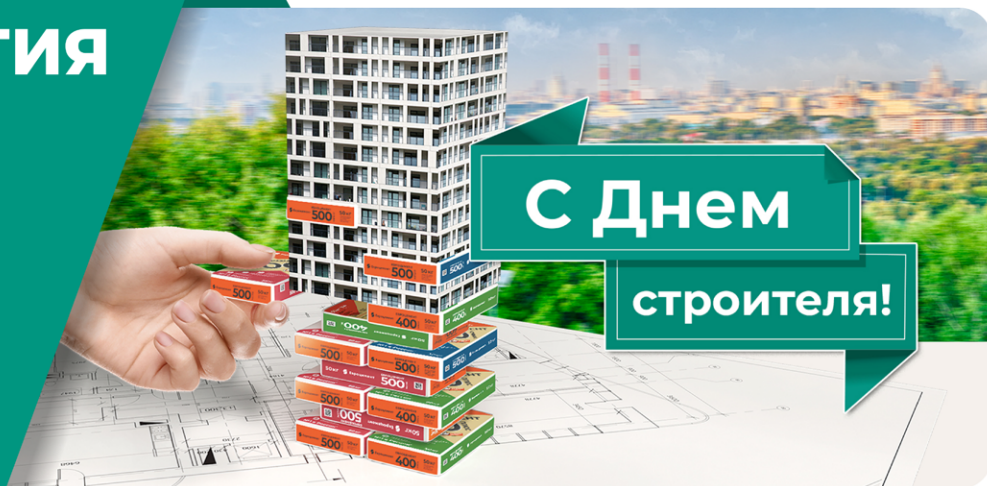


НОВАЯ ЦЕМЕНТОЛОГИЯ

Корпоративное издание
для клиентов **Евроцемент / Смиком**

Выпуск №2
июль-август 2022



Отраслевые новости

Аналитика – Производство ЖБИ

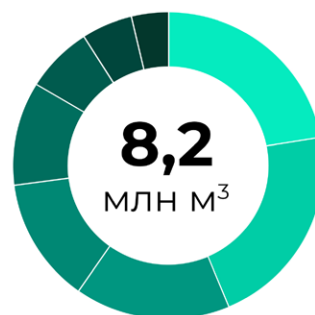
В июне 2022 года производство ЖБИ в РФ увеличилось к июню 2021 года на 2,9% и составило 1 531 тыс. м³. Увеличение производства в январе-июне 2022 года к январю-июню 2021 года – 9,8% до 8 214 тыс. м³.

На долю топ-10 субъектов, лидирующих по объемам производства ЖБИ в 2022 году, пришлось 36,2% от общего объема выпуска железобетонных изделий и конструкций в России. Ведущие позиции среди регионов РФ по объемам производства занимают Челябинская область (429 тыс. м³), Новосибирская область (334 тыс. м³) и Тюменская область (323 тыс. м³).

Структура видов ЖБИ в общем объеме производства в 2022 году, %



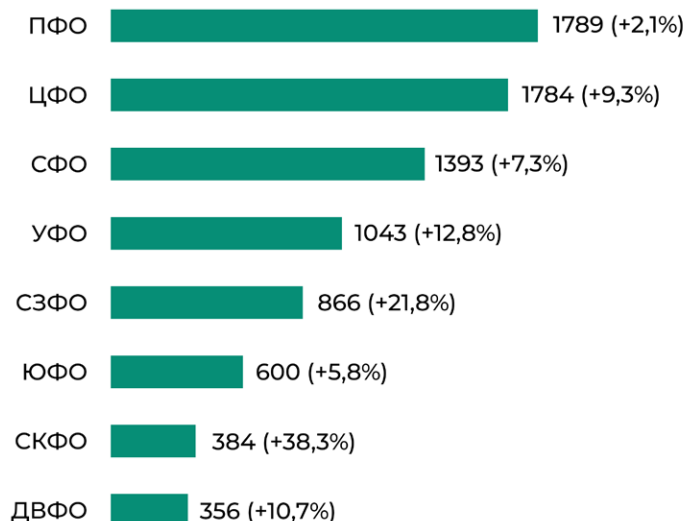
Доли федеральных округов в общем объеме производства ЖБИ в 2022 году, %



ПФО	22%
ЦФО	22%
СФО	17%
УФО	13%
СЗФО	11%
ЮФО	7%
СКФО	5%
ДВФО	4%

Производство ЖБИ в федеральных округах РФ в 2022 году, тыс. м³

(в скобках – изменение объемов производства, в % к 2021 году)



Аналитика – Строительство жилья

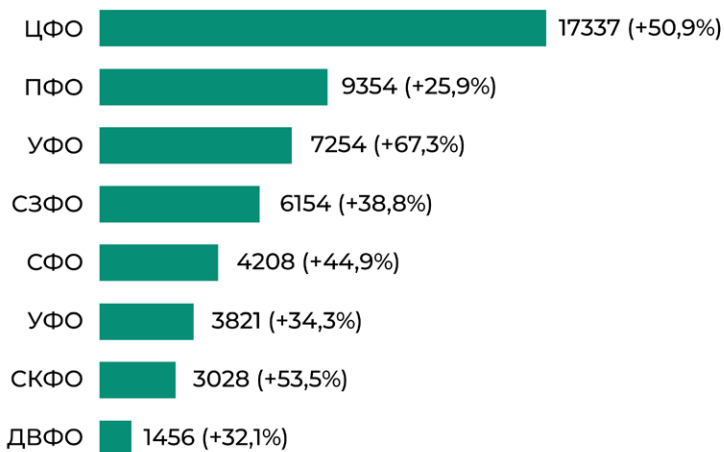
С начала 2022 года ввод жилья увеличился по отношению к аналогичному периоду 2021 года на 44,1% до 52 611 тыс. м³.

Доля федеральных округов в общем объеме ввода жилья в 2022 году, %



ЦФО	33%
ПФО	18%
ЮФО	14%
СЗФО	12%
СФО	8%
УФО	7%
СКФО	6%
ДВФО	3%

Доля федеральных округов в общем объеме ввода жилья в 2022 году, %



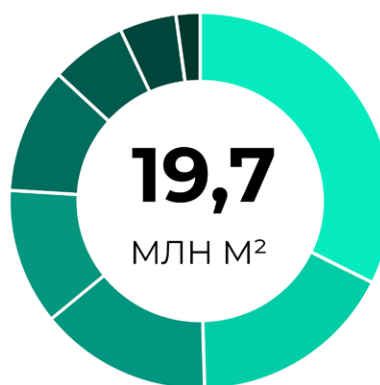
Субъектами с наибольшим приростом в натуральном выражении жилья с начала 2022 года являются Московская область — 4 600 тыс. м³ и Краснодарский край — 1 999 тыс. м³. Субъектами с наибольшим снижением в натуральном выражении жилья являются Москва — 240 тыс. м³ и Пензенская область — 133 тыс. м³.

Доля федеральных округов в общем объеме ввода индивидуального жилья в 2022 году, %



ЦФО	32,4%
ПФО	19,1%
СЗФО	8,4%
ЮФО	15,4%
СФО	7,1%
УФО	6,7%
СКФО	7,6%
ДВФО	3,3%

Доля федеральных округов в общем объеме ввода массового жилья в 2022 году, %

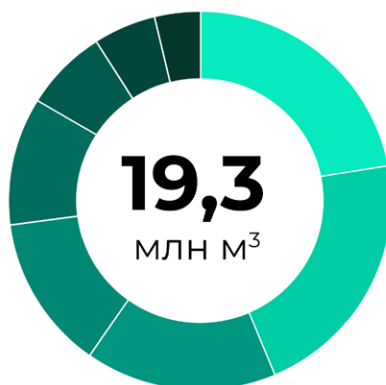


ЦФО	33,8%
СЗФО	17,3%
ПФО	15,6%
ЮФО	11,1%
СФО	9,4%
УФО	8,2%
СКФО	2,7%
ДВФО	1,9%

Аналитика - Производство товарного бетона

В июне 2022 года производство бетона в РФ увеличилось к июню 2021 года на 14,5% и составило 4 491 млн м³. Увеличение производства в январе-июне 2022 года к январю-июню 2021 года составило 20,9% до 19 299 млн м³.

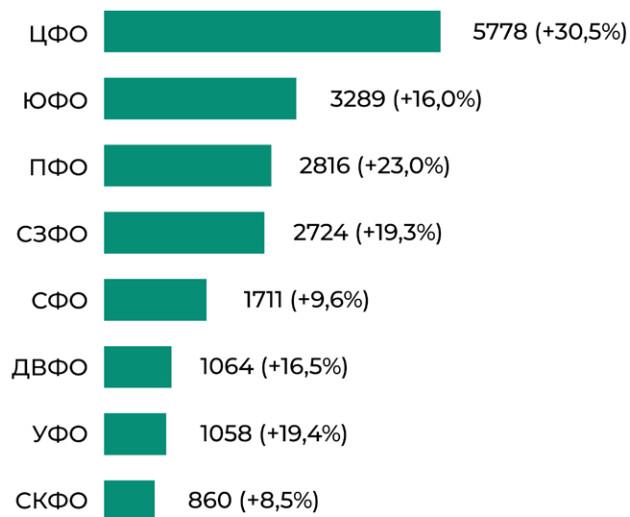
Доля федеральных округов РФ в общем объеме производства товарного бетона в 2022 году, %



ЦФО	30%
ЮФО	17%
ПФО	15%
СЗФО	14%
СФО	9%
ДВФО	6%
УФО	5%
СКФО	4%

Производство товарного бетона в федеральных округах РФ в 2022 году, тыс. м³

(в скобках – изменение объемов производства, в % к соответствующему периоду прошлого года)



Новый проект – арена в Перми

Утвержден проект многофункциональной спортивной арены в Перми. Строительство объекта является одним из приоритетных проектов, приуроченных к 300-летию города.



Арена будет предназначена для проведения хоккейных и баскетбольных матчей, соревнований по конькобежному спорту, фигурному катанию и шорт-треку, а также массовых культурно-развлекательных и образовательных мероприятий.



Новый спортивный объект построят на площади в 13 га недалеко от центра города в пешей доступности от железнодорожного вокзала.

Арена будет выделяться с помощью декоративного фасада из перфорированных алюминиевых панелей разных оттенков,



которые напоминают чешуйки кедровой шишки. Панели из алюминия будут крепиться к внешней стороне стен с помощью подсистемы из алюминиевых стержней.

Объект включает пять этажей, один из которых будет подземным. Алюминиевые панели закроют два верхних этажа, расположенных выше опоясывающей здание галереи. Галерею поддерживают монолитные колонны из железобетона, часть из них разместят вертикально, другие будут построены с отклонением до 30 градусов. Планируется сделать две входные группы, которые будут выполнены с помощью прямоугольных арок из алюминиевых конструкций серебристого цвета с прозрачным подвесным козырьком.

Главная арена сможет вместить десять тысяч зрителей, а тренировочная рассчитана ещё на 500 человек. Предполагается, что объект будет включать в себя ресторан на 160 посадочных мест с террасой с видом на главную арену, универсальные спортивные залы, торговые точки, подземный паркинг на 830 автомобилей, административные, технические и другие помещения.



Спортивный комплекс является одним из приоритетных проектов Пермского края и позволит принимать соревнования российского и международного уровней. Более того, арена будет способствовать созданию дополнительных условий для занятий спортом жителей региона. Строительство начнется в конце текущего года, полностью завершить проект планируют к 2025 году.

Мировые тренды дорожного строительства

Мировой опыт применения технологий для строительства новых дорог и ремонта существующих с приданием улучшенных эксплуатационных свойств разнообразен, рассмотрим часть из них.



Наибольший интерес вызывают технологии, позволяющие использовать вторичное сырье. В дорожном строительстве ярким примером является изготовление резиноасфальта — материала, включающего в себя резиновую крошку от старых шин. Такой тип асфальта обеспечивает великолепное сцепление в любых климатических условиях. Среди других преимуществ можно отметить существенно сниженный уровень шума, уменьшение тормозного пути, высокую прочность, устойчивость к образованию колеи. Более того, технология помогает решить проблему утилизации резины.

В США такая технология используется уже на протяжении 30 лет. По американской методике старые шины укладываются в основание будущей автотрассы, с покрышек срезаются боковые поверхности, полученные элементы скрепляются между собой, образуя сеть из круглых ячеек, а в ячейки засыпается щебень. Это дает существенное увеличение прочности и, вместе с тем, снижение стоимости строительства в 2 раза.



Проблемой использования вторсырья озаботились и в Китае в провинции Шаньси. Там было построено скоростное шоссе длиной 122 км, для сооружения основания которого использовали 6 млн тонн строительного мусора. Это дало возможность сэкономить около 47 млн долларов, 3,4 млн м³ песка и 32 тонны угля.

Сейчас крайне актуальной становится технология холодного рециклинга. Она основана на использовании отработанного асфальта. Сначала срезается слой старого покрытия, измельчается в крошку и затем перемешивается со связующим составом. Из полученного материала формируют новое дорожное покрытие сразу на месте работ. Такая экологичная технология была продемонстрирована в Хабаровске руководством Росавтодора. Сегодня многие российские дорожно-строительные компании стремятся сэкономить на материалах до 40%, добавляя в новое покрытие снятый старый асфальт.

На юге Нидерландов проходит испытание специальная разметка, которая светится, реагируя на изменение температуры. В Великобритании светящаяся разметка, накапливает энергию в светлое время суток, чтобы светиться ночью.



Среди других прогрессивных идей стоит отметить «умные» дороги. На них загораются предупреждающие надписи в момент, когда соответствующие участки переходят люди или животные. Проблема экономии электроэнергии сегодня волнует многих, поэтому возникают идеи оснащения трасс солнечными панелями, встроенными в дорожное покрытие. Полученная энергия будет использоваться для освещения и для зарядки электромобилей бесконтактным способом. Подобное дорожное покрытие было создано в штате Айдахо, США.



Наконец, внедряется технология, позволяющая экономить на стоимости строительных работ и снижать вредные выбросы в атмосферу за счет использования энергосберегающего полотна из низкотемпературного асфальта.

Бетонные истории

Строительство в стиле неои́мпрессионизм

В этом праздничном выпуске мы предлагаем познакомиться с художником-неои́мпрессионистом Максими́льеном Люсом, среди сюжетов его работ встречается тема строительства.

Максими́льен Люс (фр. Maximilien Luce, 13.03.1858 - 6.02.1941) — французский художник позднего импрессионизма и последователь неои́мпрессионизма. Известен работами в живописи, графике, книжной иллюстрации. В своем творчестве уделял внимание индустриальным пейзажам, в частности, изображению стройки, что является абсолютно нетипичным сюжетом для импрессионистов.

Максими́льен Люс родился в семье железнодорожного служащего в Париже. В возрасте 14 лет стал учиться гравюре по дереву у Анри-Теофиля Хильдебранда. Получил образование в Париже в Академии Сюиса и Школе изящных искусств у Каролюс-Дюрана. Четыре года (1879-1883 гг.) служил в армии, там подружился с Александром Мильераном, который позднее занял пост президента Франции (1920-1924 гг.).



Maximilien Luce - Building Quai de Passy

В 1887 году художник впервые выставился в «Салоне Независимых», где познакомился с яркими представителями неои́мпрессионизма: Камилем Писсарро, Жоржем Сёра и Полем Синьяком. Позже они стали друзьями и повлияли на его творчество.



Maximilien Luce - Scaffolds Raising (study), 1905

Так Максими́льен Люс обратился к технике пуантилизма, разработанного Жоржем Сёра.

Пуантилизм (от фр. point - точка) — стилистическое направление в живописи неои́мпрессионизма, в основе которого лежит манера письма отдельными четкими мазками правильной, точечной или прямоугольной формы.



Maximilien Luce - The Scaffolding, 1910

В течение всей жизни художник вёл активную выставочную деятельность. В 1888 году состоялась первая персональная выставка художника в помещении журнала «La Revue independante». В 1889 году Максимилиен выставлялся в галерее «Группы двадцати» и в «Свободной эстетике» в Брюсселе, а в 1900 году стал участником Всемирной выставки в Париже. Вместе с Люсьеном Писсарро, сыном художника Камиля Писсарро, он основал в Ланьи художественную группу Groupe de Lagny, поставив перед собой задачу развития теории цвета Жоржа Сёра и техники разделения цвета. В 1934 году Максимилиен Люс был избран президентом Общества независимых художников.



Maximilien Luce - Scaffolds Raising, 1914



Maximilien Luce - Building Site, 1911

Сохранившееся творческое наследие живописца представляет собой 4200 картин и около 3000 рисунков. Его работы входят в коллекции многих музеев США, Франции, Испании, Германии и Италии.

Новости компании

Иновационная линейка продуктов для дорожного строительства

Евроцемент разработал и запустил в производство инновационную линейку комплексных минеральных вяжущих «АвтоГрунт» для дорожного строительства с использованием технологии укрепления грунтов и холодной регенерации.

В плане дорожного строительства на 2023-2027 годы для строительства, реконструкции и ремонта дорог отдельно отмечено использование современных материалов преимущественно российского производства. «АвтоГрунт» уже нашел применение в проекте скоростной автомобильной дороги М12 Москва - Нижний Новгород - Казань. Продукт позволит сократить сроки возведения рабочего слоя земляного полотна в условиях дефицита качественного песка в 4-5 раз при снижении себестоимости на 30%.

Новая линейка «АвтоГрунт» разработана технологами компании Евроцемент специально для самых сложных и амбициозных задач дорожного строительства и ремонта дорожной сети. «АвтоГрунт» – это комплексное минеральное вяжущее, которое создано на основе высококачественных портландцементов и ряда минеральных добавок.

Комплексное минеральное вяжущее на основе цемента позволяет использовать местные грунты для возведения основания дороги. Еще одна технология – холодная регенерация применяется для ремонта дорог с переработкой старого дорожного покрытия в новое долговечное основание.



Обе указанные технологии являются не только наилучшими доступными инструментами для повышения качества российских дорог, но помогают бережно относиться к окружающей среде. Они позволяют сократить объем добываемых и перевозимых природных ресурсов для строительства новых дорог и повторно использовать материалы при ремонте дорожной сети.

Результаты первого опроса клиентов

С 15 июня по 1 июля 2022 года прошел опрос с целью оценки удовлетворенности и лояльности клиентов, который стал единым для всех промышленных площадок группы компаний Евроцемент и Смиком.

В рамках опроса респонденты оценивали два направления работы компании: качество продукции и техническую поддержку, деятельность в области продаж и сервисы. Всего в анкетировании приняли участие более 330 клиентов. Число опрошенных не очень велико, но мы надеемся, что в дальнейшем в наш проект будет вовлекаться всё больше желающих. В любом случае, нам удалось сделать выводы, которыми хотим поделиться.

Индекс удовлетворенности клиентов в рамках оценки качества продукции и работы технической поддержки находится на среднем уровне и составляет 69,3* балла. Клиенты оценивают качество цемента на 80,7* балла из 100, работу менеджеров по техподдержке – на 89,9* балла из 100. Партнеры отметили компетентность менеджеров по технической поддержке в отношении предлагаемой продукции и доброжелательность. Респонденты считают достаточным ассортимент цемента и отмечают простоту доступа к услугам технической поддержки. Зоной для развития является параметр, связанный с претензионной работой.

Индекс удовлетворенности клиентов, оценивающих сервисы компании и работу менеджеров по продажам, находится на высоком уровне и достигает 75,6* балла. Качество сервисного обслуживания составляет 73,1* балла из 100, а работа менеджеров по продажам оценена на 87,0* баллов из 100. Клиенты позитивно оценивают личный кабинет и условия доставки, которые предлагает наша компания, культуру общения и компетентность менеджеров по продажам. В ходе опроса были получены замечания по поводу сроков отгрузки продукции, отмечены случаи предоставления документов с задержкой, зафиксированы сложности, связанные с



информированием об изменениях в отгрузке. Ряд клиентов внесли свои предложения по расширению функционала личного кабинета.

Мы благодарим всех участников нашего первого опроса за проявленное внимание и уделенное время! В результате анализа полученной информации нам удалось выявить ключевые проблемы, с которыми сталкиваются наши клиенты. Мы внимательно рассмотрели и приняли к сведению комментарии с негативными отзывами и предложениями. Искренне порадовались откликам со словами благодарности. По итогам исследования был разработан план мероприятий для улучшения ряда процессов, чтобы сделать наше сотрудничество более продуктивным и комфортным.

Опросы с целью оценки удовлетворенности клиентов группы компаний Евроцемент и Смиком станут регулярными – следующий планируется в октябре-ноябре 2022 года. Мы обязательно проинформируем вас и будем ждать оценку нашей работы.

*Среднее значение по группе компаний Евроцемент и Смиком.

Евроцемент разработал модель управления проектными продажами

Евроцемент приступил к формированию пула проектов для реализации высокомарочных цемента в ключевых сегментах строительной отрасли. Проект подразумевает «разворот» компании в сторону долгосрочных контрактов на поставку продукции для строительства стратегических объектов инфраструктуры.

С этой целью в компании была создана модель управления проектными продажами. Она базируется на анализе всех жизненных циклов строительного проекта с целью своевременного выявления технических требований к продукции и обеспечения необходимыми объемами производства для завершения строительства в установленные сроки. Проработка проекта требует взаимодействия со всеми его участниками: инвесторами, подрядчиками, поставщиками и проектными организациями.

Модель управления проектными продажами открывает дополнительные каналы для потенциального сотрудничества

между всеми заинтересованными сторонами. Так благодаря проектным продажам заказчики, инвесторы, подрядчики, поставщики получают новые возможности для обмена информацией и совместного развития торговой и инвестиционной деятельности. Это способствует не только обмену опытом и технологиями, но и установлению крепких и доверительных отношений между всеми участниками строительного процесса.

Важно отметить, что с июля 2021 года Евроцемент полностью «перезагрузил» свою маркетинговую стратегию. В первую очередь, компания пересмотрела торгово-сбытовую и ценовую политику с учетом антимонопольных требований. Это позволило снизить риски по возможным претензиям со стороны регуляторов рынка, а также добиться единого и прозрачного подхода к ценообразованию в различных регионах страны. В результате маркетинговой «перезагрузки» были определены приоритетные рынки и каналы продаж, снижена дебиторская задолженность, увеличена эффективность продаж.

Электронное корпоративное издание для клиентов группы компаний Евроцемент и Смиком.

Выпуск подготовили: Наталья Стржалковская, Петр Донов, Дарья Зубкова, Мария Кузнецова.

Издание носит исключительно информационный характер, распространяется бесплатно и не подлежит обязательной регистрации.

При подготовке данного выпуска была использована информация ресурсов:

Данные Росстата, данные ж/д баз, данные СМ ПРО; <https://archi.ru/ussia/97042/kedrovaya-arena>; <https://www.kommersant.ru/doc/5458278>;

<http://lavochek.net/paints.php/tvorchestvo-maksimilena-lyusa>; <https://alexpainting.wordpress.com/2014/09/16/maximilien-luce/>

<https://koleso.temaretik.com/1130252372521519976/gde-konchaetsya-asfalt-ili-cto-budet-s-rossijskimi-dorogami/>; <https://rcycle.net/rezina/kroshka/rezinovyj-asfalt>

<https://ru.freepik.com/photos/texture>; <https://iom.anketolog.ru/2019/05/07/mogut-li-oprosy-sotrudnikov-snizit-tekuchest-kadrov-v-kompanii-eksperiment>