



СОВРЕМЕННЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ КОНСТРУКЦИИ

www.ssk-inform.ru

# ОКНА И ДВЕРИ

3 (159)  
2012



Журналу исполнилось 15 лет!




**exprof**   
системы пвх-профилей



Окна **exprof** —  
здоровье вашего дома!

## ТЕХНОЛОГИЯ

### БЕЗ СБОЕВ И ОТКАЗОВ

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

Компания «ЭксПроф»

129343, г. Москва, ул. Уржумская д. 4 стр. 31, Тел. (499) 682-70-89

625061, г. Тюмень, ул. Производственная, 25, Тел. (3452) 77-16-11

[www.exprof.ru](http://www.exprof.ru)

**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, tolyatti@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

### ОКОННЫЙ. РЫНОК

Вышли аналитические отчеты: «РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА. Ведущие производители оконных и фасадных конструкций» . . . . . 2

Какова ситуация на российском оконном рынке? На вопросы редакции отвечают:

Ю.Выдманов, генеральный директор компании «Оконный континент» . . . . . 4

П. Иваненко, руководитель направления «Оконные технологии и светопрозрачные конструкции» Rehau . . . . . 5

А.Никишкин, технический консультант компании «ГУ Фурнитура» . . . . . 7

Вышел аналитический отчет «Российский рынок окон из ПВХ в 2000-2011 годах и перспективы на 2012-2015 годы» . . . . . 21

### КОМПЛЕКТУЮЩИЕ

Новый каталог-справочник: «Комплекующие для окон, дверей и фасадных конструкций». . . . . 8

Solar-Tech. Профессиональные солнцезащитные системы . . . . . 9

Roto NT. Только со знаком оригинала . . . . . 10

Roto. Как защитить свои окна. . . . . 11

Петли. Из каталога-справочника «Комплекующие для окон, дверей и фасадных конструкций». . . . . 14

### МАТЕРИАЛЫ

«ТБМ». Lignum – продукция для окрашивания деревянных окон и входных дверей . . . . . 13

### СИСТЕМНЫЕ ПРОФИЛИ

Инновационные оконные технологии компании «Экспроф» . . . . . 22

### ОБОРУДОВАНИЕ

Weinig на выставке «Лесдревмаш»: новые решения для обработки массивной древесины . . . . . 24

### ТОП-100

Рейтинг «ТОП-100» ведущих компаний –производителей окон и фасадных конструкций по итогам 2011 года . . . . . 26

### НОВОСТИ КОМПАНИЙ

Выездной семинар компании «Экспроф» . . . . . 31

«Оконный Континент» расширяет московскую сеть и открывает 2 новых офиса продаж. . . . . 32

Компания «ЭксПроф» начала выпуск профилей с протянутым уплотнителем. . . . . 32

Rehau дала старт программе мерчендайзинга в рамках кампании теплономия. . . . . 33

### ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕ

А.Б.Богданов, О.А.Богданова. Концепция регулирования энергоемкости России . . . . . 33

### БИЗНЕС И ВЛАСТЬ

С.К.Шарков. Развитие государственно-частного партнерства в России, или почему мы отстали от своего прошлого . . . . . 51

### ЭКОНОМИКА. РЫНОК

И.Гладилин. Шокирующая правда об истинном положении дел в России . . . . . 54

### ВЫСТАВКИ. ЯРМАРКИ

R+T RUSSIA. Впервые в 2012! . . . . . 54

4-я стр. обложки

### ПОДПИСКА

Подписка . . . . . 57



ИЦ «СОВРЕМЕННЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ КОНСТРУКЦИИ» ИНФОРМИРУЕТ О ВЫХОДЕ НОВЫХ АНАЛИТИЧЕСКИХ ОТЧЕТОВ:

✓ **«РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА. ВЕДУЩИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ ОКОННЫХ И ФАСАДНЫХ КОНСТРУКЦИЙ ЦЕНТРАЛЬНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА. МОСКВА И МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ».**

✓ **«РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА. ВЕДУЩИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ ОКОННЫХ И ФАСАДНЫХ КОНСТРУКЦИЙ ЦЕНТРАЛЬНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА (КРОМЕ МОСКВЫ И МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ)».**

Отчеты подготовлены в рамках реализации проекта «РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА. ВЕДУЩИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ ОКОННЫХ И ФАСАДНЫХ КОНСТРУКЦИЙ» и содержат актуальную информацию, обновленную в 2012 году.

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.

В настоящее время осуществляется обновление и переработка данных и подготовка отчетов по результатам 2011 года.

Подготовлены аналитические отчеты по Центральному федеральному округу и Московскому региону, в которых представлены ведущие компании-производители по итогам 2011 г.

Подготовка отчетов по остальным федеральным округам РФ будет завершена в июле 2012 г.

федерального округа; товарооборот между регионами;

– объемы производства ведущих компаний-производителей регионов и их доля в региональных объемах производства;

6. Потенциал регионов (оценка) с учетом изменений, произошедших в 2009-2011гг.

7. Выводы.

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 совокупности 9 отчетов содержат подробную информацию и характеристику более 1000 ведущих компаний-производителей оконных блоков и фасадных конструкций (с суммарным объемом производства конструкций из всех видов применяемых рамных материалов за 2011 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.**

**СТРУКТУРА ОТЧЕТОВ (РАЗДЕЛЫ):**

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

2. Перечень ведущих компаний-производителей оконных и фасадных конструкций федерального округа по итогам 2011 г.

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

**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 (компании, 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 2009-2011гг.);
- 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 2011 г., 2010 г. и предшествующие гг. (экспертная оценка / данные компании);
- финансовые показатели деятельности компании за предшествующие годы;
- дополнительные данные о деятельности компании (объекты, участие в региональных программах, членство в СРО, наличие админ. ресурса, заказы 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 и регионов, дан анализ товарных потоков между регионами. Приведены распределения ведущих компаний по регионам, входящим в состав федерального округа, и сводные показатели объемов производства/потребления по округам и регионам.

### РАСЦЕНКИ НА ОТЧЕТЫ «РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА»:



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

**Подготовлен по итогам 2011 г.**

Представлено 110 компаний. Стоимость 26 тыс. руб.



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

**Подготовлен по итогам 2011 г.**

Представлено более 140 компаний. Стоимость 32 тыс. руб.

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

**Отчет за 2011г. в стадии подготовки**

Представлено более 60 компаний. Стоимость 17 тыс. руб.



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

**Отчет за 2011г. в стадии подготовки**

Представлено около 210 компаний. Стоимость 46 тыс. руб.



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

**Отчет за 2011г. в стадии подготовки**

Представлено около 180 компаний. Стоимость 40 тыс. руб.



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

**Отчет за 2011г. в стадии подготовки**

Представлено около 110 компаний. Стоимость 26 тыс. руб.



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

**Отчет за 2011г. в стадии подготовки**

Представлено около 90 компаний. Стоимость 21 тыс. руб.



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

**Отчет за 2011г. в стадии подготовки**

Представлено более 60 компаний. Стоимость 17 тыс. руб.



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

**Отчет за 2011г. в стадии подготовки**

Представлено более 50 компаний. Стоимость 16 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 direktor@ssk-inform.ru

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

# КАКОВА СИТУАЦИЯ НА РОССИЙСКОМ ОКОННОМ РЫНКЕ?

*Журнал «ОКНА и ДВЕРИ» продолжает публикацию интервью с руководителями и специалистами ведущих компаний, в которых представлены оценки итогов прошедшего года, ситуации на оконно-фасадном рынке и перспектив развития отрасли.*

*Мнение редакции и имеющиеся в ее распоряжении данные могут не совпадать с мнениями и оценками респондентов.*

*Благодарим всех участников!*

## На вопросы редакции «ОД» отвечает генеральный директор компании «Оконный континент» Юрий Выдманов

**«ОД»:** Как Вы оцениваете общие итоги прошедшего 2011 года для своей компании и для отрасли в целом?

**Ю. В.:** 2011 год был очень удачным для «Оконного Континента»: по итогам, общий прирост по нескольким показателям составил более 30%. Мы добились всех поставленных задач и укрепились на рынке. Что касается отрасли в целом, по моему мнению, рост составляет не более 5%. Точнее сказать невозможно из-за общей закрытости информации на рынке.

**«ОД»:** Насколько вырос (снизился, остался без изменения) объем производства Вашей компании в физических единицах (тонны, метры) в 2011 году по сравнению с 2010 годом?

**Ю. В.:** По сравнению с 2010 годом, в 2011 году мы получили рост примерно на 35% по квадратным метрам. Это очень хороший показатель, выше рыночного.

**«ОД»:** Насколько вырос (снизился, остался без изменения) в 2011 году по сравнению с 2010 годом объем продаж Вашей компании?

**Ю. В.:** Всю продукцию, которую мы продаем, мы же и производим, поэтому объем прямых продаж также вырос примерно на 35%.

**«ОД»:** Каковы планы Вашей компании на 2012 год? Ожидаете

ли Вы, что наступивший год будет лучше 2011 года, или, напротив, надо готовиться к очередному витку кризиса?

**Ю. В.:** Несмотря на то, что «Оконный Континент» показал существенный рост в 2011 году, в 2012 году мы поставили для себя аналогичные планы – т.е. рост не менее чем на 30%. Эта цифра (30%), безусловно, отталкивается от рынка, но в гораздо меньшей степени зависит от рыночной ситуации. Если бы мы, например, прогнозировали кризис, то все равно ставили бы для себя планку роста не менее 20%. В текущей ситуации (при нейтральных прогнозах), мы ставим для себя планку минимум 30%.

Рынок оконной отрасли – это «рынок совершенной конкуренции», т.е. при огромном количестве игроков сохраняется достаточно высокий спрос. Таким образом, нет никаких условий для монополизации. И при использовании правильных технологий и грамотном подходе к клиенту возможности для роста сохраняются.

**«ОД»:** «Ценовые войны» – это сегодняшняя реальность или самооправдание тех, кто проигрывает в конкурентной борьбе?

**Ю. В.:** «Ценовые войны» – это реальность сегодняшнего оконного рынка. У этой ситуации достаточно большое количество предпосылок. Во-первых, на рынке множество игроков и напряженная конкуренция.



Во-вторых, многие компании пытаются компенсировать некомпетентность в работе со своими клиентами низкими ценами. И, наконец, важную роль играет сезонность бизнеса. Для того чтобы в низкий сезон поддерживать производство, многие компании прибегают к снижению цен. Главная опасность в том, что дилеры и клиенты привыкают к низким ценам, поэтому их повышение в дальнейшем становится невозможным.

**«ОД»:** Планируете ли Вы в 2012 году ввод новых производственных мощностей? Если да, то каких и с какой целью?

**Ю. В.:** Мы обновили наши производственные мощности в 2011 году, поэтому у нас нет необходимости делать это снова в 2012. Сейчас у нас



есть возможность усовершенствовать технологические и бизнес-процессы, используя имеющиеся у нас ресурсы. Кроме того, по производственным мощностям есть резерв, который мы собираемся загрузить. Также планируем увеличение количества монтажных бригад, так как качество сервиса играет очень большую роль в успехе нашего бизнеса.

**«ОД»:** *Какие маркетинговые методы Вы используете для увеличения объема продаж? Какие данные и методики Вы используете для оценки потенциала рынка?*

**Ю. В.:** Мы используем комплекс маркетинговых методов. Это не только реклама, но и работа над бизнес-процессами: усовершенствование, замена устаревших ресурсов и многое другое.

Оконный рынок является «закрытым», поэтому методики его оценки у каждого свои. Есть оценки поставщиков, производителей, западных экспертов, и у всех цифры отличаются. Пока единый подход для исследования российского оконного рынка не выработан.

**«ОД»:** *Что сегодня, на Ваш взгляд, мешает ведению бизнеса (административные барьеры, высокая налоговая нагрузка, устаревшая нормативная база, другое)? Что и кто должен (может) сделать для улучшения ситуации?*

**Ю. В.:** Мешает все в равной степени. Серьезных административных барьеров нет, но налоговая нагрузка достаточно высокая. И все компании с этой ситуацией смирились. Нормативная база, безусловно, устарела, она существует отдельно от рынка и фактически не регулирует качество оконных конструкций. При этом возможностей и перспектив у рынка очень много, и он продолжает расти. Поэтому каждой компании важно определить свои цели – рост или система воспроизводства – и для каждой из этих целей выбрать свои методы развития.

**«ОД»:** *Государственное регулирование рынка сегодня, на Ваш взгляд, является недостаточным или избыточным? В каком направлении должно развиваться взаимодействие государства и бизнеса?*

**Ю. В.:** Для взаимодействия государства и бизнеса была специально создана Ассоциация СПОК. Главная ее цель – защита потребителей и гарантия качества оконной продукции, которую производят и устанавливают члены ассоциации.

Раньше существовали только отдельные ассоциации стекольщиков, профилистов, фурнитурщиков, каждая из которых решала задачи внутри своей отрасли. Рынок окон как единое целое никто не защищал и не регулировал.

Все отрасли рано или поздно проходят этап, когда появляется потребность в механизмах укрепления нормативной базы и ее исполнения. И одна из глобальных функций СПОК – защитить отрасль от деградации. Через этот период прошел, например, рынок окон в Польше и Германии. В итоге, производители и установщики окон в этих странах смогли выйти на новый уровень качества продукции благодаря тому, что согласованно ужесточили отраслевые стандарты и требования.

## На вопросы редакции «ОД» отвечает руководитель направления «Оконные технологии и светопрозрачные конструкции» RENAУ Павел Иваненко

**«ОД»:** *Как Вы оцениваете общие итоги прошедшего 2011 года для своей компании и для отрасли в целом?*

**П. И.:** 2011 год для компании RENAУ был весьма успешным. Используя весь сервисный потенциал RENAУ, наши партнеры смогли успешно развиваться. К примеру, 25 крупнейших партнеров RENAУ на оконном рынке за 2011 год показали общий рост более 30%. По итогам года объем продаж профильных систем RENAУ вырос более чем на 12%.

Прошедший год отмечен для нашей компании не только развитием

существующих партнеров, но и привлечением новых крупных оконных компаний, начавших работать с нами на 100%. Самые известные из них: компания «Пластика окон» (Москва) и компания «Наша Планета» (Екатеринбург).

С точки зрения сезонности продаж год был достаточно рваным, что подтверждают яркие всплески и падения. Также присоединяюсь к мнению многих участников рынка, о том, что в 2011 году не наблюдалось ярко выраженного сезонного скачка, который обычно происходит осенью. Рост рынка в целом значительно отличается от зафиксированных





показателей REHAU более 12% и составляет 2-3%.

**«ОД»:** Насколько вырос (снизился, остался без изменения) объем производства Вашей компании в физических единицах (тонны, метры) в 2011 году по сравнению с 2010 годом? Насколько вырос (снизился, остался без изменения) в 2011 году по сравнению с 2010 годом объем продаж Вашей компании?

**П. И.:** Спрос диктует объемы производству, поэтому наше производство аналогично увеличилось более чем на 12%, как и объем продаж.

**«ОД»:** Каковы планы Вашей компании на 2012 год? Ожидаете ли Вы, что наступивший год будет лучше 2011 года, или, напротив, надо готовиться к очередному витку кризиса?

**П. И.:** О кризисе мы слышим каждый год, конечно к нему нужно готовиться. Компанией REHAU разработан антикризисный сценарий действий, но за основу развития компании его брать нельзя, этим мы обрекаем себя заведомо на ухудшение наших позиций и позиций партнеров на рынке. К тому же при этом возникает опасность того, что мы не используем возникающие позитивные моменты, которые на рынке существуют.

Именно поэтому кризисный сценарий мы держим прозапаси все-таки рассчитываем, что рынок в 2012 году будет развиваться. Ожидаем рост продаж и намерены вместе с нашими партнерами расти выше общих показателей рынка.

Рынок, надеемся, будет расти в районе 3 – 5%, мы планируем более серьезный рост. Естественно, в основном рассчитываем на частного заказчика – сферу, где мы с нашими партнерами всегда занимали лидирующие позиции. Особенно сейчас, когда аналитики отмечают период частностроительного бума.

**«ОД»:** «Ценовые войны» – это сегодняшняя реальность или самооправдание тех, кто проигрывает в конкурентной борьбе?

**П. И.:** Ценовые войны, слишком громкое название тому, что существует. Крупные объемы продажи путем снижения ценна продукция существовали на оконном рынке всегда. Сейчас они также присутствуют, но мы прекрасно понимаем, что это бесперспективный путь. Если оконная компания либо поставщик комплектующих делают акцент только на цену, то фирма сама себя лишает ресурсов для дальнейшего развития. То что зарабатывает REHAU, нам необходимо для того чтобы в дальнейшем делать наш сервис для партнеров еще качественнее и разнообразнее, Именно поэтому REHAU вместе с партнерами не может себе позволить продавать высококачественный профиль или окна из него дешево.

**«ОД»:** Планируете ли Вы в 2012 году ввод новых производственных мощностей? Если да, то каких и с какой целью?

**П. И.:** Расширением наших производственных мощностей мы занимаемся постоянно и непрерывно. Внедрение глобальных инновационных новинок пока не планируем. Будем заниматься дальнейшим расширением системы Delight-design, в рамках этой системы будет произведен вывод новых профилей на российский рынок. Также планируем продвигать инновационную систему Geneo, которая в мире не имеет аналогов.

**«ОД»:** Какие маркетинговые методы Вы используете для увеличения объема продаж? Какие данные и методики Вы используете для оценки потенциала рынка?

**П. И.:** Если говорить о маркетинговых инструментах, то REHAU использует весь возможный спектр маркетингового комплекса. Нельзя концентрироваться только на рекламе, или только на цене. Мы активно занимаемся продвижением новых продуктов, а также постоянно совершенствуем сервисную поддержку наших партнеров, и повышаем качество логистических услуг.

В основе увеличения продаж REHAU лежит успешная коммуника-

ция. Поэтому мы активно общаемся со всеми участниками рынка, с нашими партнерами, с конечными заказчиками окон. Для оценки потенциала рынка и отслеживания маркетинговой активности проводим собственные исследования, а также прибегаем к услугам маркетинговых агентств.

**«ОД»:** Что сегодня, на Ваш взгляд, мешает ведению бизнеса (административные барьеры, высокая налоговая нагрузка, устаревшая нормативная база, другое)? Что и кто должен (может) сделать для улучшения ситуации?

**П. И.:** Одна из ключевых проблем, которая мешает ведению бизнеса, это низкая квалификация персонала, на всех уровнях. Мы делаем многое для того, чтобы наш персонал и персонал наших партнеров был самым квалифицированным. Сегодня REHAU совместно с оконными компаниями-партнерами активно занимается обучением персонала клиентских точек продаж и оконных дилеров. Огромное количество сотрудников компании и партнеров обучает в REHAU Академии на протяжении многих лет эффективной работы с компанией.

**«ОД»:** Государственное регулирование рынка сегодня, на Ваш взгляд, является недостаточным или избыточным? В каком направлении должно развиваться взаимодействие государства и бизнеса?

**П. И.:** Оконный рынок можно назвать счастливым островком свободной конкуренции. Не думаю, что государственное регулирование в данной отрасли является избыточным, это не позволило бы рынку развиваться естественным образом.

Не хватает регулирования, в сфере обеспечения качества продукции, выделения качественных производителей и поставщиков. Но и это больше вопрос самоорганизации отрасли, которым мы занимаемся в рамках отраслевых объединений, а не власти.



## На вопросы редакции «ОД» отвечает технический консультант компании «ГУ Фурнитура» Александр Никишкин

**«ОД»:** Как Вы оцениваете общие итоги прошедшего 2011 года для своей компании и для отрасли в целом?

**А. Н.:** Итоги прошлого 2011 г. для Компании «ГУ Фурнитура» следует оценить как довольно успешные на общем фоне некоторого спада всей строительной отрасли в целом.

**«ОД»:** Насколько вырос (снизился, остался без изменения) объем производства Вашей компании в физических единицах (тонны, метры) в 2011 году по сравнению с 2010 годом? Насколько вырос (снизился, остался без изменения) в 2011 году по сравнению с 2010 годом объем продаж Вашей компании?

**А. Н.:** Объем производства «Группы предприятий «ГУ» в 2011 г. в количестве комплектов фурнитуры значительно увеличился, что позволяет с оптимизмом смотреть в будущее.

Объем продаж Компании «ГУ Фурнитура» в прошлом году несколько вырос по сравнению с 2010 годом в количестве комплектов, однако, одновременно с этим, снизился на столько же в денежном выражении.

**«ОД»:** Каковы планы Вашей компании на 2012 год? Ожидаете ли Вы, что наступивший год будет лучше 2011 года, или, напротив, надо готовиться к очередному витку кризиса?

**А. Н.:** В нынешнем году наша компания прогнозирует возврат к докризисным 2008 г. объемам продаж, хотя остаётся сравнительно высокой вероятностью негативного воздействия возможных кризисных явлений, учитывая общемировую нестабильность в экономике.

**«ОД»:** «Ценовые войны» – это сегодняшняя реальность или само-

оправдание тех, кто проигрывает в конкурентной борьбе?

**А. Н.:** Ценовые войны – естественное проявление рыночной экономики, к ним, по-моему, надо относиться философски. Противоположным явлением может быть только ценовой сговор крупнейших производителей в ограниченный период времени.

**«ОД»:** Планируете ли Вы в 2012 году ввод новых производственных мощностей? Если да, то каких и с какой целью?

**А. Н.:** Ввод новых мощностей планируется, надеемся, обстоятельства этому сильно не помешают.

**«ОД»:** Какие маркетинговые методы Вы используете для увеличения объема продаж? Какие данные и методики Вы используете для оценки потенциала рынка?

**А. Н.:** «Группа предприятий «ГУ» в своей деятельности осуществляет постоянный комплексный анализ рынка. На практике применяются все маркетинговые методы, включая ценообразование, товарную политику, прогнозирование и изучение спроса, рекламную деятельность, связи с общественностью, организацию внутрифирменной культуры и т. д.

Для оценки потенциала рынка используются как специализированные печатные и виртуальные издания, так и прогнозы авторитетных в этой области агентств, отечественных и зарубежных, статистические данные Ассоциации производителей и поставщиков оконной и дверной фурнитуры, а также другие доступные источники информации.

**«ОД»:** Что сегодня, на Ваш взгляд, мешает ведению бизнеса (административные барьеры, высокая налоговая нагрузка, устарев-



шая нормативная база, другое)? Что и кто должен (может) сделать для улучшения ситуации?

**А. Н.:** Ведению бизнеса, в первую очередь, мешает не только административные барьеры, высокая налоговая нагрузка, устаревшая нормативная база, но и низкие культура и профессионализм на всех уровнях, нежелание или неумение адаптироваться к быстрым изменениям запросов рынка.

**«ОД»:** Государственное регулирование рынка сегодня, на Ваш взгляд, является недостаточным или избыточным? В каком направлении должно развиваться взаимодействие государства и бизнеса?

**А. Н.:** Государственное регулирование рынка должно зависеть от той модели общественного устройства, за которое голосуют большинство граждан России: при свободном рынке влияние государства должно быть минимальным, в противном случае, за государством надо признать право диктовать бизнесу, как ему следует вести дела.



ВЫШЕЛ НОВЫЙ КАТАЛОГ-СПРАВОЧНИК

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

**К**аталог-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, поворотнo-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)



# SOLAR-TECH

## ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ СОЛНЕЦЗАЩИТНЫЕ СИСТЕМЫ



КРУПНОГАБАРИТНЫЕ ПОДВИЖНЫЕ И НЕПОДВИЖНЫЕ ЖАЛЮЗИ



СОЛНЕЦЗАЩИТНЫЕ КОЗЫРЬКИ ТИПА «С»



ТЕХНИЧЕСКИЕ ЖАЛЮЗИ ТИПА «Z»



ШУМОЗАЩИТНЫЕ ЖАЛЮЗИ



СТАВНИ

- Приглашаем к сотрудничеству производителей алюминиевых светопрозрачных конструкций, а также производителей солнцезащитных конструкций
- Мы обеспечиваем техобслуживание, проекты CAD, подбор материалов по самойлучшей цене.
- Продажа готовых к монтажуэлементов или профилей и аксессуаров для собственного производства клиента.

**ПРИГЛАШАЕМ ПОДРОБНО ОЗНАКОМИТЬСЯ С НАШИМ САЙТОМ.**

ВАШИ КЛИЕНТЫ  
ЭТОГО  
НЕ ЗАСЛУЖИВАЮТ!



**ФАЛЬСИФИКАТ**



## ТОЛЬКО СО ЗНАКОМ ОРИГИНАЛА! ROTO NT.

- Высококачественная конструкционная сталь
- Надежная защита от коррозии (соответствие 4 классу коррозионной стойкости согласно EN 12329)
- Усиленные функциональные элементы для плотного прижима и наивысшая степень безопасности
- Российский сертификат на 20 000 открываний оконной створки
- Международные сертификаты для всех климатических зон
- Оконная технология модульного принципа для всех видов форм и функциональных требований
- Эффективное производство и быстрый монтаж окон
- Сокращение складского запаса и экономия оборотных средств
- Многолетняя гарантия производителя и наличие запасных частей
- Быстрота поставок и точное соблюдение сроков
- Самая распространенная сеть технических консультантов и представительств по всей России



ООО «РОТО ФРАНК»  
142407, Московская обл.,  
Ногинский р-н, территория «Ногинск-  
Технопарк», д. 20  
Тел.: +7 495 287-35-20  
Факс: +7 495 287-35-21  
www.roto.ru

## КАК ЗАЩИТИТЬ СВОИ ОКНА

В России до недавнего времени самым универсальным средством защиты квартир и частных домов была установка решеток на окна. Но, во-первых, это выглядит не совсем привлекательно, а во-вторых, при возникновении пожара люди просто не смогут выбраться из горящего дома. Как правило, обычная стандартная оконная фурнитура не является препятствием для преступников. Поэтому в Европе применение взломоустойчивой фурнитуры при возведении жилья становится общепризнанной нормой.

Оконное стекло – довольно хрупкий предмет, но преступники редко попадают в чужой дом через разбитое стекло. Громкие звуки могут привлечь внимание соседей или прохожих, а об острые края можно сильно пораниться. Существует самый простой способ защиты оконного стекла от разрушения – использование триплекса или технологии пленочных бронирующих покрытий. Преступнику разбить такое стекло становится гораздо сложнее. Но все же, в большинстве случаев, а они составляют около 70%, проникновение происходит за счет взлома оконной створки. Поэтому наиболее предпочтительный вариант по защите окон – это установка взломоустойчивой фурнитуры.

**Базовый стандарт противовзломной защиты включает в себя:**

- грибовидные противовзломные цапфы
- противовзломные ответные планки
- оконную ручку с замком
- защиту от высверливания

Отличительной особенностью оконной фурнитуры Roto NT является





**Оконная ручка RotoSwing с замком**

то, что поворотнo-откидной переключатель фурнитуры Roto NT в стандартном варианте уже снабжен грибовидной противовзломной цапфой и ответной планкой. Класс взломоустойчивости окна можно легко увеличить путем добавления дополнительных взломоустойчивых деталей. Благодаря модульному принципу фурнитуры Roto NT, взломоустойчивые элементы уже включены в систему, и при их выборе, они лишь добавляют-



**Противовзломные цапфа и ответная планка**

ся в список артикулов в заказе. При этом дополнительные взломоустойчивые элементы не оказывают никакого влияния на функциональность окна.

Принцип действия противовзломных грибовидных цапф основан на том, что при попытке отжима створки от рамы с помощью, например, отвертки или ломика грибовидные цапфы входят в зацепление с ответными планками и не дают взломщику при-

поднять или отжать створку. В случае необходимости, например, для усиления взломоустойчивости балконной двери, используются средние запоры с крючком или с противоходом, которые вообще блокируют какое-либо движение створки относительно рамы. Дополнительно имеется широкий выбор оконных ручек с замком серии RotoLine или RotoSwing, запираемые изнутри на ключ, а также скрытно установленная с наружной стороны пластина из закаленной стали, которая предотвращает высверливание снаружи и последующее открывание фурнитуры, а значит, окна или балконной двери. В качестве дополнительной опции, механическая безопасность может быть увеличена путем установки электронных компонентов системы Roto E-Тес. Электромагнитные датчики, легко монтируются на элементах фурнитуры Roto NT и выводятся на центральный пульт сигнализации. Элементы E-Тес свободно интегрируются в интеллектуальную систему управления здания с помощью опционного контакта MTS и вместе с предустановленной механической защитой выдерживают попытки взлома при помощи монтировки и лома.

По данным оконного портала О. К. Н. А. МЕДИА, у профессионального преступника, который имеет большой опыт вскрытия обычных стандартных пластиковых окон на взлом уйдет не более 2 – 3 минут. Но когда «домушник» поймет, что в доме установлены взломоустойчивые окна, он не станет долго с ними возиться. Скорее всего, он выберет путь наименьшего сопротивления и пойдет искать менее защищенную «жертву».

Защита жилища – это ряд комплексных мер и определенных требований, предъявляемые к остеклению, к материалу и конструкции профиля, и в том числе к установке взломоустойчивой фурнитуры и, что очень важно – к качественному изготовлению и монтажу окон и дверей. Собственная безопасность и сохранность имущества – это не та сфера, на которой стоит экономить. И лучше об этом позаботиться заранее.



**Средний запор с крючком**



## LIGNUM – ПРОДУКТЫ ДЛЯ ОКРАШИВАНИЯ ДЕРЕВЯННЫХ ОКОН И ВХОДНЫХ ДВЕРЕЙ

Компания ТБМ – крупнейший в России и СНГ поставщик комплектующих для производства окон, дверей, стеклопакетов и мебели. Одним из ключевых товарных направлений ТБМ являются лакокрасочные и клеевые материалы.

Под собственной торговой маркой LIGNUM Компания ТБМ поставляет качественные краски и клеи для профессиональной переработки. Продукты LIGNUM заслужили устойчивую репутацию среди производителей как товары с оптимальным соотношением цены и качества.

Компания ТБМ представляет новую линейку продуктов LIGNUM для окрашивания деревянных окон и входных дверей. Новые продукты

LIGNUM производятся в Германии и отвечают европейским требованиям к качеству покрытий для древесины, а также требованиям экологической безопасности для здоровья и жизнедеятельности человека. Вся продукция проходит тщательный лабораторный контроль на производстве в Германии в соответствии с требованиями ISO 9001.

Новая линейка продуктов LIGNUM охватывает полный цикл современного производственного окрашивания деревянных окон и дверей:

- импрегнирование: LIGNUM 1300 – защитная пропитка;
- грунтование: LIGNUM 1440 – грунт бесцветный, LIGNUM 1460 – грунт белый;

– защита V-швов: LIGNUM 1130 – герметик для технологических швов;

– финишное покрытие: LIGNUM 1880 – прозрачный финишный лак и LIGNUM 1881 (nano);

– прозрачный финишный лак с эффектом «easy to clean» (легкое очищение): LIGNUM 1900 – белый финишный лак и LIGNUM 1904 (nano) – белый финишный лак с эффектом «easy to clean» (легкое очищение), LIGNUM 1901, LIGNUM 1902, LIGNUM 1903 – базы с разным содержанием белого пигмента.

Консультации и техническую информацию по продуктам LIGNUM всегда можно получить у менеджеров Компании ТБМ. Контакты ближайшего к вам представительства ТБМ вы можете найти на сайте [lkm.tbm.ru](http://lkm.tbm.ru).

**LIGNUM**  
Лакокрасочные материалы для окон и дверей

[lkm.tbm.ru](http://lkm.tbm.ru)



# ПЕТЛИ

## ИЗ КАТАЛОГА-СПРАВОЧНИКА «КОМПЛЕКТУЮЩИЕ ДЛЯ ОКОН, ДВЕРЕЙ И ФАСАДНЫХ КОНСТРУКЦИЙ»

Петли для окон и дверей, их назначение, серии, типы и характеристики представлены в табл. 5. Указаны торговые марки компаний-производителей.

Петли. Серии, типы, назначение, характеристики

| Торговая марка | Серии                            | Тип | Макс. масса створки, кг | Материал рам/створок |       |      |                |
|----------------|----------------------------------|-----|-------------------------|----------------------|-------|------|----------------|
|                |                                  |     |                         | ПВХ                  | Алюм. | Дер. | «Ком-би» и др. |
| 1              | 2                                | 3   | 4                       | 5                    | 6     | 7    | 8              |
| <b>Abley</b>   |                                  |     |                         |                      |       |      |                |
| Fiskars        | Fiskars AM                       |     |                         |                      |       |      |                |
|                | Fiskars E2                       |     |                         |                      |       |      |                |
|                | Fiskars M                        |     |                         |                      |       |      |                |
|                | Fiskars N3                       |     |                         |                      |       |      |                |
|                | Fiskars N3                       |     |                         |                      |       |      |                |
|                | Fiskars N3                       |     |                         |                      |       |      |                |
|                | Fiskars N3                       |     |                         |                      |       |      |                |
|                | Fiskars N3                       |     |                         |                      |       |      |                |
|                | Fiskars N3                       |     |                         |                      |       |      |                |
|                | Pisla                            |     |                         |                      |       |      |                |
| AGB            | E0011913                         |     |                         |                      |       |      |                |
|                | E0011916                         |     |                         |                      |       |      |                |
|                | E0015020                         |     |                         |                      |       |      |                |
|                | E0115016                         |     |                         |                      |       |      |                |
|                | E0115014                         |     |                         |                      |       |      |                |
|                | E1000641                         |     |                         |                      |       |      |                |
| E1000641       |                                  |     |                         |                      |       |      |                |
| Cartesio       |                                  |     |                         |                      |       |      |                |
| Anuba          | Anuba 21                         |     |                         |                      |       |      |                |
|                | 9114, 314                        |     |                         |                      |       |      |                |
|                | Forta                            |     |                         |                      |       |      |                |
|                | Prima                            |     |                         |                      |       |      |                |
|                | 7504                             |     |                         |                      |       |      |                |
|                | 7521 GL,<br>7539 C G<br>7555 C G |     |                         |                      |       |      |                |
| Anuba          |                                  |     |                         |                      |       |      |                |



| Торговая марка         | Серии                 | Тип           | Макс. масса створки, кг | Материал рам/створок |       |      |                |
|------------------------|-----------------------|---------------|-------------------------|----------------------|-------|------|----------------|
|                        |                       |               |                         | ПВХ                  | Алюм. | Дер. | «Ком-би» и др. |
| 1                      | 2                     | 3             | 4                       | 5                    | 6     | 7    | 8              |
| <b>Арекс («Апекс»)</b> |                       |               |                         |                      |       |      |                |
| Арекс                  | Арекс Simple          | навесные уни- |                         |                      |       |      |                |
|                        | Арекс Simple          |               |                         |                      |       |      |                |
|                        | Арекс Premie          |               |                         |                      |       |      |                |
|                        | Арекс Premie          |               |                         |                      |       |      |                |
|                        | Арекс Standa          |               |                         |                      |       |      |                |
|                        | Арекс Standa          |               |                         |                      |       |      |                |
|                        | Avers                 |               |                         |                      |       |      |                |
|                        | Арекс Simple 561, 567 |               |                         |                      |       |      |                |
| Семом                  | Семом 138, 271 и др.  |               |                         |                      |       |      |                |
|                        | Семом 103,            |               |                         |                      |       |      |                |
|                        | Семом                 |               |                         |                      |       |      |                |
| DoorLock               | DL8029, DL9015        |               |                         |                      |       |      |                |
|                        | DL9015                |               |                         |                      |       |      |                |
| Dr. Hahn               | 60AT                  |               |                         |                      |       |      |                |
|                        | Turband 4             |               |                         |                      |       |      |                |
|                        | Rollenband N          |               |                         |                      |       |      |                |
|                        | Klemmband             |               |                         |                      |       |      |                |
|                        | VL-Band AL            |               |                         |                      |       |      |                |
|                        | VL-Band ST            |               |                         |                      |       |      |                |
|                        | VL-Band 180           |               |                         |                      |       |      |                |
|                        | KT-G                  |               |                         |                      |       |      |                |
|                        | KT-B                  |               |                         |                      |       |      |                |
|                        | KT-R                  |               |                         |                      |       |      |                |
|                        | KT-SN                 |               |                         |                      |       |      |                |
|                        | KT-SV                 |               |                         |                      |       |      |                |
|                        | KT-EN                 |               |                         |                      |       |      |                |
|                        | KT-EV                 |               |                         |                      |       |      |                |
| KT-N 6R                |                       |               |                         |                      |       |      |                |
| KT-V 6R                |                       |               |                         |                      |       |      |                |



| Торговая марка     | Серии  | Тип          | Макс. масса створки, кг | Материал рам/створок |       |      |                |
|--------------------|--|--------------|-------------------------|----------------------|-------|------|----------------|
|                    |  |              |                         | ПВХ                  | Алюм. | Дер. | «Ком-би» и др. |
| 1                  | 2  | 3            | 4                       | 5                    | 6     | 7    | 8              |
| <b>ECO Schulte</b> |  |              |                         |                      |       |      |                |
| ECO Schulte        | ECO Schulte  | для стальных |                         |                      |       |      |                |
| Endow              | MNT (петл группа STE   |              |                         |                      |       |      |                |
| FAM                | 10.10.001,<br>10.10.003<br>10.10.005,<br>10.10.008,<br>10.10.014 |              |                         |                      |       |      |                |
| Fapim Loria Plus   | 7010i, 7010<br>7010Vi, 7010                                      |              |                         |                      |       |      |                |
| Fapim Velox TOP    | 5500Bi   |              |                         |                      |       |      |                |
| Fapim Venice       | Fapim Veni   |              |                         |                      |       |      |                |
| Fapim Florence     | Florence 80<br>Florence 10                                       |              |                         |                      |       |      |                |
| Fapim Blitz        | 9730   |              |                         |                      |       |      |                |
| Fapim GRIP         | GRIP   |              |                         |                      |       |      |                |
| Fapim              | 1407Ri   |              |                         |                      |       |      |                |
|                    | Baby 5603  |              |                         |                      |       |      |                |
|                    | 5601 AT  |              |                         |                      |       |      |                |
| Fornax             | 40130  |              |                         |                      |       |      |                |
|                    | 40230  |              |                         |                      |       |      |                |
|                    | 40305  |              |                         |                      |       |      |                |
| Elephant           | 40303  |              |                         |                      |       |      |                |
| Piramit            | 40400, 404   |              |                         |                      |       |      |                |
| Geviss             | Geviss   |              |                         |                      |       |      |                |
| Giesse Domina      | Domina HP  |              |                         |                      |       |      |                |
|                    | Domina HP  |              |                         |                      |       |      |                |
|                    | Domina HP  |              |                         |                      |       |      |                |
| Flash              | Flach Base   |              |                         |                      |       |      |                |



| Торговая марка | Серии  | Тип | Макс. масса створки, кг | Материал рам/створок |       |      |                |
|----------------|--|-----|-------------------------|----------------------|-------|------|----------------|
|                |  |     |                         | ПВХ                  | Алюм. | Дер. | «Ком-би» и др. |
| 1              | 2  | 3   | 4                       | 5                    | 6     | 7    | 8              |
| <b>GQ</b>      |  |     |                         |                      |       |      |                |
| GQ             | 26020, 21600, PKJL180, PKJL001, PPJL001, PPJL002, SCJ1003010, SCJ1003020, SCJ1003040, SZJ1002020, 6040, 6070 |     |                         |                      |       |      |                |
|                | 6250 L/R, E6250, E6310, E6320, E4940, 6260   |     |                         |                      |       |      |                |
|                | 10500, 10560, 10570, 10580   |     |                         |                      |       |      |                |
|                |  |     |                         |                      |       |      |                |
|                |  |     |                         |                      |       |      |                |
|                |  |     |                         |                      |       |      |                |
| Hautau         | A1   |     |                         |                      |       |      |                |
|                | A2   |     |                         |                      |       |      |                |
|                | A3   |     |                         |                      |       |      |                |
|                | Garant   |     |                         |                      |       |      |                |
| Tornado        | Tornado 1-3  |     |                         |                      |       |      |                |
|                | Tornado  |     |                         |                      |       |      |                |
|                | Tornado 9  |     |                         |                      |       |      |                |
|                | Tornado 10   |     |                         |                      |       |      |                |
| Internika      | INT  |     |                         |                      |       |      |                |
| Interplast     | IPL  |     |                         |                      |       |      |                |
| Lavaal         | Maxima   |     |                         |                      |       |      |                |
|                | Compatta   |     |                         |                      |       |      |                |
|                | MAK M-10, MAK 10S  |     |                         |                      |       |      |                |
|                | Ale-Retour   |     |                         |                      |       |      |                |
| Maco           | Trend  |     |                         |                      |       |      |                |
|                | Trend  |     |                         |                      |       |      |                |
| Otlav          | 030 d13  |     |                         |                      |       |      |                |
|                | 030 d14  |     |                         |                      |       |      |                |



| Торговая марка   | Серии              | Тип | Макс. масса створки, кг | Материал рам/створок |       |      |                |
|------------------|--------------------|-----|-------------------------|----------------------|-------|------|----------------|
|                  |                    |     |                         | ПВХ                  | Алюм. | Дер. | «Ком-би» и др. |
| 1                | 2                  | 3   | 4                       | 5                    | 6     | 7    | 8              |
|                  | 030 d16            |     |                         |                      |       |      |                |
|                  | 055 d16            |     |                         |                      |       |      |                |
|                  | 300 d13            |     |                         |                      |       |      |                |
|                  | 300 d14            |     |                         |                      |       |      |                |
|                  | 300 d16            |     |                         |                      |       |      |                |
|                  | 490 d16            |     |                         |                      |       |      |                |
|                  | 490 d16 с регулир. |     |                         |                      |       |      |                |
|                  | 495 d16            |     |                         |                      |       |      |                |
| <b>Reze</b>      | AKM 90             |     |                         |                      |       |      |                |
|                  | AKM 110            |     |                         |                      |       |      |                |
| <b>Roto</b>      | Roto NT            |     |                         |                      |       |      |                |
|                  | Roto NT            |     |                         |                      |       |      |                |
|                  | Roto Doc           |     |                         |                      |       |      |                |
| <b>Mechanica</b> | 1143, 11           |     |                         |                      |       |      |                |
| Summa            |                    |     |                         |                      |       |      |                |
| Volvo            | 1160               |     |                         |                      |       |      |                |
| <b>Morsa +</b>   | 1121, 11 (Morsa +) |     |                         |                      |       |      |                |
|                  | 1115 (M)           |     |                         |                      |       |      |                |
| <b>Ribanta 5</b> | 3200.729           |     |                         |                      |       |      |                |
| <b>Klem</b>      | 1170               |     |                         |                      |       |      |                |
| <b>Savio</b>     | Серия 13           |     |                         |                      |       |      |                |
| <b>Schuering</b> | M-tec I            |     |                         |                      |       |      |                |
|                  | M-tec III          |     |                         |                      |       |      |                |
|                  | Schuering          |     |                         |                      |       |      |                |



| Торговая марка       | Серии  | Тип | Макс. масса створки, кг | Материал рам/створок |       |      |                |
|----------------------|--|-----|-------------------------|----------------------|-------|------|----------------|
|                      |  |     |                         | ПВХ                  | Алюм. | Дер. | «Ком-би» и др. |
| 1                    | 2  | 3   | 4                       | 5                    | 6     | 7    | 8              |
| <b>Siegenia-Aubi</b> |  |     |                         |                      |       |      |                |
| Titan                | Titan  |     |                         |                      |       |      |                |
|                      | Titan VV34   |     |                         |                      |       |      |                |
|                      | Titan VV   |     |                         |                      |       |      |                |
| Simonswerk           | Tectus TE 210 3D                                       |     |                         |                      |       |      |                |
|                      | Tectus TE 310 3D                                       |     |                         |                      |       |      |                |
|                      | Tectus TE 510 3D                                       |     |                         |                      |       |      |                |
|                      | Tectus TE 610 3D                                       |     |                         |                      |       |      |                |
|                      | Tectus TE 630 3D                                       |     |                         |                      |       |      |                |
|                      | Sicu 3D  |     |                         |                      |       |      |                |
|                      | Variant  |     |                         |                      |       |      |                |
|                      | Variant Multi 2D                                       |     |                         |                      |       |      |                |
| Stublina             | Stublina 2001, 2002, 2003, 2011, 2012, 2013, 2020      |     |                         |                      |       |      |                |
|                      | Stublina 2004, 2005, 2006, 2008, 2009, 2010, 2014-2018 |     |                         |                      |       |      |                |
| VHS                  | VHS  |     |                         |                      |       |      |                |
|                      | VHS  |     |                         |                      |       |      |                |
| Vinaks               | Vinaks   |     |                         |                      |       |      |                |
| Vorne                | Vorne  |     |                         |                      |       |      |                |
| autoPilot            | autoPilot  |     |                         |                      |       |      |                |
| proPilot             | proPilot   |     |                         |                      |       |      |                |
| «ЗЕНИТ»              | ПН-85, ПН-110, ПН-130                                  |     |                         |                      |       |      |                |



| Торговая марка   | Серии                                 | Тип | Макс. масса створки, кг | Материал рам/створок |       |      |                |
|--|---------------------------------------|-----|-------------------------|----------------------|-------|------|----------------|
|  |                                       |     |                         | ПВХ                  | Алюм. | Дер. | «Ком-би» и др. |
| 1  | 2                                     | 3   | 4                       | 5                    | 6     | 7    | 8              |
| <b>«Металлист» («Кунгурский завод металлоизделий»)</b> |                                       |     |                         |                      |       |      |                |
| «Металлист»  |                                       |     |                         |                      |       |      |                |
| <b>СТН</b>   | СТН 1725                              |     |                         |                      |       |      |                |
|  | СТН 0153                              |     |                         |                      |       |      |                |
|  | СТН 1850                              |     |                         |                      |       |      |                |
|  | СТН 0109                              |     |                         |                      |       |      |                |
|  | СТН 0611                              |     |                         |                      |       |      |                |
|  | СТН 0980                              |     |                         |                      |       |      |                |
|  | СТН 1420                              |     |                         |                      |       |      |                |
|  | СТН 1601                              |     |                         |                      |       |      |                |
|  | СТН 1605                              |     |                         |                      |       |      |                |
|  | СТН 1600                              |     |                         |                      |       |      |                |
|  | СТН 1350                              |     |                         |                      |       |      |                |
|  | СТН 1602                              |     |                         |                      |       |      |                |
|  | СТН 1254                              |     |                         |                      |       |      |                |
| <b>«Трибатрон»</b>                                     | ПН-85, ПН-110, 130                    |     |                         |                      |       |      |                |
| <b>«Фурал»</b>   | ПД-2, ПД-3, ПД-4, ПДУ-3, ППД-3, ППД-2 |     |                         |                      |       |      |                |

\* **Обозначения:**

- О** – откидное открывание;
- П** – поворотное открывание;
- ПО** – поворотно-откидное открывание;
- НО** – наружное открывание;
- ФНПО** – фрамужное нижнеподвесное открывание;



ИЦ «ССК» СООБЩАЕТ СВОИМ ПАРТНЕРАМ О ВЫХОДЕ НОВОГО АНАЛИТИЧЕСКОГО ОТЧЕТА:

# «РОССИЙСКИЙ РЫНОК ОКОН ИЗ ПВХ В 2000–2011 ГОДАХ И ПЕРСПЕКТИВЫ НА 2012–2015 ГОДЫ»

**Дата выхода отчета:** 20.06.2012 г.

**Язык отчета:** русский

**Количество: страниц** - 148 с., разделов – 11, таблиц – 32, графиков и диаграмм – 48

**Стоимость:** 65 тыс. руб. (НДС не облагается)

Отчет подготовлен ИЦ «Современные Строительные Конструкции» при поддержке НП «Объединенный Совет по техническому регулированию в строительстве» и НП «Союз участников потребительского рынка» по результатам работ, выполненных в 2008-2012 гг. в рамках реализации совместного проекта «Мониторинг российского строительного рынка».

В отчете представлена информация и результаты аналитических исследований по следующим основным вопросам:

- Российский рынок окон из ПВХ: общая характеристика, структура, основные тенденции и динамика развития в 2000-2011 годах, объемы производства и потребления.
- Классификация продукции. Строительные изделия (оконные блоки, дверные блоки и др.) и строительные конструкции (окна, двери, перегородки и др.). Структура производства и потребления изделий и конструкций из ПВХ.
- Объемы производства и потребления. Основные показатели рынка по итогам 2011 года в сопоставлении с показателями 2008 и 2010 гг. Последствия финансово-экономического кризиса. Ожидаемые результаты 2012 года.
- Компании-производители оконных и дверных блоков из ПВХ: производственный потенциал и техническая оснащенность сборочных предприятий, их классификация и географическая локализация; эффективность производства; загрузка производственных мощностей.
- ТОП-100 ведущих компаний-производителей по итогам 2011 года.
- Региональные лидеры. Ведущие компании-производители оконных и дверных блоков, фасадных элементов из ПВХ по федеральным округам и субъектам РФ.
- Производители и поставщики профильных систем из ПВХ. Торговые марки и рыночные доли. Импорт и внутреннее производство. Изменения, произошедшие в 2009-2011 гг., и проявившиеся тенденции.
- Потенциал рынка, исходя из состояния существующего жилищного и нежилого фонда, объемов нового строительства, реконструкции и ремонта, покупательской способности населения. Основные потребительские группы.
- Объемы потребления оконных конструкций в федеральных округах и субъектах РФ. Анализ региональных особенностей. Потенциал и перспективы развития региональных рынков.
- Ценовая конъюнктура рынка. Факторы, влияющие на потребительский спрос. Влияние внешних факторов на ценообразование.
- Рынок окон из ПВХ в структуре оконно-фасадного рынка.
- Оценка системных рисков. Возможные сценарии развития рынка до 2015 г., вероятность их реализации и ожидаемые последствия.

На основании анализа возможных сценариев развития и вероятности их реализации дана оценка перспектив развития российского рынка окон из ПВХ в 2012-2015 гг.



## ОТКРЫТА ПОДПИСКА НА ОТЧЕТ.

По вопросам подписки и приобретения аналитического отчета обращайтесь:

тел. +7 495 798 0542, факс +7 495 638 5248

director@ssk-inform.ru

**exprof**

ООО «ЭксПроф»  
625061, г. Тюмень,  
ул. Производственная, 25  
тел. +7 (3452) 77-16-11,  
факс +7 (3452) 77-16-10  
129343, г. Москва,  
ул. Уржумская, д. 4  
тел./факс: (495) 646-91-14  
[www.exprof.ru](http://www.exprof.ru)

## ИННОВАЦИОННЫЕ ОКОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КОМПАНИИ «ЭКСПРОФ»

Компания «ЭксПроф» – один из крупнейших в России производителей системных ПВХ-профилей для изготовления оконных, дверных, витражных и фасадных конструкций. Ее продукция воплощает множество инновационных решений, которые помогают производителям окон создавать действительно надежные, долговечные и безопасные конструкции. Инновационные оконные системы EXPROF сочетают в себе высокие энергосберегающие характеристики и надежную шумоизоляцию с безопасным доступом приточного воздуха

для здорового микроклимата и профилактики конденсата.

### Истоки инноваций

Компания «ЭксПроф» выросла из крупного оконного предприятия, работающего на рынках Западной Сибири с 1997 года, и унаследовала от него уникальный опыт применения оконных систем из поливинилхлорида в резко континентальном климате с экстремальными морозами зимой и жарой летом, круглогодичным обилием солнца, и весенними суточными перепада-

ми температур от -25°C ночью до +5°C днем. На основе этого опыта ее специалисты воплотили в оконных системах EXPROF многочисленные ноу-хау, благодаря которым конечные потребители окон в Средней Полосе, на Крайнем Севере, в Беларуси, на Черноморском Побережье, в Казахстане, на Дальнем Востоке наслаждаются дополнительным комфортом и не знают эксплуатационных проблем.

### Технологии и качество

Сегодня Компания «ЭксПроф» является одним из лидеров экструзионной отрасли России. На ее долю приходится 8% выпускаемых в стране ПВХ-профилей. Завод «ЭксПроф» оснащен новейшим оборудованием Cincinnati Extrusion, Greiner Extrusionstechnik (Австрия), Krauss Maffei и Henschel (Германия). Все материалы, применяемые в производственном процессе – только от мировых лидеров химических и полимерных технологий. Аддитивы для ПВХ-композиции поставляют компании ИКА (Германия), Chemson (Австрия), DuPont (США), Arkema и Отуа (Франция). Заводская лаборатория непрерывно осуществляет входной контроль сырья и весь комплекс испытаний продукции по сертифицируемым показателям.





Автоматика Siemens управляет всеми технологическими процессами. Передовые технологии производства и высочайший уровень автоматизации обеспечивают Компании «ЭксПроф» лидерство и по качеству продукции.

### Ноу-хау и инновации...

Ассортимент оконных систем EXPROF не просто отражает различные потребности рынка по ценовым и эксплуатационным параметрам. Он прежде всего обеспечивает доступность инноваций, улучшающих микроклимат, препятствующих выпадению конденсата, повышающих надежность и долговечность окон, для всех заказчиков, независимо от их финансовых возможностей.

Сегодня завод «ЭксПроф» выпускает восемь оконных систем, а также балконную, дверную и фасадную системы, поставляя системную и доборную номенклатуру профилей для изготовления любых типов конструкций. Специальная морозостойкая рецептура оконного пластика, полимерные технологии долговечности, конструкции широких рамных профилей с внутрипрофильным доступом приточного воздуха, увеличенное заглубление стеклопакета – благодаря этим инновациям, воплощенным в материале и конструкции оконных систем EXPROF, стали возможны длительная и безопасная эксплуатация ПВХ-окон в суровом российском климате, профилактика конденсата, надежная защита откосов, здоровый микроклимат в помещении.

Эти эксклюзивные преимущества доступны для потребителей как элитных окон, так и окон эконом-класса. Широкие коробки с камерой внутрипрофильного доступа приточного воздуха имеются в ассортименте всех оконных систем EXPROF.

Изготовителю и продавцу оконных конструкций потенциал систем EXPROF дает серьезные конкурентные преимущества и мощный инструмент привлечения заказчиков.





## WEINIG НА ВЫСТАВКЕ «ЛЕСДРЕВМАШ»:

НОВЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ОБРАБОТКИ МАССИВНОЙ ДРЕВЕСИНЫ

На выставке «Лесдревмаш» в Москве («Экспоцентр», зал 2, павильон 2) Weinig представит ряд новинок и модернизаций в сфере деревообработки и мебельного производства на площадке около 360 кв. м. Бесспорный лидер в разработке станков и систем для деревообработки продемонстрирует свою компетентность в любой операции всего технологического процесса под слоганом WEINIG WORKS WOOD. Спектр операций весьма широк, начиная от основных – строгания и профилирования, а также раскря, торцевания, сканирования, оптимизации, сращивания на мини-шип заканчивая склеиванием. Отдельной областью производства является изготовление окон. Комплексное предложение включает в себя системы автоматизации и все дополнительные услуги вплоть до инжиниринга. Сегмент обработки древесных плит будет представлен дочерним предприятием Holz-Ner.

Впервые на выставке Лесдревмаш будут представлены новые калевочные станки Powermat 1200 и 2400. Среди прочих будет продемонстрировано оригинальное, легко и быстро программируемое 3D-Профилирование. Компактный четырехсторонний станок Cube снова должен быть в центре внимания как обычно это происходит с самого момента его появления на протяжении уже почти года.

Полностью автоматизированный станок существенно сокращает подготовительное время, отличается простым обслуживанием, и быстрее в десятки раз, чем рейсмус и фуганок. Выставочная программа строгальных станков



Текстурирование: Безграничные возможности с Powermat 24003D

будет дополнена станком Unimat 218 – с шестью шпинделями, особенно актуальным для предприятий с ограниченным бюджетом, но высокими требованиями к качеству.

В области раскря материала Weinig покажет как при различной производительности и в разных областях применения можно добиться высоких показателей выхода готового продукта превосходного качества. Паллета подается от многопильного станка VarioRip с оптимизацией раскря по ширине к универсальному круглопильно-



Множество опций: Новый калевочный станок: Powermat 1200



Weinig Cube: Заранее известно, что получится на выходе

## Комплексная программа для обработки массивной древесины !



### Weinig Conturex 124: Максимальная гибкость для оконного производства

му станку FlexiRip 3200 и далее к торцовочному станку для полной оптимизации и удаления дефектов. На примере OptiCut S 90 Speed Weinig демонстрирует рентабельное производство хозяйственной продукции – ящиков и поддонов. На высшей ступени производительности находится OptiCut S 450 Quantum II. Самый быстрый торцовочный станок в мире и новый 4-сторонний сканер EasyScan из линейки LuxScan от Weinig можно будет увидеть на стенде.

За последние годы в оконном производстве Weinig способствовал мощному импульсу развития технологии благодаря модульной концепции Conturex. Запатентованный зажимной стол PowerGrip придает технологии отличительный признак, который в вопросах отделки заготовок и точности обработки позволяет наращивать объёмы. В Москве Weinig представляет станок Conturex 124 для изготовления окон, дверей, мебели и зимних садов. Новинкой является пакет производительности Speed Plus и профилирование штапика с двусторонней резкой под углом 45°.

Приглашаем на наш стенд: «Экспоцентр», зал 2, павильон 2.



Участие в выставках: Weinig – центр притяжения посетителей в любой точке мира

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.



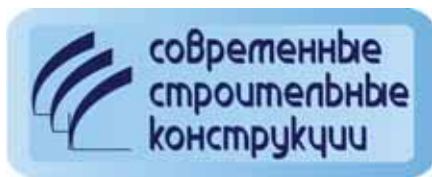
РАСКРОЙ · ТОРЦОВКА · ОПТИМИЗАЦИЯ · ШИПОВОЕ СРАЩИВАНИЕ  
ПРЕССОВАНИЕ · СТРОГАНИЕ И ПРОФИЛИРОВАНИЕ  
ПРОИЗВОДСТВО ОКОН · АВТОМАТИЗАЦИЯ

[WWW.WEINIG.COM](http://WWW.WEINIG.COM) -  
ВАШ ЭКСПЕРТ НА WEINIG

WEINIG ПРЕДЛОЖИТ БОЛЬШЕ



WEINIG



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

## **РЕЙТИНГ «ТОП-100» ВЕДУЩИХ КОМПАНИЙ-ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ОКОН И ФАСАДНЫХ КОНСТРУКЦИЙ ПО ИТОГАМ 2011 ГОДА**

**ИЦ** «Современные Строительные Конструкции» совместно с НП «Объединенный Совет по техническому регулированию в строительстве» и при поддержке НП «Союз участников потребительского рынка» (СУПР) с 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 1990-2011 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 основных показателей российского оконно-фасадного рынка за 2011 год.

Информацию об отчете по рынку окон из ПВХ см. в этом номере журнала.

Важным результатом работы, к которому мы методично шли на протяжении более 10 лет, стало формирование перечня ведущих российских компаний-изготовителей оконных и фасадных конструкций.

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 преференций от поставщиков, повышает инвестиционную привлекательность компании, является лучшей рекламой.

В посткризисный период актуальность рейтинга значительно возрастает. Практика показала, что завы-

шенные 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 рейтинг-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 представлен рейтинг «ТОП 100» по итогам 2011 г. В группах по объемам производства компании представлены в алфавитном порядке. Количество представленных здесь компаний несколько превышает 100, поскольку представлены компании-производители с годовым объемом производства от 50 тыс. кв. м и более.

Данный рейтинг следует рассматривать как предварительный. Информация по ряду компаний, в т. ч. не вошедших в рейтинг-лист, уточняется в настоящее время. Окончательные результаты будут опубликованы.



## Компании с объемом производства за 2011 г. от 200 000 кв. м и более



# ТОП-100 ТОП-500 Лидеры

| Компании                 | Местонахождение (город, область) | Федеральный округ | Материал изделий |          |             |        |
|--------------------------|----------------------------------|-------------------|------------------|----------|-------------|--------|
|                          |                                  |                   | ПВХ              | Алюминий | Дерево-сина | Другое |
| «Би Макс – ЕвроОкна», ГК | ТРК*                             | СФО               | ✓                | ✓        |             |        |
| «БФК», ГК                | ТРК*                             | ЦФО               | ✓                | ✓        |             |        |
| «Калева», ГК             | МО                               | ЦФО               | ✓                | ✓        |             |        |
| «Консиб», ГК             | ТРК*                             | СФО, ПФО, ЦФО     | ✓                | ✓        |             | ✓      |
| «Липецк-Книппинг»        | Липецк                           | ЦФО               | ✓                | ✓        |             |        |
| «Московские окна»        | ТРК*                             | ЦФО, ПФО          | ✓                | ✓        |             |        |
| «Оконный Континент»      | МО                               | ЦФО               | ✓                | ✓        |             |        |
| «Спецремстрой»           | Екатеринбург                     | УФО               | ✓                |          |             |        |
| «Хамелеон»               | МО                               | ЦФО               | ✓                | ✓        |             | ✓      |
| «ЭкоОкна»                | МО                               | ЦФО               | ✓                | ✓        |             |        |

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

## Компании с объемом производства за 2011 г. от 150 000 до 200 000 кв. м

| Компании | Местонахождение (город, область) | Федеральный округ | Материал изделий |          |             |        |
|----------|----------------------------------|-------------------|------------------|----------|-------------|--------|
|          |                                  |                   | ПВХ              | Алюминий | Дерево-сина | Другое |
|          |                                  |                   |                  |          |             |        |

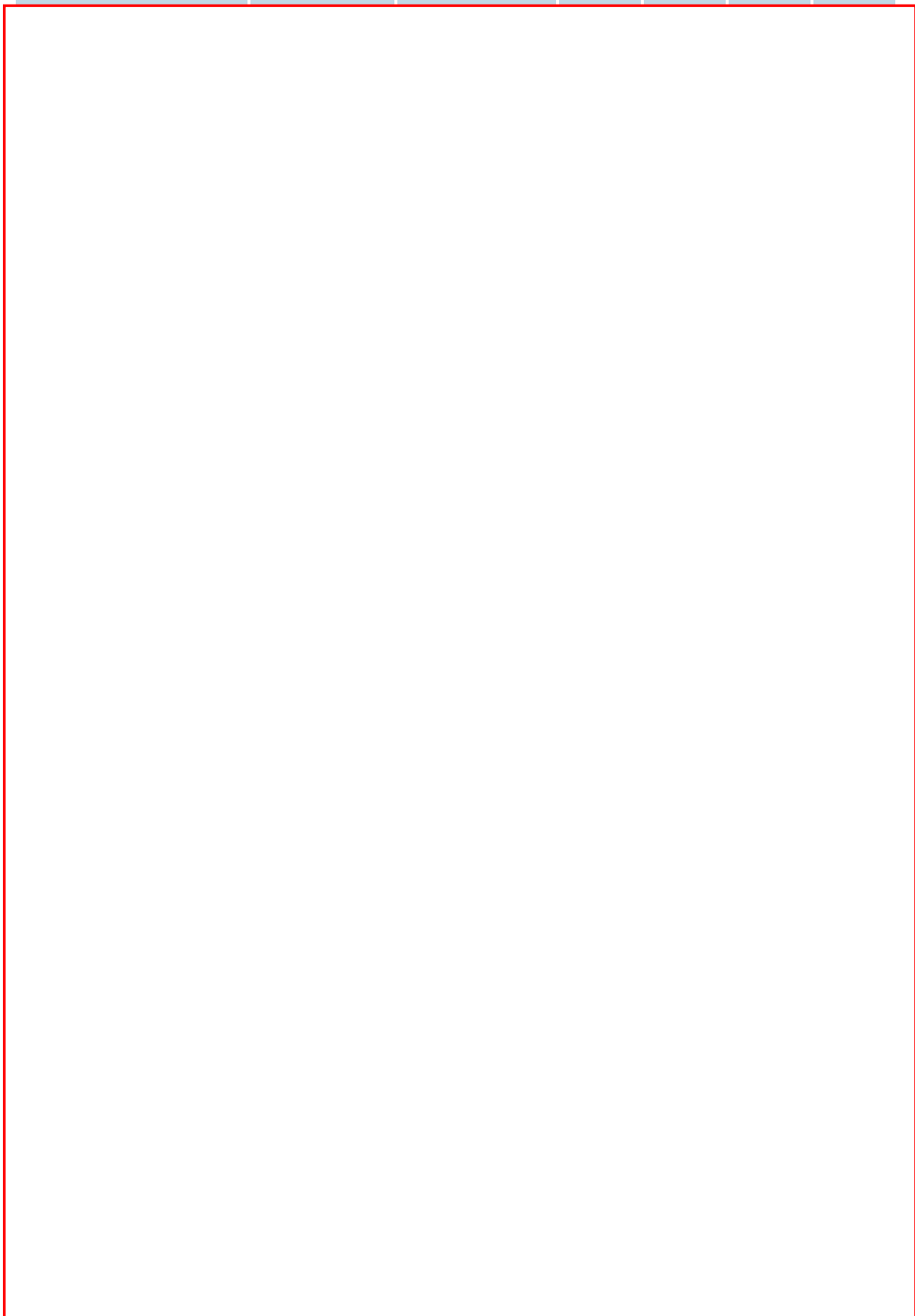




# ТОП-100 ТОП-500 Лидеры

Компании с объемом производства за 2011 г.  
от 100 000 до 150 000 кв. м

| Компании | Местонахождение<br>(город, область) | Федеральный округ | Материал изделий |          |             |        |
|----------|-------------------------------------|-------------------|------------------|----------|-------------|--------|
|          |                                     |                   | ПВХ              | Алюминий | Дерева-сина | Другое |





**Компании с объемом производства за 2011 г.  
от 75 000 до 100 000 кв. м**



**ТОП-100  
ТОП-500  
Лидеры**

| Компании | Местонахождение (город, область) | Федеральный округ | Материал изделий |          |        |        |
|----------|----------------------------------|-------------------|------------------|----------|--------|--------|
|          |                                  |                   | ПВХ              | Алюминий | Дерева | Другое |
|          |                                  |                   |                  |          |        |        |





# ТОП-100 ТОП-500 Лидеры

## Компании с объемом производства за 2011 г. от 50 000 до 75 000 кв. м

| Компании | Местонахождение<br>(город, область) | Федеральный округ | Материал изделий |          |           |        |
|----------|-------------------------------------|-------------------|------------------|----------|-----------|--------|
|          |                                     |                   | ПВХ              | Алюминий | Древесина | Другое |

|  |  |  |  |  |  |  |
|--|--|--|--|--|--|--|
|  |  |  |  |  |  |  |
|--|--|--|--|--|--|--|



Производство оконных компаний



## ВЫЕЗДНОЙ СЕМИНАР КОМПАНИИ «ЭКСПРОФ» В БЕЛОКУРИХЕ

В завершение зимы перед началом нового строительного сезона Компания «ЭксПроф» организовала для своих сибирских клиентов трехдневный выездной семинар в Алтайском крае. Мероприятие проходило на горнолыжном курорте в Белокурихе. В нем приняли участие руководители оконных компаний, перерабатывающих ПВХ-профили EXPROF, из Сибирского и Уральского федеральных округов.

Программа семинара включала презентацию представителей «ЭксПроф»

по новинкам оконных технологий и ассортимента «ЭксПроф» 2012 года, по внутрипрофильной вентиляции, результатам ее испытаний, эксплуатационным характеристикам и преимуществам, которые дает ее применение изготовителям и заказчикам оконных блоков. Часть времени была посвящена также другим техническим и конструкционным решениям в системах EXPROF, позволяющим оконным компаниям изготавливать уникальные конструкции, например, навесные фасады. Участники так-

же обсуждали ситуацию на оконном рынке, прогнозы на сезон 2012 года и другие вопросы, связанные с текущей работой и ближайшими перспективами.

Помимо работы, участники мероприятия смогли хорошо отдохнуть и набраться новых сил перед тем, как наступит время вновь погрузиться в повседневные дела и заботы своих предприятий. К этому располагала отлично оборудованная горнолыжная база и насыщенная культурно-развлекательная программа. Катание на лыжах, сноубордах, конные прогулки, снегоходы, аквапарк, шашлыки и ужины в уютных ресторанчиках сблизили участников и способствовали формированию командного корпоративного духа. В один из дней состоялись соревнования по слалому, в которых конечно же победила дружба.

По отзывам участников, деловое и личное общение, совместный досуг и активный отдых в живописном уголке сибирской природы укрепили отношения между коллегами и партнерами, углубили доверие и взаимопонимание, что без сомнения позитивно скажется на результатах дальнейшего сотрудничества.





## КОМПАНИЯ «ЭКСПРОФ» НАЧАЛА ВЫПУСК ПРОФИЛЕЙ С ПРОТЯНУТЫМ УПЛОТНИТЕЛЕМ

В мае текущего года на заводе Компании «ЭксПроф» в Тюмени освоено производство оконных ПВХ-профилей с предустановленным (протянутым) уплотнителем из ТРЕ.

С 1 июня начались отгрузки новой номенклатуры заказчикам. Уплотнитель из ТРЕ устанавливается в профиль еще на этапе пост-экструзии, то есть в процессе производства профилей. Профили с протянутым уплотнением значительно экономят время и деньги производителям оконных кон-

струкций. Оконному предприятию не нужно отдельно покупать уплотнители и платить за их транспортировку. Кроме того, при производстве окон исключается трудоемкая технологическая операция – монтаж уплотнителя в оконные блоки. При сварке углов профиля одновременно сваривается материал ТРЕ-уплотнителя, образуя готовый замкнутый контур уплотнения.

На сегодня производственная программа «ЭксПроф» по выпуску профилей с протянутым уплотнением



включает серию S358. В перспективе предполагается начать выпуск профилей с протянутым уплотнением серии S571.

## «ОКОННЫЙ КОНТИНЕНТ» РАСШИРЯЕТ МОСКОВСКУЮ СЕТЬ И ОТКРЫВАЕТ 2 НОВЫХ ОФИСА ПРОДАЖ

17.05.2012, Москва – В мае производитель и дистрибьютор пластиковых окон и дверей «Оконный Континент» открывает два новых офиса продаж в Москве – в районе станций метро Новые Черемушки и Юго-Западная. В каждом офисе будут представлены полностью функциональные образцы окон, дверей и остекленных лоджий с различными вариантами отделки, в том числе дизайнерские модели и витражи.

Компания «Оконный Континент» производит и устанавливает современные немецкие окна и двери и входит в пятерку крупнейших производителей в Москве и Московской области. Российская сеть включает 15 собственных и более 50 партнерских офисов продаж. При этом в своей работе «Оконный Континент» ориентируется только на частных клиентов: заказы выполняются с учетом индивидуальных запросов и пожеланий по размеру, дизайну и стилизации окон и дверей. Вся продукция собирает-

ся на собственном производстве компании из комплектующих материалов от крупнейших мировых поставщиков: профильные системы RENAU для пластиковых окон и дверей, элементы запирающего механизма (МАКО), стеклопакеты СТИС.

В новых московских офисах «Оконного Континента» уже начали работу квалифицированные менеджеры, прошедшие жесткий отбор и дополнительное обучение в компании. Опытные консультанты помогают клиентам сориентироваться в разнообразии ассортимента и до покупки представить, как будут выглядеть окна и двери после установки в квартире. Все желающие могут оценить качество пластиковых профилей и проверить безупречность работы современных механизмов проветривания и открывания окон.

Заказчик вместе с установкой качественного окна получает комплексный сервис: полный спектр услуг гарантирует, что после установки окна или двери клиент полу-

чит идеальный результат, не требующий доработок.

Комментирует заместитель генерального директора компании «Оконный Континент» Денис Семиглазов:

«Расширение московской сети – это логичный шаг для «Оконного Континента». Наша продукция и услуги пользуются спросом, поэтому мы регулярно открываем новые клиентские офисы для удобства наших покупателей. Так, например, в 2011 году услугами «Оконного Континента» воспользовались более 100 тысяч семей по всей России. Уже сейчас все желающие могут приехать в новые офисы на Профсоюзной и Юго-Западной и убедиться в том, что там представлена высококачественная продукция по доступным ценам. Мы, в свою очередь, гарантируем, что произведенные и установленные «Оконным Континентом» окна и двери долгие годы будут обеспечивать комфорт и уют в квартирах наших заказчиков».



## REHAU ДАЛА СТАРТ ПРОГРАММЕ МЕРЧЕНДАЙЗИНГА В РАМКАХ КАМПАНИИ ТЕПЛОНОМИЯ

REHAU реализует программу оснащения рекламно-информационными материалами торговых офисов своих партнеров.

Главная цель программы – не просто привлечь покупателей в магазины, но существенно увеличить продажи компаний-партнеров REHAU. Материалы REHAU доступно доносят информацию о выгодах и пользах продуктов, превращая потенциальных потребителей в реальных покупателей. Ведь 60-80% решений о покупке окон принимается непосредственно в местах продаж.

Программа мерчендайзинга пройдет в рамках кампании ТЕПЛОНОМИЯ. В POS-материалах REHAU подробно рассказывается, как потребитель может сэкономить на отоплении\*, установив качественные ПВХ-окна. Потери тепла через окна могут достигать до 55% общих потерь тепла через все ограждающие конструкции. Покупка окон из профилей REHAU позволит рачительному хозяину «не выбрасывать деньги» на отопление улицы, а сохранять тепло внутри дома.

Новинкой в этом году станет специальный набор POS-материалов для продуктовой коммуникации, который поможет расставить акценты в продвижении определенных локомотив-



ных продуктов партнеров. Таким образом, материалы REHAU станут действенным инструментом продаж для компаний-партнеров. Материалами REHAU предназначены для всех основных зон коммуникации в торговых офисах производителей окон. Они расскажут потребителю обо всех плюсах оконных систем REHAU на понятном ему языке. Кроме того, они станут экономичным средством обучения менеджеров в местах продаж окон. Акцент на ключевых выгодах и пользах для потребителя, а также простой стиль изложения позволят продавцам быстрее разобраться в преимуществах оконных систем REHAU и правильно подать их покупателю.

Особым подарком для торгового персонала в местах продаж окон станет новый обучающий видео-ролик «КАК ПРОДАВАТЬ ЛЕГЧЕ, ЛУЧШЕ И ЭФФЕКТИВНЕЕ? СЕКРЕТЫ РАБОТЫ С ФЛИПЧАРТОМ REHAU».

Ссылки на youtube.

Part 1 – <http://www.youtube.com/embed/UrrEznj-DvM>

Part 2 – [http://www.youtube.com/embed/q35u\\_g7BC-k](http://www.youtube.com/embed/q35u_g7BC-k)

Обучающая видеoinструкция с инфографикой акцентирует ключевые аспекты идеального диалога продавца и покупателя окон REHAU и помогает правильно выявлять потребности потребителя, учит рекомендовать необходимые покупателю продукты и более эффективно продавать высокомаржинальные решения.

\*С окнами DELIGHT-Design ежегодная экономия электроэнергии за счёт отказа от дополнительного отопления зимой при помощи электрического обогревателя может составить 4469 кВт·час, или 11 843 рубля по тарифам Москвы. Экономия электроэнергии достигается при замене деревянных окон, устанавливаемых в панельные дома 70-х годов постройки, на новые окна DELIGHT-Design. Расчет проводился для типового остекления 3-х комнатной квартиры с площадью остекления около 20 м<sup>2</sup> в климатической зоне Москвы.

**25-28 СЕНТЯБРЯ**      **УФА-2012**

**ФОРУМ**  
**УРАЛСТРОЙИНДУСТРИЯ**  
XXII МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА

**ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ**  
СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ ВЫСТАВКИ  
**МАЛОЭТАЖНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО**

БАШКИРСКАЯ ВЫСТАВОЧНАЯ КОМПАНИЯ  
тел.: (347) 253 14 33, 253 38 00, 241 74 19  
e-mail: stroy@bvkeexpo.ru  
[www.bvkeexpo.ru](http://www.bvkeexpo.ru)

БАШКИРСКАЯ  
ВЫСТАВОЧНАЯ  
КОМПАНИЯ

# КОНЦЕПЦИЯ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭНЕРГОЕМКОСТИ РОССИИ (ЧВЭ и ЧНЭР<sup>1</sup> Ч–4)

БОГДАНОВ А. Б. БОГДАНОВА О. А.  
Аналитики теплоэнергетики России

*Я считаю, что учебники микроэкономики – это позор! Я думаю, что давать юным, впечатлительным умам такое схоластическое упражнение, как будто оно (это упражнение в схоластике) говорит что-то о реальном мире, это позор.... Если микроэкономика ошибочна, то почему не отбросить ее вон. Я ее отбрасываю»*

Герберт Саймон, лауреат Нобелевской премии по экономике 1979г

Продолжаем аналитическое исследование причин того, почему Россия находится на 133 месте из 150 стран<sup>2</sup> по энергоемкости валового внутреннего продукта (ВВП), изложенных в цикле статей под общим названием «ЧВЭ и ЧНЭР Российской энергетики<sup>3</sup>». Даже если мы реализуем достаточно скромную и, безусловно, выполнимую программу сни-

энергоемкости к 2020 году на 40 %, то передвинемся с 141 на скромное ~105 место! (рис 1,2) Но, сегодняшний регулятор в лице: Минэкономразвития (МЭР); федеральной службы по тарифам (ФСТ); региональных энергетических комиссий (РЭК), использующий простейшую для понимания «медвежью услугу» плановой эконо-

нения» потребителей, и вороватый метод «RAB регулирования возврата инвестиций» не позволит обеспечить и этого, более чем скромного, результата для Российской энергетики!

В настоящей статье не будем говорить о технических причинах высокой энергоемкости ВВП. О технических и экономических проблемах

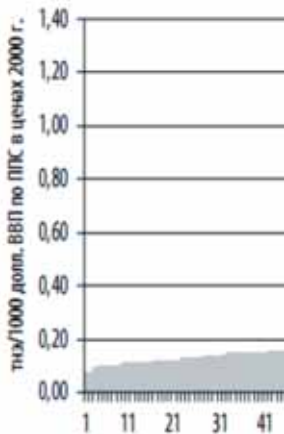


Рис. 1. Положение России в рейтинге с

Источник: рассчитано по данным

1 «ЧВЭ и ЧНЭР» – чрезвычайная энергетика Цикл статей на сайте ГРЭС и ТЭЦ», «Ч-3 Линии электричества», «Ч-8 Право»

2 Доклад о развитии человеческого развития ООН. Под общей редакцией

3 А. Б. Богданов ЧВЭ и ЧНЭР стр.50 – 57; а так же А. Б. Богданов № 1/2 стр.11 – 21; продолжение «электросетевом комплексе Часть 3



топливным балансом топливогающих технологий таких как производство комбинированной энергии на ТЭЦ, Мини-ТЭЦ, ПГУ, сезонная аккумуляция тепла с помощью тепловых насосов, низкотемпературное отопление, низкотемпературный транспорт сегодняшнего дня гулять не способен разобраться в море противоречивой информации и выработать эффективное техническое решение, отвечающее задаче снижения энергоемкости российской энергетики. Не владея самым ценным свойством энергии – свойством «неразрывности производства и потребления энергии», редактор, безусловно, не может сформулировать собственное понимание экономических и топливосберегающих проблем. Ему тяжело разобраться в море противоречивой технической и экономической информации, выбрать эффективное тарифное решение по обеспечению коллективного оптимума топливопотребления.

В данной статье, поговорим о более важном и фундаментальном – почему-то до настоящего времени оформленными никакими документами: **о концепции, о методологии** о принципах и моральных ценностях при регулировании энергоемкости в условиях так называемого «государственного регулирования рыночной экономики». Без осмысления методологии регулирования, моральных ценностей в обществе, **принципов качественного и честного регулирования затрат энергетиков**, проблем снижения энергоемкости ВВП не в 2-3 раза, но и на 40% так и будут лозунгами предвыборных компаний!

Живя показателями краткосрочного периода от выборов выборов, лозунгами «энергосберегающих лампочек» невозможно принять за основу **методологию снижения энергоемкости на концептуальном уровне, на перспективу 10-50 лет!** Приведу слова уважаемого мной профессионала

4 Ю. С. Железко «Потери электроэнергии». М. ЭНАС 2009456стр



### Концепция «государственного регулирующего рыночного экономики»

Парадокс. Чего концептуально хочет понять регулятор «рынка» энергетики?

А. То, что: а) конечные потребители электроэнергии от самих ГРЭС, потребляющие разную электрическую энергию и б) конечные потребители тепловой энергии от самых лучших котельных, потребляющих раздельную тепловую энергию котельных **никогда не спешат снизить энергоёмкость более чем на 3-5%!**

В. То, что **только конечные потребители отработанного тепла турбин ТЭЦ обеспечивают** новую экономию топлива для производства комбинированной электрической энергии, обеспечивая снижение энергоёмкости производства электроэнергии более чем на 170-220%!

С. То, что **только конечный потребитель отработанного тепла турбин должен иметь самые высокие в 2-4 раза, тарифы, ниже самой экономичной котельной.** Потребитель электрической энергии не имеет никакого права на снижение тарифов ниже самой экономичной ГРЭС.

Уважаемые государственные регуляторы, собственники, инвесторы! Чувствуете разницу 3-5% и 170-220%? Вот, где надо создавать инвестиционно привлекательные условия, вот где надо формировать разумную тарифную политику, обеспечивающую коллективный окупающийся эффект снижения энергоёмкости энергоснабжения региона! Но для этого надо менять парадигму монополизированного рынка! **Стимулировать 2-3-кратное снижение тарифа надо не конечного потребителя электрической энергии, не имеющего абсолютно никакого отношения к технологии снижения энергоёмкости электроэнергии, а только того конечного потребителя, который потребляет тепло от турбин, либо от вторичных источников тепла, либо от первичных используемых источников.**



### **Всеобуч для регуляторов**

#### **Концепция снижения**

1. Лучшие энергетические показатели достигаются на газе до 95%. (Но, выжать из них больше не получится)
2. Лучшие котельные (паровые турбины) до 80÷90%. Выжать и здесь не получится
3. Лучшие конденсаторы достигаются не столько большими затратами, сколько меньшими
4. Лучшие ТЭЦ, работающих на газе, а именно с КПИТ
5. Обычные ТЭЦ с КПИТ 75÷82% как по электрической энергии, так и на тепловом потреблении
6. Самая лучшая паровая турбина с КИП работает с КПИТ 75÷82%. Но значительный рост выработанной на базе турбины энергии достигается за счет
7. ТЭЦ с высокими параметрами пара с КПИТ 75÷82% имеет удельный расход пара  $W=0.5\div0.65$  Мвт/Гкал

#### **Выводы!**

1. В отличие от Западной Европы, в России необходимо инвестировать в стратегические и амбициозные проекты типа «Газовый мост»
2. Программа строительства газопроводов – более 25÷35 Гкал/ч. Это позволит избежать перерасхода топлива по сравнению с традиционными ТЭЦ в 3÷4 раза
3. Только технологии газотурбинной энергетики России (ГОТФРО) обеспечивают КПИТ 33÷38% до 77÷79%.
4. Главная преграда для развития газотурбинной энергетики – стоимость производства сбросного тепла турбин, которая в 3÷4 раза превышает стоимость электрической энергии, произведенной турбиной
5. Регулятор! Изучайте зарубежные технологии. Электрическая энергия, произведенная турбиной, – самая лучшая, самой экономичной. Регулятор об этом и знать не должен!

гический подход и индивидуальные показатели для диагностики и распознавания различных заболеваний, так и у специалистов с различными технологиями должны быть свой методологический подход и свои индивидуальные показатели экономического анализа «болезни». В западной рыночной экономике этот методологический подход называется «тарифообраз-

5 Lescoeur, J. B. Calland. *Energy Efficiency in Power Generation*. Vol. PWRS-2, No.2, May 1987, pp. 430–434.



«Всем за счет всех!»

Ярко и наглядно о политике фондов – инструмент политичес

Стр. 10 *Завышение тарифности всех услуг и товаров «всем за счет всех»..*

Стр. 10 *Льготы всем за счет льготы имеет богатое население группы населения компенсации*

Стр. 12. *В результате отрасли энергетике за годы рыночного составила около 50%..*

Стр. 12. *И хотя нарушения принимая незаконные антиот*

Стр. 12. *По существу, чуждетики, принадлежащий бурнофонов нельзя откладывать вития основных фондов эле*

Стр. 20 *По существу, полниженных) тарифов на электроэнергия были противопоставле экономики страны в будущем*

Стр. 20 *Особенно активно-ориентируемых отраслей нефтегазовые комплексы. И сверхприбыли, фактически стоимость экспортируемых получают владельцы заводов долл, за 1 тонну реализуют с бельности 650%, что почти в*

Стр. 27 *Об экономическом тот факт, что электроподогревания топлива. Для получения больше топлива, чем при пные с работой сложного тех 2÷3 раза.*

Комментарий Богданова мирования реальной тариф предлагать дополнительный нуть сейчас в течение 5 лет далеком будущем, то есть н

мунального предприятия – моста в Европе и США работа с 1930÷1950 годов. Если принцип относительно ясны для применения, то тарифование на основе маржиналдыдержек для российского региона является недоступным методическим подходом.

6 А. Ф. Дьяков В. В. Платон го России. – М.; Издательство МЭ



ным<sup>7</sup> (предельным, маржинальным). При двученовой экономике себестоимость сжигаемой воды становится не средним издержкам на электричество во многих случаях варьируются как по сезонам, так и по времени суток, отражая изменения предельных затрат на электроэнергию.

Суть принципа по достижению всеобъемлющего оптимума обеспечения заключается в **делении наиболее популярных тарифов, графиков на основе менеджмента путем учета стоимости и прибыли как производителя энергии, так и потребителя энергии...**». Вспомогательным примером является Франция для того, чтобы обеспечить экономическую эффективность атомной энергетики, работавшей в базовом режиме, было принято решение о применении в электрической тарифной политике, основанной на маргинальной стоимости фактической технологии производства. В настоящее время существует десятки видов тарифов, разбитых на 4-5 зон по времени суток, в итоге электроэнергия оплачивается 20-30 различными ценами, **но управляющим спросом на энергию.** Существуют периодические тарифы в зависимости от времени суток, факультативные ставочные тарифы на возобновляемую энергию, «зеленый» тариф, «желтый» зимний и летний тариф, тариф пикового дня, модульный тариф и т. д. и т. п. В некоторых случаях маргинальная стоимость в пиковом режиме может быть **дороже** стоимости энергии в базовом режиме. Плата за заявленную мощность в зимний период в 2 раза больше, чем в летний период.

7 Маргинальная (маржинальная) стоимость производства дополнительно к базовому ранее применявшийся в энергетике наглядно показывает, в какой мере топливо как на прирост электрической энергии. Необходимо знать не сколько необходимо образование как раз и решается вопрос услуг. Однако эту задачу можно решить только с помощью взаимно связанных с

8 Богданов А. Б. Теплотехника



**Рис. 3 Потенциал э...**  
**Сбросное тепло турб...**

станции<sup>9</sup>», спра  
нергетика и тепл  
А. С. Горшкова «  
ские показатели<sup>11</sup>

- 25 ноября 1...  
в России. Под рук  
сора В. В. Дмитри  
ская ГЭС на Фон  
вана в ТЭЦ, произ  
вую так и электр  
Снижение удельно  
с 1045 г/кВт·ч до 2

- 1928 г. – пе  
ВТИ» подала тепл  
заводам «Динамо

- 1928 г. – К  
820 г/кВт·ч;  $N_{max} =$   
 $T = 375 \text{ }^\circ\text{C}$ .

- 1931 г. – П  
неральная схем

9 В. В. Лукниц

10 Теплоэнерге  
гия» 1980 г.

11 А. С. Горшк  
1949 г.

А. С. Горшков «Т  
ное. Москва. Энерг

12 В. Ф. Гуторо

13 Вопросы опр

Л6, Госэнергоиздат,

**«Раз велено, значит, и**

В. М. Бродянский «Письмо  
«.. Дискуссия о распределе  
много лет. Сейчас она принял  
делении затрат на ТЭЦ. По су  
ничьей системой управления  
экономики. Считаю необходим

**Первое**, о чем необходимо  
даться как нечто, имеющее хо  
но было во что бы то ни стало  
что один из основных показат  
быть лучше, чем «у них». Был

Из школьной физики извес  
ет, что это не совсем так, в шк  
ке», списать лишнее топливо с  
зу, без кропотливой работы по  
нехитрым путем на «первое м  
цивилизованном мире, не при

Мне неоднократно во врем  
трудно объяснить, в чем тут де  
энергию или принимать что к.  
Все это им представляется ди  
многим нашим энергетикам и  
давлении «коммунистической

Только специалисты из ГД  
наши глупости, а попытки исп  
сколько мне известно, в восточ

В КНР тоже следовали наш  
постепенно выходят на соврем  
сергетическую конференцию.

Таким образом, в ближайш  
вергающим второе начало тер  
верждающие (с еще более ран  
общественно необходимых зат

**Второй** вопрос, который вс  
стерские чиновники, представ  
**жения?**

Относительно чиновников,  
ученого мира, то тут дело слож  
**очевидных вещей** (не говоря  
торые прекрасно все понимаю  
вало, моей, в журнале «Тепл  
шим образом. Такая уверенно  
пильного нового. Просто был

Но самое интересное состо  
что говорят сами ТЭЦ! А они  
**нительно.** (Примечание Богд  
циалиста двадцать лет прораб  
расчеты, разработав несложну  
вержденного государством к п  
возможно. Раньше был полити  
ваций, нет квалифицированно  
всей страны).

По опыту Мосэнерго, Ленэ  
пределах максимальной прим





чаливая «передача по политического субсидирателей электроэнергетических потребителей тепловых потребителей чайших, узких специализированного использования в «теплофикаторов», суть комбинированного ва энергии в условиях дов, был потерян Нов «менеджеров и регулягетики», не владея фунда знаниями формирования теплоэнергетике, сосредоточен на извлечении прибыли и максимальной зацию основных фондовые власти, не имея фундаментальных знаний в вопросах комбинированной энергетических достоверных индикаторственной программы течения, тем более не эффективную политику использования топлива в

- 1993 – 1996 гг. Показ тепловых потребителей от теплоснабжения следующим переходом котельные. С целью удержать тепловых потребителей 1995 году, РАО «ЕЭС» шлось выполнить корректировку так называемого «физического». Из 100 % экономии топлива одна пятая часть экономии была возвращено в пользу потребителей, но большая часть экономии топлива уходило в пользу электрической энергии

- 1996г – по так называемому методу «Действующему методу» удельные расходы топлива от ТЭЦ снизились с ~100 кг/Гкал, а удельные расходы на электроэнергию у ~ 312,3 г/кВт·ч до 345,8 г/кВт·ч. Комбинированное производство электроэнергии на ТЭЦ в целях субсидирования раз производства электроэнергии 46,3% до КПД = 37,7%

17 Астахов Н. Л. «Некоторые». Доклад на юбилейной

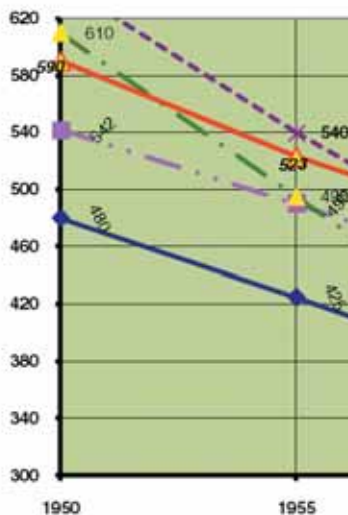


Рис. 4 Удельный расход топлива на п

в сути перекрестного субсиди  
ния топливом в политической б  
в электроэнергетике.

**Б) Экономические цели ре  
тора 1952 – 1992 гг. – снизить  
вой вклад Минэнерго СССР.**

В советское время ГОС  
СССР определял энергетическу  
литику страны. Он вел топлив  
энергетический баланс страны,  
чал за рациональное использо  
топлива в целом по стране. Исп  
тельными органами, непосредс  
но проводящими топливную по  
ку, были: а) министерство эне  
ки, отвечающее прежде всего з  
витие электроэнергетики в цел  
стране; б) региональные орган  
сти, области, отвечающие за р  
тие теплоэнергетического комп  
на местах.

Минэнерго СССР несло кон  
ную ответственность за раз  
электрической части энерге  
ского комплекса страны, и ем  
ло выгодно продолжать прим  
неверную политизированную  
дику. Строительство объектов  
троэнергетики, таких как систе  
линии электропередач, строите  
во ГЭС, ГРЭС, и электрической  
ТЭЦ. При этом применение фи  
ского метода распределения т  
ва, устраивал именно Минэнерг

18 Приказ Минпромэнерго России от 4 октября 2005г №268 «Порядок расчета и обоснование удельного расхода топлива на отпу-  
щенную электрическую и тепловую энергию от тепловых электростанций и котельных»



ству» продолжать скрыто дировать топливом моно электроэнергетический к за счет регионального теп гетического комплекса и имидж якобы рыночной влекательности конденса энергии от региональных мышленных ТЭЦ.

Основная цель и движущ скрытого перекрестного су вания топливом в настоящее в условиях отсутствия регио индикаторов эффективности восберегающего законодате некомпетентности регулирую ганов:

- обеспечить тарифны лизм органов власти в пери борных компаний;

- обеспечить снижение сти электроэнергии на рын гии для крупнейших оптов пателей электроэнергии, ствующих в технологии к рованного производства т и электрической энергии электрической энергии и м железная дорога, алюминии мышленность и т. д.)

- создание имиджа, «я ночного» управления феде электроэнергетикой, электр го комплекса обеспечение мами приоритетного развит тросетевого хозяйства, ГО с вытеснением программ т кации городов, строительс ТЭЦ, тепловых насосов, аккумуля и т. д.

### **Концепция перекрес субсидирования энер за рубежом**

Очень хорошо о сути пе ного субсидирования и о п регулирования американск троэнергетики приведено довании Питера ВанДорен гулирование электроэнерг 1998 году.

19 Питер ВанДорен «Дерег Оригинал: The Deregulation of the



венность имела более то  
были бы отменены. Ежег  
шкалой более совместимь  
дии. Кстати, эти субсидии  
людей с низкими доходам  
щественного одобрения, н  
выделенные Конгрессом и  
скрытое перекрестное су  
Вместо того чтобы с помо  
чи и распределения и регу  
почему бы просто не устр  
мы регулирования сущес  
ятий и не позволить рыноч  
шения? (полный текст стат

*Комментарий Богдано*

Молодец Питер ВанДо  
шения регулятора к пробл  
ры для приобретения мик  
сии! К сожалению, это исс  
экономической школой го  
мики, не стало настольной  
и для сегодняшнего отече  
вития, Минэнерго, Минрег

### **Концепция устране скрытого перекрес субсидирования в Р 2010-2012г**

До настоящего времени  
экономическими школами  
и не осмыслена проблема  
ного субсидирования, скре  
нологического) субсидиро  
ного (политического) субси  
одного вида энергетическ  
за счет другого вида энер  
го рыночного товара. Так  
в фундаментальном учебн  
дарственное регулирование  
экономики» есть очень мног  
ных слов «о практике цен  
ния на основе объективн

20 Государственное регул  
В. И. Кушлина. – М. Изд-во РА  
Федерации.)

21 Прузнер с. Л. и др. Эк  
школа 1978г 471 с ил.

22 Шевкоплясов П. М. Цен  
ил

23 Богданов А. Б. Перекр  
ru/er2009 – 03. pdf

Богданов А. Б. Как избави  
ru/es2011 – 02. pdf



### Наглядный пример абсурда

Все эти проблемы абсурдизации образования по «котловому» образованию по «котловому» средней «котловой» себестоимости более **чем в 21 раз!** От

**Потребители четырех котельных были». Это:** 1) котельная по стоимостью 955 руб./Гкал; 3) котельная стоимостью 1044 руб./Гкал;

Остальные потребители котельных затраты за счет потребителей сферы города: школы, больницы

**«Реципиенты» УУЭК с себестоимостью:** 2) Школа № 13 – 2174 руб; 3) Школа № 13 – 2174 руб; 4) Школа № 15 – 2857 руб; 8) Стеклозавод

**«Реципиенты» УУЭК с себестоимостью:** 9) Школа № 19 – 3644 руб; 12) Школа № 19 – 3644 руб; 13) Школа № 28 – 5684 руб; 16) Городской сад № 13 – 7155 руб; 19) Детсад № 13 – 7155 руб

**«Реципиенты» УУЭК с себестоимостью:** 20) «Улицы микрорайона», регулятором навязаны котельные: 23) Переулок Школы № 18 раз дороже Заречного; 25) Школа № 15 – 15570 руб/Гкал в 21, 4, 10 раз дороже, *очень маленьких нагрузках не*

Выводы:

1. Реальная себестоимость котельных 15500 руб/Гкал и более!

2. Потребители котельных котельных затраты котельных «Реципиенты» скрытое перекрестное субсидирование работкой мероприятий по ускорению

3. Именно **скрытое перекрестное субсидирование** котельных котельных усреднения на основе «котельных» снижения энергоемкости валового

4. Тарифы на энергию (мощность) могут отличаться не менее чем в 10 раз

5. Главным препятствием для внедрения котельных котельных и регуляторов ФСТ, РЭК ответственных технологий, по которым

6. Для создания экономичной котельной города Улан-Удэ, потребители котельных обосновывающие материалы котельных непреодолимый источник выгоды **потребителям Донорам»**

### Рынок комплиментарной энергии как способ уйти от перекрестного субсидирования в большой энергетике

Приведенный пример неэффективности регулирования в энергетическом комплексе Улан-Удэ является наглядным примером простейшего случая, когда р



Определение «Доноров-цент

|  |
|--|
| Экономическая Категория                          |
| В целом по станции:                              |
| a) комбинированная (комплиментарная) энергия ТЭЦ |
| b) раздельная электроэнергия                     |
| c) раздельное тепло                              |
| *При очень малых нагрузках н                     |

плива<sup>24</sup>» Результаты рас  
нальной и операционной  
Омских ТЭЦ с примене  
«Процессинг топлива»,  
таблице 1.

Выводы: Результаты  
рациональной прибыли на  
деляют «Центры прибы  
тры убытков» при произ  
личных видов тепловой  
ской энергии. Так, комб  
(комплиментарная) эне  
однозначным источник  
онной прибыли для всех  
Особенно велик этот эф  
ской ТЭЦ-5. Один рубль  
топлива на Омской ТЭЦ  
0,937 руб операционной  
комбинированной тепл  
трической энергии. А во  
конденсационная электр  
ТЭЦ-4 приносит чистый  
ный убыток 0,344 руб на  
жженного топлива.

В общем случае ф  
принципы тарифной п  
гляднее с применени  
«Анергия» рыночного то  
вой и электрической эн  
чаемой конечным пот  
«Анергия» тепловой и э

24 А. Б. Богданов «Кот  
narod.ru/koteliz1.pdf. Ново

25 А. Б. Богданов «Ане  
narod.ru/tt2010 – 03.pdf; «М  
стерство анергии» Новости



**Принципы  
топливосберега  
регулирования т  
на энергию ТЭЦ**

а) стоимость эле  
от ТЭЦ **не должна бы**  
**95÷97%** стоимости от  
шей ГРЭС, работающ  
виде топлива, что озна  
быть конкурентно сп  
ночным товаром;

б) стоимость от  
го тепла турбин **не д  
дороже 35÷53%** стоим  
лучшей котельной, ч  
абсолютно полное о  
рынка базовой теплов  
и конкурентно способ  
для пиковой энергии о

с) стоимость ком  
ной (комбинированной)  
**должна быть дорож**  
от самой лучшей кот  
ботающей на том же  
ва, что однозначно об  
конкурентный спрос на  
ТЭЦ!

Беда Российской э  
ключается в том, что  
зная основ лжеэконом  
защитить технологичес  
ные бизнес-планы. Эк  
норируя принципы не  
производства и потре  
гии, сформулировав  
методы лжеэкономики,  
работать эффективные  
ны. Регуляторы, не нес  
ветственности за экон  
технологические пока  
ны, региона с применен  
скрытого и явного пере  
сидирования, идя по ли  
шего сопротивления,  
только тех, от кого кон  
сит их судьба, тех, кто  
политизированные ор  
А политики живут тольк  
ными периодами «от в  
боров». Рядовые потре  
там, и добраться на ры  
и доступной энергии им  
с реструктуризованн  
дефицитом знаний и м  
кнулся!



гии», искусственное разделение неразрывной энергетики ТЭЦ на федеральную регулируемую «электроэнергетику» и региональную «теплоэнергетику», отсутствие **конкретной ответственности за количественные показатели энергоёмкости**, отсутствие принципов снижения энергоёмкости на перспективу 10÷50 лет является наиболее главной и важной причиной чрезвычайно высокой энергоёмкости (ЧВЭ) нашей страны!

4. Исключение скрытого перекрестного субсидирования топливом электроэнергии за счет тепловой энергии, путем 2÷4 кратного снижения тарифов на отработанное тепло от турбин ТЭЦ сможет обеспечить снижение энергоёмкости производства электроэнергии более чем на 170÷220%.

5. Отказ от «котлового метода» и «вороватого метода RAB регулирования возврата инвестиций» с пе-

реходом на маргинальное тарифообразование позволит создать инвестиционно привлекательные условия для внедрения топливосберегающих технологий.

6. Скрытое перекрестное субсидирование электроэнергетики – это проблема не только Российской энергетики, но и проблема западных стран. Питер Вандорен *«.. Те, кого существующий режим субсидирует, беспокоится о потере субсидий в результате дерегулирования.. Если бы общественность имела более точные сведения, многие перекрестные субсидии были бы отменены»*

7. Реальные размеры скрытого перекрестного субсидирования тарифов для одних потребителей за счет завышения тарифов для других потребителей настолько велики, и чрезвычайно огромны, что могут достигать до 6÷20-кратной величины от минимальных цен.

8. Применение в регулировании: «принципа Паретто», графиков Россандера, диаграмм Грассмана, распределение затрат по методу Вагнера, треугольника Гинтера, «процессинг топлива», в сложной теплоэнергетической системе города, энергосистемы с различным сочетанием ТЭЦ, ГРЭС, котельных тепловых сетей с производством комбинированной, отдельной электрической, отдельной тепловой энергией позволяет наглядно и однозначно **выделить «центры прибыли» и «центры убытков»** любой самой сложной энергетической системы.

9. Диверсификация рынков отдельной тепловой и электрической энергии, «Рынка комплиментарной энергии» создают реальные условия по снижению энергоёмкости и снижению в 1.7 раза платежей для потребителей комплиментарной энергии.

13-я специализированная выставка с международным участием

# СИТИСТРОЙЭКСПО. 2012

**3 - 5 октября**

МИНИСТЕРСТВО СТРОИТЕЛЬСТВА И ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

МИНИСТЕРСТВО ТРАНСПОРТА И ДОРОЖНОГО ХОЗЯЙСТВА САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

ГАУ «Агентство энергосбережения» Саратовской области  
Саратовский государственный технический университет

**Стройка**  
ГРУППА ГАЗЕТ  
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ИНФОРМАЦИОННЫЙ СПОНСОР

Выставочный Центр «СОФИТ-ЭКСПО»  
тел.: (8452) 206-926  
<http://expo.sofit.ru>



# РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РОССИИ,

## ИЛИ ПОЧЕМУ МЫ ОТСТАЛИ ОТ СВОЕГО ПРОШЛОГО

С.К.ШАРКОВ,  
ООО «ИСАНТ», Новосибирск

**Т**ак получилось, что последние десять лет моей трудовой деятельности были связаны с подготовкой и реализацией крупных проектов, сформированных на базе государственно-частного партнерства в различных регионах России. Работая над проектами, изучил множество различных документов, статей, результатов исследований и других материалов по теме развития ГЧП в России и за рубежом.

В данной статье сделана попытка обобщить полученные теоретические и практические знания о проблемах развития проектов ГЧП.

### Описание проблематики ГЧП

Из всех изученных мной материалов наиболее полно проблемы развития ГЧП в российских регионах описаны в исследованиях, проводившихся по инициативе «Центра ГЧП<sup>1</sup>» в трех российских федеральных округах – Центральном, Уральском и Сибирском.

Не касаясь обсуждения всей ситуации, связанной с развитием ГЧП в регионах, остановлюсь на обобщенных выводах, сделанных в данных отчетах.

По мнению экспертов, задействованных в исследованиях, существует комплекс общих проблем, которые они определяют как основные препятствия для реализации ГЧП-проектов в регионах, а именно:

<sup>1</sup> <http://www.pppi.ru>

<sup>2</sup> European Commission, Guidelines for

<sup>3</sup> Проект – это уникальный процесс, с определенной и конечной датой, предпринятый в определенный срок, стоимости и ресурсам (ГОСТ



В России, в отличие от западных стран, данный подход к управлению проектами и государством применяется и пока не принялся на должном уровне. Мы как всегда находимся в промежуточном состоянии: административная система не работает, а проектная еще не работает.

Третья причина, препятствующая развитию ГЧП – отсутствие экспертного сопровождения проектов ГЧП.

Часто в проектах ГЧП участвуют сложные организационные структуры, юридические или конструкторские организации и не всегда в регионах есть специалисты, готовые дать независимую оценку такому проекту. По мнению многих экспертов, «для того, чтобы наладить ГЧП в регионе – в стране хотя бы в одном регионе, приходится буквально читать весь интернет» и искать информацию, что для крупного проекта ГЧП требуется всегда несколько специалистов различного профиля, которые становятся отдельными проектами.

Одним из вариантов решения данной проблемы является создание экспертных групп, организация которых должна быть в ведении государства. Такие группы уже создаются в ряде стран, в том числе в Азии и позволяют перейти от только к экспертизе, к практической реализации различных проектов ГЧП. Специалисты практического опыта из других стран мира.

Четвертая, обозначенная выше проблема – низкий уровень финансовых ресурсов у частных компаний.

В развитых странах ГЧП-проекты финансируются, в том числе и государством, что инвесторами выступают банки, а не государство. Вопрос с необходимостью финансирования решается в ходе закупок в банке. Причем многие проекты ГЧП финансируются участниками, выступая участниками, берут на себя подготовку документов и финансирование.

В Российской Федерации одним из вариантов финансирования ГЧП-проектов является привлечение государственных банков. Одной из причин отказа в фи-



проектов за дей-  
ки органов госу-  
и самих частных  
может быть нес-

Для реализа-  
всегда создаетс-  
ния проектом; в  
данной команд-  
ни существован-  
основного соста-  
для реализации  
сов в команду по-  
шаются узкие сл-  
такие условия р-  
венных органах  
можно.

Для решения  
ются Центры ра-  
их называют цен-  
Основное предн-  
тров – это созда-  
боты проектных  
ными проектам  
что создаваться  
ми государстве-  
фондов или акц-  
то есть негосуда-  
ятий. Вокруг так-  
даются различ-  
экспертные и ко-  
веты. Деятельн-  
очень важна на  
проекта – иници-  
исполнения, конт-

За время мо-  
одном регионе –  
ласти – я снача-  
принял участие  
развития Центро-

Суть этой сх-  
следующем: в о-  
ных годов начал  
личество инве-  
мых в Сибирски-  
руг, и регионы в-  
рентную борьбу  
Новосибирская  
ственных причи-  
жить проекты, с-  
и первичной пе-  
ных ресурсов. Ф-  
ного преимуще-  
лено ее местор-  
ной стороны, це-  
другой – удобн-  
транспортный у-  
Запад и Восток.



# ШОКИРУЮЩАЯ ПРАВДА ОБ ИСТИННОМ ПОЛОЖЕНИИ ДЕЛ В РОССИИ

ГЛАДИЛИН Иван

**Мы как-то смирились с тем, что официальная (в лице Росстата и прочих ведомств) статистика, фиксирующая «достижения» развития России, на мягко говоря, не всегда говорит правду. Иногда привирает. Мало говоря. Ну, ладно, переживем. Тем более что сами-то мы уже давно оцениваем окружающую нас жизнь своим мерилom.**

Но чтобы она врала ТАК, как это вскрыл бывший директор НИИ статистики Федеральной службы государственной статистики Василий Симчера?! Это уже, мягко говоря, слишком. Как пел когда-то Высоцкий:

...Если правда оно –  
Ну, хотя бы на треть, –  
Остается одно:  
Только лечь помереть!

Между г-ном Симчерой и депутатом Госдумы от КПРФ Олегом Смолиным в конце 2011 года произошла перепалка. Случилось, что оба они стали участниками конференции в Российском государственном торгово-экономическом университете. Так вот, экс-глава НИИ статистики предъявил претензии г-ну Смолину как представителю власти (как-никак, тот депутат, зампред думского Комитета по образованию): мол, власть бы совестно нам врет. Сам г-н Симчера, подчёркивает Смолин, ушёл с должности со словами: «Надо врать!». И представил свою статистическую картину того, что в реальности происходило и проис



тирует Смолин, что рост цен на товары первой необходимости в России происходит гораздо быстрее, чем в среднем по всем товарам и услугам. Поэтому инфляция бедных (социальная инфляция) гораздо выше, чем для богатых. И чем беднее семья, тем быстрее растут цены на товары, которые она покупает. Как разъясняет директор НИИ статистики, по сути в год растут цены именно на товары и услуги, которые покупают наименее обеспеченные граждане страны. Поэтому не удивительно, что даже правительство практически ежегодно признает разрыв между бедными и богатыми. Данные НИИ статистики означают в частности, что хваленое во всем мире т. н. повышение пенсий в 2010 гг. в лучшем случае компенсировало рост цен на товары первой необходимости за два года.

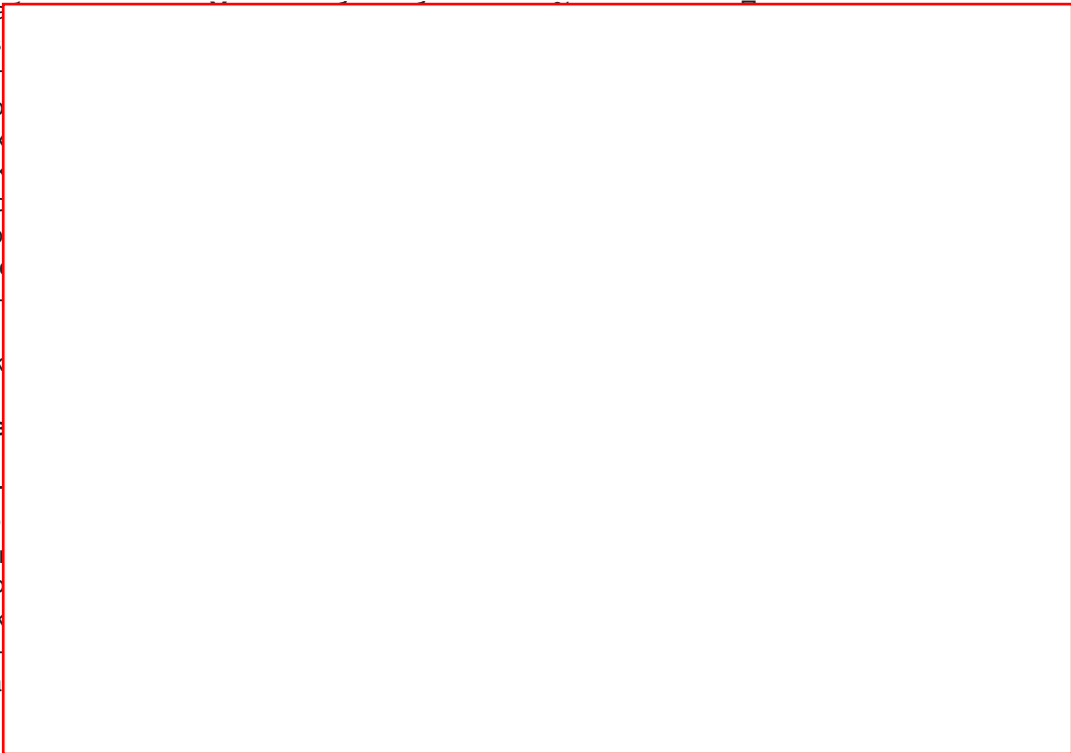
**Разрыв в доходах 10 % самых богатых и 10 % самых бедных.** Официально: 16 раз. Фактически: 28-36 раз. Это выше показателя не только Западной Европы и Японии, но и США, но и многих стран Латинской Америки, как пишет Смолин. Предельно допустимый для национальной безопасности уровень, по данным директора Института социально-политических исследований РАН Г. Осипова, составляет 10 раз. В России он превышен втрое.

**Разрыв в уровне валового внутреннего продукта по регионам.** Официально: 14 раз. Фактически: 42 раза. В социальном плане Россия давно перестала быть единой страной, пишет Смолин. Если Москва живет на уровне развитых стран, то Республика Тыва – на уровне Монголии. Федеральная власть сбрасывает в регионы все больше социальных обязательств и одновременно вытягивает из них все больше денег для того, чтобы вкладывать в иностранные ценные бумаги. За счет нищеты российских провинций фактически финансируются, в частности, военные операции в Афганистане, Ираке, а отчасти в Ливии. Статья 114 Конституции



средники «жиреют», ра  
 покупатели нищают, а в  
 но Верка Сердючка, п  
 «Хорошо, все будет хоро  
 – в государственных  
 официально – 1,1; фак  
 1,6. А вот здесь уже явно  
 чиновники. Не случайно  
 зидент Дмитрий Медвед  
 что в результате примен  
 на № 94 (о госзакупках)  
 та было разворовано ок  
 рублей.

**Разница между наз  
 ми и оплачиваемыми  
 естественных монопол  
 ах.** Официально: 1,1. Ф  
 1,7, в т. ч. в коммуналь  
 жах. Официально: 1,2. Ф  
 2,4. Если бы «коммуналк  
 валась по реальным цен  
 Смолин, она обходила  
 вдвое дешевле!



## МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА «СОВРЕМЕННЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ»

8 -10 октября 2012 Москва Экспоцентр

[www.mbs-expo.ru](http://www.mbs-expo.ru)



**НОВЫЙ УРОВЕНЬ ВОЗМОЖНОСТЕЙ!**

уникальная бизнес-площадка, где более 200 строительных компаний продемонстрируют портфолио своих работ, услуг и ноу-хау — **ЗА 3 ДНЯ, В ОДНОМ МЕСТЕ!**

девелоперы, инвесторы, заказчики — освободите себе 3 дня и вы сумеете лично познакомиться с лидерами отрасли, наладить новые контакты — выбрать лучших из лучших — **ЗА 3 ДНЯ, В ОДНОМ МЕСТЕ!**

академия тренинга — инновационные технологии, энергоэффективные материалы, "зеленые" стандарты — уникальная возможность обучения от ведущих мировых и российских экспертов — **ЗА 3 ДНЯ, В ОДНОМ МЕСТЕ!**

конкурс "Профессия Строитель" **БЫТЬ СТРОИТЕЛЕМ — ПРЕСТИЖНО!** научимся вновь уважать ремесло строителя, выбираем лучших строителей страны. (подробности на сайте)

при поддержке:



генеральный аналитический партнер:



интернет-партнер:



официальный медиа-партнер:



ООО "КОРЭКС"  
 тел.: +7 (495) 967 04 60/67  
 факс: +7 (495) 967 04 67  
 e-mail: th@mbs-expo.ru



# УВАЖАЕМЫЕ ГОСПОДА!

## ПРЕДЛАГАЕМ ВАМ НА ВЫБОР НЕСКОЛЬКО РАЗЛИЧНЫХ ВАРИАНТОВ ПОДПИСКИ НА СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ ИЗДАНИЯ «ОКНА И ДВЕРИ», «КРОВЛЯ И ИЗОЛЯЦИЯ», «СТЕНЫ И ФАСАДЫ», «ФАСАДНЫЕ СИСТЕМЫ»

С любого числа любого месяца Вы можете оформить годовую подписку на журналы в редакции, в наших представительствах или агентствах (см. список на 1 или 2 стр.).

Также Вы можете воспользоваться удобной формой для подписки в on-line режиме на нашем сайте [www.ssk-inform.ru](http://www.ssk-inform.ru). В этом случае система, после регистрации, создаст для Вас собственный офис, через который можно получить счет и доступ к электронным изданиям.

### СТОИМОСТЬ ГОДОВОЙ ПОДПИСКИ НА 2012 ГОД

| Наименование издания           | Стоимость годовой подписки с учетом рассылки и НДС за один комплект |                                  | Скидки при подписке более, чем за 2 комплекта, % |      |       |        |           |
|--------------------------------|---|----------------------------------|--|------|-------|--------|-----------|
|                                | Для подписчиков РФ, руб.  | Для зарубежных подписчиков, евро | Количество комплектов                            |      |       |        |           |
|                                |   |                                  | 2-8  | 9-20 | 21-50 | 51-100 | свыше 100 |
| «Окна и Двери» (6 номеров)     | 3480  | 150                              | 15   | 20   | 24    | 27     | 30        |
| «Стены и Фасады» (2 номера)    | 1160  | 55                               |  |      |       |        |           |
| «Кровля и Изоляция» (4 номера) | 2320  | 75                               |  |      |       |        |           |
| «Фасадные системы» (4 номера)  | 2320  | 75                               |  |      |       |        |           |

Для физических лиц предоставляется скидка 10%.

Оплату можно выполнить через Яндекс-Деньги или Сбербанк (способ оплаты для физических лиц).

При оформлении подписки на все четыре издания (по одному комплекту) установлена общая скидка – 20%. Итого сумма годовой подписки на все четыре издания (для подписчиков РФ): для физических лиц – 6496 руб.; для юридических лиц – 7424 руб.

Подписка оформляется на год.

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

Физическим лицам счета-фактуры и накладные не высылаются.

**ТЕПЕРЬ ВЫ МОЖЕТЕ ПОЛУЧАТЬ СВЕЖИЕ ЭЛЕКТРОННЫЕ ВЕРСИИ ЖУРНАЛОВ В PDF ФОРМАТЕ.**

Журналы «Окна и Двери», «Стены и Фасады», «Кровля и Изоляция», «Фасадные Системы» – в день их выхода из печати. Для этого Вам необходимо зарегистрироваться на сайте и оформить подписку на электронную версию. Вы получите доступ в собственный кабинет, откуда можно скачать журнал в электронном виде.

## ВОСПОЛЬЗУЙТЕСЬ ЭТОЙ ВОЗМОЖНОСТЬЮ!

Оперативное получение журналов, дает возможность следить за маркетинговой средой, оценивать эффективность деятельности, вовремя координировать стратегию действий и в результате получить конкурентное преимущество. С любого числа любого месяца вы можете подписаться на текущие номера или журналы из архива.

### ТАКЖЕ ВЫ МОЖЕТЕ ВЫПИСАТЬ:

#### 1. КАТАЛОГИ-СПРАВОЧНИКИ:

- «Комплекующие для окон, дверей и фасадных конструкций» – 450 руб.;
- «Теплоизоляционные материалы и изделия» – 300 руб.;
- «Системные профили для окон, дверей и фасадных конструкций» – 450 руб.

#### 2. ПРОГРАММНЫЕ ПАКЕТЫ:

- База данных «Окна и Двери» (производители и продавцы окон, дверей и фасадов включает более 7000 фирм) – 6000 руб.;
- База данных «Комплекующие для производства окон и дверей» – 2500 руб.
- База данных «Производители ПВХ-профилей» – 2700 руб.

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



Впервые в 2012!

# R+T RUSSIA

[www.rt-russia.com](http://www.rt-russia.com)

R +T Russia – ключевая специализированная выставка рольставен, дверей, ворот, окон, стекла и солнцезащитных конструкций. R+T Russia предлагает широкий спектр продукции, инноваций и тенденций развития индустрии, а также открывает доступ к международной сети R+T. Это уникальная площадка для российских и иностранных экспонентов и посетителей.

Более подробную информацию вы можете найти на сайтах выставок R+T:  
[www.rt-russia.com](http://www.rt-russia.com), [www.rt-expo.com](http://www.rt-expo.com), [www.rt-asia.org](http://www.rt-asia.org).

26 – 28 сентября 2012, Москва  
МВЦ "Крокус Экспо"

**R+T Russia**

Международная выставка  
рольставен, ворот, окон и  
солнцезащитных конструкций

