

РЫНОК ТЕПЛОИЗОЛЯЦИИ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

ТОЧКА ЗРЕНИЯ КОМПАНИИ ROCKWOOL RUSSIA



**Генеральный директор ROCKWOOL Russia
Франк Трокей:**

- Наша компания была основана в 1909 году. Производство теплоизоляции из каменной ваты под торговой маркой ROCKWOOL началось в 1937 году. В 1999 году в состав Группы компаний ROCKWOOL вошло первое производственное предприятие в России, которое располагается в подмосковном городе Железнодорожном. Однако наша продукция появилась на российском рынке значительно раньше: уже с 70-х в СССР осуществлялись поставки с предприятий в Западной Европе.

Успех ROCKWOOL в России, прежде всего, основывается на высоком уровне профессионализма российских сотрудников. Кроме того, мы – часть международной компании и имеем доступ к современным технологиям, дополнительным видам продукции.

Но, безусловно, успех компании был бы невозможен без бурного развития российской экономики. По официальным данным, рост ВВП в прошедшем году составил около 6,4%. Это один из самых высоких в мире показателей экономического роста. В немалой степени он обеспечен строительным бумом и означает дополнительные возможности: по всей России бурными темпами строятся заводы, центры логистики, торговые центры, офисы и жилье.

Важным сектором строительной отрасли является рынок теплоизоляционных материалов. Его рост

в 2005 году оценивается в 27%. В натуральном выражении объем рынка составил около 20 млн. м³ (для сравнения: в 2004 г. занимал около 16 млн. м³).

Из таблицы видны темпы роста рынка теплоизоляции в 2003-2005 годах и наш весьма скромный прогноз на 2006 год.

С началом работы собственного производства ROCKWOOL в России компания фактически возродила рынок теплоизоляции в стране, и сегодня по праву является лидером. Можно с уверенностью сказать, что мы являемся локомотивом рынка качественной теплоизоляции. Сегодня будут представлены целых пять новых продуктов, и они, без сомнения, радикально изменят рынок. Пользуясь компьютерной терминологией, можно говорить об «апгрейде» теплоизоляционного рынка. Технологии, которые мы представляем сегодня, аналогов не имеют и в ближайшие годы ни у одной другой компании в России появиться не могут.

Директор по продажам и маркетингу ROCKWOOL Russia Максим Тарасов:

- В настоящее время ключевым моментом для работающих в строительной сфере является снижение сроков строительства. Новинки позволят сократить их на 10-15%.

Приведу такой пример: двухлетнюю стройку можно сократить на два месяца и сэкономить, кроме этого, выплаты для примерно 150-200 рабочих.

Немаловажное значение также имеют - транспортные расходы, так как зачастую стоимость перевозки на российские стройки превышает стоимость материала. Мы же теперь можем сообщить заказчику о том, что цена транспортировки будет сокращена на 20-25%, и он будет просто счастлив!

В чем заключается новизна и революционность новых пяти продуктов? Это теплоизоляция, произведенная по уникальной технологии двойной плотности, компрессированная или сжатая плита, которая позволяет на 20-30% снизить транспортные расходы, а также теплоизоляция с пружинящим краем.

Прежде всего, три из пяти плит (кровельная РУФ БАТТС ЭКСТРА™, ВЕНТИ БАТТС Д™ для вентили-

Год	2003	2004	2005	2006 (прогноз)
Рост в %	11.7	21.5	27	15-20
Объем в кубометрах	13 млн.	16 млн.	Около 20 млн.	—

С НАЧАЛОМ РАБОТЫ СОБСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА ROCKWOOL В РОССИИ КОМПАНИЯ ФАКТИЧЕСКИ ВОЗРОДИЛА РЫНОК ТЕПЛОИЗОЛЯЦИИ В СТРАНЕ, И СЕГОДНЯ ПО ПРАВУ ЯВЛЯЕТСЯ ЛИДЕРОМ

лируемых фасадов и ФАСАД БАТТС Д™ для штукатурных фасадов) представляют новейшую технологию «двойная плотность». Еще два продукта - это плита с пружинящим краем, в основном, предназначенная для конструкций на деревянном каркасе (ФЛЕКСИ БАТТС™), и компрессированная теплоизоляция,

которая сжимается при упаковке, что уменьшает затраты на хранение и перевозку (ЛАЙТ БАТТС К™).

Компания ROCKWOOL запатентовала технологию производства теплоизоляции двойной плотности по всему миру. Мы считаем, что в ближайшее время никто из производителей не сможет

предложить рынку продукты, произведенные по данной технологии, но не только благодаря патентной защите, а также и по причине сложной организации производственного процесса.

По материалам, подготовленным компанией ROCKWOOL Russia

Управлять жильем надо эффективно



В рамках научно-деловой программы Форума ДОРКОМЭК-СПО-2006 активно прошел семинар «Реализация положений Жилищного законодательства по вопросам управления многоквартирными домами». Открывая семинар, руководитель ГУ «Центр реформы в ЖКХ» Ирина Петровна Шрамко отметила: «Сейчас на повестке дня стоят вопросы изменения системы управления домами, перехода на рыночные механизмы управления, развития самоуправления. Очень важно найти механизмы эффективного управления не только в новых домах, где у граждан достаточно средств на содержание, но и там, где дома требуют капитального ремонта».

Вопросов возникает очень много, сказывается тот факт, что переход на рыночные механизмы в ЖКХ происходит

очень медленно и с большим опозданием от развития экономики страны в целом.

На семинаре выступили представители законодательной власти, федеральных структур, а также практики, которые дали практические советы, как эффективно управлять домом, имея минимум средств.

Можно сказать, что на семинаре специалисты и практики пытались развеять миф о том, что для управления обычными жилыми домами требуются большие деньги и все это должно оплачивать население. Все зависит от эффективности управления, практических знаний и умения составлять банальную смету расходов, наличия внутренних резервов в управлении домом.

