

Проблемы вывода инновационных материалов на строительный рынок

(тезисы)

В.М. Цыганков

Заместитель генерального директора

АО «Завод ЛИТ»

1. АО «Завод ЛИТ» полностью освоил выпуск еще одного инновационного строительного материала. Это теплоизоляционные изделия из вспененного полиэтилена толщиной до 200 мм, плотностью от 18 до 300 кг/м.куб. От минеральной ваты его отличает отсутствие фенолформальдегидных компонентов, отсутствие микроскопической пыли, возможность полной безотходной переработки по окончании жизненного цикла зданий. Материал не впитывает влагу и не подлежит деформации при изменении температурно-влажностного режима. От пенополистирола – отсутствие ядовитых продуктов распада бензольного кольца при воздействии высоких температур, отсутствие свободного стирола. Сопротивление теплопередаче -до $4,5 \text{ м}^2 \cdot \text{С}^\circ / \text{Вт}$, при нормативе для центрального региона $3,2 \text{ м}^2 \cdot \text{С}^\circ / \text{Вт}$., что позволяет говорить о высокой энергетической эффективности материала. Материал может выпускаться с покрытием из алюминиевой фольги, что при применении его в конструкции, дополнительно увеличивает сопротивление теплопередачи до $5 \text{ м}^2 \cdot \text{С}^\circ / \text{Вт}$. Применение этого материала в малоэтажном строительстве позволит строить энергоэффективные, экологически безопасные здания с капитальностью не менее 50 лет. Это не первый инновационный материал, который мы выводим на строительный рынок, и, как и раньше, мы сталкиваемся с проблемами, которые не решаются годами и которые усугубились из-за вывода промышленности строительных материалов из сферы управления Минстроя.
2. Строительному рынку не нужен инновационный строительный материал, как собственно материал. Необходимо произвести всесторонние испытания и получить соответствующие сертификаты, разработать конструктивные решения применения материала в совокупности с подсистемами, проектные решения его использования и произвести опытное применение в строительстве, убедить проектировщиков в целесообразности включения предлагаемых решений в проекты, убедить застройщика и заказчика в целесообразности применения материала в каждом конкретном случае.
3. Если определение свойств инновационного строительного материала и его сертификация вполне понятная задача для производителя, то с выводом промышленности строительных материалов из ведения Минстроя на плечи производителя строительных материалов легла задача обеспечения его практического применения вплоть до организации опытного строительства. Это требует значительных капитальных вложений и, главное, очень большого времени от начала опытного выпуска продукции до момента, когда применение материала достигнет объемов, способных начать окупать вложенные средства. Большие

финансовые затраты на вывод материала на строительный рынок, длительный срок до начала окупаемости, неясные результаты по конечным объемам реализации делают процесс разработки и производства инновационных строительных материалов не интересным для бизнеса.

4. С передачей промышленности строительных материалов в ведение Минпромторга, созданием ТК-144, производители получили ряд несомненных плюсов. Один из них – расширившиеся возможности по разработке Государственных стандартов на продукцию. Естественно, что производителями строительных материалов была проведена большая работа в этом направлении, причем стандарты разрабатывались с учетом необходимости гармонизации с европейскими нормативными документами. Соответствие продукции этим документам открывает возможность реализации строительных материалов на рынке ЕАЭС и на европейском рынке. В целях борьбы с некачественной продукцией было инициировано внесение в Перечень продукции, подлежащей обязательному декларированию соответствия (пост. Правительства РФ №982) ряда строительных материалов. Но когда дело дошло до оформления деклараций, выяснилось, что производители отдельных строительных материалов не в состоянии подтвердить соответствие своей продукции требованиям ГОСТ, по которым они ее выпускают. Причина – отсутствие в измерительных лабораториях РФ оборудования и возможностей провести испытания по европейским методикам. Практически все сертифицированные лаборатории являются коммерческими структурами, для которых проведение измерений это их бизнес. Естественно, что они не будут закупать дорогостоящее оборудование, если не будут уверены в том, что оно окупится. Учитывая, что таких лабораторий много, цена на их услуги уже сейчас запредельная а количество их потенциальных клиентов весьма ограничено, у них нет заинтересованности в покупке нового дорого оборудования. Круг замкнулся. Измерительные лаборатории не должны быть частным бизнесом, они должны быть государственными учреждениями, обеспечивающими единство метрологического наблюдения за производимой продукцией, исключаящие недостоверность измерений из-за коррупционной составляющей, оснащенные в соответствии с требованиями международных нормативных документов и с понятным, единым для всех ценообразованием за оказанные услуги.

Вывод: В настоящее время между Минпромторгом РФ и Минстроем РФ отсутствует какое-либо взаимодействие по отбору, оценке и оказанию содействия в выводе инновационных материалов на строительный рынок. Если Минпромторг оказывает содействие производителям строительных материалов субсидируя разработку государственных стандартов, сертификацию экспортной продукции в зарубежных странах, закупку оборудования, если оно не производится в России и т.д., то в Минстрое РФ нет ни понимания о необходимости внедрения инновационных материалов, ни запроса на новые материалы, ни признаков системы работы в этом направлении. Ситуация диктует производителям инновационных материалов следующее: если хотите, чтобы материалы использовались в строительстве, делайте все сами, у нас и без ваших материалов все хорошо. Отсутствие запроса на новые материалы со стороны строителей приведет к стагнации в сфере производства строительных материалов. Существует крайняя необходимость создания при Минстрое подразделения, занимающегося перспективными наработками в сфере строительства, отборе наиболее интересных

инновационных строительных материалов, содействия их скорейшему внедрению в строительный рынок. Необходимо работать на перспективу.