

Современные Строительные Конструкции

1₍₂₈₎
2017

КРОВЛЯ и ИЗОЛЯЦИЯ

№1 (75)

ФАСАДНЫЕ СИСТЕМЫ

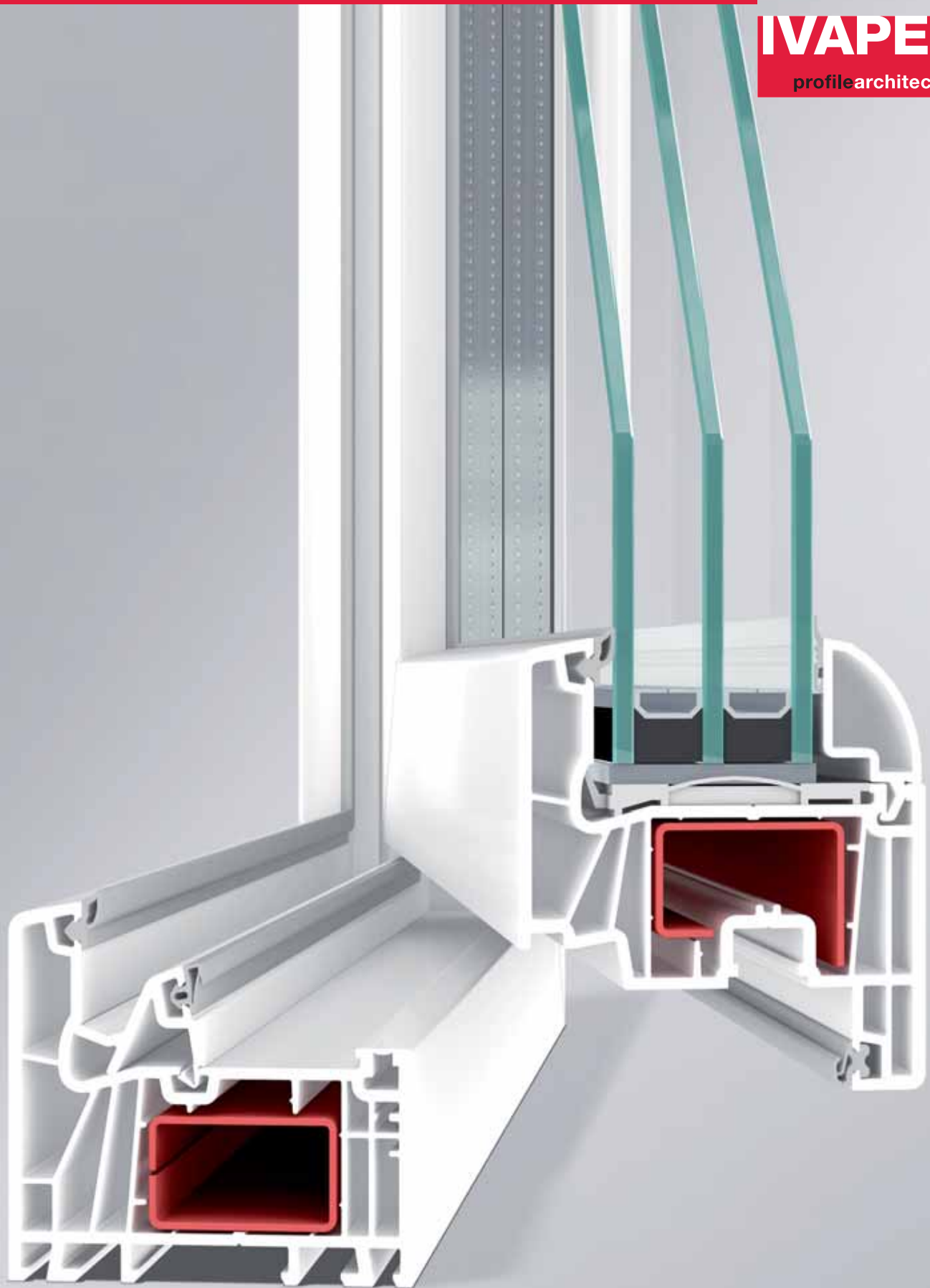
№ 1 (37)

ОКНА и ДВЕРИ

№2 (188)



www.ssk-inform.ru



ОКОННЫЕ СИСТЕМЫ **IVAPER**

АРХИТЕКТУРА СОВРЕМЕННОГО ОКНА



ОКНА И ДВЕРИ
КРОВЛЯ И ИЗОЛЯЦИЯ
ФАСАДНЫЕ СИСТЕМЫ

Учредитель: ООО «ССК-Информ»
Издатель: ООО «Информационно-издательский центр
«Современные Строительные Конструкции»

Редакция:

Тел./факс: (499) 177-1807
Сайт: www.ssk-inform.ru
E-mail: info@ssk-inform.ru

Главный редактор

Гаврилов-Кремичев Н.Л., к.т.н.

Зам. главного редактора

Николаева И.Л.

Допечатная подготовка

Прокофьева Е.А.

Информационно-техническая подготовка

Климушина А.В.,

Крымова В. П.

НА ЖУРНАЛ МОЖНО ПОДПИСАТЬСЯ:

В РЕДАКЦИИ:

т/ф: (499) 177-1807, info@ssk-inform.ru

В НАШИХ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВАХ:

г. Новосибирск, т/ф. (3832) 22-29-56, sv97@mail.ru;

В АГЕНТСТВАХ:

Агентство «Урал-Пресс» www.ural-press.ru

Екатеринбург, ул. Мамина-Сибиряка, 130

тел.: (343) 26-26-543 (многоканальный)

e-mail: info@ural-press.ru

Москва, тел.: (495) 961-23-62, 789-86-36 (37)

e-mail: moscow@ural-press.ru

Санкт-Петербург, тел.: (812) 677-32-07

e-mail: spb@ural-press.ru

Представительства Урал-Пресс за рубежом:

ФРГ, Берлин, тел.: +49 30 33890115

e-mail: frg@ural-press.ru

Казахстан, Петропавловск, тел.: (7152) 36-51-08

e-mail: kazakhstan@ural-press.ru

АГЕНТСТВО «ДЕЛОВАЯ ПРЕССА»

г. Киров, тел.: (8332) 67-24-19

e-mail: delpress-zakaz@yandex.ru

www.d-pressa.ru

ООО «ДЕЛОВАЯ ПРЕССА»

г. Тюмень, тел.: (3452) 696-750, 696-540;

e-mail: delpress-zakaz@yandex.ru

НПО «ИНФОРМ-СИСТЕМА»

Москва, Тел.: (499) 122-6411

факс: (499) 789-49-00

e-mail: periodicals@informsystema.ru

www.informsystema.ru

Редакция не несет ответственности за содержание рекламных объявлений и достоверность представленной фирмами информации. Редакция оставляет за собой право на литературную правку текстов рекламных статей и объявлений. Точка зрения редакции не всегда совпадает с мнением авторов публикаций и рекламодателей. При перепечатке текстов и таблиц, а также при цитировании и размещении на интернет-сайтах ссылка на издания серии «Современные Строительные Конструкции» обязательна.

Претензии принимаются в течение 2-х недель с момента выхода номера из печати.

Печать: «КПИ», «Юнион Принт», «Медиа-Кухня» (РФ).

Тираж 7500 экз. Цена свободная.

Зарегистрировано в Комитете РФ по печати.

Рег. ПИ №77-5912.

КРИЗИС КАК ПРОЦЕСС

Год назад в «ССК» № 1/2016 была опубликована статья под тем же названием. Процесс продолжается, и, к сожалению, многие наши прогнозы сегодня стали реальностью. Как и ожидалось, продолжается кризис в российской строительной индустрии, хотя темпы снижения в ряде секторов замедлились, а в некоторых наметился даже рост производства. Как и ожидалось, в 2016 г., впервые за шесть лет, произошло снижение ввода жилья. По предварительным данным Росстата, ввод в 2016 году составил 79,8 млн. кв. м (93,5% к показателю 2015 года). Но вероятно, что, с учетом последующей корректировки, окончательная цифра будет выше – на уровне 81 млн. кв. м, что и прогнозировалось. В 2016 г. продолжил снижение и объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство», составив в сопоставимых ценах 95,7% к показателю 2015 г.

Вновь снизился ВВП страны, хотя значительно менее сильно, чем годом ранее – на 0,8% (по данным CIA). Причины хорошо известны. Заключаются они не в низких ценах на нефть и не в санкциях, а в исчерпании потенциала роста монополизированной сырьевой экономики, ориентированной на экспорт природных ресурсов.

Существующая система не только не стимулирует предпринимательскую активность, но ведет к сращиванию бизнеса с чиновничеством, к его уходу либо «в тень», либо «под крышу» местных или региональных властей. Тем самым «вымывается» и уничтожается, прежде всего, средний бизнес – движущая сила рыночной экономики. Сама же экономика деградирует, превратившись в классический госкапитализм с неизбежными последствиями в виде расцвета коррупции и застоя. Все это уже проходили...

Необходимость структурной перестройки экономики страны очевидна, как и то, что «ручное управление» не может продолжаться бесконечно.

Однако речь не об этом. Российская экономика – часть мировой экономики, в которой развивается системный кризис («первый звонок» прозвучал в 2008–2009 гг.). Эта мировая экономика сформирована по правилам экономики «западной», в целях доминирования и процветания последней. Но оказалось, что «западная» экономика больна, а ее кажущееся процветание обеспечивается, главным образом, за счет эмиссии платежных средств. Под рассуждения нобелевских лауреатов о «третьем технологическом укладе» и «постиндустриальном обществе», на фондовых рынках надулся лопнуть пузырь «виртуальной экономики». Доля производящих секторов экономики в ВВП «развитых» стран резко сократилась. В США она составляет теперь около 20% (остальное – разного рода услуги), тогда как на долю раздутого финансового сектора приходится более 30%. Критически важным становится вопрос долговой нагрузки: совокупный мировой долг уже вдвое выше, чем мировой ВВП. Зашаталась вся основанная на долларе мировая финансовая система.

2016 год продемонстрировал глубочайшие противоречия в так называемой «мировой элите» и ее неспособность справиться с новыми вызовами. Знаковыми событиями стали «Brexit» и победа Дональда Трампа на выборах в США, свидетельствующие о глубоком расколе в западных («мировых») элитах. По существу, они поставили жирный крест на идее «конца истории» (Ф. Фукуяма), с либеральной демократией западного образца в качестве вершины социокультурного развития человечества, при которой глобализация и формирование «мирового правительства» должны были положить конец веку идеологических противостояний, революций и войн.

Символическим событием марта 2017 г., которое как бы подвело черту под «эпохой глобализации», стала смерть главы одного из крупнейших финансовых кланов, идеолога «мирового правительства» Дэвида Рокфеллера. А из итогового резюме ежегодной встречи министров финансов G20 тогда же исчезли обязательства по борьбе с протекционизмом и продвижением свободной торговли. Исчезли и обещания бороться с глобальным потеплением.

Но все это – лишь начало событий, которые ждут мир в ближайшие годы.

Как ни парадоксально, но у России здесь преимущество: к кризисам мы привыкли.

Главный редактор



В НОМЕРЕ

Кризис как процесс 1

ОКНА И ДВЕРИ № 2 (188), 2017

ОКОННЫЙ РЫНОК

Новый аналитический отчет «Российский оконно-фасадный рынок. Итоги развития в 2000-2016 гг. и перспективы на 2017-2018 годы» 4
Н.Л. Гаврилов-Кремичев, И.Л. Николаева, (ИЦ «ССК»).

Производство окон из древесины. Анализ данных Росстата . . 12

Новый аналитический отчет «Производители ПВХ-профилей в России» 15

Новые аналитические отчеты «Российская тысяча. Ведущие производители оконных и фасадных конструкций» 26

ОБОРУДОВАНИЕ

Концерн Weinig на LIGNA 2017: цифровое производство на службе клиента. 5

Концерн Weinig: станки и установки для обработки массивной древесины и древесных материалов 11

ПРОФИЛЬНЫЕ СИСТЕМЫ

Оконные системы IVAPER. Архитектура современного окна. 2-я стр. обложки

IVAPER 82: Система профилей для эксклюзивных светопрозрачных конструкций. 16

Компания «ЭксПроф» зарегистрировала положение о системном паспорте в качестве стандарта организации . . 18

Представитель «ЭксПроф» посетил оконные предприятия в сибирском регионе. 18

Окна Exprof – здоровье вашего дома! 19

КОМПЛЕКТУЮЩИЕ

Системы контроля доступа Winkhaus: защита и удобство прежде всего 20

Winkhaus: activPilot новые возможности производства алюминиевых окон 23

ИНТЕРВЬЮ

Какова ситуация на российском оконном рынке?

На вопросы редакции отвечает Лев Минуллин, руководитель отдела продаж департамента ПВХ-систем и фурнитуры компании Schüco 24

На вопросы редакции отвечает Кшиштоф Якимович, коммерческий директор представительства Winkhaus в России 25

КРОВЛЯ И ИЗОЛЯЦИЯ № 1 (75), 2017

ИНТЕРВЬЮ

Каков бизнес-климат в строительной отрасли?

На вопросы редакции отвечает Владимир Марков, генеральный директор Корпорации «ТехноНИКОЛЬ» 30

На вопросы редакции отвечает Роман Марихбейн, руководитель по развитию бизнеса Департамента промышленного оборудования ООО «ГРУНДФОС» 31

КРОВЕЛЬНЫЕ СИСТЕМЫ

«ТехноНИКОЛЬ». Капремонт кровель советских зданий . . 33

А. Линдлей (Rohul Inc.). Так много слоев кровельного пирога? 36

ЭКОНОМИКА. РЫНОК

Изменение индексов цен на услуги ЖКХ в 2015-2016 годах 34

ВЫСТАВКИ. ЯРМАРКИ

AtyrauBuild. Северо-Каспийская региональная строительная и интерьерная выставка 35

СЕМИНАРЫ. КОНФЕРЕНЦИИ

IV международная конференция «Полимерная теплоизоляция 2016» 39

ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОДАЖ

«Петрович» в тройке лидеров DIY! 49

ФАСАДНЫЕ СИСТЕМЫ № 1 (37), 2017

ВЫСТАВКИ. ЯРМАРКИ

R+T Turkey: международное значение форума растет 52

KazBuild. Главная международная строительная и интерьерная выставка Казахстана. 57

ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕ

Е.В. Свиридова («РОСИЗОЛ»). Тренд на энергоэффективность 55

ЭКОНОМИКА. РЫНОК

VDMA: Оборот немецкой индустрии строительных машин и оборудования в 2016 году вырос на 3% 58

Мечты не сбываются 72

СЕМИНАРЫ. КОНФЕРЕНЦИИ

V Международная конференция «Поливинилхлорид и его переработка 2017» 59

СТРОИТЕЛЬСТВО

Типовая застройка XIX века 60

ПОДПИСКА 76

ВЫСТАВКИ. ЯРМАРКИ

Международная строительно-интерьерная выставка Batimat Russia 2017 3-я стр. обложки



СОВРЕМЕННЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ КОНСТРУКЦИИ

www.ssk-inform.ru

ОКНА И ДВЕРИ

2

(188)

2017

Издается 20 лет

ВЫХОДИТ НОВЫЙ АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОТЧЕТ

«РОССИЙСКИЙ ОКОННО-ФАСАДНЫЙ РЫНОК. ИТОГИ РАЗВИТИЯ В 2000–2016 ГОДАХ И ПЕРСПЕКТИВЫ НА 2017–2018 ГОДЫ»

Дата выхода отчета: июнь 2017 г.

Язык отчета: русский

Количество страниц: 240 (расчетно)

Отчет содержит: разделов – 13, таблиц – 85 (расчетно), графиков и диаграмм – 87 (расчетно)

Способ предоставления: электронная версия в формате PDF

Подробнее на сайте: www.ssk-inform.ru

Отчет подготовлен компаниями ИЦ «Современные Строительные Конструкции» и «Агентство ССК-Информ» по результатам работ, выполненных в 2008–2017 гг. в рамках реализации совместного проекта «Мониторинг российского строительного рынка».



В отчете представлены результаты аналитических исследований по следующим основным вопросам:

- Структура, характеристика и основные показатели российского оконно-фасадного рынка.
- Динамика развития рынка в 2000–2016 годах. Основные итоги 2016 года.
- Развитие рынка в секторе ПВХ.
- Развитие рынка в секторе алюминия.
- Развитие рынка в секторе древесины.
- Развитие рынка в секторе комбинированных конструкций и конструкций из других материалов.
- Производители окон и фасадных конструкций. Производственный потенциал и техническая оснащенность предприятий, их классификация и географическая локализация. Эффективность производства. Загрузка производственных мощностей.
- ТОП-100 ведущих компаний-производителей по итогам 2016 года.
- Производители и поставщики профильных систем, фурнитуры, стекла, стеклопакетов, комплектующих и материалов. Торговые марки и рыночные доли. Импорт и внутреннее производство. Изменения, произошедшие в 2009–2016 гг., и проявившиеся тенденции.
- Потенциал рынка, исходя из состояния существующего жилищного и нежилого фондов, объемов нового строительства, реконструкции и ремонта, покупательской способности населения. Основные потребительские группы.
- Региональные особенности. Объемы потребления окон и фасадных конструкций в федеральных округах и субъектах РФ. Потенциал и перспективы развития региональных рынков.
- Региональные лидеры (ведущие компании-производители оконных блоков и фасадных конструкций по федеральным округам и субъектам РФ).
- Ценовая конъюнктура рынка. Факторы, влияющие на потребительский спрос. Влияние внешних факторов на ценообразование.
- Системные риски. Оценка рисков для строительного и оконно-фасадного рынка.
- Сценарии развития в 2017–2018 гг. Вероятность реализации и последствия для развития рынка.

На основании анализа возможных сценариев развития, с учетом ожидаемых изменений макроэкономической ситуации, внешнеэкономической конъюнктуры и других факторов, и вероятности их реализации дана оценка перспектив развития оконной индустрии и оконно-фасадного рынка в 2017–2018 гг.

Для рекламодателей и подписчиков предусмотрены специальные скидки.

По вопросам приобретения аналитического отчета обращайтесь, пожалуйста:

Тел. +7 967 0607117, факс +7 499 1771807

e-mail: director@ssk-inform.com

Skype: [ussk-inform](https://www.skype.com/en/contacts/ussk-inform)



КОНЦЕРН WEINIG НА LIGNA 2017: ЦИФРОВОЕ ПРОИЗВОДСТВО НА СЛУЖБЕ КЛИЕНТА

В 2017 году выставка LIGNA запускает новую концепцию распределения площадей. Поэтому впервые концерн Weinig представляет весь ассортимент своей продукции для обработки массивной древесины и древесных материалов в павильоне 27. На стенде площадью 4000 м² под девизом THINK WEINIG клиентов ожидает уникальное предложение для предприятий любого размера. В области обработки массивной древесины будут представлены сегменты строгания и профилирования, раскроя и оптимизации, обработки торцов, а также производства окон и мебели. Основной упор будет сделан на такие темы, как W 4.0 Digital, проектный бизнес и альтернативные материалы.

Все 40 экспонатов концерна Weinig будут демонстрироваться в работе. Премьерой Ганновера станет совместная экспозиция с подразделением обработки древесных материалов. Компания Holz-Netz представит на стенде концерна Weinig свои решения для обработки с ЧПУ, раскроя плитных материалов, облицовки кромок и складских систем для плитных материалов.

Главное преимущество – польза для клиентов

Главный тренд в деревообрабатывающем секторе называется «Промышленность 4.0». Однако



Грегор Баумбуш, директор по сбыту и маркетингу, ясно указывает: «Только простая цифровизация производства не приносит никаких конкурентных преимуществ. Наши решения всегда нацелены на получение пользы клиентами». Поэтому эффективное и ресурсосберегающее проектирование и производство, а также интеллектуальное обслуживание и ремонт проходят красной нитью по всей теме сетевого производства, которую продвигает концерн Weinig под названием W 4.0 Digital. Все решения нацелены на то, чтобы клиент получал нужную информацию в нужное время и в удобном для работы виде. Это равным образом относится как к крупным, так и малым предприятиям, границы между которыми все больше стираются.

Перспективное производство с концерном Weinig

• Упрощение: контроль над сложными процессами

Высокие технологии предъявляют большие требования к персона-

лу. Если предприятия хотят оставаться работоспособными даже с учетом постоянной нехватки квалифицированного персонала, необходимо сделать работу со сложными производственными системами как можно проще. Поэтому упрощение становится основной задачей производителя. При этом в центре внимания находятся экспертные системы, которые поддерживают человека при работе у экрана и исключают возможность ошибки. Концерн Weinig создает идеальные условия для этого, предлагая удобные в использовании системы управления. Программное обеспечение **OptiCom/Plus** имеет единый пользовательский интерфейс на всех станках и системах для раскроя. Экспонаты в сегменте строгально-калевочных станков оснащены опциональной системой помощи при наладке **SmartTouch**.

Контролирующие датчики предотвращают столкновения в станке и другие серьезные повреждения. На станке **Powermat 1500** кожух **Vario** помогает при регулировке прижимных элементов. На новин-





ке LIGNA, прессе ProfiPress T Next Generation, **автоматическая регулировка толщины древесины** позволяет избежать ошибок при изготовлении мебельных щитов. В сканерах Weinig новая **автоматически система регулировка камер** сводит к минимуму ошибки оператора и их влияние на конечный результат. Новая система **EasyStop** также упрощает переход к автоматизации станков с ручным обслуживанием. Список распилов подготавливается в офисе. Выравнивание заготовок по продольному упору отличается чрезвычайным удобством. Выдающимся примером удачной концепции для упрощения работы – это, не в последнюю очередь, компактный четырехсторонний строгальный станок **Cube Plus**, который также будет представлен на стенде LIGNA. Благодаря интуитивно понятному управлению он делает

строгание таким простым, каким оно не было никогда, и при этом он работает в десять раз быстрее, чем комбинация из фуганка и рейсмуса.

• **Эффективное использование ресурсов: снижение расходов, повышение рентабельности производства**

Рост расходов на персонал, сырье и эксплуатационные материалы ведет к тому, что **эффективное использование ресурсов** играет все большую роль на производстве. Решающее значение при этом получает тема оптимизации. Мы уверены, что сканерные системы для оценки поверхностей и сортировки скоро станут стандартным оборудованием даже на небольших предприятиях.

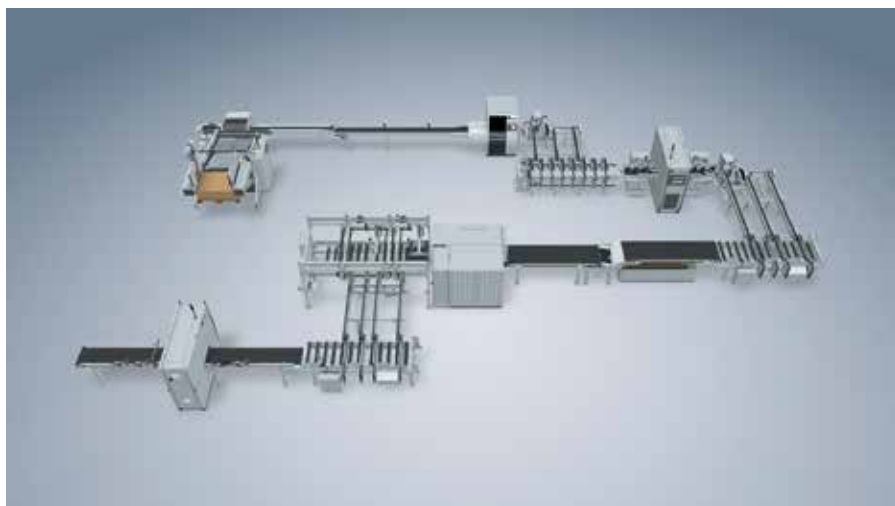
Ключ к успеху – цифровая подготовка всех данных для зака-

за на компьютере. Программное обеспечение **Moulder Master** концерна – это превосходно организованная рабочая среда. Сочетание с новым полностью автоматизированным заточным станком для инструментов **Rondamat 1000 CNC**, измерительным стендом **OptiControl Digital** и системой управления **PowerCom Plus** позволяет создать на базе Moulder Master целый комплекс, который объединяет все технологические этапы от идеи до готового профиля и позволяет выполнять подготовку следующих инструментов и профилей параллельно с выполнением текущих задач.

А на торцовочных станках используется программный пакет **OptiPal** от Weinig. Он обеспечивает интеллектуальную подготовку списков распилов для изготовления поддонов и ящиков и также будет показан в Ганновере. **Millvision** и **Envision** – так называются другие программные компоненты концерна Weinig, используемые для перевода производственных этапов в цифровой вид. Базируясь на технологиях Weinig и Holz-Her, они дают возможность соединить в одну сеть друг с другом все процессы, начиная от поступления заказа, через раскрой и вплоть до готового изделия.

Оптимизация древесины увеличивает прибыль и начинается с пилы с толкателем **OptiCut S 50** от Weinig. Новинка – **выравнивающее приспособление для пакетов**, повышающее продольную точность, а также **автоматическая маркировка деталей**. Более крупный станок **OptiCut S 90 Speed** теперь оснащается **сервоподъемником шпинделя** для распила без сколов и дополнительной обработки. В Ганновере в виде анимации также будет показан новый **агрегат wFlex**, выполняющий раскрой по длине и ширине за один рабочий проход. В самой верхней части ассортимента Weinig находится **OptiCut 450 Quantum**, самый быстрый оптимизирующий пильный станок в мире. Актуальная версия может похвастаться автома-





тическим регулировочным устройством **VarioStroke**, увеличивающим производительность до 7%, а также оснащена новым инструментом **OptiStat** для анализа производственных данных. Мощная пара для скоростной торцовки дефектов – **OptiCut 260** и 4-сторонний цветной сканер **EasyScan*** от Weinig. Новинкой этого пильного станка является **канал для отходов с сервоприводом**, обеспечивающий надежное разделение деталей при сортировке даже в высокоскоростном режиме.

Сканер **EasyScan*** С оснащен высокоэффективным оптимизирующим программным обеспечением для максимального выхода готовой продукции. Благодаря концентрации на важнейших функциях и последовательном уменьшении количества опций удалось еще больше улучшить соотношение цены и производительности.

В сегменте делительных пил концерн Weinig представит станок **RipAssist** в виде системы для оптимизированного раскроя по ширине. На выставке LIGNA можно будет не просто увидеть многопильный станок **VarioRip 310 M**, но и посмотреть его в работе. Сектор раскроя в Ганновере будет дополнен надежной разделочной ленточной пилой **BKS** с автоматическим измерением ширины и устройством для косых пропилов.

Еще одна тема оптимизации – **сращивание**, где концерн Weinig традиционно занимает ведущие

позиции. Спектр представленного оборудования простирается от решения для коротких заготовок до высокопроизводительной линии сращивания для длинных заготовок. В Ганновере будет демонстрироваться запатентованная фрезерная комбинация **Turbo-S 1000**. Благодаря автоматической регулировке размеров резания или использованию системы Trimsaver линия обеспечивает максимальное использование сырья, а 15 циклов прессования в минуту соответствуют самым высоким требованиям к производительности. Система контроля нанесения клея гарантирует снижение затрат на эксплуатацию. Возможности **Turbo-S 1000** будут продемонстрированы на выставке LIGNA в рамках комплексной линии, в которую также входит высокоскоростная торцовочная пила **OptiCut 450 Quantum**. Кроме того, в качестве дополнения к оборудованию для сращивания будет представлен **Rondamat 985**, заточной станок с полностью автоматизированной заточкой фрез для зубчато-клиновых соединений. Помимо этого, дочерняя компания Grecon продемонстрирует на стенде двухсторонний шипорезный станок **ProfiShape T4P**, который специально рассчитан на форматирование и неглубокое строгание деталей коробок, а также профилирование пазогребневого профиля на плитах из МДФ. Производительность данного станка составляет 40 деталей в минуту. Работу другого оборудования

можно будет посмотреть на заводе Grecon, расположенном неподалеку в Альфельде.

• Создание гибкости: правильное решение для любого требования

Современные производственные системы должны одинаково рентабельно изготавливать как штучные изделия, так и крупносерийную продукцию. Параллельно этому все ближе становятся процессы и принципы работы, применяемые на крупных предприятиях и в небольших мастерских. Вследствие этого необходимы вариативные модульные системы на основе новейших технологий.

Мир станков Weinig Powermat

Разработав станок **Powermat**, концерн Weinig создал модульную систему, которая точно соответствует поставленным требованиям. На выставке LIGNA будет впервые показан новый **Powermat 2400**. Этот строгально-калевочный станок рассчитан на промышленное производство брусков и планок со скоростью подачи до 100 м/мин. Он будет демонстрироваться со средствами механизации для загрузки заготовок и выгрузки готовых изделий. На версии 3D можно за один проход изготавливать произвольно программируемые структурированные поверхности. Также будет показана новая функция, позволяющая изготавливать на станке детали с коническим и/или изогнутым контуром. В качестве модели начального уровня для входа в мир профилирования Weinig предлагается **Powermat 700 Compact**. В таком же классе мощности будет показана оконная версия для строгания оконного бруса и профилирования различных планок. На следующем уровне, а именно в классе **Powermat 1500** доступен широкий спектр вариантов, соответствующих различным требованиям и сферам применения. Идет ли речь о деталях разной ширины, изготавливаемых с помощью мобильного шпинделя, или о производстве небольших



партий разной продукции на одном и том же станке, – Powermat 1500 может с успехом применяться во всех этих случаях. Мир Powermat от Weinig дополняется оснащенным тонкопильными дисками модулем продольной распиловки **Powermat 2500 SP**, предназначенным для получения ламелей, используемых, например, для средних слоев мебельных щитов.

Мир станков Weinig Conturex

Второе поколение успешной системы Conturex концерна Weinig может предложить большой диапазон центров с ЧПУ для изготовления окон и мебели, принцип работы которых основан на запатентованном столе с цанговым креплением. Благодаря модульному подходу мы можем предложить множество решений, от компактного станка до центра с двумя

линиями, параллельно обрабатывающего две заготовки. Система управления с центральным компьютером объединяет в одну сеть любое количество осей и позволяет создать практически любую производственную систему с максимальным уровнем гибкости вплоть до изготовления единичных деталей. Простая интеграция в любое распространенное отраслевое программное обеспечение позволяет использовать систему **Weinig Solid Woodwork Flow (WF)** для самых разных рабочих ситуаций. Предварительное строгание, оптимизация древесины и комплексная автоматизация от концерна Weinig – в настоящее время все это, конечно же, интегрировано и образует в сочетании со станком Conturex единый высокоэффективный технологический участок. До настоящего времени этот

обрабатывающий центр с ЧПУ чаще всего применялся для изготовления окон.

На выставке LIGNA концерн Weinig намерен продемонстрировать, насколько идеально технология Conturex с ее большой продуктивностью и гибкостью подходит для современной полной обработки мебельных элементов. В качестве новинки на интегрированном высокопроизводительном станке **Conturex C 125 Vario** будут представлены входная механизация с параллельной подачей материала, четыре цанговых стола Vario с двумя цанговыми креплениями на каждом, а также две интерполирующих 5-осевых головок.

Чтобы продемонстрировать высокий уровень гибкости станков Conturex, на связанной компьютерной сетью линии будут изготавливаться как мебельные детали, так и конструкции из косяков и переречин, оконные и дверные элементы, а также откидные ставни. Неотъемлемой частью этой демонстрации будет Weinig **Multirex 7225 Windows**, станок с многофункциональной головкой для рациональной пятисторонней обработки элементов из массивной древесины. Новая технология **PRO-Torque** обеспечивает высокоточное синхронное перемещение для фрезерования по пяти осям.

Кроме того, в данную установку интегрирован **UniPin 200**, новый станок для автоматического нанесения клея на шипы и установки дюбелей. UniPin 200 отличается, прежде всего, равномерным нанесением клея. Это является основой для прочности и плотности швов в угловых соединениях, что вносит большой вклад в общий уровень качества конечного продукта.

• Умные технологии: максимальная прозрачность процессов

Сетевым системам будущего необходимо сквозное программное решение от идеи до готового продукта. Только таким образом можно достичь максимальной прозрачности





ности технологических процессов. Большую помощь при этом оказывает маркировка деталей с помощью QR-кодов/штриховых кодов или RFID. Преимущества для пользователя заключаются в уменьшении времени производственного цикла и устранении источников ошибок и дефектов. Линии и многие станки концерна Weinig, которые будут экспонироваться в Ганновере, оснащены соответствующими системами. При выполнении 3D-структурирования на Powermat система распознавания деталей обеспечивает высокоточную обработку. В случае торцовочных пил на выставке LIGNA будет продемонстрирована автоматическая маркировка деталей в сочетании с нанесением логотипов высокого разрешения.

• Мониторинг и упреждающее обслуживание: взгляд на собственное производство

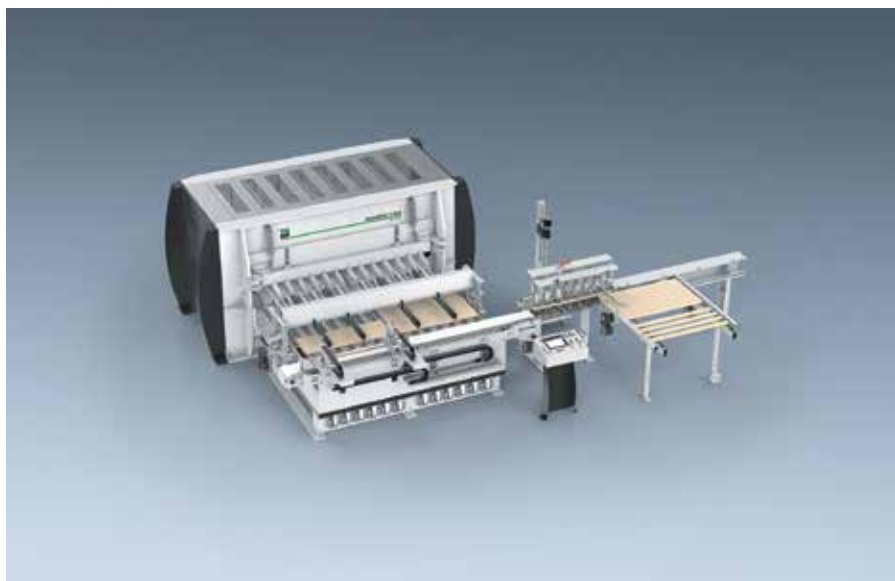
На одном из первых мест в списке приоритетов для заказчика находится максимальная эксплуатационная готовность оборудования. Поэтому решающее значение имеют оптимальное планирование производства и управление им. Кроме того, необходимо регулярно получать информацию об интервалах сервисного обслуживания, сроке службы инструментов и расходе материалов. Все это могут обеспечить современные инструменты для контроля состояния станка и системы поддержания в исправном состоянии. Концерн Weinig покажет на выставке LIGNA интеграцию подобных систем мониторинга на примере работающих станков.

В частности, на обрабатывающем центре с ЧПУ Conturex демонстрируется контроль производства при изготовлении окон. В качестве практического примера можно увидеть новую разработку – **систему мониторинга шпинделей**, используемую клиентом Weinig фирмой KGM. Она контролирует температуру шпинделей и сообщает о превышении предельных значений. Помимо этого, в Ганновере также будут представлены многочисленные возможности **мобильного сервисного приложения Weinig**. Например, интегрированный онлайн-интерфейс позволяет идентифицировать проблемы станка на смартфоне независимо от местонахождения, отправить сервисные запросы и уменьшить время простоя.

• Интеграция: единые технологические участки повышают производительность

Время автономных станков практически прошло. Поэтому ключ к современному производству называется **интеграцией**. При этом достаточно одного набора данных, чтобы объединить в сеть самые разные компоненты технологического участка. Использование центральных управляющих компьютеров позволяет воплощать в реальность самые сложные процессы. Например, уже сегодня они могут управлять сотнями осей разных станков при производстве окон.

Концерн Weinig покажет на выставке LIGNA технологические участки самой разной сложности для самых разных требований, и все это – от одного производителя. В компактный раскройный центр **FlexiRip / FlexiCut** интегрирован универсальный многопильный станок с торцовочной пилой. В то же время на стенде Weinig будет демонстрироваться крупная линия раскроя, обеспечивающая полностью автоматический двухмерный раскрой по длине. Эта система состоит из многопильного станка **ProfiRip 450 M4 Speed** с подающим роликовым устройством,





сканера **EasyScan RT** для распознавания дефектов, системы визуализации раскроя и принтера для маркировки планок. Примером бескомпромиссного высокоскоростного производства под лозунгом *Making more out of wood* является объединенная компьютерной сетью технологическая линия, в которой вся компетенция концерна **Weinig** сведена в одно высокоэффективное решение. В пределах линии через сеть соединены сканер, оптимизирующая торцовочная пила и линия сращивания. Обмен данными согласно стандарту, **W 4.0 Digital** гарантирует, что данная система максимально открыта для перспективного производства.

Склеивание: две премьеры на LIGNA

На выставке **LIGNA** будут впервые представлены две машины, которые не являются частью какой-либо технологической линии, но при этом могут быть в любой момент интегрированы в нее. Одна из них – новый пресс **ProfiPress T Next Generation**. Этот автоматический пресс для склеивания представляет собой полностью новую разработку, производительность которой увеличена на 25 процентов. Главными факторами такого прироста стали более быстрое составление пакетов и увеличенный коэффициент использования высокочастотной энергии. Центральную роль играет при этом так называемый селективный нагрев. В этом методе шов нагревается только изнутри, что ведет к уменьшению времени цикла прессования.

Девиз другого всемирного дебюта, пресса **ProfiPress L B** звучит как «Быстрое и простое изготовление брусков». Новинка этого высокочастотного пресса – отклю-

чаемые цилиндры, что гарантирует сокращение времени на подсобные работы. Специальный верхний прижим обеспечивает минимально возможное смещение по высоте. Синхронно выдвигаемые цилиндры пресса предотвращают смещение по длине.

• Системная компетенция: вся инновационная мощь концерна

Одной из основных тем для концерна **Weinig** на выставке **LIGNA** является проектный бизнес. Подразделение **Weinig Concept**, в котором объединена вся компетенция **Weinig**, представит четыре актуальные области деятельности.

Одна из них – технологическая линия для **опалубочных держателей** для строительной промышленности. Особенность этой линии заключается в возможности изменения ее размера и индивидуальной адаптации к конкретным требованиям. Благодаря этому заказчики могут, используя технологию **Weinig**, реализовать различные концепции в зависимости от требуемой производительности, имеющихся площадей и бюджета.

Второй проект – это технология **стыкового блочного склеивания**, отмеченная премией Швайгхофера. Теперь эта линия предлагается в трех классах мощности. Возможно как решение начального уровня для малых предприятий, так и максимально возможный уровень расширения. Блочное склеивание отличается, в частности, высокой гибкостью в применении, повышением выхода готовой продукции из имеющегося сырья и большим разнообразием продукции. В Ганновере можно будет увидеть эту концепцию с односторонним прессом периодического действия в ходе виртуальной экскурсии.

Кроме того, недавно завершилось создание установки производства слоев для одного из крупнейших **линий для производства клееной многослойной древесины с перекрестным расположением слоев (CLT)** в Европе. На **LIGNA** будет показан поток материала и раскрыта вся компетенция концерна **Weinig** по всей цепочке создания стоимости.

В качестве четвертой области деятельности будет рассказано об исследовательском и конструкторском проекте для **древесины масляной пальмы**. В сотрудничестве с партнерами были проведены некоторые фундаментальные исследования возможности обработки данного материала. В последние месяцы подразделение **Weinig Concept** перешло к производству таких изделий, как щитов из массивной древесины, трехслойных щитов, плитного материала с различным покрытием (шпон, МДФ и многое другое), а также древесно-стружечных плит. На выставке **LIGNA** будет рассказано о текущем состоянии этого проекта.

Концерн Weinig: все от одного производителя

«Weinig предлагает больше» – это не только слоган. Это наше обещание качества, надежности, создания стоимости и компетентного консультирования без всяких «но» и «если». Все от одного производителя. Поэтому особенно много места на **LIGNA** будет отдано всеобъемлющему предложению услуг. В ходе всех четырех выставочных дней специалисты **Weinig** готовы обсудить с клиентами такие темы, как поддержанные станки, сервис и финансирование, ответив на все их вопросы.

THINK WEINIG

НОВИНКА!

**LIGNA 2017:
WEINIG и HOLZ-HER
вместе в павильоне 27**

МАССИВНАЯ ДРЕВЕСИНА



Строгание,
профилирование,
инструменты, заточка

Раскрой, сканирование,
оптимизация,
склеивание

Одна, двери,
технология ЧПУ

Сращивание на шип,
форматирование,
профилирование
кромки

ДРЕВЕСНЫЕ МАТЕРИАЛЫ



Облицовка кромок

Обработка с ЧПУ

Вертикальные и
горизонтальные
решения для раскроя

Автоматическая
транспортировка
плитных материалов

Концерн WEINIG: станки и установки для обработки массивной древесины и древесных материалов

Инновационные высокие технологии, широкий спектр услуг и системных решений вплоть до производственных линий «под ключ»: концерн WEINIG — ваш надежный партнер в области прибыльной обработки массивной древесины и древесных материалов. Качество концерна WEINIG и экономическая эффективность его оборудования дают вам решающее преимущество в мировой конкуренции для предприятия любого размера.



ПРОИЗВОДСТВО ОКОН ИЗ ДРЕВЕСИНЫ. АНАЛИЗ ДАННЫХ РОССТАТА

Н.Л. ГАВРИЛОВ-КРЕМИЧЕВ, И.Л. НИКОЛАЕВА,
ИЦ «Современные Строительные Конструкции»

Динамику развития и показатели производства основных видов жилищного и нежилого фонда. Для того чтобы оценить состояние отрасли, необходимо рассмотреть основные показатели, характеризующие производство окон из древесины. В частности, следует обратить внимание на следующие моменты: во-первых, необходимо учитывать влияние различных факторов, таких как изменение цен на сырье, изменение спроса со стороны потребителей, а также изменение законодательства. Во-вторых, необходимо учитывать влияние сезонности на производство окон. В-третьих, необходимо учитывать влияние конкуренции со стороны других производителей. В-четвертых, необходимо учитывать влияние внешнеэкономических факторов. В-пятых, необходимо учитывать влияние технологических изменений. В-шестых, необходимо учитывать влияние демографических изменений. В-седьмых, необходимо учитывать влияние экологических факторов. В-восьмых, необходимо учитывать влияние социальных факторов. В-девятых, необходимо учитывать влияние политических факторов. В-десятых, необходимо учитывать влияние экономических факторов. В-одиннадцатых, необходимо учитывать влияние культурных факторов. В-двенадцатых, необходимо учитывать влияние религиозных факторов. В-тринадцатых, необходимо учитывать влияние языковых факторов. В-четырнадцатых, необходимо учитывать влияние этнических факторов. В-пятнадцатых, необходимо учитывать влияние политических факторов. В-шестнадцатых, необходимо учитывать влияние экономических факторов. В-семнадцатых, необходимо учитывать влияние культурных факторов. В-восемнадцатых, необходимо учитывать влияние религиозных факторов. В-девятнадцатых, необходимо учитывать влияние языковых факторов. В-двадцатых, необходимо учитывать влияние этнических факторов.

Таблица 1.

Производство основных видов продукции деревообработки (данные Росстата)

Производство основных видов продукции деревообработки	Годы							2016./ 2010, %
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	
Лесоматериалы, продольно распиленные или раско-								
лотые, ра-								
более 6 м								
деревянные								
Плиты др								
из древе								
условных								
Плиты др								
одревесн								
Фанера к								
ны, тыс.								
Блоки ок								
Блоки дв								



ной ст
ным об
(в осно
не учи
малые
тели.

Тем
та не с
произв
и балк
весины
тенден
могут
первич
рынка,
щим ут

Как
(рис. 1
ков из
лось по
в цело
ности,
изводо

Как
мя наб
жител
(1994—
более
стабил
2016 г.
2006 г.
даже н
Отмет
ковави
изводо
выросл
нейше
ны до

За
одов с
оконны
почти в
шеству

В р
спада доля окон из древесины (вклю-
чая балконные двери и дерево-алю-
миниевые оконные конструкции)
в структуре российского оконного
рынка опустилась ниже 4%.

В 201
исходил
Но в 201
та, прои
из древе
не 2015
ния, но,
билизаци

Таблица 2.
Производство «блоков оконных в сборе» в федеральных округах РФ (данные Росстата)

Федеральный округ	Производство, тыс. кв. м		2016 г. к 2015 г., %
	2015 г.	2016 г.	



Производство «блоков оконных в сборе» в отдельных регионах РФ
(данные Росстата)

Таблица 3.

ность данных об объемах производства и их динамике по многим регионам (в т. ч. Москве, Московской, Свердловской, Новосибирской областям и др.) выпускает большинство

Регион-субъект РФ	Производство, тыс. кв. м		2016 г. к 2015 г., %
	2015 г.	2016 г.	
Владимирская			
Московская			
Тверская			
Ярославская			
Калининградская			
г. Санкт-Петербург			
Краснодарский край			
Волгоградская область			
Республика Башкортостан			
Республика Татарстан			
Республика Чуваш			
Чувашская Республика			
Кировская область			
Нижегородская область			
Тюменская область			
Новосибирская область			
Омская область			
Приморский край			

ренцию н
увеличил
Интер
ные Росст
оконных
деревянных

AstanaBuild

WorldBuild Astana

Казахстанская
международная строительная
и интерьерная выставка

17-19 мая 2017
ВЦ "Корме", Астана, Казахстан

подробная информация:
www.astanabuild.kz

AstanaBuild
Kazakhstan

a WorldBuild event



ВЫХОДИТ АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОТЧЕТ

«ПРОИЗВОДИТЕЛИ ПВХ-ПРОФИЛЕЙ В РОССИИ»

Дата выхода отчета: май 2017 г.

Количество: страниц – 118 (расчетное), разделов – 9, таблиц – 30, графиков и диаграмм – 9.

Способ предоставления: электронная версия в формате PDF; возможно предоставление в печатном виде.

Отчет подготовлен ИЦ «Современные Строительные Конструкции» по результатам работ, выполненных в 2008-2017 гг. в рамках реализации проекта «Мониторинг российского рынка строительных материалов и изделий».

В отчете представлено около 250 компаний-производителей экструдированных ПВХ-профилей, в том числе около 40 производителей системных профилей для окон и дверей.

Отчет предназначен, в первую очередь, для производителей и поставщиков экструзионного оборудования и инструмента, ПВХ-смолы, аддитивов и компаундов. Он может быть также полезен производителям ПВХ-профилей, в т.ч. производителям системных оконных профилей (для оценки рынка).



Отчет содержит:

1. Перечень российских компаний-производителей экструдированных ПВХ-профилей (профильно-погонажных изделий из ПВХ) с указанием местонахождения производства и видов производимой продукции.
2. Подробные данные о компаниях-производителях, сгруппированных по федеральным округам РФ:
 - наименование, юридическая форма, торговая марка (марки);
 - контактные данные: местонахождение офиса/производства, адрес, тел., факс, e-mail, сайт;
 - Ф. И. О. руководителей и ответственных (должностных) лиц компании;
 - производственная номенклатура и торговые марки;
 - количество экструзионных линий;
 - производственные мощности, данные об объемах производства;
 - дополнительная информация, в т.ч. данные о деятельности в 2008-2016 гг.
3. Основные показатели рынка профильно-погонажных изделий из ПВХ:
 - объемы производства ПВХ;
 - объемы и структура потребления ПВХ в секторе производства профильно-погонажных изделий;
 - производство системных ПВХ-профилей;
 - импорт и экспорт;
 - потребление системных ПВХ-профилей;
 - структура рынка профильно-погонажных изделий из ПВХ: внутреннее производство, потребление, импорт и экспорт
4. Сводные данные:
 - перечень производителей системных оконных и дверных профилей; ТОП-20 ведущих компаний;
 - перечень производителей подоконных досок, откосов и отливов; ТОП-20 ведущих компаний;
 - перечень производителей панелей и вагонки; ТОП-20 ведущих компаний;
 - перечень производителей сайдинга;
 - перечень производителей плинтусов (в т.ч. из вспененного ПВХ); ТОП-20 ведущих компаний;
 - производители других ППИ; ведущие производители;
 - территориальное распределение производств.

Представлена производственная структура подотрасли (производство экструдированных ПВХ-профилей строительного и иного назначения) по видам изготавливаемой продукции.

Дана оценка перспектив развития рынка экструдированных ПВХ-профилей (профильно-погонажных изделий из ПВХ) в 2017-2018 гг.

По вопросам подписки и приобретения аналитического отчета обращайтесь, пожалуйста:

тел: +7 903 798 05 42, факс: +7 499 177 18 07

director@ssk-inform.com



IVAPER 82: СИСТЕМА ПРОФИЛЕЙ ДЛЯ ЭКСКЛЮЗИВНЫХ СВЕТОПРОЗРАЧНЫХ КОНСТРУКЦИЙ

Новые вызовы энергоэффективных технологий в современном строительстве, рост числа авторских архитектурных проектов, растущие требования по теплоизоляции светопрозрачных конструкций и стремление предложить партнерам профильные системы с высоким потенциалом востребованности послужили хорошей мотивацией для появления совершенно новой системы в продуктовой линейке IVAPER.

Оригинальная 6-камерная конструкция профиля глубиной 82 мм и концепцией уплотнений, позволяю-

щей делать гибкий выбор между упорным или средним уплотнениями, обеспечивают как оптимальную надежность, так и лучшую энергоэффективность.

Профили системы поставляются в стандартном исполнении вместе с уплотнениями, наносимыми в едином производственном цикле методом пост-коэкструзии. Возможен выбор между профилями со светло-серым или черным уплотнением. В нестандартном исполнении возможна поставка профилей без посткоэкструдированных уплотнений.

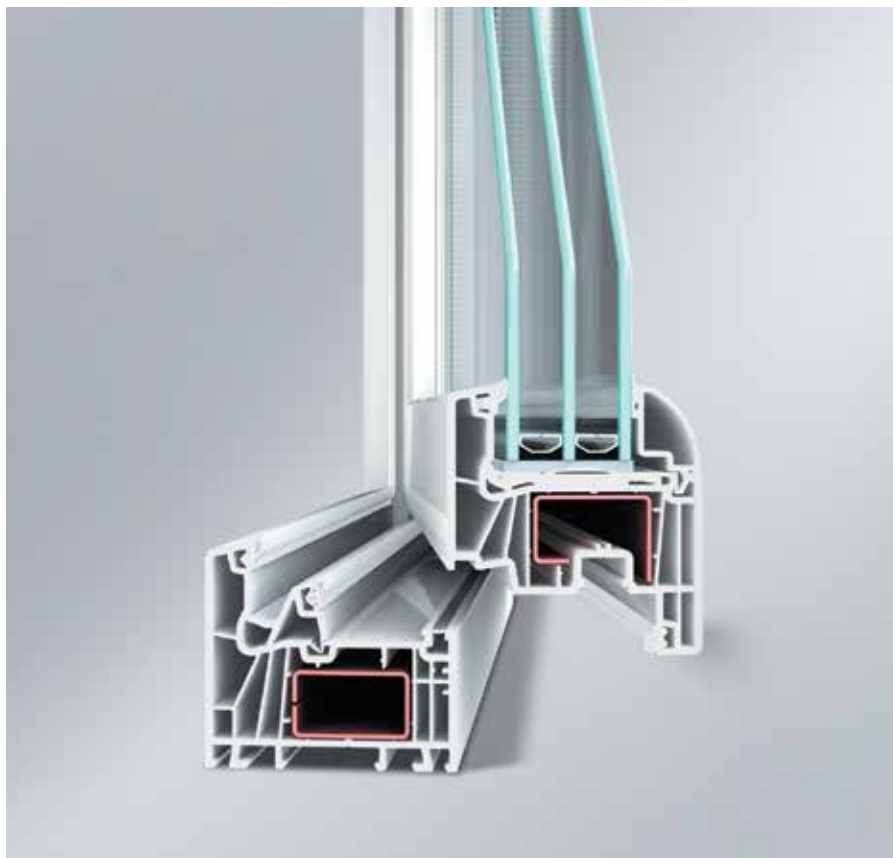
Вариант конструкции окна с дополнительным профилем среднего уплотнения существенно улучшает его тепло- и звукоизоляционные характеристики.

Благодаря более глубокой посадке стеклопакета достигается лучшая теплоизоляция и минимизируется так называемый «краевой эффект». Дополнительные внутренние перегородки противостоят термическим нагрузкам на раму и створку.

В разработке новинки особое внимание было уделено внутренней поверхности рамы в области фальца. Как паз штапика, так и паз для размещения профиля среднего уплотнения закрыты мягким ПВХ. Открывая створку окна в исполнении с упорным уплотнением, Вы увидите ровную поверхность рамы с прекрасной оптикой. Если же окно исполнено с дополнительным контуром среднего уплотнения, то и в этом случае, паз под штапик в раме будет закрыт, что является очень важным преимуществом при использовании окна в быту, особенно в малоэтажном коттеджном строительстве, когда створки могут быть широко открыты.

Размер светового проема конструкции и вычитаемые размеры для стеклопакетов и штапиков в окнах, исполненных с упорным и/или средним уплотнениями одинаковы. Для реализации варианта со средним уплотнением в глухом остеклении не требуется использование каких-либо дополнительных профилей.

Конструкция профиля рамы и створки позволяет использование лент с двусторонним клеевым слоем для применения технологии сухой вклейки стеклопакета. Новая систе-



IVAPER 82



ма позволяет использование стеклопакетов шириной до 52 мм, а в случае клейки стеклопакета – до 54 мм.

Рекомендуемые максимально возможные размеры створки по фальцу составляют:

В x Ш = 2350 x 1400 мм.

Профильная система IVAPER 82 прошла сертификацию по ГОСТ 30673–99, выдан сертификат соответствия № РОСС RU. СЛ42. Н00600 от 29.09.2014.

Результаты сертификационных испытаний образцов профилей показали:

Приведенное сопротивление теплопередаче профилей без вкладышей с уплотняющими прокладками и штапиками (коробка/створка): $1,1 \text{ м}^2\text{°C/Вт}$ (класс 1). Данный показатель является абсолютно лучшим в продуктовой линейке систем IVAPER и соответствует лучшим системам, представленным на рынке.

Прочность сварных угловых соединений: коробки – 4283 Н; створки – 4000 Н.

Для системы IVAPER 82 предусмотрены 7 декоров RENOLIT одно- и двусторонней ламинации основной программы ламинации и 32 декора дополнительной программы. Возможно исполнение профилей двусторонней ламинации, как коричневых в массе, так и цвета карамели.

Комплекты фрез и цулаг для переработки профилей изготавливаются как ведущими российскими металлообрабатывающими предприятиями, так и немецкими поставщиками в строгом соответствии с чертежами конструкторского отдела IVAPER.

В свою очередь технический отдел предоставит комплексную техническую документацию окажет помощь и поддержку на первых шагах производства новых окон и дверей из профилей IVAPER 82.

ООО ИВАПЕР

196084, г. Санкт-Петербург,
ул. Парковая, д. 4, литер Б
тел. +7 (812) 458-07-44
факс +7 (812) 458-05-46
ivaper@ivaper.ru
www.ivaper.ru

Волгоград:
400075, г. Волгоград,
проезд Дорожников, д. 7
тел. +7 (8442) 58 68 90
моб. +7 (909) 377 78 22
volgograd@ivaper.ru

Москва:
129343, г. Москва
ул. Уржумская, д. 4, кор. 2
тел. +7 (495) 510 64 76
моб. +7 (903) 726 25 60
moscow@ivaper.ru

Нижний Новгород:
603950, г. Нижний Новгород,
пр-т Гагарина, д. 178
тел. +7 (831) 212 31 35
моб. +7 (950) 353 14 40
info_nnov@ivaper.ru





КОМПАНИЯ «ЭКСПРОФ» ЗАРЕГИСТРИРОВАЛА ПОЛОЖЕНИЕ О СИСТЕМНОМ ПАСПОРТЕ В КАЧЕСТВЕ СТАНДАРТА ОРГАНИЗАЦИИ

Компания «ЭксПроф» стала инициатором внедрения в России паспортов на ПВХ-системы для изготовления оконных и дверных блоков, разработав первый в отрасли паспорт на одну из своих флагманских оконных систем S571 Profecta.

Этот паспорт создавался специалистами «ЭксПроф» строго в соответствии с Положением о системном паспорте, разработанном в соответствии с действующей нормативной базой ГОСТ и СТО СППП (Стандартов Союза производителей полимерных профилей). Одним из важнейших требований Положения является проведение независимой экспертизы системных паспортов признанными экспертами по стандартизации и техническому регулированию оконной отрасли. Системный паспорт ООО «ЭксПроф» прошел предусмотренную экспертизу. Экспертный совет под председательством д. т. н. Н.А. Соколова, руко-

дителя сектора теплофизических измерений ВНИИМ им. Д.И. Менделеева дал высокую оценку документу и рекомендовал его к обращению на рынке, подтвердив соответствие Положению о системном паспорте и действующим в России стандартам. Ввиду успеха разработки паспорта EXPROF на систему S571 Profecta и планов компании продолжить процесс паспортизации своей продукции было решено придать Положению о системном паспорте статус стандарта организации. 7 февраля 2017 года новый СТО ЭКСПРОФ 1.3–2016 «Положение о порядке разработки и утверждения системных паспортов» прошел государственную регистрацию в ФГУП «СТАНДАРТИНФОРМ» и получил свидетельство №218-СТО. «В компании уже давно внедрена и действует система менеджмента качества, — отмечает Владимир Уткин, заместитель генерального директора по технической части, — Но-



вый стандарт станет ее важным дополнением. Он позволит со временем паспортизировать всю линейку нашей продукции, что, в свою очередь, поможет нашим клиентам обеспечивать и подтверждать высокое качество своих изделий из профилей EXPROF.»

ПРЕДСТАВИТЕЛЬ «ЭКСПРОФ» ПОСЕТИЛ ОКОННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В СИБИРСКОМ РЕГИОНЕ

В начале февраля руководитель отдела продаж компании «ЭксПроф» Андрей Трефилов с рабочим визитом побывал в сибирском федеральном округе, где посетил оконные предприятия Томской, Новосибирской областей, Алтайском крае и республике Хакасия.

Поездка длилась в течение четырех дней, за это время представитель «ЭксПроф» побывал на крупных оконных предприятиях и провел ряд встреч с руководителями более десяти компаний, среди них «Комфорт-Т» в Томске, «МПК Сибирский Стандарт» в Барнауле и «Алтай Пласт» в Абакане. В переговорах были затронуты вопросы техниче-

ской и рекламной поддержки переработчиков, возможности увеличения поставок тюменского профиля, а также выработки планов по дальнейшему эффективному сотрудничеству. Стороны активно обсуждали технические характеристики профилей EXPROF, наибольший интерес вызвали оконные системы с внутрипрофильной вентиляцией. Отличным примером тому служит новый 25-этажный дом в Барнауле, в котором компания «Алтай Пласт» установила «дышащие» окна EXPROF Aero. В рамках поездки представитель «ЭксПроф» встретился с руководителем склада «ЭксПроф» в Абакане Евгением Труновым. Вместе они посетили Президентское кадет-

ское училище в городе Кызыл (Республика Тыва). Качественные, теплые, энергосберегающие пластиковые окна EXPROF обеспечат комфортные условия обучения и отдыха юных воспитанников. Остекление федерального образовательного учреждения производила Группа Компаний «Эксперт».

«Интерес к тюменскому профилю в Сибири особенно высок, — отметил Андрей Трефилов, — продукция компании «ЭксПроф» отвечает самым современным требованиям и обладает превосходными энергосберегающими характеристиками. Пластиковые окна EXPROF все чаще устанавливаются в современных жилых комплексах и микрорайонах сибирского региона».



Окна **exprof** —
здоровье вашего дома!

ТЕХНОЛОГИЯ БЕЗ СБОЕВ И ОТКАЗОВ

-  Внутрипрофильный доступ приточного воздуха в оконных системах **EXPROF Aero** дарит второе дыхание системе вентиляции Вашего дома, не допуская застоя воздуха и конденсации влаги.
-  **EXPROF Aero** наделяет пластиковые окна способностью дышать непрерывно, равномерно и бережно круглые сутки, сохраняя домашнее тепло, уют и тишину.
-  **EXPROF Aero** не боится трескучих морозов и ураганного ветра, делая воздухообмен комфортным и безопасным. Заботясь о здоровом микроклимате и нормальной влажности, **EXPROF Aero** не требует ни регулировок, ни обслуживания.

Компания «ЭксПроф»
625061, г. Тюмень, ул. Производственная, 25, Тел. +7 (3452) 39-33-44
www.exprof.ru
экспроф.рф



СИСТЕМЫ КОНТРОЛЯ ДОСТУПА WINKHAUS: ЗАЩИТА И УДОБСТВО ПРЕЖДЕ ВСЕГО

Следуя самым последним тенденциям в области производства систем защиты и контроля доступа, компания Winkhaus ведет активную разработку и внедрение инновационных ноу-хау, отвечающих самым высоким требованиям по безопасности, комфорту и широким функциональным возможностям.

Самые новые из них фирма Winkhaus успешно презентует на отраслевых конгрессах, форумах и выставках в Москве, среди них BATIMAT, международный форум «День инноваций в архитектуре и строительстве», конгресс «Фасады Рос-

сии», форум индустрии архитектурного стекла «ArchGlass», выставка «Загородный Дом», конференция «День Ноу-Хау» в Сколково и другие.

Механические системы запирания – один ключ от всех дверей

Практичным и удобным решением Winkhaus для организации и защиты доступа является система Генеральный Ключ (Master Key), которая одинаково удобна и широко применима как в зданиях с большим количеством пользователей,

так и в частных домах-кондоминиумах и коттеджах. Главным преимуществом системы является возможность заменить связку ключей от разных дверей на один универсальный ключ, обеспечивая максимальный комфорт и высокую степень защиты согласно EN 1303:2005.

Цилиндры в системе Генерального ключа кодируются в соответствии с организационной структурой, позволяя создать так называемую иерархию доступа в помещения в зависимости от пожеланий пользователя (с возможностью доступа в отдельные помещения только уполномоченным лицам).



Выступление Олега Петрова, руководителя техотдела компании Winkhaus, на форуме «ArchGlass»



Надежная защита от взлома

Среди новинок Winkhaus в области механических систем запирания – системный дверной цилиндр с симметричным ключом keyTec N-tra. Спроектированный для малых и средних объектов, этот ключ имеет дополнительную защиту – AZE и является гарантом безопасности для современного дома. Более усложненная модель этого цилиндра, специально адаптированная под требования крупных промышленных объектов и организаций – keyTec N-tra+, будет введена на рынок в текущем году.

В ассортименте механических систем Winkhaus нельзя не отметить и новое поколение механических цилиндров keyTec RPE, специально сконструированных для обеспечения индивидуальной защиты небольших жилых домов и коттеджей.

Цилиндры keyTec RPE отличаются высокой степенью защиты, благодаря наличию в конструктиве дополнительных элементов – стальной защитной втулки и штифтов из высокоуглеродистой стали, препятствующих рассверливанию цилиндра извне.

Оригинальный ключ системы keyTec RPE сложной парацентрической конфигурации делает практически невозможным вскрытие цилиндра нелегальным дубликатом.

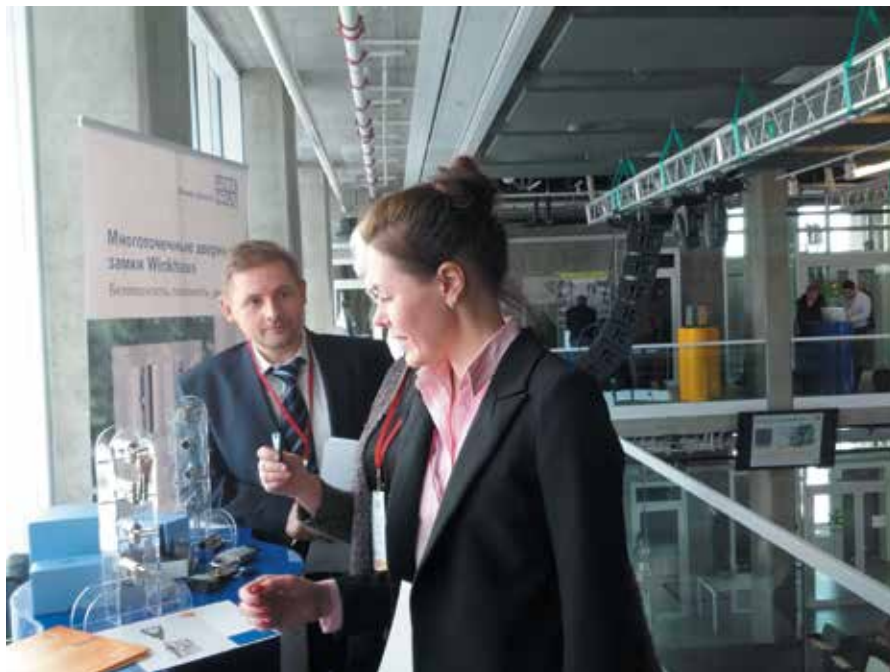
Автоматизированная защита blueMatic EAV3

Значительно повысить комфорт и удобство в эксплуатации, сохранив при этом высокий уровень защиты и противовзломности, позволяют автоматизированные замки Winkhaus с многоточечным запиранием.

Новаторской разработкой в данной области является дверной замок с многоточечным запиранием blueMatic EAV3. Благодаря мощным стальным ригелям в форме клыков и уплотнительным элементам, замок системы EAV3 обеспечивает автоматическую блокировку и герметичный, сверхпрочный



Системы защиты и контроля доступа на стенде Winkhaus, на форуме «ArchGlass»



Презентация системы защиты и контроля доступа на «Дне Ноу-Хау» в Сколково

прижим створки к раме, что является идеальным решением даже для самых требовательных пользователей. Важно и то, что замок blueMatic EAV3 отличается высокой устойчивостью к взлому – 3-ий класс противовзломности согласно DIN 18251–3. Дополнительный комфорт для пользователя обеспечивает блокада поворота ручки, которая предотвращает непреднамеренное выдвижение ригелей и повреждение рамы.

Дверь с многоточечным замком blueMatic EAV3 можно легко от-

крыть, используя пульт дистанционного управления, карточку с чипом, транспондер или иные беспроводные системы внутреннего контроля доступа, что обеспечивает максимальный комфорт и удобство эксплуатации.

Комплексное управление в режиме онлайн

Совершенно новые возможности организации и управления доступом предлагает компания Winkhaus с разработками в об-



Презентация новинок компании Winkhaus на выставке «Загородный Дом»



Презентация новых решений Winkhaus

ласти электронных систем защиты. Таких, например, как система blueSmart с приложением, позволяющим на дистанционное программирование и присвоение прав доступа через ключ blueSmart Aktiv. Разработанная для организации и управления доступом сложными строительными объектами, эта интеллектуальная система идеально сочетает в себе преимущества автономных решений с возможностями контроля и управления в режиме онлайн. Благодаря этому, blueSmart обеспечивает экономи-

чески эффективную организацию и администрирование доступа, являясь гарантом высокой безопасности и долговечности. Работая в здании через виртуальную, беспроводную сеть в автономном режиме, система обеспечивает высокоскоростной и удобный обмен данными и не требует проведения дополнительных работ по энергообеспечению.

Технология blueSmart позволяет регулировать контроль доступа и использование систем автоматизации зданий, а также подсчитывает

и регистрирует движения пользователей

Гибкая организация доступа с помощью смартфона

Следуя самым современным технологиям в области систем защиты, компания Winkhaus разработала интеллектуальную систему blueCompact – идеальный продукт для «умного дома», а также для офисных и общественных зданий. Максимальный комфорт, энергоэффективность, гибкое управление, легкость в пользовании в сочетании с интеллектуальной программой – наглядные достоинства, отличающие это решение от других систем доступа, предлагаемых отраслевым рынком.

Эта беспроводная система не требует подключения к электросети и может быть легко установлена пользователем самостоятельно в любую дверь без помощи специалиста. Выгодным преимуществом нового решения является функция управления, организации и контроля доступа с помощью смартфона, что обеспечивает пользователю максимальный комфорт в управлении и широкий спектр возможностей, среди которых: дистанционное программирование и перепрограммирование ключей и цилиндров, присвоение и блокировка прав доступа, регистрация времени входа и выхода пользователей. Благодаря отсутствию облачного хранилища данных blueCompact, вся информация, касающаяся системы, хранится только на ключе, что обеспечивает надежную защиту пользовательских данных в случае потери или кражи смартфона.

Еще одним аргументом в пользу blueCompact является также высокотехнологичный конструктив системы. Дверные цилиндры blueCompact имеют такую же форму, как традиционные замочные цилиндры и не требуют дополнительной проводки, что позволяет легко установить систему без помощи специалиста.

activPilot

Новые возможности
производства алюминиевых окон



Применение фурнитуры activPilot в алюминиевых окнах с 16 мм пазом - рациональное производство и реальные преимущества для пользователя, а также выгодная альтернатива стандартной фурнитуре для алюминия.

Экономическая выгода. При установке в алюминиевое окно фурнитуры activPilot, можно снизить стоимость готового окна на 10-15%.

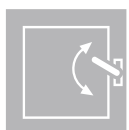
Быстрота сборки. activPilot Concept для алюминия позволяет в 2 раза сократить сборку оконной конструкции и упростить монтаж.

Конструктив. Фурнитура activPilot с уменьшенной номенклатурой элементов рационализирует логику и оптимизирует складские запасы.

Функционал. activPilot можно оснастить дополнительными функциями: ограничителем открывания створки, микровентиляцией или ступенчатым наклоном.

Эстетика. Современный дизайн фурнитуры activPilot Concept придает окнам привлекательный вид.

Надежная защита. Высшая степень взломостойкости (RC1 и RC2) при замене только ответных планок.



КАКОВА СИТУАЦИЯ НА РОССИЙСКОМ ОКОННОМ РЫНКЕ?

Журнал «ОКНА и ДВЕРИ» продолжает публиковать интервью, в которых руководители и специалисты ведущих компаний отрасли дают оценки ситуации на оконно-фасадном рынке, итогов прошедшего года и перспектив на будущее, делятся планами развития компаний.

Мнения и оценки респондентов могут не совпадать с мнением редакции и имеющимися в ее распоряжении данными.

Благодарим всех участников!

На вопросы редакции отвечает Лев Минуллин, руководитель отдела продаж департамента ПВХ-систем и фурнитуры компании Schüco

«ОД»: Спад на российском оконном рынке продолжается. Какова Ваша оценка результатов 2016 года для отрасли? Каковы результаты прошедшего года для Вашей компании?

Л.М.: Объемы потребления на рынке ПВХ-окон в 2016 году сократились, по оценкам экспертов, примерно на 25–30%. Основным драйвером негативного тренда выступил сегмент частного потребителя. Обусловлено это, в первую очередь, высоким насыщением рынка светопрозрачных конструкций: в сегменте ПВХ он составляет по разным оценкам от 70 до 80%.

ПВХ-направление Schüco представлено в ценовых сегментах «средний+» и выше. Здесь ситуация особенно сложная, т.к. рынок «частника»

сильно просел, а многоквартирное домостроение в основном использует самые дешёвые продукты. Тем не менее, среди производителей ПВХ-окон наметился устойчивый тренд на поиск дополнительных возможностей отстройки от конкурентов. В этом смысле продуктовый портфель Schüco позволяет реализовать такую стратегию максимально эффективно, т.к. мы не являемся только лишь производителем профильных систем. Мы предлагаем рынку системные решения – ПВХ-профили, фурнитуру, системы вентиляции и т.п. Все эти решения – результат деятельности инженерного состава Schüco.

«ОД»: Какие группы (виды) продукции являются наиболее востребованными на российском рынке?

Л.М.: Продуктовый портфель Schüco состоит из нескольких ключевых групп:

- профильные ПВХ-системы Schüco;
- оконная фурнитура Schüco VarioTec (как классическая поворотно-откидная, так и параллельно-откидная);
- системы вентиляции (от пассивных до принудительных с функцией рекуперации тепла);
- системы ограждения;
- дизайнерские решения (система алюминиевых накладок TopAlu, система пленочных покрытий Schüco

AutomotiveFinisch – совместная с BMW разработка).

«ОД»: Как Вы оцениваете перспективы наступившего 2017 года, прекратится ли спад на оконном рынке? Можно ли рассчитывать на оживление спроса в каких-либо секторах рынка?

Л.М.: Я бы сказал так – скорость «сжимания» рынка уменьшится. В лучшем случае – обнулится. Пока причин и условий для роста рынка ПВХ-окон я не вижу.

«ОД»: Раньше было модно рассуждать о драйверах роста. Сейчас, очевидно, можно говорить о «драйверах спада». Какие факторы обусловили спад на оконном рынке? Что, на Ваш взгляд, может способствовать стабилизации рынка, и его восстановлению?

Л.М.: В первую очередь спад обусловлен высоким уровнем насыщения рынка в сегменте частного потребителя. Безусловно, повлияло и снижение платёжеспособности покупателей. Стабилизации рынка в целом будет способствовать рост объемов строительства.

«ОД»: Каковы планы Вашей компании на этот год и на 2018–2020 годы, какие региональные рынки для Вас наиболее интересны?





Л.М.: В силу особенностей ценового сегмента Schüco в первую очередь для нас интересны крупные города.

При этом мы ожидаем развития во всех федеральных округах России. Планы на 2018–2020 годы – увеличение доли

в сегменте «средний+» и выше благодаря постоянному развитию продуктов и росту числа партнеров компании.

На вопросы редакции отвечает Кшиштоф Якимович, коммерческий директор представительства Winkhaus в России

«ОД»: Спад на российском оконном рынке продолжается. Какова Ваша оценка результатов 2016 года для отрасли в целом? Каковы результаты прошедшего года для Вашей компании?

К.Я.: 2016 год был периодом напряженного труда. Не только фирмы-производители оконной фурнитуры, но и все остальные участники оконного рынка почувствовали последствия снижения спроса. Фирма Winkhaus, как и многие другие компании, отметила снижение продаж на уровне нескольких процентов в сравнении с 2015 годом.

Оценить однозначно размер этого сокращения довольно тяжело, прежде всего по причине сложности ситуации. Здесь я имею в виду сокращение доли в продажи фурнитуры aktivPilot (ведущей фурнитурной системы фирмы Winkhaus) в пользу более упрощенной системы proPilot. На снижение объема продаж повлияли также ценовые изменения, а точнее, разного вида бонусы. Поэтому снижение количества проданных комплектов было квалифицировано как снижение продажи в целом.



Радует, однако, то, что слабые результаты были у нас только в России, на всех остальных рынках произошел заметный рост продаж, в некоторых случаях – даже двукратный.

«ОД»: Как Вы оцениваете перспективы наступившего 2017 года, прекратится ли спад в отрасли? Можно ли рассчитывать на оживление спроса в каких-либо секторах рынка? Каковы планы Вашей компании на этот год и на 2018–2020 годы, какие региональные рынки для Вас наиболее интересны?

К.Я.: После подведения итогов продаж 2 месяцев 2017 года мы полны оптимизма, хотя опыт подсказывает, что прогнозирование объема продаж на основе результатов продаж первых месяцев не достоверно. Мы в своих планах на 2017 год не предполагаем так называемого «существенного оживления», но считаем, что сокращения продаж уже не будут такими высокими, и ситуация по товарообороту будет похожа на 2016 год.

Полагаем так же, что значительный позитивный вклад в эти планы внесут наши новые торговые партнеры – фирмы «ТБМ» и VBN («ФауБеХа»). Это – что касается логистики и торговли. С производственной стороны, кроме классических фурнитурных систем aktiv- и proPilot, мы будем активно продвигать такие новаторские решения, как aktivPilot Comfort или Select (скрытолежащие петли). Прошлый год показал так же высокую заинтересованность темой окон из алюминия с применением нашей фурнитуры.

Как новинку от фирмы Winkhaus в этом году хотим предло-

жить российскому рынку электронные системы контроля доступа blueCompact и blueSmart. Мы уверены, что так, как и в других странах, наши передовые разработки заинтересуют многих российских клиентов.

«ОД»: Раньше было модно рассуждать о драйверах роста. Сейчас, очевидно, можно говорить о «драйверах спада». Какие факторы обусловили длительный спад? Что, на Ваш взгляд, может способствовать стабилизации оконного рынка, и его восстановлению, хотя бы в отдаленной перспективе?

К.Я.: Многие эксперты, участники рынка, а также политики высказывали свое мнение на тему непростой ситуации, сложившейся на российском рынке, хотя это и не касалось только оконного рынка. По этому вопросу уже было представлено и оговорено большое число различных теорий и всевозможных гипотез, поэтому я не буду очередным участником, ищущим объяснения вышеупомянутой ситуации.

Мы со своей стороны предпринимаем меры и действия, которые имеют реальное влияние на изменение ситуации, руководствуясь тем, на что мы в состоянии повлиять, а также словами владельца нашей фирмы, который говорил, что если мы ведем бизнес во многих странах, то всегда бывает так, что где-то есть кризис, в большей или меньшей степени, и наоборот – всегда где-то есть супер-климат для бизнеса, чего желаем сегодня в России себе и всем нашим клиентам и торговым партнерам.



ИЦ «СОВРЕМЕННЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ КОНСТРУКЦИИ» ИНФОРМИРУЕТ О ПОДГОТОВКЕ
К ВЫХОДУ НОВЫХ АНАЛИТИЧЕСКИХ ОТЧЕТОВ В РАМКАХ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

«РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА. ВЕДУЩИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ ОКОННЫХ И ФАСАДНЫХ КОНСТРУКЦИЙ»

– «РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА. Ведущие производители оконных и фасадных конструкций Центрального федерального округа. Москва и Московская область».

– «РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА. Ведущие производители оконных и фасадных конструкций Центрального федерального округа (кроме Москвы и Московской области)».

– «РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА. Ведущие производители оконных и фасадных конструкций Северо-Западного федерального округа».

– «РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА. Ведущие производители оконных и фасадных конструкций Южного федерального округа».

– «РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА. Ведущие производители оконных и фасадных конструкций Северо-Кавказского федерального округа».

– «РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА. Ведущие производители оконных и фасадных конструкций Приволжского федерального округа».

– «РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА. Ведущие производители оконных и фасадных конструкций Уральского федерального округа».

– «РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА. Ведущие производители оконных и фасадных конструкций Сибирского федерального округа».

– «РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА. Ведущие производители оконных и фасадных конструкций Дальневосточного федерального округа».

Отчеты содержат подробную и постоянно обновляемую информацию о ведущих российских компаниях-производителях оконных и фасадных конструкций.

В рамках реализации проекта «РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА. ВЕДУЩИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ ОКОННЫХ И ФАСАДНЫХ КОНСТРУКЦИЙ» с 2011 года ежегодно выходят 9 аналитических отчетов, в которых представлены более 1000 ведущих компаний-производителей оконных и фасадных конструкций Российской Федерации.

В отчеты включены компании, суммарный годовой объем производства которых составлял более 10 тыс. кв. м / более 1 тыс. кв. м в мес. (учитывая изделия из всех видов применяемых рамных материалов).

Отчеты формируются по итогам предшествующего года:

- отчеты, вышедшие в 2011 году – по итогам 2010 г.;
- отчеты, вышедшие в 2012 году – по итогам 2011 г.;
- отчеты, вышедшие в 2013 году – по итогам 2012 г.;
- отчеты, вышедшие в 2014 году – по итогам 2013 г.;
- отчеты, вышедшие в 2015 году – по итогам 2014 г.;

– отчеты, вышедшие в 2016 году – по итогам 2015 г.;

– отчеты, выходящие в 2017 году – по итогам 2016 г.

В настоящее время обновляются данные о компаниях-производителях, готовятся к выходу новые отчеты 2017 года.

Информационные карты компаний-производителей, представленные в отчетах, актуализированы по состоянию на 2017 г.

СТРУКТУРА ОТЧЕТОВ (РАЗДЕЛЫ):

1. Краткая характеристика федерального округа и входящих в его состав регионов-субъектов РФ.

2. Строительный и оконно-фасадный рынки федерального округа.

3. Региональные объемы производства и потребления оконных и фасадных конструкций.

4. Перечень ведущих компаний-производителей оконных блоков, фасадных и других светопрозрачных строительных конструкций в федеральном округе по итогам 2016 г.

5. Информационные карты компаний-производителей (см. ниже).

6. Распределение ведущих компаний-производителей в регионах-субъектах РФ, входящих в состав федерального округа, по объемам производства. Региональные лидеры.

7. Сводные данные:

– групповое распределение и суммарные объемы производства ведущих компаний-производителей; их доля в региональных объемах производства;

– баланс товарооборота между регионами;

– особенности региональных оконно-фасадных рынков; оценка потенциала регионов.

Выводы.

ИНФОРМАЦИОННЫЕ КАРТЫ

Информационная карта каждой компании содержит следующие данные:

- Наименование, юридическая форма, торговая марка.
- Структура компании (подчиненность, предприятия, филиалы, представительства).
- Руководство компании, должностные лица (должность, Ф.И.О.).
- Виды деятельности, основная продукция, типы производимых изделий (по назначению; по виду используемых материалов – ПВХ, алюминий, дерево, др.).
- Место расположения (компании, производства); адрес, тел./факс, e-mail, сайт;
- Год основания / год начала производства.



- Количество сотрудников (общее / основной производственный персонал).
- Структура производства (количество и виды производств, производственные площади, цехи, участки).
- Характеристика технологического оборудования (используемое оборудование, марки, годы поставки / ввода в эксплуатацию, уровень автоматизации производства, число сборочных линий, наличие и число линий производства стеклопакетов); изменения, произошедшие в 2010-2017 гг.
- Мощность производства (номинальная, расчетная).
- Используемые профили, фурнитура, стеклопакеты, другие комплектующие и материалы; изменения, произошедшие в 2010-2017 гг.
- Реализация продукции (регионы реализации, основные потребители);
- Система продаж (торговый дом, филиалы и представительства, число и местонахождение офисов / пунктов продаж, дилерская сеть, число и местонахождение дилеров, основные дилеры или список дилеров);
- Объемы производства за 2016 г. (экспертная оценка / данные компании).
- Объемы производства за 2006-2016 гг. (динамика): экспертная оценка / данные компании.
- Финансовые показатели деятельности компании (2006-2016 гг.).
- Дополнительная информация (реализованные объекты, партнеры, участие в региональных программах, членство в СРО, наличие административного ресурса, заказы и др.).

• Оценка перспектив развития на 2017-2018 гг. (прогноз: позитивный, нейтральный или негативный).

Поскольку информационная карта каждой компании занимает от 2 до 8 стр., размещение всех их в одной книге (отчете) явилось бы неудобным для пользователя. Поэтому информация сформирована по федеральным округам РФ, что позволило сократить число информационных карт фирм в одной книге (отчете) от 55 до 210.

Аналогичным образом, по федеральным округам РФ, сформированы отчеты. С целью удобства пользования, информационный блок по Центральному федеральному округу разделен на два отчета (2 книги): Москва и Московская обл. (первая книга); остальные регионы ЦФО (вторая книга).

В совокупности 9 отчетов содержат подробную характеристику более 1000 ведущих российских компаний-производителей оконных блоков и фасадных конструкций.

Компании, представленные в отчетах, в совокупности контролировали в 2010-2016 гг. (непосредственно или через своих дилеров) около 75% оконно-фасадного рынка РФ в целом и до 80% рынка в секторе ПВХ.

По объему и полноте представленной информации проект «РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА. ВЕДУЩИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ ОКОННЫХ И ФАСАДНЫХ КОНСТРУКЦИЙ» является уникальным для России.

ОТЧЕТЫ «РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА. ВЕДУЩИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ ОКОННЫХ И ФАСАДНЫХ КОНСТРУКЦИЙ»:

«РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА. Ведущие производители оконных и фасадных конструкций Центрального федерального округа. Москва и Московская область».

Отчет выходит в мае 2017 г.

В отчете представлено около 110 компаний.

Общие данные:

Язык отчета: русский.

Количество: страниц – 380 (расчетно), разделов – 9, таблиц – 7, информационных карт – 110 (расчетно).

Способ предоставления: Электронная версия в формате PDF. В печатном виде не предоставляется.



«РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА. Ведущие производители оконных и фасадных конструкций Центрального федерального округа (кроме Москвы и Московской области)».

Отчет выходит в июле 2017 г.

В отчете представлено около 150 компаний.

Общие данные:

Язык отчета: русский.

Количество: страниц – 400 (расчетно), разделов – 9, таблиц – 9, рисунков – 9; информационных карт – 150 (расчетно).

Способ предоставления: Электронная версия в формате PDF. В печатном виде не предоставляется.



«РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА. Ведущие производители оконных и фасадных конструкций Северо-Западного федерального округа».

Отчет выходит в мае 2017 г.

В отчете представлено около 100 компаний.

Общие данные:

Язык отчета: русский.

Количество: страниц – 270 (расчетно), разделов – 9, таблиц – 8, информационных карт – 100 (расчетно).

Способ предоставления: Электронная версия в формате PDF. В печатном виде не предоставляется.



«РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА. Ведущие производители оконных и фасадных конструкций Южного федерального округа».

Отчет выходит в мае 2017 г.

В отчете представлено около 90 компаний.

Общие данные:

Язык отчета: русский.

Количество: страниц – 220 (расчетно), разделов – 9, таблиц – 8, информационных карт – 90 (расчетно).

Способ предоставления: Электронная версия в формате PDF. В печатном виде не предоставляется.



«РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА. Ведущие производители оконных и фасадных конструкций Уральского федерального округа».

Отчет выходит в августе 2017 г.

В отчете представлено около 80 компаний.

Общие данные:

Язык отчета: русский.

Количество: страниц – 260 (расчетно), разделов – 9, таблиц – 7, информационных карт – 80 (расчетно).

Способ предоставления: Электронная версия в формате PDF. В печатном виде не предоставляется.



«РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА. Ведущие производители оконных и фасадных конструкций Северо-Кавказского федерального округа»

Отчет выходит в июле 2017 г.

В отчете представлено около 60 компаний.

Общие данные:

Язык отчета: русский.

Количество: страниц – 160 (расчетно), разделов – 9, таблиц – 8, информационных карт – 60 (расчетно).

Способ предоставления: Электронная версия в формате PDF. В печатном виде не предоставляется.



«РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА. Ведущие производители оконных и фасадных конструкций Сибирского федерального округа».

Отчет выходит в августе 2017 г.

В отчете представлено около 160 компаний.

Общие данные:

Язык отчета: русский.

Количество: страниц – 420 (расчетно), разделов – 9, таблиц – 8, информационных карт – 160 (расчетно).

Способ предоставления: Электронная версия в формате PDF. В печатном виде не предоставляется.



«РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА. Ведущие производители оконных и фасадных конструкций Приволжского федерального округа».

Отчет выходит в июле 2017 г.

В отчете представлено около 190 компаний.

Общие данные:

Язык отчета: русский.

Количество: страниц – 410 (расчетно), разделов – 9, таблиц – 9, информационных карт – 190 (расчетно).

Способ предоставления: Электронная версия в формате PDF. В печатном виде не предоставляется.



«РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА. Ведущие производители оконных и фасадных конструкций Дальневосточного федерального округа».

Отчет выходит в августе 2017 г.

В отчете представлено около 50 компаний.

Общие данные:

Язык отчета: русский.

Количество: страниц – 120 (расчетно), разделов – 9, таблиц – 7, информационных карт – 50 (расчетно).

Способ предоставления: Электронная версия в формате PDF. В печатном виде не предоставляется.



Договор на приобретение отчетов оформляется на основании присланной Вами заявки.

При покупке 2 отчетов и более предоставляются скидки.

тел: +7 967 060 7117, факс: +7 499 177 1807

director@ssk-inform.com



СОВРЕМЕННЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ КОНСТРУКЦИИ

www.ssk-inform.ru

КРОВЛЯ И ИЗОЛЯЦИЯ

1
(75)
2017



Издается с 1998 года



КАКОВ БИЗНЕС-КЛИМАТ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

ИЦ «Современные Строительные Конструкции» регулярно проводит опросы руководителей и специалистов ведущих компаний, работающих на российском строительном рынке, с целью выявления тенденций развития и характеристик делового климата в отрасли. Ниже публикуются интервью, в которых респонденты дают оценку итогов прошедшего года и перспектив на будущее, делятся планами компаний. Мнения и оценки респондентов могут не совпадать с мнением редакции и имеющимися в ее распоряжении данными.

Благодарим всех участников!

На вопросы редакции отвечает Владимир Марков, генеральный директор Корпорации «ТехноНИКОЛЬ»

«КИ»: Спад на российском рынке строительных материалов продолжается. Какова Ваша оценка результатов 2016 года для отрасли в целом? Каковы результаты прошедшего года для Вашей компании?

В.М.: 2016 год стал для строительной отрасли непростым. Если в начале кризиса рынок поддерживался завершением уже начатых проектов, особенно жилых комплексов, то сейчас постепенно все объекты достраиваются, а новые инвестиции в отрасль идут слабо. В среднем по разным сегментам рынка падение в России за 2015–2016 годы составило около 25%.

Несмотря на сложности внутри страны, 2016 год стал для «ТехноНИКОЛЬ» весьма продуктивным. Мы запустили 4 новых завода – от Ростова-на-Дону до Хабаровска. В мае состоялось торжественное открытие предприятия по производству инновационного теплоизоляционного материала PIR

в Рязани. До этого на территории нашей страны данный продукт практически не производился, хотя он занимает большую долю рынка по теплоизоляции плоских кровель в США и Европе. Летом мы открыли наш флагманский завод по производству каменной ваты в Ростове-на-Дону и предприятие по производству базальтовой теплоизоляции на базе ТОСЭР «Хабаровск». Дальневосточное предприятие нацелено на экспорт и позволит нам усилить наши позиции на рынках стран АТР.

В сентябре мы запустили в Рязани еще один стратегически важный завод по производству монтажных пен. Это новое направление для «ТехноНИКОЛЬ», однако мы рассчитываем скоро стать на нем значимым игроком. Что особенно важно, на рынке монтажных пен до настоящего времени преобладали импортные продукты. Соотношение с отечественными составляет примерно 60 на 40%. Мы будем развивать производство монтажных пен и дальше. И я думаю, уже совсем скоро российские монтажные пены будут на рынке преобладать. Причем по качеству наши пены лучше многих импортных аналогов.

Мы активно развивали экспорт, за счет чего в том числе удалось показать хорошие цифровые показатели. Выручка Производственного комплекса «ТехноНИКОЛЬ» за 2015 год составила 64 млрд. рублей без НДС, а за 2016 – уже 70 млрд. рублей без НДС.

Мы последовательно продвигаемся на международных рынках, в связи с чем совладелец «ТехноНИКОЛЬ» Сер-

гей Колесников заинтересован в приобретении надежных зарубежных производителей. Так, в 2016 году была завершена сделка по приобретению публичной шотландской компании Superglass – крупнейшего в Великобритании независимого производителя изоляционных материалов из стекловаты.

«КИ»: Пожалуйста, расскажите вкратце о продукции Вашей компании. Какие группы (виды) продукции являются наиболее востребованными на российском рынке?

В.М.: Мы производим широкий спектр строительных материалов. Нам важно, чтобы и корпоративные застройщики, и частные потребители могли найти в нашей линейке продукты для решения совершенно различных строительных задач. Это и теплоизоляция – экструзионный пенополистирол, каменная вата, PIR, и гибкая черепица, битумно-полимерные, битумные, полимерные и профилированные мембраны, мастики, герметики, монтажные пены.

Нам интересно развиваться в разных направлениях, расширяя сферу применения материалов. Это не только строительство различных зданий, но и устройство бассейнов, транспортно-дорожное строительство, сельское хозяйство и другие отрасли. Тот же экструзионный пенополистирол можно использовать не только для утепления кровель, фундаментов и фасадов, но и при устройстве современных, долговечных дорог.

Сегодня компания делает акцент на продвижении не отдельных про-





дуктов, как таковых. Мы хотим облегчить жизнь наших клиентов, поэтому, во-первых, создали широкий спектр систем для устройства кровли, фундаментов, фасадов, где все материалы уже подобраны друг к другу. Нашим потребителям не нужно самим изучать, как формировать пирог из материалов, какие друг с другом совместимы, а какие нет. Мы уже все это сделали. Так же за время работы мы поняли, что далеко не всегда качество готового объекта зависит от качества строительных материалов. Важен их правильный монтаж. На отечественном рынке пока часто, к сожалению, квалификация строителей оставляет желать лучшего. Для этого у нас создана услуга Службы Качества, когда наши инженеры выезжают на объекты и проверяют, как монтируются материалы, обучают подрядчиков, осуществляют шеф-монтаж.

Важным для нас проектом стал ДОМ ТЕХНОНИКОЛЬ. Была разработана концепция энергоэффективного каркасного дома по цене 25 000 рублей под ключ. Пилотные дома оказались очень удачными и подтвердили все расчеты. Сейчас мы развиваем франшизу и надеемся, что ДОМА ТЕХНОНИКОЛЬ скоро появятся во всех регионах нашей страны, это поможет решить жилищный вопрос для многих наших сограждан.

«КИ»: Как Вы оцениваете перспективы наступившего 2017 года, прекратится ли спад на рынке стройматериалов? Можно ли рас-

считывать на оживление спроса в каких-либо секторах рынка?

В.М.: В 2017 году мы надеемся на стабилизацию рынка. Если отрасль покажет рост в 1–2%, то это будет хорошо. Что-либо конкретно сложно предсказать из-за нестабильности макроэкономических и геополитических факторов. К сожалению, мы зависим от очень многих моментов.

«КИ»: Раньше было модно рассуждать о драйверах роста. Сейчас, очевидно, можно говорить о «драйверах спада». Какие факторы обусловили спад на рынке стройматериалов? Что, на Ваш взгляд, может способствовать стабилизации рынка, и его восстановлению?

В.М.: Строительный рынок всегда чутко реагирует на ситуацию в экономике страны в целом. Это такой важный индикатор. Если деньги в отрасли идут, значит, инвесторы уверены, что экономических потрясений не будет. Пока серьезных позитивных скачков в инвестиционной активности в строительной отрасли не предвидится.

Поддержать рынок могло бы субсидирование ипотеки, но эту программу было решено не продлевать. Из позитивных новостей для рынка строительных материалов можно назвать приказ Министерства строительства РФ о классификации энергоэффективности зданий. Кроме того в этом го-

ду должен появиться еще один приказ, который будет регламентировать повышение требований к стенам, окнам, кровли и т.д. Эти нормативные акты примерно через год должны подстегнуть спрос на теплоизоляцию.

Так же на внутрироссийском потреблении строительных материалов должны положительно сказаться программы капитального ремонта зданий и расселения ветхого фонда. В частности, в Москве планируется очередное расселение «хрущевок».

«КИ»: Каковы планы Вашей компании на этот год и на 2018–2020 годы, какие региональные рынки для Вас наиболее интересны?

В.М.: В первую очередь мы планируем усиливать экспортное направление наших продаж. В ситуации когда внутренний рынок нестабилен, это позволит сохранить динамику развития. Если в Европе наша продукция представлена широко, то на азиатском и американском рынках нам предстоит еще много работы.

Также мы делаем ставку на развитие новых направлений. Особое внимание будет уделено сегменту монтажных пен, в нем мы планируем стать значимым игроком. В тех сегментах, куда мы выходили до этого, нам это удалось.

Мы рассматриваем планы как по покупке уже действующих, так и по строительству новых предприятий в России и за рубежом, в частности Казахстане и Индии.

На вопросы редакции отвечает Роман Марихбейн, руководитель по развитию бизнеса Департамента промышленного оборудования ООО «ГРУНДФОС»

«КИ»: Спад на российском рынке строительных материалов продолжается. Какова Ваша оценка результатов 2016 года для отрасли в целом, насколько? Каковы результаты прошедшего года для Вашей компании?

Р.М.: Многие эксперты, в частности представители аудиторской компа-

нии KPMG, говорят о 10%-м снижении объема рынка строительных материалов в России. Мы склонны согласиться с подобной общей оценкой и экстраполировать ее на сегмент насосного оборудования. Однако, чтобы получить объективную картину, следует проанализировать годовые отчеты производителей, аналитические отчеты консал-

тинговых компаний, таможенную статистику и множество других факторов.

Пока мы не обладаем подобной информацией в полной мере, и можем говорить только о своей компании. Мы считаем, что в 2016 году сделали все, что было в наших силах. Разумеется, докризисные показатели были несколько лучше, но для нас 2016 год закончился



намного лучше, чем могло бы быть: нам удалось избежать негативного сценария. В конце года на рынке насосного оборудования намечилось некое оживление, но пока этот тренд слабый, нельзя говорить о стабильной положительной динамике — нужно понаблюдать, как будут развиваться события дальше. Важно учитывать, что в нашем бизнесе есть сезонность и важно не перепутать реальный рост с рядовыми закрытиями проектов под конец года.

«КИ»: *Пожалуйста, расскажите вкратце о продукции Вашей компании. Какие группы (виды) продукции являются наиболее востребованными на российском рынке?*

Р.М.: GRUNDFOS является ведущим мировым производителем насосного оборудования (по объему продаж насосного оборудования для промышленности, коммерческих и жилых зданий в мире, по данным The Freedonia Group, Inc., 2015 г.).

В связи с тенденциями последних лет и импортозамещающей политикой на рынке РФ особенно востребованы насосы российского производства — это оборудование для водоснабжения, пожаротушения и отопления. У нас есть собственное производство в Подмоскowie — завод «GRUNDFOS Истра», спектр выпускаемой продукции которого покрывает практически все потребности отечественной строительной от-

расли, жилищно-коммунального хозяйства и промышленных предприятий. На сегодняшний день на предприятии работает 12 линий и выпускается порядка 30 типов оборудования.

Помимо России, производственные мощности концерна GRUNDFOS располагаются ещё в 14 странах мира, и особенно приятно отметить, что наш подмосковный завод стабильно входит в тройку корпоративных лидеров по качеству выпускаемой продукции. Наша система управления качеством выстроена по принципу «ноль дефектов». Мы отслеживаем все стадии производственного и технологического цикла, начиная от компонентов, которые приходят на завод, и заканчивая работой с локальными поставщиками. На предприятии существует система обязательного тестирования выпускаемого оборудования: каждый насос, выходящий с производственной линии, проходит испытания на наших установках. Вся считываемая информация хранится на сервере концерна, и при необходимости мы можем проследить все параметры испытания того или иного продукта.

«КИ»: *Как Вы оцениваете перспективы наступившего 2017 года, прекратится ли спад на рынке стройматериалов? Можно ли рассчитывать на оживление спроса в каких-либо секторах рынка?*

Р.М.: Мы надеемся на оживление. Как я говорил раньше, сказать, что мы видим стабильную позитивную динамику, пока что нельзя. Хочется верить аналитикам, прогнозирующим постепенный выход строительной отрасли из кризиса и рост на 2–3% в год. Мы будем делать все возможное для развития, ведь даже в не самые лучшие годы GRUNDFOS увеличивал свое присутствие на рынке и продолжал инвестировать в развитие локальных компаний. Российский рынок находится в фокусе внимания концерна, поэтому даже несмотря на кризис руководство GRUNDFOS приняло решение о расширении нашего производственного комплекса в ушедшем году: мы запустили новые линии по выпуску насосов для водоотведения и скважин-

ного оборудования. Мы придерживаемся точки зрения, что кризис — это не только период трудностей, но и время поиска и реализации новых возможностей.

«КИ»: *Раньше было модно рассуждать о драйверах роста. Сейчас, очевидно, можно говорить о «драйверах спада». Какие факторы обусловили спад на рынке стройматериалов? Что, на Ваш взгляд, может способствовать стабилизации рынка, и его восстановлению?*

Р.М.: Абсолютно все вышеперечисленное вкуче с введенными санкциями и сокращением инвестиций обусловили спад на рынке материалов. Стабилизации и восстановлению способствует только возобновление строительства. Например, сейчас Сергей Собянин инициировал программу по сносу «хрущевок», в рамках которой планируется снести 25 млн кв. м устаревшего жилья. Все затраты Москва готова брать на себя. Есть оператор — Управление гражданского строительства, который будет выполнять функции девелопера, заказывать проекты и нанимать подрядчиков. На освободившихся площадях появятся новые жилые или коммерческие здания. Разумеется, это явно вопрос не одного года, так что к концу 2017 г. мы вряд ли увидим значительный эффект. Но появятся инвестиции и начнутся процессы проектирования, подготовки строительства, будет заметно какое-то движение. Без строительства стагнация на рынке стройматериалов продолжится.

«КИ»: *Каковы планы Вашей компании на этот год и на 2018–2020 годы, какие региональные рынки для Вас наиболее интересны?*

Р.М.: Для нас нет неинтересных рынков, тем более региональных. У «GRUNDFOS» огромная сеть представительств во всех федеральных округах РФ, а также в республике Беларусь. Это позволяет равномерно распределить усилия и добиваться успехов во всех отраслях. В планах продолжить работу и развиваться дальше.



РЕМОНТ СТАРЫХ И «СЛОЖНЫХ» КРОВЕЛЬ: БЫСТРО И ДОЛГОВЕЧНО

Ваша кровля находится на пороге полной замены тепло- и гидроизоляции, имеет большое количество оборудования и каждую зиму очищается от снега? Можно ли кардинально увеличить межремонтный период и тем самым снизить эксплуатационные расходы таких крыш? Да, вполне. Если выбирать современные материалы, способные выдерживать высокие пешеходные нагрузки и работать без нареканий. Среди таких материалов LOGICPIR – инновационный теплоизоляционный материал корпорации «ТехноНИКОЛЬ», одного из крупнейших международных производителей надежных и эффективных строительных материалов.

Особенно ярко преимущества инновационной теплоизоляции проявляются, когда она становится основой комплексного решения. Поэтому с использованием LOGICPIR сегодня выпускаются строительные системы, наиболее подходящие для быстрого, надежного и долговечного ремонта и эксплуатации кровель «проблемных» зданий.

Инновационная теплоизоляция

В чем же особенность теплоизоляционных плит LOGICPIR и по-

чему решения с данным материалом так удачны для ремонта старых кровель? Прежде всего, потому что LOGICPIR – это теплоизоляционный полимерный материал на основе жесткого полиуретана (пенополиизоцианурат), отличающийся высокой прочностью и энергоэффективностью. Более 95% объема материала – это закрытые жесткие ячейки, образованные в результате сложной химической реакции и заполненные перманентным газом. Такое строение обуславливает полимеру высокую механическую прочность, рекордно низкий показатель теплопроводности (всего 0,022 Вт/(м·К), а также высокие противопожарные характеристики.

LOGICPIR обладает рядом достоинств, способствующих повышению эффективности кровельной ограждающей конструкции. В частности, он позволяет уменьшить толщину слоя теплоизоляции, снизив её общий вес в составе кровли. Прочность кровли с использованием теплоизоляционных плит LOGICPIR достаточна, чтобы выдержать даже активную динамическую нагрузку, возникающую при перемещении людей по её поверхности с целью обслу-

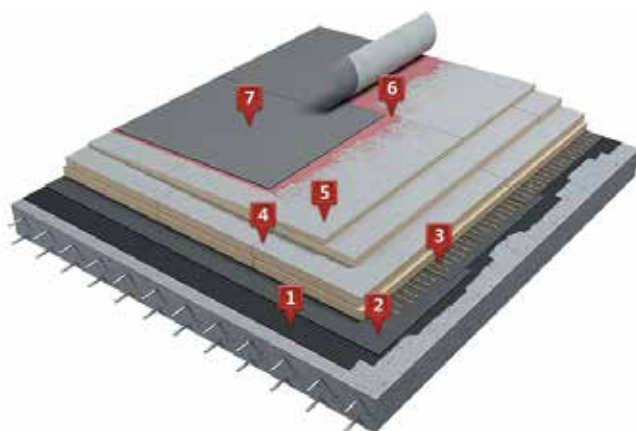
живанию оборудования на кровле и/или чистке снега.

Сделано на десятилетия!

Одним из примеров таких решений является клеевая система «ТН-КРОВЛЯ Эксперт PIR» корпорации «ТехноНИКОЛЬ». Она предназначена для ремонта кровель, где невозможно или затруднено использование механического крепления в основание кровли – например, кровли сложных форм или имеющие в качестве покрытия ребристые плиты.

Система состоит из теплоизоляционной плиты LOGICPIR и полимерной мембраны премиум-класса LOGICROOF V-GR FB с флисовой подложкой, которая гарантированно защитит кровлю от протечек. Особенностью «ТН-КРОВЛЯ Эксперт PIR» является клеевой метод крепления теплоизоляционных плит и гидроизоляционного слоя с использованием специальных полиуретановых клеев-пен. Благодаря данному методу несущее основание сохраняет свою целостность, поскольку не нужно механически крепить систему к существующим элементам крыши.

Еще одним преимуществом кровельной системы «ТН-КРОВЛЯ Эксперт PIR» является малый дополнительный вес, который система дает на несущие конструкции здания. Вес кровельной системы площадью 1000 м² в 7 раз легче аналогичных традиционных покрытий. Кроме того, система быстро монтируется без применения источников открытого огня, что повышает пожарную безопасность ремонтных работ, а также обладает высоким сопротивлением ветровым нагрузкам, что делает её практически безальтернативной в регионах с сильными ветрами.



ТН-КРОВЛЯ Эксперт PIR

1. Железобетонное основание
2. Старый гидроизоляционный слой
3. Клеевой состав ТехноНИКОЛЬ

4. Плита Теплоизоляционная LOGICPIR

5. Разуклонка PIR Slope
6. Клеевой состав ТехноНИКОЛЬ
7. Полимерная мембрана LOGICROOF

Корпорация «ТехноНИКОЛЬ»
8-800-200-05-65
www.logicroof.ru



По данным Росстата, цены на жилищный фонд в Москве в 2016 г. выросли на 7,9% в годовом исчислении. В среднем за период с января по декабрь 2016 г. индекс цен на жилищный фонд в Москве составил 107,9% к декабрю 2015 г. В целом по России индекс цен на жилищный фонд в 2016 г. составил 107,9% к декабрю 2015 г. В среднем за период с января по декабрь 2016 г. индекс цен на жилищный фонд в России составил 107,9% к декабрю 2015 г. В целом по России индекс цен на жилищный фонд в 2016 г. составил 107,9% к декабрю 2015 г. В среднем за период с января по декабрь 2016 г. индекс цен на жилищный фонд в России составил 107,9% к декабрю 2015 г.

Таблица 1.

Услуги	Декабрь 2016 г. к де- кабрю 2015 г., %	2016 г. к 2015 г., %	Справочно: декабрь 2016 г. к декабрю 2015 г., %
Жилищн			
– оплата ного жилищн			
– содерж (включая собствен			
– услуги атации д тальный			
Коммуна			
– водосн			
– водоот			
– водосн			
– отопле			
– газосна			
– электр			
Жилищн			



Таблица 2.

Индексы потребительских цен по группе «Жилищные услуги, вода, электроэнергия, газ и другие виды топлива»

Услуги	Декабрь 2016 г. к де- кабрю 2015 г., %	2016 г. к 2015 г., %	Справочно: декабрь 2016 г. к декабрю 2015 г., %
Жилищные услуги, вода, электроэнергия, газ и другие виды топлива			
– фактически			
– текущее			
– водоснабжение			
– электроэнергия			

кабря 20
и за меся
года – на
4465,8 ру
чала года
В дек
с преды
ребител
изменен
лара СШ
и 92,7% с
Динам
ских цен
са долла
кабрь 20
на рис. 1.

AtyrauBuild WorldBuild Atyrau

Северо-Каспийская
региональная строительная
и интерьерная выставка

11-13 апреля 2017

Выставочный центр
Атырау, Казахстан

подробная информация:
www.attyraubuild.kz



AtyrauBuild
Kazakhstan

a WorldBuild event





A. ЛИНДЛЕЙ,
ROXUL Inc., Milton, Ontario

Пер. с англ.

Тепло
мож
ционнук
С це
ного во
среду и
ей устой
ются ст
Северн
мание у
нию пра
пользо
потенци
лее эне

[illegible]

Тепл
ты явля
пользуе
ях здан
требова
и помог
тивност
лым укл

Тепл
из к

В Се
ляция из
лым ук

лась из-за высокой эффективности

при-
йкой
ет об-
зова-
исте-
исоту
и уве-
тре-
обе-
преи-
стем,
про-
авле-

ого

более
зова-
нной
ыва-
нной»

ичная
в кро-
ного
яцию
тобы
бова-
авил
исти-
ьный
уется
ежду
оями
ьной

вест-
цион-
ние R
яции
в ши-
и па-
рату-
поль-
орой

лась из-за высокой эффективности — лучше право на более низкие стра- могут приклеиваться меморанды,



имеет толщину 1/4, 1/2 или 1 дюйма. При применении теплоизоляции

и облад
против
циальн
гидроф
ей при
долгов
га», на
Покрыт
лостнос
стой пр
из-за ск

Проц
ных мат
проспе
ратуре
ствоват
ала при
бенно к
продукт
ры резк
опублик
стве ра
являетс
к пробл
а владе
мости н
телей р
лажден

Вел
ции из
чем зна
изоциан
не толь
от изме
увеличи
Напрот
ции из
чительно
ких или

ASTM
ификац
плит из
мендует
матери
75 ± 2 F
темпера
гейту (F
го обра
ратуре,
пателе
рые тип
составл
зовани
методо

ния сопротивления теплопередаче,
чтобы лучше оценить характери-

кров-
урата
ожен-
стилу

эреве-
менты:
камен-
тирог»
споль-
полии-
епады

стема
ергии
олодов
Осно-
енной
ь изо-
темпе-
й ваты
изоци-
д ним,
ачения

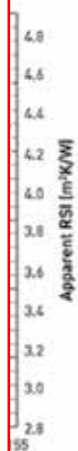


Рис. 2. Значение R для гибридной теплоизоляции в 4,5 дюйма в зависимости от наружной температуры (источник: Building Science Corp., Westford, Mass.)

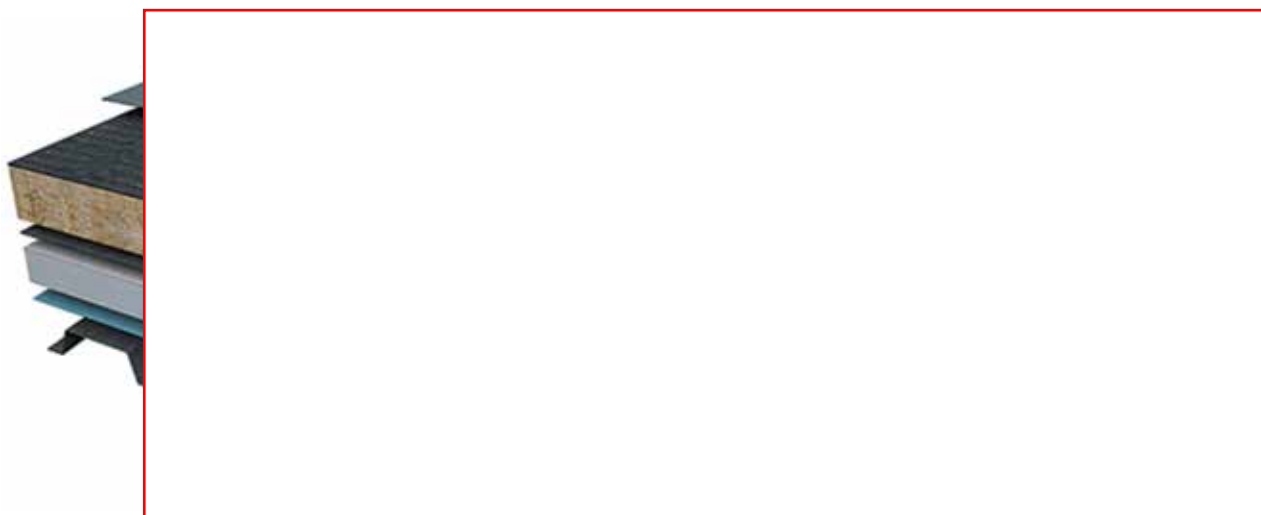


Рис. 3. Два примера гибридной теплоизоляции

R, поддерживая его при комнатной не способствующий повышению те-

На рис. 3 показаны два примера

темпе
значе
соком
Ри
цепц
R для
из по
гибри
дуюм
изоля
Видно
ной п
ляции
темпе
для п
личив
Чт
кам с
лично
специ
в RO
ет по
бридн
ных
(сред
во вс
ки и в
Пр
плоиз
вание
ность
за сч
спечи
высо
спечи
ную з
С



й те-
ва-
по-
ату-
ре-
мпе-
ить,
дной
ель-
сья,
ебо-
до-
спо-

дно-
нно-
рата
ого-
та-
они-
оми-
адки
цент
ель-
ные
воз-
иро-
ава-
фек-

ем общей толщины крыши, слой, зависимости от температуры.



IV МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ «ПОЛИМЕРНАЯ ТЕПЛОИЗОЛЯЦИЯ 2016»

IV международная конференция «Полимерная теплоизоляция 2016», организованная компанией «Альянс-Аналитика», состоялась 12 декабря 2016 г. в Москве. Ее целью было обсуждение текущего состояния рынков вспененных полимеров России в условиях стагнации строительной отрасли.

Как и год назад, работа конференции была разделена на три сессии:

- Теплоизоляция – как основа энергосбережения.
- Нишевые рынки полимерной теплоизоляции.
- Инновационные аспекты развития теплоизоляции.

На конференции с докладами выступили:

Хазова Т.Н., директор департамента аналитики ЗАО «Альянс-Аналитика», к. э. н.: «Сырьевое обеспечение производства теплоизоляционных материалов»;

Куприн Р.Г., зам. директора департамента металлургии и материалов Минпромторга РФ: «Обязательное подтверждение соответствия – одна из преград на пути контрафактной и некачественной продукции»;

Гаврилов-Кремичев Н.Л., ген. директор ИЦ «Современные Строительные Конструкции», к. т.н.: «Развитие строительного комплекса как основа формирования спроса на теплоизоляцию»;

Мешалкин Е.А., вице-президент по науке НПО «Пульс», академик НАН ПБ, ВАН КБ, д. т.н., профессор: «Полимерная теплоизоляция и оценка соответствия требованиям пожарной безопасности»;

Савкин Ю.В., директор Ассоциации производителей и поставщиков пенополистирола, к. э. н.: «Роль пенополистирола в полимерной теплоизоляции. Вызовы кризисного периода, пути выхода»;

Дмитриев А.А., президент Национальной Ассоциации производителей панелей ППУ (НАППАН): «Прошлые, настоящее и будущее сегмента теплоизоляции на основе пенополиуретана (ППУ) и огнестойкого полиизоцианурата (PIR)»;

Задорожный В.А., директор ООО «ТехноПласт Инжиниринг»: «Возможности защиты теплоизоляционного слоя с помощью Сверхпрочного полимерного покрытия FIBAROLL / Фибаролл (Великобритания). Опыт применения на заводах при строительстве СПГ»;

Еремеев В.Е., зам. директора центра защиты от коррозии, Инжиниринговая нефтегазовая компания ВНИИСТ: «Основные проблемы, сдерживающие расширение рынка полимерной тепловой изоляции в РФ»;

Гальченко А.Г., главный специалист по полимерным материалам, к. х. н., профессор,

ООО «Гельветика-Трейдинг»: «Материалы на основе вспененного поливинилхлорида и сополимеры ПВХ. Области применения»;

Лучкина Л.В., зам. генерального директора по развитию, д. х. н., доцент, Завод комплексной трубной изоляции, ГК «Мосфлюлайн»: «Современные энергосберегающие технологии в производстве предизолированных труб и фасонных изделий»;

Сафонинков С., директор по развитию, эксперт в области международных перевозок, «Компания Боргер»: «Особенности логистики в Азиатско-тихоокеанский, Европейский регион. Формирование цены. Импортный и экспортный паритет цен»;

Щербаков М.И., ген. директор, ООО «ИРТИС» (IRTIS): Измерение теплофизических характеристик и оценка огнестойкости конструкций из полимерных материалов методами инфракрасной термографии.

Материалы основных докладов конференции публикуются в сокращении ниже.

СЫРЬЕВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВА ТЕПЛОИЗОЛЯЦИОННЫХ МАТЕРИАЛОВ

Т.Н. ХАЗОВА,
директор департамента аналитики ЗАО «Альянс-Аналитика»

Ситуационный анализ экономических правил игры на российских рынках

Прогноз социально-экономического развития МЭР предусматри-

вает, что рост ВВП России в 2017 г. составит 0,8% (в 2016 г. – спад на 0,2%). К 2020 г. рост ВВП России составит 2,2%, что ниже, чем ожидаемый рост мировой экономики в целом (3,5%).

Динамика ВВП России значительно хуже, чем других стран БРИКС.

Ставилась задача: «**Расти быстрее мира, разработать комплекс мер для ускорения экономического роста**» (В. Путин



Динамика ВВП стран БРИКС

Страна	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Китай							5,9
Индия							7,0
Бразилия							5,5

работки
имеет
комоти-
нет ком-
пewодо-
тия ин-
сырья

«Послани
нию»).

Вместо
занимают
лями:

«Крайи
ждение ф
избыточн
нарии ма
тия»).

«Опти
луанов, М

«Смуц
спроса, эт
расти даж
(Т. Голико

На нац
играли в с
шу эконо
стагнации

ионные
делены

:
ощийся

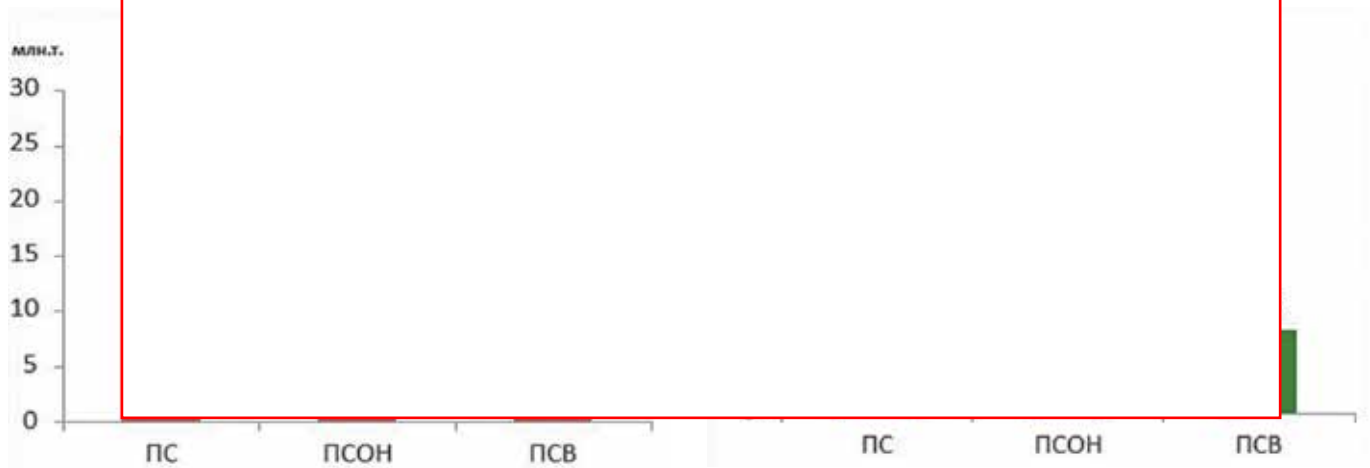
назна-

есткие

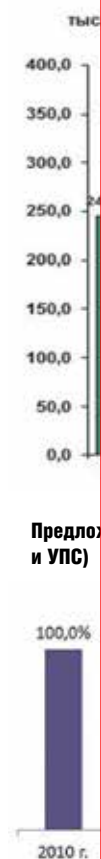
(ПЭ);

ен (ПП).

й поли-
ующий-



Мировые и российские мощности по производству полистирола (2015 г.)

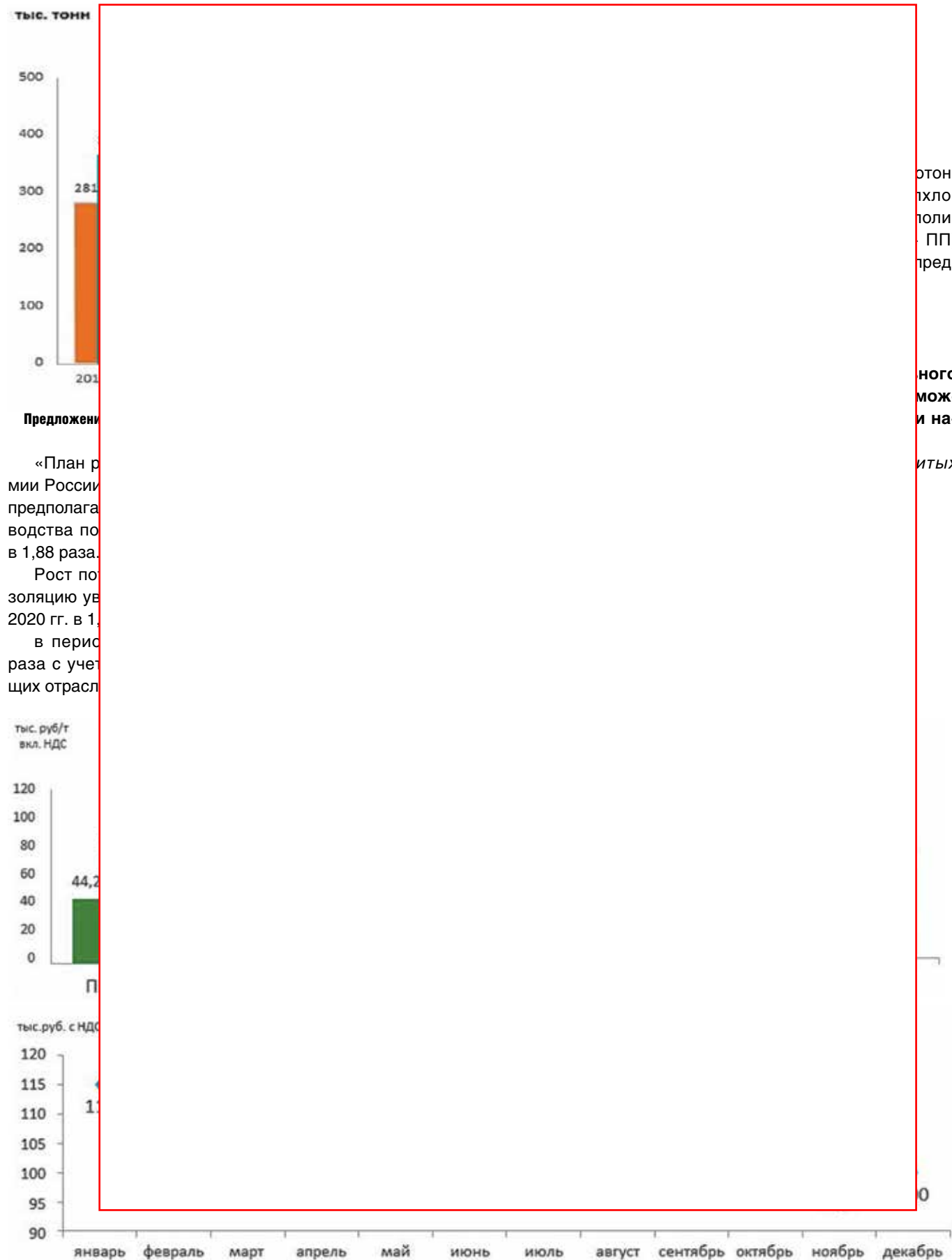


Темпы роста потребления ПСОН на теплоизоляционные материалы

Темпы роста потребления ПСВ на теплоизоляционные материалы

ся для
в Росси
Доля
мировы
полисти
Про
в Росси
– П
(300 ты
– О
ват» (32
– О
тонн).
По
в 2016
состави
По с
ние опе
Тем
казател
Тем
к показ
Тем
на тепл
тия отр

ч.
ии
ваю-
каза-
П
малы
й по-
Н.



отон-
холо-
поли-
ПП)
пред-

ного
мож-
и на-

ИТХ



ходов, сколько увеличение НДС
на 1% или удорожание нефти на 2

Средни

Клю
точной

– Ве
– По
– Ру
– Че
«Ази
– Ре
– Та
– Та
– Си
– Го
– Ин
– Фи
Стра
– Бр
– Ин
– Ки
– Ю
Рос
Ден
ти всех
имеет п
ющий х
пов раз
жешь о

ле-
я.
ры
мы
ия,
су-
су-
ль-
ом-
за-
вой
ен-
кой
ли-
иг-
ной
зки
ких
ш-
ас-
аю-
сть
ва-
сы
ен-
ых

ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ ПОДТВЕРЖДЕНИЕ СООТВЕТСТВИЯ – ОДНА ИЗ ПРЕГРАД НА ПУТИ КОНТРАФАКТНОЙ И НЕКАЧЕСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

Р.Г. КУПРИН,
заместитель директора департамента металлургии и материалов Минпромторга РФ

Стратегия развития промышленности строительных материалов на период до 2020 года и дальнейшую перспективу до 2030 года (далее – Стратегия) утверждена

распоряжением Правительства РФ от 10.05.2016 г. № 868-р.

Цель Стратегии: формирование высокотехнологичной, конкурентоспособной промышленности строи-

тельных материалов инновационного типа, обеспечивающей внутренний и внешний рынки качественной, доступной, энергоэффективной продукцией; снижение зависимости отрасли



Экспертные группы Научно-технического совета	
Отраслевые экспертные группы (12)	Тематические (функциональные) экспертные группы (10)
Цемент, вяжущие (известь, гипс) и сухие строительные смеси	Статистический учет и прогнозирование
Изделия теплоизоляционные (энергосберегающие), кровельные и гидроизоляционные материалы	Меры государственной поддержки и проектное финансирование
Маслошумные стеновые материалы (кирпич, блоки из ячеистых бетонов)	Техническое перевооружение, модернизация, инновация и импортзамещение оборудования
Строительное стекло, стеклопакеты и светопрозрачные конструкции	Экология, энергоэффективность и использование отходов в производстве
Изделия из гипса (гипсокартон, малые архитектурные формы)	Техническое регулирование и стандартизация
Хризотилцементные строительные изделия	Инфраструктурное обеспечение и логистика
Композитные строительные материалы, строительные полимеры и химия	Таможенно-тарифное регулирование и поддержка экспорта
Деревянные дома заводского изготовления, деревянные строительные материалы и конструкции	Научное и кадровое обеспечение отрасли
Натуральные строительные материалы, натуральные облицовочные материалы	Борьба с контрафактной продукцией
Тонкая керамика и искусственные облицовочные материалы	Развитие сырьевой базы строительных материалов
Строительный металл (арматура) и металлоконструкции (стальные и алюминиевые)	
Товарный бетон и раствор, сборные железобетонные изделия и конструкции	

на внесение изменений в единый перечень продукции, подлежащей обязательной сертификации, утвержденный постановлением Правительства РФ от 01.12.2009 г. № 982.

При Минпромторге России создан Научно-технический совет по строительным материалам, при котором организованы экспертные группы.

В настоящее время разработан проект соглашения об образовании «Евразийской технологической платформы» промышленность строительных материалов»

Организация создается для умножения инновационных, технологических, творческих, технических и фи-

от зарубежных
вания, сырья
спечение зан
вышение уро

План меро
Стратегии пр

1. Создани
ющих развит

2. Стимули
треннем рынк

3. Управле
тиментом стр

4. Развити
ала;

5. Монито
тегии.

Стратегие
лизации пред
обязательны
тельным мат
нения Едино
группами стр

Обязатель
«2524 Р
и конвекторы

РАЗВИТИЕ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ СПРОСА НА ТЕПЛОИЗОЛЯЦИЮ

Н.Л. ГАВРИЛОВ-КРЕМИЧЕВ,
ИЦ «Современные Строительные Конструкции», к.т.н.

Отмечено, что потенциал рынка теплоизоляционных материалов (ТИМ) определяется потенциалом строительного рынка

и платежеспособным спросом, который в свою очередь, находится под влиянием макроэкономических факторов.

Оценка перспектив развития национальной экономики, строительного рынка и рынка ТИМ показывает, что ситуация на рынке ТИМ в 2017-



2020 гг. останется нестабильной и во многом будет определяться воздействием политических и макроэкономических факторов. Темпы роста/спада в различных секторах рынка ТИМ (неорганические ТИМ, полимерные ТИМ, в т. ч. ПСБ, XPS, ППУ и др.) будут не одинаковыми.

В структуре ТИМ, применяемых для жилищного строительства, не

ожидаются существенных изменений (доля малоэтажного строительства в совокупных объемах ввода жилья остается неизменной или несколько снизится; факторы, способствующие росту, отсутствуют).

При слабом экономическом росте и сохранении невысокой покупательной способности населения, ос-

новным фактором, определяющим спрос, будет цена.

В условиях стагнации внутреннего рынка необходимым условием развития бизнеса становится завоевание внешних рынков.

Экспорт – возможность повысить доходность и обеспечить устойчивость бизнеса в долгосрочной перспективе.

РАЗВИТИЕ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ СПРОСА НА ТЕПЛОИЗОЛЯЦИЮ

Е.А. МЕШАЛКИН,

вице-президент по науке НПО «Пульс», академик НАН ПБ, ВАН КБ, д.т.н., профессор

В докладе представлена оценка действующей нормативной правовой базы, определяющей правила подтверждения соответствия объектов требованиям пожарной безопасности, и определение (расчет) пожарных рисков.

По мнению докладчика, целесообразно в ФЗ № 123 и СП установить дифференцированные допустимые

значения пожарного риска с учетом классификации зданий, сооружений по функциональной пожарной опасности, возможно по аналогии со ст. 93 ФЗ № 123 для производственных объектов, наличия и «качества» систем противопожарной защиты, что отразится в соответствующих методиках.

Пожарный риск должен в полной мере подтверждать пожар-

ную безопасность объекта защиты (не только безопасность людей, но и защиты имущества), в том числе и при невыполнении требований пожарной безопасности, установленных нормативными документами по пожарной безопасности, которые подлежат применению на добровольной и (или) обязательной основе.

РОЛЬ ПЕНОПОЛИСТИРОЛА В ПОЛИМЕРНОЙ ТЕПЛОИЗОЛЯЦИИ. ВЫЗОВЫ КРИЗИСНОГО ПЕРИОДА, ПУТИ ВЫХОДА

САВКИН Ю.В.,

директор Ассоциации производителей и поставщиков пенополистирола, к.э.н.

В России в 2014–2016 гг. произошло изменение структуры общего рынка теплоизоляционных материалов: рынок в 2015 году сократился на 14% к уровню 2014 г., составив 38,5 млн. куб. м; в 2016 г. ожидается его сужение еще на 9% – до 35 млн. куб. м.

Основная тенденция российского рынка пенополистирольных плит – сокращение емкости рынка: с 9 млн. куб. м изделий из ППС в 2014 г. до 8,2 млн. куб. м в 2015 г.

Несмотря на все усилия по сохранению рынка, идет медленное его сползание и в 2016 г. прогнозируется падение объемов на 8–10%.

Прогноз на 2016 год: 7,4–7,6 млн. куб. м. Это более 20% всего рынка ТИМ в куб. м.

Как считает докладчик, рост рынка неминуем. Для развития рынка полимерной теплоизоляции нужно:

– увеличивать объемы строительства;

– снижать процентные ставки по ипотеке;

– увеличивать спрос на жилье;

– реализация программ по энергоэффективности;

– развитие глубокой переработки добываемых углеводородов;

– пересмотр ряда документов в области пожарной безопасности и т.д.



ПРОШЛОЕ, НАСТОЯЩЕЕ И БУДУЩЕЕ СЕГМЕНТА ТЕПЛОИЗОЛЯЦИИ НА ОСНОВЕ ПЕНОПОЛИУРЕТАНА (ППУ) И ОГНЕСТОЙКОГО ПОЛИИЗОЦИАНУРАТА (PIR)

А.А. ДМИТРИЕВ,
президент Национальной Ассоциации производителей панелей ППУ (НАППАН)

Докладчик проанализировал прошлое, настоящее и будущее сегмента PIR в Российской Федерации.

По его данным, общий объем рынка сэндвич-панелей в РФ по итогам 2015 года составил 30 млн. кв. м.

Общий объем рынка теплоизоляционных материалов составляет 50 млн. куб. м (с учетом сегмента сэндвич панелей) и 45 млн. куб. м без учета сегмента сэндвич панелей.

Главные сегменты применения PIR плит:

- плоские кровли – 42%;
- скатные кровли – 25%;
- полы – 17,3%;
- агропром – 2,5%;
- другие области применения, включая фасады – 9,7%.

ВОЗМОЖНОСТИ ЗАЩИТЫ ТЕПЛОИЗОЛЯЦИОННОГО СЛОЯ С ПОМОЩЬЮ СВЕРХПРОЧНОГО ПОЛИМЕРНОГО ПОКРЫТИЯ FIBAROLL. ОПЫТ ПРИМЕНЕНИЯ НА ЗАВОДАХ ПРИ СТРОИТЕЛЬСТВЕ СПГ

В.А. ЗАДОРЖНЫЙ,
директор ООО «ТехноПласт Инжиниринг»

Докладчик выступил с презентацией: «Системы защиты теплоизоляционного слоя FibaRoll, FibaShield, FibaClad».

FibaRoll – не отвержденное покрытие, гибкое, затвердевает под воздействием УФ-лучей. Имеет превосходную химическую стойкость и высокую механическую прочность. FibaShield – система, которая нано-

сится с помощью специальной мобильной установки для крупных проектов с теми же характеристиками, что и FibaRoll. Идеально подходит для прямых участков труб.

FibaClad – заранее сформированные секции FibaRoll, созданные под определенный размер трубопровода. Монтаж по принципу, аналогичному металлической обшивке.

Покрытия FibaRoll, FibaShield, FibaClad обеспечивают: влагокислотонепроницаемость; электроизоляционные свойства; морозостойкость; стойкость к вибрационным и шумовым воздействиям; стойкость к химически агрессивным средам; улучшенные низкочастотные показатели по сравнению с традиционными системами; высочайшие прочностные характеристики.

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ, СДЕРЖИВАЮЩИЕ РАСШИРЕНИЕ РЫНКА ПОЛИМЕРНОЙ ТЕПЛОВОЙ ИЗОЛЯЦИИ В РФ

В.Е. ЕРЕМЕЕВ,
заместитель директора центра защиты от коррозии, Инжиниринговая нефтегазовая компания ВНИИСТ

До
ная л
водит
ляцио



рал
Оск
за
при

ИЗМЕРЕНИЕ ТЕПЛОФИЗИЧЕСКИХ ХАРАКТЕРИСТИК И ОЦЕНКА ОГНЕСТОЙКОСТИ КОНСТРУКЦИЙ МЕТОДАМИ ИНФРАКРАСНОЙ ТЕРМОГРАФИИ

М.И. ЩЕРБАКОВ,
генеральный директор ООО «ИРТИС»

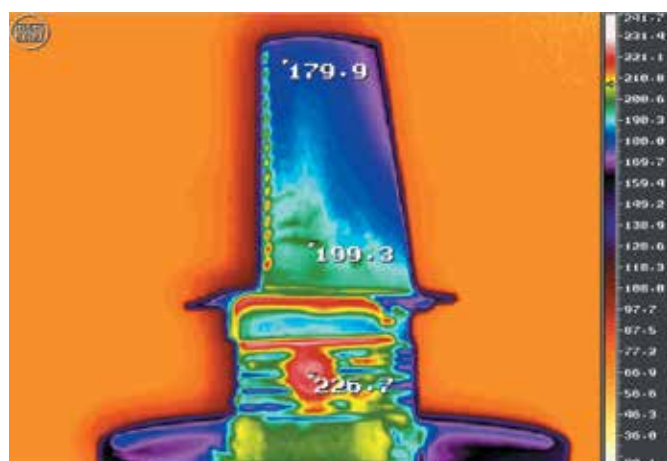
Презентация инфракрасных приборов для измерения и визуализации тепловых полей, в частности портативного компьютерного термографа «ИРТИС-2000» (диапазон измеряемых температур от -60 до $+2000$ °C; точность измерений $\pm 1\%$), программно-аппаратного комплекса автоматического термопано-

рамирования «ПАКАТ-2», трехспектральной ИК-камеры и др.

Области применения приборов, разработанных «ИРТИС»: электроэнергетика, промышленность, неразрушающий контроль, аэротермосъемка, здравоохранение и т.д.

В строительстве эти приборы используются для анализа тепловых

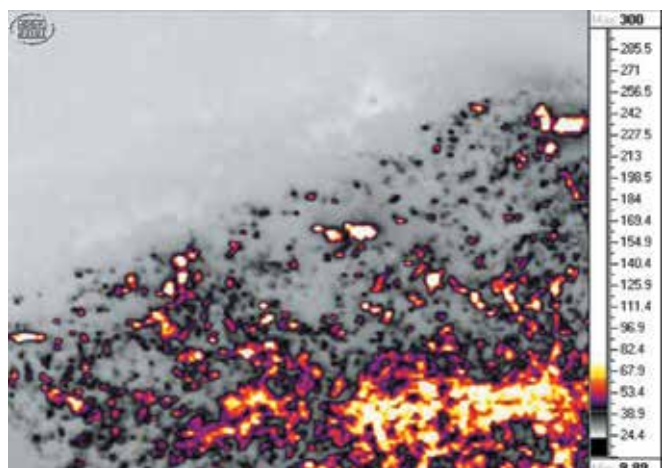
потерь у зданий и сооружений. Благодаря им могут быть значительно расширены возможности специалистов по контролю тепловых потерь в зданиях и оценке качества теплоизоляции строительных конструкций. Приборы имеют хорошие перспективы для расширения сфер использования.



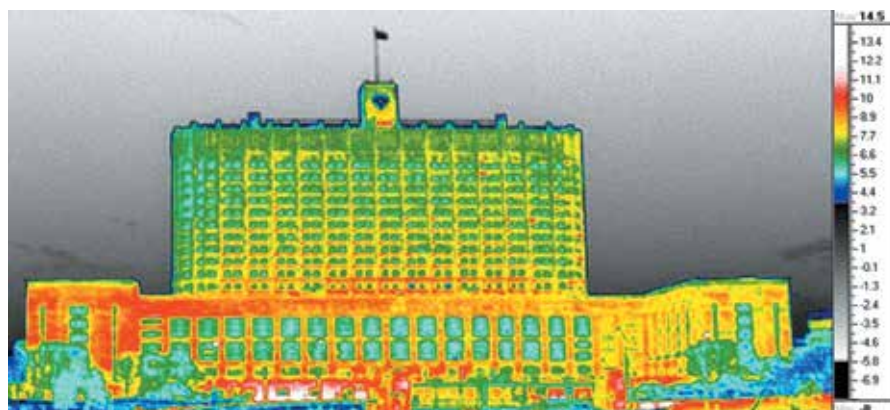
Тепловой контроль лопаток турбин



Обнаружение и обследование очагов пожаров



Выявление очагов лесных пожаров



3920x2340



Разрешение 6024 x 4536 = 27'324'864 точек

Аэротермосъемка



«ПЕТРОВИЧ» В ТРОЙКЕ ЛИДЕРОВ DIY!

По итогам 2016 года СТД «Петрович» вошел в тройку лидеров рынка DIY. Выручка ритейлера, открывшего в конце февраля очередной строительный центр в столичном регионе, выросла в прошлом году на 20%.

28 февраля в столичном регионе открылся третий строительный центр СТД «Петрович» на Новорижском шоссе.

«Мы открыли в Красногорском районе Московской области настоящий строительный хаб площадью

5 га, инвестиции в строительство которого составили 1,6 млрд. рублей, – говорит генеральный директор СТД «Петрович» Евгений Мовчан. – Аналогов такого магазина нет не только в России, но и в мире! Строительный центр включает



Открытие нового торгового комплекса



Экскурсию по новому комплексу проводит Игорь Колынин



Выставка ламината



просторный торговый зал площадью 3,5 тыс. кв. м и складские помещения общей площадью 13 тыс. кв. м. Из них 10 тыс. кв. м занимает современный склад высотой 12 метров, а 3 тыс. кв. м – самонесущие склады и навесы. Общий объем складирования базы составляет около 120 тыс. куб. м. При увеличении грузооборота предусмотрена возможность строительства некапитальных сооружений и развитие уличной инфраструктуры».

Для рынка DIY это строительный центр абсолютно нового формата. Для удобства покупателей торговый зал магазина оснащен технологией бесконтактных покупок Touch&Beer, включает шоу-рум и зону Touch&Feel. По словам директора по маркетингу Игоря Колынина, «это позволит нашим покупателям не думать о том, как купить, а думать о том, что купить». К данному формату постепенно будут приведены все строительные центры сети.

В прошлом году мы заявляли о намерениях «Петровича» войти в тройку лидеров рынка DIY, – говорит Евгений Мовчан. – И сегодня мы с уверенностью можем сказать, что наш план выполнен! По итогам 2016 года выручка сети составила около 31 млрд. рублей (без НДС), что на 20% больше, чем в 2015 году.

В дальнейших планах сети на 2017 год открытие еще одного магазина в Москве и двух торговых точек нового формата в Санкт-



«Торжественный распил» у входа ведет Евгений Мовчан

О компании

Строительный торговый дом «Петрович» (ООО «СТД «Петрович») – российская компания, существующая с 1995 года и специализирующаяся на торговле строительными материалами и товарами для ремонта. В структуру СТД «Петрович» входит семнадцать строительных центров на территории Санкт-Петербурга, Северо-Западного и Центрального федеральных округов, а также металлобаза и пять производственных площадок.

Широкий ассортимент продукции для профессиональных строителей включает более 15 тысяч наименований.

Согласно рейтингу РБК, СТД «Петрович» входит в тридцатку самых быстрорастущих компаний России.

Петербурге. А в среднесрочной перспективе – второе место среди лидеров рынка DIY, ежегодное открытие

строительных центров в Москве и перестроение устаревших строительных баз в Санкт-Петербурге.



Зона обоев



Зона строительных материалов



СОВРЕМЕННЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ КОНСТРУКЦИИ

www.ssk-inform.ru

ФАСАДНЫЕ СИСТЕМЫ

1
(37)
2017

Hilton

Издается с 2006 года



R+T TURKEY: МЕЖДУНАРОДНОЕ ЗНАЧЕНИЕ ФОРУМА РАСТЕТ

Стамбул – идеальное место встречи для представителей отрасли из Восточной Европы, Северной Африки и с Ближнего Востока

Третью международную специализированную выставку рольставней, дверей, ворот и солнцезащитных систем R+T Turkey, прошедшую в Стамбуле 1–4 марта, посетило 5000 человек (в 2015 г. – 7021 посетитель). Несмотря на текущую ситуацию в Турции и связанное с этим уменьшение общего числа посетителей, в этом году R+T Turkey смогла довести долю иностранных экспонентов до 36% (в 2015 г. – 29%)

и утвердиться в качестве международной платформы отрасли.

«То, что текущая ситуация в Турции так или иначе отразится и на нас, было ожидаемо. Однако привлекательность этого места ведения торгово-промышленной деятельности, с нашей точки зрения, остается высокой и будет такой и в дальнейшем. В следующие два года мы намерены сделать R+T Turkey еще привлекательнее и предложить посетителям еще более широкий спектр тем», – прокомментировал итоги Ульрих Кромер, представитель дирекции Выставки Штутгарта (Messe Stuttgart).

А. Джахит Динчер, вице-президент Турецкой ассоциации произ-

водителей маркиз и промышленных тканей (TBÜD), подчеркивает: «Каждый кризис рождает шансы. Рынок найдет свой путь для дальнейшего развития. Мы уверены, в этом процессе будет расти и значение выставок. Важнейшими темами для членов нашей ассоциации в ближайшие годы будут вопросы обеспечения качества и подготовки новых кадров».

Состав участников становится более интернациональным

Доля иностранных экспонентов среди 104 участников выставки по срав-



104 экспонента представили новинки и тренды отрасли на выставке R+T Turkey в Стамбуле.



нению с предыдущим мероприятием выросла на 7 процентов. Наряду с 66 участниками из Турции и общим павильоном немецких производителей, свою продукцию здесь представили компании из Бельгии, Италии, Китая, Кореи и Украины.

Стив Чой, директор по сбыту компании Xera Co.Ltd. (Корея), резюмирует: «Мы участвуем в R+T Turkey с целью выхода на новых клиентов с Ближнего Востока и из Восточной Европы. В этот раз на нашем стенде были посетители даже из Киргизии и Грузии, приятная неожиданность для нас. В общем и целом, выставка R+T Turkey в Стамбуле – оптимальное место для встречи с потенциальными клиентами».

Карстен Брюнс, директор по сбыту компании sundgrape GmbH (Германия, Павильон немецких производителей), объясняет участие следующим образом: «Что касается Турции, одной из задач нашей фирмы с собственной маркой явля-



Качество аудитории R+T Turkey остается неизменно высоким: 77% посетителей – представители руководства своих компаний.



Одной из наиболее популярных тем R+T Turkey 2017 стало «Жизненное пространство вне дома».



Число зарубежных участников выставки по сравнению с предыдущим мероприятием выросло на 7 процентов.

ется присутствие на этом крупном рынке, ведь здесь все еще активно строят. Кроме того, Турция – это ворота в мир, мы работаем во всем регионе – например, в Дубае, Кувейте и других эмиратах. Турция в этом смысле является идеальным центральным пунктом, так что концепция R+T Turkey полностью отвечает нашим целям».

Большое присутствие зарубежных посетителей привлекает к участию в R+T Turkey и турецкие компании. **Угур Челик, управляющий компании Şemsiye Evi (Турция):** «Примерно половина посетителей нашего стенда была из-за рубежа – главным образом из Ирана, Дубая, Ливана, Греции и балканских стран. Посетившие нас турецкие клиенты в основном представляли гостиничный бизнес из прибрежных регионов Турции. С учетом текущей экономической ситуации, результаты этой выставки даже превзошли наши ожидания».

Убедительное качество аудитории

Выставка R+T Turkey, несмотря на непростую ситуацию, завоевала репутацию мирового события не только у экспонентов, но и у посетителей: более половины посетивших R+T Turkey (55%) побывали

здесь повторно, а 88% уже запланировали посетить следующую выставку в 2019 году. Посетители оценивают влияние выставки на отрасль как очень высокое: 81% уверены, что значение мероприятия для отрасли продолжит расти.

Интересно отметить и стабильно высокое качество аудитории: 77% посетителей входят в руководство своих компаний, 70% участвуют в принятии решений по закупкам.

Основные регионы, из которых прибыли иностранные посетители (17%) – Северная Африка (Марокко, Тунис), Ближний восток (Израиль, Иордания, Ливан), а также Восточная Европа (Румыния, Украина, Болгария) и Россия.

Мнения участников выставки:

Джеймс Ли, директор по сбыту компании Sambotex (Корея): «Цель нашего участия – получить информацию о турецких поставщиках и отрасли, а также изучить рынок и цены. Мы провели ряд встреч с турецкими представителями, однако мы понимаем, что наши цены выше, чем цены на турецкую продукцию. Планируем просто подождать, пока турецкие клиенты не оценят и не начнут покупать нашу более качественную продукцию.

Мы вновь будем участвовать в выставке R+T Turkey 2019, местный рынок очень интересен для нас. Помимо контактов с потенциальными клиентами, на каждом таком мероприятии получаешь важную информацию о том, в каком направлении следует развивать свою продукцию».

Вадим Варваровский, менеджер отдела комплектующих компании masterlux (Украина): «Мы впервые принимаем участие в R+T Turkey и действительно очень довольны организацией и взаимодействием с организатором. Нам удалось пообщаться с большим количеством потенциальных клиентов, чем ожидалось, уже приняли твердое решение участвовать и в 2019 году. Одной из причин нашего участия было стремление показать, что и украинская промышленность работает и проявляет активность, что у нас есть не только покупатели, но и производители. R+T Turkey стала для нас толчком к созданию маркетинговой стратегии для международного рынка, после выставки надеемся на значительное продвижение в этом направлении. Поэтому уже принято решение участвовать в R+T в Штутгарте».

Ён Шин Ли, управляющий компании Dongwon Tex (Корея): «Мы приняли много посетителей. Конечно, не все из них были подходящей целевой аудиторией для нашей продукции. Мы каждый раз приезжаем на R+T Turkey, потому что нам нравится концепция выставок R+T, где бы они ни проходили. В 2018 году планируем принять участие в Штутгарте, а также на R+T Asia в Шанхае. Мы везде, где R+T!»

Мурат Кулаз, директор по экспорту и маркетингу компании Eumes (Турция): «В целом мы довольны выставкой, очень порадовал состав посетителей. Все усилия по привлечению клиентов с Ближнего Востока и из арабских стран, похоже, оправдались. При этом, как мне кажется, в будущем нужно постараться привлечь на R+T Turkey больше посетителей из Европы и Африки».



ТРЕНД НА ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬ

Е.В.СВИРИДОВА,
руководитель отдела по коммуникациям «РОСИЗОЛ»

Мировое сообщество ведет активную политику в области энергосбережения и повышения эффективности потребления природных ресурсов. Россия является одним из основных экспортёров энергоносителей, но значительно отстает от большинства развитых стран в области энергоэффективности.

Повышение энергоэффективности и энергосбережение для России – стратегическая необходимость, оказывающая влияние на экономическое развитие государства, уровень жизни населения и инновационное развитие общества. Вопросы эффективного использования энергии затрагивают практически все области деятельности.

В мире проведено множество исследований на тему энергосбережения и повышения энергоэффективности. Анализ лучших международных практик в области энергосбережения продемонстрировал, что наибольший потенциал эффективного использования энергии находится в зданиях. В связи с этим, ведущие эксперты страны в области энергосбережения подготовили исследование энергоэффективности в секторе зданий в России, основная задача которого – выработка ре-

комендаций по внесению изменений в систему регулирования строительства и разработка мер по стимулированию повышения эффективности использования энергии.

Результаты исследования показали, что российские здания обладают огромным резервом экономии энергии. Несмотря на это, нерациональное использование энергоресурсов может привести к тому, что к 2050 г. потребление энергии всеми зданиями вырастет более чем на 34%. Внедрение мер по повышению энергоэффективности в зданиях позволит сохранить огромное количество энергии.

В исследовании разработан ряд конкретных сценариев по повышению энергоэффективности в зданиях, которые делятся на пять групп мер:

1. Введение классов энергоэффективности зданий с целью повышения качества учета;
2. Повышение требований энергоэффективности зданий;
3. Внедрение системы контроля за выполнением требований по повышению энергоэффективности;
4. Принятие системы экономического стимулирования;
5. Повышение компетентности и информированности отрасли и населения.

Введение классов энергоэффективности зданий и повышение требований

В прошлом году, спустя более чем пять лет, вступил в силу приказ Министерства строительства и ЖКХ РФ «Об утверждении Правил определения класса энергетической эффективности многоквартирных домов». В документе раскрывается процесс присвоения многоквартирным домам классов энергоэффективности, устанавливается градация удельных

расходов энергетических ресурсов на отопление, вентиляцию, водоснабжение и электроснабжение.

По материалам исследования введение классов энергоэффективности здания позволит оценивать:

- уровень и динамику удельных расходов и класс энергоэффективности;
- очередность включения зданий в программы энергосбережения и планы капитального ремонта (начиная со зданий с низким рейтингом);
- прогресс в динамике удельных расходов и повышении класса энергоэффективности.

Здания с 2020 г. постройки, имеющие класс энергетической эффективности «А» (наивысший, при величине отклонения суммарного удельного годового расхода энергии от базового уровня до –40% и менее), будут соответствовать категории «здания с низким энергопотреблением».

Здания с 2020 г. постройки, имеющие класс энергетической эффективности «А+++» (наивысший, при величине отклонения суммарного удельного годового расхода энергии от базового уровня до –65% и менее), будут очень близки к категории «пассивные» здания.

По информации, представленной в исследовании, для таких зданий суммарный удельный годовой расход энергии не должен превышать:

- 50 кВт·ч/м² – для зданий, находящихся в климатических условиях южных регионов России при величине ГСОП до 4000 °С·сут./год (47 кВт·ч/м² – для «пассивных» зданий). Удельный годовой расход тепловой энергии на отопление и вентиляцию не должен быть больше 22 кВт·ч/м² (17 кВт·ч/м² – для «пассивных» зданий);
- 63 кВт·ч/м² – для зданий, расположенных в климатических условиях регионов средней полосы Российской Федерации при величине



ГСОП от 4000 до 8000 °С·сут./год (58 кВт·ч/м² – для «пассивных» зданий). Удельный годовой расход тепловой энергии на отопление и вентиляцию не должен превышать 32 кВт·ч/м² (24 кВт·ч/м² – для «пассивных» зданий);

80 кВт·ч/м² – для зданий, находящихся в климатических условиях северных регионов России при величине ГСОП от 8000 до 12000 °С·сут./год (71 кВт·ч/м² – для «пассивных» зданий). Удельный годовой расход тепловой энергии на отопление и вентиляцию не должен быть больше 48 кВт·ч/м² (36 кВт·ч/м² – для «пассивных» зданий).

Рейтинг зданий по уровню энергоэффективности позволит определить здания с низким уровнем энергоэффективности (на 20–30% выше среднего удельного расхода, на 10% выше среднего удельного расхода и просто выше среднего) и именно эти здания по итогам включать в программы капитального ремонта и в программы повышения энергоэффективности.

Анализ жилого фонда, проведенный в исследовании показал, что большую его часть составляют старые здания. К 2050 г. средний возраст жилых зданий вырастет с 36 лет до 61 года. 85% многоквартирных зданий будет старше 25 лет и 54% – старше 40 лет. Приоритетное внесение зданий, требующих капитального ремонта, в программы повышения энергоэффективности позволит значительно снизить энергопотребление существующих зданий.

Внедрение системы контроля за выполнением требований по повышению энергоэффективности

Контроль за выполнением требований вводится для стимулирования повышения энергоэффективности в зданиях. Необходимо укрепить надзор за соблюдением технических регламентов, обеспечивать специалистов своевременной подготовкой и оборудованием, утвердить административную ответственность за нарушение или не выполнение



требований по повышению энергоэффективности в зданиях. Например, за отсутствие таблички с указанием класса энергоэффективности здания в течение 2-х лет после сдачи здания в эксплуатацию или после капитального ремонта налагать штраф на ответственных лиц за несоблюдение требований по энергетической эффективности и в соответствии с ФЗ- 261.

Принятие системы экономического стимулирования

Экономическое стимулирование подразумевает субсидии, льготное кредитование, налоговые стимулы и т.д., предоставленные государством на меры по повышению энергоэффективности в зданиях. Например, предоставление льгот на приобретение квартир в новых зданиях класса энергоэффективности «А» приведет к повышению спроса на жилье в энергоэффективных домах и будет оправдано тем, что в этих зданиях расходы на жилищно- коммунальные услуги будут значительно ниже, по сравнению с другими зданиями.

Если говорить о существующих зданиях, то предоставление льгот

ных субсидий на проведение капитального ремонта здания будет стимулировать собственников не откладывать его и тем самым, снизить материальные издержки на коммунальные услуги. В качестве налоговых льгот следует вводить пониженные ставки НДС на простые и эффективные технологические решения по повышению энергоэффективности в зданиях, такие как утепление качественной теплоизоляции.

Повышение компетентности и информированности отрасли и населения

Законодательные инициативы в вопросах повышения энергоэффективности в зданиях должны поддерживаться потребительской активностью, только так будет достигнут мультипликативный эффект.

Стоит отметить, что идеологическая цель повышения энергоэффективности в зданиях на сегодняшний день не достигнута. Необходимо грамотно выстроить информационно – пропагандистскую модель для формирования энергоэффективного общества и эффективного обеспечения энергоресурсами населения.



Сценарии реализации мер по повышению энергоэффективности в зданиях

Для реализации комплекса групп мер по повышению энергоэффективности в зданиях в исследовании было предложено 10 сценариев, разработанных на основе экономического моделирования как для новых, так и для капитально-ремонтируемых зданий:

- «замороженная энергоэффективность»;
- «вниз на 40%»;
- «вниз на 60%»;
- «пассивные и активные здания»;
- «пустой пакет»;
- «стандартный пакет»;
- «умеренный пакет»;
- «амбициозный пакет»;
- класс «А»;
- «мягкий» путь.

Наиболее эффективным сценарием по повышению энергоэффективности в зданиях в новом строительстве является пакет «Вниз на 40%».

Данный пакет мер предполагает реализацию положения постановления Правительства № 18 о снижении нормируемого удельного энергопотребления здания начиная от 15 до 40% к 2020 г.

К 2020 г. в этом сценарии все здания будут иметь показатели энергоэффективности, соответствующие зданиям с низким потреблением энергии. Реализация сценария позволит за 2016–2050 гг. получить экономию энергии в объеме 379 млн. т. у. т.

Для капитально ремонтируемых зданий наиболее эффективным является сценарий «Стандартный». Основная цель данного пакета – закрепить на законодательном уровне требования к применению энергосберегающих мероприятий, материалов, оборудования при капитальном ремонте зданий как обязательных для выполнения. Доля капитально ремонтируемых зданий в данном сценарии растет, и по итогам удельное потребление энергии должно снизиться не менее чем на 20%. Реализация этого сценария позволит получить

за 2016–2050 гг. экономию энергии в объеме 784 млн. т. у. т.

Результаты расчетов в исследовании показали, что при реализации всех мер, объединенных в 10 сценариев, экономия энергии может составить за 2016–2050 гг. 2677 млн. т. у. т., что в три раза больше потребления конечной энергии всеми секторами экономики.

Таким образом, политика в области энергосбережения, в том числе стимулирование и реализация мер по повышению энергоэффективности в зданиях, является основополагающей задачей в формировании необходимого потенциала для развития энергетически безопасного государства и инновационного общества. Минимизировав удельные затраты энергии с помощью простых технологичных решений, государство обеспечит себе успешное социально-экономическое функционирование, а также рациональное и экологически безопасное использование энергии и энергетических ресурсов.

es@rosizol.org

KazBuild ufi Approved Event
WorldBuild Almaty

Главная международная
 строительная и интерьерная
 выставка Казахстана

5-8 сентября 2017
 Атакент, Алматы, Казахстан

подробная информация:
www.worldbuild-almaty.kz

KazBuild Almaty
 a WorldBuild event

ITE GROUP **Iteca**

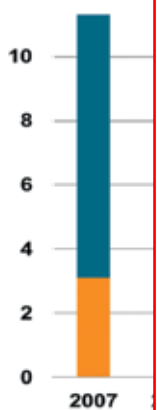


VDMA: ОБОРОТ НЕМЕЦКОЙ ИНДУСТРИИ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАШИН И ОБОРУДОВАНИЯ В 2016 ГОДУ ВЫРОС НА 3%

По данным Ассоциации производителей строительных машин и оборудования (VDMA), оборот немецкой строительной промышленности в 2016 году вырос на 3% по сравнению с 2015 годом. Это произошло благодаря тому, что на мировом рынке строительных машин и оборудования немецкие компании показали лучшие результаты, чем в среднем по отрасли. В 2016 году они вновь увеличили продажи на 3% и интегрировали в свой ассортимент новые технические решения, что позволило им достичь рекордных показателей.

Немецкие двигатели

В 2016 году компании-производители строительных машин и оборудования показали рекордные результаты.



Продажи строи

ся, что Германия будет оставаться одним из крупнейших рынков для строительной техники. Несмотря на то, что Южная Америка и Бразилия являются важными рынками, пока что основной рост приходится на рынок строительной техники в Германии.

Индустриальный рынок

В 2016 году немецкая промышленность показала хорошие результаты. Несмотря на то, что в США наблюдается снижение спроса на строительную технику, в Германии спрос остается высоким. Это связано с тем, что немецкие компании предлагают более качественные и надежные решения, чем их конкуренты. В результате они смогли сохранить свои позиции на мировом рынке.

Выводы

Несмотря на то, что в мире наблюдается спад в строительстве, в Германии рынок строительной техники продолжает расти. Это связано с тем, что немецкие компании предлагают более качественные и надежные решения, чем их конкуренты. В результате они смогли сохранить свои позиции на мировом рынке.



на Ближнем
поворота не с

**Промыш
нуждае
в свобод
и интегр**

За выбо
Франции и П
довать важн
ния. Экспор
немецкая ин
машин и об
на политиче
тегрированн
экономическ
бочих мест и
в целом.

«Мы буде
щем, если м
миться к мех

V МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

«ПОЛИВИНИЛХЛОРИД И ЕГО ПЕРЕРАБОТКА 2017»



18 апреля 2017 г., Москва

Отель «Националь», зал «Петровский»

УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ!

Приглашаем Вас принять участие в пятой международной конференции «Поливинилхлорид и его переработка 2017», которая состоится 18 апреля 2017 г.

Место проведения – г. Москва, Отель Националь, зал Петровский.

Цель мероприятия – раскрыть потенциал знаний и компетенций в области производства и потребления поливинилхлорида, обсудить тенденции развития рынка поливинилхлорида, который тесно связан с проблематикой глубокой модернизации российской экономики, развития в ней инновационных составляющих через потребляющие сегменты ПВХ (строительство, медицина, машиностроение, электротехника, упаковка, ЖКХ, легкая промышленность).

Более подробную информацию Вы можете получить у организаторов мероприятия

Оргкомитет конференции ЗАО «Альянс-Аналитика»

Тел./факс: +7 (495) 646-39-44
org@alliance-analytics.ru
www.alliance-analytics.ru



ТИПОВАЯ ЗАСТРОЙКА XIX ВЕКА

Словос-
стройк
ся едва ли
бин сознани
слово «хрущ
с архитект
«с проявле
хитектуре»
на инакомь

Вот толь
щенной ар
среде, зна
типовая зас
на за 100 л
«хрущевок
а во Франц

Осущест
полеона III
Сена барон
лучив неог
от императ
комплексну
конструкци
Была прак
ена сеть уз
ными тупик
достроител
новыми ши
ми. В ходе
ло 60% ста
которой воз
многокварт
ные в един



о дворе»).
имели ка-
ровки. Де-
хних эта-
лишенной
лучае был
осток. Мо-
е получи-
предпри-
каров.
фасадов
сь только
у правле-
француз-
и Бурбо-
относится
даний Ко-
ектор Кле-
емя Вели-
и (1799 г.)
ощадь Во-
яет собой
, образо-
иями (од-

но из них принадлежало знамени-
тому кардиналу Ришелье), облицован-
ными красным кирпичом и белым
камнем. Галереи первых этажей по-
зволяют обойти всю площадь по пе-
риметру, скрываясь в знойные дни
от солнца, а в непогоду от дождя. От-
крытие площади состоялось в 1612 г.
и было приурочено к помолвке Лю-
довика XIII с Анной Австрийской. Се-
годня площадь Вогезов (Place des



Барон Осман, разрушитель и созидатель

Жорж Эжен Осман (фр. Georges Eugene Haussmann), более известный как барон Осман (baron Haussmann) – французский государственный деятель, префект департамента Сена в 1853–1870 гг., сенатор (с 1857 г.), член Академии изящных искусств (с 1867 г.), градостроитель, во многом определивший современный облик Парижа.

Родился 27.03.1809 г. в Париже, в протестантской семье немецкого происхождения. Осман – французское произношение фамилии, которая на немецком языке звучит как Хаусманн и к Османской империи отношения не имеет. Аналогичным образом произносится фамилия нынешнего французского президента – Олланд (пишется Holland и на немецком/фламандском означает «голландец»).

Осман учился в лицеях Генриха IV и Кондорсе, затем изучал право, параллельно занимаясь музыкой. В 1830 году получил должность супрефекта Нерака. В 1853 году стал префектом департамента Сена и сохранял этот пост до 1870 года. Обустроил для прогулок парижан Булонский лес и парки Монсури и Бют-Шомон в Париже.

Осман, по указанию Наполеона III, осуществил масштабную перепланировку и перестройку Парижа, в ходе которой был заново отстроен ряд жилых кварталов, проложены новые широкие проспекты и бульвары. При этом было снесено около 60% старых зданий, на месте которых возведены новые типовые многоквартирные дома, выдержанные в едином архитектурном стиле и получившие название «османовских».

Градостроительные работы, проводившиеся под руководством Османа во времена Второй империи (третья четверть XIX века), получили название «османизация Парижа» (фр. travaux haussmanniens).

Эти работы потребовали привлечения значительных финансовых ресурсов. Дважды правительство было вынуждено прибегнуть к выпуску облигаций государственного займа на общую сумму в 510 млн. золотых франков (примерно 26 млрд. евро по современному курсу).

Комплексная перепланировка и реконструкция города привели не только к улучшению инфраструктуры и созданию современного облика столицы Франции, но и породили множество подражаний в других городах мира.

Осман скончался в Париже 11.01.1891 г. Похоронен на кладбище Пер-Лашез. Его именем назван один из бульваров в центре Парижа.

Подвергавшийся жестокой критике со стороны многих современников, Осман вошел в историю как человек, сумевший добиться невозможного. За сравнительно небольшой срок ему удалось воплотить в жизнь один из самых впечатляющих градостроительных проектов и кардинально изменить облик французской столицы. Наследие Жоржа Эжена Османа живет в современной архитектуре Парижа, а также последовавших его примеру Барселоны и ряда других европейских городов.





Vosges) считается самой старинной типась говоря современным языком образованного ландшафта, является площадью Пар

Активное
ства происход
правление ко
рию как «вели
консолидации
и политическо
цвета культур
туального пре
ли проведены
управления, с
системы, арм
провинций по
ры, управлени
на городские н
Осуществлял
ная политика
стала одной и
пе. В результа
внешних войн
расширила св

удожествен-
нением идеи

е XVII века
хитектурно-
стилем Лю-
ским барок-
ем», своео-
ко с класси-
шего в мод-
х монархов.
ворца, этот
ляется в ар-
инвалидов
г.), Люксем-
ичтоженно-
году дворца

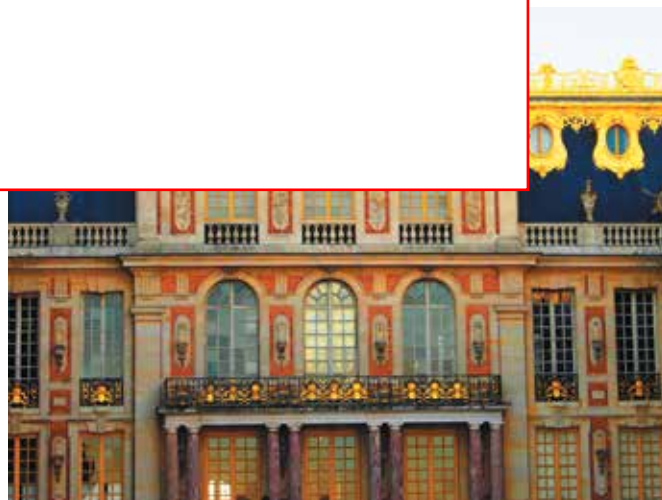
а смену ба-
ококо, сме-



Люксембургский дворец



Версальский дворец





Версаль. «К

нившийся и
осуществл
стройки Па
ственная ц
евы (буду
Мадлен, ар
лизована п
дается пло
годня площ
ся Военная
был создан
нировок – (Mars). Зас
кавов Сены
ный остро
чили, чтобы
наблюдать
скачками и
роприятиям

В XVIII в
вивался, с
лицей евро
Численност
тыс. человек
и производ
кратически
шие центр
и культурн
всемирную
такие импе

ские, Дидро
ли начало частным картинным галереям и популярным художественным салонам.

При всем этом уровень гигиены в городе оставался крайне низким. Рядом с роскошью уживались болез-

ве топографического плана Парижа, созданного Э. Вернике. Он представлял собой комплекс связанных между собой мероприятий, направленных на улучшение использования городских территорий.

не был реализован.

В XIX веке парижский пейзаж продолжал меняться. К эпохе Реставрации относится строительство первых крытых торговых комплексов-пассажей, приходивших на смену париж-

ульства согласно
а проложена ули-
часть улицы Риво-
д Первой империи
данских проектов
иоритетом стало
цов и монументов
ых военных побед:
ока у дворца Тю-
ная арка у заставы
(Этуаль), Вандом-
м Славы (церковь
соответствующий
иль – ампир (фр.
имперский стиль»)).
работы по благоу-
, заключавшиеся
азвитии водоснаб-
реконструкции на-
о лучшей защиты
ний.

гь дворец Тюильри
архитектурные ан-
е к западу от него,
л составление но-
плана Парижа ар-
е и Фонтэну, осно-
для ампир. Разра-
предусматривал,
и французской сто-
ный комплекс Мар-
периметру предпо-
и корпуса казарм
ия архива, универ-
школы, школы изящ-
ими масштабами
атмевал даже та-
рцовый ансамбль,
вром и Тюильрий-
а скромно на этом
мператорский дво-
анный к строитель-
регу Сены. По сво-
еральный план яв-
символом культу
сцвел во Франции
рии.

ика истории – этот
тан как раз нака-
хода Наполеона I
естным причинам,


Дом инвалидов

ским базар
вызывает г
в стиле нео
вьерн (архит
ланно). Она
ет посетите
крышей, спи
гантными ви
фектными г
заикой. Дл
саж заканчи
той изящны

В 1833–1
ны Рамбют
вые широки



Из-за этого состоятельные парижане покидали город и переселялись в пригороды, а его центр превратился

в бедноты («чрево Парижа»). Для устранения проблем требовалась уже не перестройка отдельных районов, а масштабная перепланировка всего города.

«Планировка Парижа»

Наполеон III, избранный президентом Второй империи, возгласил себя императором совершенного имперского государства. Печальным наследием его предшественника в Лондоне, который был перестроен после Великого пожара 1666 года, была система канализации, общественные парки и финансовый центр. В то время промышленная революция еще не началась, и задумал превратить Париж в великий город, соответствующий статусу столицы Второй империи.

В то время император входил в состав комиссии по улучшению транспортного сообщения и жилищных условий. Он хотел создать слои населения, которые могли бы повысить свой статус в глазах парижан. Он хотел создать широкие улицы, которые были бы облегчить пешеходное и проведение военных действий. Он хотел создать возможность баррикадами в случае революции.

Наполеон III интересовался искусством и лично работал над созданием новых улиц Парижа. Благодаря ему в 1851 году в Париже появилось 86 первых многоквартирных домов. Руководителями утопистов Шарлемосом Кабе, Наполеон III лично нарисовал план 41 района для рабочего класса, который был представлен на Всемирной выставке 1867 года.

эпидемий, процветала преступность. В 1867 году на выставке 1867 года.



Триумфальная арка

Ни один город не переживал такой радикальной реформации в мире. Реорганизация городского пространства, кардинальная перепланировка и перестройка парижского центра. Наполеон III поручил барона Осману, назначенному префектом департамента, и известному своей строгостью и строгостью в деловых делах, герцогу Синьи отвечал за реализацию. Над конкретными проектами работали архитекторы: Теодор Баллювье, Жан-Пьер Бартоли, Иторф. Обустройство парижских улиц было поручено Шарлю Альфреду

Сен-Мишель, который соединил магистраль, ориентированную вдоль старой парижской улицы, между современными вокзалами. Полной перестройкой подверглась старейшая часть Парижа. Были снесены здания между королевским дворцом (комплекс Консьержер-дворца) и собором Нотр-Дам-де-ла-Мадри, на их месте была префектура департамента, епископский трибунал. Больница Отель-Дье, существовавшая частично на левом берегу, была снесена и заменена новыми зданиями. Прямые улицы, бульвары, соединяющие берега Сены, получили Большие бульвары, существовавшие во времена правления Людовика XIV. Соединены бульвары Наций и площадь Женевы на противоположных берегах города. Новые оси образования: бульвар Лангуар и бульварный из бульваров Парижа.

Придавалось большое значение: многие из них были отстроены заново, окончательный вид (фр. place de l'Étoile) был придан лучами парижских улиц, добавленным к арке улицам доба-



Вандомская колонна



Улица Риволи


Галерея Вивьен

вились еще семь
ная из них – Ели
диняющие площ
менована в 1970
ля де Голля), с п
Самая широкая (1
Другие улицы-а
в честь военачал
ских деятелей Ф
Карно, Марсо),
французского (с
Ваграм, Йена).
образованы пом
зданий, построе
текторами Хитто
ри в стиле, опре
с примесью баро



ременные гигиениче-
а.

ование

ка Парижа, осущест-
ном, потребовала при-
ительных финансовых
расходов в значитель-
на государство. Дваж-
е правительство было
бегать к выпуску обли-
твенного займа на об-
0 млн. золотых франков
г. и 260 млн. в 1869 г.),
шнему курсу соответ-
о 26 млрд. евро. В зна-
ьемах привлекались
частных инвесторов.

ование не имевшего
достроительного про-
низовано следующим
але государство при-
купало у владельцев
тки, на которые рас-
план реконструкции
дествляло их снос; за-
вало улицы и строило
со всей сопутствую-
уктурой (вода, газ, ка-
осле этого вновь про-
енные участки, воз-
образом вложенные
ко к 1870 году «дыра»
ном бюджете достигла
размеров – 1,5 млрд.
о многом дискредити-

ровало градостроительную политику
Османа.



Тем не вания гига бот по рек столицы б уникальны ло объедин ства частн в значите лило совре ственно-ча При сущес дарственн не имел бы ние, основ был частн обществ с ем, органи ции Париж французв ко самих па

Стоит о ры, и отчас но умножи ные в стол за счет ска тализации во француз

Измен градос

Правил ли точные парижских нировка д деленным для строит на домов м до 25 м, вы 20 м до ка сардные у зданий н «квадратн равнялась

Закон 1 изменения стве. Здан ся высотой чае они до ся глубже нии домов, улице и в

Эти измен стую линию фасадов, способствова ли появлению башенок и решеток.

Закон 1902 года облегчил стро- гие правила, установленные при Ос-

ома

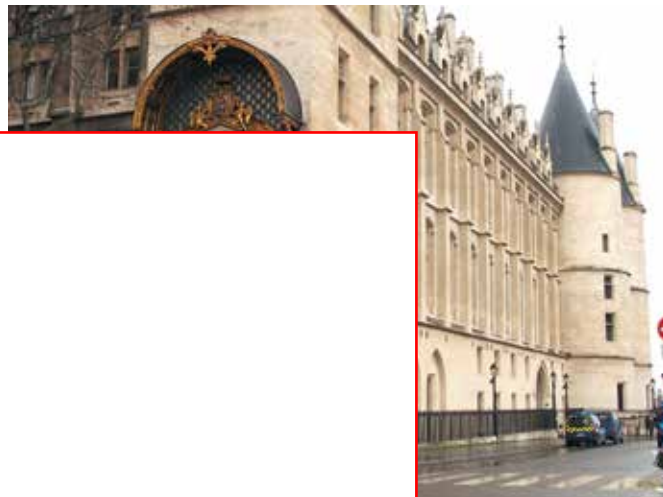
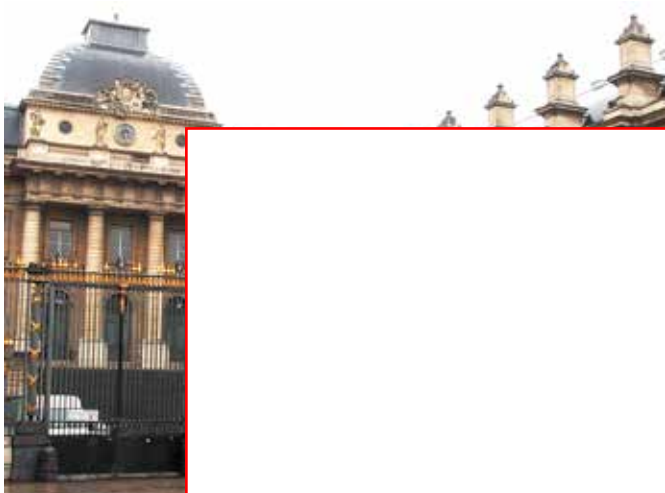
(фр. Maison золом градо- сти Османа. ление этого о дома яви- ествлявшей- ройки Пари- мым услови- ки.

ся эта пере- ята для при- ции в соот- номически- заключались и буржуазно- овых хозяев о развернув- ная деятель- империя с ее о дома – это оторое само емонстриро- шь, являться спеха. И они

мановских» ествлялось ому плану, ту, который требования и, но и в зна- ределаял все



Остров Сите



Остров Сите. Двор

объемно-плани
Таким образом
дан особый тип
ный для массов
ских территор
вопреки расхо
истории типово
дует вести не с

нсардная надстрой-
ь 2–3 этажа. Нижний
таж с высокими по
но отводился под ма-
ем могут так же нахо-
естораны, отделения
ические салоны и др.
ервом этаже (втором,



Елисейские Поля



п
с
м
г
м
ф
д
ш
н
о

н
у
ж
с
к
с
ж
у
г
а
б
н
т
н
н
п
н
к

п
у
с
и

л

н
с
о
с
о
т
а
в
к
л
и
и
м
и
м
к

ц
с
лельно скату крыши специальных



распростра-
оятно, не по-
опросе играл
кономический

ала для стро-
ариже столе-
тный извест-
ого связано
ких катакомб.
ерый камень
строительства
практически
омов, незави-
ойки. Штука-
чили распро-
енно, все зда-
сманом Пари-
ыполненными
ком решении,
ающих из об-
товых пятен
кая цветовая
).

равнивались
бразовывали
инию. Выпол-
стиле, эти фа-
ование façade
que («класси-
сад»).

ытия перво-
ь из темного
нили распро-
ские фальце-

то» типа мас-
риже весьма
к гг. XIX века
X века, прак-
рой мировой
ие за эти го-
или, включая
он, конструк-
иначе «подго-
диктовавший
турно-плани-
вписывались
османовский»
ий современ-

Нет пророка в своем отечестве

Реализация плана Османа по-
зволила значительно улучшить



условия жизни транспортные возможности горожан наслаждаться б... ции. Париж был завших его дес... мий холеры и т... ка обеспечила р... ных проблем, резкий рост нас... обрел новый ц... турный облик, д... процветание и б... органично вписа... памятники.

Однако пла... подвергся бес... со стороны мно... ников, а провод... тельные работы... тельное назван... Парижа».



восстаний».

Османа так же постоянно обвиняли в чрезмерных финансовых тратах на перестройку Парижа (привлеченные за счет государственных займов кредиты составили в совокупности 510 млн. золотых франков), что впо-



к его отставке. Вторая империя. ... годы, прежде ... рижской «интел... » к Осману и ре... льности измени... жное.

ророка в своем

полтора столе... именно Осману... га создания то... , который дела... м притягатель... значение исто... ков, надо при... пик определяют... -Дам, а париж... вары, застроен... «османовски-

метить, что про... комплексная пе... ерестройка столи... дила множество... х городах и стра... кновению новых... ектуре и градо... беже XIX–XX ве... ению обществен... их как движение... д» (City Beautiful)

Статья подготовлена ИЦ «Современные Строительные Конструкции».



МЕЧТЫ НЕ СБЫВАЮТСЯ

Как изменился российский потребитель с момента либерализации цен в стране? На этот вопрос должно было ответить исследование, которое представила на ежегодной конференции «Левада-центра» руководитель отдела потребления и уровня жизни М. Красильникова.

Методология социологических опросов, видимо, достаточно отработана, что не мешает временами появляться результатам, весьма похожим на заказные. Хочется думать, что результаты данного исследования к последним не относятся. Однако некоторые интерпретации результатов, сделанные автором доклада, вызывают вопросы.

Результаты исследования и комментарии редакции представлены ниже.

Соци
мен
го потре
не «суб
времени
опросов



Изменен
Росстат

не у многих рос-
редко превышает
д. «Большинство
янии заложников
ческой ситуации,
йной бедности», —
расильникова.

**находится
достойной**

ды и потребление
ет, Красильникова
римей, среднеду-
если на четверть,
раза увеличился
ост доходов и по-
ективным показа-
о, присутствует,
провести сравне-
овых проблем, ос-
тогда и сейчас,
мы сбережений,
потребительское
ить субъективное
атка в прошлом

**сего
изнь вашей**

у были две основ-
ысокие цены и де-
менно это в боль-
жняло повседнев-
н. В 1994 и в 2016
нты ответов поч-
: исчезла только
та, низкие доходы
прежнему остав-
ся на первом месте.



либерализация цен
январе 1992 года,
еренцировать це-
лись раньше (кооп-
ля, павловская ре-
. «При этом люди
ваться сбережени-
к были: почти 60%
ли кооперативные
шла о переплате,
пустимая перепла-
ребителей, могла
большинство пред-
очереди, а не пере-

данные опросов
ти, Красильнико-
о возросшая попу-
в не является ис-
бенностью совре-
и «взаимы» были
до либерализации
шла в основном
их лиц или ссудах

автомобилей, появ-
о телефона мало
временах в потреби-
нии семьи, заме-
ова, комментируя
ми своего уровня

не оценки и семьи

1991 году утвержда-
тает только на са-
», «ни в чем себе
ишь 3%, средним
по назвать 9%.

	Окт. 1991	Нояб. 2016
	25	58
	34	33
	41	9
	41	47
	25	35
	34	18
	30	43
	20	43
	50	14

Покупки иностранной валюты



подходящее
неподходящее
Затр. ответить

30 43
20 43
50 14



в иностранной валюте	10%	--
другое	5%	3%
затрудняюсь ответить	10%	11%



ьно отличаются

шения дов

ены, считает
оизошли в во-
собов повыше-
ода. 25 лет на-
есом и «соб-
ческую актив-
тво называло
бом для «повы-
риального по-
сейчас, отве-
прос, россияне
иант – занять-
ьством – «наи-
». «Очевидно,
стоятельности
рыночных отно-
о снизился», –
ова.

ятельности рос-
нных отношений
ся.

ческая льная?

т вопрос, боль-
ыбирали и вы-
енную систему
деления. Струк-
й не изменилась
им лет, а толь-
ство сторонни-
за счет сокра-
нившихся отве-
тали и выступа-
фиксированных
дукты питания.
тый респондент,
ашается с тем,
должно искус-

ственно ограничивать рост цен.

Сравнение данных продемон-
стрировало, что, действительно, по-
высился уровень жизни не только
по данным статистики, но и по субъ-
ективным оценкам респондентов,
отмечает социолог. «Уровень удов-
летворенности населения своей жиз-
нью немного повысился, уверенности
в завтрашнем дне стало чуть больше,
но, при этом, желание искать само-

отв
ван
что
лич
ло б

гого, в котором вопросы были бы аналогичными первому. В этом случае
можно было бы делать более обоснованные выводы.

В 2017 году группа самых бед-
ных значительно сократилась, од-
нако доля тех, кому не хватает де-
нег на товары длительного потре-
бления, а хватает только на самое
необходимое, значительно воз-
росла.

Ожидание перемен в уровне жизни семьи

Ожидают светлого материаль-
ного будущего чуть большее коли-
чество россиян, чем 25 лет назад.
В целом, надежды на изменение ма-
териального положения до либера-



В редакции:

никова утверждает: «Искать саморазвития для повышения, не ориентируясь на наемный рынок, это непопулярно. Лучше сказать проще: государство стало «закрытым». Это, действительно, номер один в России. И дело не в «предпринимателях», а почти в каждом «эмократе». Просто в условиях гораздо сложнее, чем у инноватора на готовых условиях, дает и стабильность, весьма неплохую уверенность в завтрашнем дне еще много раз...»

«Готовности к принципам свободного предпринимательства все это – лишь часть экономики. К чему многолюдному классу и независимые? Незачем! Прочным интересам большинства тех, кто в! Поэтому и со стороны предпринимателей. И кризис при чем. Скорее, это процесс. И другая стати-

бы для повышения ориентируясь на наемный труд, становится популярным. Получается, что наши соотечественники и укрепили нормы, создающие такую готовность к принципам свободной экономики предпринимательства», – делает вывод Красильникова.

По материалам <http://economytimes.ru/>



Затрудняюсь ответить

36

17



УВАЖАЕМЫЕ ДАМЫ И ГОСПОДА!

ПРЕДЛАГАЕМ ВАМ НА ВЫБОР НЕСКОЛЬКО РАЗЛИЧНЫХ ВАРИАНТОВ ПОДПИСКИ НА СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ ИЗДАНИЯ

«ОКНА И ДВЕРИ», «КРОВЛЯ И ИЗОЛЯЦИЯ», «ФАСАДНЫЕ СИСТЕМЫ»

СТОИМОСТЬ ГОДОВОЙ ПОДПИСКИ НА 2017 ГОД

Наименование издания	Стоимость годовой подписки с учетом рассылки и НДС за один комплект		Скидки при подписке более, чем за 2 комплекта, %				
			Количество комплектов				
	Для подписчиков РФ, руб.	Для зарубежных подписчиков, евро	2-8	9-20	21-50	51-100	свыше 100
«Окна и Двери» (6 номеров)	4140	150	15	20	24	27	30
«Кровля и Изоляция» (4 номера)	2760	75					
«Фасадные системы» (4 номера)	2760	75					

Все подписчики на печатные версии имеют доступ к электронным журналам.

Для физических лиц предоставляется скидка 10%. Оплату можно выполнить через Яндекс-Деньги или Сберкассу.

При оформлении подписки на все три издания (по одному комплекту) установлена общая скидка – 20%.

Итого сумма годовой подписки (для подписчиков РФ):

для физических лиц – 6956 руб.;

для юридических лиц – 7728 руб.

Подписка оформляется на год.

Для юридических лиц, при оплате по перечислению, предоставляются все необходимые документы (счет-фактура, накладная) на каждый вышедший из печати журнал.

Для физических лиц документы не предоставляются.

Если у Вас возникли сложности при оформлении подписки, Вы можете позвонить по телефону в редакцию (499) 177-1807 или написать письмо com@ssk-inform.com

МЕЖДУНАРОДНАЯ СТРОИТЕЛЬНО-ИНТЕРЬЕРНАЯ ВЫСТАВКА

BATIMAT®

RUSSIA

Архитектура. Строительство. Дизайн. Интерьер

2017

28-31 марта

МВЦ «Крокус Экспо»
г. Москва

ОРГАНИЗАТОРЫ:



 **КРОКУС ЭКСПО**
Международный выставочный центр

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
ИНТЕРНЕТ-ПАРТНЕР:



ГЛАВНЫЙ ОТРАСЛЕВОЙ
ИНТЕРНЕТ-ПАРТНЕР:

Оконный Интернет
tybet.ru®

Реклама

+7 (495) 961 22 62

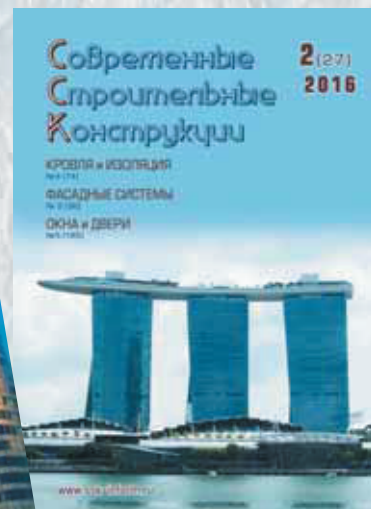
www.batimat-rus.com

ЖУРНАЛЫ

■ «ФАСАДНЫЕ СИСТЕМЫ»

■ «КРОВЛЯ и ИЗОЛЯЦИЯ»

■ «ОКНА и ДВЕРИ»



АНАЛИТИЧЕСКИЕ ОТЧЕТЫ

**«Российская тысяча.
Ведущие производители оконных
и фасадных конструкций»**

**«Российский оконно-фасадный рынок.
Итоги развития в 2010-2016 годах
и перспективы на 2017-2019»**

**«ТОП-100. Крупнейшие производители окон
и фасадных конструкций в России»**

«Производители ПВХ-профилей в России»

**Аналитический отчет «Строительный рынок Узбекистана.
Оценка состояния и перспектив развития на 2017-2018 гг.»**

**Аналитический отчет «Строительный рынок Казахстана.
Оценка состояния и перспектив развития на 2017-2018 гг.»**



СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ СПЕЦИАЛИСТОВ

По вопросам подписки и распространения просим обращаться:

Тел./факс: +7 (499) 177-1807. Тел.: +7 (967) 060-7117

E-mail: com@ssk-inform.com

Сайт: www.ssk-inform.ru