



СОВРЕМЕННЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ КОНСТРУКЦИИ

www.ssk-inform.ru

# ОКНА И ДВЕРИ

**6** (162)  
**2012**






**Журналу исполнилось 15 лет!**



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)



## УВАЖАЕМЫЕ ДАМЫ И ГОСПОДА!

Приглашаем Вас к взаимовыгодному сотрудничеству в 2013 году в наших специализированных журналах:

«**Окна и Двери**» (регулярно издается с 1997 года),

«**Стены и Фасады**» (регулярно издается с 1998 года),

«**Кровля и Изоляция**» (регулярно издается с 1998 года),

«**Фасадные Системы**» (регулярно издается с 2007 года),

«**Современные Строительные Конструкции**» – объединенное издание, включающее всю строительную тематику (регулярно издается с 2003 года, увеличенным тиражом).

**Время бросает вызов!** В строительстве все активнее применяются инновационные технологии и материалы. Лозунгом дня стало зеленое строительство и энергосбережение. К строительству предъявляются новые требования, направленные на повышение качества жизни и гармонизацию строительных объектов со средой обитания. Использование инновационных технологий требует от специалистов отрасли комплексного подхода к строительству и оснащению зданий, включая интеграцию IT-систем в строительные конструкции.

**Поэтому в 2012 году мы начали выпуск новых журналов:**

- «**ЗЕЛЕННЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ**»
- «**РОЛЬСТАВНИ. ВОРОТА. СОЛНЦЕЗАЩИТНЫЕ КОНСТРУКЦИИ**».



Выпуск новых изданий продолжится в 2013 году.

Все издания полноцветные. Количество полос 56-80. Формат А4. Тиражи от 5,5 до 10,5 тыс. экземпляров.

В любом из наших изданий Вы можете разместить рекламно-информационные материалы как в виде имиджевых рекламных модулей, так и в виде рекламных статей или их комбинациях. Мы поможем Вам определить оптимальный вариант, тематику, состав и объем публикаций. Ваши информационно-рекламные материалы, опубликованные в наших изданиях, размещаются так же на сайте [www.ssk-inform.ru](http://www.ssk-inform.ru), еще более расширяя тем самым круг читателей. Эта информация на сайте является открытой и доступной для всех пользователей Интернет.

Рекламодатель получает в подарок разработанную специально для него страницу сайта, на которой размещаются информационные и рекламные статьи.

Партнерство с нашими изданиями дает Вам возможность взаимодействовать с широкой целевой аудиторией, охватывающей все регионы России.

Предлагаем Вам спланировать план публикаций и заключить договор на 2012 год. Это позволяет более качественно готовить материалы и обеспечивает рекламодателям значительную экономию средств за счет предоставления общих и накопительных скидок (до 30%).

*Поздравляем Вас с наступающим Новым Годом!*



**ОКНА и ДВЕРИ  
СТЕНЫ и ФАСАДЫ  
КРОВЛЯ и ИЗОЛЯЦИЯ  
ФАСАДНЫЕ СИСТЕМЫ**

**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.,**

**Крымова В. П.**

**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,

perm@komcur.ru;

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

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

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

saratov@komcur.ru;

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

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

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

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

orenburg@komcur.ru;

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

izhevsk@komcur.ru;

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

cheboksar@komcur.ru;

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

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

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

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

komcuralmet@rambler.ru

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

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

Редакция не несет ответственности за содержание рекламных объявлений и достоверность представленной фирмами информации. Редакция оставляет за собой право на литературную правку текстов рекламных статей и объявлений. Точка зрения редакции не всегда совпадает с мнением авторов публикаций и рекламодателей. При перепечатке текстов и таблиц, а также при цитировании и размещении на интернет-сайтах ссылка на издания серии «Современные Строительные Конструкции» обязательна. Претензии принимаются в течение 2-х недель с момента выхода номера из печати.

Печать: «КПИ», «Юнион Принт», «Синий Апельсин» (РФ).

Тираж 7500 экз. Цена свободная.

Зарегистрировано в Комитете РФ по печати.

Рег. ПИ №77-5912.

## В НОМЕРЕ

### ЭКОНОМИКА. РЫНОК

Н.Л. Гаврилов-Кремичев, И.Л. Николаева (ИЦ «ССК»). Российский оконно-фасадный рынок: тенденции посткризисного развития . . . . . 3

Росстат: индекс промышленного производства и выпуск важнейших видов строительных материалов и продукции потребляемой в строительстве в январе-октябре 2012 года. . . . . 52

Деловая активность организаций в России в ноябре 2012 года . . . . . 53

### СИСТЕМНЫЕ ПРОФИЛИ

Окна Exprof – здоровье вашего дома! . . . . . 2-я страница обложки

### СИМИНАРЫ. КОНФЕРЕНЦИИ

7-я международная пресс-конференция Roto: перспективы оцениваются оптимистично . . . . . 16

Экхард Кайль, Михаэль Штанье (Roto Frank AG). Развитие рынка и предприятия – статус и перспективы . . . . . 17

Удо Паули (Roto Frank AG). Какими представляют французы свои окна . . . . . 20

Фолькер Фитшен (Roto Frank AG). Глобальная деятельность группа Roto. На примере экономического региона центральной Европы – рынки, концепции и перспективы . . . . . 20

Удо Паули (Roto Frank AG). В фокусе: потребительская ценность . . . . . 21

Манфред Гюльнер (Berliner forsa-Institut). Окна и Интернет: Какую роль играет Интернет для конечного покупателя в качестве источника информации и при покупках окон . . . . . 22

### ПРЕДПРИЯТИЯ

«Лучшая фабрика Германии» . . . . . 24

«Трансрегиональные» оконные компании . . . . . 39

Производственные мощности крупнейших компаний-производителей оконных и дверных блоков из ПВХ. . . . . 40

### ОБОРУДОВАНИЕ

Battenfeld-Cincinnati. Опять большой заказ из Китая . . . . . 25

Weinig InTech 2012: высокие технологии и системные решения с быстрой окупаемостью инвестиций 26

### РЕЙТИНГИ

Рейтинг «ТОП-100» ведущих компаний-производителей оконных блоков и фасадных конструкций по итогам 2011 года . . . . . 28

Рейтинг «Региональные лидеры» ведущих компаний-производителей оконных блоков и фасадных конструкций по итогам 2011 года. . . . . 34

### КОМПЛЕКТУЮЩИЕ

Производители подоконных досок, откосов и вспомогательных профилей из ПВХ . . . . . 44

### ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК

В.Е. Пригожин (МОЗП). Оконное левосудие. . . . . 47

### ВЫСТАВКИ. ЯРМАРКИ

MosBuild: с 2013 года на ВВЦ в новом 75 павильоне! . . . . . 15

Buildex. Международная строительно-интерьерная выставка. . . . . 56

### ПОДПИСКА

Подписка . . . . . 3-я страница обложки



# РОССИЙСКИЙ ОКОННО-ФАСАДНЫЙ РЫНОК: ТЕНДЕНЦИИ ПОСТКРИЗИСНОГО РАЗВИТИЯ

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

После кризисного «валившего» рынок фасадный рынок России в значительной степени восстановился. Но тенденции по-прежнему во многом неоднозначны, а «мнения» порой диаметрально противоположны. Как и оценка за 2013-2015 годы.

Три года – вполне подходящее время для проявления тенденций, которые будут определять рынок в среднесрочной перспективе. Анализ этих тенденций представлен в серии аналитических материалов ИЦ «Современные Строительные Конструкции» проекта «Московский оконно-фасадный рынок», осуществляемого с 2013 года.

Некоторые результаты исследования изложены в данной статье.

## Динамика рынка в 1990 – 2000-е годы

В 90-х годах в строительном секторе страны сформировалась отрасль – оконная и фасадная. Активное развитие отрасли в сравнении с увеличением объемов строительства и жилищного строительства (в том числе в г. Москве) позволило за этот период почти вдвое увеличить производство / потребление оконных и фасадных конструкций. Уже в 2005 году продукция достигла уровня 1990 г.

При этом если в 1990-е годы происходила коренная смена строительной отрасли и становилась отраслью 2000-х гг. происходило ее активное развитие, пр



сборочных и экспортных производств. Оправдания конкретного способа получения имущества, оно ушло, дало все предпочтения относительно отрасли.

В первой половине года рынок в целом уже в третьем квартале стала развиваться по иному сценарию, который накрыл мировую экономический кризис оказался парализованным фасадный рынок, хотя влияние на компании в полном объеме не в 2008-2009 году.

Тем не менее значительные явления в российском оконном достиг максимума всю историю своего существования окон из ПВХ оконно-фасадного рынка рекордных показателей потребления «\* строительств ПВХ-профилей за около 37 млн. кв.

### Динамика рынка в 2009-2012

В начале 2009 года «обвал» рынка. С воздействием на кризиса, но и синхронизация в российском кризиса относительно водства в оконной промышленности [1-5, 7, 8].

О приближении финансово-экономического последствия экономики, строительства и оконной индустрии предупреждалось в 2007 гг.

\* Распространены («прозрачность = способ

\*\* Остекление лоджии из системных профилей

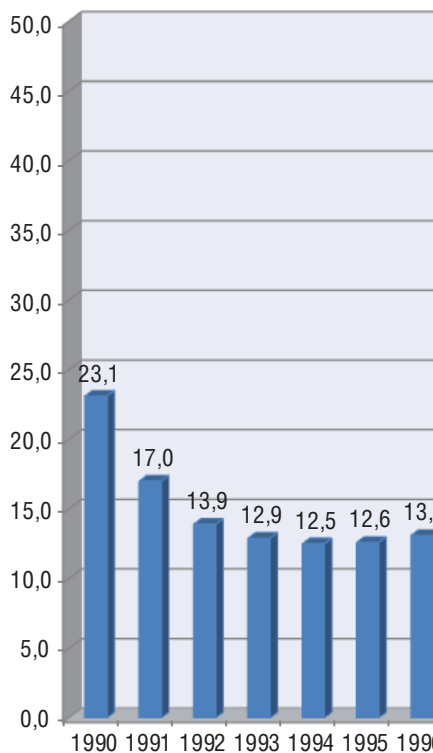


Рис. 1. Динамика потребления в РФ «светоп» в 1997 – 2011 гг. с оценкой показателей на 2012 г.

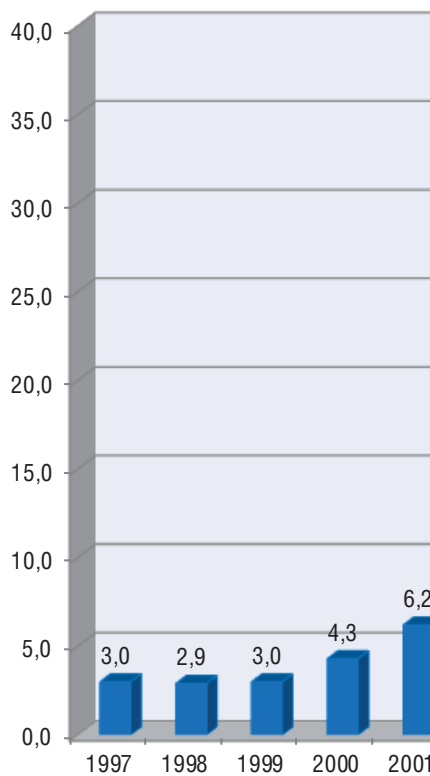


Рис. 2. Динамика потребления «светопрозрачн» на 2012 г., всего, млн. кв. м



### а потребления по льных материалов

потребления «свето-  
строительных огражда-  
ющих конструкций за 20 лет карди-  
лась.

2003 года, «светопрозрачные ограждающие конструкции из ПВХ заняли лидирующее место на российском оконном рынке. В 2008 году их доля составила уже более 75%. За период строго восстановления по сравнению с другими материалами, конструкции из ПВХ в 2011 гг. вновь увеличили свою долю на рынке, которая теперь составляет 80%.

весины, в начале 90-х годов XX века доминирующее место на рынке, уже к 2003 году принадлежало окнам из ПВХ. Резкий спад потребления окон начался еще в 2008 году в связи с кризисом в отрасли. В 2011 году их доля на рынке составила менее 7%.

структуры потребления «светопрозрачных и других строительных материалов» в 1990-2011 гг. (рис. 3 – рис. 6).

### а потребления по струкций

о учитывать разницу между различными видами изготовленных «светопрозрачных» строительных конструкций, можно подразделить на четыре группы:

балконные двери (соборные) или оконные кон-

струкции (включая входные группы);  
конструкции остекления лоджий и веранд;

конструкции (включая перегородки, конструкции и др.).

потребления оконных, дверей и других «светопрозрачных строительных конструкций из



ПВХ-профилей и других рамных материалов рассчитывается на основании данных о структуре производства и сбыта продукции (оконных блоков и др. изделий) компаниями производителями, данных о развитии строительного рынка, площади установленных (смонтированных) окон в зданиях и сооружениях с использованием коэффициента остекления Кост, с учетом динамики изменения структуры потребления за предыдущие годы [1, 2, 4].

В структуре потребления строительных ограждающих конструкций из ПВХ-профилей доля окон и балконных дверей (собственно «оконных конструкций») за последние годы составляет 70-72 %.

За три года в этой структуре произошли значительные изменения.

Структура потребления «светопрозрачных» строительных конструкций из ПВХ-профилей в 2008 г. и 2011 г. представлена на рис. 7, рис. 8.

Потребление основных видов продукции из ПВХ-профилей в 2011 году:

- Окна и балконные двери – **26,2** млн. кв. м (98 % к показателю 2008 г.).

- Конструкции остекления лоджий, балконов и веранд (включая как раздвижное остекление, так и остекление оконными блоками) – **4,8** млн. кв. м (137 % к показателю 2008 года). Это единственная группа, котор

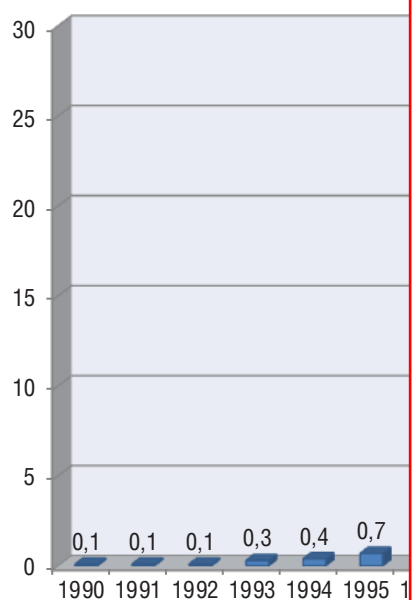


Рис. 9. Динамика потребления в РФ окон



ий этап развития  
в использования  
овом жилищном

наращивание  
ощностей в сек-  
новых сборочных  
в.

рузионных пред-  
зающих систем-  
ыстрое увеличе-  
производствен-

ачале 90-х гг., а  
00 г., – быстрый  
юминиевых фа-  
нструкций.

вых предприя-  
й прессованных  
филей и пред-  
гелей алюминии-  
/величение про-  
цностей. Пере-  
ющих предпри-

риодами – рез-  
оконных кон-  
сины, обуслов-  
требления окон  
пов. Закрытие  
ование многих  
ение производ-  
в клееного бру-  
деревообраба-  
ятях, создание  
рованных пред-

0-х гг. потребле-  
других матери-  
в стали, предна-  
ышленных зда-  
с последующей  
ебления на срав-  
уровне.

**изводители  
в и других  
ных»  
изделий**

рдовым объемам  
ых блоков, бло-  
жий и балконов,  
ементов фасад-  
др. «светопроз-  
ых изделий ком-  
ли, как и в [5],



классифицирова  
разом:

- Крупнейш  
изводства более
- Крупные  
водства от 50 до
- Средние  
водства от 10 до
- Малые – с  
ства до 10 тыс. к

Внутри кажд  
занных групп мо  
подгруппы (10-25  
50 тыс. кв. м в год,  
лано в аналитиче

### **СИЙСКАЯ ТЫС изводители ок конструкций» [5**

Тенденцией  
рванной лишь в 2  
личение доли кр  
в совокупном об  
оконных и двер  
остекления лодж  
садных конструк  
зрачных» изделия

Доля крупней  
изводителей (с  
ства за 2011 год  
в совокупном об  
«светопрозрачны  
делий из всех ви  
алов в РФ состав  
ло 26%.

Доля крупней  
изводителей в с  
производства ок  
гих «светопрозра  
ных изделий из  
2011 г. несколько  
по оценке, около

Оценка доли  
ных, средних и м  
изводителей (с  
ства за 2011 год  
до 100 тыс., от  
тыс. кв. м) в сов  
изводства «свет  
тельных изделий  
ставлена на рис.

Соотношение  
крупных, средних  
производителей  
ральных округах  
чаются от средни

При этом об  
ляется увеличен



изации продукции, в показателях деятельности представлена в книгах отчета «РОССИЙСКИЕ КОМПАНИИ». Ведущие производители оконных и фасадных кон-

### **Производители ПВХ-профилей**

после кризисного развития произошло неравномерное увеличение объемов производства системных профилей. В 2009 году действовало около 100 производителей системных оконных и / или фасадных профилей (точнее – компаний, производящих системные ПВХ-профили). Среди них выделяются дочерние предприятия компаний. Трое из них находятся на территории РФ по отдельности, остальные – по одному предприятию находятся в стадии подготовки или запуска.

В 2009 г. опровергли расхожее мнение, что в кризис выжили только крупнейшие. Среди компаний из «пятерки» в 2009 г. показали в 2009 г. «хуже рынка». В то же время увеличили производство профилей компании «МТ» (на 30 % к уровню 2008 г.), «Компания МТ» («Прок») и ряд

других компаний. Номинальное число производителей не сократилось, некоторые из них либо снизили выпуск профильных изделий, либо полностью прекратили производство. В первую очередь это касается компаний с небольшими объемами производства системных профилей.

В 2009 году продолжили работу экструзионные предприятия «Ростов-на-Дону» («Фэнстер-Профиле» и др.).

В 2009 г. начали собственное производство системных ПВХ-профилей крупнейшие про-



изводителей изделий и «Липецкий металлургический комбинат» (Lipetsk Iron Works) и компания Schtern) и компания Rater. В 2011 году в г. Электросталь и завод «Арсенал» в г. Крае.

В итоге, системных предприятий оказалось больше, чем в докризисный период.

Ведущие производители оконных и дверных подоконных и других производственных предприятий («брутто») в 2011 года:

1. «Профиль»
2. «Века»
3. «СТЛ»

предприятия:

- 4-5. «Напольные» (половины и доски)
- 4-5. «Эксперт»
6. «Профиль»
7. «Рехау»

Ведущие производители оконных и дверных систем в 2011 г. («нетто»):

1. «Профиль»
2. «Века»
- 3-4. «СТЛ»
- 3-4. «Эксперт»
5. «Рехау»
6. «Профиль»
- 7-8. «Винор»
- 7-8. «Декор»

Как видно, в последние годы все больше компаний входят в топ-10. Это происходит за счет исключения системных производителей, которые, несмотря на наличие лицензий, так же производят оконные профили, панели и т.д.



**Воздействие кризиса 2009 года на отрасль**

дешевые профильные системы, материалы и комплектующие.

- В секторе ПВХ приоритет получили профильные системы эко-

са на продукцию верхнего ценового сегмента в период кризиса.

В целом, под воздействием кризиса структура рынка была существ-



садных конструкций. Во всех секторах оконной индустрии произошло существенное снижение объемов производства.

Совокупный объем потребления оконных и фасадных конструкций из всех видов рамных материалов (без учета остекления лоджий, бал-

с 2008 годом. Подтвердилась правильность сделанного в [4, 9] вывода о сохранении спроса на продукцию верхнего ценового сегмента в период кризиса.

- Потребление алюминиевых фасадных конструкций сократилось более чем на 30%.

**Основные тенденции развития российского оконно-фасадного рынка в 2010 – 2012 гг.**

В 2010 году российский оконно-фасадный рынок начал восстанавливаться.



сравнении с докризисным уровнем, потребление алюминиевых фасадных конструкций и офисных перегородок.

- Продолжившееся снижение доли сектора древесины на рынке (менее 7% по итогам 2011 г.) при наметившейся стабилизации объемов потребления окон из древесины. Закрытие или перепрофилирование части производств.

#### **Тенденции развития профильных систем из ПВХ**

В предшествующие кризису годы наблюдались две основные тенденции в развитии профильных систем из ПВХ:



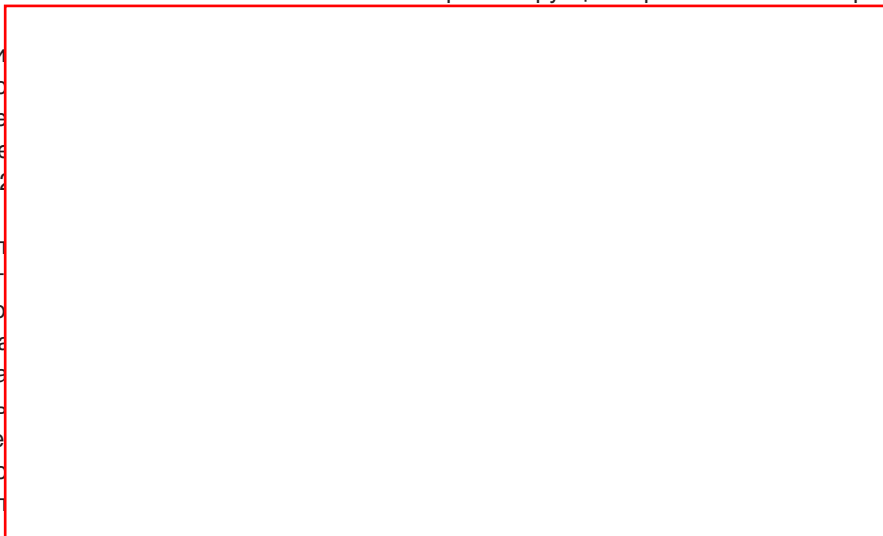
КС  
НВ  
СА  
М  
НЕ  
ПР  
-2  
ЯВ  
ГП  
СЯ  
НВ  
ДВ  
ВО  
ДИ  
И  
Ш  
СО  
ТУ  
ПР  
ПР  
ИГ  
Б  
УВ  
ВВ  
ВО  
Щ  
СИ  
КО  
ОБ  
СТ  
НЕ  
ТЕ  
НИ  
НТСЯ.  
СИ  
РО  
ЦЕ  
МЕ  
В 2  
СЛ  
СТ  
КО  
МА  
РА  
РЬ  
ТЕ  
НО  
ПЛ



денным сопротивлением теплопередаче 1,0 м<sup>2</sup>°С / Вт и более).

### Перспективы

5. Учитывая расширение объемов реконструкции и ремонта многоквартирных домов, ожидается дальнейшее развитие рынка оконно-фасадных материалов.



### Литература

1. Российский рынок окон из ПВХ в 2000-2011 годах и перспективы на 2012 – 2015 годы: Аналитический отчет. – М.: ИЦ «ССК», 2012. – 197 с., ил.
2. Российский оконно-фасадный рынок: итоги развития в 2000-2010 годах и перспективы на 2011-2015 годы: Аналитический отчет. – М., НП «СТРС», 2011. – 244 с., ил.
3. Российский оконно-фасадный рынок. Итоги 2009 года и перспективы на 2010-2012 годы: Аналитический отчет. – М., НП «СТРС», 2010. – 180 с., ил.
4. Российский рынок стройматериалов. Итоги 2009 года и перспективы на 2010-2012 годы: Аналитический отчет. – М., НП «СТРС», 2010. – 157 с., ил.
5. «РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА. Ведущие производители оконных и фасадных конструкций»: 9 отчетов-книг. – М., ИЦ «Современные Строительные Конструкции», НП «СТРС», 2011-2012.
6. Гаврилов-Кремичев Н. Л. После рекордного роста рынок потребовал отдыха. // «Окна и Двери», 2007, № 6 (123), с.3-5.
7. Гаврилов-Кремичев Н. Л., Николаева И. Л. Строительный рынок: предпосылки и последствия кризиса / Третья международная научно-техн. конф. «Теоретические основы теплогазоснабжения и вентиляции», МГСУ, 2009: Сб. докл. – М., МГСУ, 2009, с. 23-28.
8. Николаева И. Л., Гаврилов-Кремичев Н. Л. Кризис как новый этап. Оценка и прогноз развития ситуации. // «Окна и Двери», 2008, № 8-9 (13-135), с.14-21.
9. Гаврилов-Кремичев Н. Л. Российский оконный рынок: мифы и реальность. // «Окна и Двери», 2007, № 8-9 (125-126), с. 32-36.
10. Гаврилов-Кремичев Н. Л., Николаева И. Л. Развитие рынка в секторе ПВХ в 2000-2010 годах. Последствия кризиса, итоги 2010-2011 годов. // «Окна и Двери», 2011, № 6 (156), с.17-30.

ГЛАВНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА РОССИИ

АРХИТЕКТУРА • СТРОИТЕЛЬСТВО • ДИЗАЙН • ДЕКОР

MosBuild

FENESTRATION

Окна • Фасады • Ворота • Автоматика



- Окна
- Фасады
- Архитектурное стекло
- Ворота и автоматика
- Роллеты и ставни
- Навесы и солнцезащита
- Ограждения
- Противопожарное оборудование

**В 2013 году на ВВЦ  
в новом 75 павильоне!**

Официальный  
информационный партнер:



Официальный  
медиа-партнер:



Стратегический  
Интернет-партнер:



При поддержке:

**Коммерсантъ**



[www.mosbuild.com](http://www.mosbuild.com)



# ROTO: ПЕРСПЕКТИВЫ ОЦЕНИВАЮТСЯ ОПТИМИСТИЧНО

**Н**есмотря на продолжающиеся кризисные явления и стагнацию рынков, ведущий мировой производитель оконной фурнитуры смотрит в будущее с оптимизмом

6-7 ноября 2012 года в городе Бад-Мергентхайм (Bad Mergentheim, Германия) состоялась 7-я международная пресс-конференция Roto – мирового лидера в производстве оконной фурнитуры. В обширную производственную номенклатуру компании входят также мансардные окна, пользующиеся большим успехом в Европе. Поэтому не случайно, что конференция в этот раз проходила на заводе Deuschmeister, головном предприятии подразделения «Мансардные окна и солярные технологии» компании Roto. К тому же завод Deuschmeister недавно был признан «Лучшей фабрикой Германии».

В пресс-конференции приняли участие руководители более 50 спе-

циализированных СМИ из 12 стран мира. По приглашению компании Roto в ней также приняли участие руководители ИЦ «Современные Строительные Конструкции» и редакции журнала «Окна и Двери».

Сбор участников конференции проходил 6 ноября (компания Roto обеспечила расселение в гостинице и трансфер из аэропортов Франкфурта-на-Майне, Нюрнберга и Штутгарта).

Вечером состоялся торжественный ужин с дегустацией эксклюзивных вин (долина реки Таубер, в которой расположен город Бад-Мергентхайм, славится как центр виноделия Германии).

Отдав должное колориту и достоинствам местной кухни, гости совершили пешую прогулку по Wildpark, в ходе которой наблюдали за кормлением стаи волков (как говорят, крупнейшей в Европе). Словом, первый день оказался насыщенным.

## Конференция: деловая часть

Деловая часть конференции началась на следующий день.

Открыл конференцию председатель Правления Roto Frank AG, руководитель направления «Оконные и дверные технологии» д-р Экхард Кайль (Dr. Eckhard Keill).

Затем были заслушаны доклады:

- «**Окна и Интернет: новое европейское исследование. Какую роль играет Интернет для конечного покупателя в качестве источника информации и при покупках окон.**»

Докладчик: проф. Манфред Гюльнер (Prof. Manfred Gyllner), основатель и руководитель «Общества социологических исследований и статистического анализа» (Berliner forsa-Institut).

- «**Какими представляют французы свои окна.**»

Докладчик Удо Паули (Udo Pauly), руководитель отдела маркетинга подразделения «Оконные и дверные технологии» Roto.

- «**Развитие рынка и предприятия – статус и перспективы.**»

Докладчики: д-р Экхард Кайль (Dr. Eckhard Keill), председатель правления Roto Frank AG, руководитель направления «Оконные и дверные технологии», Михаэль Штанье (Michael Stangier), член Правления по финансам Roto Frank AG.

- «**Потребительская ценность через трансфер ноу-хау в Группе Roto.**»

Докладчик: Кристоф Хугенберг (Christoph Hugenberg), член правления подразделения «Мансардные окна и солярные технологии» Roto Frank AG.

- «**Глобальная деятельность Группы Roto на примере экономического региона Центральной Европы – рынки, концепции и проекты.**»

Докладчик: Фолькер Фитшен (Folker Fitschen), руководитель по



Roto будет и далее основываться на эффективности долгосрочной «К-программы». Ее пять элементов: потребительская ценность, последовательность, компетентность, преемственность, связь.

На фото – штаб-квартира международной группы Roto в Ляйнфельдене.



### О компании Roto

Компания основана в 1935 году Вильгельмом Франком в Штутгарте.

Головной офис: Roto Frank AG, Leinfelden-Echterdingen, Germany.

Уставной капитал: 50 млн. евро. 100% капитала принадлежит семье Франк.

Совет директоров: Dr. Eckhard Keill (председатель), Leonhard Braig, Erich Rosenkranz, Michael Stangier.

Наблюдательный совет: Dr. Michael Stahl (председатель).

Производственная деятельность компании включает два основных направления:

- «Оконные и дверные технологии»: фурнитура для поворотных, поворотно-откидных, фрамужных окон; механические, многозапорные замки для входных и балконных дверей, а также электронные системы
- «Мансардные окна и комплектующие»: мансардные окна, слуховые окна, чердачные лестницы.

С 1999 года активно развивалось направление, связанное с использованием солнечной энергетики: Solarthermie (системы, использующие солнечную энергию для получения тепла) и Photovoltaik (системы фотоэлементов для преобразования солнечной энергии в электрическую). В связи с этим, было сформировано новое направление: «Мансардные окна и солярные технологии»

Компания имеет 13 производственных предприятий в мире (Германия, США, Австрия, Венгрия, Китай, Россия и др.), бюро продаж более чем в 40 странах мира, разветвленную дилерскую сеть.

Оборот: в 2009г. – 560 млн. евро» в 2011г. – 657 млн. евро.

Численность персонала (2009 год): 3750 человек.

экономическому региону Центральной Европы подразделения «Оконные и дверные технологии» Roto.

• **«В фокусе: потребительская ценность» (новинки выставки fensterbau/frontale).**

Докладчик Удо Паули (Udo Pauly), руководитель отдела маркетинга подразделения «Оконные и дверные технологии» Roto.

Доклады конференции (основное содержание) представлены ниже.

В этот же день участники конференции совершили экскурсию по заводу Deutschmeister, главному предприятию подразделения «Мансардные окна и солярные технологии» компании Roto.

**ИЦ «Современные Строительные Конструкции» и редакция журнала «Окна и Двери» благодарит компанию «Рото Франк» за приглашение участвовать в конференции и интересную программу мероприятия.**

## РАЗВИТИЕ РЫНКА И ПРЕДПРИЯТИЯ – СТАТУС И ПЕРСПЕКТИВЫ

**ЭКХАРД КАЙЛЬ,**

д-р, председатель правления Roto Frank AG, руководитель направления «Оконные и дверные технологии»,

**МИХАЭЛЬ ШТАНЬЕ,**

член Правления по финансам Roto Frank AG

**П**редседатель правления Roto Frank AG, руководитель направления «Оконные и дверные технологии», д-р Экхард Кайль оценил ситуацию в мировой экономике, а затем перешел к ситуации в Европе и оконным рынкам.

### Кризис доверия приводит к спаду на рынках

В то время как правительственные учреждения и маркетинговые агентства до сих пор распространяют осторожный оптимизм, реальность на большинстве рынков с середины 2012 года уже выглядит совсем по-другому. В 2013 году

многие опасаются «значительного спада» на рынках.

Затормозил даже Китай, являвшийся в последние годы локомотивом мировой экономики. Как отметил докладчик, объемы построенного, но непроданного жилья за год возросли на 145 млрд. долларов.

По словам д-ра Экхарда Кайля, нынешняя ситуация еще раз подтверждает, что «реальность не заботится о предсказаниях». Официальные оценки и прогнозы, предсказывающие мировой экономике стабильное развитие, часто выдаются «желаемое за действительное». Их величайшая слабость заключается в неспособности признать

фактическое начало разворота тенденции достаточно скоро. Изменение потребительских настроений является здесь решающим фактором. А оно уже ухудшилось и, скорее всего, будет продолжать ухудшаться в ближайшее время.

В конечном счете, речь идет о «продолжающемся кризисе доверия». Он неизбежно приводит к инвестиционному кризису, после чего, в свою очередь, следует экономический кризис.

Поэтому в сегодняшних рыночных условиях Группа Roto в 2012 году должна была преодолеть «сильный встречный ветер». Но компания уверена в своих си-



По словам председателя правления Roto Frank AG д-ра Экхарда Кайля, группа Roto в 2013 году должна будет преодолевать на мировых рынках «сильный встречный ветер». Но компания уверена в своих силах и рассчитывает продолжить успешное развитие.

лах, обладает мощным потенциалом и уверена, что успех прошедших лет будет продолжен. «Мы по-прежнему рассчитываем на положительную динамику нашего бизнеса».



В 2012 для Roto Frank AG вновь стояла задача «быть лучше, чем рынки, и делать лучше, чем конкуренты». Финансовый директор Михаэль Штанье (Michael Stangier) уверен, что он сможет поднять общий объем продаж группы, несмотря на «более значительные сбои рыночных механизмов, чем годом ранее».

### «Очень тяжелая вода»

Как отметил докладчик, нисходящая тенденция подкрепляется данными по европейским странам. Так, по данным Комиссии ЕС в октябре 2012 года индекс потребительского доверия снизился на минус 25-27 %, и достиг трехлетнего минимума. Падение происходит уже в течение нескольких месяцев.

Еще большие опасения дают показатели «евро-барометра»: опроса 27 тысяч граждан стран ЕС в 27 странах ЕС.

Результаты опроса в мае 2012 года таковы: от 69 % до 75 % опрошенных европейцев (в зависимости от страны, где проводился опрос) оценили состояние национальной экономики как «плохое». Средняя цифра – 71 % (!). Причем от 32 до 37 % считают, что в течение последующих 12 месяцев «ситуация ухудшится еще больше». И только 17-19 % верят в выздоровление.

На личном «уровне тревоги» на первых трех местах были: рост цены/инфляция (45 %), безработица (21 %) и экономическое состояние страны (19 %).

Для сравнения: такие часто обсуждаемые в СМИ вопросы, как налоги и пенсии (14 %), образование (10 %) и охрана окружающей среды (5 %), еще весной 2012 г. доставляли гражданам ЕС «гораздо меньше головной боли».

Однако осенью 2012 г. в европейском регионе на первый план, по данным опросов, вышли: экономическая ситуация (54 %), государственные финансы (34 %) и безработица (32 %). Гораздо меньше теперь волнуют европейцев налоги (5 %), энергетика (4 %), а также изменение климата и охрана окружающей среды (по 3 %).

Как следствие, 60 % граждан ЕС считают, что на рынке труда «худшее еще впереди». Здесь диапазон простирается от 40 % (Болгария) до 77 % (Греция) и 78 % (Португалия).

Сегодня многие международные, в том числе, оконные и двер-

ные рынки пришли к состоянию, которое докладчик охарактеризовал как «очень тяжелая вода». Из-за этого неизбежно страдает и бизнес Roto. Благодаря конкретным стратегическим и оперативным решениям, есть надежда, что и в дальнейшем компании удастся «плыть против течения». Однако, как заметил докладчик: «Когда рынки существенно сократятся, стагнация может иметь успех».

### Лучше и лучше, несмотря на «встречный ветер»

Кризис доверия есть, он подтверждается осенними данными «евро-барометра». В результате, говорит Кайль: «Когда у людей страхи и опасения, они покупают меньше или не покупают вообще». Это касается продукции предприятий мира в целом и, соответственно, производителей окон и дверей. Вполне естественно, что это сказывается и на их поставщиках..

На международных рынках Группа Roto в 2012 г. постоянно должна была учитывать конкретную рыночную ситуацию. Приходилось либо бороться с тенденцией к снижению, например, в Южной Европе, либо с замедлением темпов роста в таких местах, как Китай. В 2012 году на рынках, как отметил д-р Кайль, произошло постепенное изменение «путного ветра на встречный ветер». В 2013 году, по мнению докладчика, деятельность компании будет, вероятно, происходить при «сильном встречном ветре».

Однако и в этих «враждебных внешних условиях» цель для Roto остается неизменной. Ведущий поставщик комплектующих для строительства должен быть «лучше и эффективнее, чем рынки и конкуренты».

Смена негативных тенденций на рынках возможна, по мнению докладчика, не ранее 2014 года. В 2013 году подъема не будет. Задача – сберечь клиентов при сокращающихся рынках.



## Финансовые результаты подразделений Roto в 2012 году

О показателях компании и ее подразделений в 2012 году, рассказал Михаэль Штанье, член Правления по финансам Roto Frank AG (финансовый директор).

Он напомнил, что в 2011 году был установлен очередной рекорд продаж в истории компании – 657 млн евро (рост на 3% к уровню 2010 г.). Успех был достигнут благодаря последовательной ориентации на клиента и значительному увеличению доли продукции компании на рынках многих стран. Оценка увеличения выручки от реализации в 2012 году пока более умеренная: различные сбои рынков до конца года все еще возможны.

В конце сентября в подразделении «Оконные и дверные технологии» по итогам 9 месяцев все же намечилось увеличение продаж по сравнению с предыдущим годом. Оно было достигнуто, в первую очередь, благодаря хорошим показателям первого полугодия. В течение третьего квартала продажи шли гораздо слабее, сентябрь также был слабым. При этом одновременно проявились как существенные региональные различия, с одной стороны, так и конкурентные преимущества «сильной позиции Roto», с другой.

В подразделении «Мансардные окна и соляные технологии» ситуация в конце сентября была позитивной благодаря дальнейшему росту объемов продаж мансардных окон (своего основного бизнеса), особенно в Германии. Этим было более чем компенсировано очередное снижение в секторе соляных систем. Таким образом, объем выручки за 9 месяцев лишь немного уступает прошлогодним показателям. При этом произошедший сильный спад объемов потребления и продаж соляных систем теперь уже позади.

По мнению Михаэля Штанье, «традиционная бизнес-модель солнечной энергетики, которая в ос-

новном базировалась и развивалась в надежде на государственную поддержку, явно не удалась». Сегодняшний девиз этого направления Roto: «Дифференциация через специализацию». Он основан на компетенции компании в области интегрированных кровельных систем.

### Основные данные без изменений

Совокупный объем Группы Roto за 9 месяцев 2012 года составил 509 млн. евро. Это несколько ниже показателя предыдущего года (на 0,8% в годовом исчислении), но тенденции позволяют ожидать вполне приемлемый результат за четвертый квартал, важно, чтобы вовремя ответить на вызовы рынка. В Италии, Испании, Греции по-прежнему наблюдается спад объемов продаж. Но намечился рост в Северной Америке.

Финансовый директор уверен, что в 2012 году можно сохранить общий объем продаж на уровне предыдущего года (657 млн евро) или даже немного увеличить его. Получение дополнительной доли рынка «уже зафиксировано».

На уровне Группы Roto соотношение объемов продаж между ее международным и внутренним бизнесом по-прежнему составляет около 2/3 к 1/3. Численность персонала за последние годы составляет около 4100 сотрудников, имея небольшую тенденцию к сокращению.

Капитальные расходы компании в 2012 году были несколько увеличены по сравнению с 2011 годом. Одна из причин этого – инвестиции Группы Roto в свой венгерский завод Lovo в объеме около 10 млн. евро (оптимизация складского хозяйства и логистики).

Проблемой является общее повышение расходов, в том числе, на заработную плату.

Ситуацию с доходами финансовый директор Группы Roto оценивает как «неудовлетворительную». Неослабевающее давление на прибыль и расходы делают коррек-

ровку цен необходимой в принципе. Несмотря на все это, компания представляет «значительную экономическую стабильность», которая гарантирует партнерам по рынку необходимую безопасность.

### Пять Элементов

По мнению д-ра Кайля, 2013 год может стать годом более или менее серьезного кризиса на международном рынке. Возможности для роста будут слабыми и регионально ограниченными.

В Германии в 2013 году ожидается спад (минус 3-5%). На немецком рынке наблюдается тенденция к снижению общего количества произведенных окон, но при увеличении объемов продаж (*повышение цен на продукцию, прим. ред.*).

В Польше, после подъема 2012 г., ожидается стабилизация.

В России 2012 год оценивается на нулевом уровне, в 2013 году ожидается либо нулевой рост, либо небольшой спад.

В Китае в 2013 году ожидается небольшой рост.

Группа Roto и ее подразделения будут «делать все, чтобы игнорировать ожидаемое общее снижение рынка». Поставлена амбициозная цель: «Мы хотим не застоя в продажах, а пусть небольшого, но однозначного их увеличения».

Roto будет и далее основываться на эффективности долгосрочной «К-программы», включающей пять элементов:

- потребительская ценность: обслуживание клиентов на каждом уровне и в каждой стране;
- последовательность: согласованность продукции, услуг и инновационных процессов;
- компетентность: квалификация персонала и управление затратами;
- преимущество в маркетинге и развитии;
- коммуникации для обеспечения диалога с клиентом.

В состав пятого элемента входит и международная пресс-конференция.



## КАКИМИ ПРЕДСТАВЛЯЮТ ФРАНЦУЗЫ СВОИ ОКНА

**УДО ПАУЛИ,**  
руководитель отдела маркетинга подразделения «Оконные и дверные технологии» Roto Frank AG

По общепринятому мнению, французы больше всего ценят дизайн. И, соответственно, именно этим критерием руководствуются при покупках, значительно меньше внимания обращая на технические характеристики. В том числе, при покупках до-

рогих вещей, таких как автомобили, окна и др.

Оказывается, это совсем не так.

Проведенное во Франции исследование о критериях выбора окон выявило любопытное обстоятельство. По опросам покупателей, глав-



ными критериями при выборе окон для них являются энергосбережение (62%), высокое качество (47%), прочность, способность противостоять взлому (34%). Цена оказалась только на четвертом месте (28%). Дизайн окон для французов оказался гораздо менее важным (только 17%).

При этом, 32% опрошенных ответили, что готовы потратить больше денег на высококачественные или специальные окна.



## ГЛОБАЛЬНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ГРУППЫ ROTO

НА ПРИМЕРЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РЕГИОНА ЦЕНТРАЛЬНОЙ ЕВРОПЫ – РЫНКИ, КОНЦЕПЦИИ И ПРОЕКТЫ

**ФОЛЬКЕР ФИТШЕН,**  
руководитель по экономическому региону Центральной Европы подразделения «Оконные и дверные технологии» Roto

Рассмотрены рынки Центральной Европы: Германия, Австрия, Швейцария.

Общий рынок этих трех стран составил в 2011 году 18 млн. окон, в том числе Германия – 13,2 млн. окон.

По данным докладчика, структура германского рынка за три года практически не изменилась. Доля окон из ПВХ в 2005-2012 гг. составляла около 57%. Несколько увеличивается доля окон из комбинированных рамных материалов.

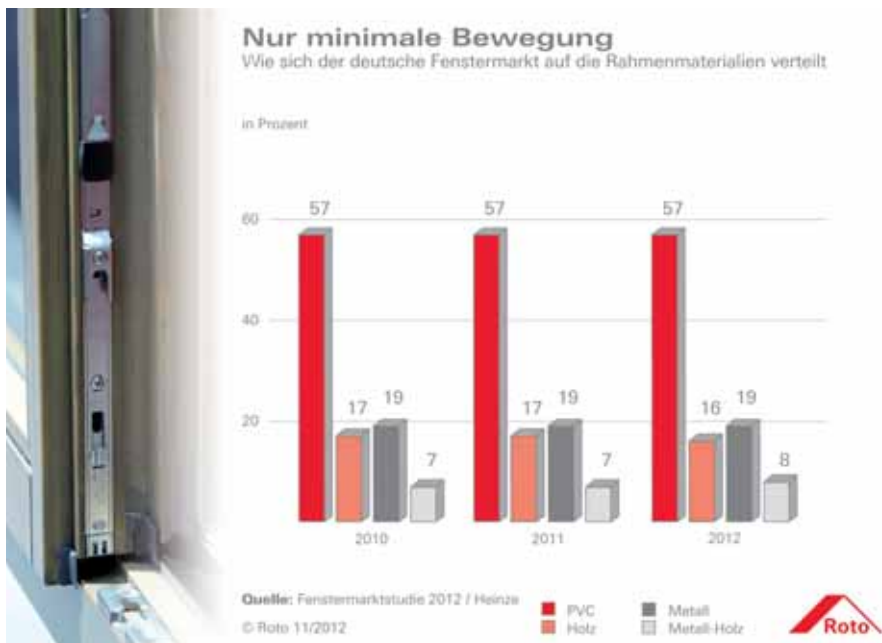
В 2012 году роста германского рынка практически не было, хотя 4 профильных объединения утверждают, что рост по итогам года составит 12-13%.

В Австрии в 2012 году начался спад на рынке.

В Швейцарии до 50% окон из ПВХ поставляются из других стран.

Отмечено, что Roto – единственный производитель фурнитуры, имеющий собственный аккредитованный испытательный центр.





## В ФОКУСЕ: ПОТРЕБИТЕЛЬСКАЯ ЦЕННОСТЬ

**УДО ПАУЛИ,**  
руководитель отдела маркетинга подразделения «Оконные и дверные технологии» Roto

Должны ли инновационные разработки всегда быть столь «впечатляющими», чтобы быть в состоянии обеспечить конкретный импульс рынку? Roto принадлежит к кругу тех, кто отрицает это. Вместо этого, компания в своей деятельности ставит акценты на часто небольших достижениях в деталях, которые на самом деле стимулируют устойчивость бизнеса.

Эта точка зрения Удо Паули была представлена в ходе 7-й Международной пресс-конференции Roto. Его кредо: «Для нас в центре внимания всегда находятся клиенты, которые нужны для того, чтобы быть успешным».

Он привел своеобразный баланс оценок партнерами компании ее инновационной продукции, представленной на выставке fensterbau/frontale. Общий результат: много света и некоторый оттенок.

Для универсального комплекта фурнитуры NT очень хорошо был принят новый штуповый шпингалет Plus. «Рычаг с особым удобством» убеждает клиентов удобством для пользователя, простой установкой

без дополнительных элементов и обеспечением возможности защиты от вторжения на уровне RC 2.

Очень хорошо было принято во время и после выставки также скрытое решение NT Designo для алюминиевых окон, позволяющее использовать его на тяжелых створках весом до 150 кг. Решение визуально привлекательно, обеспечивает широкие возможности и простоту монтажа.

Однако в отношении модифицированного оконного модуля SoftClose, очевидно, еще предстоит многое сделать, чтобы донести его преимущества до конечных пользователей. Тем не менее, эта разработка может стать, в первую очередь, «сильным маркетинговым ходом для клиентов Roto».

Стратегия Roto, как системного поставщика комплектующих «вокруг двери» доказала свою «правильность и эффективность». Это подтверждает замок нового поколения DoorSafe 600, обеспечивающий постоянное высокое давление и плотность притвора дверей. Задача состояла в том, чтобы повысить освещенность клиентов. То же самое относится и к хорошо принятому клиентами новому порогу «Эйфель» из программы «Двери Плюс».



NT Designo Alu

домленность клиентов. То же самое относится и к хорошо принятому клиентами новому порогу «Эйфель» из программы «Двери Плюс».

В «победителях», по отзывам клиентов, оказалась параллельно-сдвигная система PatioLife со скрытым электрическим приводом для


**DoorSafe 600**

крупногабаритных остекленных дверей.

Большой популярностью пользовалась фурнитура для легких парал-

лельно-сдвижных систем. Положительные отзывы аргументировались такими ее достоинствами, как легкость монтажа и регулировки, наличие специальных подшипников, коррозионная стойкость, тихий и легкий ход. Особенно большой успех продаж ожидается в Азии и Южной Америке.

Последовательная ориентация на клиента распространяется и на сектор услуг. Здесь предлагается программа RotoCon для калькуляции, расчета необходимых данных и оптимизации решений – «удар по нерву для производителей и продавцов». В комплект программного обеспечения входит системно-независимый конфигуратор фурнитуры SimpleWeb. Благодаря своей надежной, быстрой, легкой и безошибочной работе, все заказы обрабатываются очень просто. На 2013 год запланированы и другие онлайн-сервисы, в том числе для профилей конкретных профильных систем.


**Inline Sliding**

«Мы всегда должна быть на общих информационных и коммуникационных каналах как с клиентами-производителями окон и дверей, так и с конечными пользователями, поскольку именно они, в конечном счете, всегда будут вдохновлять профессионалов».

## ОКНА И ИНТЕРНЕТ:

**КАКУЮ РОЛЬ ИГРАЕТ ИНТЕРНЕТ ДЛЯ КОНЕЧНОГО ПОКУПАТЕЛЯ В КАЧЕСТВЕ ИСТОЧНИКА ИНФОРМАЦИИ И ПРИ ПОКУПКАХ ОКОН**

**МАНФРЕД ГЮЛЛЬНЕР,**

проф., «Общество социологических исследований и статистического анализа» (Berliner forsa-Institut)

На 7-й международной пресс-конференции Roto большой интерес участников вызвал доклад Ман-



фреда Гюльнера, основателя и руководителя «Общества социологических исследований и статистического анализа» (Berliner forsa-Institut).

Основное направление деятельности – социологические опросы, в том числе по заказам партий СвДП, СДПГ и др., а также опросы и статистический анализ по заказам автомобильных концернов и других крупных промышленных компаний. Это было его первое исследование по «оконной» тематике.

### Оценка экономической ситуации

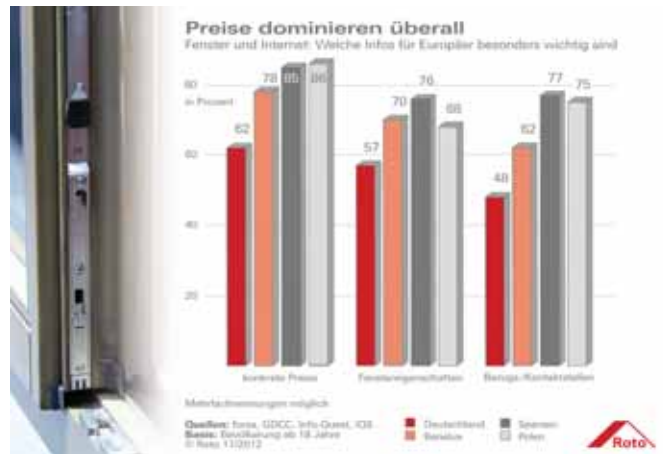
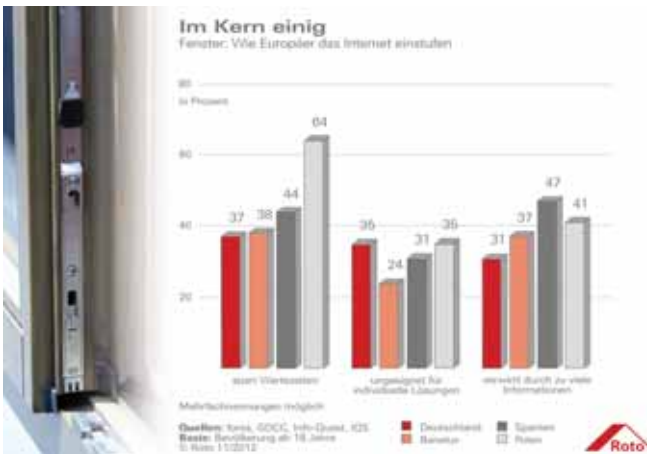
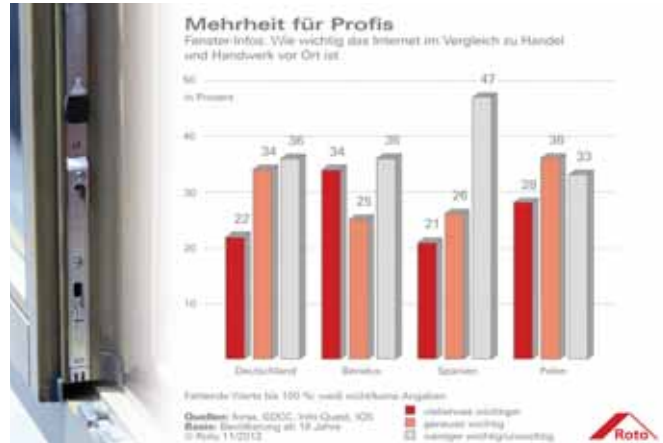
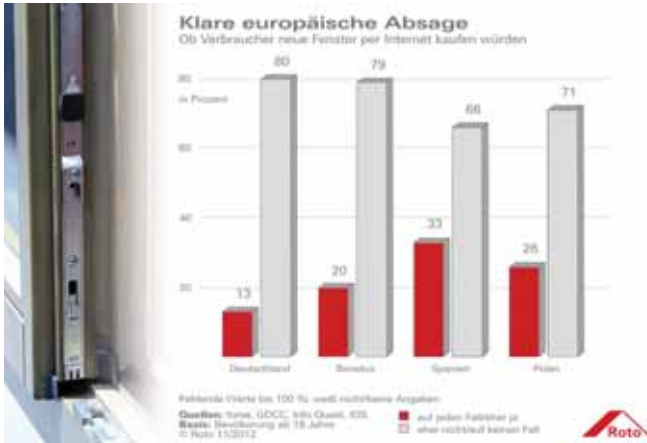
По данным докладчика, сегодня две основные проблемы пугают лю-

дей в Германии: кризис с евро и государственная задолженность. На третьем месте – опасность потерять работу. На четвертом – обеспечение в старости.

Хотя отказаться от атомной энергетики лишь 10% опрошенных. Большинство озабочено энергетическим кризисом и считает, что изменения в энергетической политике были слишком поспешными и не всегда обдуманными.

Для большинства немцев кризис остается абстрактным понятием, но, тем не менее, большинство его боится.

36% предпринимателей указали, что чувствуют кризис (слабый спрос, охлаждение на зарубежных рынках и т.д.).



По поводу выхода еврозоны из кризиса 41% населения являются оптимистами, а 54% – пессимистами. У предпринимателей оптимизм выше: 76% из них считают, что еврозона сохранится.

Позитивно оценивают деятельность г-жи Меркель на посту канцлера Германии 72%, отрицательно – 24%.

На вопрос: «Кем Вы себя чувствуете?», ответ был таков:  
 – 62% опрошенных ответили, что немцами,  
 – около 26% – европейцами.

Опросы подтверждают общий экономический скептицизм: в отношении кризиса евро 83% населения «испытывают некоторое или большое беспокойство».

У предпринимателей озабоченность этим вопросом достигает 80%.

Экономические ожидания, двигавшиеся ранее вверх, теперь вернулись на уровень глубокого кризиса середины 2008 года.

### Роль Интернета в качестве источника информации и при покупках окон

В ходе исследования «Окна и Интернет» было опрошено более 500 респондентов в Германии, Испании, Польше и странах БЕНИЛЮКС.

**Результаты разочаровали тех, кто делал ставку на продвижение своей продукции через Интернет.**

Через Интернет покупают окна:  
 – в Германии и странах БЕНИЛЮКС – только 2% (исключительно молодежь, люди в возрасте до 30 лет);  
 – в Польше и Испании – до 4%.

Выяснилось, что получение информации о товаре и покупка товара (ее обоснование) – две совершенно разные вещи.

### Источники информации:

На телевидение, как источник информации для покупки, указали 57% респондентов.

На Интернет в целом – 34% (в Германии на Интернет, как наиболее

важный источник информации, указало 28%).

На газеты и журналы – 28%.

**Особенно низкой является эффективность социальных сетей.** На социальные сети, как источник получения информации для покупки, указали лишь 7% респондентов (!).

### Обоснование покупки:

67-68% респондентов в качестве обоснования покупок указали на результаты тестов, рейтинги и «сарафанное радио».

**Основным критерием выбора везде остается цена.**

Интернет, таким образом, является лишь одним из источников первичной информации об окнах и их производителях, но критерии для обоснования покупки окон у покупателя иные.

И это не удивительно.

Окна – вещь достаточно дорогая, сравнимая по цене с автомобилем.

А кто будет покупать автомобиль через Интернет?



## «ЛУЧШАЯ ФАБРИКА ГЕРМАНИИ»

Подразделение «Мансардные окна и солнечные технологии» (Dach- und Solartechnologie) компании Roto ориентировано на конечных потребителей. Основное направление деятельности – производство мансардных окон и систем, использующих солнечную энергию. Наряду с этим, потребителям предлагается большой выбор электроприводов, рольставен, жалюзи, комплектующих и др.

В европейских производственных и сбытовых предприятиях подразделения «Мансардные окна и солнечные технологии» компании Roto работают около 1200 сотрудников.

Головным предприятием подразделения является завод Deutschmeister в Бад-Мергентхайме, на котором проводилась 7-я междуна-

родная пресс-конференция Roto. В ходе организованной экскурсии по предприятию участники смогли ознакомиться с его деятельностью, посетить производственные цехи, оценить качество выпускаемой продукции.

Предприятие оснащено современным высокопроизводительным технологическим оборудованием. В технологических линиях работают 8 вертикальных четырехголовочных сварочных машин (6 – Stuertz, 2 – Urban). Производство стеклопакетов осуществляется на автоматизированной линии Lisec. Перерабатывается стекло формата «джамбо» (6 x 3,2 м). В производстве стеклопакетов используются гибкие спейсеры Bayer (Vitromatic). Изготавливаются стеклопакеты с пленочными покрытиями.

По информации главного инженера предприятия, мощность завода составляет 1600 мансардных окон в сутки при двухсменной работе (800 мансардных окон в смену).

Кроме мансардных окон с рамами из ПВХ, завод производит также мансардные окна с рамами из древесины, гелиоэнергетические системы Solarthermie и Photovoltaik, комплектующие изделия.

В 2010 году предприятие стало победителем сразу двух конкурсов, проводимых авторитетными специализированными немецкими журналами: в номинации «Фабрика года» и в номинации «Лучшая фабрика года».

Значимость данной победы трудно переоценить, учитывая, что победителями предшествующих конкурсов в 2009 году были такие компании, как Siemens и BMW.





battenfeld-cincinnati

CONCH

## ОПЯТЬ БОЛЬШОЙ ЗАКАЗ ИЗ КИТАЯ

**Б**ольшой заказ, состоящий в общей сложности из 24 экструдеров, компания *battenfeld-cincinnati*, Бад Эйнхаузен/Вена, недавно получила от компании *Wuhu Conch Profiles and Science Ltd.*, расположенной в г. Анчуи/Китай. Производственные экструдеры, имеющие диаметры от 63 до 93 мм и эксплуатируемые в диапазоне производительности от 70 до 380 кг/ч., работают уже с середины года. Расширив свой машинный парк, самый крупный в мире производитель оконных профилей увеличил свои мощности по переработке ПВХ до более чем 700000 тонн в год.

Наблюдающееся в настоящее время повышение требований, предъявляемых к качеству конечной продукции на азиатском рынке, усиливает давление на переработчиков. Благодаря интеграции узлов из Европы, важных с точки зрения технологии и износостойкости, удалось скомплектовать для компании *Wuhu Conch* индивидуальный пакет.

Недавний большой заказ, полученный из Китая, подтверждает решение компании *battenfeld-cincinnati* быть представленной в Китае собственным производственным заводом, который бы постоянно расширялся. Ведь для компании *Wuhu Conch* как раз данный факт имел решающее значение. Итак, предприятие может быть уверенным, что оно получит узлы, изготовленные в соответствии с высокими европейскими стандартами по тен-



### О компании *battenfeld-cincinnati*:

Группа *battenfeld-cincinnati* с производственными заводами в г. г. Бад Эйнхаузен и Кемпен (Германия), г. Вена (Австрия), г. Шунде (Китай) и г. МакПерсон (США) принадлежит к ведущим изготовителям энергоэффективных и производительных экструдеров и комплексных экструзионных линий в соответствии с индивидуальными требованиями заказчика. Предприятие располагает тремя межзаводскими подразделениями, ориентированными на соответствующую продукцию: инфраструктура (ПО-трубы), строительство (ПВХ-трубы и профили, WPC-аппликации, ПВХ-платы) и упаковка (платы из не-ПВХ, гранулирование, каландры и оборудование для каширования). Заказчики компании «*battenfeld-cincinnati*» выигрывают благодаря обширной сбытовой и сервисной сети группы во всем мире.

логии и износостойкости. Компания *battenfeld-cincinnati Extrusion Systems Ltd.* в г. Фошань, Китай, осуществляет сборку всех экструдеров, основные компоненты которых изготавливаются в Австрии и Германии. Специально обученная сервисная команда оказывает поддержку переработчику после монтажа оборудования, чтобы обеспечить бесперебойный запуск производства. Наличие машиностроительной компании по месту, кроме того, делает возможным быстрое и несложное снабжение запасными частями.

### О компании *Conch Profiles*:

Компания *Wuhu Conch Profiles and Science Company Limited* (сокращенно *Conch Profiles*) входит в группу *Anhui Conch Gruppe*. Она является молодым предприятием, специализирующимся на изготовлении химикатов и строительных материалов. *Conch Profiles* – первое предприятие, основную продукцию которого составляют пластмассовые профили, акции которого котируются на китайской бирже. Наряду с головной фирмой в г. Вуху предприятие имеет производственные заводы в г. Нинбо (провинция Чжецзян), г. Тангшан (провинция Хэбэй) и г. Ингдэ (провинция Гуандун). В автоматизированном производстве компании *Conch Profiles* работают исключительно машины из Европы, соответствующие самому последнему уровню развития техники. Эксплуатируя в общей сложности 400 современных экструзионных линий и достигая ежегодной производительности в 700000 тонн, компания *Conch Profiles* вот уже четыре года принадлежит к передовым предприятиям мира в данной отрасли.



## WEINIG INTECH 2012:

ВЫСОКИЕ ТЕХНОЛОГИИ И СИСТЕМНЫЕ РЕШЕНИЯ  
С БЫСТРОЙ ОКУПАЕМОСТЬЮ ИНВЕСТИЦИЙ

*7-9 ноября 2012 года в городе Таубербишофсхайм (Германия) состоялась юбилейная, 20-я фирменная выставка InTech концерна Weinig – мирового лидера по производству станков и установок для обработки массивной древесины.*

*По приглашению концерна Weinig, руководители ИЦ «Современные Строительные Конструкции» и редакции журнала «Окна и Двери» посетили выставку, где ознакомились с широким модельным рядом оборудования, производимого предприятиями концерна, и новейшими технологиями деревообработки.*

20-я фирменная выставка InTech концерна Weinig вновь доказала, что заслуженно является центром притяжения для специалистов деревообрабатывающей отрасли. Около 1000 профессионалов со всего мира приехали в Таубербишофсхайм, где мировой лидер по производству станков и установок для обработки массивной древесины на площади 2000 кв. м представил все аспекты полного использования массивной древесины.

Одним из самых больших сюрпризов стало объявление о начале производства двухстороннего шипорезного станка. Благодаря этому новому станку концерн Weinig расширил ассортимент своей продукции для обработки торцов. В то время как интересующимся этой новой технологией надо будет подождать до выставки Ligna 2013, еще одна

новинка была продемонстрирована живую: станок ConturexCompact дополняет широкий спектр профилирующих центров, являясь облегченной версией этой серии станков.

В области оптимизации обработки древесины концерн Weinig со всей очевидностью показал, что применение высоких технологий выгодно не только для крупных, но и для небольших предприятий. Выдающимся примером такого подхода является новый сканер EasyScan, а также производственное программное обеспечение OptiPal.

Серию множества инновационных экспонатов на WeinigInTech 2012 дополнило новое поколение систем управления с еще более простыми принципами обслуживания.

В докладах на семинарах, которые сопровождали выставку, основное внимание уделялось факто-

ру экономичности, что подтверждалось примерами уже реализованных проектов для различных клиентов. Профессионалы, бывшие гостями выставки, смогли после докладов самостоятельно пронаблюдать за работой описанных станков и установок. При этом они стали свидетелями нового уровня развития фирменной выставки концерна Weinig, так как еще никогда на ней не демонстрировалась работа такого количества оборудования.

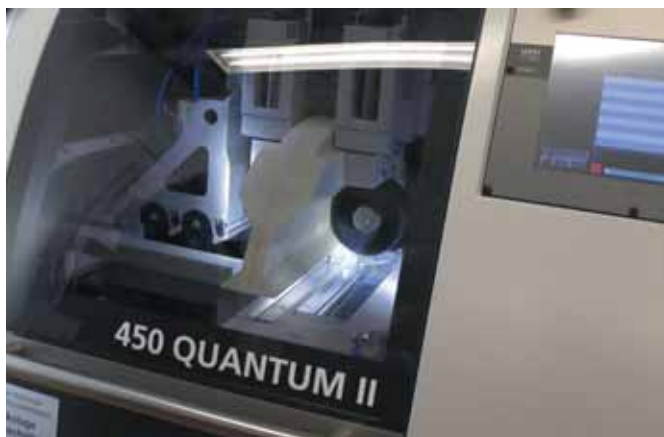
От интеграции отдельных компонентов в единую производственную линию с самыми современными системами управления до превосходной организации рабочей зоны вокруг станков – концерну Weinig удалось продемонстрировать широкий выбор решений, благодаря которым это предприятие занимает уникальное положение на рынке.



WeinigInTech – магнит для специалистов: гостями Таубербишофсхайма стало более 1000 профессионалов



Новинка на InTech: профилирующий центр ConturexCompact



Большой интерес вызвали высокоэффективные строгальные технологии Weinig, обеспечивающие существенную ежегодную экономию расходов на сырье и персонал. Возможности произвольного программирования 3D-профилирования на Powermat 2400 концерна Weinig открывают новые перспективы для производства продукции по индивидуальным требованиям заказчиков. Специалисты Weinig из подразделения раскроя показали, каким образом можно с меньшими затратами выйти на новый уровень эффективности. Особенно большое внимание привлекли системы оптимизации ширины и автоматической регулировки пильных полотен.

Помимо нового двухстороннего шипорезного станка, главной темой дискуссий в области обработки торцов стало значительное повышение производительности на линиях сращивания. Например, текущая версия модели HS в макси-

мальной комплектации с поворотным подающим устройством позволяет обрабатывать до 220 длинных деталей в минуту. Другой стороной широкого спектра технологических решений Weinig в области сращивания стала недавно выпущенная линия для производства карандашей, на которой возможна обработка деталей с начальной длиной всего лишь 75 мм.

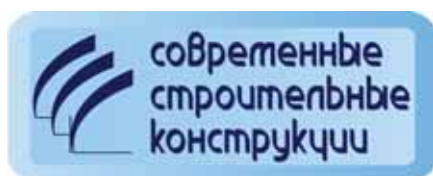
Еще одним центральным элементом выставки InTech стало оборудование для производства окон. В этой сфере концерн Weinig на примере готовых к поставке клиентам линий представил практически безграничные возможности применения успешной концепции Conturex.

Палитра продукции поражает своим многообразием: от деталей и игрушек до конструктивных элементов для известного своими перспективами деревянного домостроения. Уникальным преимуществом Weinig является в данном

случае возможность производства клееной многослойной древесины со специальной технологией перекрестного расположения слоев. В зависимости от объемов переработки применение оборудования Weinig позволяет достичь экономии древесины до 25%.

Председатель правления концерна Weinig г-н Вольфганг Пешль выразил уверенность, что, несмотря на имеющиеся экономические проблемы в мире, Weinig идет правильным путем. «В сложных условиях сегодняшнего дня для комплексной компетенции Weinig в области обработки массивной древесины на предприятиях любого размера просто нет альтернативы», – заявил г-н Пешль.

Коммерческий результат 20-й выставки InTech подтвердил преимущества производственных технологий с качеством Weinig: в течение трех выставочных дней было продано 21 станков и установок.



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

## РЕЙТИНГИ «ТОП:100»

### ВЕДУЩИХ КОМПАНИЙ-ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ОКОН И ФАСАДНЫХ КОНСТРУКЦИЙ ПО ИТОГАМ 2011 ГОДА

ИЦ «Современные Строительные Конструкции» публикует уточненный рейтинг «ТОП-100» крупнейших компаний-производителей окон и фасадных конструкций по итогам 2011 года (предварительный рейтинг был опубликован ранее) и рейтинг «Региональные лидеры».

Как и ранее, компании в публикуемой ниже таблице распределены по группам, в зависимости от оценки годовых объемов производства (тыс. кв. м).

В оцениваемый объем производства включены оконные и дверные блоки, блоки остекления лоджий и балконов, элементы фасадных конструкций (в пересчете на смонтированные конструкции), интерьерные и др. «светопрозрачные» изделия и конструкции. Учитывались изделия из всех видов используемых рамных материалов (ПВХ, алюминий, древесина, сталь, «комби» и др.).

В объеме производства компаний не учитывались вентфасады, рольставни, жалюзи, гаражные, промышленные и др. ворота, сантехнические и др. неостекленные перегородки (продукция, которая не может быть отнесена к «светопрозрачным» строительным конструкциям).

Общее число представленных в таблице компаний превышает 100, поскольку в ней представлены все крупные компании, оценка объемов производства которых за 2011 год составляют «от 50000 кв. м и более».

Оценки получены по результатам работ по проекту «Мониторинг рос-

сийского оконно-фасадного рынка», который с 2008 г. реализует ИЦ «Современные Строительные Конструкции» при поддержке ряда других организаций.

В ходе работ используются различные методы сбора первичной информации, включая:

- использование данных официальной статистики, в т. ч. по смежным рынкам;
- получение и использование данных предпринимательских союзов и ассоциаций, строительных и проектных организаций, контрольно-надзорных органов, налоговых органов, органов по сертификации, государственно-административных структур;
- непосредственное обследование предприятий и строительных объектов;
- проведение опросов руководителей и специалистов компаний, анкетирование;
- анализ имеющейся собственной информации (1995 – 2012 гг.);
- анализ публикаций в СМИ и Интернет с извлечением необходимых данных;
- использование информации из зарубежных источников;
- анализ результатов маркетинговых исследований (в т. ч. по смежным рынкам);
- получение конфиденциальной информации от участников рынка (в т. ч. компаний-изготовителей и поставщиков) в рамках договорных отношений;

– получение информации из иных доступных источников.

Тем не менее, вследствие «непрозрачности» российского оконно-фасадного рынка, оценки объемов производства ряда приведенных в таблице компаний следует рассматривать как приближенные. Несколько компаний не включены в таблицу, поскольку имеющиеся оценки объемов их производства за 2011 год противоречивы, а объективные данные, позволяющие уточнить оценку объемов производства, отсутствуют.

Приведенные в таблице крупнейшие компании, за редким исключением, являются также крупнейшими компаниями-производителями оконных и дверных блоков, блоков остекления лоджий и балконов, витражных конструкций и др. светопрозрачных изделий из ПВХ.

Подробная информация о крупнейших компаниях-производителях РФ, включая данные о структуре производства, производственной мощности, количестве производственных линий, уровне автоматизации производства, численности персонала, руководителях, партнерах, дилерах, регионах реализации продукции и др. представлена в книгах аналитического отчета «РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА. Ведущие производители оконных и фасадных конструкций» (9 аналитических отчетов, сформированных по федеральным округам РФ, в которых представлено более 1000 ведущих компаний-производителей).



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

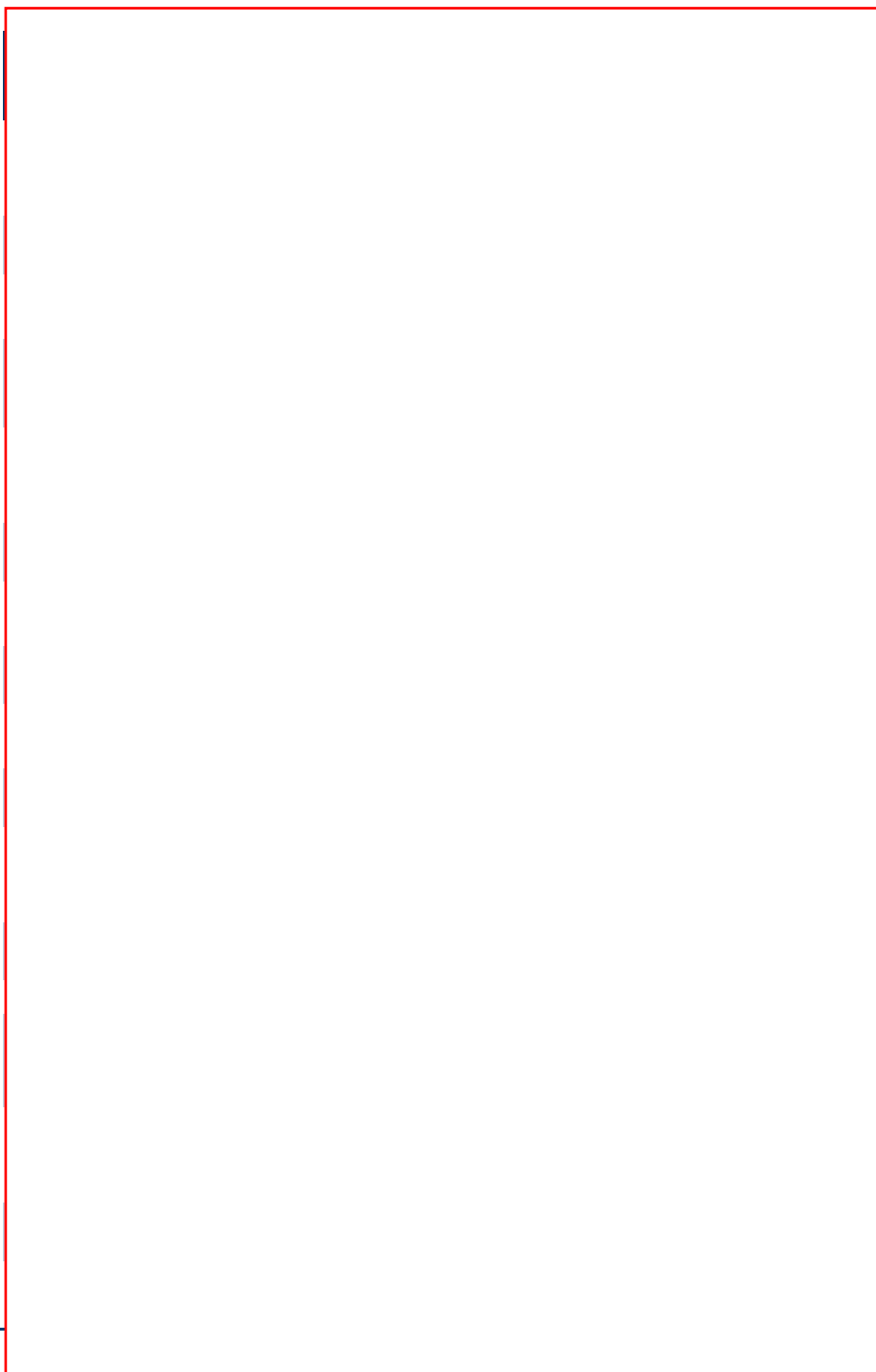
## РЕГИОНАЛЬНЫЕ ЛИДЕРЫ

ВЕДУЩИЕ КОМПАНИИ-ПРОИЗВОДИТЕЛИ ОКОННЫХ БЛОКОВ И ФАСАДНЫХ КОНСТРУКЦИЙ В РЕГИОНАХ-СУБЪЕКТАХ РФ

Ведущие компании-производители оконных и дверных блоков и фасадных конструкций по итогам 2011 года в федеральных округах РФ – региональные лидеры – представлены в таблицах ниже.

### Региональные лидеры.

**Ведущие компании-производители оконных и дверных блоков из ПВХ в регионах-субъектах РФ Центрального федерального округа**





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

Компании	Местонахождение (город, область, республика)	Федераль- ный округ (округа для ТРК*)	Материал изделий			
			ПВХ	Алю- миний	Древе- сина	Дру- гое
«Барс», ГК	Тюмень	УФО	✓	✓		
«БиМакс – ЕвроОкна», ГК	Москва; МО, г. Подольск (ТРК*)	ЦФО, ЮФО, ПФО, ЮФО, СЗФО, УФО	✓	✓		
«БФК», ГК	Новосибирск (ТРК*)	СФО	✓	✓		
«Калева», ГК	МО, п. Мос- рентген	ЦФО	✓	✓		
«Компания КПИ»	Ростовская обл., г. Таганрог	ЮФО	✓	✓		
«Консиб», ГК	Барнаул (ТРК*)	СФО, ПФО, ЦФО	✓	✓		✓
«ЛЗСК»	Липецк	ЦФО	✓	✓		
«Липецк-Книппинг»	Липецк	ЦФО	✓	✓		
«Московские окна», ГК	МО, г. Ступи- но (ТРК*)	ЦФО, ПФО	✓	✓		
«Спецремстрой»	Екатерин- бург (ТРК*)	УФО, ПФО	✓			
«Хамелеон»	МО, г. Климовск	ЦФО	✓	✓		✓
«ЭкоОкна»	МО, г. Сер- гиев Посад	ЦФО	✓	✓		

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

Компании	Местонахождение (город, обл., респ.)	Федераль- ный округ (округа для ТРК*)	Материал изделий			
			ПВХ	Алю- миний	Древе- сина	Дру- гое
«ЕвроОкно Стандарт»	Омск	СФО	✓	✓		
«Новолит», ГК	Новосибирск (ТРК*)	СФО	✓	✓		
«Окна Роста», ГК	МО, г. Дмитров	ЦФО	✓	✓	✓	✓
«ОК «Светоч», ГК	Ставрополь (ТРК*)	СКФО, ЦФО, ПФО	✓			
«Оконный континент»	МО, пгт. Оболенск	ЦФО	✓	✓		
«Первый оконный завод», ГК	Краснодар (ТРК*)	ЮФО, СКФО	✓	✓		
«ПИК», ГК	Москва, МО (ТРК*)	ЦФО	✓	✓		
«Самарские Оконные Конструкции», ГК	Самара	ПФО	✓	✓		
«Сателс»	Рязань	ЦФО	✓	✓		
«Стандарт», ГК	Санкт-Петер- бург (ТРК*)	СЗФО	✓	✓		
«СУ-155», ГК	Москва; МО, г. Одинцово (ТРК*)	ЦФО, СЗФО	✓	✓	✓	
ФА Спецстрой России, ГП	Москва (ТРК*)	Все ФО РФ	✓	✓	✓	✓



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





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



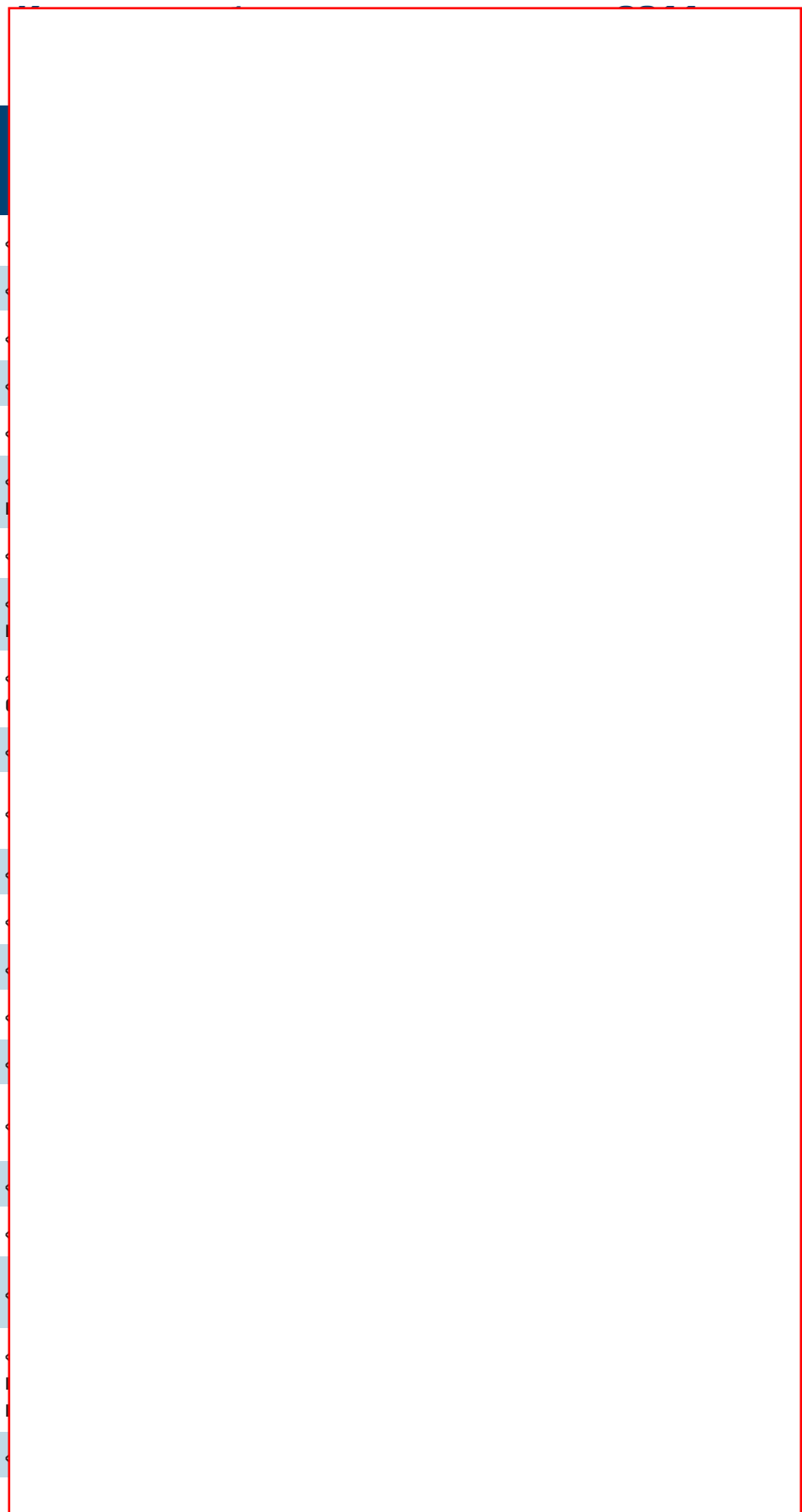


**ТОП-100**  
**ТОП-500**  
**Лидеры**





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





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





**Региональные лидеры.**  
**Ведущие компании–производители оконных и дверных**  
**блоков из ПВХ в регионах–субъектах РФ**  
**Северо–Западного федерального округа**



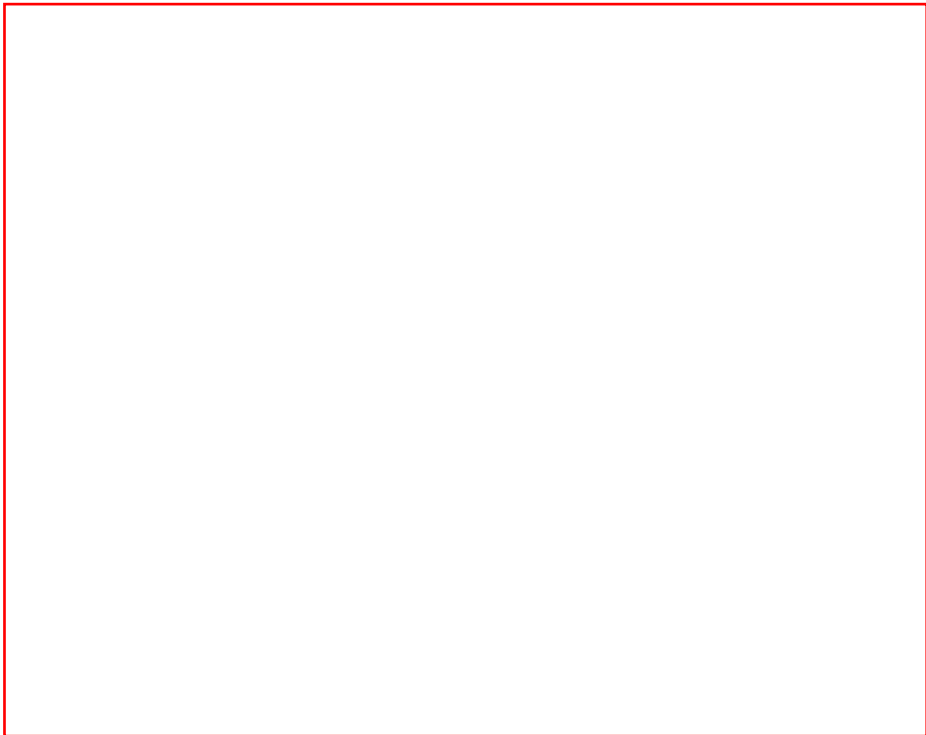
**ТОП-100**  
**ТОП-500**  
**Лидеры**



**Региональные лидеры.**  
**Ведущие компании–производители оконных и дверных**  
**блоков из ПВХ в регионах–субъектах РФ Южного**  
**и Северо–Кавказского федеральных округов**



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



**Региональные лидеры.**  
**Ведущие компании–производители оконных и дверных**  
**блоков из ПВХ в регионах–субъектах РФ Приволжского**  
**федерального округа**





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



**Региональные лидеры.**

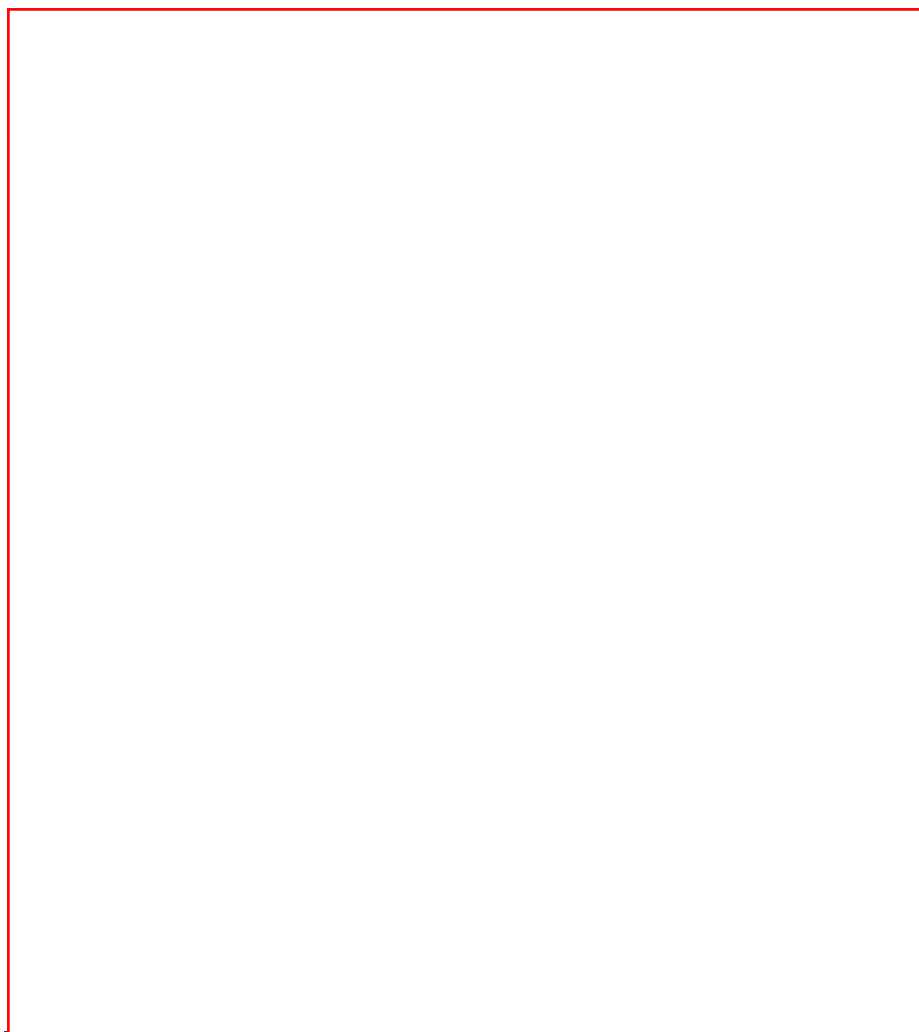
**Ведущие компании–производители оконных и дверных  
блоков из ПВХ в регионах–субъектах РФ Уральского  
федерального округа**

**Региональные лидеры.**

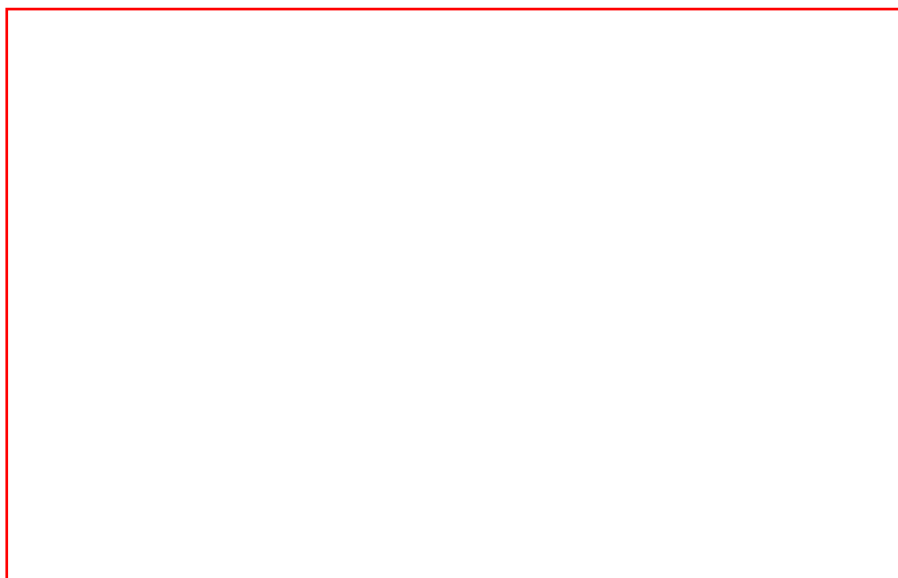
**Ведущие компании–производители оконных и дверных  
блоков из ПВХ в регионах–субъектах РФ Сибирского  
федерального округа**



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



**Региональные лидеры.**  
**Ведущие компании-производители оконных и**  
**дверных блоков из ПВХ в регионах-субъектах РФ**  
**Дальневосточного федерального округа**







# ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ МОЩНОСТИ

КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ-ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ОКОННЫХ И ДВЕРНЫХ БЛОКОВ ИЗ ПВХ

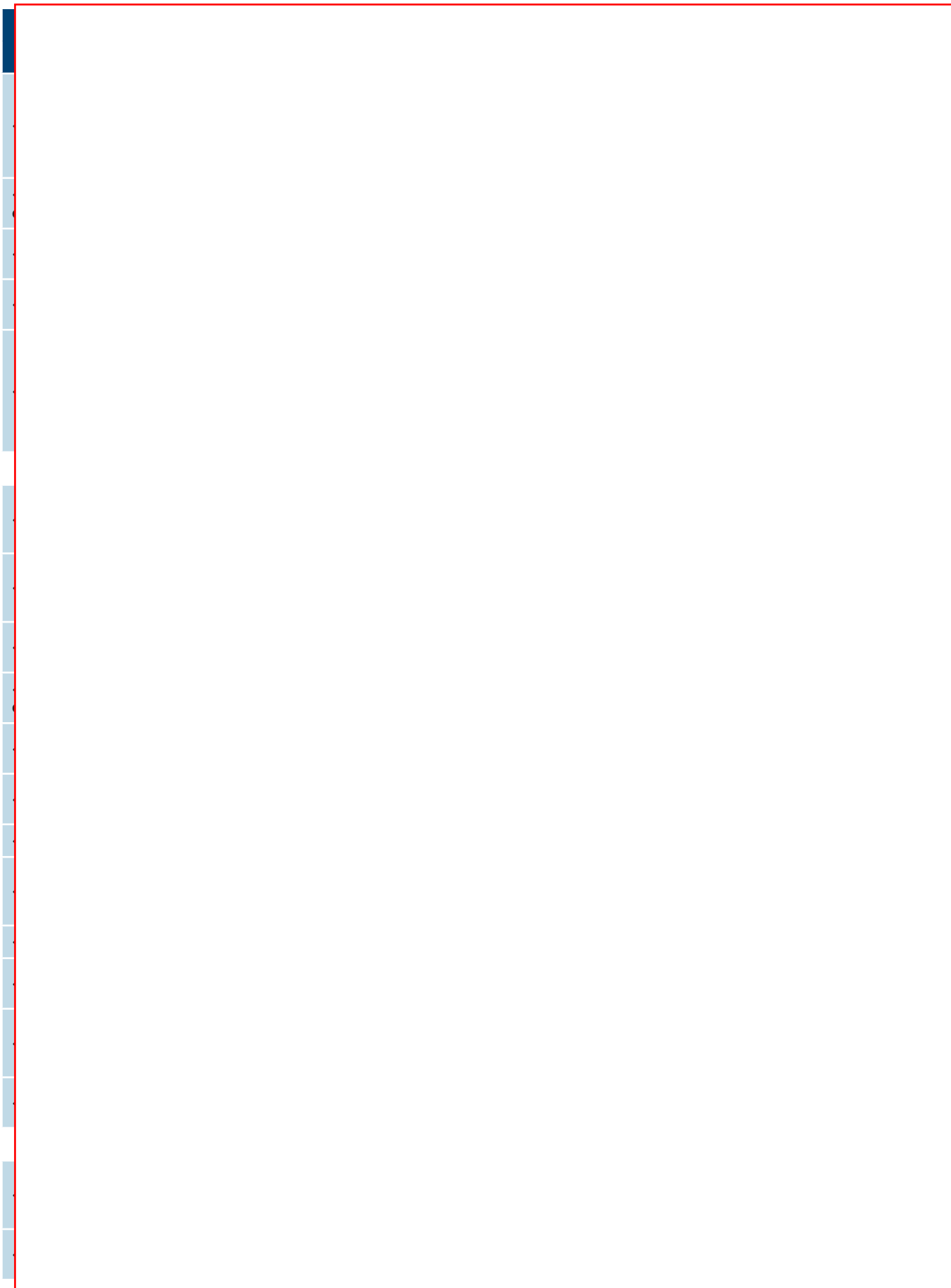
Производство оконных и дверных блоков из ПВХ профилей является одним из самых динамично развивающихся направлений в строительной отрасли. В последние годы наблюдается значительный рост объемов производства и продаж оконных и дверных блоков из ПВХ профилей. Это связано с увеличением спроса на энергоэффективные и экологически безопасные материалы. В 2012 году производство оконных и дверных блоков из ПВХ профилей в России составило около 1,5 млрд руб. В 2013 году этот показатель вырос до 1,8 млрд руб. В 2014 году производство оконных и дверных блоков из ПВХ профилей в России составило около 2,2 млрд руб. В 2015 году этот показатель вырос до 2,5 млрд руб. В 2016 году производство оконных и дверных блоков из ПВХ профилей в России составило около 2,8 млрд руб. В 2017 году этот показатель вырос до 3,1 млрд руб. В 2018 году производство оконных и дверных блоков из ПВХ профилей в России составило около 3,4 млрд руб. В 2019 году этот показатель вырос до 3,7 млрд руб. В 2020 году производство оконных и дверных блоков из ПВХ профилей в России составило около 4,0 млрд руб. В 2021 году этот показатель вырос до 4,3 млрд руб. В 2022 году производство оконных и дверных блоков из ПВХ профилей в России составило около 4,6 млрд руб. В 2023 году этот показатель вырос до 4,9 млрд руб. В 2024 году производство оконных и дверных блоков из ПВХ профилей в России составило около 5,2 млрд руб. В 2025 году этот показатель вырос до 5,5 млрд руб. В 2026 году производство оконных и дверных блоков из ПВХ профилей в России составило около 5,8 млрд руб. В 2027 году этот показатель вырос до 6,1 млрд руб. В 2028 году производство оконных и дверных блоков из ПВХ профилей в России составило около 6,4 млрд руб. В 2029 году этот показатель вырос до 6,7 млрд руб. В 2030 году производство оконных и дверных блоков из ПВХ профилей в России составило около 7,0 млрд руб.





**Производственные мощности крупнейших компаний-производителей (декларируемые)**

Компании	Местонахождение предприятий	Фед. округ	Декларируемая производственная мощность			
			в смену	в сутки	в месяц	в год





Было  
мощно  
ганрог)  
гаты Н  
вый це  
время  
специа  
эталон

Сло  
с пред  
«БиМа  
из них  
ны или  
крыты.  
затем  
ятие в  
приятн  
крыты

Дек  
ные в  
нет-сай  
образо



да крупнейших компаний-производителей приведены в таблице.

В 2010-2012 гг. новые производственные мощности были введены

Более подробная информация о декларируемой и фактической мощности сборочных оконных производств (исходя из производительности установлен-

Российский рынок окон из ПВХ в 2000-2011 годах и перспективы на 2012-2015 годы. Аналитический отчет. – М.: ИЦ «ССК», 2012. – 197 с., ил. 56, табл. 45.

## СТРОИТЕЛЬНАЯ ВЫСТАВКА

- АРХИТЕКТУРА. СТРОИТЕЛЬСТВО. БЛАГОУСТРОЙСТВО. ЖКХ
- СТРОИТЕЛЬНЫЕ И ОТДЕЛОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ, ОБОРУДОВАНИЕ
- КЛИМАТИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ. ТЕПЛО-, ГАЗО-, ВОДОСНАБЖЕНИЕ
- ЭНЕРГОСНАБЖЕНИЕ И ЭЛЕКТРОТЕХНИКА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ
- СТРОЙСПЕЦТЕХНИКА. ДОРОГА. ТОННЕЛЬ
- ДОМ. ДАЧА. КОТТЕДЖ. ДЕРЕВЯННОЕ ДОМОСТРОЕНИЕ. ЛАНДШАФТНЫЙ ДИЗАЙН
- ДИЗАЙН ИНТЕРЬЕРА, ЭКСТЕРЬЕРА. ДЕКОР
- ЭКОЛОГИЯ. БЕЗОПАСНОСТЬ

# СТРОИТЕЛЬНАЯ ИНДУСТРИЯ 2013

24-27 АПРЕЛЯ 2013, МОРПОРТ

ВЫСТАВОЧНЫЕ ПАВИЛЬОНЫ

# СОЧИ

Генеральный информационный спонсор:

Генеральный Интернет-партнер:

Главный информационный партнер:

Специальный информационный партнер:

Региональный информационный партнер:

Выставочная компания «Сочи-Экспо» ТПП г. Сочи  
тел./факс: (862) 264-87-00, 264-23-33, (495) 745-77-09  
e-mail: M.Lepikova@sochi-expo.ru; www.sochi-expo.ru

Партнер:

ГРУППА КОМПАНИЙ  
ИВЕНТ-СЕРВИС



# ПРОИЗВОДИТЕЛИ ПОДОКОННЫХ ДОСОК, ОТКОСОВ И ВСПОМОГАТЕЛЬНЫХ ПРОФИЛЕЙ ИЗ ПВХ

«Бум  
филей п  
чался в  
2008 г. Н  
развивае  
отделки  
Росс  
филей п  
а также  
профиле  
таблице  
Всего  
досок, с  
профиле  
свыше 9



из них отсутствуют достоверные дан-  
ные о результатах производственной  
деятельности в 2012 г.

Рэнкинг «ТОП-20» ведущих ком-  
паний-производителей профилей

раза превышает количество произво-  
дителей системных оконных и двер-  
ных ПВХ-профилей.

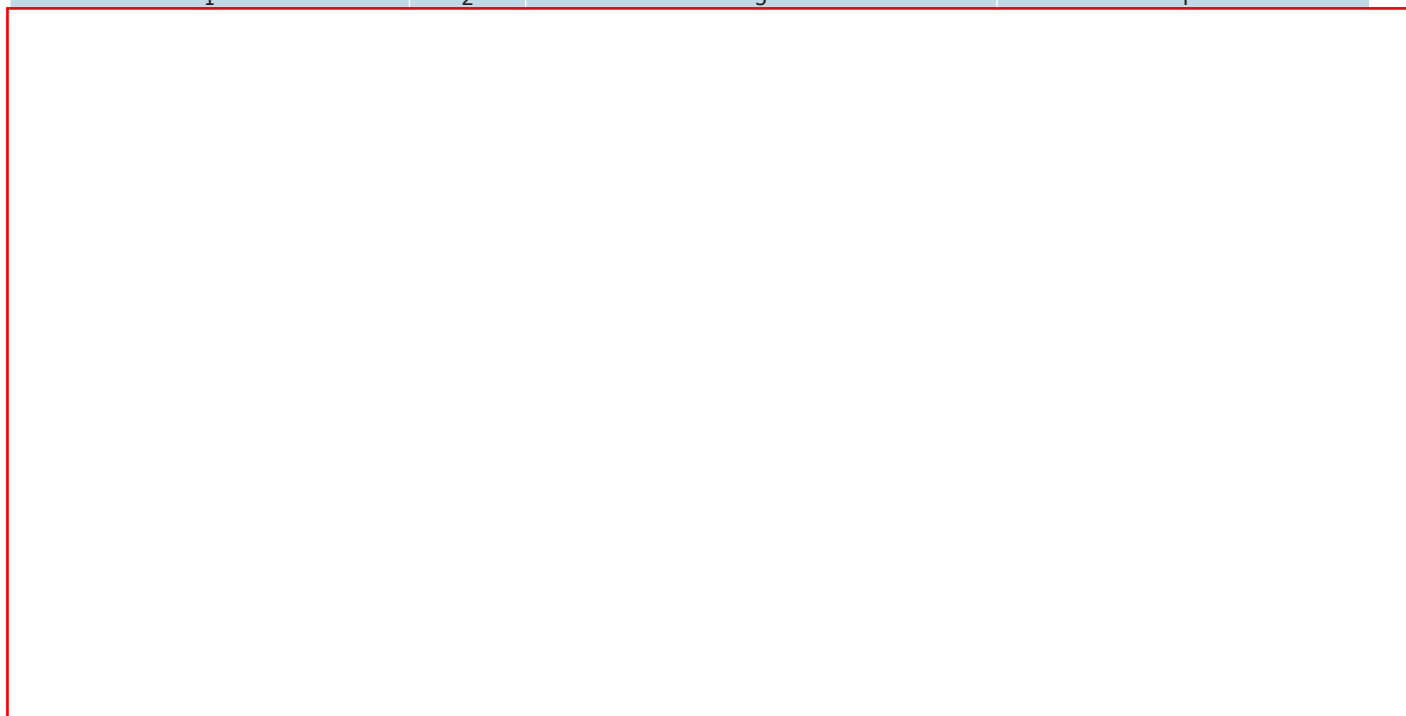
Доля производителей системных  
ПВХ-профилей в общем количестве

«Производители ПВХ-профилей в России».  
Аналитический отчет. – М.: ИЦ «Современные  
Строительные Конструкции», 2012. – 98 с.,  
таблиц 26, ил. 3.

Таблица 1.

Производители профилей подоконных досок, откосов и вспомогательных профилей из ПВХ

Компания	Федера- льный округ	Местонахождение предприятия- изгото- вителя	Торговая марка
1	2	3	4









# ОКОННОЕ ЛЕВОСУДИЕ

**В. Е. ПРИГОЖИН,**  
эксперт Московского общества защиты потребителей

Уже 10 лет я работаю экспертом по окнам в Московском обществе защиты потребителей. 10 лет я не перестаю удивляться тому, с каким упорством наши власти поддерживают систему непроектной замены окон в многоквартирных домах, приводящую к постоянным конфликтам, а главное, к потере здоровья жильцов и их детей.

## Конфликт

Каждый совершеннолетний гражданин нашей страны знает: если его законные права ущемлены, нужно подавать в суд. Об этом и Президент говорит. Вот только результат этой подачи может оказаться, мягко скажем, неожиданным...

Историю, свидетелем и участником которой я оказался, назвать «правосудием» не поворачивается язык. Отсюда и странное название статьи.

Началась она с того, что дизайнер-прораб (назовем ее условно Лидия Петрова) подрядилась выполнить евроремонт в новостройке. Осенью заменила окна на дорогие деревянные, – престижный лакированный дуб с двухкамерным стеклопакетом известной фирмы «Большие Окна», – и к зиме запустила отделочников.

Всю зиму производились работы с большим выделением влаги: стяжка пола, оштукатуривание стен, покраска потолков и наклейка обоев. Всю зиму по стеклам герметичных окон тек обильный конденсат, заливая деревянные детали. Весной квартира начала медленно подсыхать, и на окнах покоробился лак, деформировались створки и штапики, на наличниках появились ржавые пятна от гвоздей, а на рамах черные пятна плесени.

Владелец квартиры, человек состоятельный и серьезный, потребовал заменить плохие окна: он же точно знает, что по российским правилам ремонт окон – это замена. Пришлось Лидии Петровой писать претензию «Большим Окнам»: не за свой же счет их менять! Но в отделе рекламаций указали на тот лист в подписанном ей договоре, где сказано о необходимости соблюдения температурно-влажностного режима. И остался у бедной Лидии один шанс – суд.

Наняла она опытного адвоката и написала исковое заявление, что ее, несчастного потребителя, производители ввели в заблуждение, пользуясь отсутствием у нее «специальных знаний». На суде юрист «Больших Окен» возразил: какой же она потребитель, если она не владелец квартиры, и даже, более того, занимается незаконной предпринимательской деятельностью? А адвокат истца потребовал проведения экспертизы. Судья вытащила из записки соответствующую экспертную контору, и вот на объект явился строительный эксперт со всеми сертификатами, основная работа которого – составлять сметы по госрасценкам на ремонт помещений после заливов и пожаров (подобных специалистов так и называют – «эксперты по заливам»).

## Мнение эксперта

Вот, что он написал (прошу прощения у читателей за скучные технические подробности, понятные, преимущественно, специалистам):

– «объект исследования – двухкамерные деревянные блоки» (имелись в виду деревянные блоки с двухкамерными стеклопакетами);

– «вокруг гвоздей проявляется коррозия древесины» (имелась в виду диффузия ржавчины);

– «степень сжатия уплотнительных прокладок не соответствует ГОСТу на блоки оконные деревянные с листовым остеклением» (окна изготовлены по ГОСТу на блоки оконные деревянные со стеклопакетами с принципиально другой, двухконтурной системой уплотнения);

– «зафиксированы следы воздействия влаги на уплотняющие прокладки» (прокладки изготовлены из холодостойкого эластомера, который на влагу не реагирует никак; «следы» – это плесень);

– «конструкция оконных блоков имеет металлические элементы, которые образуют мостик холода, который должен отсекается от вну-



тренних конструкций блока уплотняющими прокладками» (подразумевается конструкция петель на раме, имеющая всевозможные немецкие и российские сертификаты);

– «имеется песок, наметаемый с улицы, что возможно при наличии неплотностей» (на подоконник песок просыпали отделочники);

– «зафиксированы следы протечек влаги в зоне, которая должна быть перекрыта уплотняющими прокладками от проникновения *как атмосферной влаги, так и конденсата*» (не учел эксперт, что пар, превращающийся на холодной поверхности в конденсат, проникает не снаружи внутрь помещения, а изнутри наружу за счет парциального давления).

В общем, сертифицированный эксперт, обнаружив неплотности притворов, образовавшиеся вследствие деформации намокшей от конденсата древесины, рассудил, что через них-то и проникла в помещение влага, превратившаяся в конденсат! Ели он не изучал в школе физику, то должен был ее изучить либо в строительном институте, либо на курсах «Обследование технического состояния зданий и сооружений». Правда, сертификат ему выдавала «Палата Судебных Экспертов», которая в 2007 году выпустила серьезный документ «Методики обследования объектов судебной строительно-технической экспертизы: оконных заполнений из ПВХ», содержащий грубейшие ошибки в... анализе причин возникновения конденсата. Документ не переиздавался, но авторы, как видим, продолжают преподавать на курсах.

Исследовательскую часть завершает фраза, которую я процитирую целиком:

«Несомненно, что одним из условий образования конденсата является уровень влажности в помещении и работоспособность системы вентиляции. Однако, данное условие играет свою роль при обязательной качественной установке оконных блоков с выполнением монтажных швов и обеспечением плотного примыкания открывающихся элементов в притворах».

Вы что-нибудь поняли? И судья не поняла. Что и требовалось доказать.

Ведь именно при герметично закрытых качественно собранных и установленных окнах вентиляция не работоспособна из-за перекрытия притока вентиляционного воздуха уже упомянутыми уплотнительными прокладками.

Далее эксперт делает выводы:

«1. Оконные блоки, *в целом*, соответствуют требованиям нормативных документов.

2. Оконные изделия имеют дефекты, возникшие в результате нарушения технологии выполнения монтажа оконных блоков.

3. Выявленные дефекты, *в основном*, являются дефектами, возникшими в процессе некачественно выполненного монтажа.

4. Устранение выявленных дефектов путем их реставрации (ремонта) на объекте установки без вреда для потребительских свойств изделий, предусмотренных сертификатом соответствия на данные изделия, **возможно**».

### Беззаконие в зале суда

Итак: блоки, в целом, соответствуют; дефекты, в основном, – из-за монтажа (ну так эксперту показалось); и устранение дефектов возможно. Осталось решить, за чей счет ремонт и перемонтаж, и разойтись. Для этого «Большие Окна» попросили пригласить эксперта и независимого специалиста на заседание суда. Эксперта пригласить судья разрешила, а вот независимого специалиста – нельзя! (Потом поймете почему). Можно еще одного специалиста от фирмы. Вот так я и попал на заседание суда в качестве работника фирмы «Большие Окна».

У оконщиков к эксперту было 2 основных вопроса:

– на каком основании он применяет ГОСТы, имеющие рекомендательное значение, и

– на каком основании он применяет ГОСТ на окна с листовым остеклением, никакого отношения к данным окнам не имеющий?

Ответы были такими, что у меня пропал дар речи. Оказывается, эксперт твердо уверен, что все должно быть по ГОСТам, как в приснопамятные советские времена, а закон «О техническом регулировании» можно не соблюдать. Что касается применения того или другого ГОСТа – какая разница? Главное, чтобы было по ГОСТу.

Я не мог понять, где я нахожусь. Этакая декларация беззакония в зале суда. Меня за такое выступление уже давно бы уволили из экспертов...

Эксперта отпустили, и мне представили трибуну.

15 минут я объяснял, что в реальности произошло на объекте, где я не был, но видел фотографии. Я перечислил все ошибки заключения эксперта, и выразил удивление, как он не боится подписываться под 307 статьей УК РФ за дачу ложной экспертизы (от 80 тысяч рублей до 3-х лет). Я хотел предъявить свой сертификат, но узнал, что мне, как сотруднику «Больших окон», он не нужен. Да и выступление мое бесполезно... Когда один специалист говорит, что  $2 \times 2 = 4$ , а другой, что  $2 \times 2 = 8$ , судья все равно не знает, кому верить, она же в школе это не изучала. Адвокат истца с судьей выяснили, что мое место работы – общественная организация, и сертификат мне выдавал «Союз потребителей Российской Федерации», – тоже общественная организация, и институт я заканчивал не строительный, – в общем, доверия не вызываю.

Перед тем, как судья ушла принимать решение, адвокат истца многозначительно упомянул, что он защищает интересы еще и третьего лица,





как я понял, влиятельного владельца квартиры. Я все ждал, на кого же судья «навесит» оплату ремонта попорченных окон. И, как гром среди ясного неба, – решение суда: окна заменить за счет производителя!

### На чем держится оконное левосудие

Вот сижу я, пишу статью, и пытаюсь понять: сколько стоит такое решение суда? Если к замененным окнам прибавить штраф в пользу потребителя, который на самом деле незаконный предприниматель, то ведь еще и с экспертом надо поделиться. Правда, в последний момент он написал, что дефекты устраняемые (может быть, испугался? – на заседании суда было здорово заметно, как он нервничает), уменьшив свою долю...

Хотите узнать, что будет дальше? А будет вот что.

«Большие Окна» подадут апелляцию в вышестоящий суд, и будут требовать повторную экспертизу. Дальнейшее зависит от отношения судьи Мосгорсуда. Я не верю, что все наши судьи безграмотны. Я видел разумных, образованных, справедливых и честных судей. Да и денег у истца может не хватить, а главное – времени! Пока не закончится тяжба, ремонт в квартире не может быть завершен. Еще полгода – год. Возможна еще одна апелляция... «Большие Окна» – крупная фирма. Она за свой престиж будет стоять насмерть, особенно в таком явно выигрышном деле.

Естественно, возникает вопрос: а на чем держится оконное левосудие?

Как я полагаю, причин несколько.

Во-первых, судья не несет никакой ответственности за неправильное решение (упоминать слово «коррупция» не хочется – оно уже в зубах навязло).

Во-вторых, я еще ни разу не слышал, чтобы эксперта привлекли к ответственности за дачу ложной экспертизы по 307 статье УК РФ. Дважды за мою практику ответчики – юридические лица, все-таки, выигравшие дело, отказывались подавать в арбитражный суд на экспертную организацию, допустившую брак в своей работе, и на самого эксперта, нарушившего закон.

В-третьих, сама возможность выбора государственным судьей негосударственной экспертной организации.

В-четвертых, система подготовки и сертификации строительных экспертов, выпускающая на рынок подобных «специалистов».

К причинам косвенно можно отнести и неясный юридический статус окон в квартирах, которые, в соответствии с «Жилищным кодексом», являются частью дома, а по Постановлению Правительства РФ (в трактовке Минрегионразвития) – «личной собственностью собственника помещения». Поэтому замена окон в квартире не считается перепланировкой, а изменение архитектурного облика дома, несмотря на строгие региональные законы, никого не волнует. Оконно-юридическая неразбериха, которую не желает исправлять ни одна из государственных и муниципальных структур, приводит к возникновению различных трагикомических ситуаций.

### Все это было бы смешно, когда бы не было так грустно

**Случай 1 (самый древний).** Приходит зимой комиссия экспертов, видит конденсат на стеклах герметичных окон. Пишет заключение: «Выпадение конденсата на стеклопакетах явилось следствием того, что при установке оконных блоков

не был оборудован 3-слойный монтажный шов, регламентированный ГОСТом. Поэтому оконные блоки необходимо заменить». Без комментариев.

**Случай 2.** Такой же зимний «евроремонт» с соответствующим конденсатом. Когда к весне пышно зацвели плесенью откосы окон, заказчица провела строительно-техническую и биологическую экспертизы. Биологи установили, что пятна на откосах – это грибок «Аспергилл черный», а строительный эксперт написал, что влага проникла через нижнюю часть монтажного шва окон (!), после чего тихо уволился. Заказчица заменила окна и подала в суд. Ответчик потребовал проведения судебной экспертизы, но... выяснилось, что объект уже уничтожен. Истица дело проиграла. Самое интересное, что заказчица, заплатившая, благодаря эксперту, за окна дважды, теперь твердо уверена, что по окнам КБЕ конденсат течет, а по окнам ВЕКА – не течет.

**Случай 3.** Суд присудил к расторжению договора, возврату денег и выплате штрафа. Фирма-исполнитель добросовестно выполнила решение суда. Заказчица заменила одни новые окна на другие, но при этом не учла 2 тонкости: после возврата денег оконные блоки переходят в собственность продавца, и должны быть возвращены в исправном состоянии; а для установщиков новых окон любые старые окна – это мусор, который за отдельную плату выносятся на помойку. В общем, получила она судебное дело, в связи с утратой чужого имущества.

**Случай 4 (комический).** Заказчица, живущая в небольшом городке, выиграла суд, получила деньги, договорилась с производителем, что уведомит его о дне демонтажа бракованных окон, – все по закону. И стала обзванивать других продавцов окон. Но, вот незадача: сарафанное радио проигравшей суд фирмы оповестило всех конкурентов о появлении в городе потребителя-экстремиста в ее лице. Естественно, никто не захотел связываться. Пока не заключен договор, никто не обя-





зан выполнять работу. Заказывать в областном центре – вдвое дороже. А 2 месяца, прописанные судом на возврат изделий, истекают в феврале. Вот тут и выяснилось, что окна – это не мебель, без которой прожить еще можно, а часть квартиры, без которой зимой – ну никак! Окончание этой истории мне неизвестно, поэтому придется мне оставить ее в этой щекотливой ситуации, как Пушкину своего Онегина.

Как ни крути, мы живем не в Германии, откуда к ним пришли энергоэффективные окна, изначально предназначенные для экономии расходов на отопление в немецких коттеджах. Немцы сперва консультируются с юристами, у которых они поголовно стоят на абонентском обслуживании. Россияне заказывают окна без обследования помещения, проекта, контроля и юридического анализа договора. В немецких многоквартирных домах замена окон производится исключительно централизованно – у всех. У нас каждый покупает – кто во что горазд. О каком энергосбережении при этом может идти речь – вообще непонятно.

В частности, при «стандартной» непроектной замене окон размер оконного блока, определяемый замерщиком по своим понятиям, юридически – задается «строительным заказчиком», который, на самом деле, – «потребитель, не обладающий специальными знаниями». Сколько уже было судебных дел типа «окна не в размер». Сначала заказчик просит уменьшить высоту окна на кухне, чтобы соединить подоконник и рабочий стол по высоте. Потом, узнав, что это запрещено, начинает кричать, что ему неправильно замерили проем. Решение – на усмотрение судьи... Российские ГОСТы на

монтаж задают не размер окна относительно проема, а размер проема относительно окна. Непроектная замена в них, естественно, не учтена.

Самые «умные» фирмы дают подписать целых 3 договора: на изготовление оконных блоков по размерам и чертежам заказчика (тут ему, как бы, помогает замерщик); на монтаж оконных блоков заказчика и на установку подоконника и откосов. И попробуйте после этого доказать, что окна «не в размер». Правда, ... смотря какой эксперт и какой судья.

### А эксперты ли эксперты?

Недавно ко мне на консультацию пришла женщина и принесла целых 2 экспертных заключения одного и того же эксперта по одним и тем же окнам. Ей нужно было понять, какое лучше подать в суд вместе с исковым заявлением. Не поленился я осмотреть эти окна, чтобы убедиться: главного дефекта «эксперт» вообще не заметил. Выяснилось, что, хоть он в окнах и не разбирается, но охотно добавит и мои замечания.

И тут мне, похоже, придется заняться юридическим ликбезом.

Большинство россиян твердо уверено, что, стоит им обратиться в общество защиты прав потребителей (ОЗПП), как сразу же после проведения экспертизы им вернут деньги и противные монтажники заберут свои ужасные окна. Эх, не знают они, бедные:

- что ОЗПП – это общественная, а не государственная организация;

- что таких обществ множество, и они жестко конкурируют на рынке юридических и экспертных услуг;

- что досудебное заключение эксперта в суде называется «мнением специалиста», и может быть «оставлено без внимания» с последующим назначением судебной экспертизы в «нужной» организации;

- что во многих ОЗПП действует правило: писать заключение в пользу заказчика экспертизы; так как в досудебном экспертном заключении нет подписи под 307 статьей, писать можно все, что угодно, ниче-



го не опасаясь; неугодные (независимые) эксперты подлежат увольнению;

- что государственная организация называется Роспотребнадзор, и она может наказать бракодела, но деньги с него заказчик может получить только через суд;

- что суд более охотно защищает потребителей, потому что производитель – это юрищико, и деньги на то, чтобы заплатить судебные издержки, у него, наверно, найдутся; а когда проигрывает истец-физлицо, может оказаться, что у этого сутяги и денег-то нет, хоть имущество описывай; он и в тяжбу-то ввязался в надежде заработать на неустойке и моральном вреде;

- что даже после выигрыша в суде открывается дело в службе судебных приставов, и когда до конкретно интересующего дела дойдут руки у пристава – тайна, покрытая мраком;

- что, если вовремя не заблокировать на счете фирмы требуемую сумму, фирма за время тяжбы может обанкротиться, а фактически – просто сменить название.

### На войне, как на войне

Ко мне регулярно обращаются за консультациями как москвичи, так и люди из регионов, благо, интернет замечательно расширил возможности общения. Сначала обсуждаем потребности и возможности, потом вырабатываем рациональные реко-



мендации, а потом... как судиться с бракоделами.

Одна молодая романтическая женщина из Челябинска сначала долго выясняла, как посчитать расходы на отопление и вентиляцию «теплой» лоджии. Ну, очень ей хотелось остеклить балкон, как на картинке в модном журнале. Денег у нее было достаточно, все складывалось замечательно, пока не установили конструкцию из ПВХ: ветровую нагрузку, естественно, не посчитали, весь витраж болтается, вертикальных усилителей нет и в помине, сваренные углы треснули. Телефон фирмы не отвечает...

Один серьезный мужчина из Перми долго выяснял, какие приточные клапаны и куда положено устанавливать. В привезенных окнах он обнаружил хаотически насверленные отверстия вместо клапанов, и теперь пытается выяснить, за чей счет будет производиться замена безнадежно испорченных окон.

Как видите, фактически беззащитны перед системой как производители, так и потребители. И, что самое странное, всех это устраивает.

При въезде в новостройку никаких документов на окна и сантехнику жильцу не выдают, нарушая закон «О защите прав потребителей» – и ни одного обращения в суд. У новоселов пластиковые окна не закрываются – дальше слезного звонка в управляющую компанию, как правило, дело не доходит. Изредка пишут заявление, даже не оставив себе копии. Заклеивают скотчем, и копят деньги на замену, не зная, что при замене им тоже впарят брак, так как



проверить качество монтажа они не смогут.

При массовой замене окон на шумных магистралях в Москве шум в квартирах только усилился (шумозащита установленных новых окон по результатам официальных испытаний ниже, чем у старых) – никто из жильцов не потребовал проверить, соответствует ли уровень шума в квартире нормам: все были счастливы, что им «на халяву» поставили «шумозащитные стеклопакеты», как их называет Московское правительство. Возможно, некоторые понимали, чем может для них закончиться суд с городскими властями.

Теперь становится ясно, почему чиновники нагло заявляют, что вопрос микроклимата – это дело собственника; почему жилинспекция рыдает из-за невозможности проверить, чем отапливаются «утепленные» балконы и лоджии; почему люди затыкают вытяжные вентиляционные отверстия на кухнях, когда оттуда несутся все кухонные запахи благодаря соседскому мощному надплитному воздухоочистителю с незаконной трубой, заткнутой в вытяжное отверстие. Слабым утешением может быть лишь то, что в выключенном состоянии этот прибор съедает с вытяжной вентиляции соседа, укорачивая жизнь ему и его детям углекислым газом, формальдегидом и радоном.

25 статья Конституции, – «мой дом – моя крепость», – в сочетании с нашей полусоветской системой ЖКХ и с нашей вышеописанной судебной системой, фактически стимулирует жильцов массово производить не проектные эксперименты со своими квартирами. О последствиях для здоровья хозяев, арендаторов или соседей жильцы не знают, а ответственные властные структуры не желают знать.

### Как жить-то будем?

Когда-то давно, мне рассказывали притчу о контрабанде дорогих дубовых бочек в виде тары для дешевой соли. Окна в наших домах, как мне кажется, тоже попали в раз-

ряд незначительного приложения к дорогостоящему жилью. Так, мелочь, 100 тысяч рублей за остекление на фоне 7 миллионов за квартиру. Жильцы, ничего не зная о нормативах микроклимата квартиры, ориентируясь на свои ошибочные понятия, смиряясь с неизбежностью нарушения законов властями, сами нарушают законы, остекляя, утепляя и присоединяя балконы, устанавливая новые окна взамен старых (или не очень старых), которые просто некому чинить. На этом кормится слишком большая толпа «оконщиков» и небольшая, но мощная группа чиновников, проводящая тендеры на капремонт и остекление домов на шумных улицах, как положено, без проектов, участия специалистов и контроля исполнения. Результат, как всегда, один: непригодный для проживания микроклимат под аплодисменты счастливых жильцов.

Теперь понятно, почему оконное левосудие творится в суде? Оно же – часть общегосударственного оконного беззакония. По этой логике стоило бы легализовать наркотики, но... углекислый газ, радон, формальдегид и избыточный шум убивают не так быстро и явно. Последствия всегда можно списать на алкоголь, курение, гиподинамию и общую неблагоприятную экологическую обстановку.

### Маленькие успехи

После 10 лет бесплодной переписки с московскими властями, создавшей коллекцию лжи и отписок, удалось этот вопрос закинуть к вице-премьеру РФ. И даже пришло письмо из Минрегиона с приглашением в... новый Госстрой, когда он сформируется. Только что они смогут сделать против многомиллионнодолларовой системы, основанной на несовершенстве и неисполнении законов? И, все-таки, надежда умирает последней. Надежда на торжество здравого смысла и Закона.

<http://mozp.org/windows.php>

# РОССТАТ: ИНДЕКС ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

## И ВЫПУСК ВАЖНЕЙШИХ ВИДОВ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ И ПРОДУКЦИИ, ПОТРЕБЛЯЕМОЙ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ В ЯНВАРЕ–ОКТАБРЕ 2012 ГОДА

**И**ндекс промышленного производства<sup>1)</sup> в январе-октябре 2012 г. по сравнению с январем-октябрем 2011 г. составил 102,8%, в октябре 2012 г. по сравнению с октябрём 2011 г. – 101,8%, по сравнению с сентябрем 2012 г. – 103,8%.

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

Индексы промышленного производства в % к среднемесячному значению 2009 г.



Наименование	Январь-октябрь 2012 г.	Октябрь 2012 г. в % к		Январь-октябрь 2012 г. в % к январю-октябрю 2011 г.
		октябрю 2011 г.	сентябрю 2012 г.	
Лесоматериалы, продольно распиленные или расколотые, разделенные на слои или лущеные, толщиной более 6 мм; шпалы железнодорожные или трамвайные деревянные, непоританные, млн. м <sup>3</sup>	17,4	96,9	95,7	99,0
Фанера клееная, состоящая только из листов древесины, млн. м <sup>3</sup>	2,6	103,1	101,5	105,3
Плиты древесноволокнистые из древесины или других одревесневших материалов, млн. усл. м <sup>2</sup>	381	98,0	103,2	102,4
Блоки оконные в сборе (комплектно), тыс. м <sup>2</sup>	964	177,7	106,6	126,0
Шпон лущеный, тыс. м <sup>3</sup>	447	118,3	90,6	117,6
Окна и их коробки, подоконники полимерные, млн. м <sup>2</sup>	20,2	116,1	104,8	105,1
Стекло листовое термически полированное и стекло листовое с матовой или полированной поверхностью, но не обработанное другим способом, млн. м <sup>2</sup>	125	98,1	99,0	108,8
Кирпичи, блоки, плитки и прочие изделия огнеупорные, кроме изделий из кремнеземистой каменной муки или диатомитовых земель, тыс. тонн	1077	95,2	99,2	96,4
Плитки керамические фасадные, млн. м <sup>2</sup>	1,9	81,7	80,8	163,3
Плитки керамические для полов, млн. м <sup>2</sup>	73,4	104,7	102,3	107,8
Кирпич керамический неогнеупорный строительный, млрд. усл. кирпичей	5,7	105,1	101,6	111,4
Портландцемент, цемент глиноземистый, цемент шлаковый и аналогичные цементы гидравлические, млн. тонн	53,7	109,0	96,6	110,6
Блоки и камни стеновые мелкие из бетона, млн. усл. кирпичей	404	132,2	96,0	102,3
Конструкции и детали сборные железобетонные, млн. м <sup>3</sup>	20,8	109,4	107,1	111,4
Листы асбестоцементные волнистые (гофрированные) (шифер), млн. штук усл. плиток	604	82,8	122,7	72,3
Материалы кровельные и гидроизоляционные рулонные из асфальта или аналогичных материалов (нефтяного битума, каменноугольного пека и т.д.), млн. м <sup>2</sup>	442	105,9	84,9	104,9
Смеси асфальтобетонные дорожные, аэродромные и асфальтобетон (горячие и теплые), млн. тонн	36,4	83,6	72,6	104,4



# ДЕЛОВАЯ АКТИВНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИЙ В РОССИИ В НОЯБРЕ 2012 ГОДА

Росстатом в ноябре 2012 г. проведено обследование деловой активности 4,5 тыс. организаций видов экономической деятельности «Добыча полезных ископаемых», «Обрабатывающие производства», «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды»<sup>1)</sup>.

По сравнению с декабрем 2011 г. индекс предпринимательской уверенности, отражающий обобщенное состояние предпринимательского поведения, в ноябре 2012 г. повысился в добывающих производствах с (-3%) до (-2%), в обрабатывающих производствах с (-6%) до (-3%), в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды с (6%) до (8%).

На величину индекса предпринимательской уверенности значительное влияние оказывает сезонный характер производства.

По оценкам руководителей организаций добывающих и обрабатывающих производств в ноябре 2012 г. баланс оценок респондентами **спроса продукции** в добывающих производствах составил (-11%), в обрабатывающих производствах – (-22%), в ноябре 2011 г. соответственно – (-10%) и (-26%).

В среде опрошенных руководителей, в ноябре 2012 г. число оптимистически настроенных на рост производства в течение ближайших 3 месяцев в обрабатывающих производствах превышает число пессимистически ожидающих снижения **выпуска продукции** на 12 процентных пунктов, вместе с тем, в добыче полезных ископаемых число прогнозирующих снижение **выпуска продукции** на 1 процент-

1) Ежемесячное обследование деловой активности осуществляется без учета малых предприятий.

Индексы предпринимательской уверенности, процентов



Индексы предпринимательской уверенности с исключением сезонного фактора, процентов



Динамика оценки спроса на продукцию организаций баланс, процентов



Динамика оценки ожидаемого в ближайшие 3 месяца изменения выпуска продукции организаций баланс, процентов



Общая экономическая ситуация в организациях по добыче полезных ископаемых баланс, процентов



Общая экономическая ситуация в обрабатывающих производствах баланс, процентов



ный пункт превышает число настроенных на рост производства.

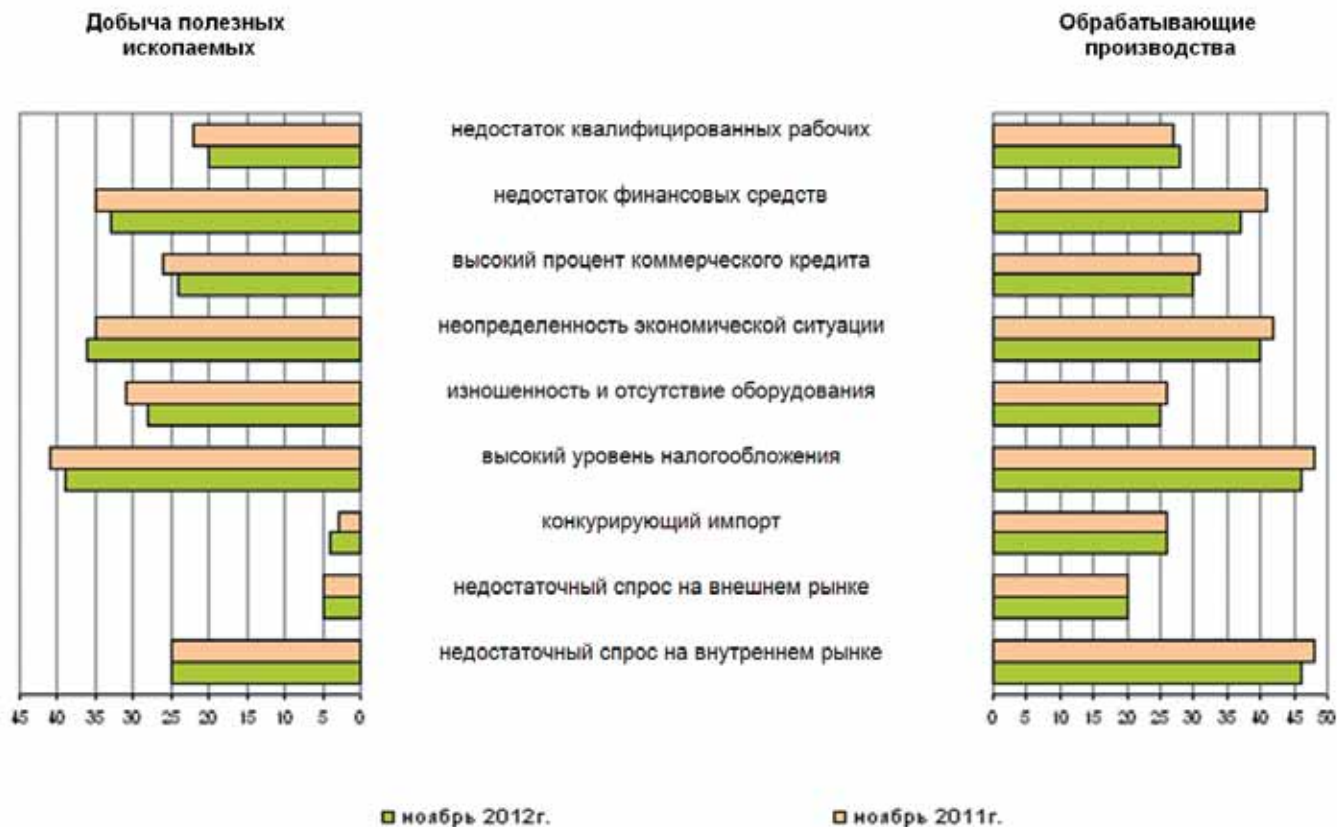
В ноябре 2012 г. **экономическую ситуацию в своей организации** по добыче полезных ископаемых считают благоприятной 10% и удовлетворительной – 78% руководителей, в обрабатывающих производствах соответственно – 8% и 79% респондентов. Улучшение экономической ситуации в ближайшие 6 месяцев ожидают соответственно 21% и 25% опрошенных.

**Средний уровень загрузки производственных мощностей**, по оценке опрошенных руководителей, в ноябре 2012 г. составил 64%, причем более 80% респондентов считают, что их производственные мощности обеспечат удовлетворение ожидаемого в ближайшие 6 месяцев спроса на продукцию.

**Среди факторов, сдерживающих**, по мнению руководителей, **рост производства** на предприятиях, преобладают высокий уровень налогообложения, неопределенность экономической ситуации, недостаток финансовых средств, в обрабатывающих производствах – недостаточный спрос на продукцию предприятий на внутреннем рынке. При этом количество респондентов, отметивших недостаточный спрос на внутреннем рынке, по сравнению с ноябрем 2011 г. сократилось.



Оценка факторов, ограничивающих рост производства<sup>1)</sup>  
в % от числа опрошенных



1) Суммарная оценка может превышать 100%, так как руководители предприятий отмечали несколько факторов, наиболее существенно влияющих на рост производства в их предприятиях.

Индекс предпринимательской уверенности в обрабатывающих производствах по России и отдельным странам<sup>1)</sup>  
в процентах

Страна	Декабрь 2011 г.	Октябрь 2012 г.	Страна	Декабрь 2011 г.	Октябрь 2012 г.
Россия <sup>2)</sup>	- 2,1	- 0,4	Люксембург	- 20,1	- 43,2
Австрия	- 4,0	- 13,0	Нидерланды	- 3,9	- 9,7
Бельгия	- 13,5	- 16,7	Польша	- 14,2	- 21,6
Великобритания	- 13,0	- 2,7	Португалия	- 21,5	- 22,6
Венгрия	- 7,2	- 7,3	Словакия	3,5	- 9,7
Германия	- 0,9	- 18,1	Финляндия	- 8,8	- 12,6
Греция	- 22,1	- 20,1	Франция	- 10,3	- 21,2
Дания	4,8	- 5,7	Чехия	- 0,1	- 9,5
Испания	- 18,8	- 20,5	Швеция	- 10,7	- 17,2
Италия	- 11,3	- 18,4			

1) По данным Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) (кроме России) с учетом сезонной корректировки.

2) По России сезонная корректировка осуществлена с помощью программы «DEMETRA 2.2.». При поступлении новых данных статистических наблюдений, информация может быть уточнена. За ноябрь 2012г. индекс предпринимательской уверенности составляет (-0,8%).

## МЕЖДУНАРОДНАЯ СТРОИТЕЛЬНО-ИНТЕРЬЕРНАЯ ВЫСТАВКА

**РАЗДЕЛ «ДВЕРИ»**

ПАВИЛЬОН 1 ЗАЛЫ 1,4

**РАЗДЕЛ «ОКНА»**

ПАВИЛЬОН 3 ЗАЛЫ 13,14



Реклама

**2-5 АПРЕЛЯ 2013**

**РОССИЯ. МОСКВА. МВЦ «КРОКУС ЭКСПО»**

ОРГАНИЗАТОРЫ:  **Крокус Экспо**  
Международный выставочный центр

 **MEDIA GLOBE**  
выставки и журналы для профессионалов

МЕЖДУНАРОДНЫЙ  
ПАРТНЕР:

 **IMRG**  
fairs  
around the  
world

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ОТРАСЛЕВОЙ  
ИНТЕРНЕТ-ПАРТНЕР:

Оконный Интернет  
**tybet.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 2013 ГОД

Наименование издания	Стоимость годовой подписки с учетом рассылки и НДС за один комплект		Скидки при подписке более, чем за 2 комплекта, %				
			Количество комплектов				
	Для подписчиков РФ, руб.	Для зарубежных подписчиков, евро	2-8	9-20	21-50	51-100	свыше 100
«Окна и Двери» (6 номеров)	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)

# Поздравляем с Новым годом!

## ЖУРНАЛЫ

■ **«РОЛЬСТАВНИ. ВОРОТА. СОЛНЦЕЗАЩИТНЫЕ КОНСТРУКЦИИ»**

■ **«ЗЕЛЕННЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»**

■ **«ФАСАДНЫЕ СИСТЕМЫ»**

■ **«КРОВЛЯ и ИЗОЛЯЦИЯ»**

■ **«СТЕНЫ и ФАСАДЫ»**

■ **«ОКНА и ДВЕРИ»**



## КАТАЛОГИ

«Системные профили для окон, дверей и фасадных конструкций»

«Комплекующие для окон и дверей»

«Теплоизоляционные материалы и изделия»

## АНАЛИТИЧЕСКИЕ ОТЧЕТЫ

«Российская тысяча. Ведущие производители оконных и фасадных конструкций - 2012»

«Российский рынок окон из ПВХ в 2000-2011 годах и перспективы на 2012-2015 годы»

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

«Производители ПВХ-профилей в России»

## СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ СПЕЦИАЛИСТОВ

По вопросам подписки и распространения просим обращаться:  
109129, Москва, 8-я улица Текстильщиков, дом 13, корпус 2  
Тел./факс: (495) 638-5248 (многоканальный). Тел.: (495) 798-0542, 920-9514  
E-mail: pay@ssk-inform.ru, info@ssk-inform.ru Сайт: www.ssk-inform.ru