производитель фасадных систем» и вариантах ее решения? Возможна ли разработка оптимальной схемы этих взаимоотношений?

Попов: Как правило, конфликтные ситуации чаще всего возни-

кают между участниками треугольника: заказчик — поставщик (разработчик) системы — подрядчик. И, мне кажется, здесь сегодня должна быть практика такая. Мы монтажные работы сами не выполняем и никогда их не выполняли, такое условие было поставлено нашим соучредителем. И он оказался прав, потому что каждый должен заниматься своим делом. Наше дело — обучать приемам монтажа системы, осуществлять технический надзор, контролировать качество конечного результата. Сегодня львиную долю заказов мы выполняем через подрядные организации.

А так как деньги за поставку материалов я получаю от подрядчика, он начинает диктовать свои условия. Несколько раз мы вступали в конфликт. В конце концов этот подрядчик уходил, приходил другой, но ситуация повторялась. Потому что так сложилось — я зависим экономически: проплатит подрядчик — не проплатит, иногда мы поставляли материалы в долг, потом ходили годами добивались его выплаты. В каких-то случаях речь шла о небольших деньгах, а в каких-то — об очень приличных. Отныне мы на каждом новом объекте начинаем с того, что предлагаем несколько вариантов заключения договора с заказчиком.

Первый вариант: Заказчик заключает договор с нами на инжиниринг, грамотный расчет, своевременную поставку материалов (график поставки согласовывается с подрядчиком, чтобы тот лишней день не простоял) и контроль над работой подрядчика. При заключении прямого договора с заказчиком мы не только выступаем в роли его доверенного лица и несем прямую ответственность, в том числе и финансовую, за качество выполнения работ, но и получаем возможность независимо и жестко влиять на подрядчика. С подрядчиком же заказчик заключает параллельный договор на выполнение работ. При заключении прямого договора мы можем дать заказчику 5-летнюю гарантию на систему, поскольку знаем, что и подрядчик отвечает за качество ее монтажа зарезервированными деньгами в виде гарантии на те же 5 лет.

Если не очень хочется связываться с бумагами, возможен вариант заключения тройственных договоров с четким разделением функций между инжинирингом и подрядом. Правда, в 90% случаев на это не идут, и заключается договор через субподряд, таким образом, вся ответственность с вла-

дельца технологии снимается. Ну, поставил я вовремя материалы, по собственной инициативе пригнал своего инженера, который осуществляет технадзор, работает с ИГАСНОм и «Энлакомом». Но в договоре это нигде не записано. Я мог бы этим и не заниматься. Это мне надо, я беспокоюсь о том, в чьи руки попадет технология, грамотно ли она будет применяться, как себя зарекомендует, оправдает ли надежды заказчика и конечного потребителя. От этого зависит наш бизнес. Мне экономически выгодно следить за качеством. И если я взялся выполнить 20 объектов в течение сезона, значит, я 20 объектов должен сделать качественно, ну и заработать, конечно.

И в заключение хочу процитировать одного из моих уважаемых коллег: «Никогда не говори о конкуренте плохо, говори хорошо о себе, плохо о тебе всегда найдется кому сказать». Мне кажется, что именно под таким лозунгом мы должны сотрудничать и, в конечном итоге, стать друзьями, но не заклятыми.

Рихтер: От характера взаимоотношений в цепочке «заказчик—производитель системы—проектировщик—строитель» действительно в большой степени зависит качество конечного результата. Но какой-то оптимальной схемы взаимодействия между всеми участниками строительного процесса, я думаю, добиться невозможно, потому что каждый из них при реализации проекта преследует собственные интересы. Правда, существует возможность сократить количество конфликтных ситуаций за счет уменьшения звеньев цепочки. Некоторые системные компании пошли именно по этому пути. То есть они сами занимаются всеми вопросами: сами проектируют фасад, самостоятельно изготавливают конструкции и силами собственных строительного-монтажных подразделений выполняют монтаж системы. Такие фирмы контактируют только с заказчиком, поэтому и конфликтов у них гораздо меньше.

Однако существует и другой подход. Например, мы считаем, что основная задача компании-производителя (поставщика) теплоизоляционной системы — предоставлять качественную систему наружного утепления, организовывать обучение строителей, работающих с нашей системой, и оказывать всестороннюю техническую поддержку. Однако это ни в коем случае не означает, что мы, как производители системы,

должны контролировать качество каждого объекта.

С такой постановкой вопроса я в принципе не согласен. Контролирующие функции компания не может выполнять, во-первых, потому что у нас нет лицензии, дающей нам право кого-то проверять. Во-вторых, фирма не может себе позволить такую роскошь, как специальный отдел численностью, допустим, 10 человек, которые постоянно находились бы на стройке и следили за каждым шагом строителей. То есть такой вариант наш бизнес даже не рассматривает. Мы не можем и не хотим нести ответственность за того или иного разгильдяя. За все, что происходит на строительной площадке, я считаю, следует спрашивать с заказчика, поскольку именно он в конечном итоге выбирает подрядную организацию. Если он предпочел халтурщика, он должен быть морально готов к разного рода сюрпризам, в том числе и к неприятным. Если же он пригласил серьезную фирму, которая работает в тесном контакте с поставщиком системы, он может быть уверен в том, что получит очень хороший результат. С кем и на каких условиях заключать договор на подряд — решает заказчик, именно он делает первый шаг, поэтому он и должен нести ответственность за качество фасада.

Алещенков: Мне кажется, что проблема заключается еще и в том, что в качестве заказчика выступают такие промежуточные структуры, которые потом становятся продавцами, и поэтому вопросы качества конечного результата их не очень волнуют. Такие заказчики вкладывают в строительство объекта ровно столько, чтобы потом можно было выгодно его продать. А все потому, что строят они не для себя. Строили бы для себя, не жалели бы денег, закупали бы качественные материалы и системы, нанимали бы хорошего исполнителя. Так что в данном случае дело вовсе не в контроле, дело в несовпадении интересов заказчика и конечного потребителя.

Когда же от поставщика системы требуют осуществлять контроль и технический надзор на всех стадиях реализации проекта, мы скатываемся к форме администрирования, причем без всяких на то законных оснований. Как совершенно правильно сказал Г-н Рихтер, у нас нет на это прав, и всякие попытки возложить на нас подобные обязанности следует рассматривать как незаконные, поскольку в отсутствие прав мы не можем эти обязанности реализовать.

«ТС»: Г-н Рихтер, скажите, пожалуйста, кто следит за правильностью применения фасадных систем теплоизоляции в европейских странах, например, в Германии?

Рихтер: В Германии, конечно, нет таких надзорных органов, перед которыми стояла бы задача контролировать каждый объект. В европейских странах все организовано следующим образом. Во-первых, в Европе существуют сертификаты ISO 9002, в которых конкретно расписано, какую ответственность несет поставщик. Подобный сертификат должна иметь каждая компания, поскольку он является единственным документом, подтверждающим ее право предоставлять материал. Если речь идет о системе теплоизоляции, поставщик должен иметь сертификат на эту систему. Это то, что есть и то, что требуется. Кроме того, существуют законодательные акты, в которых закреплены обязанности строителей. В Германии, согласно действующему законодательству, строительные организации должны давать 5-летнюю гарантию, причем на весь объект.



Это означает, что в течение 5 лет заказчик или конечный потребитель может обращаться к исполнителю работ с претензиями, коль таковые появятся в процессе эксплуатации объекта. И если будет установлено, что причиной выхода фасадной системы из строя послужили ошибки, допущенные на стадии монтажа, то строители обязаны будут устранить обнаруженные дефекты за свой счет.

Когда возникает трудность с определением степени вины подрядчика в возникновении той или иной проблемной ситуации, приглашается независимая экспертная комиссия, в которую входят опытные специалисты, проработавшие в отрасли 30–40 лет.

Так что я считаю, что ни системные компании, ни Ассоциация, ни в коем случае не должны брать на себя ответственность за постоянный контроль всех объектов. Целесообразнее, мне кажется, создать группу, состоящую из высококвалифицированных специалистов, которая время от времени занималась бы решением каких-то спорных вопросов. Не более.

Плотников: Хотелось бы сказать несколько слов о характере взаимоотношений между производителями фасадных систем теплоизоляции и фирмами, выполняющими их монтаж. Проанализировав опыт общения представителей нашей компании с монтажными организациями, могу сказать следующее. Нынешних подрядчиков можно условно разделить на две категории: подрядчики, охотно идущие на контакт и учитывающие рекомендации производителя, и подрядчики, игнорирующие рекомендации производителя. Последние могут просто не пустить на объект специалиста, которому поручено осуществлять технадзор. А все потому, что они не отвечают за качество монтажа системы.

проблему качества монтажа теплоизоляционных систем, необходимо законодательно обязать производителей работ увеличить гарантию на фасад как минимум до 5 лет. Может быть, тогда подрядчики начнут более ответственно подходить к выполнению монтажных работ.



Алещенко Владимир Анатольевич — технический руководитель, представительство *Lucifa GmbH*

технической и маркетинговой поддержки. Узкая специализация на разработке, производстве и введении системы U-kon позволяет наиболее

ую конкуренцию, а иногда и просто обманывая заказчика. Огромную роль в решении проблемы информационного обеспечения должна сыграть Ассоциация.

После начала работ на конкретном объекте, когда монтажник определен, все вопросы взаимодействия с генподрядчиком, проектировщиком, заказчиком приходится решать ему. Наша задача — предоставить максимальный уровень поддержки (технологической, маркетинговой, проектной).

С другой стороны, при ошибках монтажа необходимо оказывать влияние на подрядчика. Таким образом, все сводится к взаимодействию с монтажными организациями, применяющими наш продукт. Именно они работают с системой, именно они являются нашими Партнерами.

Гуревич: Практически 90% из всех присутствующих на нашем заседании — это представители субподрядных организаций, которые находятся в экономической зависимости от генподрядчиков. Почти каждый генподрядчик вообразает себя пупом земли и поэтому считает возможным относиться к субподрядчикам как к рабам: не доплачивает деньги, сам не выдерживает сроки возведения «коробки», а когда приходят фасадчики, ставит перед ними жесточайшие условия. В результате к производству работ привлекаются неопытные люди, которые монтируют абы как, лишь бы быстрее. В такой ситуации уже никто не думает о качестве. Главное — отчитаться и сдать вовремя объект. В этой мутной воде и появляются фирмы-однодневки, которые с технологиями фасадного утепления знакомы лишь понаслышке. Начинают они с того, что предлагают более выгодные условия как экономически, так и по срокам выполнения работ. Но существуют определенные нормы. Например, при работе с люлькой норма выработки не может превышать 2,7–3,2 м² навесного фасада на человека. Больше просто физически невозможно смонтировать, если, конечно, соблюдать особенности технологии. Поэтому Ассоциация должна взять на себя обязательство по разработке оптимальной схемы взаимоотношений между производителями систем и генподрядчиками, чтобы последние, при заключении договоров на отделку фасадов, исходили из существующих норм выработки и реальных сроков выполнения данных работ. Надо понимать простую истину: как бы мы ни



Бузальский Александр Вячеславович — технический директор компании «ФаскоСтройМонтаж»



Гуревич Леонид Моисеевич — генеральный директор компании «Фасады города»

Дрижук: Нельзя снимать ответственность и с заказчиков. Ведь ни для кого не секрет, что среди них есть и такие, которые о конечном потребителе

не думают, а потому руководствуются принципом «подешевле купить и подороже продать». Качество объекта их мало интересует. Для них главное — побыстрее сдать объект, а потом хоть трава не расти. Такие заказчики покупают дешевые системы, нанимают дешевую рабочую силу, пускают все на самотек. Отсюда и комплекс проблем, о которых мы говорим.

Королев: Не знаю, как у других компаний, но у нас проблем не с

профессионально решать вопросы технологии и качества. Мы считаем это преимуществом, а не недостатком!

Наша задача — связать цепочку «заказчик—проектировщик—подрядчик». Объединить их на конкретном проекте.

Союз возникает только в том случае, если каждый получает качественный продукт и услуги. На этом принципе построена маркетинговая политика «Юкон Инжиниринг».

На этапе выбора системы основной проблемой считаю недостаток информации, как теоретической, так и практической, у тех, кто принимает решения. Этим пользуются, создавая не совсем добросовест-

старались, 10 000 м² за месяц смонтировать невозможно.

Цыкановский: Оптимальной схемы мы не добьемся до тех пор, пока фасадные работы будут финансироваться по остаточному принципу. Дело в том, что на фасад, как правило, остаются минимальные время и деньги. Именно в этом на самом деле основная проблема. Если бы в общей смете на строительство объекта фасадные работы шли отдельной затратной строкой, ситуацию, может быть, и удалось бы изменить.

Гуревич: Если вы помните, в 2003 году вышло постановление правительства Москвы, согласно которому ни один проект не должен был сдаваться в Москомэкспертизы без заключения на фасад. Первое время это постановление вроде бы действовало. Однако сегодня все вернулось на круги своя: в Москомэкспертизы опять поступают здания без фасадов. Требования должны быть жесткими, тогда правила игры будут для всех одинаковыми.

Цыкановский: Давайте выставим усредненные цены, которые должны быть на разные виды фасадных облицовок! Понятно, что могут быть флуктуации. Но если, к примеру, усредненная цена подконструкции на устройство керамического гранита у разных фирм будет колебаться в пределах 22–30 долларов, то понятно, что люди, выставляющие 12–15 долларов — просто жулики.

Дрижук: Вопрос о ценовом нормировании поднимался, в том числе ФГУ «ФЦС». Идея, на мой взгляд, достаточно интересная, но мало реализуемая. Даже если мы разработаем некие аналоги расценок на фасадные системы и законодательно закрепим минимальную стоимость квадратного метра той или иной системы, ситуация коренным образом не изменится, поскольку всегда останется возможность негласного, не афишируемого демпинга на основе взаимной договоренности с заказчиком. И отследить это невозможно. Может быть, ценовой норматив, установленный не просто так, а на основании расчетов, помог бы заказчикам при проведении тендеров производить оценку коммерческих предложений, но существующих проблем все равно бы не решил. Всегда будут появляться недобросовестные производители фасадных систем, не вложившие в их разработку необходимых средств, копирующие

чужие системы или — еще хуже — производящие недоброкачественную продукцию, которые будут делать ставку только на одно — на низкие цены. Противостоят таким недобросовестным производителям — одна из целей нашей Ассоциации.

Плотников: Установить минимальную цену вряд ли удастся. Придется ее постоянно корректировать, поскольку цены на комплектующие меняются, как минимум, раз в год. Мы с последствиями этого явления сталкивались неоднократно.

Рихтер: Понимаете, в условиях свободного рынка что-то регулировать, к сожалению, невозможно. Я могу предпринять какие-то шаги внутри фирмы, вести определенный диалог с партнерами, но я никогда не смогу убедить конкурентов в том, что бы они снизили стоимость своих систем. Думаю, постепенно потребитель сам разберется, что к чему и сделает правильный выбор. Неписанный закон «сколько вложишь, столько и получишь» еще никто не отменял. Дешевая система всегда будет уступать в качестве дорогой системе. Хочешь получить красивый долговечный фасад, который не придется каждый год ремонтировать, придется чуть больше заплатить. Это рынок.

Будилин: Постепенно мы подошли к основному вопросу — к ценовому регулированию. Ассоциация должна дать инвесторам и генподрядчикам некие ориентиры, например, какой вариант защитно-декоративной отделки подойдет для того или иного объекта, а с каким лучше не связываться, как правильно смонтировать систему, и какова минимальная цена вопроса при выполнении фасадных работ известными, хорошо зарекомендовавшими себя фирмами. Мы неоднократно и в своих отчетах, и в средствах массовой информации публиковали минимальные цены, пытаюсь довести их до девелоперов, инвесторов, заказчиков, застройщиков, генподрядчиков. Правда, пока эффект невелик, поскольку последние, как правило, действуют следующим образом: сначала узнают минимальную стоимость той или иной системы, а потом пытаются уговорить именитые фирмы опустить заявленные ими цены до минимальных значений. Задача Ассоциации — объяснять потенциальным заказчикам, что дешевле минимальной цены вы-



Будилин Андрей Всеволодович — коммерческий директор ГК «Техноком»



Ланкин Денис Александрович — генеральный директор компании «Гранитогрес»

полнить работу качественно физически невозможно.

По поводу взаимоотношений в цепочке «инвестор—заказчик—подрядчик—проектировщик—производитель фасадных систем». Все участники строительного процесса завязаны какими-то гражданскими договорами. Если производитель фасадных систем по договору купли-продажи продал подрядчику свою систему, то он отвечает перед подрядчиком в рамках гражданского кодекса по данному договору. Если он продал систему заказчику, то он отвечает перед заказчиком. Но есть еще и проектировщики, которые, по идее, должны в проекте все подробнейшим образом расписывать, начиная с комплектации объекта и заканчивая разработкой узлов и деталей. Поскольку проекты в большинстве случаев не отвечают современным требованиям, производителям фасадных систем лучше отвечать за свою продукцию в рамках гражданских договоров.

Очень важный момент — обучение. Многие западные фирмы проводят платное обучение с последующей выдачей сертификата на производство монтажных работ, но не всякий покупатель хочет платить деньги, тратить время на посещение курсов, даже про-

сто приехать и бесплатно на объекте посмотреть, что и как делается. Пока еще всех приходится уговаривать.

Попов: Если бы генподрядчики при заключении договоров на отделку требовали от строительномонтажных компаний сертификаты или лицензии, подтверждающие их право работать на данной технологии фасадного утепления, проблем с качеством монтажа было бы намного меньше.

«ТС»: Среди специалистов отрасли ходят слухи, что лицензирование скоро отменят. Насколько этой информации можно доверять?

Цыкановский: К сожалению, я не могу сказать, насколько эта информация достоверна. Скажу про сегодняшний день. Пока существует как государственное, так и негосударственное лицензирование. Каждый из разработчиков систем может осуществлять собственное, то есть негосударственное лицензирование производителей монтажных работ. Вопрос в другом: будут ли сертификаты, выданные производителями систем, признаваться государственными инспектирующими органами. Пока это просто правила, по которым мы договорились играть.

Гуревич: Беда в том, что сегодня любую «корочку» со всеми необходимыми печатями, только без фамилии, можно купить в переходе. Может быть, членам Ассоциации придумать какие-то свои бланки сертификатов на обучение и на лицензирование. А для того, чтобы их нельзя было подделать, предусмотреть какие-то варианты защиты, например, голограмму. Единственное, что будет меняться в таких бланках, это название фирмы.



Плотников Сергей Алексеевич — руководитель сегмента фасадной изоляции компании «ROCKWOOL Russia»

Дрижук: Вообще-то вопрос о необходимости реорганизации системы лицензирования возник не на пустом месте. Ведь лицензирование это, прежде всего, способ контроля качества. Другое дело, что та система, которая существует сегодня, уже не дает должного эффекта, она выхолостилась. Лицензию на производство тех или иных строительных работ можно получить без особых проблем, были бы деньги. Такая лицензия, разумеется, никому не нужна.

Однако вместо того, чтобы попытаться провести данную реорганизацию в рамках уже существующих отработанных методик и способов контроля, направить процесс получения лицензий в нормальное русло, грамотно организовать обучение, наладить работу контролирующих организаций, мы решили вовсе отказаться от лицензирования. Что ему придет на замену, я не знаю, насколько это будет лучше или хуже неизвестно.

Больше всего я боюсь, что та же участь постигнет Технические свидетельства.

Попов: Я в принципе догадываюсь, почему встал вопрос об отмене лицензий. Относительно недавно в Департаменте градостроительной политики, разви-

тия и реконструкции города состоялось совещание на тему «Управление системами повышения качества фасадных работ». Суть выступления заместителя руководителя Департамента С.А. Амбарцумяна сводилась к следующему. Надо радикальным образом изменить схему договорных отношений. К участию в договоре двух контрагентов — заказчика (инвестора) и исполнителя — должна в качестве арбитра приглашаться третья сторона — страховая компания. И уже страховая компания, если надо, привлечет ИГАСН, ГУ «Центр «Энлаком», определит, нужна ей лицензия на производство работ или не нужна. Кстати, в Европе ни один договор на подряд не заключается без оформления страховки, поскольку она является надежной гарантией возмещения ущерба при возникновении того или иного страхового случая.

«ТС»: Страхование строительно-монтажных рисков — цивилизованный путь защиты инвестиций и собственных средств всех участников дорожного строительства. Работает ли система страхования строительной деятельности в России?

Гуревич: Если вы помните, мы года два назад в редакции журнала «Технологии строительства» на заседании «круглого стола», подобного нашему, поднимали вопрос о страховании строительных объектов. Как выяснилось, договоры страхования в России заключаются, однако страховые компании идут на это неохотно. Причем возмещению подлежит лишь внезапный и непредвиденный ущерб, нанесенный застрахованному объекту во время стихийных бедствий или при возникновении аварийных ситуаций. Когда причиной возникновения катастрофических последствий, например, разрушения фасада, является откровенный брак, о покрытии страховых рисков не может быть и речи.

Алещенков: Если целью, декларируемой Ассоциацией, является постоянное движение в направлении повышения качества теплоизоляционных систем и строительно-монтажных работ, то это может остаться декларацией до тех пор, пока не появятся какие-то движущие силы. А реальной движущей силой в условиях рынка является все-таки ответственность. Вопрос только в том, кто должен нести ответствен-

ность, за что и перед кем? Установить меру ответственности каждого участника строительного процесса можно при помощи страхования строительных работ на всех стадиях реализации проекта или страхования готового объекта. Да, у российских компаний был опыт страхования строительных объектов, может быть не совсем удачный, но рынок-то меняется. У нас и обязательного страхования гражданской ответственности на автотранспорте раньше не было. Введенное в свое время насильно, оно действует, в конце концов, со всеми издержками. Почему же в строительстве — области человеческой деятельности, последствия которой могут привести к возникновению ситуаций, сопряженных с риском, этого нет? Наверное, нужно осуществлять планомерные шаги в этом направлении. Убежден, что страховые компании непременно найдут способ заставить строительно-монтажные организации работать качественно.

«ТС»: Планируют ли члены Ассоциации «АНФАС» принять участие в разработке единых требований к условиям проведения тендеров и конкурсов?

Будилин: Повлиять каким-то образом на условия проведения тендеров и конкурсов мы вряд ли сможем, поскольку крупные инвесторы, давно и весьма успешно ведущие строительство в разных странах мира, уже разработали эти формы. Но уровень цен на российском рынке фасадных систем можно, наверное, как-то лоббировать. Тогда заказчики будут ориентироваться на цены, рекомендованные Ассоциацией.

Бузальский: Не знаю, должна ли это делать Ассоциация или не должна, но ее члены — нормальные участники рынка, могли бы попытаться разработать, если не заявлять на участие в тендере, она действительно у каждого крупного заказчика своя, а какую-то единую форму. Например, как вариант коммерческого предложения. Почему? Потому что зачастую заказчик просто-напросто обманывают: то есть сначала озвучивают одну цену, а при ближайшем рассмотрении выясняется, что все совсем не так, обещают какие-то нереальные сроки и т.п. Если такую форму удастся разработать, заказчик сможет правильно оценивать ситуацию, а системные компании, входящие в Ассоциацию, станут немного задумываться, прежде чем любой ценой взять объект.

Пора уже цивилизованно к этим вопросам подходить.

Королев: Мы обсуждали эту проблему с нашей ведущей монтажной организацией. Да, действительно, идет сплошной обман заказчика, то есть в коммерческом предложении пишется что угодно, а потом, когда доходит до дела — начинается «художественная самодеятельность». При чем от этого произвола сейчас страдает не только заказчик, но и те, кто хочет нормально работать. Пожалуй, в данной ситуации у нас, действительно, один выход — разработать единую форму тендерного предложения, составленного на бланке Ассоциации, в котором все принципиальные моменты были бы перечислены. Думаю, если будет разработана единая форма, определены какие-то правила игры, то положительный эффект не заставит себя долго ждать.

Лаковский: К сожалению, наше заседание подходит к концу. Поэтому разрешите от имени всех участников «круглого стола» поблагодарить организаторов встречи за предоставленную возможность обсудить с коллегами наиболее актуальные проблемы отечественного фасадостроения. Уверен, что состоявшийся обмен мнениями был чрезвычайно полезным. Надеюсь, те задачи, которые поставила перед собой Ассоциация производителей и поставщиков фасадных систем теплоизоляции, будут решены, и со временем не только улучшится внешний облик российских городов, но и заметно повысится качество жизни наших соотечественников.

В заключение хотелось бы обратиться к членам Ассоциации с пожеланием — занимаясь производственно-коммерческой деятельностью, проявлять максимальную добросовестность и сохранять лучшие традиции российских промышленников и купцов.

PS: 21 июля 2005 г. состоялось очередное заседание Координационного Совета Ассоциации, на котором в ряды Ассоциации были приняты новые компании:

- Компания «Текс Колор» — действительный член;
- Компания «Oy Minerit Ab» — действительный член;
- Компания «Хенкель Баутехник» — ассоциированный член.

Редакция выражает благодарность «РНТО строителей» за помощь в подготовке и организации встречи.