

TIMBER JOURNAL

06-2025

Russian

Владимир Керченский, начальник отдела продаж по развитию домостроения АО «Новоторжский ЛПК»: «Есть задачи, где LVL действительно экономически и технически оправдан, а есть, где проще и дешевле использовать доску или металл» — стр. 1



Обложка автоматически сгенерирована нейросетью по ключевым словам выпуска

Рослесхоз опубликовал итоговые показатели по объемам лесозаготовки в разрезе субъектов РФ за 2024 г. — стр. 9

WhatWood — Timber Industry
Research & Analytics Agency

www.whatwood.ru
t.me/whatwood

WHAT
WOOD

Исследования
и аналитика в ЛПК

Russian Timber Journal
№06 (267) / 18 июля 2025 г.

Интервью

Владимир Керченский, начальник отдела продаж дирекции по развитию домостроения АО «Новоторжский ЛПК»: «Есть задачи, где LVL действительно экономически и технически оправдан, а есть, где проще и дешевле использовать доску или металл»

Некоторое время назад завершился процесс реорганизации компании ООО «Современные технологии обработки древесины» (ООО «СТОД»). В результате было создано новое юридическое лицо — АО «Новоторжский лесоперерабатывающий комбинат», в состав которого вошли завод «Арбор» (производство OSB), завод «Терра» (выпуск высокопрочного LVL бруса), а также ЛСО — крупнейший арендатор лесного фонда в Тверской области.

Завод «Терра» начал работу в апреле 2009 г. и на сегодняшний день является одним из крупнейших производителей LVL бруса в Европе. Производственные мощности предприятия достигают 150 тыс. м³ продукции в год. Территория завода составляет 45 га, а общая площадь основных цехов — 47 тыс. м². В настоящее время на предприятии работают более 500 сотрудников.

Агентство WhatWood поговорило с Владимиром Керченским, начальником отдела продаж дирекции по развитию домостроения АО «Новоторжский ЛПК», чтобы подробнее узнать о технологии LVL: истории появления, развитии производства материала в России, сферах применения, использовании материала в деревянном домостроении и много другом.

Расскажите об истории появления и распространения LVL в мировой практике и как этот материал пришел в Россию?

В мировой практике этот продукт известен с 1930-х годов, когда был изобретен в Лесотехнической академии США. Широкое коммерческое применение и продвижение начались в 1960-х годах. Изначально материал был произведен, как и многие интересные и технически сложные инновации, для нужд военно-промышленного комплекса — в частности, использовался во время Второй мировой войны для фюзеляжей самолетов. Благодаря своим характеристикам — высокой прочности и широкой размерной линейке — материал впоследствии стал активно использоваться в строительстве.

Что такое LVL? Это аббревиатура от английского Laminated Veneer Lumber, что дословно переводится как брус клееный из шпона. В отечественной нормативной документации используется термин «брус клееный из шпона», однако международное обозначение LVL также широко сохраняется в профессиональной среде.

Отрадно, тем более мне как коренному жителю Петербурга, что у нас в стране продвижение материала началось именно с Питера благодаря географической близости к Финляндии. Знакомство началось с того, что апологеты завозили брус финской компании Metsa Wood. Изначально он применялся в реконструкциях мансард, преимущественно в перекрытиях, в общем в рамках реновации объектов старого фонда.

В России материал появился в 2005 г. На текущий момент производством занимаются два завода. Первый — это «Югорский ЛПХ». Сейчас он не столь активно функционирует. По сути дела, осталось только наше производство, которое было запущено в 2009 г.

Какие производственные мощности и направления сегодня входят в состав вашей компании?

За 16 лет в нашей компании сформировался большой производственный кластер. На текущий момент он включает в себя производство бруса клееного из шпона на заводе «Терра». Также это крупнейшее производство OSB в Европе мощностью 500 тыс. м³ продукции в год. Причем завод выпускает плиты класса эмиссии E0,5, что в принципе никто не делает. И отдельно можно выделить мини-завод по производству изделий из LVL бруса.

Можете рассказать, как развивался рынок LVL в России на примере вашего производства?

Как уже упоминалось, наш завод был запущен в 2009 г. Изначально российский рынок не рассматривался нами в качестве приоритетного направления: спрос на продукцию отсутствовал, материал был малоизвестен, а нормативно-правовая база была слабо развита как в отношении самого продукта, так и в целом в сфере деревянного домостроения.

Ситуация начала меняться относительно недавно — по сути, с началом СВО. Причины понятны: до этого времени значительная часть деревообрабатывающей отрасли, особенно крупные производители, была ориентирована на экспорт. Наше производство не было исключением. В нашем случае экспорт составлял до 90% от объема продаж на старте проекта, позднее, когда появился российский рынок, доля снизилась до 80%. Повторюсь, такое распределение было из-за отсутствия законодательной базы и слабой осведомленности потребителя о материале. Ситуация начала меняться с момента формирования и активной работы отдела продаж,

ориентированного на рынок России и стран СНГ. Сейчас продукт известен, более того, появились все разрешительные документы. На текущий момент одним из перспективных направлений, широко распространенных в мировой практике, является многоквартирное деревянное домостроение. Мы начали работать в этом сегменте еще в 2013 г. Это направление представляет особый интерес с точки зрения создания доступного и энергоэффективного жилья — особенно с учетом специфики российских территорий. Не углубляясь в строительную физику, отмечу, что у нас много земель, где слабые грунты и короткий строительный сезон, а технология возведения этих домов с каркасом из бруса позволяет все эти моменты обходить. По сути дела, не привязываясь к климатическим условиям того региона, где возводится дом.

Сегодня в России действуют новые своды правил — СП 451 и СП 452, которые четко регламентируют строительство общественных зданий и многоквартирных жилых домов с применением деревянных конструкций. Изначально же единственным нормативным документом, регулирующим применение LVL бруса, был стандарт организации (СТО), разработанный самим заводом. Этот документ долгое время оставался единственным ориентиром для проектировщиков и до сих пор используется на практике. Многие специалисты отмечают, что данный СТО стал примером так называемой «опережающей стандартизации» — данные, заложенные в этот документ на момент его ввода, опередили свое время. Именно благодаря этому подходу он сохранил свою актуальность и востребованность даже в условиях действия новых СП.

О востребованности продукции свидетельствует, в том числе, и тот факт, что в настоящее время готовится уже третья редакция ГОСТ на LVL брус. Первый стандарт — ГОСТ 33124 — был принят в 2014 г., затем последовала редакция 2020 г. В ближайшее время ожидается выход обновленной версии ГОСТа 2024 г., которая уже находится на стадии утверждения.

В каких сферах применяется LVL брус и чем он выгодно отличается от других конструкционных материалов?

Основной сферой применения LVL бруса остается строительство. При этом возможности использования материала во многом зависят от инженерного подхода и уровня креативности специалистов. Ключевой особенностью LVL остаются его прочностные характеристики: материал обладает высокой несущей способностью, сопоставимой с металлом и бетоном. Хотя он и не является их полной заменой, в ряде случаев может эффективно использоваться вместо традиционных конструкционных материалов.

Материал имеет широкий размерный диапазон. По длине балки могут изготавливаться до 20,5 метров. LVL брус выпускается в виде плит шириной 1,25 метра, из которых осуществляется дальнейшая нарезка. Это позволяет формировать изделия под конкретные требования заказчика.

По сфере применения в строительстве условно можно выделить два основных кластера. Первый — частное домостроение. Здесь LVL применяется в каркасных конструкциях. Либо, если речь идет про сруб, камень, газобетон, кирпич, то это, как правило, устройство кровель и межэтажных перекрытий.

При работе с нашим продуктом ключевое внимание следует уделять не только входной стоимости, но и эксплуатационным затратам. К сожалению, частники, как правило, ориентируются исключительно на входную стоимость, поскольку не обладают достаточным опытом в строительстве. Застройщики и подрядчики также нередко игнорируют этот аспект, порой — из личной заинтересованности.

Если рассматривать только входную стоимость, например, при обустройстве межэтажных перекрытий в доме размером 10×10 м из газобетона, стоимость LVL, железобетонного монолита или металлических балок будет сопоставимой. Однако при более глубоком анализе — с учетом эксплуатационных расходов — ситуация меняется. Следует учитывать: сколько рабочих потребуется на строительной площадке, а в условиях дефицита квалифицированной рабочей силы это отдельная головная боль; какой инструмент необходим для монтажа; вес материала и, как следствие, необходимость привлечения грузоподъемной техники; скорость выполнения работ. С учетом всех этих факторов, в 9 из 10 случаев использование LVL оказывается более выгодным и обеспечивает высокую скорость монтажа.

За время работы на российском рынке, в том числе благодаря усилиям нашего маркетинга и участию в отраслевых выставках и мероприятиях, появились такие отдельные направления, как дверное производство. Причем это такой очень огромный пласт работы. Недавно мы приняли участие в мероприятии Ассоциации дверных производителей в Чебоксарах, где еще раз убедились в высоком интересе к материалу LVL со стороны компаний, выпускающих дверные конструкции. Все больше производителей включают его в производственные цепочки, особенно в качестве материала для каркаса дверей.

На первый взгляд может показаться, что использование LVL в дверях избыточно — то есть там не требуются высокие прочностные характеристики, а стандартные размеры ограничены. Однако на практике выбор в пользу LVL оправдан: при сравнении с традиционным хвойным брусом, который дешевле, выявляется ряд серьезных

преимуществ. Во-первых, LVL демонстрирует стабильные геометрические параметры и исключает брак, связанный с природными пороками древесины — кручением, короблением. Это напрямую влияет на снижение возвратов и рекламаций, а значит — на репутацию производителя. Во-вторых, при работе с LVL исключаются такие операции, как сращивание и сушка.

Нужно отметить, что при внедрении нашего продукта в производство неизбежно приходится погружаться в техпроцесс. Без этого невозможно корректно оценить экономическую эффективность применения LVL.

Мобильные дорожные покрытия — еще одно перспективное и малоизвестное направление применения LVL. Оно особенно актуально для нефтегазодобывающей отрасли, где работы часто ведутся в труднопроходимых местах. В этом сегменте LVL хорошо себя зарекомендовал: из него изготавливаются прочные плиты с защитными покрытиями, предназначенные для передвижения тяжелой гусеничной техники. В отличие от бетона, который в таких условиях обходится слишком дорого и требует сложной логистики, LVL обеспечивает оптимальный баланс между прочностью и удобством транспортировки. Обычная древесина таких нагрузок не выдерживает, а наши плиты из LVL служат в среднем 5–6 эксплуатационных циклов — этого, как правило, достаточно для полноценного освоения месторождения. Подобные примеры показывают, что сферы применения LVL практически не ограничены — все зависит от задач и инженерной фантазии.

Не так давно мы открыли для себя новое направление — машиностроение и плотно работаем с хорошо известной компанией «Тонар». Они используют наш брус для усиления каркаса прицепов в своей продукции.

Многоквартирное домостроение, о котором я уже упоминал, — это очень перспективное направление. Думаю, особенно актуальным оно станет после завершения текущих событий, в контексте строительства жилья на новых территориях.

Строительство в рекреационных зонах или на лесопарковых территориях, где, в частности, запрещено нарушать слой почвы и использовать тяжелую грузоподъемную технику.

Как я уже упоминал, продвижение материала по стране началось с Петербурга — в первую очередь с мансардных надстроек. Сейчас мы продолжаем работу в этом направлении. Один из недавних интересных проектов — реконструкция кадетских корпусов на улице Римского-Корсакова в Санкт-Петербурге, охватывающая целый квартал. В настоящее время к материалу проявляет интерес

Министерство культуры — мы сотрудничаем с ним в рамках проектов по объектам культурного наследия. Это тоже самостоятельное и весьма перспективное направление.

Большепролетные конструкции — это направление, где материал раскрывает свои ключевые преимущества. Под большепролетными мы подразумеваем конструкции с пролетом более 6 метров. На сегодняшний день максимальный пролет, который нам удалось перекрыть, составил 45.5 метра — это выездковой манеж в Битцевском парке в Москве. Проект был частью масштабной программы по реконструкции объектов наследия Олимпиады-80. Мы там делали манеж, конюшни, VIP-беседку для зрителей.

При большепролетных решениях чаще всего применяется трехшарнирная рама. Пролеты могут составлять 6, 10, 20, 30 метров и более. Архитектура таких решений довольно сдержанная, но компенсируется высокой скоростью расчета и простотой производства, что позволяет быстро сформировать предложение для заказчика. Из таких конструкций можно возводить все — от частных домов и складов до физкультурно-оздоровительных комплексов, бассейнов, конюшен и сельскохозяйственных зданий.

Одним из важных преимуществ LVL, в частности, при складском строительстве является стойкость к агрессивным средам. Это особенно актуально для хранения химикатов или хладореагентов. В одном из проектов, например, металл «отсеяли» из-за коррозии, монолит оказался дорог, а LVL успешно прошёл по прочностным и экономическим показателям. К слову, коррозия металла — одна из значительных статей мировых убытков. Я часто привожу пример: мост «Золотые ворота» в Сан-Франциско. Его постоянно красят — как только заканчивают одну сторону, начинают снова с другой. В деревообработке таких проблем нет, и в случае с LVL мы можем говорить об устойчивости в условиях повышенной влажности и агрессивной среды.

Отдельное направление — бассейны. Здесь, как и в случае с хранилищами, ключевым фактором является температурно-влажностная нагрузка. Мы участвовали в ряде объектов, где LVL выбрали вместо металла именно по этой причине.

Что касается межэтажных перекрытий в зданиях культурного наследия — материал позволяет минимизировать вмешательство в несущие стены. Не нужно делать штробы или расширять посадочные гнезда. Плюс, эксперты подчеркивают, что, несмотря на композитную природу, LVL — это все-таки дерево, а значит, сохраняется история и аутентичность материалов.

В целом, область применения материала широка и постоянно расширяется — благодаря сочетанию

прочности, легкости, устойчивости и экономической эффективности.

Как в вашей компании организована система продаж и взаимодействия с заказчиками при поставках продукции из LVL бруса?

В жизни вообще немного задач, для которых существует универсальное решение. У нас та же история, поэтому подход делится на две части. С одной стороны, есть линейка ходовых размеров, которые завод производит на регулярной основе. Это стандартные позиции — на кровлю, перекрытия, стойки. С другой — продукция, которая выпускается под конкретный заказ: под дилерские заявки, их складские программы или под конкретные проекты.

В целом, структура продаж у нас делится на две категории: дилерская и проектная. Проектные поставки — это производство под спецификацию заказчика, с учетом всех индивидуальных требований.

Что касается формата работы — у заказчиков всегда есть выбор: они могут сотрудничать с нами напрямую или через дилера. Прямая работа возможна, но есть нюанс — мы не занимаемся доставкой. Поэтому клиент либо самостоятельно берет на себя все вопросы, связанные с доставкой и оформлением документов, либо передает это дилеру. Здесь все зависит от удобства и предпочтений заказчика.

В каком соотношении приблизительно распределяется объем между проектными продажами и дилерами?

Примерно 70% — это дилерские продажи и складские программы, и около 30% — это проектные поставки и частные клиенты. Мы ежедневно консультируем таких клиентов, причем на безвозмездной основе — пересчитываем объекты, подбираем решения. Звонят часто, потому что материал универсальный и хорошо комбинируется с разными строительными технологиями и материалами.

Например, у человека уже готова коробка дома, допустим, 10 на 10, иногда даже 12 на 12, и ему нужна всего одна балка — условно, для межэтажного перекрытия, дальше он планирует использовать обычную доску. Он звонит и говорит: «Хочу купить». Мы ему объясняем: у вас в регионе есть дилер, проще и дешевле будет через него. Но часто слышим в ответ: «Нет, я принципиально хочу напрямую с производством». И вот таких «хочу» на удивление много — люди готовы переплатить, лишь бы работать именно с заводом. Хотя, откровенно говоря, это чаще всего экономически нецелесообразно — вся выгода от прямой закупки тут же съедается логистикой.

Может, тогда есть смысл подстраиваться под таких клиентов раз они хотят переплатить, но работать с заводом напрямую?

Мы, со своей стороны, все же стараемся поддерживать дилерскую сеть. Не переходить ей дорогу, а наоборот — развивать ребят, помогать им. К счастью, те случаи, когда частники заказывают одну-три балки, особой погоды никому не делают.

Для нас, как для производителя, главное — чтобы к материалу было нормальное, ответственное отношение. Чтобы конструкция была безопасной, чтобы ничего не рухнуло. А если человек по каким-то причинам настроен принципиально покупать напрямую, даже в ущерб собственной экономике — ну что ж, Бог с ним.

А с какими-то проектными или архитектурными бюро вы работаете?

Мы в основном на постоянной основе сотрудничаем с институтами. У нас налажена системная работа: это и поддержка студенческих практик на предприятии, и взаимодействие с профильными учебными заведениями. Речь и о родном для завода техникуме, и о вузах Санкт-Петербурга и Москвы — СПбГАСУ и МГСУ. Мы регулярно предоставляем им материал для лабораторных работ, иногда даже проводим мини-гранты на испытания. То есть, с институтами у нас постоянное взаимодействие.

Что касается проектных организаций, то здесь у нас сотрудничество, скорее, не с компаниями как таковыми, а с конкретными специалистами. Есть инженеры и проектировщики, с которыми выстроена стабильная работа.

Для нас важно не только развивать сотрудничество, но и растить новое поколение специалистов, которые будут знать и понимать, как работает наш материал. Но, к сожалению, есть такой нюанс: если мы говорим о конструкторах, то это очень консервативная профессиональная среда. Новаторов там немного — в отличие от архитекторов или дизайнеров. Их можно понять: человек ставит подпись под проектом и несет за это ответственность. Поэтому все новое зачастую вызывает настороженность.

Я за 14 лет работы часто с этим сталкивался. Было много разговоров: мы сидели, общались — «ты попробуй, мы тебе подскажем, сами пересчитаем, просто доверься». И, что приятно, многие из тех, до кого мы «достучались», потом благодарили и внедряли материал в свою практику.

Хотя сейчас уже есть и ГОСТы, и СП, и масса просчитанных решений, все равно находятся те, для кого LVL — это что-то новое. И когда спрашиваешь: «Материал знаешь?» — «Знаю». «А почему не используешь?» — «Страшно». А что страшно? «Ну,

новое же». Такое бывает довольно часто, особенно среди специалистов старшего возраста.

Архитекторы же ничего не боятся: нарисовал — и все, пусть дальше разбираются, как это построить. А конструкторы — они все считают и проверяют. Вообще, если бы конструкторам добавить немного безумства архитекторов — все было бы замечательно у нас.

Получается, вы начали работу с будущими специалистами еще на раннем этапе — в институтах, чтобы к моменту выхода на рынок труда они уже знали материал и понимали, как его применять?

Все верно. Просто в какой-то момент пришло четкое понимание: без такой системной работы дальше развиваться будет сложно. К счастью, в руководстве это тоже понимают и поддерживают: и с точки зрения поставок материала в учебные заведения, и с точки зрения организации стендов, практик, участия студентов. Во-первых, общение с молодежью заряжает энергией — это просто приятно. А во-вторых, и это главное, мы формируем кадры, которым потом не нужно будет что-то дополнительно объяснять. Они уже будут разбираться в материале, когда начнут работать. И я сейчас говорю не только от себя — компания в целом придерживается такой позиции.

При этом важно понимать: мы не навязываем материал. Я всегда стараюсь, чтобы это не выглядело как агрессивная реклама или фанатичная вера в то, что «только LVL, и ничего больше». Мы вполне здраво оцениваем ситуацию. Есть задачи, где LVL действительно экономически и технически оправдан, а есть, где проще и дешевле использовать доску или металл. Мы честно об этом говорим — и проектировщикам, и клиентам. Думаю, кто с нами работает, это подтвердят. Бывает, звонят, просят посчитать. Мы смотрим, понимаем, что с инженерной точки зрения можно — но выгоды клиент не получит. Говорим об этом честно. Такой у нас подход: работать на долгую, на репутацию. Не закрываться, не «впаривать» материал, а быть в диалоге.

Это же касается и молодых специалистов, с которыми мы взаимодействуем. Мы им тоже объясняем: завод работает давно, останавливаться не собирается, и вся наша работа выстроена так, чтобы не было стыдно за продукт.

Хотя, признаюсь, я человек довольно нелюдимый, но стал уже довольно публичной фигурой — постоянно выступаю. И моя задача — чтобы каждый раз, когда ко мне подходят и говорят: «Вы вот рассказывали про балку, а у меня ее повело», — я мог спокойно поговорить, разобраться, и объяснить, почему так случилось. Часто, кстати, выясняется, что ошибка на

стороне расчетов: шаг неправильно выбрали, где нужно было метр, сделали полтора.

Такой у нас принцип: мы никуда не уходим, не исчезаем, и готовы разбирать любую претензию честно, открыто и по делу.

В самом начале интервью вы упомянули про мини-завод, связанный с LVL. Можете уточнить про это производство?

Речь шла про наш цех дополнительной обработки. Мы называем его «цехом», но по сути, в масштабах деревообрабатывающего производства — это полноценный мини-завод. Это отдельное подразделение, которое занимается изготовлением изделий из LVL по чертежам заказчика. Все, что связано с домостроением, проходит через этот цех: у нас есть линия по производству каркасно-панельных домов, каркасных конструкций и большепролетных элементов. Например, тот самый каркас с пролетом 45,5 м. в Москве — все это было изготовлено и собрано у нас на производстве.

Этот цех можно условно назвать строительной «Икеей»: мы не просто отгружаем материалы, а торцуем, сверлим, фрезеруем — то есть подготавливаем комплект, который на объекте монтируется в виде крупноузловой сборки. Заказчик на месте получает готовые элементы, которые остается только собрать.

Показательная тенденция последних лет — особенно после начала СВО — заключается в том, что заказчики стали все чаще выбирать именно обработанные комплекты, а не обычный погонаж. Раньше чаще брали просто балки — 8, 10, 13 метров, в зависимости от проекта. Сейчас примерно 8 из 10 клиентов предпочитают заплатить немного больше, но получить полностью подготовленный комплект.

Причин несколько. Во-первых, дефицит квалифицированных рабочих. Во-вторых, если человек сам не связан со стройкой, ему просто не хочетсяшний раз погружаться в процесс — искать бригаду, объяснять, контролировать. А в условиях, когда с рабочей силой сложно, решение о переходе на заводскую подготовку дает возможность сократить количество людей на объекте в два-три раза. Например, вместо шести человек можно обойтись двумя. Конечно, все зависит от сложности конструкции, но тенденция очевидна: чем проще сборка на месте, тем выше интерес со стороны заказчика.

Если говорить про точечные проекты, то на какие максимальные расстояния ваш продукт может перевозиться?

В кабинете у нашего руководителя висит карта, на которой отмечены географии поставок. Самый западный флажок — это Калининград, самый

восточный — Находка. Также добавляются и новые отметки. Наш продукт может перевозиться на значительные расстояния, и ограничений здесь практически нет. Основной способ доставки — это еврофуры. Если речь идет о более удаленных регионах, тогда используется контейнерная перевозка.

А как поставляются большепролетные конструкции?

То же самое касается и большепролетных конструкций — они востребованы, но всегда упираются в логистику. Вот, например, балка длиной 20,5 метров — это, скорее, повод для гордости, показать возможности, как я люблю шутить: в России любят все большое — Царь-пушка, Царь-колокол, а у нас — «царь-пресс».

Но если отойти от максимализма, понятно, что в реальности все подстраивается под логистические ограничения. Самая длинная единица, которую мы вывозили, была не просто балка, а сборная ферма — 18 метров. Но, если честно, с точки зрения логистики и затрат — это не самая удобная история. Поэтому даже при проектировании большепролетных решений мы подгоняем все под стандартные транспортные длины.

Максимум, что можно отправить еврофурой — это 13,5 метра. Если речь идет о дальних расстояниях, например, Находка — то это контейнер, там ограничение уже 12 метров. Из таких элементов и собирается финальная конструкция. То есть даже если нужен пролет 20 метров, это, как правило, две балки по 12 метров, соединенные между собой болтами.

Дальше все зависит от специфики проекта. Есть, например, специальные объекты, где условия таковы, что требуется не просто минимизировать число рабочих, а чтобы людей вообще не было видно. Приехали, за день все собрали — и уехали. В таких случаях поставляется уже не просто комплект под крупноузловую сборку, а полностью готовые модули. Их просто привозят, краном устанавливают — и все, работа завершена.

Вы упомянули сегменты применения LVL, после чего возникла ассоциация с CLT. С вашей точки зрения — в чем основное конкурентное отличие между этими материалами? Где именно вы видите разграничение по функциям — это стеновые элементы, кровля, или что-то еще?

Здесь ситуация немного сложнее, чем просто конкуренция. Я это обсуждал не раз с коллегами из «Сегежи», и, судя по последним встречам, кажется, нас наконец начали слышать.

Во-первых — это не от лица компании, а от себя лично — мне не совсем кажется корректным их заявления, что они первые построили деревянные

четырёхэтажные дома. Все же надо уточнять: первые — с применением CLT-панелей на территории России. Потому что если говорить о деревянных домах в целом, тем более многоквартирных, то и до нашей компании в России их строили. По-моему, еще до нас их кто-то делал в Сибири. Мы первые, кто построил «четырёхэтажку» и кто стал развивать это направление. С «Сегежей» мы всегда при личных встречах обсуждали, что по большому счету, если двигаться в рамках мировой эволюции деревянного домостроения, мы не конкуренты, а по сути дела это товары, которые должны друг друга дополнять в конструкции.

Если смотреть на мировую практику применения LVL и CLT — это скорее дополняющие друг друга технологии, и именно в связке они дают наилучший результат. Например, одно из знаковых зданий — студенческое общежитие Brock Commons в Ванкувере. Там использовалась гибридная конструкция: силовой каркас из LVL и ограждающие панели из CLT. Это и есть оптимальный подход.

LVL — это про силовой каркас, несущую конструкцию. Использовать нас как плитный материал для ограждающих конструкций — технически неоправданно и экономически нецелесообразно. А вот CLT идеально подходит как панельный материал: для межэтажных перекрытий, стен, с уже подготовленными проемами под окна и двери — в духе «панельного домостроения», только на основе дерева.

В России, кстати, многоквартирное деревянное домостроение — история не новая. Такие дома существовали и на Руси: в небольших городах до сих пор можно встретить сохранившиеся бревенчатые доходные дома. Но если говорить про композитные технологии, это, конечно, западный подход. Там LVL и CLT практически всегда используются в комбинации — особенно при строительстве зданий выше трех-четырёх этажей.

Если дойдет дело до анонсированных 8–9-этажных проектов, а мы участвуем в этих обсуждениях с Минпромторгом и Минстроем, то применение комбинации материалов станет необходимостью. И мы, со своей стороны, всегда говорили: не надо конкурировать, нужно работать совместно. Это и выгоднее, и технологичнее. Главное — чтобы все было сделано качественно и грамотно с точки зрения проектирования и безопасности.

Можно ли говорить о том, что ваша компания и «Югорский ЛПХ» конкурируют друг с другом, учитывая специфику вашего производства?

Мы с ними особо никогда рынок не делили. Во-первых, в силу географии. Если бы мы были страной размером, скажем, с ту же Финляндию, возможно, и устраивали бы «бои стенка на стенку». Но с учетом размеров России, мы с ними просто не пересекались.

Они, в основном, работали в Ханты-Мансийском федеральном округе и, надо отдать должное, действительно в свое время отстроили регион — особенно на начальном этапе. Мы же работаем в других зонах, с другим охватом. И конкуренции между нами никогда по факту не было.

В свое время у нас были добрые, рабочие отношения — мы ездили к ним на завод, они приезжали к нам. Все было по-дружески, по-товарищески. Это было, пока они работали в полном объеме. Сейчас, насколько мне известно, у них, как и у многих, идет спад в производстве, загрузка не та, и поэтому мы сейчас вообще не пересекаемся.

Если говорить шире, то конкуренция не возникала еще и из-за их логистического положения. У них доставка была сильно усложнена — логистика там дорогая. Нам часто задают вопрос: почему вы построили завод в Тверской области, а не, например, в Сибири, где рядом лесосырьё? Но здесь нужно понимать: доставка сырья и доставка готовых изделий — это абсолютно разные истории. И если сравнить затраты на вывоз готовой продукции и на доставку древесины, то становится очевидно, что выбор места был обоснован. Это просто вопрос понимания логистики.

Что сейчас происходит с экспортом? Есть ли отгрузки?

Ответ простой — ничего не происходит.

Даже в ближайшие азиатские страны: Казахстан, Узбекистан и прочие?

Страны СНГ и ЕАЭС мы относим к ореолу российского рынка. С ними у нас идет регулярное взаимодействие, но наш экспортный отдел не занимается этими регионами. Можно лишь упомянуть, что, когда экспорт активно велся, продукция поставлялась в Европу, на Ближний Восток, а также в небольших объемах — в Америку.

Кстати, Ближний Восток — Катар, ОАЭ, Саудовская Аравия, где сейчас активно строят небоскребы. Наверное, перекрытия из LVL там тоже могли бы применяться. Были ли оттуда запросы?

Да, такие запросы были и есть. Более того, недавно был один довольно крупный — я сам в нем участвовал. Это был запрос от Саудовской Аравии, и связан он был с гармонизацией строительных норм. Мы столкнулись с интересным моментом: языкового барьера вроде бы нет — экспортники у нас, что называется, полиглоты, с языками проблем нет. Но сложность возникла именно на уровне терминологии и соответствия норм — технической части.

Все зависит от специфики рынка. Например, есть отдельное международное направление — производство строительных лесов. У нас в России

оно не пошло и, скорее всего, не пойдет: у нас для таких целей берут пиломатериалы попроще, с дефектами, даже горбыль. А в странах Европы, Америки и на Ближнем Востоке такое неприемлемо. Там есть четкие стандарты, которые регламентируют характеристики древесины, используемой в строительных лесах, — в первую очередь из соображений безопасности.

В этих странах был неплохой объем поставок именно под строительные леса. Причем для этого получали отдельную сертификацию, наносили специальную маркировку, фаски — детали уже не скажу, потому что это не моя компетенция, но объемы были существенные. А в России этот сегмент, по сути, отсутствует. У нас были единичные запросы на спецопалубку — в основном для военно-промышленного комплекса. Мы эти заказы брали, но это такие единичные случаи. В Европе, например, довольно популярна многоразовая опалубка — ее используют на нескольких стройках подряд. А у нас если объект построили — опалубку либо сожгли, либо увезли кому-то на дачу.

По вашему мнению, продвижение LVL на российском рынке — это в большей степени зона ответственности самой компании (маркетинг, продажи), или же есть административные барьеры, которые нужно снимать? Кто может сыграть ключевую роль: бизнес или государство?

Повторюсь: я сторонник того, что универсальных решений не существует. Это всегда многофакторная история. Безусловно, многое зависит от самой компании — от ее внутреннего ресурса, стратегии, команды. Но в то же время есть и внешние факторы, которые тоже существенно влияют.

На данный момент, с нашей стороны, финансирование просветительской работы идет активно. Мы участвуем во множестве мероприятий — выставках, форумах, семинарах. Честно говоря, я уже сам начинаю путаться в городах, столько поездок. Руководство компании на это денег не жалеет — понимание важности информирования рынка есть. Это первый момент.

Второй — работа с профессиональной средой. Мы взаимодействуем с профильными институтами, в том числе с ЦНИИСК им. В.А. Кучеренко — это, без преувеличения, один из главных научных центров по строительным конструкциям. С ними мы ведем важную работу: проводим испытания, сотрудничаем с конструкторами, чтобы преодолевать не только нормативные, но и психологические барьеры.

Сейчас, например, в фокусе тема сейсмостойкости. Идет подготовка к крупным испытаниям: сначала теоретическая часть, потом — уже натурные испытания на платформе, где соберем наш каркас и «потрясем» его. Цель — расширить зону применения LVL, включая регионы с сейсмоактивностью.

Кроме того, не стоит забывать об историческом и культурном фоне. Россия в своем основании исторически была деревянной. Достаточно взглянуть на старые городские центры. Вспомним Блока: *«Пальнем-ка пулей в Святую Русь — в кондовую...»* Что такое «кондовая»? Это слово всегда ассоциировалось с деревом, с чем-то основательным, грубоватым, но прочным — именно деревянным. Поэтому на подсознательном уровне у нас это должно где-то сохраняться. Однако в 50-х годах произошел резкий переход к каменному домостроению, особенно после запуска хрущевской программы. С тех пор в сознании людей прочно укоренились стереотипы о том, что «каменный дом — значит надежно», а дерево — «что-то временное». Хотя, по факту, это не так.

Мы постоянно сталкиваемся с типичными вопросами от заказчиков: «А как он по огнестойкости?», «А сколько он простоит?» — и приходится объяснять, что срок эксплуатации, заложенный по нормативам, одинаков как для железобетона, так и для дерева — 50 лет. А дальше все зависит от условий эксплуатации. Любая конструкция, будь то бетон, кирпич или LVL, начнет разрушаться, если ее неправильно использовать. Так что здесь вопрос не только в материале, но и в культуре потребления.

Вы отметили, что Россия в историческом плане была в основном деревянной. Во многих провинциальных городах, поселках и деревнях люди до сих пор живут в домах довоенной деревянной постройки. Как, на ваш взгляд, можно продвигать идею современного деревянного домостроения, в том числе многоквартирного, если у многих до сих пор сохраняются искаженные стереотипы, ассоциирующие дерево с устаревшим и аварийным жильем?

Здесь есть один нюанс. Часто такие дома хорошо сохранились именно потому, что их правильно эксплуатировали. Они не только отслужили свой срок, но и фактически его перевыполнили. Однако, «ничто не вечно под луной». Так или иначе, уровень жизни у нас все равно понемногу, но растет.

Вот в чем момент: у вас, к примеру, деревянные дома вызывают положительные эмоции. У меня тоже — все это близко, по-человечески понятно. А у кого-то, особенно у тех, кто живет в таких домах в аварийном состоянии, это вызывает скорее отторжение. Они переносят весь негатив именно на дерево как материал. Я часто слышу в регионах: «Вы опять хотите нас загнать в деревянные бараки». Хотя, если честно, у очень многих все еще деревянный дом — особенно если говорить о малоэтажном или многоквартирном жилье — ассоциируется исключительно с бараком. Просто потому, что они никогда не видели, как выглядит современное деревянное здание.

Но если сравнить, например, старые кирпичные дома в тех же поселках, построенные в 30-е годы, и которые ни разу не прошли капитальный ремонт — то они тоже, мягко говоря, в не лучшем состоянии. И не факт, что они лучше тех же деревянных. Поэтому здесь важно показывать и объяснять, что современный уровень комфорта возможен и в деревянных домах — а зачастую он даже выше, чем в монолитных.

Мне кажется, основной негатив исходит именно от людей, у которых был негативный опыт: они либо жили в аварийных деревянных домах, либо слышали о них от кого-то. Мы это не скрываем — наоборот, у нас есть демонстрационная квартира в трехэтажном доме, куда мы всех приглашаем. Был даже случай, когда мы экспериментировали: заводили туда людей, ничего не говоря. Если не сказать, что это деревянный дом, многие даже не догадываются, что конструкция у него — деревянный каркас. Реакция всегда очень интересная: «А вы знаете, из чего этот дом?» — «Нет, а что?» — «Он деревянный». И тут человек начинает бегать, прыгать, хлопать, пробовать — удивляется.

Для каких регионов, на ваш взгляд, деревянное домостроение действительно подходит? Какие факторы играют ключевую роль в выборе именно такого формата жилья?

Здесь, конечно, есть экономический аспект. Я не говорю, что теперь нужно всю страну застраивать деревянными домами — нашими или CLT. Нет. Это решение для отдельных регионов. Во-первых, для тех, кому логистически удобно расположение производств. Во-вторых, для территорий со сложными климатическими условиями, где нужно быстро строить. Понятно, что где сейчас строят «человейники», это решение не пойдет. Хотя есть интересные данные из социологии. Была программа по возрождению дворовой культуры. Идея заключалась в том, чтобы строить дома до пяти этажей с закрытым двором, где все друг друга знают, где формируется небольшое сообщество. В больших домах на 20 этажей вы соседа-то не знаете — не то, что общаетесь. И эта программа как раз «вяжется» с нашей историей. Поэтому, если говорить о развитии, то, в первую очередь, это регионы, где удобно с точки зрения логистики, и где есть определенные строительные ограничения — например, по типу грунтов. Кроме того, у нас на Севере актуален 261-ФЗ об энергоэффективности. Сейчас на каждый дом требуется энергетический паспорт — а это отдельные затраты. Наши дома, благодаря конструктиву (каркас и утеплитель), автоматически без дополнительных вложений получают класс энергоэффективности В+. Это максимально возможный класс. И на практике это дает 30% экономии на отоплении и коммуналке. Учитывая сегодняшние тарифы — это очень ошутимо.

Издатель: Агентство лесопромышленной аналитики WhatWood. Все права защищены.

Россия, г. Москва

Почта: research@whatwood.ru

Веб-сайт: whatwood.ru

Telegram: t.me/whatwood

Настоящий информационно-аналитический обзор предоставляется исключительно в информационных целях. Содержащаяся в настоящем обзоре информация и выводы были получены и основаны на собственном анализе и на источниках, которые аналитики WhatWood считают надежными. Однако, WhatWood не дает никаких гарантий и не предоставляет никаких заверений, что такая информация является полной и достоверной, и, соответственно, она не должна рассматриваться как полная и достоверная. Выводы и заявления, сделанные в настоящем обзоре, являются лишь предположениями, которые могут существенно отличаться от фактических событий и результатов. Все мнения и оценки, содержащиеся в настоящем обзоре, отражают мнение WhatWood на день публикации и подлежат изменению без предупреждения. WhatWood не несет ответственность за какие-либо убытки или ущерб, возникшие в результате использования получателем информации, содержащейся в настоящем обзоре, включая опубликованные мнения или заключения, а также последствия, вызванные неполнотой представленной информации.

Если прямо не указано обратное, настоящий обзор предназначен только для лиц, являющихся допустимыми получателями данного обзора в той юрисдикции, в которой находится или к которой принадлежит получатель обзора, и которые могут получать данный отчет без того, чтобы распространение данного отчета таким лицам нарушало или не соответствовало законодательным и регуляторным требованиям указанной юрисдикции. Соответственно, каждый получатель данного обзора вправе использовать обзор только в случае, если он является допустимым получателем.

Подписка:

— Russian Timber Journal выходит 12 раз в год.

— Существует два простых способа приобрести этот продукт, выберите наиболее удобный для Вас:

1. Прислать на zakaz@whatwood.ru банковские реквизиты вашей компании, мы выставим счет и при необходимости подпишем договор.
2. Нажать на кнопку Купить, добавив продукт в корзину, и затем оплатить покупку в корзине банковской картой или другим удобным способом через сервис ROBOKASSA на сайте whatwood.ru.

