



СОВРЕМЕННЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ КОНСТРУКЦИИ

www.ssk-info.ru

# ОКНА И ДВЕРИ

6 (156)  
2011

Издается с 1997 года

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

**Редакция:**

109129, Москва, 8-я ул. Текстильщиков, 13, корп. 2  
 (м. «Текстильщики»)  
 Тел./факс: (495) 638-5248 (многокан.)  
 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.**

**На журнал можно подписаться:**

**в редакции:**

т/ф.: (495) 638-5248 (многокан.), info@ssk-inform.ru

**в наших представительствах:**

**г. Ростов-на-Дону**, т. (8632) 34-27-68;

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

**г. Стамбул**, т. + 90 216 472 7264;

ф. + 90 216 456 0125, pencere@mail.koc.net

**в компании «Интер-Почта»:**

**г. Москва**, т. (495) 500-0060, www.interpochta.ru

**г. Краснодар**, т. (861) 210-9000

**в агентстве «Коммерсант-Курьер»:** www.komcur.ru,

**г. Казань**, т. (843) 291-0999, kazan@komcur.ru;

**г. Уфа**, т. (3472), т/ф. 25-3735, ufa@komcur.ru;

**г. Волгоград**, т. (8442) 49-23-12, volga@komcur.ru;

**г. Пермь**, т. (342) 240-81-02, 240-89-70,

permi@komcur.ru;

**г. Набережные Челны**, т. (8552) 59-82-93,

59-41-45, chelny@komcur.ru;

**г. Саратов**, т. (8452) 51-61-77, т/ф. 51-61-91,

saratov@komcur.ru;

**г. Самара**, т. (846) 224-46-35, 265-41-64,

260-04-73, samara@komcur.ru;

**г. Тольятти**, т. (8482) 20-62-64, togliatti@komcur.ru;

**г. Оренбург**, т. (3532) 58-11-52, 58-90-15,

orenburg@komcur.ru;

**г. Ижевск**, т. (3412) 911-967; 911-965,

izhevsk@komcur.ru;

**г. Чебоксары**, т. (8352) 502-888; 503-089,

cheboksar@komcur.ru;

**г. Нижний Новгород**, т. (8312) 78-52-47,

78-52-48, nnovgorod@komcur.ru;

**г. Ульяновск**, т. (8422) 38-47-24, uln@komcur.ru

**г. Альметьевск**, т. (8553) 37-17-26,

komcuralmet@rambler.ru

**г. Йошкар-Ола**, т. (8362) 45-32-50, mari-el@komcur.ru

**г. Волжский**, т. (8443) 39-85-35, viz@komcur.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» (РФ).

Тираж 7500 экз. Цена свободная.

Зарегистрировано в Комитете РФ по печати.

Рег. ПИ №77-5912.

## В НОМЕРЕ

### ЭКОНОМИКА. РЫНОК

Вышли аналитические отчеты: «РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА. Ведущие производители оконных и фасадных конструкций». . . . . 4

Аналитический отчет: «Российский оконно-фасадный рынок: итоги развития в 2000-2010 годах и перспективы на 2011-2015 годы» . . . . . 16

Н.Л.Гаврилов-Кремичев, И.Л.Николаева (ИЦ «ССК»). Развитие рынка в секторе ПВХ в 2000-2010 годах. Последствия кризиса, итоги 2010-2011 годов. . . . . 17

И.Кириченко. Замедление роста. . . . . 34

Росстат: индекс промышленного производства и выпуск важнейших видов строительных материалов и продукции, потребляемой в строительстве в январе-октябре 2011 года. . . . . 54

### ТОП-100. ЛИДЕРЫ

Журнал «окна и Двери» продолжает публикацию рейтингов. «ТОП-100», «ТОП-500» и «Региональные лидеры». . . . . 6

### КОМПЛЕКТУЮЩИЕ

Вышел новый каталог-справочник: «Комплекующие для окон, дверей и фасадных конструкций». . . . . 12

Норре. Secustik – оконная ручка со «слышимым» плюсом к безопасности. . . . . 14

### ОБОРУДОВАНИЕ

Weinig на выставке Woodex / «Лестехпродукция»: новые универсальные конструкции для максимального использования древесины. . . . . 31

### КАЧЕСТВО И СЕРВИС

Н.В.Колодиец, (ЦСТ «Универсал»). Рекламации: причины и пути их устранения . . . . . 38

«Оконный Континент» победила в номинации «За высокое качество и сервис» национальной премии «Компании года – 2011». . . . . 45

### ТЕХНИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

Развитие системы аккредитации в России. . . . . 47

### ВЫСТАВКИ. ЯРМАРКИ

Новый курс выставок fensterbau/frontale и Holz-Handwerk . . . . . 36

Впервые в 2012 году. R+T Russia. . . . . 46

### ПОДПИСКА

Подписка . . . . . 56



ВЫШЛИ НОВЫЕ АНАЛИТИЧЕСКИЕ ОТЧЕТЫ,  
ПОДГОТОВЛЕННЫЕ В РАМКАХ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

## «РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА. ВЕДУЩИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ ОКОННЫХ И ФАСАДНЫХ КОНСТРУКЦИЙ»

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

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

Поскольку информация о каждой компании занимает от 1 до 3 стр., размещение файлов данных всех компаний 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 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 отчетах представлена подробная информация и характеристика более 1000 ведущих компаний-производителей оконных блоков и фасадных конструкций (с суммарным объемом производства конструкций из всех видов применяемых рамных материалов за 2010 год более 10 тыс. кв. м / более 1 тыс. кв. м в мес.).

**Данный проект по объему и полноте представленной информации является уникальным для России.**

### ИНФОРМАЦИОННЫЕ КАРТЫ

Информационные карты по каждой из компаний содержат следующие данные:

- наименование, юридическая форма, торговая марка;
- структура компании (подчиненность, предприятия, филиалы, представительства);
- руководство компании (должностные лица, Ф.И.О.);

- виды деятельности, основная продукция;
- место расположения (компания, производства), адрес, тел./факс, e-mail, сайт;
- год основания / год начала производства;
- количество сотрудников (общее / основной производственный персонал);
- структура производства (количество производств, производственные площади, цехи, участки);
- характеристика технологического оборудования (используемое оборудование, марки, годы поставки / ввода в эксплуатацию; уровень автоматизации производства, кол-во линий);
- типы производимых изделий (по назначению; по виду используемых рамных материалов – ПВХ, алюминий, дерево, др.);
- характеристика производства (мощность производства, производственные площади, цехи, участки);
- используемые профили, фурнитура, стекло, стеклопакеты (в т.ч. изменения, произошедшие в 2009-2010гг.);
- реализация продукции (основные регионы сбыта, основные потребители);
- система продаж (филиальная и дилерская сеть, число и местонахождение офисов (пунктов) продаж, число и местонахождение дилеров, основные дилеры / список дилеров);
- объемы производства за 2010 г., 2009 г. и предшествующие гг. (экспертная оценка / данные компании);
- дополнительные данные о деятельности компании (объекты, участие в региональных программах, членство в СРО, наличие админ. ресурса, заказы, финансовые показатели и др.).

По каждой компании дана оценка перспектив развития на 2012-2013 гг. (прогноз: позитивный, нейтральный или негативный).

В отчетах также представлена информация о строительных и оконно-фасадных рынках федеральных округов, дан анализ товарных потоков между регионами. Приведены распределения ведущих компаний по регионам, входящим в состав федеральных округов, и сводные показатели объемов производства/потребления по округам и регионам.



## СТРУКТУРА ОТЧЕТОВ (РАЗДЕЛЫ):

1. Краткая характеристика федерального округа.
2. Перечень ведущих компаний-производителей оконных и фасадных конструкций федерального округа.
3. Информационные карты компаний-производителей.
4. Объемы производства ведущих компаний-производителей, входящих в состав федерального округа. Региональные лидеры.
5. Сводные данные:
  - групповое распределение ведущих компаний-производителей по регионам-субъектам РФ, входящих в состав федерального округа;
  - объемы производства и потребления оконных и фасадных конструкций в регионах, входящих в состав федерального округа; товарооборот между регионами;
  - объемы производства ведущих компаний регионов и их доля в региональных объемах производства;
6. Потенциал регионов (оценка) с учетом изменений, произошедших в 2009-2010гг.
7. Выводы.

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

Представлено 110 компаний. Стоимость 23 тыс. руб.



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

Представлено 90 компаний. Стоимость 19 тыс. руб.



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

Представлено 110 компаний. Стоимость 23 тыс. руб.



## РАСЦЕНКИ НА ОТЧЕТЫ «РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА»:



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

Представлено 64 компании. Стоимость 13 тыс. руб.

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

Представлено более 140 компаний. Стоимость 29 тыс. руб.



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

Представлено 210 компаний. Стоимость 43 тыс. руб.

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

Представлено 65 компаний. Стоимость 15 тыс. руб.



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

Представлено 180 компаний. Стоимость 37 тыс. руб.

**«РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА. Ведущие производители Северо-Кавказского федерального округа».**

Представлено 55 компаний. Стоимость 13 тыс. руб.



## ПО ВОПРОСАМ ПРИОБРЕТЕНИЯ АНАЛИТИЧЕСКИХ ОТЧЕТОВ ОБРАЩАЙТЕСЬ:

**ИЦ «Современные Строительные Конструкции»**

Тел: (495) 920-9514, 798-0542, тел./факс: (495) 638-5248

E-mail: [info@ssk-inform.ru](mailto:info@ssk-inform.ru); [direktor@ssk-inform.ru](mailto:direktor@ssk-inform.ru)

<http://www.ssk-inform.ru>



**ТОП-100**  
**ТОП-500**  
**Лидеры**



## **ЖУРНАЛ «ОКНА И ДВЕРИ» ПРОДОЛЖАЕТ ПУБЛИКАЦИЮ РЕЙТИНГОВ**

### **«ТОП-100», «ТОП-500» И «РЕГИОНАЛЬНЫЕ ЛИДЕРЫ»**

**ИЦ** «Современные Строительные Конструкции» совместно с НП «Объединенный Совет по техническому регулированию в строительстве» и при поддержке НП «Союз участников потребительского рынка» (СУПР) с осени 2008 г. реализуют совместный проект «Мониторинг российского оконно-фасадного рынка».

По результатам работ по проекту собрана и проанализирована информация о деятельности и объемах производства компаний-изготовителей оконных и фасадных конструкций в 2008-2011 гг., о деятельности и объемах производства компаний-изготовителей системных профилей из ПВХ и алюминия; с использованием материалов предшествующих исследований (1999-2010 гг.) проанализирована динамика развития российского оконно-фасадного рынка в 1990-2010 гг., определен потенциал рынка, исходя из состояния существующего жилищного и нежилого фонда, объемов нового строительства и реконструкции; выделены основные потребительские группы, представлены основные показатели и тенденции развития в отдельных секторах рынка (ПВХ, алюминий, древесина); с использованием метода баланса товарно-материальных потоков выполнены расчеты и приведены основные показатели российского оконно-фасадного рынка за 2010 год. Информацию об отчете см. в этом номере журнала.

Важным результатом работы, к которому мы методично шли на протяжении почти 10 лет, стало формирование перечня ведущих российских компаний-изготовителей оконных и фасадных конструкций. Необходимо отметить, что в состав перечня и в показатели производственной деятельности ведущих компаний существенные коррективы внес финансово-экономический кризис.

Анкета участников рейтинга была опубликована в журнале «Окна и Двери», а также на Интернет-сайте [www.ssk-inform.ru](http://www.ssk-inform.ru) и [www.windowand-door.ru](http://www.windowand-door.ru).

Рейтинг необходим для рынка, поскольку дает возможность объективно оценивать ситуацию, раскрывать, «кто есть кто» на рынке. Рейтинг позволяет не только определять ведущие компании отрасли, но на основе динамики их развития определять тенденции развития рынка в целом, выявлять рыночные ниши.

Участие в рейтингах дает компаниям-изготовителям конкурентные преимущества: привлекает потенциальных заказчиков, формирует позитивный имидж компании, служит аргументом при участии в тендерах, отсекая мелких производителей, обосновывает предоставление скидок и предпочтений от поставщиков, повышает инвестиционную привлекательность компаний, является лучшей рекламой.

В посткризисный период актуальность рейтинга значительно возрастает. Практика показала, что завышенные в рекламных целях оценки и самооценки совместно с «заказными» маркетинговыми исследованиями уже привели ряд компаний на грань банкротства.

К участию в рейтингах приглашались все компании-изготовители, вне зависимости от фактических объемов производства. К сожалению, далеко не все ведущие изготовители предоставили необходимую информацию. Поэтому в рэнкинг-листы включены как компании, предоставившие объективную информацию о результатах своей деятельности, так и компании, информация о которых получена из других источников и/или на основании экспертных оценок.

Первые рейтинги были опубликованы еще по итогам 2008 г. («Окна и Двери», 2009 г., №4-5). Здесь представлены рейтинги «ТОП 100» и «РЕГИОНАЛЬНЫЕ ЛИДЕРЫ» по итогам 2010 г. В группах по объемам производства компании представлены в алфавитном порядке. Количество представленных здесь компаний несколько превышает 100, поскольку представлены все компании-производители с годовым объемом производства более 50 тыс. кв. м.

Рейтинги по итогам 2011 года будут опубликованы в следующих выпусках журнала «Окна и Двери», но уже в 2012 г.



## Компании с объемом производства за 2010 г. более 200 000 кв. м



Компании	Местонахождение (город, область)	Федеральный округ	Материал изделий			
			ПВХ	Алюминий	Древесина	Другое
ГК «БФК», ГК	ТРК	СФО	✓	✓		
ГК «Би Макс – ЕвроОкна», ГК	ТРК*	ЦФО	✓	✓		
ГК «Калева», ГК	МО	ЦФО	✓	✓		
ГК «Консиб»	ТРК*	СФО	✓	✓		✓
«ЛЗСК Оконные системы»	Липецк	ЦФО	✓	✓		
«Липецк-Книппинг»	Липецк	ЦФО	✓	✓		
«Московские окна»	ТРК*	ЦФО	✓	✓		
«Новолит»	ТРК*	СФО	✓	✓		
«Первый оконный завод»	ТРК*	ЮФО	✓	✓		
«Спецремстрой»	Екатеринбург	УФО	✓			
«Хамелеон»	МО	ЦФО	✓	✓		✓

\* Трансрегиональные компании с производствами в нескольких регионах (республик, краях, областях) России.

## Компании с объемом производства за 2010 г. от 150 000 до 200 000 кв. м

Компании	Местонахождение (город, область)	Федеральный округ	Материал изделий			
			ПВХ	Алюминий	Древесина	Другое
«Барс»	Тюмень	УФО	✓	✓		
«ДСК-1»	Москва	ЦФО	✓	✓		
«Компания КПИ»	Ростовская обл.	ЮФО	✓	✓		
«Окна-Аттик», ГК	МО	ЦФО	✓	✓		
«Окна «СОК», ГК	Самара	ПФО	✓	✓		
«Оконный комбинат «Светоч»	ТРК*	ЮФО	✓			
«ПИК», ГК	ТРК*	ЦФО	✓	✓		
«Сателс»	Рязань	ЦФО	✓	✓		
«СУ-155», ГК	ТРК*	ЦФО	✓	✓	✓	
ФС Спецстрой России, ГК	ТРК*	ЦФО	✓	✓	✓	✓
«ЭкоОкна»	МО	ЦФО	✓	✓		

\* Трансрегиональные компании с производствами в нескольких регионах (республик, краях, областях) России.





ВЫШЕЛ НОВЫЙ КАТАЛОГ-СПРАВОЧНИК

## «КОМПЛЕКТУЮЩИЕ ДЛЯ ОКОН, ДВЕРЕЙ И ФАСАДНЫХ КОНСТРУКЦИЙ»

Каталог-справочник предназначен для специалистов оконно-фасадной индустрии, работающих в области проектирования, комплектации, изготовления, монтажа, эксплуатации и ремонта окон, дверей и фасадных конструкций. Он может быть также полезен строителям, проектировщикам, архитекторам, специалистам проектных организаций, служб заказчика, предприятий ЖКХ.

В каталоге-справочнике содержится систематизированная информация о комплектующих изделиях и материалах, применяемых для изготовления окон, дверей и фасадных конструкций. Представлены системы оконной и дверной фурнитуры, поворотно-откидные и раздвижные механизмы, комплектующие для раздвижных конструкций, ручки, петли, подоконники, монтажные материалы, системы безопасности и контроля. Приведены данные о производителях и поставщиках, включая номенклатуру поставок, контактную информацию, адреса представительств и дистрибьюторов. Представлена инновационная продукция ведущих компаний-производителей.

Дополнением к настоящему каталогу являются информационные базы данных «Комплектующие и материалы для производства оконных, дверных и фасадных конструкций», предоставляемые на электронных носителях и содержащие подробную информацию о компаниях-производителях и поставщиках. Перечень производимой (поставляемой) продукции в базах данных расширен по сравнению с тем, который представлен в основных разделах каталога-справочника, и включает более 60 товарных групп.

Базы данных предоставляются в вариантах: «К-1» (1000 компаний) и «К-2» (более 2500 компаний).



Каталог-справочник. — 3-е изд., перераб. и доп. / Под. ред. Н.Л. Гаврилова-Кремичева и И.Л. Николаевой. — М.: Информационно-издательский центр «Современные Строительные Конструкции», 2011. — 104 с.,ил.

### ОТКРЫТА ПОДПИСКА

Стоимость каталога-справочника (брошюры) – 450 руб.

База данных «К-1» – 1000 руб.

База данных «К-2» – 2500 руб.

### ПРЕДОСТАВЛЯЮТСЯ СКИДКИ НА КОМПЛЕКТ:

При покупке комплекта «каталог + база данных «К-1» – общая стоимость 1200 руб.

При покупке комплекта «каталог + база данных «К-2» – общая стоимость 2600 руб.

Расценки представлены с учетом пересылки (НДС не облагается).

Если у Вас возникли сложности при оформлении подписки, Вы можете позвонить по телефону в редакцию (495) 638-5248 или написать письмо и отправить его по адресу [pay@ssk-inform.ru](mailto:pay@ssk-inform.ru)

**HOPPE®**

Качество, которое украшает.

## SECUSTIK® – ОКОННАЯ РУЧКА СО «СЛЫШИМЫМ» ПЛЮСОМ К БЕЗОПАСНОСТИ

**Secustik®**

Поколение оконных ручек Secustik® от компании HOPPE производит благоприятное впечатление не только на зрительное и осязательное восприятие, но и на слуховое – в момент поворота. Звуковой сигнал – свидетельство большей базовой безопасности окна.

Оконные ручки Secustik® имеют запатентованный блокирующий механизм в качестве встроенного элемента базовой безопасности. Он предотвращает несанкционированное смещение фурнитуры окна снаружи. При этом соединительный элемент между ручкой и четырехгранным штифтом действует как «механический диод». Он позволяет обычным образом повернуть ручку изнутри, но блокирует

ее при попытке взломать ручку снаружи через фурнитуру окна.

Этим ручки отвечают требованиям директивы AhS RAL-RG607/13. При повороте ручки Secustik® на 180° из запорного положения в положение проветривания самостопающийся блокирующий механизм с четким щелчком фиксируется в различных положениях ручки. Данный характерный для ручек Secustik® звук является «слышимым» плюсом к большей безопасности окна.

Само собой разумеется, что компания HOPPE предоставляет 10-летнюю гарантию безотказной работы на все оконные ручки Secustik®, также как и на все дверные и оконные ручки. Чтобы узнать больше об оконных

ручках с технологией Secustik®, необходимо просто запросить информационный материал по нижеуказанному адресу:

**ХОППЕ АГ**

Ам Плауздорфер Тор 13  
Д-35260 Штадталлендорф  
Тел.: +49 6428 932-0  
Факс: +49 6428 932-220  
e-mail: info.de@hoppe.com

**Мартин Рейнхардт**

123100, Москва,  
1-й Красногвардейский проезд, 9  
тел.: +7 495 9219468  
факс: +7 495 3161002

**Atlanta (0530/US952)**

Цвет: алюминий белый яркий с покрытием (F9016)

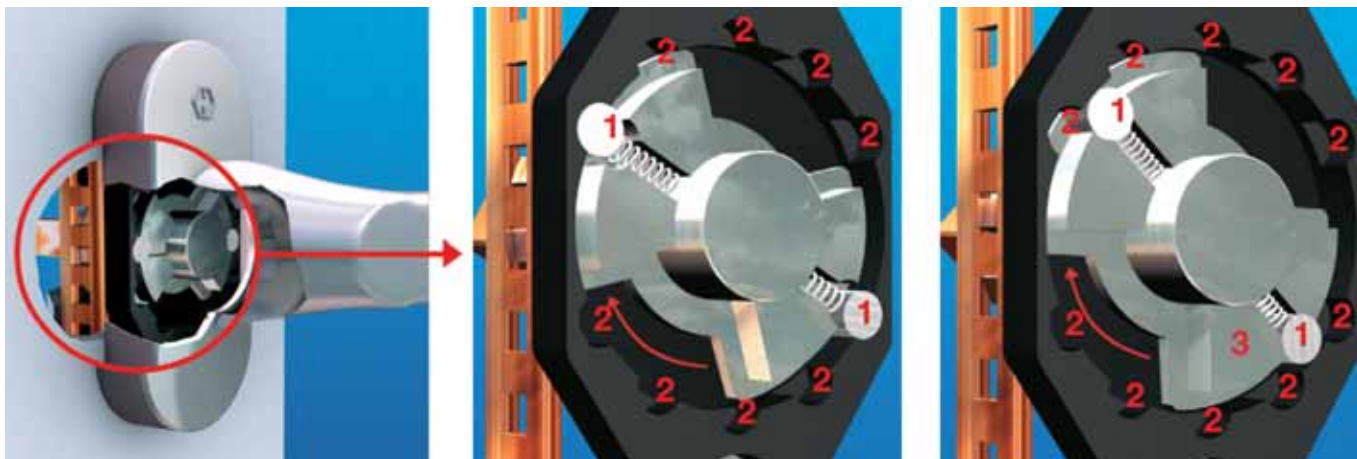
**Luxembourg (099/US952)**

Цвет: алюминий сталь (F9)



# SECUSTIK® – УДАЧНЫЙ ВЫБОР РУЧКИ СО «СЛЫШИМЫМ» ПЛЮСОМ К БЕЗОПАСНОСТИ

ТАК ВОЗНИКАЕТ ТИПИЧНЫЙ ЗВУК SECUSTIK®

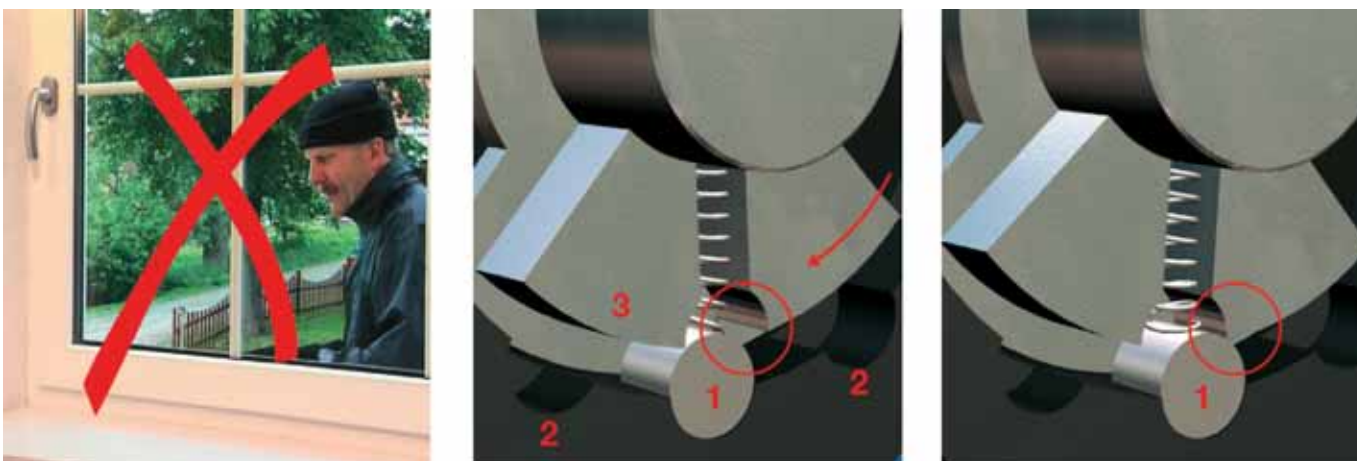


Запатентованный запорный механизм оконной ручки Secustik®.

При повороте оконной ручки пружиненные предохранительные чеки (1) защелкиваются с отчетливым звуком в специальные выемки (2), расположенные в корпусе.

По ходу поворота ручки предохранительные чеки (1) продвигаются элементом сцепления (3) в следующие выемки (2), где они также защелкиваются с отчетливым звуком.

ТАК ТЕХНИКА SECUSTIK® ЭФФЕКТИВНО ПРЕДОТВРАЩАЕТ ПОПЫТКИ ВЗЛОМА



При попытке взлома предохранительные чеки (1) вдавливаются другим элементом сцепления (3) в выемки корпуса (2).

В этом положении предохранительные чеки (1) эффективно защищают оконную ручку от проворачивания снаружи. Ручка окна заблокирована и предотвращает попытку взлома.

SECUSTIK® ЗАЩИЩЕН КАК ЗАКОНОМ О ТОРГОВОЙ МАРКЕ, ТАК И ПАТЕНТОМ.



## ВЫШЕЛ АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОТЧЕТ

# РОССИЙСКИЙ ОКОННО-ФАСАДНЫЙ РЫНОК: ИТОГИ РАЗВИТИЯ В 2000-2010 ГОДАХ И ПЕРСПЕКТИВЫ НА 2011-2015 ГОДЫ

## ОБЩИЕ ДАННЫЕ

**Исполнители:** НП «Объединенный Совет по техническому регулированию в строительстве», ИЦ «Современные Строительные Конструкции»

**Дата выхода отчета:** июнь 2011 г.

**Язык отчета:** Русский.

**Количество:** страниц – 220, разделов – 15, таблиц – 45, графиков и диаграмм – 74

## СПОСОБ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ:

Электронная версия в формате PDF. Возможно предоставление в печатном виде.

**Базы данных:** Базы данных предоставляются отдельно.

**Стоимость:** 99 000 руб.

## ОТЧЕТ СОДЕРЖИТ СЛЕДУЮЩУЮ ИНФОРМАЦИЮ:

- Структура, характеристика и основные показатели российского оконно-фасадного рынка.
- Динамика развития рынка в 2000-2010 годах. Последствия кризиса. Основные итоги 2010 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 2010 года.
  - Производители и поставщики профильных систем, фурнитуры, стекла, стеклопакетов, комплектующих и материалов. Торговые марки и рыночные доли. Импорт и внутреннее производство. Изменения в 2009-2010 гг.
  - 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.
  - Нетарифное регулирование. Правовая и нормативная база. Изменения, ожидаемые в 2011-2013 гг., и их возможные последствия.
  - Системные риски. Оценка рисков для строительного и оконно-фасадного рынка. Вероятность реализации и последствия для развития рынка.

**На основании анализа возможных сценариев изменения экономической и политической ситуации в стране и вероятности их реализации дана оценка перспектив развития рынка в 2011-2015 гг.**

**По вопросам подписки и приобретения аналитического отчета обращайтесь:**

тел: +7 495 798-0542, факс: +7 495 638-5248

director@ssk-inform.ru





# РАЗВИТИЕ РЫНКА В СЕКТОРЕ ПВХ В 2000 – 2010 ГОДАХ.

ПОСЛЕДСТВИЯ КРИЗИСА, ИТОГИ 2010 – 2011 ГОДОВ

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

Сектор ПВХ, начиная еще с 90-х годов прошлого века, остается абсолютным лидером по темпам роста (за исключением 1998 – 99 гг., когда, по известным причинам, имел место спад). По физическим объемам производства/потребления оконных конструкций сектор ПВХ вышел в лидеры российского оконно-фасадного рынка в 2003 году и с тех пор еще более укрепил свое положение. По совокупным объемам продаж он так же вне конкуренции.

В 2006 году сектор ПВХ показал рекордные за предшествующие 5 лет темпы роста – 40% в физических объемах производства/потребления оконных конструкций и более 50% в стоимостном выражении. Материальной базой роста явились новые сборочные производства, созданные в 1998 – 2005 гг. практически во всех регионах РФ. Многие из этих производств, начиная с 2003 – 2005 гг., стали оснащаться высокопроизводительными автоматизированными линиями, значительно увеличившими производственный потенциал отрасли.

В 2007 году темпы роста заметно снизились, составив, тем не менее, около 18% в физических объемах производства/потребления оконных конструкций из ПВХ. Учитывая достаточно благоприятную экономическую ситуацию в стране, рост доходов населения и увеличение объемов строительства, это означало, что оконно-фасадный рынок в секторе ПВХ вступил в фазу насыщения [1, 2].

В первой половине 2008 г. темпы роста вновь возросли, но к концу года, в связи с началом экономического кризиса, начался спад: оконно-фасадный рынок вступил в новый, шестой этап развития [1, 3]. Тем не менее, в

2008 г. объемы потребления светопроницаемых строительных ограждающих конструкций из ПВХ в России достигли исторического максимума, составив около 33 млн. кв. м.

В начале 2009 г. произошел «обвал» рынка, обусловленный не только воздействием мирового кризиса, но и воздействием начавшихся одновременно с ним кризиса в российском строительстве и кризиса относительного перепроизводства в оконно-фасадной индустрии.

По итогам 2009 г. спад объемов производства оконно-фасадной индустрии в целом к уровню 2008 г. превысил 26%. Спад объемов продаж, в связи с падением цен на продукцию, оказался еще более значительным, превысив 30%.

В секторе ПВХ спад объемов производства оказался несколько ниже, чем в целом по отрасли, составив около 24,5% к уровню 2008 г. В результате, несмотря на спад производства, доля конструкций из ПВХ в общем объеме потребления оконных и фасадных конструкций вновь возросла, составив около 75%.

В 2010 году началось восстановление рынка. Причем рост объемов потребления светопроницаемых строительных ограждающих конструкций сопровождался повышением цен на них. Рост был обусловлен, главным образом, значительным увеличением объемов потребления светопроницаемых строительных ограждающих конструкций из ПВХ и, соответственно, объемов производства строительных изделий в секторе ПВХ (до 120% к уровню 2009 г.). В значительной мере этот рост был обусловлен реализацией отложенного спроса.

Основные итоги развития российского оконно-фасадного рынка в секторе ПВХ в 2000 – 2010 гг. были рассмотрены в [1, 3]. Там же представлены общая характеристика рынка, динамика развития сектора, основные потребительские группы, структура потребления и динамика спроса по видам продукции.

## Основные виды продукции

Основными видами продукции, в соответствии с выделяемыми в структуре оконно-фасадного рынка основными группами товаропроизводителей (рис. 5), являются:

**1. ПВХ-профили**, среди которых выделяются следующие основные группы:

- Системные профили для производства сборных строительных изделий (оконных и дверных блоков, блоков для остекления лоджий, балконов и веранд, блоков для производства фасадных конструкций, перегородок и др.), являющиеся основными элементами профильных систем, которые подразделяются на:

- оконные и оконно-дверные системы;
- дверные системы;
- раздвижные системы (в т. ч. системы для остекления лоджий, балконов и веранд);
- фасадные системы (в т. ч. системы для павильонов и зимних садов);
- другие системы (в т. ч. системы для окон специального назначения, включая системы для окон транспортных средств).

- Профили для производства изделий, применяющихся при произ-

водстве (монтаже) оконных, дверных и фасадных конструкций:

- профили подоконных досок (некоторыми производителями системных оконных и профилей включаются в состав своих профильных систем);
- профили для отделки откосов;
- вспомогательные и отделочные профили.

• Другие строительные ПВХ-профили (профильно-погонажные изделия из ПВХ):

- профили стеновых и потолочных панелей;
- профили фасадных панелей, сайдинг;
- профили электротехнического назначения (электрокороба, кабель-каналы);
- плинтус (включая плинтус с кабель-каналом, плинтус из вспененного ПВХ и др.);
- общестроительные и отделочные профили;
- технические профили;
- мебельные профили;
- другие профильно-погонажные изделия (ППИ) из ПВХ.

Последняя группа ПВХ-профилей не входит в состав основной продукции оконно-фасадной индустрии, однако многие из входящих в ее состав видов профилей производятся предприятиями-производителями системных ПВХ-профилей и, соответственно, учитываются ими в декларируемых объемах производства.

Подробная номенклатура профильно-погонажных изделий из ПВХ представлена в [13].

**2. Строительные изделия (блоки) из ПВХ-профилей**, к которым относятся:

- оконные и балконные дверные блоки;
- фасадные элементы (блоки для остекления витрин, изготовления входных групп, витражей и др.);
- блоки входных и межкомнатных дверей;
- блоки (сборные элементы) остекления лоджий, балконов и веранд, включая блоки для раздвижных конструкций;
- блоки для производства офисных перегородок и др. конструкций,

эксплуатирующихся внутри зданий и сооружений;

- другие изделия (в т.ч. изделия, предназначенные для изготовления конструкций временных строений).

**3. Строительные конструкции на основе ПВХ-профилей**, к которым относятся:

- окна и балконные двери;
- фасадные конструкции (витрины, витражи, входные группы);
- конструкции остекления лоджий, балконов и веранд;
- входные и межкомнатные двери;
- конструкции, эксплуатирующиеся внутри зданий и сооружений;
- другие конструкции, включая конструкции строений (торговые павильоны, киоски, зимние сады и др.).

Далее в расчетах строительные конструкции на основе ПВХ-профилей подразделяются на 3 основные группы:

- Оконные и фасадные конструкции.
- Конструкции остекления лоджий, балконов и веранд.
- Другие конструкции (в состав этой группы включаются все конструкции на основе ПВХ-профилей, не включенные в две предшествующие группы).

### Основные показатели рынка в секторе ПВХ. Методика расчета

Расчет производства продукции в секторе ПВХ осуществляется с применением метода баланса товарно-материальных потоков.

Для сектора ПВХ система уравнений балансов, описывающие товарно-материальные потоки материала (ПВХ), имеет вид [1, 2]:

1. «На входе» в рынок товарно-материальный поток направлен к предприятиям, экструдировавшим ПВХ-профили. Он состоит из «первичного» ПВХ и необходимых добавок (стабилизаторы, модификаторы, пигменты и др.). В стандартных рецептурах для производства оконных ПВХ-профилей они составляют около 20%.

Для экструзионных производств уравнение баланса в простейшем

случае выглядит следующим образом:

$$P_{2A} = P_{ПВХ} + P_{add} - \Delta P_{2A}, \quad (1)$$

где:  $P_{2A}$  – суммарный объем производства профиля российскими изготовителями, включая расположенные на территории России предприятия зарубежных компаний;

$P_{ПВХ}$  – суммарный объем используемого «первичного» ПВХ;

$P_{add}$  – суммарный объем используемых добавок;

$\Delta P_{2A}$  – невозвратные производственные, складские, транспортные и прочие потери.

Если в качестве сырья используется гранулированный компаунд, а также измельченный «вторичный» ПВХ со стороны, то их следует учесть соответствующими дополнительными слагаемыми в уравнении (1).

Еще одно слагаемое – изменение за учетный период складских запасов сырья у изготовителей профиля, соответственно,  $\pm \Delta (P_{ПВХ})_c$  и  $\pm \Delta (P_{add})_c$ .

2. Для внутреннего (внутрисистемного) рынка ПВХ-профилей, образованного группами экструзионных и перерабатывающих предприятий, получаем:

$$(P_{2A})_p = P_{2A} \pm \Delta (P_{2A})_c; \quad (2)$$

$$P_{3A} = (P_{2A})_p + P_{имп} \pm \Delta (P_{имп})_c - P_{эксп} - \Delta P_{2A/3A}; \quad (3)$$

где:  $P_{3A}$  – суммарный рыночный объем ПВХ-профиля;

$(P_{2A})_p$  – рыночный объем профиля, произведенного российскими («внутренними») производителями;

$\pm \Delta (P_{2A})_c$  – изменение складских запасов готового профиля у производителей;

$P_{имп}$  – объем импортируемого профиля;

$\Delta (P_{имп})_c$  – изменение находящегося в России складских запасов у импортеров профиля;

$P_{эксп}$  – объем экспортируемого профиля;

$\Delta P_{2A/3A}$  – невозвратные потери при обращении на рынке.

Отметим, что в годовом масштабе суммарное изменение складских запасов можно учесть единым поправочным коэффициентом. Для сборочных оконных производств, соответственно:

$$(P_{3A})_к = P_{3A} - \Delta P_{3A} \pm \Delta (P_{3A})_c, \quad (4)$$



где:  $(P_{3A})_k$  – суммарный объем профиля в изготовленных конструкциях (оконных и балконных дверных блоках и др.);

$\Delta P_{3A}$  – производственные отходы и потери;

$\pm \Delta (P_{3A})_c$  – изменение доли складских запасов профиля у сборочных оконных предприятий.

При этом, из объема  $\Delta P_{3A}$  выделяется доля возвратных отходов («обратная связь» сборочных предприятий-переработчиков профилей с экструзионными предприятиями).

Складские объемы готовых изделий  $(P_{3A})_{kc}$  у их изготовителей, как правило, невелики по сравнению с объемом производства. Поэтому и их изменение за год  $\Delta (P_{3A})_{kc}$  допустимо не включать в уравнение (7), а учесть, при необходимости, поправочным коэффициентом.

3. Для внутрисистемного рынка «производители оконных блоков – дилеры, строительные компании, самостоятельно осуществляющие монтаж» и рынка «производители оконных блоков, дилеры, строительные компании – конечные потребители» уравнения баланса имеют вид:

$$P_{4A} = P_{3A})_k + (P_{3A})_{имп} - (P_{3A})_{эксп} - \Delta P_{3A/4A} \quad (5)$$

$$P_{пр} = P_{4A} - \Delta P_{4A/пр} \quad (6)$$

где:  $P_{4A}$  – суммарный рыночный объем ПВХ-профиля в оконных блоках и других изделиях;

$(P_{3A})_{имп}$  и  $(P_{3A})_{эксп}$  – соответственно, объемы импорта и экспорта готовых изделий (окон и др.);

$\Delta P_{3A/4A}$  и  $\Delta P_{4A/пр}$  – соответственно, потери при обращении на рынках;

$P_{пр}$  – суммарный объем профиля в смонтированных конструкциях (товаре, который получен совокупным конечным потребителем за рассматриваемый период времени).

Рынок в целом предстает, таким образом, как система уравнений балансов по каждой из выделенных групп предприятий («черных ящиков»). Параметры каждого из внутрисистемных рынков образуют матрицу взаимосвязанных цифр, позволяющую проводить перекрестную проверку исходных данных.

Это важно, поскольку, если сложить, например, доли фирм на рын-

ке (производителей профилей или производителей оконных и дверных блоков), оцениваемые их менеджерами, то получаемый результат обычно превышает 100%.

Аналогичным образом, весьма завышенными оказываются и оценки годовых суммарных объемов производства оконных блоков (в тыс. кв. м), основывающиеся на производственной мощности предприятий-изготовителей или на объемах производства за конкретный месяц (скажем, сентябрь). Подробнее этот вопрос освещался в [1 – 3].

Граничные условия: производство и потребление ПВХ

Расчет начинается с определения граничных условий – «входящего» товарного потока ПВХ (ПВХ-смолы).

Учет реальных рыночных объемов ПВХ-смолы (в т.ч. ПВХ-С) относительно несложен (количество производителей и поставщиков невелико и хорошо известно) и определяется простой формулой:

$$\text{потребление} = \text{производство} + \text{импорт} - \text{экспорт} - \text{потери и изменение запасов} \quad (7)$$

Данные, характеризующие состояние и динамику развития российского рынка ПВХ, были представлены в [1, 3]. Отметим, что оценки состояния и перспектив развития рынка ПВХ специализированными маркетинговыми агентствами (как и оценки оконно-фасадного рынка, см. выше), как правило, давали и дают завышенные результаты, что заставляло пост-фактум рассуждать о «парадоксах рынка».

Рассмотрим ситуацию в 2008 – 2010 гг.

Так, «Маркет Рипорт», а за ним и «Креон», опираясь на данные Росстата (ФСГС), оценивали параметры рынка ПВХ 2008 года величиной 974,4 тыс. тонн, в т.ч.:

- внутреннее производство – 578,6 тыс. тонн;
- экспорт – 11,7 тыс. тонн;
- импорт – 407,6 тыс. тонн;
- внутреннее потребление – 974,4 тыс. тонн.

В ноябре 2009 г. ими прогнозировалось, что объем внутреннего производства в 2009 г. составит 545,8

тыс. тонн (экспорт и импорт, соответственно, 20,7 и 169,2 тыс. тонн).

Более консервативными цифрами оперировало ОАО «ЕТК» (компания-трейдер):

- внутреннее производство в 2008 г. – около 550 тыс. тонн;
- импорт в 2008 г. – 300 – 350 тыс. тонн;
- ожидаемый объем импорта в 2009 г. – до 120 тыс. тонн;
- ожидаемое внутреннее потребление в 2009 г. – около 600 тыс. тонн [1].

Необходимо отметить, что указанные выше маркетинговые агентства в своих расчетах не учитывали изменения складских запасов у производителей и трейдеров, а также потери при обращении. То есть, вместо формулы (7) пользовались простой формулой (8):

$$\text{потребление} = \text{производство} + \text{импорт} - \text{экспорт} \quad (8)$$

Данная формула работает только при достаточно стабильном развитии рынка, но систематическая ошибка, тем не менее, накапливается. Поэтому приводившиеся в конце 2009 года этими агентствами данные о параметрах российского рынка ПВХ за 2007 г. (прежде всего, данные об объемах импорта и внутреннего потребления) значительно отличаются от их же данных двухлетней давности (см. [1, 3]), что подтверждает сомнения в достоверности их данных и за 2009 – 2010 годы.

По той же причине, реальные объемы внутреннего потребления за 2008 г. оказываются в итоге ниже, а за 2009 г. – выше, чем указывают эти и другие агентства.

Объясняется это просто: формула (8) дает не объемы потребления, а номинальные объемы продаж, не учитывая потери при обращении и изменение складских запасов.

По данным ФСГС (февраль 2010 г.), производство ПВХ-смолы и сополимеров винилхлорида на российских предприятиях в 2009 г. составило 527 тыс. тонн, т.е. 91% к уровню 2008 г. Годовые объемы внутреннего производства ПВХ-смолы и сополимеров ВХ в 1997 – 2010 гг. приведены в табл. 1.



Таблица 1.

Годовые объемы производства ПВХ-смолы и сополимеров винилхлорида в РФ, по данным ФСГС

Продукция	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
ПВХ-смола и сополимеры винилхлорида, тыс. тонн	266	297	419	480	487	528	547	563	580	592	587	579	527	547*

\* По данным о фактических объемах производства предприятиями-производителями

Снижение объемов производства ПВХ на 9% в условиях кризиса 2009 г. вряд ли можно назвать катастрофичным. Особенно учитывая, что производство большинства основных видов строительных материалов в 2009 г. снизилось на 20 – 35%.

«Катастрофичность» итогам 2009 года придадут не оправдавшиеся расчеты на рост российского рынка ПВХ до 1000 тыс. тонн и более, отсутствие ожидавшейся прибыли у производителей и трейдеров, значительное сокращение импорта.

Ситуацию проясняет следующее. В расчете на рост рынка в 2009 году, во второй половине 2008 г. в Россию было завезено избыточное количество ПВХ-смолы (прежде всего, из Китая). В связи с падением спроса, она не была вовремя реализована и «осела» на складах трейдеров. Наличие избыточных складских запасов, наряду с падением спроса, привело к затовариванию и резкому снижению цен весной 2009 г. К лету спрос вырос, а складские запасы снизились, вследствие чего начался интенсивный рост цен (трейдеры компенсировали провальные результаты начала года). Но «катастрофичные» (для трейдеров) итоги первой половины года вызвали снижение законтрактованных объемов на вторую половину года, в результате чего общий объем импорта за 2009 год сократился на 56,2%.

По данным ФТС, суммарный импорт ПВХ в 2009 г. составил 178640,2 тонн (коды ТН ВЭД 3904220000 и 3904100099), или 43,8% к показателю 2008 г. Экспорт составил 22738,9 тонн (194% к показателю 2008 г.).

Если пользоваться формулой (8), то номинальное внутреннее потребление составило 682,9 тыс. тонн (70,1% к номинальному внутреннему потреблению 2008 г.). Однако при этом не учитываются изменение

складских запасов, неучтенный экспорт и реэкспорт в Беларусь, Казахстан и другие сопредельные государства, а также потери при обращении (транспортировка, хранение).

Как отмечалось выше, данная цифра определяет не фактический объем потребления, а объем продаж в физическом выражении.

С учетом объемов внутреннего производства, импорта ПВХ-смолы и компаундов, экспорта и реэкспорта (в т. ч. неучтенного экспорта в сопредельные государства), изменения объемов переходящих складских запасов и потерь при обращении, **фактическое внутреннее потребление в 2009 г. составило около 703 тыс. тонн** (доверительный интервал оценки от 695 до 711 тыс. тонн). То есть оно оказывается выше, чем рассчитанное по формуле (8).

Объясняется это использованием накопленных в конце 2008 года складских запасов. Снижение объемов переходящих складских запасов у трейдеров и переработчиков на 31.12.2009 г. к показателю на 31.12.2008 г. составило 36 – 46 тыс. тонн (средняя цифра 41 тыс. т).

Аналогичным образом пересчитывается, но с противоположным результатом, реальное **потребление за 2008 г., которое составило не 974,4 тыс. тонн, а около 920 тыс. тонн.**

Основные показатели российского рынка ПВХ за 2009 г. приведены в табл. 2.

Анализ показателей российского рынка ПВХ за 2010 г. осложнялся очередным изменением в статистике и крайне противоречивыми данными таможенной статистики.

С учетом успешных для трейдеров итогов 2010 г., это породило очередную волну «оценок», в которых импорт за 2010 г. побил все рекорды (называются цифры в диапазоне от 430 до 480 тыс. тонн), а внутреннее потребление превысило 1000000 тонн (!?).

Их главный итог сводится к следующему: кризис преодолен, впереди – еще более высокие темпы роста.

К сожалению, приходится констатировать, что ситуация в 2010 – 2011 годах развивается практически по тому же сценарию, что в 2008 – 2009 гг. Как и в 2008 г., к концу успешного сезона, трейдеры и переработчики стали закупать ПВХ-смола в расчете на еще более удачный сезон будущего года. А в 2011 году, как и ранее в 2009 г., спрос не оправдал ожидания. Более того, у отдельных игроков рынка возникли серьезные опасения по поводу развития ситуации в июле-августе.

Добавим, что импорт ПВХ-смолы за первые четыре месяца 2011 го-

Таблица 2.

Основные показатели российского рынка ПВХ в 2009 г.

Показатели	Величина, тыс. тонн	2009 г. к 2008 г., %
Производство	527	91,1
Экспорт	22,7 *	194,0
Импорт (ПВХ-С и ПВХ-Е, суммарно)	178,6	43,8
Номинальное внутреннее потребление (без учета изменения складских запасов, неучтенного экспорта и реэкспорта, потерь при обращении)	682,9	70,1
Фактическое внутреннее потребление (с учетом изменения складских запасов, неучтенного экспорта и реэкспорта, потерь при обращении)	703	76,4

\* Без неучтенного экспорта и реэкспорта



Таблица 3.

Основные показатели российского рынка ПВХ в 2010 г.

Показатели	Величина, тыс. тонн	2010 г. к 2009 г., %
Производство	547*	103,8
Экспорт (с учетом реэкспорта)	10 **	44,1
Импорт: поливинилхлорид не смешанный и смешанный, всего В том числе, несмешанный (смола ПВХ-С и ПВХ-Е, суммарно)	391 365	204,4
Номинальное внутреннее потребление (без учета изменения складских запасов и потерь при обращении), всего В том числе ПВХ-смола, без учета смесей	928 902	135,9 132,1
Фактическое внутреннее потребление (с учетом изменения складских запасов и потерь при обращении), всего	874	124,3

\* По данным о фактических объемах производства предприятиями-производителями

\*\* Оценка

да, по данным ведущего российского трейдера ООО «ХимТрейдинг-Групп», увеличился почти в три раза по сравнению с аналогичным периодом 2010 г.

Оставляя комментарии к ситуации на рынке ПВХ за рамками настоящей статьи, отметим, что данные за 2010 год в отношении фактического потребления подлежат такой же корректировке, как и данные за 2009 г., 2008 г. и предшествующие годы.

В результате обработки данных таможенной статистики получен общий объем импорта в РФ за 2010 год «поливинилхлорида не смешанного» (код ТН ВЭД 3904100099), который составил 364678,1 тонн, и «поливинилхлорида смешанного» (код ТН ВЭД 3904210000), который составил 26699,9 тонн. Суммарно – 391,4 тыс. тонн (смола ПВХ-С, ПВХ-Е и смеси).

Увеличение объемов переходящих складских запасов у трейдеров и переработчиков на 31.12.2010 г. к показателю на 31.12.2009 г. составило 24 – 29 тыс. тонн. В расчете фактического потребления принимается средняя цифра – 26,5 тыс. тонн.

Объемы внутреннего производства за 2010 год определены по данным заводов-изготовителей. Экспорт (с учетом реэкспорта) установлен экспертным путем. Официальная статистичность по данным позициям в 2011 г. отсутствует.

Основные показатели российского рынка ПВХ за 2010 г. приведены в табл. 3.

**Производство и потребление ПВХ-профилей (профильно-погонажных изделий из ПВХ)**

Указанный выше объем потребления ПВХ (ПВХ-смолы и компаундов) распределяется по предприятиям-переработчикам, изготавливающим следующую товарную номенклатуру:

– профильно-погонажные изделия (в т. ч. системные профили для

изготовления оконных и балконных дверных блоков);

– покрытия для полов, линолеумы и плитки, в т. ч. линолеум на тканевой подоснове, включая вспененный (около 14% в объеме потребления ПВХ в 2009 г.);

– пластикаты поливинилхлоридные для изоляции электрических кабелей и проводов (объем производства в 2008 г. 286 тыс. тонн (данные ФСГС); около 19% в объеме потребления ПВХ в 2009 г.; увеличение объемов производства в 2010 г. на 85%, т. е. до 240 тыс. тонн);

– пленки (более 11% в объеме потребления ПВХ в 2009 г.; снижение объемов производства в 2010 г.);

– ленты, в т. ч. самоклеящиеся;

– кожи искусственные (в т. ч. технические, мебельные, галантерейные, для производства одежды и обуви);

– трубы (увеличение объемов производства за 2010 г. на 28%);

– листы;

– медицинские изделия (включая шины, зонды, системы переливания крови, катетеры, дренажи, клеенки и др.);

– пенопласты жесткие;

– пенопласты эластичные (в т. ч., предназначенные для изготовления

виброзащитных устройств, амортизаторов, прокладок, мебели, обуви, одежды);

– иная продукция.

В структуре потребления ПВХ за 2005 – 2007 гг. на долю профильно-

погонажных изделий (ППИ) приходилось 39 – 42%. В 2009 г., по данным «Креон», она составила 44,9%. В расчетах мы принимаем ее несколько выше – на уровне 47 – 49% в 2008 – 2009 гг.

Тенденция роста сохранилась и в 2010 г. Однако полагать, как это делают некоторые агентства, что она составила в 2010 г. около 70%, не позволяет элементарная математика – см. товарную номенклатуру и доли других товарных групп (подробнее в [1, 3]). В качестве одного из курьезных примеров можно привести заявление ООО ИАЦ «Кортес» о том, что потребление ПВХ в секторе профильно-погонажных изделий в 2010 г. составило 700 тыс. тонн.

Доля ППИ в структуре потребления импортной ПВХ-смолы и компаундов в 2006 – 2007 гг. составляла 42 – 44%. В 2008 – 2009 гг. она не превысила 49%.

Исходя из анализа марочного состава производства и потребления ПВХ-смолы, а также учитывая тенденцию к росту доли ППИ в структуре потребления ПВХ, эту долю в 2010 г. можно оценивать в пределах 48 – 51%.

Но при этом необходимо учитывать значительное увеличение объемов потребления ПВХ-смолы для производства кабельных пластикатов (на 85%), труб (на 28%) и листов, снижение объемов внутреннего производства и увеличение объемов

\* По объему производства линолеума из ПВХ Россия на протяжении 6 лет занимает первое место в мире.



## WEINIG НА ВЫСТАВКЕ WOODEX/ «ЛЕСТЕХПРОДУКЦИЯ» 2011:

НОВЫЕ УНИВЕРСАЛЬНЫЕ КОНЦЕПЦИИ ДЛЯ  
МАКСИМАЛЬНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ДРЕВЕСИНЫ

Концерн Weining, как всегда, был одним из ведущих экспонентов выставки «Woodex/«Лестехпродукция» 2011», которая прошла с 29 ноября по 2 декабря в ВК «Крокус-Экспо» (Москва). Сотрудники редакции журнала «Окна и Двери» посетили стенд компании, ознакомились с ее новыми разработками и встретились с пред-

седателем правления Вольфгангом Пёшлем, руководителем отдела маркетинговых коммуникаций Клаусом Мюллером, директором представительства концерна Weining в Москве Эдмондом Исхаком.

В ходе встречи обсуждались перспективы развития российского рынка, в том числе воздействие

ожидаемого вступления страны в ВТО, и вопросы взаимного сотрудничества.

Руководители концерна Weining отмечают высокую значимость российского рынка для компании. Деревообрабатывающий рынок России, несмотря на кризис, постоянно растет. Может, не столь значительными темпами, как предсказывали некоторые аналитики, но к концу 2011 года отмечается оживление, и в следующем году такая тенденция может продолжиться.

На выставке в Москве Weinig представил инновационные технологии и деревообрабатывающее оборудование для предприятий любого размера. Универсальные в использовании станки и системы для четырех производственных направлений – «раскрой», «профилирование», «обработка торцов» и «изготовление окон» – демонстрируют возможности использования древесины на уровне качества «сделано в Германии».

**Основная сфера  
деятельности  
Weinig: строгание  
и профилирование**

Ассортимент строгально-калевочных станков Weinig полностью покрывает все потребности клиентов. Для представления всего мо-



Руководство концерна у стенда Weining на выставке Woodex



дельного ряда станков компании потребовался бы не отдельный стенд, а, как минимум, целый зал. Поэтому на московской выставке концерн представил лишь некоторые инновационные разработки, включая строгальный станок Cube.

Более обширный ассортимент продукции концерна, отличающейся своими новаторскими идеями и ориентированными на практику решениями, был представлен на выставке Ligna в Ганновере. В частности, демонстрировался станок Powermat 2000 PP для изготовления МДФ-панелей шириной до 600 мм, обеспечивающий одновременное выполнение различных рабочих операций за один проход. Там же были представлены станок Powermat 500 для производства оконного бруса, широкострогальный станок Hydromat 450, обрабатывающий детали размерами до 450 x 300 мм. Тяжелый станок Hydromat 3500 для высокоскоростного строгания является примером решения максимальной производительности. В хорошо известной серии Powermat основное внимание уделяется созданию современных и индивидуально подобранных структурных поверхностей при сохранении высочайшего качества продукции.

### **Cube: новое открытие в сфере строгания**

Станок Cube продолжает традиции ряда серьезных инноваций концерна Weinig в технологии строга-

ния. Этот компактный, очень простой в обслуживании и управлении станок предназначен для предприятий, который до этого выполняли строгание каждой из четырех сторон отдельно. На станке Cube не требуется выполнения продолжительных работ по переналадке, предотвращается высокий риск ошибок и дефектов. Благодаря интеллектуальному лазерному методу Moulder Preview достигается максимальный выход готовых изделий.

Обработка всех сторон заготовки за один проход обеспечивает превосходную точность прямых углов, соблюдение всех размеров и параллельность поверхностей. Быстрый, сконструированный с учетом практических требований Cube окупается в течение минимального времени. Энергосбережение при отсасывании отходов достигает 60 %.

### **Новые технологии Weinig для небольших предприятий**

Помимо Cube концерн Weinig предлагает ряд других привлекательных станков для небольших предприятий, которые были представлены на выставке Ligna в Ганновере. Превосходным примером может послужить новый станок FlexiRip Compact серии RaimannLine, который в настоящее время является самой гибкой в применении раскройной пилой для малых предприятий на рынке. А также новая пила UniRip для максимально точного и быстрого раскроя с помощью пильного вала QuickFix, оснащенная системой Safety Plus обеспечивающей высший уровень безопасности в работе. Кроме того, Weinig предлагает новый пильный станок VarioRip 310, являющийся преемником хорошо зарекомендовавшей себя оптимизирующего многопильного станка ProfiRip 310. Двусторонняя призматическая направляющая обеспечивает ход цепи без зазоров, что ведет к отличным результатам при распиловке.

### **Технология сращивания для любых требований**

Сращивание позволяет изготавливать из коротких заготовок детали большой длины, отличающиеся большой прочностью и высоким качеством по всей длине. Поэтому переработка древесины с использованием технологии сращивания становится все более привлекательной, а с учетом постоянного уменьшения ресурсной базы она обладает превосходными перспективами. Серия GreconLine концерна Weinig состоит из широкого спектра линий для зубчато-клинового сращивания любой производительности.

Характерной особенностью новой линии CombiPact является конструкция приводов, благодаря которой обеспечивается производительность, которая ранее была присуща установкам более мощных серий. CombiPact может гибко применяться как для вертикального, так и горизонтального метода сращивания. Наличие подрезателей гарантирует особенно высокое качество изготавливаемых деталей.

### **Weinig Conturex: оконный центр будущего**

Профилирующий центр Conturex концерна Weinig известен своим полностью автоматизированным, экономичным методом производства отдельных деталей. Заготовки полностью обрабатываются в ходе одной технологической операции. Разработанный в виде открытой модульной системы, обрабатывающий центр Conturex гарантирует клиенту полную уверенность в соответствии с будущими требованиями. Высокая гибкость этой концепции демонстрируется на примере станка модели 124 с новой пятиосевой технологией. На нем выполняется обработка элементов окон, дверей и зимних садов, что на практике свидетельствует о практически безграничных возможностях применения этого профилирующего центра.



**Профилирование: новый компактный четырехсторонний станок Cube – еще никогда строгание не было таким простым**

# КОНЦЕРН WEINIG

## РАСШИРЯЕТ ЗАВОД В КИТАЕ

**Т**аубербишофсхайм. Концерн Weinig AG продолжает инвестировать в Китай. Лидер мирового рынка станков и установок для обработки массивной древесины осуществил расширение производственных площадей на заводе в Яньтае, (провинция Шаньдун) на примерно 800 м<sup>2</sup>; теперь производство занимает 12 000 м<sup>2</sup>.

В ходе торжественного открытия, на которое также приехало правление концерна Weinig из Таубербишофсхайма, новый сборочный цех был передан сотрудникам завода. В будущем в нем будут сходиться с конвейера станки модели Unicontrol 6. Этот классический угловой обрабатывающий центр, предназначенный для изготовления деревянных окон на малых предприятиях, уже многие годы предлагается концерном Weinig в Германии. Начавшееся в Яньтае производство ориентировано только на внутренний китайский рынок. Расширяя свой ассортимент на этот станок для изготовления окон, концерн Weinig реагирует на мощный рост, который наблюдается в китайской деревообрабатывающей отрасли. Мы, как производитель, также уверенно смотрим в будущее: «Наши китайские клиенты высоко ценят искусство немецких инженеров», – подчеркивает председатель правления Вольфганг Пёшль. «Сборка станков Unicontrol 6 в Яньтае осуществляется по немецким стандартам качества и соответствует увеличивающимся требованиям китайского рынка».

Важный вклад в работу на этом рынке вносит и основной завод в Таубербишофсхайме. Из Германии поставляются многочисленные прецизионные компоненты станка, например, фрезерные шпиндели. «Тем самым расширение завода в Яньтае никоим образом не ведет к конкуренции, а наоборот, только существенно укрепляет позиции головного предприятия в Таубербишофсхайме», – констатирует Вольфганг

Пёшль. Как и ранее, премиальная продукция Weinig будет производиться в Германии без каких-либо исключений.

Концерн Weinig имеет собственный завод в Китае с 1995 г. После успешного развития в течение последних лет строительство нового сборочного цеха стало уже третьим крупным инвестиционным проектом.



Торжественное открытие нового сборочного цеха: китайское чествование правления концерна Weinig



## Комплексная программа для обработки массивной древесины !

WEINIG - это вершина технологий на основе более 100-летнего опыта. Независимо от уровня производства с качеством WEINIG наши партнеры по всему миру сохраняют лидерство в конкурентной борьбе. Станки и производственные линии – ориентиры по производительности и рентабельности. Рациональный план организации производства обеспечивает получение максимальной прибыли. Технические решения с учетом индивидуальных особенностей – от целей использования до условий обслуживания.



РАСКРОЙ · ТОРЦОВКА · ОПТИМИЗАЦИЯ · ШИПОВОЕ СРЯЩИВАНИЕ  
ПРЕССОВАНИЕ · СТРОГАНИЕ И ПРОФИЛИРОВАНИЕ  
ПРОИЗВОДСТВО ОКОН · АВТОМАТИЗАЦИЯ

WWW.WEINIG.COM -  
ВАШ ЭКСПЕРТ НА WEINIG

WEINIG ПРЕДЛОЖИТ БОЛЬШЕ



WEINIG

# ЗАМЕДЛЕНИЕ РОСТА

Ирина КИРИЧЕНКО

Сегодня уже можно подвести промежуточные итоги текущего года. Федеральная служба государственной статистики опубликовала официальные данные за девять месяцев 2011 года, что позволяет выявить некоторые тенденции и посмотреть на происходящие в лесном комплексе страны изменения под углом цифр и фактов.

По данным Росстата РФ за январь-сентябрь 2011 года по сравнению с соответствующим периодом прошлого года промышленное

производство выросло на 105,2%, инвестиции в основной капитал увеличились на 4,8%, грузооборот транспорта – на 3,8%. Налицо замедление динамики роста экономики в текущем году по сравнению с 2010 годом.

## Производство, экспорт, цены

В русле отмеченных тенденций развивается в 2011 году и деревообрабатывающая промышленность,

наблюдаемая в рамках вида экономической деятельности «Обработка древесины и производства изделий из дерева», о чем свидетельствуют данные таблицы 1. Более того, с каждым кварталом отрасль теряла свои темпы развития (см. диаграмму). При этом именно продукция с более глубокой степенью обработки просела в наибольшей степени (таблица 2).

По данным обследования деловой активности крупных и средних предприятий значение индекса предпринимательской уверенности в «Обработке древесины и производства изделий из дерева» на протяжении последних месяцев неуклонно снижалось. Так, если в июле он был равным 2%, то в августе – 1%, а в сентябре – 0%. Напомним, что в сентябре прошлого года его значение было равным 4%.

Самой низкой из всех видов экономической деятельности (включая обрабатывающие производства, сельское хозяйство и добычу полезных ископаемых) остается в виде деятельности «Обработка древесины и производства изделий из дерева» и доля прибыльных организаций – всего 53,9% (по данным за январь-июль 2011). Относительную радость может лишь вызвать тот факт, что за этот же промежуток прошлого года их было меньше половины, а именно – 49,7%.

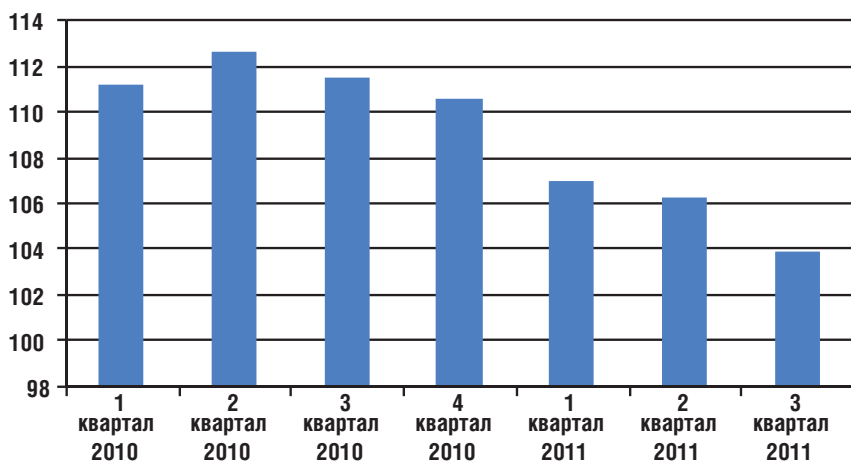
К этому стоит еще добавить, что среднемесячная начисленная заработная плата в нашем виде деятельности составляет всего 62% от общероссийского уровня среднемесячной заработной платы.

Значительно более высокими темпами по сравнению с производством, растет экспорт лесопродукции. И в структуре экспорта, доля обработанной древесины занимает с каждым годом всю большую долю. Это обстоятельство означает и то, что внутреннее потребление продукции лесного комплекса все

Таблица 1

Динамика экономического развития России в 2009 – 2011 гг.

Индексы производства	Январь-сентябрь 2011 г. в % к январю-сентябрю 2010 г.	2010 г. в % к 2009 г.	2009 г. в % к 2008 г.
Промышленное производство	105,2	108,2	89,2
Обрабатывающие производства:	107,2	111,8	84,0
в том числе:			
обработка древесины и производство изделий из дерева	105,7	111,4	82,3
целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность	100,1	105,9	87,5
производство машин и оборудования	112,0	112,2	71,6
из них:			
деревообрабатывающие станки	97,1	181,5	41,2



Динамика обработки древесины и производства изделий из дерева в 2010 – 2011 гг. (в % к соответствующему периоду предыдущего года)



Таблица 2

Производство отдельных видов продукции в 2011 г.

Наименование продукции	Сентябрь 2011 г.	Январь-сентябрь 2011 г. в % к январю-сентябрю 2010 г.
Лесозаготовка		105,1
бревна хвойных пород, тыс. плотн. м. куб.	5114	105,9
бревна лиственных пород, тыс. плотн. м. куб.	1706	103,2
древесина топливная, тыс. плотн. м. куб.	1112	98,0
древесина необработанная (включая жерди и колья) прочая, тыс. плотн. м. куб.	764	103,5
Распиловка и строгание древесины		108,0
лесоматериалы, продольно распиленные ли расколотые, разделенные на слои или лущеные, толщиной более 6 мм; шпалы железнодорожные или трамвайные деревянные, непропитанные, млн. м куб.	1,8	108,3
щепа технологическая для производства целлюлозы и древесной массы, тыс. плотн. м куб.	315	109,3
гранулы топливные (пеллеты), тыс. т	32,1	117,4
Производство шпона, фанеры, плит, панелей		113,8
фанера клееная, состоящая только из листов древесины, тыс. м куб	248	113,0
плиты древесностружечные и аналогичные плиты из древесины и других одревесневших материалов, тыс. усл. м куб	573	123,0
плиты древесноволокнистые из древесины и других одревесневших материалов, млн. усл. м куб	35,2	108,9
шпон лущеный, тыс. м. куб.	37,1	102,9
Производство деревянных строительных конструкций, включая сборные деревянные строения, и столярных изделий		97,7
блоки оконные в сборе (комплектно), тыс. м кв.	81,4	84,0
блоки дверные в сборе (комплектно), тыс. м кв.	797	97,0
паркет щитовой деревянный прочий, тыс. м. кв.	307	143,0
дома деревянные заводского изготовления (дома стандартные), тыс. м. кв общей площади	21,5	137,9
помещения деревянные контейнерного типа, штук	222	106,9
Производство деревянной тары		85,0
поддоны деревянные, тыс. шт	890	118,4

еще находится на низкой отметке. Возможно, фактор спроса негативно отразился и на подотрасли отечественного станкостроения, отвечающей за выпуск деревообрабатывающего оборудования. Иначе как объяснить тот факт, что при общем повышении выпуска станков за три квартала текущего года на 21,9% (по сравнению с тремя кварталами предыдущего года), в том числе металлорежущих – на 30,1%, кузнечно-прессовых машин – на 19,7%, количество произведенных деревообрабатывающих станков уменьшилось на 3%.

Индексы цен производителей по виду экономической деятельности

Таблица 3

Товарный состав экспорта лесоматериалов

Наименование продукции	Январь-август 2011 г. к январю-августу 2010 г.	Январь-август 2010 г. в % к январю-августу 2009 г.
Лесоматериалы необработанные, млн. м. куб.	97,8	98,5
Лесоматериалы обработанные, млн. м. куб.	110,7	113,2
Целлюлоза древесная, тыс. т	108,0	112,3

«Обработка древесины и производства изделий из дерева» выросли за девять месяцев текущего года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 13%. Справедливости ради надо отметить, что

это несколько меньше индекса цен в целом по обрабатывающим производствам – на 2,7%. Хотя это слабое утешение для полуубыточных предприятий комплекса.



## НОВЫЙ КУРС ВЫСТАВОК FENSTERBAU/FRONTALE И HOLZ-HANDWERK

29 ноября 2011 г. выставочная компания NuernbergMesse GmbH провела пресс-конференцию посвященную презентации выставок **fensterbau/frontale 2012** и **Holz-Handwerk 2012**.

На конференции с докладами выступили руководитель проекта fensterbau/frontale Вилли Фитен (Willy Viethen), руководитель отдела по связям с общественностью Гидо Вельк (Guido Welk), глава представительства «НюрнбергМессе» в России, генеральный директор ООО «Профессиональные выставки» Хуберт Деммлер (Hubert Demmler), президент промышленной академии стекольных, оконных, фасадных технологий (г. Карлсруэ), проф., почетный д-р Клаус Лайер (Prof. Dr. h. c. Klaus Layer).

В презентации выставки fensterbau/frontale 2012 Вилли Фитен в отметил, что в 2010 году в выставке fensterbau/frontale 2010 приняли участие

758 экспонентов, из них 32% международных. Общая выставочная площадь составила 58,6 млн. кв. м, из них 21% составила площадь, занятая международными участниками.

Общее числа посетителей выставок fensterbau/frontale и Holz-Handwerk достигло почти 1,2 млн. человек, 16% из которых составили посетители из других стран. Распределение зарубежных посетителей по регионам составило: из стран Азии – 7%, из стран Америки – 3%, из стран Европы – 65%. Девиз для выставки 2012 года – «Энергия + Энергосбережение + Генерация энергии с использованием окон, фасадов и стекла».

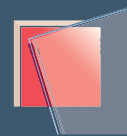
Специальное шоу в зале №1 будет посвящено технологиям, которые позволят оконному сектору получать прибыль от энергосбережения: энергооптимизированные конструкции и сборочные процессы, остекление, вакуумно-изоляционные панели

(VIP), интегрированные в здания фотогальванические системы, интеллектуальные системы вентиляции, системы автоматического управления, системы затенения и системы аккумулирования тепла. Строители, монтажники, изготовители, проектировщики и инвесторы получают необходимую информацию о технологиях, соответствии требованиям и сертификатах.

Подробная информация об этих и других пунктах выставочной программы fensterbau/frontale 2012, таких как симпозиум Glass World, архитектурный форум или Architektur Innovation Award +, постоянно доступна на интернет-сайте [www.frontale.de](http://www.frontale.de)

Новым предложением для участников и посетителей выставки станет создание маркетингового онлайн-ресурса «Ask»: [www.ask-frontale.de](http://www.ask-frontale.de). На нем можно подробно ознакомиться с экспонентами fensterbau/frontale 2012 и их продукцией, что поможет





fensterbau  
frontale 2012

У Вас уже есть планы на  
21 – 24 марта 2012 года...



frontale.de

... тогда Вам в Нюрнберг  
(Германия) – дни  
международной выставки  
«Окна, двери и фасады».  
Более 750 известных  
компаний представляют  
новейшие технологии,  
компоненты и устройства.  
Это событие года для Вас!

Дополнительная информация  
ООО «Professional Fairs»  
Hubert Demmler  
Тел. +7.4 99.1 28 46 71  
rossija@nuernbergmesse.com

Параллельно с

 HOLZ-HANDWERK 2012

  
GFA®  
GLOBAL FAIR ALLIANCE  
ALLIANCE OF THE LEADING  
FENESTRATION TRADE SHOWS  
www.global-fair-alliance.com

NÜRNBERG MESSE



спланировать работу во время посещения выставки, будет способствовать эффективности переговоров и, самое существенное, – личным контактам.

В презентации выставки Holz-Handwerk Гидо Вельк отметил, что в 2010 году в выставке Holz-Handwerk приняли участие 515 экспонентов, из них 18% из-за рубежа. Общая выставочная площадь составила 27,8 млн. кв. м, из них 16% было занято зарубежными экспонентами. Выставка рассчитана на немецких мастеров по деревообработке, поэтому основная часть посетителей (90%) составляют посетители из различных регионов Германии, и лишь 10% – посетители из-за рубежа.

Для выставки Holz-Handwerk 2012 новым предложением для участников и посетителей выставки так же станет создание маркетингового онлайн-ресурса «Ask»: [www.ask-holz-handwerk.de](http://www.ask-holz-handwerk.de)

Проф. Клаус Лайер в своем докладе представил новые направления в проектировании стеклянных фасадов и рассмотрел возможности использования энергосберегающих технологий. Далее он остановился на ошибках, часто допускаемых при проектировании и монтаже фасадных конструкций, в т. ч. и в России. Сделав краткий анализ причин ошибок при возведении стеклянных фасадов и их последствий, докладчик дал ряд практических советов по поводу их устранения.

В последовавшей дискуссии одним из обсуждавшихся вопросов был о том, как повлияет продолжающийся европейский финансово-экономический кризис на посещаемость выставки.

И ответ был весьма позитивным: вопреки кризису, число экспонентов в 2012 году не уменьшится по сравнению с предшествующими годами, даже наиболее успешными, а число посетителей еще более возрастет.

Кризис – это не только стагнация рынка. Это еще и пересмотр устаревших идей, и новые возможности!

А выставки **fensterbau/frontale 2012** и **Holz-Handwerk 2012** предоставляют для этого наилучшие условия.



# РЕКЛАМАЦИИ: ПРИЧИНЫ И ПУТИ ИХ УСТРАНЕНИЯ

Н. В. КОЛОДИЦ

Центр современных технологий «Универсал»

**Р**екламация в прямом значении этого слова – документ (заявление), предназначенный для фиксации и предъявления претензий заказчика по качеству поставленных ему изделий или услуг. В широком смысле так можно назвать любое обращенное к производителю оконных конструкций проявление неудовлетворенности выполнением им Договора и своих обязательств.

Для многих российских производителей окон жалобы означают, чуть ли не попытку «нападения» на их бизнес. Между тем, в западной практике претензии клиентов становятся едва ли не главным стимулом для улучшения работы компании.

Компания должна быть готова уладить любой конфликт с потребителем, сделав это оперативно и с большим вниманием. Только так появляется шанс с одной стороны сохранить его лояльность и доверие, а с другой – выявить «слабые места» в работе отдела продаж, производства, монтажников, в логистике и других внутренних процессах компании.

Здесь важна правильная реакция на звонки клиентов. «Разгневанный» заказчик зачастую готов рассказать все о слабых сторонах компании, о которых не всегда можно узнать и с помощью дорогостоящих исследований. Главное, чтобы компания не закрывала глаза на претензию, а извлекла из нее урок. И тогда недовольный покупатель станет надежным союзником.

Должен быть бланк «Уведомление о предъявлении рекламации», который заказчик может скачать с сайта компании, заполнить и прислать. Этот документ может содержать номер и дату Договора, наименование изделий, их количество, место нахождения, основания претензии и конкретные требования потребителя по ее удовлетворению. Именно из содержа-

ния этого документа сотрудник фирмы сразу сможет понять суть жалобы заказчика.

После получения рекламации необходимо уведомить клиента о ее получении с извинениями и объяснениями.

Далее работа с клиентом должно вестись по специально разработанному алгоритму и предусмотренным схемам. Каждая претензия (устная и письменная) фиксируется, на нее заводится файл с копиями писем клиентов и ваших ответов, который хранится три года. В некоторых компаниях они заносятся в Журнал учета рекламаций.

В компании не позднее 24 часов после принятия рекламации клиенту в официальном письме сообщают, что его претензия рассматривается. Там же непременно указывается должность, имя и фамилия ответственного лица.

Особенно важно, чтобы подавший жалобу, постоянно получал информацию о ходе работы с ней, а также общался с конкретным человеком, зная о его персональной ответственности. Важно информировать клиента обо всех действиях, направленных на удовлетворение его претензий. Даже если это будут плохие новости – скажем, задержка с доставкой определенных комплектующих.

Как правило, работой с рекламациями занимается специально обученный человек или целый отдел. Например, данные функции выполняет инженер по сервису и гарантиям. В его обязанности входят:

- расследование рекламационных ситуаций;
- определение гарантийного случая;
- ответ на вопрос о том, на ком лежит ответственность за возникновение инцидента – на производителе или пользователе;

- проведение работ по устранению причин жалобы и информирование об этом подавшего жалобу;

- урегулирование конфликтов, содействие в принятии соответствующего решения, устраивающего обе стороны, снять негативное отношение к вашей компании;

- составление Актов о проделанной работе по устранению причин рекламации и отчетов о расходованных при этом материальных средствах.

Вся эта деятельность – это вопрос конфликтологии, поэтому при выборе и назначении ответственного лица необходимо убедиться в его компетентности, квалификации и, как следствие, способности решать подобные вопросы.

Специалисты сервисной службы должны изучить закон «О защите прав потребителя», что повысит их правовую грамотность, чтобы сложные разбирательства заканчивались компромиссами а не в судебном порядке.

## **Главное в работе с рекламациями – научиться их предупреждать**

Производитель оконных конструкций важное внимание должен уделять выбору качественных комплектующих для производства оконных конструкций.

При выборе ПВХ профиля ширина профиля, количество и ширина камер, армирование профиля, ширина и высота притвора, допустимая ширина стеклопакета, величина заглубления стеклопакета в профиль и т.д. Производитель должен строго придерживаться инструкций и рекомендаций, которые дает системодатель в руководстве по технологической обработке профиля.

Необходимо соблюдать точность при выполнении технологических опе-



раций – резки, сварки, обработки профиля, установки стеклопакетов, изготовления функциональных отверстий и установки фурнитуры. Каждая операция расписана, у нее есть определенные инструкции и инструмент. При производстве оконных конструкций необходимо использовать только предоставляемую поставщиком профиля оснастку, произвести правильную наладку оборудования. Если производитель будет следовать инструкциям, то и его окно будет соответствовать тем показателям, которые были получены при испытаниях.

Необходимо при установке фурнитуры устанавливать необходимое количество запорных элементов. Мы рекомендуем для России устанавливать дополнительный запорный элемент, снизу посередине, начиная с размера створки по фальцу 550 мм. В этом случае происходит ужесточение прижима снизу.

Более жесткий прижим внизу окна необходим, потому что нижняя часть окна – самое слабое звено, поскольку там находится мертвая зона, которую не захватывают конвекционные тепловые потоки, идущие от отопительных элементов. Соответственно, подвод тепла тут минимальный, и зона получается критичная. Идет выхолаживание, и как следствие – проблемы с конденсатом, поэтому и прижим здесь необходимо делать более плотным.

Регулируемые узлы фурнитуры при изготовлении уже стоят в положении, необходимом для нормальной работы механизма. Необходимо при производстве окон строго соблюдать размеры элементов окна, чтобы отпала необходимость дополнительной регулировки фурнитуры на стенде остекления и контроля.

При проектировании оконных конструкций необходимо учитывать климатические условия региона: сопротивление теплопередаче (т. е. теплозащита) окна требуется не меньше нормативного значения для данной местности. Например, для Москвы этот показатель равен  $0,8 \text{ м}^2\text{С/Вт}$ . Кроме того, условия эксплуатации окна по температуре, влажности и вентиляции должны соответствовать санитарным требованиям для жилых помещений.

Используйте остекление с эффективной теплозащитой

Требовать подтверждения испытаний уплотнителей и гарантии качества у поставщика, оговорив это в контракте.

Производители профиля предлагают вместе с системой все принадлежности, необходимые для производства окон и обеспечения их качества. Но производитель окон может закупать такие принадлежности у других производителей, но при этом обязательно необходимо контролировать их качество и требовать результаты проводимых испытаний.

Очень важно уделять внимание сложному и чрезвычайно важному процессу – монтажу окон, от которого зависит продолжительность срока службы всей конструкции.

Действительно, от того, насколько качественно выполнен монтаж окон, зависит очень многое. Это и сохранение тепла в доме, и безотказность работы оконной конструкции, и звукоизоляция помещений, а также безопасность конструкции в целом.

Именно в области монтажа ошибок совершается больше всего.

Непрофессиональный и/или самостоятельный монтаж пластиковых окон способен свести на нет все преимущества высококачественной профильной системы, многокамерного стеклопакета и даже брендовая фурнитура может оказаться не функциональной из-за последствий, связанных с деформацией рам и створок в результате теплового расширения профиля.

А значительные теплопотери через монтажные швы, промерзание стенового проема, образование плесневых грибковых образований на стенах, деформации и перекосы – это только часть проблем, которые могут принести, как самостоятельная установка пластиковых окон, так и монтаж окон, выполненный неквалифицированными рабочими.

Усугубляет проблему факт, что используемая многими отечественными компаниями на монтаж окон инструкция уже не отвечает европейским и отечественным нормам. А технология установки пластиковых окон, реко-

мендованная к использованию ГОСТ 30971 – 2002 «Швы монтажные узлов примыканий оконных блоков к стеновым проемам. Общие технические условия» еще в 2003 году, долгое время «лежала под сукном» и не являлась обязательной. Законодательные акты Правительства РФ по энергосбережению вынудили Ростеху регулирование приказом №251 от 24.09.2007 года ввести в действие с 1.06.2008 г. еще один ГОСТ Р 52749 – 2007 «Швы монтажные оконные с паропроницаемыми саморасширяющимися лентами. Технические условия», который сегодня вместе с ГОСТ 30971 – 2002 является основополагающим документом, регламентирующим монтаж пластиковых окон (монтаж деревянных окон, как и монтаж мансардных окон и балконных блоков тоже выполняется по этим ГОСТам).

Монтаж окон по ГОСТу делает обязательным исполнение монтажных швов в три слоя: наружный – гидроизолирующий, но паропроницаемый из специальных лент ПСУЛ (ГОСТ Р 52749 – 2007) или штукатурного раствора с силиконом (ГОСТ 30971 – 2002); внутренний – пароизоляционный, чтобы не допустить проникновения парообразной влаги в утеплитель из саморасширяющихся лент по ГОСТ Р 52749 – 2007 (ГОСТ 30971 – 2002 допускает использование для внутреннего слоя шва тщательную заделку силиконом); средний теплоизоляционный слой из строительной пены, которая наносится так, чтобы исключить возможность обрезки выступающего края со стороны улицы.

С целью предотвращения появления возможных деформаций рам и створок при тепловом расширении профиля ГОСТ Р 52749 – 2007 и ГОСТ 30971 – 2002 определяют расположение и допустимые расстояния между крепежными элементами, а также параметры анкерных и клеймерных креплений. В ГОСТах описана установка пластиковых окон зимой, а также рекомендована схема монтажа окон практически для всех типов стен.

По сути, технология монтажа окон стала более сложной, но регламентирующий монтаж пластико-



вых окон ГОСТ позволяет гарантировать заявленные производителем эксплуатационные характеристики окон ПВХ в течение длительных сроков. Поэтому используемая сегодня на монтаж пластиковых окон инструкция разрабатывается ответственными компаниями – производителями окон ПВХ в четком соответствии с ГОСТ Р 52749 – 2007 и ГОСТ 30971 – 2002, а установка пластиковых окон ПВХ ведется выездными бригадами монтажников практически без отклонений от требований Госстандарта.

Те, кто занимается производством оконных конструкций, прекрасно понимают, что на пути от заключения Договора с заказчиком и до вмонтированного в стену окна, потребуется сделать много шагов. При этом бывает всякое, в том числе и нелогичное и не исключены ошибки.

Анализ рекламаций показывает, что существуют **определенные повторяющиеся причины ошибок**. Если при планировании, производстве и монтаже уделять этим типичным причинам должное внимание, можно избежать большинства рекламаций.

### **Продувание оконных конструкций – большая часть рекламаций**

#### *а) продувание через притвор*

Тут проблемы могут быть лишь в случаях неправильного изготовления и установки окна:

- недостаточное количество запорных элементов;
- неправильная установка и регулировка петель;
- неправильно отрегулирован прижим створки к раме;
- уплотнительная резина потеряла свои эластичные свойства и не встает барьером на пути воздуха с улицы;

Особенно большой риск возникает при установке дешевого уплотнителя. Такие уплотнители со временем затвердеют, они теряют свои качества, уменьшаются в объеме, растрескиваются вплоть до сквозных разрывов слоя уплотнителя. Тем самым окна у-

рачивают свою герметичность и ливнеустойчивость.

- не работает притвор, в частности из-за биметаллического эффекта на створках;

Это когда внутренняя поверхность нагревается, а наружная охлаждается и в результате получается изгиб створки. Если при этом контур недостаточно хорошо работает, то есть либо не работают уплотнения, либо конструкция не имеет достаточного количества запорных элементов, то эта деформация створки вызовет прямую инфильтрацию холодного воздуха.

- провисание створки результате эксплуатации или неправильной установки фальцевых вкладышей;
- трещины в стеклопакете, вызванные неправильным расположением стеклопакета в створке, перепадом температур, от ударов, и другого внешнего воздействия на него;
- нарушение геометрии рамы или створки при производстве;
- несоблюдение вертикальности установки окон, из-за чего створки открываются с трудом, а фурнитура и уплотняющие прокладки быстро изнашиваются;
- перетянута крепление профиля при монтаже окна, который принимает волнообразный вид, заметный визуально.

#### *б) продувание через монтажный шов*

Тут проблемы могут быть лишь в случаях неправильной установки окна:

- неправильное проведение замеров оконного проема, при котором не учитываются зазоры на тепловое расширение, и т.п.;
- установка рамы без анкерных болтов или пластин, – окно держится в проеме только на монтажной пене;
- использование неполного комплекта монтажных материалов или использование некачественных материалов, материалов с истекшим сроком годности;
- допущенные нарушения при заполнении монтажного шва монтажной пеной.

Как ни была бы хороша и качественна монтажная пена, какую бы хорошую адгезию не имела, как бы она хорошо не расширилась, в самые иде-

альные параметры материала может внести свои коррективы человеческий фактор. Не удалили пыль с поверхностей монтажного шва – пена не прилипнет, при усадке отстанет, в результате чего образовавшийся зазор станет тем каналом, через который воздух улицы будет охлаждать поверхности внутренних откосов, появятся отпотевания, как следствие, колонии плесневых грибов, даже при монтаже по ГОСТ.

Не увлажнили поверхности или запенили «за один проход» – пены вышло на 15 – 20 процентов меньше, в результате внутри шва получили напряжения и разрывы из-за неоднородности структуры при полимеризации.

В зимнее время, при уличной температуре ниже -15 град. С, монтажная пена, используемая для герметизации швов, не расширяется так, как это необходимо, а значит, остается большая вероятность щелей в шве.

- неправильная установка отлива, либо подоконник или и то и другое вместе;
- отсутствие или несоблюдение рекомендаций производителей по надлежащему сжатию лент ПСУЛ;
- отсутствие наружной диффузионной ленты на стыке нижнего рамного профиля и проема;
- отсутствие контроля за плотностью внутренней пароизоляции, которая должна обеспечивать сопротивление монтажного шва воздухопроницанию и быть непрерывной по всему контуру проема;

Ощущения продувания могут также возникать из-за того, что в конструкции был установлен недостаточно хороший стеклопакет. Например, без энергоэффективного покрытия. В этом случае наблюдается конвекция холодного воздуха – стекло получается холодное, и воздух, соприкасаясь с ним, охлаждается и естественным образом опускается вниз. Продувания нет, но люди все равно ощущают дискомфорт.

### **Промерзание оконных конструкций**

Именно зима «проверяет на прочность» установленные окна. Имен-



## «ОКОННЫЙ КОНТИНЕНТ» ПОБЕДИЛА В НОМИНАЦИИ «ЗА ВЫСОКОЕ КАЧЕСТВО И СЕРВИС» НАЦИОНАЛЬНОЙ ПРЕМИИ «КОМПАНИЯ ГОДА–2011»

**21 ноября 2011** – «Оконный континент», входящая в пятерку крупнейших российских оконных компаний, объявила о своем участии в престижной ежегодной национальной премии в области бизнеса «Компания года», которая состоялась 21 ноября в Гостином Дворе. В 2011 году «Оконный континент», производящий несколько десятков тысяч современных окон и дверей и установивший трудно достижимую планку для многих конкурентов в своей отрасли, была выдвинута на соискание премии в номинации «За высокое качество и сервис» и одержала в ней победу, оставив позади всех конкурентов.

Достижения «Оконного континента» в 2011 году по производству высококачественных современных окон и дверей, по обновлению жилищного фонда Москвы и Московской области не могли остаться незамеченными. Ориентированность компании на инновационные, более эффективные методы работы проявляется во всем: от производства до логистики. Внедрение новых технологий позволи-

ло увеличить производительность в 2011 году на 40%. Данный путь развития оказался выгоден и для потребителя, ведь он позволил снизить стоимость окон на 15%. Благодаря разработкам компании окна стали воспринимать не только как источник тепла, света, уюта, но и как стильный и функциональный элемент интерьера.

Награда 2011 года стала второй в истории компании: в 2010 году «Оконный континент» уже становился лауреатом премии, учрежденной издательским домом «РБК», как компания с «Лучшей стратегией бизнеса». С 2008 года компания начала активно разрабатывать и применять ряд технологий бережливого производства, что позволило выпускать качественный продукт по доступным для населения ценам. По этой причине в сложный период финансового кризиса 2008 – 2010 годов «Оконный континент» не сокращала рабочие места и заработные платы и не потеряла долю на рынке, и даже, наоборот, запустила дополнительную линию производства.

«Номинация авторитетной премии «Компания года-2011» стала для нас важным признанием наших достижений со стороны российского бизнес-сообщества. Нашей приоритетной задачей всегда было и остается совершенствование качества услуг и сервиса. Эта награда станет для нас стимулом к продолжению поиска новых путей повышения эффективности нашей работы» – отметил генеральный директор «Оконного континента» Юрий Михайлович Видманов.

### Справка о компании

«Оконный континент» – одна из крупнейших российских оконных компаний, предлагающих полный комплекс услуг: от производства до установки, монтажа и отделки. «Оконный континент» предлагает своим клиентам широкий ассортимент окон и дверей, выполненных в различной цветовой гамме и с использованием разнообразных дизайнерских решений и. Продукцию компании объединяют высокие показатели энергосбережения и инновационные разработки, применяемые при производстве каждого окна и двери.





# РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ АККРЕДИТАЦИИ В РОССИИ

**В** настоящее время готовится закон об аккредитации в Российской Федерации, подготовленный Минэкономразвития РФ. О состоянии системы аккредитации в РФ (подробнее см. журнал «Стены и Фасады», 2011, № 2 – 3).

22 сентября 2011 г. в РСПП прошел семинар «Развитие единой системы аккредитации в Российской Федерации», организованный в рамках проекта ЕС «Сближение систем технического регулирования, стандартизации и сертификации ЕС и РФ» совместно с Министерством промышленности и торговли РФ.

Семинар явился итоговым мероприятием проекта в области аккредитации. В нем приняли участие представители федеральных органов власти, органов государственного контроля (надзора), специалисты, работающие в сфере сертификации и аккредитации, представители производственных компаний и др.

С целью ускоренной реализации положений закона «Об аккредитации в Российской Федерации» подготовлены проект постановления Правительства РФ «О внесении изменений в отдельные акты Правительства Российской Федерации по вопросам аккредитации» и «Положение об аккредитации органов по сертификации и испытательных лабораторий (центров), выполняющих работы по подтверждению соответствия, аттестации экспертов по аккредитации и привлечении, отборе экспертов по аккредитации и технических экспертов для выполнения работ в области аккредитации».

Текст проекта «Положение об аккредитации органов по сертификации и испытательных лабораторий (центров), выполняющих работы по подтверждению соответствия, аттестации экспертов по аккредитации и привлечении, отборе экспертов по аккредитации и технических экспертов для выполнения работ в области аккредитации» публикуется ниже.

УТВЕРЖДЕНО  
постановлением Правительства  
Российской Федерации  
от 2011 г. №

## ПОЛОЖЕНИЕ

### ОБ АККРЕДИТАЦИИ ОРГАНОВ ПО СЕРТИФИКАЦИИ И ИСПЫТАТЕЛЬНЫХ ЛАБОРАТОРИЙ (ЦЕНТРОВ), ВЫПОЛНЯЮЩИХ РАБОТЫ ПО ПОДТВЕРЖДЕНИЮ СООТВЕТСТВИЯ, АТТЕСТАЦИИ ЭКСПЕРТОВ ПО АККРЕДИТАЦИИ И ПРИВЛЕЧЕНИИ, ОТБОРЕ ЭКСПЕРТОВ ПО АККРЕДИТАЦИИ И ТЕХНИЧЕСКИХ ЭКСПЕРТОВ ДЛЯ ВЫПОЛНЕНИЯ РАБОТ В ОБЛАСТИ АККРЕДИТАЦИИ

#### I. Общие положения

1. Настоящее Положение устанавливает порядок аккредитации органов по сертификации и испытательных лабораторий (центров), выполняющих работы по подтверждению соответствия, включая порядок и условия выдачи, переоформления, подтверждения аттестатов аккредитации, приостановления и прекращения их действия, порядок аттестации экспертов по аккредитации, порядок привлечения, отбора экспертов по аккредитации и технических экспертов для выполнения работ в области аккредитации.

2. Особенности аккредитации органов по сертификации и испытательных лабораторий (центров), выполняющих работы по подтверждению соответствия продукции (работ, услуг) и объектов, указанных в статье 5 Федерального закона «О техническом регулировании» устанавливаются Правительством Российской Федерации.

3. Аккредитацию в соответствии с настоящим Положением осуществляет Федеральная служба по аккредитации (далее – Росаккредитация).

4. В целях настоящего Положения используются следующие понятия:

аттестация экспертов по аккредитации – подтверждение соответствия физического лица установленным требованиям и признание его компетентности участвовать в работах по аккредитации в определенной области;

аттестат аккредитации – документ, удостоверяющий аккредитацию юридического лица либо индивидуального предпринимателя в качестве органа по сертификации или испытательной лаборатории (центра) в определенной области аккредитации;

заявитель – претендующие на аккредитацию в качестве органа по сертификации, испытательной лаборатории (центра) юридическое лицо или индивидуальный предприниматель;

аккредитованное лицо – юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, аккредитованные в качестве органа по сертификации, испытательной лаборатории (центра) в установленном настоящим Положением порядке;



критерии аккредитации – совокупность требований, которым должен удовлетворять заявитель и аккредитованное лицо при осуществлении деятельности в определенной области аккредитации;

область аккредитации – сфера деятельности органа по сертификации, испытательной лаборатории (центра), определяемая при их аккредитации;

область аттестации экспертов по аккредитации – сфера деятельности эксперта по аккредитации, в отношении которой его компетентность подтверждена свидетельством об аттестации эксперта по аккредитации;

свидетельство об аттестации эксперта по аккредитации – документ, удостоверяющий аттестацию физического лица в качестве эксперта по аккредитации в определенной области аккредитации;

эксперт по аккредитации – физическое лицо, аттестованное Росаккредитацией, привлекаемое Росаккредитацией для проведения экспертизы в определенной области аккредитации;

технический эксперт – физическое лицо, обладающее специальными знаниями в определенной области аккредитации и привлекаемое Росаккредитацией для консультирования по специальным областям знаний в определенной области аккредитации.

## **II. Порядок и условия выдачи, переоформления, подтверждения аттестатов аккредитации**

5. Для получения аттестата аккредитации заявитель представляет в Росаккредитацию заявление о предоставлении аттестата аккредитации по форме, установленной Министерством экономического развития Российской Федерации, которое подписывается руководителем постоянно действующего исполнительного органа юридического лица, или иным лицом, имеющим право действовать от имени этого юридического лица, либо индивидуальным предпринимателем.

6. В заявлении указываются:

а) полное и (в случае, если имеется) сокращенное наименование, в том числе фирменное наименование и организационно-правовая форма юридического лица, адрес его места нахождения, а также номера телефона и (в случае, если имеется) адреса электронной почты юридического лица;

б) фамилия, имя и отчество (в случае, если имеется) индивидуального предпринимателя, адрес его места жительства, данные документа, удостоверяющего его личность, а также номера телефона и (в случае, если имеется) адреса электронной почты индивидуального предпринимателя;

в) адреса мест осуществления деятельности в заявленной области аккредитации, за исключением мест осуществления временных работ;

г) заявляемую область аккредитации.

7. Росаккредитация запрашивает сведения, подтверждающие факт внесения сведений о заявителе в единый

государственный реестр юридических лиц (для юридических лиц) или единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей (для индивидуальных предпринимателей), и учредительные документы в федеральном органе исполнительной власти, осуществляющем государственную регистрацию юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, а также сведения, подтверждающие факт постановки заявителя на учет в налоговом органе, в федеральном органе исполнительной власти, осуществляющем функции по контролю и надзору за соблюдением законодательства Российской Федерации о налогах и сборах, на основании межведомственных запросов с использованием единой системы межведомственного электронного взаимодействия.

В случае отсутствия сведений о заявителе в едином государственном реестре юридических лиц (для юридических лиц) или едином государственном реестре индивидуальных предпринимателей (для индивидуальных предпринимателей) заявление о предоставлении аттестата аккредитации и прилагаемые к нему документы не рассматриваются и подлежат возврату заявителю.

8. К заявлению о предоставлении аттестата аккредитации прилагаются следующие документы:

а) копии документов, подтверждающие соответствие заявителя установленным критериям аккредитации;

б) документ об уплате государственной пошлины;

в) опись прилагаемых документов.

9. Документы, исполненные на иностранном языке, подлежат переводу заявителем на русский язык.

10. В заявлении о предоставлении аттестата аккредитации заявитель может указать просьбу о направлении ему в электронной форме аттестата аккредитации и (или) информации по вопросам аккредитации.

11. Росаккредитация не вправе требовать от заявителя указания в заявлении о предоставлении аттестата аккредитации сведений, не предусмотренных пунктом 6 настоящего Положения, а также представления документов, не предусмотренных пунктом 8 настоящего Положения.

12. Заявление о предоставлении аттестата аккредитации и прилагаемые к нему документы представляются заявителем в Росаккредитацию непосредственно, или направляются заказным почтовым отправлением с уведомлением о вручении либо в форме электронного документа, подписанного электронной подписью.

13. Заявление о предоставлении аттестата аккредитации и прилагаемые к нему документы принимаются Росаккредитацией по описи, копия которой с отметкой о дате приема указанных заявления и документов в день приема вручается заявителю или направляется ему заказным почтовым отправлением с уведомлением о вручении либо в форме электронного документа, подписанного электронной подписью, в случае наличия у аккредитованного лица адреса электронной почты.

14. В случае если заявление о предоставлении аттестата аккредитации оформлено с нарушением требований, установленных пунктом 6 настоящего Положения и



(или) документы, указанные в пункте 8 настоящего Положения, представлены не в полном объеме, в течение трех рабочих дней со дня приема заявления о предоставлении аттестата аккредитации Росаккредитация вручает (направляет) заявителю уведомление о необходимости устранения в тридцатидневный срок выявленных нарушений и (или) представления документов, которые отсутствуют.

Уведомление направляется заказным почтовым отправлением с уведомлением о вручении либо в форме электронного документа, подписанного электронной подписью в случае наличия у заявителя адреса электронной почты.

15. В случае, предусмотренном пунктом 14 настоящего Положения, срок принятия Росаккредитацией решения о предоставлении аттестата аккредитации или об отказе в его предоставлении исчисляется со дня поступления в Росаккредитацию надлежащим образом оформленного заявления о предоставлении аттестата аккредитации и (или) в полном объеме документов, прилагаемых к нему.

В случае непредставления заявителем в тридцатидневный срок надлежащим образом оформленного заявления о предоставлении аттестата аккредитации и (или) в полном объеме прилагаемых к нему документов ранее представленное заявление о предоставлении аттестата аккредитации и прилагаемые к нему документы не рассматриваются и подлежат возврату заявителю.

16. Росаккредитация проводит проверку соответствия заявителя установленным критериям аккредитации в форме экспертизы представленных документов и выездной проверки по месту осуществления деятельности по подтверждению соответствия.

17. Для проведения проверки соответствия заявителя установленным критериям аккредитации приказом Росаккредитации создается экспертная группа. В состав экспертной группы включаются:

- должностные лица Росаккредитации;
- эксперты по аккредитации;
- должностные лица заинтересованных федеральных органов исполнительной власти (по согласованию);
- технические эксперты (в случае необходимости).

18. Информация о составе экспертной группы направляется Росаккредитацией заявителю. Заявитель вправе в течение трех рабочих дней с момента получения информации о составе экспертной группы представить в Росаккредитацию мотивированные возражения, касающиеся участия в комиссии по аккредитации определенных экспертов по аккредитации и технических экспертов.

В случае получения мотивированных возражений, касающихся участия в комиссии по аккредитации определенных экспертов по аккредитации и технических экспертов, Росаккредитация в течение трех рабочих дней принимает решение об участии в экспертной группе таких экспертов по аккредитации и технических экспертов.

Основанием для исключения из состава комиссии эксперта по аккредитации или технического эксперта является несоответствие его требованиям, установленным пунктами 75 и 76 настоящего Положения.

19. Экспертиза представленных заявителем документов и сведений осуществляется в срок, не превышающий тридцати рабочих дней со дня приема заявления на аккредитацию. Результаты экспертизы документов и сведений, представленных заявителем, оформляются экспертным заключением.

20. При наличии положительного заключения экспертизы документов и сведений, представленных заявителем, проводится выездная проверка соответствия заявителя критериям аккредитации по месту осуществления деятельности по подтверждению.

21. Выездная проверка соответствия заявителя критериям аккредитации осуществляется в соответствии с заданием экспертной группе, утвержденным Росаккредитацией. Задание экспертной группе и уведомление о сроках проведения выездной проверки не менее чем за три рабочих дня до начала проведения выездной проверки направляются Росаккредитацией заявителю заказным почтовым отправлением с уведомлением о вручении, либо в форме электронного документа, подписанного электронной подписью. Продолжительность выездной проверки не должна превышать двадцать рабочих дней.

22. По результатам выездной проверки соответствия заявителя критериям аккредитации составляется акт в двух экземплярах, в котором указываются:

- дата, время и место составления акта;
- дата и номер приказа, на основании которого осуществлена проверка;
- фамилии, имена и отчества должностных лиц, проводивших проверку, привлекаемых для участия в проверке экспертов по аккредитации и (или) технических экспертов;
- наименование проверяемого юридического лица или фамилия, имя и отчество проверяемого индивидуального предпринимателя;
- фамилия, имя, отчество и должность представителя юридического лица или представителя индивидуального предпринимателя, присутствовавшего при осуществлении проверки;
- дата, время и место (места) осуществления проверки;
- сведения о результатах проверки, заключение о соответствии заявителя критериям аккредитации;
- сведения об ознакомлении или об отказе в ознакомлении с актом представителя юридического лица или индивидуального предпринимателя, а также лиц, присутствовавших при осуществлении проверки, их подписи или отказ от подписи.

23. Акт проверки соответствия заявителя критериям аккредитации подписывается должностными лицами, проводящими проверку, и привлекаемыми для участия в проверке экспертами по аккредитации и (или) техническими экспертами.

24. Один экземпляр акта вручается руководителю юридического лица или индивидуальному предпринимателю (либо их представителям) под расписку или направляется посредством почтовой связи с уведомлением о вручении, либо в форме электронного документа, подписанного электронной подписью.



25. Росаккредитация принимает решение об аккредитации или об отказе в аккредитации в срок, не превышающий девяносто рабочих дней со дня приема от заявителя заявления об аккредитации и документов.

26. Решение о предоставлении аттестата аккредитации или об отказе в его предоставлении оформляется приказом (распоряжением) Росаккредитации.

27. В случае принятия Росаккредитацией решения о предоставлении аттестата аккредитации одновременно с приказом (распоряжением) оформляется аттестат аккредитации по форме, установленной Министерством экономического развития Российской Федерации.

28. В течение трех рабочих дней после принятия решения об аккредитации аттестат аккредитации вручается заявителю или направляется ему заказным почтовым отправлением с уведомлением о вручении либо в форме электронного документа, подписанного электронной подписью, в случае указания в заявлении об аккредитации просьбы о представлении в электронной форме аттестата аккредитации.

29. Основанием отказа в предоставлении аттестата аккредитации является:

наличие в заявлении о предоставлении аттестата аккредитации и прилагаемых к нему документах недостоверной или искаженной информации;

установленное в ходе проведенной проверки несоответствие заявителя установленным критериям аккредитации.

30. В течение трех рабочих дней после принятия решения об отказе в аккредитации Росаккредитация вручает заявителю уведомление об отказе в аккредитации с указанием мотивированных причин отказа, реквизитов экспертного заключения и акта выездной проверки соответствия заявителя критериям аккредитации, либо направляет это уведомление заказным почтовым отправлением с уведомлением о вручении либо в форме электронного документа, подписанного электронной подписью.

31. Срок действия аттестата аккредитации – пять лет.

32. Аттестат аккредитации подлежит переоформлению в случаях:

а) реорганизации юридического лица в форме слияния, присоединения и преобразования, изменения его наименования, адреса места нахождения, а также в случаях изменения имени, фамилии и (в случае, если имеется) отчества, места жительства индивидуального предпринимателя, реквизитов документа, удостоверяющего его личность;

б) сокращения области аккредитации в соответствии с пунктами 51 – 53 настоящего Положения.

33. Для переоформления аттестата аккредитации в случае, указанном в подпункте «а» пункта 32 настоящего Положения, аккредитованное лицо, его правопреемник представляет в Росаккредитацию или направляет заказным почтовым отправлением с уведомлением о вручении либо в форме электронного документа, подписанного электронной подписью:

заявление о переоформлении аттестата аккредитации по форме, установленной Министерством экономического развития Российской Федерации;

оригинал действующего аттестата аккредитации.

В заявлении о переоформлении аттестата аккредитации указываются новые сведения об аккредитованном лице или его правопреемнике, предусмотренные пунктом 6 настоящего Положения. Заявление о переоформлении аттестата аккредитации и прилагаемые к нему документы представляются в Росаккредитацию не позднее чем через пятнадцать рабочих дней со дня внесения соответствующих изменений.

34. В срок, не превышающий десяти рабочих дней со дня приема заявления о переоформлении аттестата аккредитации и прилагаемых к нему документов, Росаккредитация осуществляет проверку достоверности содержащихся в заявлении новых сведений, принимает решение о переоформлении аттестата аккредитации или об отказе в его переоформлении.

35. Основанием отказа в переоформлении аттестата аккредитации является наличие в заявлении недостоверной или искаженной информации.

36. Росаккредитация в случае принятия решения об отказе в переоформлении аттестата аккредитации в течение трех рабочих дней после принятия этого решения вручает аккредитованному лицу или его правопреемнику уведомление об отказе в переоформлении аттестата аккредитации с указанием мотивированных причин отказа, либо направляет это уведомление заказным почтовым отправлением с уведомлением о вручении либо в форме электронного документа, подписанного электронной подписью.

37. Переоформленный аттестат аккредитации в течение трех рабочих дней со дня принятия решения Росаккредитацией о переоформлении аттестата аккредитации, о расширении (сокращении) области аккредитации вручается Росаккредитацией аккредитованному лицу или направляется ему заказным почтовым отправлением с уведомлением о вручении либо в форме электронного документа, подписанного электронной подписью, в случае указания в заявлении об аккредитации просьбы о представлении в электронной форме аттестата аккредитации.

Аккредитованное лицо после получения переоформленного аттестата аккредитации должно в течение трех дней предоставить (направить) в Росаккредитацию подлинник предыдущего аттестата аккредитации.

38. Аккредитованное лицо имеет право на получение от Росаккредитации заверенной им копии аттестата аккредитации, а также дубликата аттестата аккредитации в случае утраты аттестата аккредитации или его порчи.

### **III. Порядок приостановления, возобновления и прекращения действия аттестата аккредитации, сокращения и расширения области аккредитации**

39. Росаккредитация осуществляет проверку соблюдения аккредитованными лицами критериев аккредитации и требований к аккредитованным лицам.

40. По результатам проверки аккредитованных лиц Росаккредитация вправе:



выносить решения об устранении аккредитованным лицом выявленных нарушений, устанавливая сроки устранения таких нарушений;

принимать решение о приостановлении действия аттестата аккредитации при выявлении следующих нарушений:

а) несоблюдение аккредитованным лицом критериев аккредитации и требований к аккредитованным лицам;

б) проведение работ (оказание услуг) по подтверждению соответствия, не входящих в область аккредитации аккредитованного лица;

в) непредставление отчетности или наличие в представленной отчетности недостоверных сведений.

41. Росаккредитация обязана довести до аккредитованного лица в течение трех рабочих дней уведомление о принятом решении по результатам проведенной проверки с указанием сроков устранения нарушений.

42. Срок устранения нарушений по предписанию Росаккредитации не может превышать 3 месяцев со дня вынесения решения.

Срок приостановления действия аттестата аккредитации не может превышать 3 месяцев со дня вынесения решения о приостановлении действия аттестата аккредитации.

43. В случае принятия Росаккредитацией решения о приостановлении действия аттестата аккредитации в определенной области аккредитации в решении о приостановлении действия аттестата аккредитации указываются сведения об области аккредитации, в отношении которой принято решение о приостановлении действия аттестата аккредитации, и конкретный адрес места (или мест) осуществления деятельности по оценке соответствия в этой области аккредитации.

44. Срок действия аттестата аккредитации не продлевается на время приостановления его действия.

45. В случае приостановления действия аттестата аккредитации Росаккредитация:

а) в течение десяти рабочих дней со дня получения от аккредитованного лица уведомления об устранении выявленных нарушений проводит проверку устранения аккредитованным лицом выявленных нарушений;

б) в течение трех рабочих дней, после окончания проверки принимает решение о возобновлении действия аттестата аккредитации в случае устранения аккредитованным лицом нарушений, повлекших за собой приостановление действия аттестата аккредитации, и сообщает аккредитованному лицу о принятом решении посредством почтовой связи с уведомлением о вручении либо в форме электронного документа, подписанного электронной подписью.

46. В случае если после приостановления действия аттестата аккредитации в установленный срок аккредитованное лицо не устранило нарушения установленных критериев аккредитации и требований к аккредитованному лицу, Росаккредитация принимает решение:

а) о сокращении области аккредитации в случае, если действие аттестата аккредитации было приостановлено в определенной области аккредитации;

б) о прекращении действия аттестата аккредитации в случае, если действие аттестата аккредитации было приостановлено полностью.

47. Действие аттестата аккредитации прекращается Росаккредитацией в следующих случаях:

а) заявления аккредитованного лица о прекращении действия аттестата аккредитации по форме, установленной Министерством экономического развития Российской Федерации;

б) ликвидации юридического лица;

в) реорганизации юридического лица, за исключением реорганизации в форме слияния, присоединения и преобразования;

г) прекращения физическим лицом деятельности в качестве индивидуального предпринимателя, смерти физического лица;

д) решения Росаккредитации о прекращении действия аттестата аккредитации.

48. Росаккредитация также вправе принять решение о прекращении действия аттестата аккредитации в случае наличия выявленных в установленном порядке в течение года более двух случаев нарушений установленных критериев аккредитации и требований или в течение срока действия аттестата аккредитации – более трех случаев.

49. Решение Росаккредитации о прекращении действия аттестата аккредитации оформляется приказом и доводится до сведения юридического лица или физического лица в течение трех рабочих дней со дня его принятия посредством почтовой связи с уведомлением о вручении либо в форме электронного документа, подписанного электронной подписью.

50. Действие аттестата аккредитации прекращается со дня подписания приказа Росаккредитации о прекращении действия аттестата аккредитации

51. Росаккредитация сокращает область аккредитации в течение трех рабочих дней со дня получения следующих документов и сведений:

а) заявления аккредитованного лица о сокращении области аккредитации по форме, установленной Министерством экономического развития Российской Федерации;

б) решения Росаккредитация о сокращении области аккредитации.

52. Заявление о сокращении области аккредитации по решению аккредитованного лица может быть представлено в Росаккредитацию непосредственно, или направлено заказным почтовым отправлением

(с уведомлением о вручении), или в форме электронного документа, подписанного электронной подписью.

Решение Росаккредитации о сокращении области аккредитации оформляется приказом и доводится до сведения аккредитованного лица в течение трех рабочих дней со дня его принятия посредством почтовой связи с уведомлением о вручении либо в форме электронного документа, подписанного электронной подписью.

53. Область аккредитации сокращается со дня подписания приказа Росаккредитации о сокращении области аккредитации.



54. Расширение Росаккредитацией области аккредитации аккредитованного лица осуществляется по заявлению аккредитованного лица по форме, установленной Министерством экономического развития Российской Федерации в порядке, предусмотренном пунктами 5 – 30 настоящего Положения.

#### **IV. Порядок аттестации экспертов по аккредитации, привлечения, отбора экспертов по аккредитации и технических экспертов для выполнения работ в области аккредитации**

55. Эксперт по аккредитации должен соответствовать следующим квалификационным требованиям:

- а) наличие высшего образования;
- б) общий стаж работы не менее 5 лет;
- в) стаж работы: не менее двух лет в области управления качеством, и (или) в соответствующей области аккредитации, и (или) в соответствующей области оценки;
- г) наличие специальной подготовки в соответствующей области аттестации;
- д) прохождение стажировки в соответствующей области аттестации;
- е) наличие знаний нормативных правовых актов Российской Федерации, нормативных, технических, методических, руководящих и иных документов, регламентирующих вопросы аккредитации, установления требований, оценки соответствия в заявленной области аттестации;
- ж) наличие навыка составления в заявленной области аттестации заданий проверки соответствия заявителя установленным критериям аккредитации и требованиям; проведения экспертизы документов, представленных на аккредитацию; проверки соответствия заявителя, аккредитованных лиц установленным критериям аккредитации и требованиям, выявления нарушений критериев аккредитации и требований; составления заключения по результатам экспертизы документов, представленных на аккредитацию, и по результатам проверки соответствия заявителя и аккредитованных лиц.

56. Эксперты по аккредитации должны проходить повышение квалификации не менее 40 учебных часов в год. Сведения о прохождении повышения квалификации представляются экспертами по аккредитации в Росаккредитацию ежегодно не позднее 25 декабря.

57. Для получения свидетельства об аттестации эксперта по аккредитации по форме, установленной Министерством экономического развития Российской Федерации, физические лица, претендующие на аттестацию в качестве эксперта по аккредитации, представляют в Росаккредитацию следующие документы:

а) заявление о предоставлении свидетельства об аттестации эксперта по аккредитации по форме, установленной Министерством экономического развития Российской Федерации, в котором указываются:

фамилия, имя и (в случае, если имеется) отчество физического лица, адрес его места жительства, данные до-

кумента, удостоверяющего его личность, а также номера телефона и (в случае, если имеется) адрес электронной почты;

область аттестации;

б) копии документов, подтверждающих соответствие уровня профессионального образования и стажа работы требованиям, установленным пунктом 55 настоящего Положения;

в) копии документов, подтверждающих прохождение специальной подготовки и стажировки по заявленному направлению деятельности по аккредитации.

58. Росаккредитация не вправе требовать от физического лица, претендующего на аттестацию в качестве эксперта по аккредитации, представления документов, не предусмотренных соответственно пунктом 57 настоящего Положения.

59. В заявлении о предоставлении свидетельства об аттестации эксперта по аккредитации может быть указана просьба о направлении в электронной форме свидетельства об аттестации и (или) информации по вопросам аттестации.

60. Заявление о предоставлении свидетельства об аттестации эксперта по аккредитации и прилагаемые к нему документы представляются физическим лицом в Росаккредитацию непосредственно, или направляются заказным почтовым отправлением с описью вложения и уведомлением о вручении либо в форме электронного документа, подписанного электронной подписью.

Заявление о предоставлении свидетельства об аттестации эксперта по аккредитации и прилагаемые к нему документы принимаются Росаккредитацией по описи, копия которой с отметкой о дате приема указанных заявления и документов в день приема вручается физическому лицу, претендующему на аттестацию в качестве эксперта по аккредитации, или направляется ему заказным почтовым отправлением с уведомлением о вручении, либо в форме электронного документа, подписанного электронной подписью.

61. Проверка соответствия физических лиц, претендующих на аттестацию в качестве эксперта по аккредитации, квалификационным требованиям осуществляется аттестационной комиссией, созданной Росаккредитацией, в формах проверки представленных документов и квалификационного экзамена в течение одного месяца со дня подачи заявлений и документов.

62. Результаты квалификационных экзаменов и решение по их результатам оформляется протоколом аттестационной комиссии.

63. В случае принятия решения о предоставлении свидетельства об аттестации эксперта по аккредитации одновременно с протоколом оформляется свидетельство об аттестации эксперта по аккредитации по форме, установленной Министерством экономического развития Российской Федерации, которые вручаются Росаккредитацией физическому лицу, или направляются ему заказным почтовым отправлением с уведомлением о вручении либо в форме электронного документа, подписанного электрон-



ной подписью, в случае указания в заявлении просьбы о представлении в электронной форме свидетельства об аттестации.

64. Основанием для отказа в предоставлении свидетельства об аттестации эксперта по аккредитации являются:

- а) несоответствие физического лица установленным квалификационным требованиям;
- б) неполнота представленных документов, наличие в представленных документах недостоверной информации;
- в) отрицательные результаты сдачи квалификационного экзамена.

65. Росаккредитация в случае принятия решения об отказе в предоставлении свидетельства об аттестации эксперта по аккредитации в течение трех рабочих дней после принятия этого решения вручает физическому лицу уведомление об отказе в предоставлении свидетельства об аттестации эксперта по аккредитации с указанием мотивированных причин отказа, реквизитов протокола аттестационной комиссии, либо направляет это уведомление заказным почтовым отправлением с уведомлением о вручении либо в форме электронного документа, подписанного электронной подписью.

66. Срок действия свидетельства об аттестации эксперта по аккредитации неограничен.

67. Эксперт по аккредитации по письменному заявлению вправе получить в Росаккредитации дубликат свидетельства об аттестации эксперта по аккредитации в случае утраты подлинника, а также заверенную Росаккредитацией копию свидетельства об аттестации эксперта по аккредитации.

68. В случае изменения фамилии, имени и отчества эксперта по аккредитации свидетельство об аттестации эксперта по аккредитации подлежит переоформлению. Эксперт по аккредитации подает в Росаккредитацию заявление о переоформлении свидетельства об аттестации эксперта по аккредитации по форме, установленной Министерством экономического развития Российской Федерации, в котором указываются новые сведения об эксперте по аккредитации, реквизиты документа, подтверждающего факт внесения соответствующих изменений в документ, удостоверяющий личность.

69. Заявление о переоформлении свидетельства об аттестации эксперта по аккредитации подается в Росаккредитацию в течение 15 дней со дня внесения соответствующих изменений.

70. Переоформление свидетельства об аттестации эксперта по аккредитации осуществляется в течение трех рабочих дней со дня получения Росаккредитацией от эксперта по аккредитации заявления о переоформлении свидетельства об аттестации эксперта по аккредитации.

71. Решение о прекращении действия аттестата аккредитации принимается Росаккредитацией в течение 3 рабочих дней со дня:

- а) получения от эксперта по аккредитации заявления о прекращении действия свидетельства об аттестации эксперта по аккредитации по форме, установленной Ми-

нистерством экономического развития Российской Федерации;

- б) выявления факта нарушений требований к эксперти по аккредитации, установленных пунктами 75 и 76 настоящего Положения;

- в) выявления факта нарушения экспертом по аккредитации требования о ежегодном прохождении повышения квалификации, предусмотренного пунктом 57 настоящего Положения.

72. Решение о прекращении действия свидетельства об аттестации эксперта по аккредитации оформляется приказом и доводится до сведения физического лица в течение 3 рабочих дней со дня его принятия.

73. Эксперты по аккредитации привлекаются для проведения экспертизы документов и сведений, представленных заявителем, участия в подготовке задания проверки соответствия заявителей и аккредитованных лиц установленным критериям аккредитации, участия в проверке соответствия заявителей или аккредитованных лиц установленным критериям аккредитации.

Эксперты по аккредитации привлекаются Росаккредитацией на договорной основе в соответствии с законодательством Российской Федерации.

74. Для консультирования в специальных областях знаний, необходимых для проверки соответствия установленным критериям аккредитации заявителей и аккредитованных лиц в определенной области аккредитации, привлекаются технические эксперты.

Технические эксперты привлекаются Росаккредитацией на договорной основе в соответствии с законодательством Российской Федерации и включаются в состав экспертных групп.

Отбор технических экспертов для привлечения их к проведению мероприятий по аккредитации осуществляется в соответствии с критериями отбора, установленными Министерством экономического развития Российской Федерации.

75. Эксперты по аккредитации и технические эксперты должны быть независимы от любого коммерческого, финансового или административного воздействия, которое оказывает или может оказать влияние на принимаемые Росаккредитацией решения при аккредитации и при проверке аккредитованного лица.

76. Эксперты по аккредитации не могут совмещать деятельность в определенной области аккредитации с деятельностью по подтверждению соответствия, соответствующей этой области аккредитации.

77. Эксперты по аккредитации и технические эксперты должны обеспечивать конфиденциальность сведений, полученных ими в процессе осуществления деятельности, связанной с аккредитацией, составляющих государственную, коммерческую и другую охраняемую законом тайну, и использовать их только в целях, для которых такие сведения предоставлены.

# РОССТАТ: ИНДЕКС ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

**И ВЫПУСК ВАЖНЕЙШИХ ВИДОВ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ И ПРОДУКЦИИ, ПОТРЕБЛЯЕМОЙ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ В ЯНВАРЕ–ОКТАБРЕ 2011 ГОДА**

**И**ндекс промышленного производства<sup>1)</sup> в январе-октябре 2011г. по сравнению с январем-октябрем 2010г. составил – 105,1%, в октябре 2011г. по сравнению с октябрём 2010г. – 103,6%, по сравнению с сентябрем 2011г. – 104,0%.

<sup>1)</sup> Индекс промышленного производства исчисляется по видам деятельности «Добыча полезных ископаемых», «Обработка производств», «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды» на основе данных о динамике производства важнейших товаров-представителей (в натуральном или стоимостном выражении). В качестве весов используется структура валовой добавленной стоимости по видам экономической деятельности 2008 базисного года. С учетом поправки на неформальную деятельность.

Индексы промышленного производства в % к среднемесячному значению 2008 г.



Наименование	Январь-октябрь 2011г.	Октябрь 2011г. в % к		Январь-октябрь 2011г. в % к январю-октябрю 2010г.
		октябрю 2010г.	сентябрю 2011г.	
Лесоматериалы, продольно распиленные или расколотые, разделенные на слои или лученые, толщиной более 6 мм; шпалы железнодорожные или трамвайные деревянные, недропитанные, млн.м <sup>3</sup>	17,0	101,7	93,7	107,7
Фанера клееная, состоящая только из листов древесины, млн.м <sup>3</sup>	2,5	105,2	101,8	112,2
Плиты древесностружечные и аналогичные плиты из древесины и других одревесневших материалов, млн.усл.м <sup>3</sup>	5,4	110,5	105,1	121,5
Плиты древесноволокнистые из древесины или других одревесневших материалов, млн.усл.м <sup>2</sup>	356	109,6	111,8	109,5
Блоки оконные в сборе (комплектно), тыс.м <sup>2</sup>	826	58,6	89,2	81,0
Блоки дверные в сборе (комплектно), млн.м <sup>2</sup>	7,5	80,0	96,3	94,9
Материалы для покрытий пола, стен и потолка полимерные в рулонах или в форме плиток, млн.м <sup>2</sup>	219	99,4	103,0	112,0
Окна и их коробки, подоконники полимерные, млн.м <sup>2</sup>	17,4	114,9	96,4	116,3
Стекло листовое термически полированное и стекло листовое с матовой или полированной поверхностью, но не обработанное другим способом, млн.м <sup>2</sup>	115	91,0	105,0	94,4
Сетки, холсты, маты, матрасы, плиты и прочие изделия из стекловолокна, кроме стеклотканей, млн.м <sup>3</sup>	51,0	95,2	104,8	110,1
Кирпичи, блоки, плитки и прочие изделия огнеупорные, кроме изделий из кремнеземистой каменной муки или диатомитовых земель, тыс.тонн	1095	99,3	95,0	93,8
Кирпич керамический неогнеупорный строительный, млрд.усл.кирпичей	5,0	110,4	101,4	117,3
Портландцемент, цемент глиноземистый, цемент шлаковый и аналогичные цементы гидравлические, млн.тонн	48,6	108,2	94,0	111,8
Блоки и камни стеновые мелкие из бетона, млн.усл.кирпичей	353	93,2	81,7	108,6
Блоки стеновые мелкие из ячеистого бетона, млрд.усл.кирпичей	4,8	126,2	98,2	132,4
Конструкции и детали сборные железобетонные, млн.м <sup>3</sup>	18,9	111,8	98,8	110,9
Раствор строительный (товарный выпуск), тыс.м <sup>3</sup>	2378	96,4	98,3	103,6
Листы асбестоцементные волнистые (гофрированные) (шифер), млн.штук усл.плиток	854	77,4	103,1	90,5
Материалы кровельные и гидроизоляционные рулонные из асфальта или аналогичных материалов (нефтяного битума, каменноугольного пека и т.д.), млн.м <sup>2</sup>	445	109,6	75,4	111,2
Конструкции строительные сборные из стали, млн.тонн	2,6	109,1	110,4	90,9
Конструкции строительные сборные из алюминия и его сплавов, тыс.тонн	23,3	128,8	106,5	123,6



SecuSignal® — новое поколение оконных ручек от HOPPE с интегрированной радиотехнологией передачи информации о положении окна через ручку, без использования кабелей и батареек.

### Краткий обзор преимуществ системы SecuSignal®

- Больше комфорта и надежности, благодаря:
  - централизованному контролю положения окон по оконным ручкам.
- Основана на радиотехнологии, благодаря этому:
  - никаких дорогостоящих кабельных соединений;
  - подходит для любого стандартного окна;
  - быстрое и простое дооборудование.
- Передача сигнала с минимальными энергозатратами за очень короткое время, благодаря этому:
  - высокая надежность передачи сигнала;
  - безопасность в отношении электромагнитного излучения.



На ваши вопросы мы охотно ответим по телефону **+7 495 921 94 68**.