

СТРОИТЕЛЬСТВО

В РОССИИ: *курс на комфорт и инновации*



Европейская практика строительства ориентирована на использование высоко-технологичного инженерного оборудования и новых инструментов проектирования, таких как BIM-технологии. Энергоэффективные инженерные системы, автоматизация и диспетчеризация позволяют оптимально использовать энергетические ресурсы. О том, как развиваются данные решения и технологии в России, редакция журнала побеседовала с Дмитрием Владиславовичем Вирченко, генеральным директором АО «Упонор Рус» – членом НП «АВОК» категории «Премиум».

– Как вы оцениваете потребности российского строительства в инновационных решениях и оборудовании?

Российский строительный рынок по-прежнему отстает от европейского по уровню инновационных решений и требований, предъявляемых к строительству, особенно это относится к требованиям качества и безопасности строительства. Данная ситуация стимулирует развитие в сторону инноваций, и за последние годы российские строительные компании сделали большой шаг вперед. Для нас, как для европейской компании, это большой плюс, создающий дополнительные стимулы в отношениях с клиентами. Сейчас строительные компании (застройщики) интересуются вопросами жизненного цикла здания, улучшений характеристик строительных материалов и оборудования. Большие строительные компании (холдинги) теперь участвуют и в дальнейшей эксплуатации возведенных ими зданий. Поэтому и вопрос, как здание будет выглядеть через 10–20–50 лет, является для них актуальным и создает предпосылки для большего внимания как к качеству продукции, так и к ее жизнеспособности, стоимости эксплуатации и т. п.

Появляются инновации и в части различных сервисов для жильцов. Например, группа «Эталон» разработала собственное мобильное приложение, которое предоставляет жителям домов большой спектр возможностей, в том числе по контролю и оплате коммунальных услуг. Т. е. строительные компании начинают формировать некую экосистему для жителей домов. Это относится и к созданию комфортного микроклимата в квартирах. Рынок совершает довольно большой шаг вперед, и это очень показательно.

Наши инновационные решения в основном технические. Появилась новая серия фитингов для многослойных труб, которые значительно улучшили гидравлические показатели систем.

Другое востребованное решение – готовые к подключению, полностью собранные и протестированные в заводских условиях коллекторные узлы для напольного и радиаторного отопления – демонстрирует еще одну тенденцию рынка в сторону применения предварительно собранных изделий (узлов). Популярность подобных решений объясняется рядом преимуществ: быстрый монтаж, снижение рисков, которые могут возникнуть при сборке изделий на строительной площадке. Кроме того, это и вопрос квалифицированной рабочей силы.

В прошлом году для систем напольного отопления и потолочного охлаждения компания выпустила новую серию автоматики – систему управления температурой в помещении, которая может использоваться как

в многоэтажных зданиях и коммерческих комплексах, так и в коттеджном строительстве. Простое и понятное мобильное приложение позволяет устанавливать и контролировать необходимую температуру в том или ином помещении, задавать график работы климатических систем.

– Ваша компания предлагает широкий спектр решений для разных направлений – это и сельское хозяйство, и жилые, общественные, промышленные здания, и судостроение. Какое из этих направлений, на ваш взгляд, наиболее перспективно в России?

Если говорить с точки зрения бизнеса – это, конечно, жилищное строительство. Государство достаточно успешно продвигает программу «Доступное жилье». Предоставляется доступная ипотека. В прошлом году в России зафиксирован абсолютный рекорд за всю историю ипотечного рынка страны по выданной ипотеке – 1,7 млн ипотечных кредитов на 4,3 трлн рублей. Такая оценка содержится в отчете «Рынки жилья и ипотеки: предварительные итоги 2020 года», подготовленном в Аналитическом центре ДОМ.РФ. По сравнению с 2019 годом ипотечное кредитование выросло на 35 % в количественном выражении и на 50 % – в денежном. Существуют государственные программы по поддержке индивидуального жилищного строительства, но пока в меньшем объеме. В принципе, потребность в новом жилье в стране – невероятных размеров, и количество квадратных метров, которые будут реализованы, зависит только от покупательной способности населения.

– Какие технические решения, на ваш взгляд, наиболее перспективны для российского рынка?

Если говорить на примере нашей компании, то наиболее перспективны, пожалуй, уже упомянутые системы напольного отопления, в т. ч. в многоэтажных и высотных зданиях. И здесь необходимо упомянуть очень важную работу: в 2013 году творческим коллективом НП «АВОК», в который входили специалисты компании Uropog, были впервые в России разработаны Рекомендации «Системы водяного напольного отопления и охлаждения жилых, общественных и производственных зданий». Это очень востребованный сейчас документ! Когда он появился, в стране еще не было ни одного реализованного проекта с напольным отоплением в высотном жилом здании. В настоящее время такие проекты есть. Запросы множатся, и реализованных проектов тоже уже достаточно много.

Еще одно перспективное направление – предизолированные трубы для систем низкотемпературного



централизованного теплоснабжения (до 95 °С). Квартальная тепловая сеть, которая работает на низкой температуре, будет иметь длинный срок жизни, до 50 лет. Кроме того, потребуется менее дорогой котел, в силу того, что он низкотемпературный. Но в данном случае особенно важный вопрос – теплопотери в трубопроводах. С этого года мы представляем рынку, пожалуй, лучший коэффициент теплопотерь. Очень интересный продукт, доступен уже сейчас.

В этом году портфель продуктов расширяется также за счет нержавеющей стали, которая, в частности, доминирует в обвязке котлов и применяется для стояков в жилье элитного или бизнес-класса.

– Каковы, на ваш взгляд, перспективы зеленого строительства в России?

Зеленые энергоэффективные технологии в России сегодня уже не воспринимаются как некое абстрактное будущее. Применение таких технологий позволяет максимально сократить расходы электрической и тепловой энергии, что очень важно: треть мирового потребления энергии приходится на отопление, охлаждение, вентиляцию и освещение. И мы видим востребованность этого направления на российском рынке. Компания Уропог много внимания уделяет вопросам устойчивого развития – так действует план корпорации и по снижению выброса CO₂, и по снижению потребления энергии. Завод в Тосненском районе Ленинградской области сертифицирован на соответствие требованиям системы добровольной сертификации «Рейтинговая оценка устойчивости среды обитания» (СДС «РУСО») по стандарту RUSO.FS15.2-2018 «Правила и порядок рейтинговой сертификации жилых, общественных и производственных зданий».

В целом многие решения компании, в особенности низкотемпературные системы отопления и высокотемпературные системы охлаждения, направлены на снижение отрицательного влияния на окружающую среду.

Запросов рынка на такие системы все больше. Помимо уже упомянутого энергосбережения эти системы способны очень хорошо встраиваться в систему умного дома. Кроме того, тривиальное преимущество напольной системы отопления по сравнению с системой с отопительными приборами – это полностью свободное пространство помещения. Например, в нашем московском офисе нет ни одного отопительного прибора, нет привычных кондиционеров. Реализованы системы «теплый пол» и «холодный потолок» (в холодный период года потолок тоже «теплый», работает на отопление). В помещениях отсутствуют зоны дискомфорта, возникающие при работе традиционных систем охлаждения воздуха. Меньше сотрудников стало болеть в теплое время года, это факт!

– Одно из актуальных направлений строительства – реконструкция зданий. Какие инновационные инженерные решения наиболее интересны в данном случае?

В настоящее время достаточно востребована реконструкция отелей. Когда инвестор приобретает существующее здание для использования его в дальнейшем в качестве отеля, основная задача – как можно скорее ввести его в эксплуатацию и начать возвращать инвестиции. И здесь важна конкурентоспособность, которая во многом зависит не только от локации, но и от комфорта в помещениях и от скорости введения объекта в эксплуатацию.

Последние два аспекта помогают решить специальные системы быстрого монтажа нашей разработки. Коллекторные узлы, которые мы упоминали в самом начале нашего разговора, термодатчики в каждой комнате, управляющий контроллер, к которому специалист отеля может подключиться через смартфон и выставить необходимую температуру в каждом отдельном помещении дистанционно к моменту заселения людей в номер.

– Несколько лет назад вы отмечали, что Россия является привлекательным рынком для производства полиэтиленовых труб. Как обстоят дела в настоящий момент?

Ситуация не изменилась. PE-Ха, пластик по-прежнему продолжают завоевывать позиции на рынке, теснить сталь, а возможно, и другие решения. Поэтому производство в России однозначно целесообразно.

– Ваша компания целенаправленно работает с монтажниками. Как возникла идея клуба профессиональных монтажников, какие возможности специалистам дает членство в этом клубе?

Идея была в создании постоянной связи между профессиональными монтажниками и компаниями. Мы им даем определенный статус, монтажник становится участником программы лояльности, имеет доступ к новым продуктам; поддерживается и рекламируется компанией. Т.е. для монтажника это имидж, авторитет, знания.

Реестр монтажников, прошедших обучение, можно найти на нашем сайте. Важно, что обученный специалист выдает сертификат Уропог на монтаж и после завершения работ производится обязательный контроль качества монтажа.

Для компании это бесценный опыт общения с практиками, часть наших сотрудников работают исключительно с мелкими и средними монтажниками, помогая им на объектах. Для нас очень важна обратная связь. Монтажник общается с клиентом, получает отзывы и предложения, передает нам эту информацию. Мы ее используем для совершенствования тех или иных систем или элементов и при введении новых продуктов.

О потребителях нужно заботиться, иначе можно потерять рынок.

– В октябре 2018 года вы запустили новую платформу для онлайн-обучения – «Online Академия Уропог». Как развивается данное направление?

Хорошо развивается, особенно в условиях пандемии и социального дистанцирования. Возможности онлайн-академии позволяют профессионалам строительной отрасли знакомиться с обучающими материалами по продукции компании, получать доступ ко всей необходимой технической документации, смотреть обучающие видеосеминары и пр.

Во многом нас это сильно поддержало, и результаты 2020 года это подтверждают. Онлайн-академия была востребована и нашими сотрудниками, и партнерами-дистрибьюторами, и монтажными организациями.

– Каковы планы компании на будущее в России? К каким показателям вы стремитесь?

Несмотря ни на что, прошлый год оказался удачным для нашей компании и в России, и в европейском и североамериканском сегментах.

У нас хороший продукт, который соответствует требованиям рынка. Его развитие и продвижение остаются нашей основной задачей. Мы всегда



работали через дистрибьюторов, т.к. логистику местные компании способны организовать лучше. Наши дистрибьюторы активно растут в сторону увеличения складских запасов, поэтому мы развиваем специальную программу с неким софинансированием их складских запасов, упрощаем условия и рассматриваем возможность каких-то более длинных кредитных условий.

Самое главное – это сотрудничество между региональными представителями и местными дистрибьюторами. Что касается внутренних вопросов, нужно делать себя более удобным для своих партнеров, для своих клиентов. Компания представляет в этом году новый глобальный сайт, на котором у нас будет наша собственная российская часть.

Мы стремимся развивать наше предложение не только с точки зрения продуктов, но и сервисов. Последние 10 лет строительные компании постепенно переходят с проектов в CAD-среде (2D) на проекты в BIM. Требования заказчиков растут, и в 2021 году BIM-технологии необходимы уже на этапе участия в тендере. Мы собрали все последние BIM-решения на одной платформе, которая позволяет повысить качество проектной документации и предотвратить ошибки и неточности, которые могут возникнуть при проведении строительно-монтажных работ. BIM-библиотека, инструменты для проектировщиков, монтажников и архитекторов с индивидуальной поддержкой BIM-сервиса на протяжении всего цикла проекта. Интеллектуальные и автоматизированные функции плагинов Уропог помогут решить сложные проектные задачи и ускорить процессы проектирования. Плюс индивидуальная поддержка от нашего опытного технического отдела и современные BIM-решения снизят риски дорогостоящих ошибок на этапе строительства. 