СИБУР Клиентам
ВЫПУСК № 13

ВЫСОКИЕ СТАНДАРТЫ КАЧЕСТВА

Несмотря на то, что большую часть рынка кровельных материалов по-прежнему занимает металлическая кровля, производителям гибкой черепицы удается поддерживать стабильный спрос внутри страны, активно развивать экспортное направление и даже получать патенты на уникальные для отрасли изобретения. Рассказывает **Сергей Клюкин,** генеральный директор «Дёке Хоум Системс».

Döcke
ВЫСОКИЙ СТАНДАРТ

Группа компаний «Дёке» с 2005 года производит материалы для загородного домостроения, сегодня является одним из лидеров рынка в России. Общая площадь трех производственных комплексов составляет 20 га. Мощности комплекса позволяют в год выпускать 10 млн м² сайдинга; 5 млн пог. м водосточных систем; 3 млн м² фасадных панелей; 12 млн м² гибкой черепицы.

Кто ваши клиенты и почему они выбирают не металл, а гибкую черепицу?

Материалы, которые мы производим, применяются, как правило, в малоэтажном строительстве. Наши заказчики – инвесторы, девелоперы, строительные компании, архитекторы, дизайнеры, частные лица – все, кто связан с малоэтажкой. Одни покупатели сами участвуют в выборе черепицы и полагаются исключительно на свой вкус, другие прислушиваются к советам профессионалов. Изначально львиную долю рынка занимали металлические кровли, но у гибкой битумной черепицы целый ряд существенных преимуществ: большой выбор форм и цветовых решений, черепица, в отличие от металла, не шумит при осадках, имеет надежную гидроизоляцию и длительный срок службы. Очень важно, что гибкую черепицу можно применять на сложных крышах, повторять практически любую геометрию, сохраняя все функции кровельного покрытия.

Главный аргумент для потребителей – более длительный срок эксплуатации гибкой черепицы по сравнению с традиционными материалами. Для России это сравнительно новый вид покрытия, его применяли в строительстве с конца 80-х годов прошлого века, но все, что появлялось тогда на нашем рынке, было импортного производства. Затем предприятия по производству битумной черепицы стали открываться и у нас. Одним из таких предприятий пять лет назад стала компания «Дёке Хоум Системс». На протяжении последних лет российский рынок черепицы практически не меняется, остается стабильным по объему продукции и потребительскому спросу.

Гибкая черепица имеет более длительный срок эксплуатации по сравнению с традиционными материалами.

ГЛАВНЫЙ АРГУМЕНТ ДЛЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ – БОЛЕЕ ДЛИТЕЛЬНЫЙ СРОК ЭКСПЛУАТАЦИИ ГИБКОЙ ЧЕРЕПИЦЫ ПО СРАВНЕНИЮ С ТРАДИЦИОННЫМИ МАТЕРИАЛАМИ.

Ваш завод в городе Киржаче Владимирской области называют одним из самых современных в Европе. Как удалось достичь такого уровня производства?

Все начиналось с выбора оборудования. Лидеры в этом сегменте – американские производители, именно они в середине прошлого века придумали технологию изготовления гибкой битумной черепицы. У нас на заводе две линии: черепицу выпускаем на американском оборудовании, а для рулонных материалов выбрали итальянскую технологию. Позиция компании такова, что инвестировать нужно только в самое надежное, качественное оборудование – именно это позволяет получать достойные результаты. Все производственные процессы заранее были отлажены настолько, что с первых дней обеспечивали максимальную эффективность предприятия. Мы сознательно перенимали опыт зарубежных коллег, за плечами которых несколько десятилетий стабильного производства. Наш завод самый молодой в России, мы открывались позже всех существующих предприятий и применяли самые современные технологии.

Вид на завод компании в Киржаче.

НА ПРОТЯЖЕНИИ ПОСЛЕДНИХ ЛЕТ РОССИЙСКИЙ РЫНОК ЧЕРЕПИЦЫ ПРАКТИЧЕСКИ НЕ МЕНЯЕТСЯ, ОСТАЕТСЯ СТАБИЛЬНЫМ ПО ОБЪЕМУ ПРОДУКЦИИ И ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМУ СПРОСУ.

Но компания не только успешно внедряет зарубежный опыт, но и разрабатывает принципиально новые решения. Какие российские ноу-хау уже запатентованы?

Мы действительно очень много внимания уделяем тому, чтобы наша продукция соответствовала международным стандартам качества, но при этом постоянно совершенствуем технологию и расширяем ассортимент. На заводе создана своя лаборатория. Одна из задач технологов – разрабатывать инновации, которые оперативно испытывают и внедряют на предприятии. Отрасль стремительно развивается, очень сложно придумать нечто новое на таком высокотехнологичном производстве. Чтобы получить патент, нужно было предложить уникальное экстраординарное решение, и нашим специалистам это удалось.

У нас запатентована собственная технология склеивания битумных гонтов, из которых состоит покрытие, так называемая битумная сварка. Ничего подобного не было ни в России, ни у законодателей нашего рынка – американских компаний. Обычно битумная кровля после укладки спекается под воздействием солнечных лучей и становится единым гидроизоляционным ковром. А мы предложили еще на этапе монтажа склеивать битумные полосы между собой, чтобы изначально обеспечить сцепление. При укладке покрытия крыша подвергается самому разному воздействию, в том числе ветровому. Если отдельные «лепестки» вовремя не склеить, они могут подниматься и даже отрываться от основы. Благодаря нашей запатентованной технологии прочность склеивания гонтов в три раза выше, чем у всех аналогов в мире.

Рулоны стеклохолста для производства гибкой черепицы. Начало производственного процесса.

ИНВЕСТИРОВАТЬ НУЖНО ТОЛЬКО В САМОЕ НАДЕЖНОЕ, КАЧЕСТВЕННОЕ ОБОРУДОВАНИЕ – ИМЕННО ЭТО ПОЗВОЛЯЕТ ПОЛУЧАТЬ ДОСТОЙНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ.

С какими проблемами чаще всего сталкиваются производители гибкой черепицы, что тормозит развитие отрасли?

Металлическая кровля все еще доминирует на рынке. Основной критерий выбора для потребителя – цена на момент покупки. Если сравнивать металлическую кровлю, которая прослужит столько же, сколько гибкая черепица, то по стоимости она будет такой же или даже дороже. Но дело в том, что производители металла уходят в самый низкий ценовой сегмент, снижая характеристики своих покрытий за счет толщины металла и качества покрытия, поэтому металл нельзя сравнивать напрямую с какой-либо категорией гибкой черепицы. Он доступнее по цене, но срок его службы короче.

Технологически возможно снизить стоимость квадратного метра битумной черепицы до стоимости металла, но металлическая кровля укладывается просто на обрешетку, а черепице потребуется сплошное основание, а значит, дополнительная доля расходов в кровельном пироге. Если заказчик видит, что стоимость черепицы на 20–25% выше, чем у металлического аналога, он нередко автоматически выбирает металл, не задумываясь о перспективе. Потом, конечно, ему придется каждые 5–7 лет менять металлическое покрытие, тогда как гибкая черепица способна прослужить более 50 лет. Понятно, что тот, кто сэкономил, в итоге переплачивает намного больше. Мы тоже выпускаем черепицу, рассчитанную на разный бюджет, но при этом объясняем потребителям, чем отличаются эти продукты, как долго они прослужат. Наши клиенты в первую очередь думают о качестве и долговечности кровельных покрытий.

Качественное сырье – одна из составляющих успешного производства. Какие у вас требования к поставщикам и как задействованы в технологии продукты СИБУРа?

Основное наше сырье – это битум. Здесь все понятно и прозрачно: наша страна добывает нефть, производит битум, и мы работаем с ведущими российскими нефтеперерабатывающими компаниями напрямую. Второй обязательный компонент – стеклохолст, и здесь география шире: мы можем использовать как российских, так и зарубежных поставщиков, все зависит от

стоимости и наших требований к сырью. Третий основной компонент – базальтовый гранулят. Это посыпка, которая обеспечивает защиту битума от главного врага – ультрафиолета – и одновременно создает эстетическое восприятие кровли, включая все цветовые решения.

Готовые гонты гибкой черепицы. Упаковка в термоусадочную пленку.

ЕСЛИ СРАВНИВАТЬ МЕТАЛЛИЧЕСКУЮ КРОВЛЮ, КОТОРАЯ ПРОСЛУЖИТ СТОЛЬКО ЖЕ, СКОЛЬКО ГИБКАЯ ЧЕРЕПИЦА, ТО ПО СТОИМОСТИ ОНА БУДЕТ ТАКОЙ ЖЕ ИЛИ ДАЖЕ ДОРОЖЕ.

В нашем сегменте используется два вида битума: окисленный и модифицированный. У нас битум модифицируется специальной добавкой СБС (стирол-бутадиен-стирол), именно этот компонент мы приобретаем у СИБУРа. При добавлении СБС битумная смесь становится более эластичной и, главное, более долговечной. Битум подвержен старению, а добавка значительно продлевает срок его службы. Продукт, несомненно, обходится несколько дороже, но результат того стоит: помимо долговечности повышается гибкость на брусе, а значит, монтаж кровли можно производить при температурах, близких к нулю. Наша компания выпускает и окисленные, и модифицированные продукты, но преимущество все-таки за модифицированными материалами.

На 95% наше сырье составляет продукция отечественных поставщиков. Сегодня практически все необходимые нам компоненты стабильного качества мы можем найти в России. Лаборатория завода строго контролирует все этапы производства, включая качество сырья, чтобы обеспечить заявленный уровень продукции. Наши технологи в постоянном диалоге со специалистами СИБУРа. Нам регулярно презентуют новинки, приглашают на ежегодные конференции. Такое профессиональное общение полезно всем, кто связан с полимерами.

Отечественный рынок стабилен, а вот экспортные поставки компании постоянно растут. Какие направления в приоритете и предъявляют ли зарубежные покупатели особые требования к качеству кровельных материалов?

География у нас очень широкая, в первую очередь это все страны СНГ. Транспортная логистика традиционно позволяет развивать сотрудничество с соседями. Среди наших постоянных партнеров – страны Балтии, вся Восточная Европа, страны Западной Европы и Азии, в последние годы одним из самых активных заказчиков стала Индия. Для нас экспортное направление не новое, но сравнительно молодое и сейчас развивается особенно динамично: зарубежные покупатели оценили выгодное соотношение цены и качества. Пока никаких особых требований к продукции наши импортеры не предъявляли, но если с учетом местного климата потребуется технология, отличная от стандартной, производство к этому вполне готово.

Узел нанесения битума на основу.

КАЧЕСТВО И ИННОВАЦИИ – ОСНОВНОЙ ПОСЫЛ НАШЕЙ КОМПАНИИ.

Российские производители нередко жалуются на сложности в организации производства. А вы уже сформулировали свой секрет успеха? Что ждет компанию в перспективе?

Я думаю, каждый в первую очередь должен заниматься своим делом. Наша задача – производить качественную продукцию и постоянно ее совершенствовать. Главное, чтобы потребители нам доверяли. Даже если рынок не растет, всегда есть куда развиваться внутри рынка. Качество и инновации – основной посыл нашей компании. Мы абсолютно точно не экономим на качестве сырья, потому что понимаем, что это напрямую повлияет на качество нашей продукции. У нас большие планы по развитию производства и его загруженности. В следующем году планируем расширять ассортимент – выпускать новую для нашего рынка ламинированную черепицу.

Если говорить об опыте американского рынка, больше 80% продукции составляет как раз ламинированная двухслойная черепица. Сложно предположить, по какому пути пойдет Россия, но очень хотелось бы, чтобы тенденции развитого рынка кровельных материалов реализовались у нас в полной мере. В этом случае потребители однозначно получат продукцию, которая больше радует глаз и прослужит намного дольше.

СИБУР © ПАО «СИБУР Холдинг», 2024
e-mail: dearcustomer@sibur.ru

Журнал выпускается при участии ЛюдиPEOPLE www.vashagazeta.com
При использовании материалов сайта активная ссылка обязательна
Аудитория: +16