

# Что сдерживает развитие рынка алюминиевых систем в России



**В статье рассмотрены важнейшие вопросы и проблемы накопившиеся у многих фирм-переработчиков и фирм-поставщиков, которые работают на рынке алюминиевых фасадных систем, а именно проблемы стандартизации и сертификации на конкретных примерах и возможные пути их решения**

**О**сновной проблемой развития рынка алюминиевых систем является отсутствие нормативной базы. А именно, отсутствие соответствующих норм и стандартов. Большинство существующих нормативных документов безнадежно устарели. Помимо того, что они не дают ответ на вопрос, как правильно применять алюминиевые системы, они в ряде случаев запрещают применение современных фасадных систем. В частности, пожарный СНиП 2.01.02-85\* не допускает использовать горючие материалы для облицовки и отделки фасадов зданий I, II и III степеней огнестойкости, т.е. запрещает применение любых систем навесных вентилируемых фасадов с применением алюминиевых конструкций или, по-другому, запрещает применение алюминиевых конструкций на фасаде, в принципе.

## Кому это выгодно?

Для решения этого вопроса по заказу Госстроя в 1997 г. ЦНИИСК им. В.А. Кучеренко Госстроя России совместно с ВНИИПО МВД России разработали «Программу натуральных огневых испытаний фрагментов фасадов зданий с дополнительной наружной теплоизоляцией», которая была согласована Управлением технормирования Госстроя России и ГУГПС МВД России. По программе было проведено достаточное количество испытаний различных систем. Результатом этих испытаний явилась выдача некоторым производителям разрешений применения тех или иных систем с четкими ограничениями (например, по высотности зданий) и рекомендациями по применению. Тем самым программа превратилась в бизнес. То есть заплатил деньги – получил разрешение, не заплатил – не получил разрешение. Может быть, это и служит тормозящим элементом для выпуска соответствующего стандарта!? То есть, как только выпус-

тят нормативные документы, станет понятно, что можно применять, а что – нет. Соответственно, стандарт призван решить два вопроса: первое – что и где можно применять, и второе – как правильно это применить.

Причем решать эти вопросы необходимо не на уровне конкретных систем, а на уровне основных принципов фасадостроения, потому что алюминиевых систем и сегодня на рынке достаточно много, а в дальнейшем появится еще больше.

Стандарт призван разрешить ряд противоречий. Например, в связи с невозможностью визуального контроля систем подконструкций в течение эксплуатации вентилируемых фасадов и навесных вентилируемых конструкций рекомендуется применять алюминиевую подконструкцию как обладающую высокой коррозионной стойкостью. Однако с точки зрения опыта проведения пожарных испытаний очевидно, что значительно лучше «ведут себя» системы стальных подконструкций. Так что же правильно?

Вполне логично было бы при разработке стандартов обратиться к зарубежному опыту. Почему же западные компании используют алюминиевые системы подконструкции, ведь огнестойкость такого фасада всего 15-17 минут? А ответ очевиден – проблема решена глобально. Схема расстановки пожарных подразделений в городах позволяет достичь любой точки в городе в течение 10 минут.

Действительно, разработкой подобных стандартов не может заниматься одна-две организации, как это произошло в случае с вышеуказанной программой. В разработке подобных СНиПов и ГОСТов должны принимать большое количество специализированных организаций и государственных служб. Хорошим образцом подобной совместной работы, показательным нормативным документом является ГОСТ 30971-202 «Швы монтажные узлов примыканий оконных блоков к стеновым проемам». В его разработке

приняли участие как институты: НИУПЦ «Межрегиональный институт окна», НИИ строительной физики РААСН, так и многие специализирующиеся компании. В их числе «illbruck», СибАДИ, ООО «Концепция СПК», «fischer» и «Gealan Werk Fickenscher GmbH», компания КБЕ и многие, многие другие.

Кем была оплачена разработка этого стандарта? Не знаю, однако надеюсь, что все разработчики сумели на этом «заработать». Как и подобает настоящему стандарту, в нем нет ни одной ссылки на компанию-поставщика или производителя. Описано применение пароизоляции, написано, какие должны быть её характеристики, но не сказано, что рекомендуется применять пароизоляцию illbruck; указаны рекомендуемые к применению дюбели, обозначена их несущая способность, и ни слова не сказано о компании производителе. В отличие от всех ранее описанных рекомендаций к применению систем вентилируемых фасадов, в которых четко указана фирма-производитель и поставщик изделий. На примере вышеописанного ГОСТа мы видим, что все алюминиевые компании, работающие на рынке алюминиевых систем, заинтересованы в введении данных стандартов, более того, готовы принять участие в их разработке. Однако, что важно, заказчиком стандартов должно быть государство. Разработка данного стандарта должна оплачиваться из федерального бюджета – за счет уже заплаченных налогов, а не за счет вытягивания денег с фирм-переработчиков за те или иные разрешения.

## Сертификация и лицензирование

Еще один важный вопрос, влияющий на развитие рынка – это вопрос сертификации и лицензирования, который является большой темой не только для алюминиевых систем, но и всего строительного комплекса в нашей стране. На сегодняшний день ни сертификаты, ни лицензии,

к сожалению не могут подтвердить качество продукции компаний, а говорят всего лишь о том, что компания заплатила деньги в соответствующие организации. Однако этот вопрос – возвращение к предыдущей теме, потому что всякий сертификат – это соответствие тем или иным нормам или стандартам. Как можно выдать сертификат на производство алюминиевой конструкции, если нет нормативного документа, который описывает, какие они должны быть?

#### Кадры решают все. Или – не решают

Еще одной проблемой развития рынка алюминиевых систем является нехватка соответствующих специалистов. Ни в одном строительном институте России нет специализации «Фасадные системы». Есть много специализаций – и вентиляция, канализация и др. Несущие конструкции даже разбиты на несколько специализаций. Так, есть кафедры железобетонных конструкций и кафедры металлических конструкций. Эта проблема снова возвращает нас к стандартизации. Как научить молодых инженеров правильно проектировать фасадные системы, если никто в нашей стране не знает, как же все-таки правильно это делать и не может подтвердить это нормативными документами. Все имеющиеся признанные специалисты основываются на своем собственном опыте, который «сын ошибок трудных». И более того, разные опытные

специалисты порою имеют различное мнение по поводу правильности применения тех или иных решений.

#### Роль государства явно недостаточна

Как могут влиять эти «нюансы» на инвестиционную привлекательность строительной области и отдельных проектов в целом? Мы видим, что наша страна направлена на привлечение иностранного капитала, на возврат денег из-за границы. Но любой бизнес-план, как хорошо бы он не был написан, не исключает так называемых «страховых рисков», которые связаны, опять же, прежде всего с шаткой законодательной базой.

Есть только один путь решения этих проблем – государство должно выступить инициатором и заказчиком разработки данных стандартов и нормативных документов. Заказав и оплатив разработку этих стандартов институтам, которые в свою очередь должны будут привлечь специалистов профильных компаний как отечественных, так и зарубежных, изучить существующий зарубежный опыт и, в случае необходимости, провести дополнительные исследования, государство поставит точку в решении этих проблем. В обратном случае государство так и будет дальше тормозить развитие рынка.

Хотя, существующее положение дел может быть выгодно тому же Госстрою, так как в случае отсутствия этих документов все компании регулярно, через те или иные аккредитованные структуры, пла-

тят Госстрою деньги за возможность применения своих конструкций на каждом объекте. А во втором случае сам Госстрой вынужден платить деньги на разработку стандартов.

#### Пришло время действовать

Из всего сказанного выводы напрашиваются сами. Кроме самих фирм-переработчиков и производителей пока эти проблемы пока мало кого интересуют. Поэтому мы и должны объединиться, чтобы достичь общего успеха. Но все существующие на данный момент ассоциации, такие как АПРОК и АЛСТАР пока не направили свои усилия на принятие важных решений. Ведь сами ассоциации и были созданы для того, чтобы действовать, защищая интересы своих членов, а не только поднимать вопросы, не решаясь на конкретные шаги. Кто еще, как ни они могут «достучаться» до структур и сказать им, что необходимо сделать, чтобы развивался наш рынок, чтобы он стал значимым, и его наконец-то заметили. А пока каждая фирма решает свои вопросы в одиночку, и будет делать это до тех пор, пока не будут четко прописаны и узаконены шаги их действий, от которых порою зависит не только архитектурный вид наших городов, но и жизнь людей.

Директор ООО «ИЦ Каримтада»,  
Максим Евгеньевич Мартынов

## Нужны новые клиенты?

ЛУЧШЕГО МЕСТА ДЛЯ РЕКЛАМЫ НЕ НАЙТИ



➔ Более 100 ведущих фирм России и Европы размещают свою рекламу и информацию в каталоге «Okna. Dveri. Fasady».

➔ Придайте динамику и скорость развития Вашего бизнеса вместе с каталогом «Okna. Dveri. Fasady».

➔ Следующий выпуск готовится к выставкам ВАТИМАТ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ 2004, СТРОЙИНДУСТРИЯ И АРХИТЕКТУРА 2004

Я никогда не размещала и не буду размещать рекламу в «Okna. Dveri. Fasady»



До встречи на выставках «Vatimat СПб 2004», «Стройиндустрия и архитектура 2004»!

Okna dveri  
Фасады