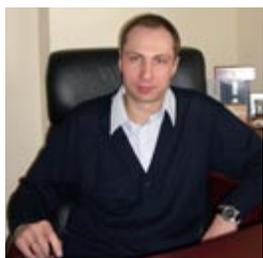




Новый павильон в Экспоцентре на Красной Пресне, Москва.

Вентилируемый фасад — территория персональной ответственности



Безопасность вентиляруемого фасада, как, впрочем, и строительного объекта в целом, в значительной степени зависит от грамотного выстроенных взаимоотношений между участниками строительного процесса. Естественно, что каждый из них смотрит на проблему «со своей колокольни». Свои соображения на эту тему на страницах нашего журнала уже высказывали специалисты надзорных организаций, производители фасадных систем, руководители компаний-застройщиков. На этот раз мы предоставили слово руководителю монтажной организации — на вопросы журнала отвечает генеральный директор фирмы «ДиатСпецМонтаж» Алексей ПАНКРУШИН.

— Алексей Алексеевич, низкое качество монтажа очень часто называют среди основных причин ненадежности вентиляруемых фасадов. На ваш взгляд, это обвинение правомерно?

— В какой-то степени, да. Дело в том, что технология навесных вентиляруемых фасадов широко стала применяться у нас относительно недавно, а последствия некачественного монтажа проявляются гораздо раньше, чем последствия применения некачественных материалов — будь то подсистема, крепеж, утеплитель или облицовка. Поэтому, если говорить о надежности вентиляруемого фасада в целом, то здесь необходимо, чтобы в цепочке «заказчик — проектировщик — подрядчик — поставщик материалов» каж-

дый ощущал свою персональную долю ответственности и не перекидывал ее на другого.

Так, руководитель монтажной фирмы несет персональную ответственность за то, что его фирма выполнила монтаж в полном соответствии с проектом, и что каждый монтажник на своем участке сделал работу качественно, без технологических нарушений. Задача производителя системы — изготовить все ее элементы без брака и в соответствии с заявленными характеристиками. Зная характеристики системы, проектировщик разрабатывает проект фасада и отвечает за то, что этот фасад будет безаварийно работать, разумеется, при условии, что монтажники монтируют его в соответствии с проектом. Все звенья этой цепочки замыкаются на заказчика: его личная ответственность проявляется в том, чтобы выбрать грамотного проектировщика, нанять квалифицированную монтажную фирму, не пожалеть денег на качественную фасадную систему и облицовку, обеспечить грамотный технический надзор. Это общая, можно сказать, идеальная схема. На практике все гораздо сложнее и неоднозначнее.

— По вашему мнению, какова роль руководителя монтажной компании в этом процессе?

— Монтаж вентиляруемого фасада — это не «бери больше — кидай дальше», это, если можно так выразиться, высокотехнологичный продукт. При этом, по сравнению со штукатурными фасадами, вентиляруемые в плане аварийности гораздо опаснее — падающая облицовка может представлять реальную угрозу для жизни. Случаи обрушения уже были, к счастью, пока без жертв. Руководитель должен понимать это сам, доходчиво и убедительно донести эту мысль до каждого своего подчиненного. Поэтому, на мой взгляд, важно, чтобы руководитель монтажной компании был компетентен в технических вопросах, а не только в экономических и организационных. Бывает, что я сам приезжаю на объект и провожу инструктаж, в доступной форме объясняю монтажникам характер воздействий на навесной фасад в процессе

его эксплуатации, чтобы они понимали, к каким последствиям может привести допущенный ими брак. Когда есть понимание, то отношение к работе другое. В противном случае монтажник, для увеличения скорости работы и, соответственно, собственной заработной платы, может упростить технологию, перестав обращать внимание на некоторые важные нюансы, от которых напрямую зависит надежность фасадной системы. Если же сам руководитель в технологиях слаб, он обязан найти грамотного технического директора, который «на пальцах» объяснит рабочим последствия неправильного монтажа. Что касается основных причин, из-за которых возникают аварийные ситуации с вентиляруемыми фасадами, то, на мой взгляд, главная — это невыполнение мероприятий по компенсации температурных деформаций.

В идеале, в монтажной компании необходимо внедрять систему пооперационного учета, при которой прораб будет иметь информацию по каждой захватке — какая бригада, какие технологические операции выполняла. Смонтировал — распишись. Да, это требует времени — зато повышается уровень личной ответственности каждого монтажника и, главное, в корне меняется его отношение к работе.

Сегодня большинство специализированных монтажных фирм имеют костяк опытных монтажников. У нас такой коллектив сложился и не меняется уже на протяжении последних 5 лет. Для того чтобы квалифицированные рабочие не уходили, не мигрировали из одной фирмы в другую, к ним нужно относиться по-человечески: создать нормальные бытовые условия, обеспечить хорошим инструментом, спецодеждой по сезону, надежными строительными подмодами, не допускать простоев из-за отсутствия материалов, инструмента, проектной документации и т.д. Это очень важно для создания нормального рабочего настроения и имеет самое непосредственное отношение к качеству монтажа. Костяк из опытных монтажников всегда приходится доукомплектовывать менее опытными рабо-



1. Монтаж вентилируемого фасада бизнес-центра, г. Нижний Новгород.

2. Бизнес-центр класса «А». Москва, ул. Сретенка.

чими — в условиях неравномерности загрузки, связанной с сезонными и прочими факторами, это неизбежно. Задача руководителя — грамотно распределить рабочих по бригадам — чтобы молодые и неопытные оказались рядом с профессионалами.

Порядочность руководителя — основа кадровой политики компании и вполне конкретная гарантия качества выполнения работ на строительной площадке. Никогда нельзя «кидать» людей: все, что обещал, — заплати. Причем рабочих не должны волновать твои проблемы с заказчиком — вовремя он тебе заплатил или не заплатил вовсе, это все твои собственные риски как руководителя компании, и ты сам должен с ними разбираться.

И еще одно очень важное качество руководителя монтажной компании — он всегда должен иметь мужество отказаться от сомнительного объекта. И здесь мы подходим к еще одному важному моменту: выбору заказчика. Если заказчик неадекватный, наша компания за такую работу никогда не возьмется.

— Разве это вы выбираете заказчика, а не он вас?

— Выбор — это процесс обоюдный: он может выбрать или не выбрать нас, а мы имеем возможность согласиться на предложенные им условия или отказаться. От чего это зависит? Все начинается с того, как заказчик проводит тендер. Предположим, мы приносим ему предложение, в котором подробно расписано, из чего будет складываться стоимость работ на его объекте. Заказчик не обращает внимания на расшифровку, а смотрит на итоговую сумму и сообщает: у меня тут есть предложения на 50% дешевле вашего. Из одних и тех же материалов, в одной и той же стране и на 50% дешевле — тако-го просто не может быть! Смотрим предложения этих «фокусников» — оказывается, в них не учтены геодезические и проектные работы, строительные подмости (леса, люльки), технологические отходы материалов, устройство примыканий к проемам, расход подконструкции взят с потолка, толщина утеплителя уменьшена относительно нормативной — и

так по всему списку. Многие фирмы специально идут на подобные уловки, чтобы выиграть в тендере. Как правило, последствиями такого «дешевого» договора являются конфликты: подрядчик под различными предлогами требует выделения дополнительных средств, а заказчик заявляет, что его обманули, хотя обман был спровоцирован им самим, когда он неграмотно проводил тендер.

— То есть задача подрядной организации в этом случае — помочь заказчику?

— Именно. Многие заказчики, впервые сталкиваясь с такой технологией, как вентилируемые фасады, могут не понимать специфики проведения тендера и расчета договорной стоимости. Между тем заказчик должен четко представлять, за что платит, чтобы сделать осознанный выбор и при этом понимать свою меру ответственности за безаварийную эксплуатацию фасада.

— Помимо заказчика в нашей цепочке значится еще генпроектировщик. Насколько определена его роль и его мера ответственности в процессе создания вентилируемого фасада?

— Только в последнее время и пока только в Москве наметилась тенденция к определению этой роли, что я считаю добрым знаком. Существует практика, когда монтажная компания имеет лицензию на проектирование и сама, силами собственного проектного подразделения, разрабатывает проект устройства вентилируемого фасада. При этом на качество проектирования прямо или косвенно могут повлиять пожелания монтажников этой компании. Эти пожелания могут касаться как экономических аспектов проекта (уменьшение количества комплектующих), так и технологических (упрощение технологии монтажа). Поэтому я считаю более правильным, когда проектированием занимаются независимые специализированные проектные организации. В любом случае, а в первом — особенно, контроль со стороны генпроектировщика необходим.

Монтажная фирма не должна решать по ходу дела проблемы, сколько на этом участ-

ке поставить кронштейнов и как выполнить тот или иной узел. Мы должны качественно все установить в точном соответствии с проектом, разработанным проектировщиком фасада и согласованным с генпроектировщиком. К сожалению, на практике, особенно в регионах, получить от генпроектировщика детально проработанный согласованный проект фасада практически невозможно — он не ощущает своей доли ответственности, потому что ему за это не платят. И заказчик от решения таких вопросов открещивается — вы монтажники, вы и делайте!

— Опять мы возвращаемся к заказчику. В интервью, опубликованном в одном из последних номеров нашего журнала, главный специалист Федерального центра технической оценки продукции в строительстве Д.М. Лаковский высказал мнение, что за все, что происходит на строительной площадке, следует спрашивать с заказчика. Вы с этим согласны?

— Я согласен, что от заказчика зависит очень многое. Сколько бы ни говорили об опасности некачественного монтажа вентилируемых фасадов, все равно до сих пор встречаются заказчики, которые готовы доверить монтаж подрядчику, никогда этим делом не занимавшемуся, только потому, что он обещает сделать дешевле. Такой заказчик просто не понимает, во что он ввязывается и чем лично ему угрожает подобная безответственность.

В то же время отордно, что появляются заказчики, которые готовы платить полной мерой за собственное спокойствие. Они приходят к проектировщику и предлагают ему за достойное вознаграждение взять на себя проектирование, авторский надзор, проверку и визуирование всех частей проекта, в том числе и фасада.

Четкая схема выстраивания отношений на стройке у нас только-только начинает выстраиваться: **заказчик — генпроектировщик — проектировщик — генподрядчик — подрядчики**. Плюс несколько уровней технадзора: заказчика, генпроектировщика, генподрядчика, наш внутренний технадзор. Если эта схема начнет работать как надо, то мы сможем на 90% снизить риск аварийности вентилируемых фасадов. Если же авария все-таки произошла, «разбор полетов» должен идти по следующей схеме:

— Монтажники все сделали по проекту? — по проекту, значит, к ним претензий нет.

— Проект просчитан правильно? — правильно, значит и к проектировщику нет вопросов.

— Бракованных элементов фасадной системы не выявлено? — не выявлено, соответственно, производитель системы чист.

— Сталось только неясно, почему же все-таки произошла авария?..

— Возможно, те самые оставшиеся 10% риска.



123060 Москва, ул. Берзарина, 36, стр. 2
Тел./факс: (495) 192-6410, 192-6942,
589-2747
E-mail: info@fasad-krovlya.ru
www.fasad-krovlya.ru