



СОВРЕМЕННЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ КОНСТРУКЦИИ

www.ssk-inform.ru

# ОКНА И ДВЕРИ

1

(163)

2013



Biura gotowe  
do pracy w Reg  
Sheraton Plaza

Re  
Dziękujemy za  
kontakt z nami  
www.ssk-inform.ru

Sejm i Senat →

Издается с 1997 года




**exprof**   
системы пвх-профилей



Окна **exprof** –  
здоровье вашего дома!

## ТЕХНОЛОГИЯ

### БЕЗ СБОЕВ И ОТКАЗОВ

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

Компания «ЭксПроф»

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

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



## ВМЕСТЕ С ОТРАСЛЮ – УЖЕ 16 ЛЕТ!

В далеком уже апреле 1997 г. увидел свет первый номер первого российского специализированного отраслевого издания – журнала (первоначально – информационного бюллетеня) «ОКНА И ДВЕРИ».

Весной 2013 года журналу исполняется 16 лет. Возраст сравнительно небольшой, но, учитывая события, произошедшие за эти годы, – не юношеский. По существу, журнал – ровесник сформировавшейся за полтора десятилетия российской оконной индустрии.

Журнал рос вместе со своими читателями, вместе с ними переживал и бурный рост рынка, и кризисы. Журнал всегда позиционировался как информационно-аналитическое издание, рассчитанное на специалистов. Поэтому, в отличие от подавляющего большинства других изданий, рекламе отводилась важная, но, все же, вспомогательная роль, а акцент ставился на ее информационной составляющей.

Миссией журнала с момента основания являлось распространение объективной информации о современных технологиях, материалах, изделиях и конструкциях оконной индустрии, продвижение инновационных разработок, содействие освоению лучшего мирового опыта в целях развития российского оконно-фасадного рынка и формирования цивилизованных рыночных отношений.

На протяжении 16 лет журнал всегда имел собственную позицию по важнейшим вопросам, связанным с развитием российского строительства и российской оконной индустрии. И отстаивал ее, даже если она шла вразрез с отраслевым «официозом».

Представляется, что более 160 номеров журнала «ОКНА И ДВЕРИ», выпущенных за эти годы – свидетельство их жизнеспособности.

С удовлетворением можно отметить, что российский оконно-фасадный рынок, несмотря на все «болезни роста» и экономические кризисы,

стал наиболее динамичным сектором строительного рынка. Как по объемам производства / потребления оконных и фасадных конструкций, так и по объемам продаж Россия уже на протяжении 7 лет является лидером среди европейских стран. Потенциал и набранная инерция развития помогли отрасли сравнительно быстро оправиться от последствий кризиса 2009 года.

Полагаем, что во всем этом есть и вклад нашего издания.

Сегодня ИЦ «Современные Строительные Конструкции» издает 6 специализированных изданий. К журналам «ОКНА И ДВЕРИ», «ФАСАДНЫЕ СИСТЕМЫ», «КРОВЛЯ И ИЗОЛЯЦИЯ», «СТЕНЫ И ФАСАДЫ» в 2012 году добавились «Зеленые строительные технологии» и «Рольставни. Ворота. Солнцезащитные конструкции».

Активно работает интернет-сайт [www.ssk-inform.ru](http://www.ssk-inform.ru), полностью обновленный в 2012 году.

Важным дополнением к издаваемым ИЦ «Современные Строительные Конструкции» журналам стал выпуск профессиональных каталогов-справочников, в числе которых:

«Комплекующие для окон, дверей и фасадных конструкций», «Системные профили для окон, дверей и фасадных конструкций», «Теплоизоляционные материалы и изделия».

В последние годы, учитывая изменение экономических условий в стране и в мире, журнал стал уделять особое внимание анализу и перспективам развития строительного и оконно-фасадного рынка.

Еще в 2008 году, в преддверии кризиса, ИЦ «Современные Строительные Конструкции» начал реализацию масштабного проекта по мониторингу строительного рынка и рынка строительных материалов и изделий. В ходе реализации проекта было выпущено более 20 аналитических отчетов, в том числе:

«Российский оконно-фасадный рынок: итоги развития в 2000-2010

годах и перспективы на 2011-2015 годы» (2011 г.)

«Российский строительный рынок: итоги развития в 2000-2010 годах и перспективы на 2011-2015 годы» (2010 г.)

«Российский рынок стройматериалов. Итоги 2009 года и перспективы на 2010-2012 годы» 2010 г. (2010 г.)

«Крупнейшие компании оконно-фасадной индустрии России. Топ-100» (2009 г.);

«РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА. Ведущие производители оконных и фасадных конструкций» (9 аналитических отчетов, в которых представлена подробная информация и характеристика более 1000 ведущих компаний-производителей оконных блоков и фасадных конструкций).

Аналитическая работа продолжается и в наступившем году.

В январе 2013 г. вышел новый аналитический отчет «Производители ПВХ-профилей в России».

В феврале вышли новые аналитические отчеты:

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

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

В марте-мае 2013 г. выходят еще 7 новых отчетов «РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА» – по остальным федеральным округам РФ (подробнее см. в этом номере).

На май 2013 г. запланирован выход нового аналитического отчета «Российский оконно-фасадный рынок. Итоги развития в 2000-2012 годах и перспективы на 2013-2015 годы».

Приглашаем к взаимовыгодному сотрудничеству.

Выражаем сердечную признательность всем нашим читателям, друзьям, деловым партнерам.

Редакция



современные  
строительные  
конструкции

**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

Вместе с отраслью – уже 16 лет! .....	1
<b>ЭКОНОМИКА. РЫНОК</b>	
ИЦ «ССК» информирует о выходе нового аналитического отчета «Производители ПВХ-профилей в России» .....	3
Н.Л. Гаврилов-Кремичев, И.Л. Николаева (ИЦ «ССК»). Импорт и экспорт ПВХ-профилей в 2012 году .....	21
Росстат: индекс промышленного производства и выпуск важнейших видов строительных материалов и продукции потребляемой в строительстве в 2012 году .....	38
<b>СИСТЕМНЫЕ ПРОФИЛИ</b>	
Окна Extruf – здоровье вашего дома! .....	2-я стр. обл.
Extruf. 6-камерный профиль ПВХ – высшая степень защиты .....	9
<b>РАСЧЕТЫ. ИСПЫТАНИЯ</b>	
Н.В. Ковыршина, М.И. Клейменов, А.В. Ржанковский (ЛСПБ). Испытания на огнестойкость светопрозрачных фасадов .....	10
<b>АВТОМАТИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА</b>	
Winkhaus. Новаторские внедрения программного обеспечения от Winkhaus в «Галичи» .....	14
<b>ОБОРУДОВАНИЕ</b>	
Weinig. Деревообрабатывающее предприятие «Аркаим» строит свое будущее на технологии фирмы Weinig .....	16
<b>ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕ</b>	
О.Д. Самарин, С.Ю. Иванов (ФГБОУ ВПО «МГСУ»). Применение удельной теплозащитной характеристики здания для сравнения вариантов его ограждающих конструкций .....	18
Томский межрегиональный конгресс «Энергосбережение 2012» .....	48
<b>ОКОННЫЙ РЫНОК</b>	
Н.Л. Гаврилов-Кремичев (ИЦ «ССК»). Оконно-фасадный рынок: некоторые итоги 2012 года .....	4
ИЦ «ССК» информирует о выходе новых аналитических отчетов, подготовленных в рамках реализации проекта «РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА. Ведущие производители оконных и фасадных конструкций» .....	6
Какова ситуация на российском оконном рынке? На вопросы редакции отвечают: М. Эберляйн, генеральный директор ООО «Рото Франк» .....	25
В.В. Бочкарев, председатель совета директоров компании «ЭксПроф» .....	27
Р.С. Трунцев, директор компании «Плафен» .....	30
Ю.М. Выдманов, генеральный директор компании «Оконный континент» .....	32
А.Ю. Харитонов, генеральный директор ООО «Компании КПИ» .....	35
А.А. Чеканов, директор оконной компании «СТАРТ» .....	36
<b>ВЫСТАВКИ. ЯРМАРКИ</b>	
«СтройСиб-2013»: премьера сезона в Новосибирске .....	39
R+T Russia 2013: «Успех первой R+T Russia диктует расширение выставки и усиление ее роли для индустрии» .....	42
<b>САМОРЕГУЛИРОВАНИЕ</b>	
Ю.Ф. Стоян (АНО «Красноярскстройсертификация»). СРО – корабль без компаса? 44	
Иоахим Оберрхаус избран новым президентом EPW .....	47
Нидерландская ассоциация NBVT стала новым членом FEMIB .....	47
<b>СЕМИНАРЫ. КОНФЕРЕНЦИИ</b>	
2-й Российский инвестиционно-строительный форум .....	51
<b>СТРОИТЕЛЬСТВО</b>	
«Зеленая» белая Олимпиада .....	52
<b>ТЕХНИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ</b>	
О.С. Галица (НП «ССЗС»). Новое в законодательстве .....	55
<b>ПОДПИСКА</b>	
Подписка .....	3-я стр. обл.



**ИЦ «СОВРЕМЕННЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ КОНСТРУКЦИИ»  
ИНФОРМИРУЕТ О ВЫХОДЕ НОВОГО АНАЛИТИЧЕСКОГО ОТЧЕТА**

## «ПРОИЗВОДИТЕЛИ ПВХ-ПРОФИЛЕЙ В РОССИИ»

**Дата выхода отчета:** 21.01.2013г.

**Количество:** страниц – 100, разделов – 9, таблиц – 26, графиков и диаграмм – 4.

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

**Стоимость:** 39 тыс. руб. (НДС не облагается)

**Демонстрационная версия** отчета представлена на сайте <http://www.ssk-inform.ru>

Отчет подготовлен ИЦ «Современные Строительные Конструкции» по результатам работ, выполненных в 2008-2012 гг. в рамках реализации проекта «Мониторинг российского рынка строительных материалов и изделий».

В отчете представлено более 290 компаний-производителей экструдированных ПВХ-профилей, в том числе более 60 производителей системных профилей для окон и дверей.

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

### Отчет содержит:

1. Перечень российских компаний-производителей экструдированных ПВХ-профилей (профильно-погонажных изделий из ПВХ) с указанием местонахождения производства и видов производимой продукции.
2. Подробные данные о компаниях-производителях, сгруппированных по федеральным округам РФ:
  - наименование, юридическая форма, торговая марка (марки);
  - контактные данные: местонахождение офиса/производства, адрес, тел., факс, e-mail, сайт;
  - Ф. И. О. руководителей и ответственных (должностных) лиц компании;
  - производственная номенклатура и торговые марки;
  - количество экструзионных линий;
  - производственные мощности, данные об объемах производства;
  - дополнительная информация, в т. ч. данные о деятельности в 2008-2012 гг.
3. Основные показатели рынка профильно-погонажных изделий из ПВХ:
  - объемы производства ПВХ;
  - объемы и структура потребления ПВХ в секторе производства профильно-погонажных изделий;
  - производство системных ПВХ-профилей;
  - импорт и экспорт;
  - потребление системных ПВХ-профилей;
  - структура рынка профильно-погонажных изделий из ПВХ: внутреннее производство, потребление, импорт и экспорт
4. Сводные данные:
  - перечень производителей системных оконных и дверных профилей; ТОП-20 ведущих компаний;
  - перечень производителей подоконных досок, откосов и отливов; ТОП-20 ведущих компаний;
  - перечень производителей панелей и вагонки; ТОП-20 ведущих компаний;
  - перечень производителей сайдинга;
  - перечень производителей плитусов (в т. ч. из вспененного ПВХ); ТОП-20 ведущих компаний;
  - производители других ППИ; ведущие производители;
  - территориальное распределение производств.

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

Дана оценка перспектив развития рынка экструдированных ПВХ-профилей (профильно-погонажных изделий из ПВХ) в 2013-2015 гг.

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

**тел: +7 903 798 05 42, факс: +7 495 638 52 48**

**director@ssk-inform.ru**





# ОКОННО-ФАСАДНЫЙ РЫНОК: НЕКОТОРЫЕ ИТОГИ 2012 ГОДА

Н.Л. ГАВРИЛОВ-КРЕМИЧЕВ

ИЦ «Современные Строительные Конструкции»

Год  
ше  
ДВЕР  
что на  
водит  
в отн  
сколь

«С

Пр  
строе  
не оп  
редь  
ровав  
рост.  
и инф  
протя  
в обст  
зиса,  
ствие  
2011  
войны  
шени

Лк  
гих н  
компа  
ров с  
прогн  
оконн  
соста  
рые, п  
и бол  
были  
пиаре  
да «м  
расти  
качес

О  
постр  
ворил  
имеет  
но на  
гнози  
на 20  
имел  
но. С

\* «Одна бабушка сказала». От замены «бабушки» на «менеджера» или иное лицо общий итог не меняется.



фак  
в се  
рен  
рос  
быт  
смо  
год  
пра  
лиш  
циф  
суш  
сум  
сце  
фак  
мов  
ке»  
под  
выг  
и др  
ций  
вход  
и др  
6%.  
года  
нас  
мен  
тре  
(кв.  
взо  
мно  
ине  
за  
сек  
сад  
кон  
бал  
регс  
сос  
сле  
про  
год  
и по  
ема  
201  
уро  
нан  
и др



ИЦ «СОВРЕМЕННЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ КОНСТРУКЦИИ» ИНФОРМИРУЕТ О ВЫХОДЕ НОВЫХ АНАЛИТИЧЕСКИХ ОТЧЕТОВ, ПОДГОТОВЛЕННЫХ В РАМКАХ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

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

- «РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА. Ведущие производители оконных и фасадных конструкций Центрального федерального округа. Москва и Московская область».
- «РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА. Ведущие производители оконных и фасадных конструкций Центрального федерального округа (кроме Москвы и Московской области)».
- «РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА. Ведущие производители оконных и фасадных конструкций Северо-Западного федерального округа».
- «РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА. Ведущие производители оконных и фасадных конструкций Южного федерального округа».
- «РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА. Ведущие производители оконных и фасадных конструкций Северо-Кавказского федерального округа».
- «РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА. Ведущие производители оконных и фасадных конструкций Приволжского федерального округа».
- «РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА. Ведущие производители оконных и фасадных конструкций Уральского федерального округа».
- «РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА. Ведущие производители оконных и фасадных конструкций Сибирского федерального округа».
- «РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА. Ведущие производители оконных и фасадных конструкций Дальневосточного федерального округа».

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

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

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

Отчеты формируются по итогам предшествующего года:

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

– отчеты, выходящие в 2013 году – по итогам 2012 г. Выход 9 новых отчетов (по итогам 2012 г.) запланирован на февраль-май 2013 г.

В настоящее время по итогам 2012 года уже вышли два аналитических отчета:

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

Заканчивается обновление данных, и готовятся к выходу остальные 7 новых отчетов по итогам 2012 года.

### СТРУКТУРА ОТЧЕТОВ (РАЗДЕЛЫ):

1. Краткая характеристика федерального округа и входящих в его состав регионов-субъектов РФ.
  2. Строительный и оконно-фасадный рынки федерального округа.
  3. Региональные объемы производства и потребления оконных и фасадных конструкций.
  4. Перечень ведущих компаний-производителей оконных и фасадных конструкций федерального округа по итогам 2012 г.
  5. Информационные карты компаний-производителей (см. ниже).
  6. Распределение ведущих компаний-производителей в регионах-субъектах РФ, входящих в состав федерального округа, по объемам производства. Региональные лидеры.
  7. Сводные данные:
    - групповое распределение и суммарные объемы производства ведущих компаний; их доля в региональных объемах производства;
    - баланс товарооборота между регионами;
    - особенности региональных рынков; оценка потенциала регионов.
- Выводы.

### ИНФОРМАЦИОННЫЕ КАРТЫ

Информационная карта каждой компании содержит следующие данные:

- Наименование, юридическая форма, торговая марка.
- Структура компании (подчиненность, предприятия, филиалы, представительства).



- Руководство компании, должностные лица (должность, Ф. И. О.).
- Виды деятельности, основная продукция, типы производимых изделий (по назначению; по виду используемых материалов – ПВХ, алюминий, дерево, др.).
- Место расположения (компании, производства); адрес, тел./факс, e-mail, сайт;
- Год основания/год начала производства.
- Количество сотрудников (общее/основной производственный персонал).
- Структура производства (количество и виды производств, производственные площади, цехи, участки).
- Характеристика технологического оборудования (используемое оборудование, марки, годы поставки/ввода в эксплуатацию, уровень автоматизации производства, число и характеристика сборочных линий (пилы, обрабатывающие центры, сварочные и зачистные машины, фурнитурные столы и др.), наличие и число линий производства стеклопакетов).
- Мощность производства (номинальная, расчетная).
- Используемые профили, фурнитура, стеклопакеты, другие комплектующие и материалы (стекло, герметики, приводы и т. д.).
- Реализация продукции (регионы реализации, основные потребители);
- Система продаж (торговый дом, филиалы и представительства, число и местонахождение офисов/пунктов продаж, дилерская сеть, число и местонахождение дилеров, основные дилеры или список дилеров);
- Объемы производства за 2012 г. (экспертная оценка/данные компании), в том числе по видам используемых рамных материалов.
- Объемы производства за 2006-2012 гг. (динамика): экспертная оценка/данные компании.
- Финансовые показатели деятельности компании.
- Дополнительная информация (реализованные объекты, партнеры, участие в региональных программах, членство в СРО, наличие административного ресурса, заказы и др.).
- Оценка перспектив развития на 2013-2014 гг. (прогноз: позитивный, нейтральный или негативный).

Поскольку информационная карта каждой компании занимает от 1 до 4 стр., размещение файлов данных всех компаний в одной книге (отчете) явилось бы неудобным для пользователя. Поэтому информация сформирована по федеральным округам РФ, что позволило сократить число информационных карт фирм в одной книге от 55 до 210.

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

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

Компании, представленные в отчетах, в совокупности контролировали в 2010-2012 гг. (непосредственно или через своих дилеров) более 75 % оконно-фасадного рынка РФ в целом и около 80 % рынка в секторе ПВХ.

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

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

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

**Отчет 2013 г. в стадии подготовки.**

В отчете представлено около 125 компаний.

Выход по графику – апрель 2013 г.

Стоимость 29 тыс. руб.

**Доступен отчет 2012 г.**



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

**Отчет 2013 г. в стадии подготовки.**

В отчете представлено более 150 компаний.

Выход по графику – май 2013 г.

Стоимость 34 тыс. руб.

**Доступен отчет 2012 г.**



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

**Отчет 2013 г. в стадии подготовки.**

В отчете представлено 115 компаний.

Выход по графику – апрель 2013 г.

Стоимость 27 тыс. руб.

**Доступен отчет 2012 г.**





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

**Отчет 2013 г. вышел в феврале 2013 г. (в соответствии с графиком)**

В отчете представлено 83 компании.

Стоимость 20 тыс. руб.



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

**Отчет 2013 г. вышел в феврале 2013 г. (в соответствии с графиком)**

В отчете представлено 88 компаний.

Стоимость 22 тыс. руб.



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

**Отчет 2013 г. в стадии подготовки.**

В отчете представлено более 50 компаний.

Выход по графику – март 2013 г.

Стоимость 17 тыс. руб.



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

**Отчет выходит в марте 2013 г.**

В отчете представлено около 180 компаний.

Стоимость 40 тыс. руб.



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

**Отчет 2013 г. в стадии подготовки.**

В отчете представлено около 210 компаний.

Выход по графику – май 2013 г.

Стоимость 46 тыс. руб.



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

**Отчет выходит в марте 2013 г.**

В отчете представлено около 60 компаний.

Стоимость 17 тыс. руб.



**Открыта подписка на аналитические отчеты**

**«РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА. ВЕДУЩИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ ОКОННЫХ И ФАСАДНЫХ КОНСТРУКЦИЙ – 2013»**

Договор на подписку оформляется на основании присланной Вами заявки.

При оплате подписки на отчет не позднее месяца, предшествующего месяцу выхода отчета, предоставляется скидка в размере 10%.

При подписке на 2 отчета и более предоставляются дополнительные скидки.

**ПО ВОПРОСАМ ПОДПИСКИ НА ОТЧЕТЫ ОБРАЩАЙТЕСЬ, ПОЖАЛУЙСТА:**

**ТЕЛ: +7495798-0542**

**ФАКС: +7495638-5248**

**director@ssk-inform.ru**



# exprof

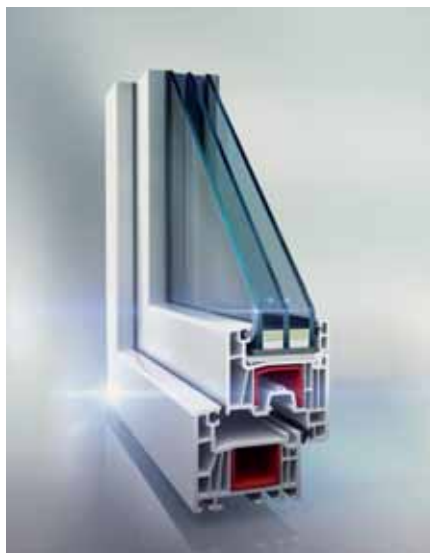
ООО «ЭксПроф»  
625061, г. Тюмень,  
ул. Производственная, 25  
тел. +7 (3452) 77-16-11,  
факс +7 (3452) 77-16-10  
www.exprof.ru

## 6-камерный профиль ПВХ – ВЫСШАЯ СТЕПЕНЬ ЗАЩИТЫ!

В феврале 2013 года компания «ЭксПроф» выпустила на рынок революционный продукт – 6-камерные оконные профили Experta и AeroExperta. Еще недавно идеалом для холодных регионов были 5 камер – но «ЭксПроф» вышла на новый, впечатляющий уровень. Ступите на него – и вы узнаете, на что могут быть способны окна.

### Специально для севера

Число воздушных камер профиля прямо влияет на защиту дома от холода. Чем больше – тем надежнее преграда. К примеру, в сибирских условиях окна с 5 камерами работают прекрасно, но быть полностью спокойным все равно не удается. Погода слишком



### Окна Experta

#### Особенности системы:

- 6-камерные профили шириной 70 мм
- долговечность – 60 условных лет
- сопротивление теплопередаче рамы и створок с армированием – 0,82 м<sup>2</sup>·°С/Вт
- стеклопакет 24, 32, 40 или 42 (44) мм
- удаление оси фурнитурного паза 13 мм
- эркерный и балконный соединители

экстремальна! Перепады температур, «разброс» от –40°С до +30°С, метели, мороз, снег... Нужна действительно сверхмощная теплоизоляция.

Профиль Experta и его «дышащая» вариация AeroExperta были созданы специально для этой задачи. Они имеют по 6 воздушных подушек в раме, створке и импосте. Новая структура полностью снимает вопрос о климатических ограничениях. Она соответствует самым жестким нормам и защищает дом, как прочная броня.

### Триумф энергоэффективности

Почти 40% домашнего тепла выходит через окно, – а в северных областях эта цифра еще больше. По Закону об энергосбережении для регионов с умеренным и холодным климатом действуют повышенные нормативы сопротивления теплопередаче. Профили Experta и AeroExperta соответствуют им на 100% – в отличие от рыночных аналогов, которые только «обещают».

### Они не «плачут» – они «дышат»

Зимний холод глубоко проникает в толщу стены и может добраться до оконных откосов – тогда на их поверхностях появляется сырость, плесень и конденсат. Модель AeroExperta обладает уникальной «широкой» рамой, которая утепляет откосы и сдвигает стеклопакет ближе к теплу радиатора. Теперь о конденсате можно просто забыть!

Приставка «Аеро» в названии AeroExperta означает, что она создана «дышащей». Модель оснащена собственной разработкой компании «ЭксПроф» – запатентованной системой внутрипрофильной вентиляции,



### Окна AeroExperta

#### Особенности системы:

- 6-камерные профили шириной 70 мм
- коробка монтажной шириной 101 мм с внутрипрофильной вентиляцией
- долговечность – 60 условных лет
- сопротивление теплопередаче рамы и створок с армированием – 0,84 м<sup>2</sup>·°С/Вт
- стеклопакет 24, 32, 40 или 42 (44) мм
- удаление оси фурнитурного паза 13 мм

аналогов которой нет в России. По всему периметру окна тянется вентиляционная камера, куда постоянно поступает воздух с улицы. Он проходит сложный «лабиринт», где согревается, и только потом проникает в комнату. Даже при плотно закрытых створках! Патент был получен 10 лет назад и с тех пор «ЭксПроф» делает комфортными даже самые сырые квартиры.

### Против взлома

Системы Experta и AeroExperta защищают не только от холода и ветра – они абсолютно взломоустойчивы. Имеется специальный фурнитурный паз, чья ось смещена на 13 мм, обеспечивая максимальную безопасность.

# ИСПЫТАНИЯ НА ОГНЕСТОЙКОСТЬ СВЕТОПРОЗРАЧНЫХ ФАСАДОВ

Н. В. КОВЫРШИНА, к. х. н., М. И. КЛЕЙМЕНОВ, А. В. РЖАНКОВСКИЙ,  
Лаборатория сертификации в области пожарной безопасности (ЛСПБ)

Применение в строительстве конструкций стен наружных несущих навесных со светопрозрачным заполнением, занимающим обширные площади – светопрозрачных фасадов, существенно возросло за последние годы. При этом противопожарное нормирование, а также действующие стандарты на методы огневых испытаний не учитывают характерные особенности конструктивных решений светопрозрачных фасадов и связанные с ними возможные сценарии развития пожара. В связи с этим применение действующих стандартов и схем испытаний на огнестойкость не позволяет обеспечить адекватную оценку показателей огнестойкости конструкций светопрозрачных фасадов и, соответственно, создать объективную базу данных для противопожарного нормирования.

Один из наиболее вероятных сценариев развития пожара в зданиях со светопрозрачными фасадами состоит в развитии пожара внутри поме-

щения с распространением опасных факторов пожара вследствие температурных деформаций конструкций через горизонтальные и/или вертикальные узлы примыкания в близлежащие помещения. Последующее вскрытие остекления создает угрозу распространения пожара по наружной стороне фасада. При этом глухая часть конструкции, например, междуэтажный пояс, подвергается трехстороннему тепловому воздействию (с внутренней, наружной стороны и по торцу), а наружные стороны светопрозрачной части конструкции близлежащих помещений и этажей – направленному одностороннему тепловому воздействию из очага пожара в помещении со вскрывшимся остеклением.

После вскрытия остекления уровень теплового воздействия на наружную сторону конструкции светопрозрачного фасада вышележащего этажа снижается в сравнении со стандартным температурным режи-

мом в помещении нижнего этажа. Одновременно изменяется и сравнительный характер температурной кривой развития пожара: после кратковременного резкого возрастания (момент вскрытия остекления) температура постепенно стабилизируется.

Температурная кривая наружного пожара с математическим описанием изменения температуры во времени приведена в одном из основополагающих европейских стандартов EN 1363-2-1999 «Испытания на огнестойкость – Часть 2: Альтернативные и дополнительные процедуры».

Таким образом, для испытаний конструкций на огнестойкость следует установить два вида теплового воздействия на конструкцию: стандартный температурный режим и наружный температурный режим, апробированный и стандартизированный в европейских странах.

Описанный выше сценарий развития пожара является, в том числе, следствием особенностей конструк-



Несущая навесная светопрозрачная конструкция (фасад) с каркасом из стальных профилей и заполнением из пожаростойкого стекла в составе стеклопакета.

тивных решений светопрозрачных фасадов и их элементов, определяющих огнестойкость ненесущих навесных конструкций:

1) незащищенные от воздействия огня с наружной стороны сточно-ригельная система и светопрозрачное заполнение, во много раз превышающее площадь обычных окон;

2) узлы крепления к перекрытию и/или стенам;

3) узлы примыкания с элементами защиты (уплотнение горизонтального и/или вертикального стыков системы крепления к перекрытию или несущим стенам);

4) междуэтажный пояс с узлами крепления и примыкания;

При воздействии пожара прежде всего будут проявляться температурные деформации наружной навесной стены и узлов ее крепления к несущим конструкциям здания. В результате возникает угроза распространения пожара по зданию по стыковым соединениям перекрытий, обрушение узлов крепления каркасной конструкции. Воздействие теплового потока от пожара в зданиях со светопрозрачными фасадами способствует распространению опасных факторов пожара за пределы его очага на соседние здания, ограничивает возможности доступа техники и личного состава подразделений пожарной охраны, а также мероприятий по спасе-

нию людей, сохранению имущества и защите окружающей среды.

К этому следует добавить, что чрезвычайное разнообразие архитектурных решений зданий со светопрозрачными фасадами (перепады высот, углы наклона конструкций фасадов и т. п.), дополнительно усложняют требования к противопожарным мероприятиям и тушению пожара.

Изложенное выше является основанием для предъявления к испытаниям на огнестойкость конструкций образцов светопрозрачных фасадов следующих требований:

1) образцы для испытаний должны содержать все перечисленные выше элементы конструкций: для испытаний следует изготавливать два вида образцов – полномасштабный фрагмент, включающий оба междуэтажных пояса и светопрозрачное заполнение, и междуэтажный пояс с узлами крепления и узлами примыкания.

2) испытания на огнестойкость следует проводить в двух режимах теплового воздействия: стандартного и наружного пожара, как для полномасштабного фрагмента фасада, так и отдельно для междуэтажного пояса (в случае непожаростойкого остекления);

3) предельные состояния светопрозрачной части конструкций должны определяться по потере целостно-

сти Е (при испытаниях по стандартному и наружному температурному режиму) и теплоизолирующей способности W (при испытании по стандартному температурному режиму);

4) предельные состояния глухих частей конструкции (междуэтажного пояса, над- и подоконные панели) следует устанавливать по целостности Е и теплоизолирующей способности I.

С учетом изложенного выше, а также на основании исследовательских и экспериментальных работ, проведенных специалистами ЦНИИСК им. Кучеренко и ВНИИПО МЧС России, разработан проект стандарта (окончательная редакция) «Конструкции строительные. Методы испытаний на огнестойкость. Стены наружные ненесущие навесные». Проект стандарта учитывает, в том числе, основные положения европейских стандартов аналогов.

В основе проекта стандарта – применяемая по настоящее время «Методика», утвержденная и согласованная Департаментом надзорной деятельности МЧС России и Ассоциацией «Национальный союз организаций в области пожарной безопасности».

Выбор методики испытаний, в том числе типа образца, способа теплового воздействия на образец и т. п. определяются следующим:



Ненесущая навесная светопрозрачная конструкция (фасад) с каркасом из стальных профилей и заполнением из пожаростойкого стекла в составе стеклопакета.

1) типом наружной стены (встраиваемая или навесная);

2) видом светопрозрачного заполнения – пожаростойкое, с нормируемым пределом огнестойкости, или непожаростойкое (предел огнестойкости не нормируется);

3) способом теплового воздействия на образец:

а) внутри помещения (температурный режим стандартного пожара);

б) с наружной стороны фасада (температурный режим наружного пожара).

При испытании конструкций навесных фасадов (образец в виде полномасштабного фрагмента), производится оценка огнестойкости конструкций стен наружных несущих навесных с пожаростойким светопрозрачным заполнением. Отличительной особенностью этих конструкций является их расположение – перед перекрытием, а также способ крепления – к торцам перекрытий, когда несущая способность узлов крепления обеспечивает устойчивость всей пространственной оболочки здания, образуемой стоечно-ригельной системой.

Данное испытание предназначается для оценки огнестойкости на-

весных фасадов с учетом следующих аспектов:

1) тепловое воздействие на образец конструкции осуществляется как изнутри помещения (температурный режим стандартного пожара), так и снаружи, со стороны фасада (температурный режим наружного пожара);

2) любой горизонтальный узел примыкания навесного фасада к перекрытию подвергается тепловому воздействию со стороны помещения очага пожара;

3) любой вертикальный узел примыкания навесного фасада к стенам здания является обязательной составной частью образца для испытания;

4) тепловое воздействие на узлы крепления осуществляется со стороны помещения очага пожара (температурный режим стандартного пожара).

Температурные данные для узлов крепления используются только при проектировании и не оказывают влияния на оценку предела огнестойкости конструкции.

При испытании образцов конструкций навесных стен с непожаростойким светопрозрачным заполнением имитируется ситуация, когда

светопрозрачное заполнение полностью разрушено в результате воздействия пожара.

Тепловое воздействие на образец осуществляется в режиме стандартного и наружного пожара одновременно, или последовательно на разных образцах. При испытании определяют следующие пожарно-технические характеристики:

а) целостность (Е) с учетом устойчивости к деформациям конструкции и узлов крепления;

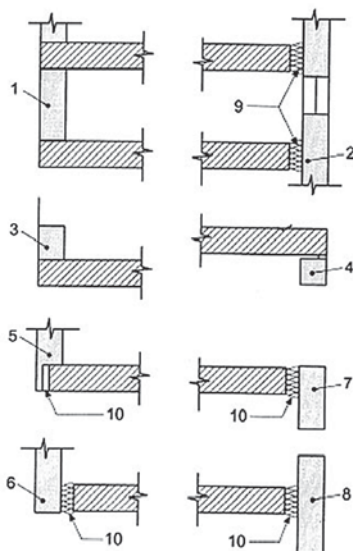
б) теплоизолирующую способность (I) по обращенной к помещению и расположенной над перекрытием стороне (части) конструкции;

в) целостность и теплоизолирующую способность горизонтального узла примыкания.

Дополнительно фиксируется температура на узлах крепления. Результаты измерения температуры используются при расчете их несущей способности и не являются дополнительным предельным состоянием огнестойкости конструкции.

Примеры испытаний на огнестойкость светопрозрачных навесных фасадов (полномасштабные фрагменты и междуэтажные пояса) иллюстрируются на приведенных ниже фотографиях.

**Образцы и методы испытаний на огнестойкость светопрозрачных навесных фасадов и фасадов междуэтажного заполнения**



№№	Тип наружной несущей стены и светопрозрачного заполнения	Вид образца	Европейский стандарт	Российский аналог стандарта
1	Междуэтажного заполнения, пожаростойкое	Полномасштабный фрагмент	EN 1364-1	ГОСТ Р 53308
2	Навесная, пожаростойкое	Полномасштабный фрагмент	EN 1364-3	«Методика» (проект стандарта)
3	Междуэтажного заполнения, непожаростойкое	Частичный фрагмент (подоконная панель)	EN 1364-1	ГОСТ 30247.1
4	Междуэтажного заполнения, непожаростойкое	Частичный фрагмент (надоконная панель)	EN 1364-1	ГОСТ 30247.1
5	Навесная, непожаростойкое (междуэтажный пояс)	Частичный фрагмент (междуэтажный пояс)	EN 1364-4	«Методика» (проект стандарта)
6	Навесная, непожаростойкое	Частичный фрагмент (междуэтажный пояс)	EN 1364-4	«Методика» (проект стандарта)
7	Навесная, непожаростойкое	Частичный фрагмент (междуэтажный пояс)	EN 1364-4	«Методика» (проект стандарта)
8	Горизонтальный узел примыкания к перекрытию, пожаростойкое	Полномасштабный фрагмент	EN 1364-3	«Методика» (проект стандарта)
9	Горизонтальный узел примыкания к перекрытию, непожаростойкое	Частичный фрагмент	EN 1364-3 или EN 1364-4	«Методика» (проект стандарта)



Для светопрозрачных фасадов с пожаростойким светопрозрачным заполнением испытания на огнестойкость проводили на полномасштабных образцах конструкций, включающих светопрозрачное заполнение, сопрягаемое с глухими частями конструкции (для навесных фасадов – верхний и нижний междуэтажный пояс, для встраиваемых фасадов – над- и подоконные панели).

Для светопрозрачных фасадов с непожаростойким светопрозрачным заполнением испытания на огнестойкость подвергались только глухие части, сопрягаемые со светопрозрачным заполнением, с обязательным включением узлов сопряжения, примыкания, крепления и т. п.

Схема выбора образцов и методов испытаний на огнестойкость в зависимости от типа конструкции светопрозрачного фасада (навесная или междуэтажного заполнения) показаны на рисунке:

Для обеспечения пожарной безопасности зданий со светопрозрачными фасадами с непожаростойким остеклением и малой высотой междуэтажных поясов требования по пределу огнестойкости междуэтажного пояса являются необходимыми, но недостаточными. Проведенные в Европе испытания на двух-, трехэтажных фрагментах с имитацией теплового и/или огневого (факел пламени) воздействия позволяют решать проблему защиты остекления только для малоэтажных зданий и неприменимы для высотных зданий по следующим причинам:

1) высокие ветровые нагрузки с переменными направлениями воздушных потоков;

2) сложность доступа пожарных подразделений для тушения пожара и спасению людей.

Для высотных зданий с непожаростойким светопрозрачным остеклением следует использовать мероприятия по активной защите от пожара.

С этой целью в Европе и в последнее время в России применяют различные виды спринклерного орошения, в том числе непосредственно самих светопрозрачных конструкций.

#### Выводы:

1. Испытания на огнестойкость конструкций стен наружных несущих со светопрозрачным заполнением, в том числе «глухой» части этих стен (междуэтажные пояса) следует проводить по упомянутой в статье «Методике» до введения в действие соответствующего стандарта.

2. Применение в конструкциях стен непожаростойкого светопрозрачного заполнения допускается при высоте глухой части не менее 1,2 м. При меньшей высоте «глухой» части следует выполнять мероприятия по активной защите от пожара, установленные в специальных технических условиях для данного объекта строительства.

**13-15 марта**

**г. Оренбург**

**24-25 апреля**

**СТРОЙУРАЛ 2013**

**XVII СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА**

**СТРОЙУРАЛ**

**«ЗАГОРОДНЫЙ ДОМ. ДАЧА. САД. ОГОРОД» 2013**

**I СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА**

**«ЗАГОРОДНЫЙ ДОМ. ДАЧА. САД. ОГОРОД»**

**(3532) 67-11-01, 67-11-02, 560-560**

**e-mail: uralexpo@yandex.ru, www.uralexpo.ru**

Logos: Russian Federation, Orenburg Region, Orenfon, 56 WEB, and others.



## НОВАТОРСКИЕ ВНЕДРЕНИЯ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ОТ WINKHAUS В «ГАЛИЧИ»

Великий Новгород – это небольшой город приблизительно 200 км от Петербурга. Здесь находится фирма «Галичи». История компании началась 20 лет тому назад. Сначала, в 1991 году, фирма была учреждена как торговое предприятие. Уже в 1994 году «Галичи» установила первые в городе металлопластиковые окна. Генеральный директор предприятия Павел Гальченко – молодой, динамичный и целеустремленный бизнесмен, вопреки кризису, в 2008 году принял решение сделать производственный цех своего предприятия более современным. В мало известной в те времена немецкой компании ВJM были закуплены высококачественные станки для производства пластиковых окон. После реализации выше упомянутой закупки появляется еще одна идея – на новом оборудовании изменить версию программного обеспечения WH OKNA.

На протяжении двух недель группа ИТ-специалистов из компании

Winkhaus внедряла в фирме «Галичи» новую версию программы WH OKNA и дополнительно новые ее модули. Результат превзошел все ожидания – новаторское внедрение от Winkhaus стало солидной базой для дальнейшего успешного развития производственного предприятия «Галичи».

Все следующие внедрения оптимизации прошли удачно, в частности, модуль WH Net и дилерская версия программы. Также очередная версия стола для монтажа фурнитуры на створках WHK-2300 фирмы Winkhaus не вышла за рамки так называемого двухдневного стандарта. После запуска стола и создания рабочего места в рамках WH Net (безбумажное производство) – предприятие получило полностью оснащенное место для монтажа фурнитуры. Что касается управления сварочным станком, то и для него WH OKNA экспортирует комплект таких данных, как высота и ширина свариваемого элемента, тип и цвет

профиля. В фирме «Галичи» при помощи программы WH OKNA управляют также двухголовочной пилой для раскрытия оконного профиля из ПВХ компании LGF-Gamma 400. Подготовка данных для управления происходит в процессе оптимизации, реализованной технологом.

Вот уже 5 лет компания «Галичи» использует программу WH OKNA и производственное оборудование, по мнению директора производства и владельца компании, выбор в пользу работы с Winkhaus был сделан правильно. Поэтому дальнейшее развитие компании руководство «Галичи» планирует с фирмой Winkhaus.

*Представительство Winkhaus  
141701, Московская обл.,  
г. Долгопрудный,  
проспект Пацаева, д. 7, корп. 1  
Тел.: +7 (495) 722-0470  
E-mail: winkhaus@ru.winkhaus.pl*



Импорт данных из программы WH OKNA и подготовка материала для дальнейшей обработки



Рабочее место для установки фурнитуры с использованием модуля WH Net и стола WHK-2300



## activPilot Comfort PADK

Инновационная поворотно-откидная фурнитура для безопасного и комфортного проветривания

- + Открывание, наклон, параллельное смещение и запирание створки одним движением руки
- + Простота монтажа фурнитуры
- + Естественная вентиляция
- + Повышенная защита окна от взлома во время проветривания (RC2)

Новаторское решение фурнитуры activPilot Comfort PADK от Winkhaus – это проверенная модульная система activPilot с инновационной функцией параллельного смещения створки по всему периметру. 6-миллиметровый зазор между створкой и рамой предоставляет возможность эффективного и безопасного проветривания. Естественная щелевая вентиляция позволяет избежать быстрого охлаждения помещения. Систему activPilot Comfort PADK можно применять во всех популярных профилях из ПВХ и древесины при осевом расстоянии фурнитурного паза 13 мм и глубине фальцевого зазора рамы 30 мм. Больше информации в видео-фильме 3D или по Т +7 495 722 04 70



Посмотри фильм! Больше информации  
[www.winkhaus.ru](http://www.winkhaus.ru)

Always precise **WINKHAUS**



## ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕЕ ПРЕДПРИЯТИЕ «АРКАИМ»

СТРОИТ СВОЕ БУДУЩЕЕ НА ТЕХНОЛОГИИ ФИРМЫ WEINIG

Несомненно, в настоящее время к одному из самых крупных в мире предприятий по переработке древесины относится современный комплекс «Аркаим», занимающийся как лесопилением, так и дальнейшей обработкой древесины. Географически, комплекс находится на побережье Тихого океана в поселке Ванино, Хабаровского края.

Этот регион известен большим запасом лиственницы и удачным расположением относительно стратегических, международных рынков сбыта. Эти факторы и нали-

чие собственного глубоководного морского порта – прямо на территории завода, создает оптимальные условия для экспорта древесины.

Для осуществления этого, наряду с линией сортировки круглого леса, современным лесопильным заводом, системой сушки древесины и линией по производству ДСП, были построены и запущены строгальный цех, цех производства клееной балки и цех производства щита из массивной древесины. Для переработки полученных в процессе деревопереработки



Владелец предприятия Аркаим – Александр Лепихов настолько доверяет новой генерации машин Powermat 2500 от WEINIG, что интегрировал в производство сразу шесть строгально-калевочных станков

отходов была построена мощная перерабатывающая линия по производству пеллет.

Владелец предприятия Александр Лепихов настолько доверяет новой технологии, примененной в Powermat 2500 – последнем поколении станков WEINIG, что установил на различных производственных участках «Аркаима» сразу шесть таких строгально-калевочных станков.

Универсальность, точность и мощность – вот основные свойства нового Powermat 2500. Его прочная, тяжелая станина позволяет работать со скоростями до 250 м/мин и при этом сохранять превосходное качество поверхности.

Данные станки, благодаря различным конфигурациям, могут отвечать самым разным требованиям. Эффективная система управления (PowerCom) при помощи специальной программы позиционирует шпиндели и механизм подачи. Проходная кабина обеспечивает прекрасную доступность – еще никогда настройка и переналадка станка не была такой простой и в то же время быстрой.

Также, наряду с другими строгальными станками из серии Hydromat, фирма WEINIG ввела на «Аркаиме» в эксплуатацию ряд высоко производительных компонентов механизации от разборки штабелей на входе, до укладки в штабеля после обработки древесины. Все это увязано во взаимодействии с мощной, производительной линией торцовки и оптимизации OptiCut 450 Quantum, и линией шипового сращивания DoppelPack, с двумя полностью автоматическими линиями пакетирования заготовок.

Чтобы иметь полное представление об объеме оборудования, поставленного фирмой WEINIG, необходимо отметить, что для различных видов производства было поставлено в целом три линии сращивания типа DoppelPack.

Для фирмы «WEINIG Concept», предлагающей комплексные системные решения, реализация этого проекта на Дальнем Востоке, начиная с этапа планирования и до пуска в эксплуатацию, была неким спортивным вызовом, который был с блеском доведен до завершения!

Благодаря этой инвестиции в будущее, опираясь на совершенно новый уровень производительности, гибкости производства и в свою очередь на качество производимого продукта, фирма «Аркаим» обеспечила себе на рынке очевидное преимущество по сравнению с конкурентами.

**WEINIG CONCEPT – ВАШ ПАРТНЕР ДЛЯ  
ИННОВАЦИОННЫХ ПРОДУКТОВ  
И ОБОРУДОВАНИЯ**

**МЫ РЕАЛИЗУЕМ КОМПЛЕКСНЫЕ,  
В СОВЕРШЕНСТВЕ СОГЛАСОВАННЫЕ  
ДРУГ С ДРУГОМ СИСТЕМНЫЕ РЕШЕНИЯ...**

# WEINIG WORKS WOOD

Все новинки к выставке  
LIGNA в павильоне 12.  
Подробности по адресу  
[www.weinig.com](http://www.weinig.com)

## Станки и установки для обработки массивной древесины с качеством WEINIG

- Стругание и профилирование
- Автоматизация и управление
- Инструментальные системы
- Системы заточки инструментов



- Раскрой по ширине
- Раскрой по длине
- Сканирование и оптимизация
- Склеивание



- Окна
- Двери
- Мебель
- Плоские детали



- Сращивание
- Обработка торцов
- Поперечная обработка



Ваш эксперт  
[www.weinig.com](http://www.weinig.com)



WEINIG ПРЕДЛОЖИТ БОЛЬШЕ

WEINIG

# ПРИМЕНЕНИЕ УДЕЛЬНОЙ ТЕПЛОЗАЩИТНОЙ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЗДАНИЯ ДЛЯ СРАВНЕНИЯ ВАРИАНТОВ ЕГО ОГРАЖДАЮЩИХ КОНСТРУКЦИЙ

**О. Д. САМАРИН**, доцент, канд. техн. наук;  
**С. Ю. ИВАНОВ**, студент (ФГБОУ ВПО «МГСУ»)

В последнее время, в связи с новыми требованиями, содержащимися в Федеральном Законе «Технический регламент «О безопасности зданий и сооружений»» №384-ФЗ от 30 декабря 2009 года, а также в Федеральном Законе «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» №261-ФЗ от 23 ноября 2009 г., в нашей стране производится пересмотр действующей нормативной базы в области строительства. Это касается, в частности, и норм по тепловой защите зданий [1]. В работах [2], [3] авторами предложен ряд изменений и усовершенствований данного документа, наиболее важным из которых является введение понятия удельной теплозащитной характеристики здания  $k_{об}$ , Вт/(м<sup>3</sup>·К). По определению она равна отношению суммарных теплопотерь за счет теплопередачи

через наружные ограждающие конструкции к отапливаемому объему здания  $V_{от}$ , м<sup>3</sup>, и к расчетной разности температур внутреннего и наружного воздуха, °С. Предельный уровень этой характеристики в [2], [3] предлагается ограничить нормируемой величиной  $k_{об}^{мп}$  в зависимости от значения  $V_{от}$  и градусо-суток отопительного периода в районе строительства ГСОП, °С·сут/г. При использовании величины  $k_{об}$  теплозащитные свойства оболочки можно охарактеризовать более полно, потому что она сочетает сразу два показателя: общий коэффициент теплопередачи оболочки здания  $K_{общ}$ , Вт/(м<sup>2</sup>·К), и коэффициент компактности здания  $K_{комп}$ , м<sup>-1</sup>, являясь их произведением. Разность температур в выражение для  $k_{об}$  уже не входит, поскольку сокращается при делении числителя на знаменатель.

Покажем, как можно использовать параметр  $k_{об}$  при сравнении вариантов теплозащиты оболочки од-

ного и того же здания или ее отдельных элементов для выбора наиболее целесообразного решения по устройству ограждающих конструкций. Разумеется, условие  $k_{об} \leq k_{об}^{мп}$  должно соблюдаться в любом случае. Это позволяет устанавливать связь между нормируемыми сопротивлениями теплопередачи отдельных ограждений  $R_o^{норм}$ , м<sup>2</sup>·К/Вт, показывая, насколько можно уменьшить одно из них при увеличении другого, чтобы сохранить при этом значение  $k_{об}$  на необходимом уровне. Пределы такого изменения определяются другим условием, предложенным в [2], [3]:  $R_o^{норм} = R_o^{мп} m_p$ , где  $R_o^{мп}$  – базовое значение, определяемое через ГСОП;  $m_p$  – региональный коэффициент, минимальный уровень которого составляет 0.63 для наружных стен, 0.95 для светопрозрачных конструкций и 0.8 – для всех остальных.

Проведём расчёт  $k_{об}$  для здания общественно-делового центра

Таблица 1.

Теплотехнические показатели здания общественно-делового центра (вариант 1)

Ограждение	$A_f$ , м <sup>2</sup>	$R_f$ , м <sup>2</sup> ·К/Вт	$n_i$	$A_f/R_f$ , Вт/К	$K_{комп} = A_H^{сум} / V_{от}$	$K_{общ} = (\sum n_i A_f / R_f) / A_H^{сум}$	$k_{об} = K_{общ} K_{комп}$
Наружная стена	2470.72	3.15	1	784.36	0.420	0.419	0.176
Бесчердачное покрытие	1238	4.66	1	265.67			
Пол над подвалом	1238	4.1	0.6	181.17			
Окна	672.1	0.598	1	1123.91			
Сумма	$A_H^{сум} = 5618.82$	–	–	2355.10			



Таблица 1а.

Теплотехнические показатели здания общественно-делового центра (вариант 2)

Ограждение	$A_f, \text{м}^2$	$R_f, \text{м}^2 \cdot \text{К}/\text{Вт}$	$n_f$	$A_n/R_f, \text{Вт}/\text{К}$	$K_{\text{комп}} = A_n^{\text{сум}} / V_{\text{от}}$	$K_{\text{общ}} = (\sum n_f A_f / R_f) / A_n^{\text{сум}}$	$k_{\text{об}} = K_{\text{комп}} \cdot K_{\text{общ}}$
Наружная стена	2470.72	2.52	1	980.44	0.420	0.459	0.193
Бесчердачное покрытие	1238	4.194	1	295.18			
Пол над подвалом	1238	4.1	0.6	181.17			
Окна	672.1	0.598	1	1123.91			
Сумма	$A_n^{\text{сум}} = 5618.82$	–	–	2580.71			

в г. Москве для двух вариантов. В первом варианте возьмем сопротивление теплопередаче  $R_o^{mp}$  по данным табл. 4 [4] для вычисленного значения ГСОП ( $D_{\sigma}$ ), во втором – с допустимым снижением в указанных выше пределах, т. е. считаем  $m_p = 0.8$  для наружной стены и  $m_p = 0.9$  – для покрытия. Перекрытие над подвалом в обоих случаях принимаем с  $m_p = 1$ , а для светопрозрачных конструкций, опять-таки для обоих вариантов, с увеличением на 30 %, т. е.  $m_p = 1.3$ . Такое значение взято, чтобы во втором варианте с пониженной теплозащитой стен и покрытия величина  $k_{об}$  не превышала  $k_{об}^{mp}$  для данного здания. Площади ограждающих конструкций принимаем по строительным чертежам:  $A_{нс} = 2470.72 \text{ м}^2$  (наружная

стена),  $A_{нт}$  и  $A_{пл} = 1238 \text{ м}^2$  (покрытие и перекрытие над подвалом),  $A_{ок} = 672,1 \text{ м}^2$  (окна), а соответствующие коэффициенты положения  $n_f$  равными 1 для всех ограждений, кроме пола над подвалом, где  $n = 0.6$  [4]. Отапливаемый объем здания равен  $V_{от} = 13370.4 \text{ м}^3$ . Считаем среднюю температуру внутреннего воздуха в здании для расчета системы отопления  $t_e = 21^\circ\text{C}$  по требованиям [5], среднюю температуру наружного воздуха за отопительный период  $t_{от} = -3.1^\circ\text{C}$  и его продолжительность  $z_{от} = 214$  сут по табл. 1 [6], тогда  $D_{\sigma}$  (ГСОП) =  $(21 + 3.1) \cdot 214 = 5157^\circ\text{C} \cdot \text{сут}/\text{г}$ . Результаты расчетов сводим в таблицы 1 и 1а.

Требуемая теплозащитная характеристика рассчитывается по формуле [2], [3]:

$$k_{об}^{mp} = \frac{0.16 + \frac{10}{\sqrt{V_{от}}}}{0.00013 \cdot \text{ГСОП} + 0.61}, \text{ для } V_{от} > 960 \text{ м}^3, \text{ откуда в данном случае получаем:}$$

$$k_{об}^{mp} = \frac{0.16 + \frac{10}{\sqrt{133704}}}{0.00013 \cdot 5157 + 0.61} = 0.193$$

Вт/( $\text{м}^3 \cdot \text{К}$ ).

Из расчёта видно, что оба варианта удовлетворяет требованию  $k_{об} \leq k_{об}^{mp}$ , поэтому возможно их технико-экономическое сравнение.

В качестве теплоизоляционного материала используем плиты минераловатные П-125 теплопроводностью  $\lambda_{ти} = 0.064 \text{ Вт}/(\text{м} \cdot \text{К})$  для условий эксплуатации «Б» по прил. Д [7] и стоимостью  $C_{ти} = 1800 \text{ руб.}/\text{м}^3$  (см. табл. 1 [8]). Здесь и далее расчет ведется в це-

Таблица 2.

Технико-экономические показатели здания общественно-делового центра (вар. 1)

Ограждение	$A_f, \text{м}^2$	$R_f, \text{м}^2 \cdot \text{К}/\text{Вт}$	$r_f$	$n_f$	$V_{ти, f} = 0.8 \lambda_{ти} R_f A_f / r_f, \text{ м}^3$ – объем теплоизоляции	$n_f A_f / R_f, \text{ Вт}/\text{К}$		
Наружная стена	2470.72	3.15	0.7	1	569.25	784.36		
Бесчердачное покрытие	1238	4.66	0.95	1	310.92	265.67		
Пол над подвалом	1238	4.1	0.95	0.6	273.56	181.17		
Окна	672.1	0.598	1	1	–	1123.91		
					$\Sigma V_{ти} =$	1153.74	$\Sigma n_f A_f / R_f =$	2355.1
					$K_{ти} =$	2076724.5	$\Sigma Q_{от} =$	130.4
					$\Sigma \Delta_{ан} =$	69224.2	$\Sigma \Delta_{от} =$	365298
							$\Sigma \Delta =$	434523

Здесь  $\Sigma Q_{от}$  – суммарная мощность системы отопления здания, Вт.

**Таблица 2а.**
**Технико-экономические показатели здания общественно-делового центра (вар.2)**

Ограждение	$A, \text{ м}^2$	$R, \text{ м}^2 \cdot \text{К} / \text{Вт}$	$r_i$	$\eta_i$	$V_{\text{тн}, i} = 0.8 \lambda_{\text{тн}} R A / r_i, \text{ м}^3$	$\eta A / R, \text{ Вт} / \text{К}$		
Наружная стена	2470.72	2.52	0.7	1	455.40	980.44		
Бесчердачное покрытие	1238	4.194	0.95	1	279.83	295.18		
Пол над подвалом	1238	4.1	0.95	0.6	273.56	181.17		
Окна	672.1	0.598	1	1	–	1123.91		
					$\Sigma V_{\text{тн}} =$	1008.79	$\Sigma \eta A / R_i =$	2580.7
					$K_{\text{тн}} =$	1815827	$\Sigma Q_{\text{от}} =$	142.9
					$\Xi_{\text{ам}} =$	60527.566	$\Xi_{\text{т.от}} =$	400292
							$\Xi =$	460820

нах 2010 года. Принимаем коэффициенты теплотехнической однородности для стены  $r_{\text{нс}} = 0.7$ , для покрытия и перекрытия над подвалом  $r_{\text{пт}} = r_{\text{пл}} = 0.95$ . Капитальные затраты на теплоизоляцию  $K$ , руб., в каждом варианте рассчитываются, исходя из объема теплоизоляционного материала в конструкциях  $V_{\text{тн}}$ ,  $\text{м}^3$ , и величины  $C_{\text{тн}}$ . Стоимость тепловой энергии по табл. 5 [8] для нежилых зданий  $C_{\text{т}} = 1290.81$  руб./Гкал. Коэффициент учета дополнительных теплопотерь  $\beta = 1.13$  для общественного протяженного здания из [9]. Расчетный срок эксплуатации здания  $T_{\text{ам}} = 45$  лет. В данном случае разницей в расходе электроэнергии на системы отопления и в заработной плате рабочих можно пренебречь, поэтому годовые эксплуатационные затраты можно считать как  $\Xi = \Xi_{\text{ам}} + \Xi_{\text{т.от}}$  (только амортизационные отчисления и тепловая энергия), руб./г. Вычисления сводим в таблицы 2 и 2а.

Бездисконтный срок окупаемости дополнительных капитальных затрат на теплоизоляцию в 1-м варианте по сравнению со вторым [8]:

$$T_0 = \frac{K_1 - K_2}{\Xi_2 - \Xi_1} = \frac{2076724.5 - 1815827}{460820 - 434523} = 9.92 \text{ года.}$$

Однако с учетом дисконтирования при норме дисконта  $p = 10\%$  годовых находим, что

$$T_{\text{ок}} = \frac{-\ln(1 - 10 \cdot 9/92/100)}{\ln(1 + 10/100)} = 51 \text{ год} -$$

дисконтированный срок окупаемости [8]. Это больше, чем  $T_{\text{ам}} = 45$  лет, т.е. дополнительные капитальные затраты по 1-му варианту окупаются уже после истечения срока службы здания, что является экономически бессмысленным. Поэтому к дальнейшей разработке следует принять 2-й вариант с уменьшенным уровнем теплозащиты наружных стен и покрытия.

Необходимо только отметить, что в реальных проектах помимо собственно теплоизоляции приходится учитывать также дополнительные капитальные затраты на присоединение здания к тепловой сети и на сооружение системы отопления, которые будут различны в сравниваемых вариантах. Причем для рассматриваемого примера во 2-м случае они будут выше, поскольку здесь больше значение  $\Sigma Q_{\text{от}}$ , а указанные составляющие инвестиций пропорциональны именно величине  $\Sigma Q_{\text{от}}$ . Данное обстоятельство снижает экономию капитальных вложений за счет уменьшения теплозащиты и в некоторых случаях может повлиять на выбор целесообразного варианта.

#### Литература:

1. СНиП 23-02-2003 «Тепловая защита зданий». – М.: ГУП ЦПП, 2004.

2. В. Г. Гагарин, В. В. Козлов. Требования к теплозащите и энергетической эффективности в проекте актуализированного СНиП «Тепловая защита зданий». //Жилищное строительство. – 2011. – №8. – С. 2-6.

3. В. Г. Гагарин, В. В. Козлов. О требованиях к теплозащите и энергетической эффективности в проекте актуализированной редакции СНиП «Тепловая защита зданий». //Вестник МГСУ. – 2011. – №7. – С. 59-66.

4. СНиП 23-02-2003. Тепловая защита зданий. – М.: ГУП ЦПП. – 2003.

5. ГОСТ 30494-96. Здания жилые и общественные. Параметры микроклимата в помещениях. – М.: ГУП ЦПП. – 1999.

6. СНиП 23-01-99\*. Строительная климатология. – М.: ГУП ЦПП. – 2004.

7. СП 23-101-2004. Проектирование тепловой защиты зданий. – М.: ГУП ЦПП, 2004.

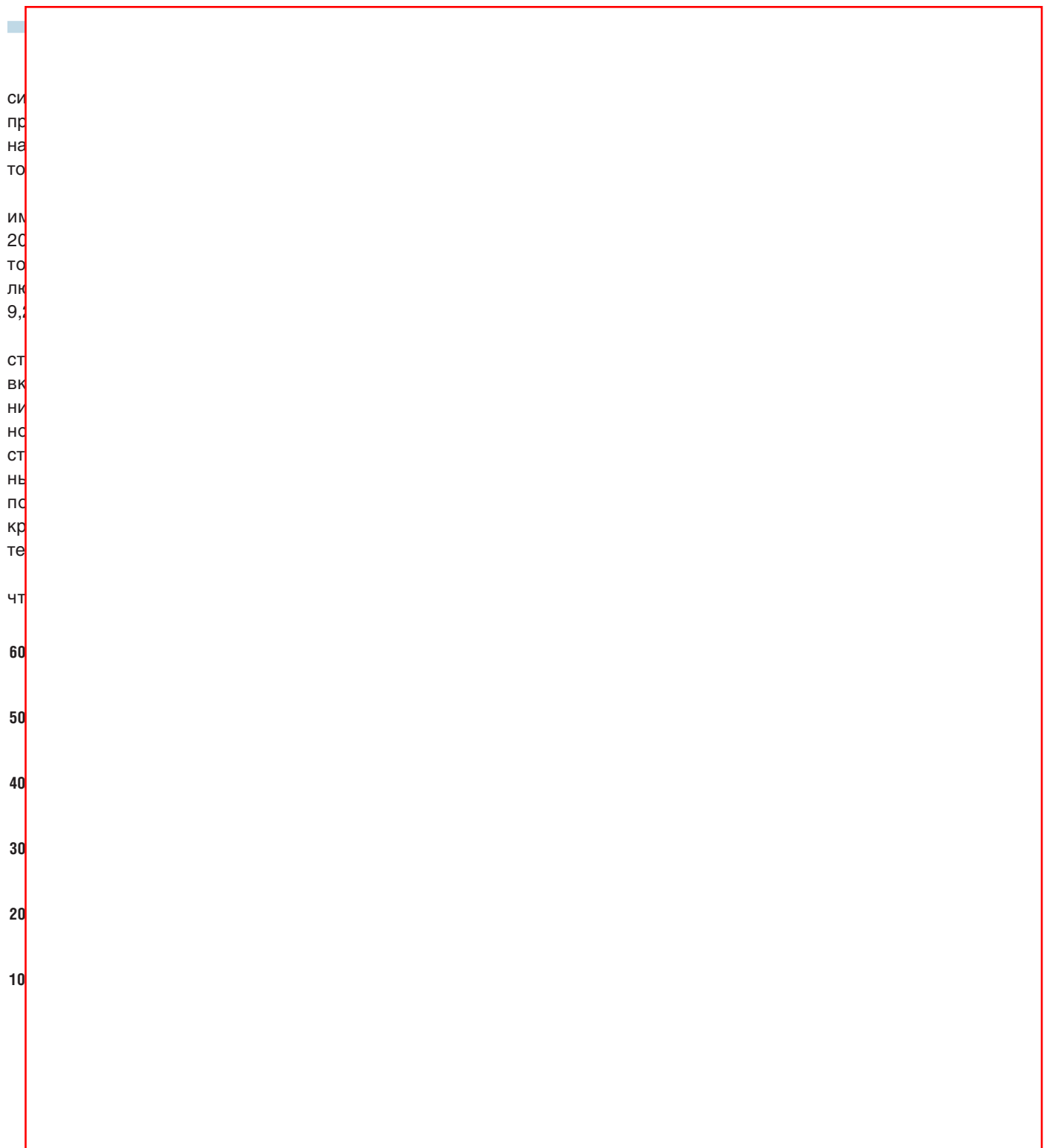
8. О. Д. Самарин. Вопросы экономики в обеспечении микроклимата зданий. Научное издание. – М.: Издательство АСВ. – 2011. – 128 с.

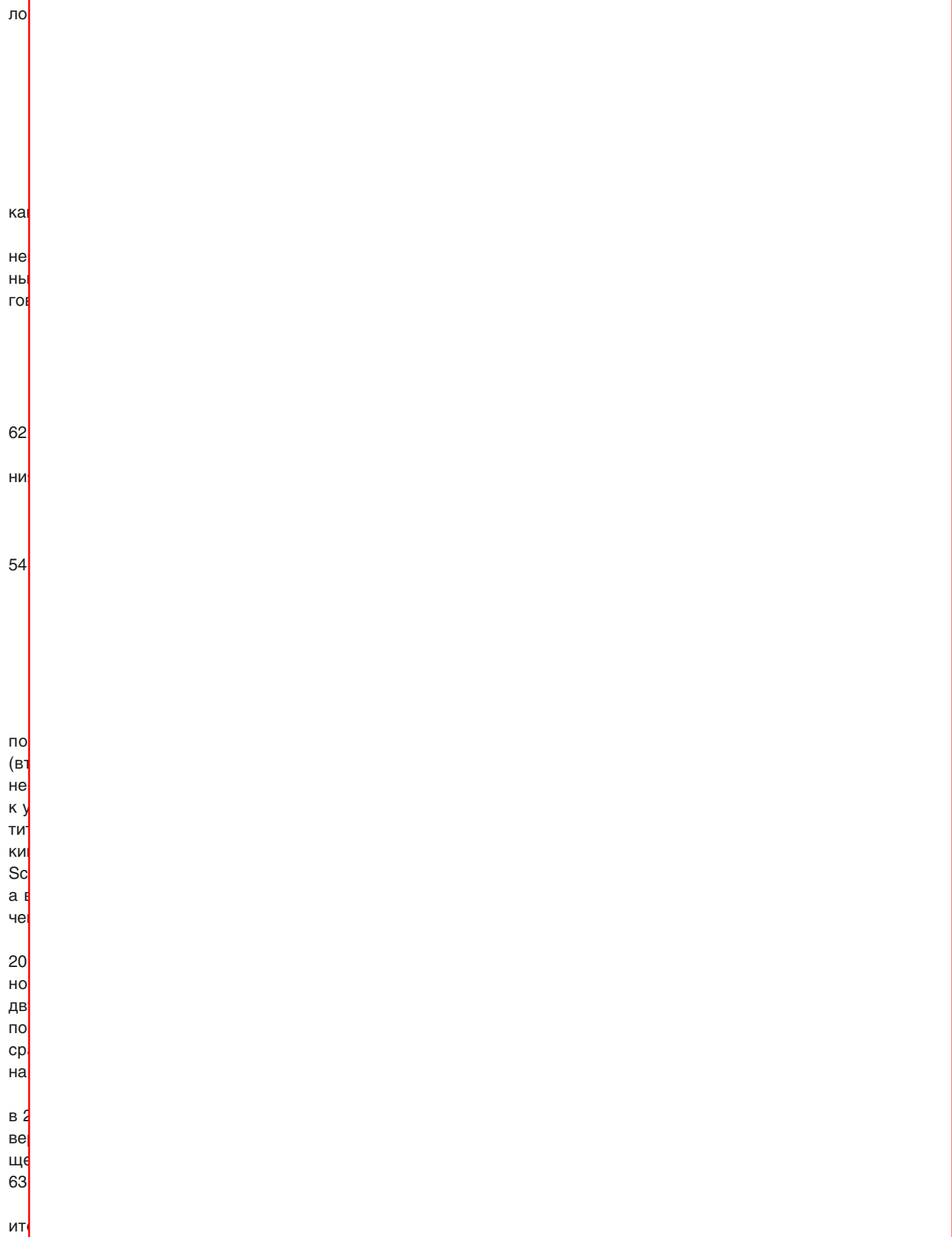
9. СТО 17532043-001-2005. Нормы теплотехнического проектирования ограждающих конструкций и оценки энергоэффективности зданий. Стандарт общественной организации – РНТО строителей. – М.: ГУП ЦПП. – 2006.



# ИМПОРТ И ЭКСПОРТ ПВХ-ПРОФИЛЕЙ В 2012 ГОДУ

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







**Рис  
ПВЖ**

верт  
нялс  
2011  
С  
стем  
падн  
Profi  
Alup  
Salar  
увел  
лю 20  
С  
дущи  
Winh  
Baup  
2664  
к пок  
даже  
ное  
Wins  
В  
раин  
та ве  
теле  
плас  
«Юн  
увел  
лю 20  
В  
поль  
С  
стем  
ских  
Well  
Zhor  
2012  
по с  
вив,  
ных



Более подробная информация о рынке ПВХ-профилей будет представлена в аналитическом отчете  
**«Российский оконно-фасадный рынок. Итоги развития в 2000-2012 годах  
и перспективы на 2013-2015 годы».**  
Отчет выходит в мае 2013 г.

По вопросам подписки на отчет обращайтесь, пожалуйста:  
тел: +7495798-0542  
факс: +7495638-5248  
director@ssk-inform.ru

**СТРОИТЕЛЬНАЯ  
ВЫСТАВКА**

**24-27 АПРЕЛЯ 2013, МОРПОРТ**

**2013 СТРОИТЕЛЬНАЯ ИНДУСТРИЯ**

**ВЫСТАВОЧНЫЕ ПАВИЛЬОНЫ**

**СОЧИ**

- 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

Генеральный информационный спонсор: **Собольев**

Генеральный Интернет-партнер: **А. Пилипченко**

Главный информационный партнер: **С**

Специальный информационный партнер: **СТРОИТЕЛЬНАЯ ОПСИТА**

Региональный информационный партнер: **Business-S**

Партнер: **СОЧИЭКСПО**

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**



## КАКОВА СИТУАЦИЯ НА РОССИЙСКОМ ОКОННОМ РЫНКЕ?

В начале года журнал «ОКНА и ДВЕРИ» традиционно проводит опрос, цель которого – выяснение мнений руководителей ведущих компаний отрасли об итогах прошедшего года, текущей ситуации и перспективах развития оконного рынка.

Для оценки ситуации в регионах, в 2013 году проводится опрос руководителей ведущих компаний-производителей оконных и фасадных конструкций из всех федеральных округов РФ. Публикация интервью начата в этом номере журнала и будет продолжена в последующих номерах.

Как показали уже первые полученные ответы на вопросы редакции, мнения и оценки руководителей оконных компаний по ряду вопросов далеко не всегда совпадают с мнениями и оценками производителей системных профилей и комплектующих. Налицо различные точки зрения. И это, тем более, интересно!

В представленных ниже интервью содержатся различные оценки рыночной ситуации. Мнение редакции и имеющиеся в ее распоряжении данные могут не совпадать с мнениями и оценками респондентов.

Благодарим всех участников!

### На вопросы редакции «ОД» отвечает Маттиас Эберляйн, генеральный директор ООО «РОТО ФРАНК»

**«ОД»:** Компания «РОТО ФРАНК» – безусловный лидер российского рынка оконной фурнитуры. Каковы успехи Вашей компании в прошедшем 2012 году?

**М.Э.:** За последние посткризисные годы мы смогли расширить свое присутствие на рынке: объем наших продаж в 2012 году вырос в денежном выражении на 9%, а наша доля на рынке составляет около 40%.

**«ОД»:** А как Вы оцениваете итоги 2012 года для оконной отрасли в целом?

**М.Э.:** В целом состояние рынка можно охарактеризовать как застойное, поскольку в количественном выражении рынок вырос, а в денежном – сократился. Необходимо отметить, что фурнитурный рынок до сих пор не смог достичь уровня докризисного 2008 года.

**«ОД»:** Что нового появилось на российском оконном рынке за последние годы? Какие тенденции проявились в технологиях, в орга-

низации производства и сбыта, в маркетинговой политике?

**М.Э.:** Крупные переработчики усиливают собственные бренды, хотя и признают в большинстве своем необходимость кобрендинга. Мы не считаем целесообразным продавать окна под именем определенной фурнитуры или профиля. В этом случае производители комплектующих должны брать на себя ответственность за всех переработчиков, что нежелательно.

Также стоит отметить, все больше переработчиков приходит к методам бережливого производства, интенсивно работают с продавцами окон, стараются продавать конструкции с более высокой добавленной стоимостью.

Кроме того, четко выделился сегмент очень дешевых оконных конструкций, в котором продукция Roto не представлена.

**«ОД»:** Производители оконной фурнитуры ранее поставляли свою продукцию сборочным



оконным производствам, главным образом, через крупных дистрибьюторов, обладающих развитыми сбытовыми сетями. После 2009 года ситуация изменилась: многие производители стали поставлять свою продукцию крупным сборочным производствам напрямую, некоторые создали свои сбытовые сети. Что эффективнее? Какой сбытовой страте-



**гии придерживается Ваша компания?**

**М.Э.:** Как это и было всегда, «Рото» не считает целесообразным работать напрямую с производителями окон и старается поддерживать с дилерами фурнитуры хорошие взаимовыгодные отношения, поскольку переход к прямым поставкам крупным переработчикам может разрушить всю логистическую систему российского рынка.

По нашим оценкам, попытки заниматься поставками фурнитуры напрямую приводят к замедлению развития игроков рынка, выбравших подобную стратегию.

**«ОД»:** *Вопрос качества оконных конструкций сегодня стоит очень остро. Многие производители окон после кризиса 2009 г. стремятся предельно снизить цены на свою продукцию, используя наиболее дешевые профили, фурнитуру, комплектующие – со всеми вытекающими последствиями для качества. В «ценовых войнах» проигравшей стороной всегда оказывается конечный потребитель. Мы знаем, что компания «РОТО ФРАНК» всегда уделяла качеству своей продукции повышенное внимание. Что, по Вашему мнению, необходимо предпринять для того, чтобы при выборе окон на первом месте стоял вопрос качества, а не цены, или, по крайней мере, соблюдался баланс «цена – качество»?*

**М.Э.:** Опять же я могу говорить только о фурнитуре. Тренд увеличения объемов более дешевой фурнитуры завершился в 2012 году. Мы видим, что как в количественном, так и в денежном выражении дешевая фурнитура не смогла расширить свое присутствие на рынке, как это было в 2011 году.

Конечному потребителю трудно, если на рынке нет четкого ориентира. «Рото» поддерживает различные инициативы отрасли развивать и подкреплять знак качества, который дает конечному потребителю этот ориентир.

Хотелось бы отметить, что качество нашей продукции Roto NT одинаково во всем мире.

**«ОД»:** *За последние годы в отрасли было создано несколько союзов (объединений). Каково, на Ваш взгляд, их влияние на рынок, на отношение производителей к качеству окон? Что было сделано в области разработки новых стандартов? Будет ли ввод новых стандартов стимулировать производителей окон к повышению качества производимой продукции?*

**М.Э.:** Мы поддерживаем всевозможные инициативы самоорганизации отрасли: в 2006 году активно выступали за создание ассоциации продавцов и производителей фурнитуры. Сейчас это одна из наиболее успешно работающих ассоциаций отрасли в целом.

Сейчас необходима консолидация всех ассоциаций отрасли для развития современных отраслевых стандартов.

Будет ли ввод новых стандартов стимулировать производителей окон к повышению качества производимой продукции? Мы очень на это надеемся, но у нас нет иллюзий, что стандарт – это низшая планка качества продукции. И опыт показывает, что сами стандарты не в состоянии повысить уровень качества.

**«ОД»:** *«РОТО ФРАНК» – одна из немногих зарубежных компаний, открывшая производство оконной фурнитуры в России. Какие трудности пришлось при этом преодолеть? Какие проблемы мешают жить сегодня?*

**М.Э.:** Во время строительства завода это были административные барьеры – всем известные, называть их не хочу. Сегодня больше всего может помешать нехватка инфраструктуры, в частности, неразвитость дорог, что приводит к множеству трудностей: немобильность работников, потери рабочего времени в пробках, снижение качества жизни всех сотрудников.

Кроме того, развитию мешает дефицит российских поставщиков, которые были бы в состоянии поставить в срок качественные комплектующие. Экономика РФ ориентирована на сырьевой экспорт.

**«ОД»:** *Ваш завод в Московской области успешно работает. Расскажите немного о его продукции. Что производится сейчас, что нового планируете производить на рынок в ближайшие годы? Планируется ли расширение производства?*

**М.Э.:** Как и прежде, на заводе «Рото» в Ногинске мы производим фурнитуру Roto NT. На ближайшие годы других планов, кроме как продолжать выпуск этой продукции, у нас нет. Мы расширяем производство путем интенсификации и повышения производительности, более современные автоматы постепенно заменяют ручную сборку.

Также в ответ на требования логистической системы мы на 50% увеличили складские площади. На сегодняшний день они составляют уже 4500 кв. м.

**«ОД»:** *Фурнитуру Roto применяет большинство крупнейших сборочных оконных предприятий в России. Кого из Ваших партнеров Вы могли бы отметить, как показавших наиболее высокую динамику роста за последние годы?*

**М.Э.:** Нам бы не хотелось комментировать данный вопрос, поскольку это коммерческая тайна, и я не хочу обидеть кого-то из переработчиков.

**«ОД»:** *Поделитесь, пожалуйста, планами компании на 2013 год и среднесрочную перспективу.*

**М.Э.:** Как уже было сказано, большое внимание мы уделяем вопросам развития логистической цепи при нашей продукции и продолжаем идти путем автоматизации нашего завода.



## На вопросы редакции «ОД» отвечает В.В.Бочкарев, председатель совета директоров компании «ЭксПроф»

**«ОД»:** Василий Владимирович, компания «ЭксПроф» сегодня – один из лидеров российского рынка системных оконных ПВХ-профилей. Традиционный вопрос: как Вы оцениваете общие итоги 2012 года для Вашей компании и для оконной отрасли в целом?

**В.Б.:** Ну, если вы помните, прогнозы экспертов на 2012 год были очень осторожными, хотя единственным обоснованием этой осторожности был продолжающийся кризис в ряде стран ЕС. По факту год прошел в продуктивной работе. Спрос на оконный профиль был высоким, завод работал с полной загруженностью. В начале года мы успели создать значительные запасы на складах плюс смогли в полной мере воспользоваться плодами модернизации завода с увеличением производственных мощностей на 20%, которую в основном завершили еще в 2011 году. Сходимся с коллегами во мнении, что год был позитивным для оконной отрасли, итоги в целом порадовали. По некоторым озвученным экспертными оценкам рост рынка ПВХ-профилей к предыдущему году составил 5-7%. Рынок вошел в фазу зрелости, а для зрелого рынка это хороший показатель.

**«ОД»:** Насколько вырос (остался без изменений, снизился) объем производства Вашей компании по сравнению с 2011 годом? Какова динамика объемов продаж?

**В.Б.:** Общий тоннаж произведенных профилей по сравнению с 2011 годом увеличился на 10%, а реализация выросла на 11%. Обычно так и бывает – по году продается все, что произвел завод, включая запасы. Показатели предыдущего года у нас были практически такими же, так что развиваемся равномерно и с опережением рынка.

**«ОД»:** Ваш завод в Тюменской области успешно работает, всту-

пив во второе десятилетие со дня основания в 2001 году. Расскажите немного о его продукции. Что производится сейчас, что нового будет выведено на рынок в ближайшие годы? Планируется ли увеличение производственных мощностей, ввод новых экструзионных линий?

**В.Б.:** Разрабатывая и внедряя в производство новые системы профилей, мы ориентируемся прежде всего на потребности конечного пользователя светопрозрачных конструкций. Окна в домах должны беречь тепло и сохранять комфорт, выдерживать без последствий для себя череду десятков морозных зим и жарких лет, и, конечно, быть безвредными для здоровья. Поэтому большое внимание на заводе «ЭксПроф» уделяется рецептуре ПВХ. Продукция компании удовлетворяет самым жестким климатическим требованиям и испытана на долговечность 60 условных лет эксплуатации. Тем не менее, мы непрерывно экспериментируем в лаборатории с новыми составами стабилизаторов и модификаторов, чтобы добиться еще более надежных физико-механических характеристик и экологической безопасности.

Из четырех выпускаемых заводом оконных систем три – энергосберегающие шириной 70 мм (Profecta, Experta и Suprema) и только одна – стандартная 58 мм (Practica). Каждая из них имеет модификацию Aero с «широкой» рамой монтажной шириной 101 мм либо 118 мм (AeroProfecta, AeroExperta, AeroSuprema и AeroTherma соответственно). Во всех «широких» рамках предусмотрена вентиляционная камера, через которую окна Aero дозированно пропускают свежий воздух. При закрытых створках воздух в квартире не застаивается, а тепло- и шумоизоляция окна остаются максимальными. Устанавливается комфортный, здоровый микроклимат без сквозняков, с нор-



мальными влажностью и содержанием кислорода.

Кроме оконных систем компания «ЭксПроф» выпускает также экономичную балконную систему Externa шириной 46 мм, систему дверей наружного и внутреннего открывания и фасадную систему Robusta.

Номенклатура профилей у нас расширяется едва ли не ежегодно. Мы внимательно прислушиваемся к просьбам клиентов и тенденциям рынка. Как раз в прошедшем году запустили в серийное производство наибольшее число новинок. Среди них упомянутая ранее оконная система Experta шириной 70 мм. У нее повышенные энергосберегающие характеристики – главные профили имеют по шесть камер, возможна установка стеклопакета толщиной до 44 мм. Еще одна особенность в этой системе – противовзломный фурнитурный паз с удалением оси 13 мм. Система укомплектована собственными соединителями, которые, кстати, подходят и для остальных наших систем 70 мм. Ее окончателная доводка закончена совсем недавно, и она уже начала поступать в продажу.



Еще две новинки – шульп для серий S570 и S571 (Suprema и Profecta), и модификация рамы 70 мм для системы Profecta. Она называется Profecta Plus. В отличие от низкопрофильной Profecta новый профиль имеет стандартную высоту 63 мм и универсальные защелки для присоединения доборных профилей как 70 мм, так и 58 мм. Также в прошлом году мы освоили постэкструзионную протяжку вулканизируемого TPE-уплотнения. Пока протягиваем только на профилях серии 58 мм (Practica), но в перспективе планируем распространить технологию на другие системы.

Как вы знаете, в 2011 году, юбилейном для нас, мы провели масштабную модернизацию завода в Тюмени. Запустили четыре новые линии, увеличили производительность установок приготовления драйбленда и систем охлаждения линий, totally обновили парк фильер, а также внедрили множество технических инноваций, повышающих эффективность производства. Мощности завода по выпуску профилей в результате выросли на 20%.

**«ОД»:** Год назад Вы отмечали, что жесткая ценовая конкуренция – реальность сегодняшнего рынка. Жалобы на ценовой демпинг, «ценовые войны» слышны от многих крупнейших компаний-производителей оконных ПВХ-профилей. Ощущаете ли Вы давление со стороны не слишком щепетильных в этом отношении конкурентов?

**В.Б.:** Сегодня это, пожалуй, главная коммерческая проблема в нашем бизнесе. Ценовые войны, как вы их называете, уже вызвали к жизни категорию оконных систем, которой не должно было бы быть на зрелом рынке. Я имею в виду так называемые «тендерные» или, как их еще иногда называют, «объектовые» системы. Поскольку стараниями не обремененных ответственностью производителей ПВХ-профилей на рынке объективно сформировался внушительный сегмент потребителей дешевого профиля, с точки зрения бизнеса было бы неразумно от него отка-

зываться. Кроме того, отсутствие в ассортименте системодателя объектового предложения чревато потерей значительного числа клиентов. Поэтому в номенклатуре практически всех крупных производителей ПВХ-профилей раньше или позже появились облегченные системы, с более тонкими стенками, упрощенной рецептурой, словом, способные конкурировать по цене.

Нам также пришлось выпустить такую систему, мы продаем ее под маркой ProWIN. Прибыли ее продажи практически не приносят. Чтобы клиент оставался «в рынке», тендерный профиль приходится продавать почти по себестоимости.

Я уверен, что примерно такая же картина и у наших коллег по СППП. Ну и конечно, ценовое давление в одном сегменте не может не влиять на другие, то есть оно в той или иной степени ощущается по всем системам, ориентированным на массового заказчика, в том числе и частного. Однако для заказчика энергосберегающих систем качество все-таки имеет значение, и «тендерный» подход в этом сегменте не так распространен. Здесь мы можем противопоставить конкурентам наряду с грамотной ценовой политикой стабильное качество и наработанную репутацию бренда EXPROF.

**«ОД»:** Вопрос качества оконных конструкций сегодня стоит очень остро. Многие производители окон стремятся предельно снизить цены на свою продукцию, используя наиболее дешевые профили и комплектующие – со всеми вытекающими последствиями для качества. В «ценовых войнах» проигравшей стороной всегда оказывается конечный потребитель. Что, по Вашему мнению, необходимо предпринять для того, чтобы у заказчика при выборе окон на первом месте стоял бы вопрос качества, а не цены, или, по крайней мере, соблюдался баланс «цена – качество»?

**В.Б.:** А как заказчику идентифицировать качественное окно? Еще более важно – как ему опреде-

лить производителя качественных окон? На выходе из цехов качественное и некачественное окно могут ничем внешне не отличаться, даже специалист не увидит разницы. Различия обычно начинают проявляться после подписания договора и оплаты заказа. Иногда уже в работе монтажников, чаще всего в первую зиму, бывает и через несколько зим.

Критерии качества прописаны в ГОСТах и СНИПах. Но кто сказал, что окно соответствует всем требованиям этих документов? Сертификат соответствия? Сертификацией сегодня занимаются сотни, если не тысячи учреждений, у каждой свои методики, свое оборудование, свои погрешности и свои грехи. Получить сертификат с нужными для себя результатами за деньги может любая оконная компания, иногда даже без лишних формальностей типа изготовления и испытания образцов.

Кроме того, качество окна, даже если оно реально соответствует сертификату, может быть сведено к нулю плохим монтажом. Более того, недостатки монтажа тоже не всегда происходят от низкой квалификации или небрежности монтажников. Очень часто в проемы, оставленные строителями, физически невозможно смонтировать окно по ГОСТу. Проблема качества окон – это комплексная проблема, но начинать надо, как мне кажется, со строительства новой системы подтверждения соответствия. Она должна давать реальные, и, главное, сопоставимые оценки. Тогда только заказчик сможет объективно сравнивать производителей окон и качество их продукции.

Но это только инструмент. Тот, кто заказывает окна для себя, изначально заинтересован в добротном приобретении. Однако, вопрос цены для него тоже не последний. И частный заказчик может не устоять перед соблазном «сэкономить» на чем-либо с его точки зрения несущественном. Что уж говорить о корпоративных заказчиках, которым не жить в остекляемых по их заказам домах?

Только обязательный статус стандартов и нормативных требований по соответствующим оконным ха-



рактикам для всех объектов остекления (в том числе и частных квартир) и обязательное требование оценки соответствия для производителей окон смогут, на мой взгляд, повернуть оконный рынок в сторону реального повышения качества. По крайней мере, как начальный импульс. Большой вклад в этот поворот внесло бы принятие программ повышения энергоэффективности жилых зданий в исполнение ФЗ «Об энергосбережении».

**«ОД»:** *За последние годы в отрасли было создано несколько союзов (объединений). Каково, на Ваш взгляд, их влияние на рынок, на отношение производителей к качеству окон? Какова роль разрабатываемых новых стандартов? Будет ли ввод новых стандартов стимулировать производителей окон к повышению качества производимой продукции?*

**В.Б.:** Само по себе создание того или иного объединения в отрасли вряд ли меняет сложившиеся отношения на рынке. Только авторитет организации и результаты ее деятельности могут повлиять на игроков оконного рынка. Союз производителей полимерных профилей, в котором участвует компания «ЭксПроф», был создан в 2011 году. Это событие не осталось незамеченным хотя бы потому, что СППП объединил семь ведущих системодателей, которые вместе занимают не менее 50% российского рынка системных ПВХ-профилей. Это уже серьезная предпосылка авторитета нашего Союза в среде оконных предприятий. Но это еще не авторитет.

СППП пытается реализовать программу «Качественное окно», в рамках которой разрабатывает стандарты организации в области качества СПК и ищет пути создания института оконных технологий и испытательного центра. Они должны стать основой независимой и объективной системы подтверждения соответствия. Но пока неясен механизм, который побудит оконные компании равняться на эти стандарты и подтверждать по ним качество.

Понадобятся серьезные инвестиции сначала в строительство лаборатории, а затем в рекламу и пропаганду всей системы. Чтобы рассчитывать на достижение поставленных целей, нужна поддержка всей отрасли, и, возможно, «административный ресурс», так как добровольная оценка соответствия продукции производителями СПК при текущем положении дел выглядит, мягко говоря, утопией.

**«ОД»:** *Производители оконных профилей поставляют свою продукцию сборочным оконным производствам либо напрямую, либо через крупных дистрибьюторов, обладающих развитыми сбытовыми сетями. Что эффективнее? Какой сбытовой стратегии придерживается Ваша компания, какие маркетинговые методы использует?*

**В.Б.:** Наша география давно вышла за пределы России. Мы обслуживаем обширные территории, где невозможно применять только один из названных подходов. Компания «ЭксПроф» выстроила достаточно гибкую структуру сбыта, которая сочетает в себе индивидуальные подходы к клиентам и регионам. То есть мы практикуем и прямые поставки отдельным переработчикам с центрального склада в Тюмени, у нас есть и собственные склады в наиболее крупных городах страны, и конечно, мы сотрудничаем с дистрибьюторскими компаниями, которых называем дилерами.

Эффективность, и, следовательно, выбор конкретной стратегии зависит от многих факторов, в частности, от удаленности целевого рынка, его территориальных размеров, потенциальной емкости, количества крупных переработчиков, логистических возможностей и т. д.

На сегодня мы имеем разветвленную сбытовую сеть, которая охватывает три страны, включает 10 собственных складов, более 30 дилерских складов, несколько складов ответственного хранения в ключевых регионах и несколько десятков оконных предприятий, которым отгружаем комплектацию напрямую из Тюмени.

Это, кстати говоря, не только наши географические соседи, но и, например, крупные переработчики во Владивостоке, Минске, других удаленных городах.

**«ОД»:** *Профили EXPROF сегодня используют в производстве окон многие ведущие сборочные предприятия в самых различных регионах России. В каких регионах Ваша деятельность идет сегодня наиболее успешно?*

**В.Б.:** Наша продукция используется во всех федеральных округах России, а также в Казахстане и Беларуси. Лидерство по объемам реализации уже много лет держит Приволжский ФО. Следом за ним идут Сибирский и Уральский федеральные округа. Хорошие показатели и в Центральном ФО. Уверенно развивается экспорт.

Почти половину выпускаемых энергосберегающих оконных систем EXPROF 70 мм продаем в Сибирском ФО, что неудивительно ввиду сурового климата. А вот системы Аево с широкими коробками наибольшим спросом пользуются в Приволжском и Уральском федеральных округах. Рост их потребления в 2012 году отмечен и в Центральном ФО. А в объеме нашего экспорта в Казахстан и Беларусь широкие коробки занимают более 20% по погонажу.

**«ОД»:** *Год назад Вы отмечали проблемы с сырьем (ПВХ-смолой) и дисбаланс в таможенных пошлинах на импорт сырья и изделий. Что изменилось за прошедший год? Будет ли, по Вашему мнению, вступление России в ВТО способствовать стабилизации положения с ценами на сырье?*

**В.Б.:** Членство в ВТО так или иначе накладывает на Россию определенные обязательства, в том числе в части ограничения ввозных пошлин. Насколько мне известно, Таможенный комитет намерен снизить пошлины на импорт ПВХ-смолы с 1 июля до 6,5%. Это позитивная новость. Возможно, новая ставка расширит наше сотрудничество с зарубежными по-

ставщиками и благоприятно повлияет на внутренние цены ПВХ.

Но правильнее было бы, на мой взгляд, вообще установить нулевую ставку, так как по сути это сырье для высокотехнологичной переработки, которая в России развивается более быстрыми темпами, чем в соседних странах, и могла бы стать значительным источником экспорта.

**«ОД»:** *Поделитесь, пожалуйста, планами компании на 2013 год и среднесрочную перспективу.*

**В.Б.:** В плане реализации новых проектов на 2013 год мы берем таймаут. Надо проанализировать рынок, тенденции, перспективы, взвесить наши возможности и потребности клиентов, и только тогда принимать конкретные решения по строительству новых мощностей, разработке новых артикулов и прочим долгосрочным и затратным мероприятиям.

Перед нами уже стоит задача – осваивать то, что наработано в последние годы, продвигать новую продукцию, развивать новые склады в регионах, наращивать продажи,

улучшать логистику, сервис, поддержку и обучение клиентов. Соответственно продолжим совершенствовать заводскую инфраструктуру, технологию производства, рецептуру пластика, оптимизировать использование оборудования и складских площадей.

Но это все рутинная работа, это мы делаем постоянно. Ну а, поскольку, уверены, что рынок продолжит развиваться поступательно, то не исключено, что сможем порадовать наших клиентов очередными новинками уже в следующем году.

## На вопросы редакции «ОД» отвечает Р.С.Трунцев, директор компании «Плафен»

**«ОД»:** *Роман Сергеевич, ваша компания известна как один из ведущих российских производителей системных оконных ПВХ-профилей. Как Вы оцениваете общие итоги 2012 года для Вашей компании и для оконной отрасли в целом?*

**Р.Т.:** Наверное, стоит начать с общей ситуации на рынке. В 2012 году рост оконного рынка по разным оценкам экспертов составил всего 3-5%, и можно с уверенностью сказать, что каких-то серьезных подвижек на нем не предвидится, по крайней мере, в ближайшей перспективе...



Рынок плавно погружается в фазу застоя из-за перенасыщенности предложения. Вдобавок нестабильная экономическая ситуация в стране ощутимо уменьшила спрос.

В 2012 году одни производители снизили цены на продукт (в том числе и на маркетинговую поддержку), пытаюсь таким образом «выжить». Другие, наоборот, стали наращивать производственные мощности, работать над продвижением и качеством продукта.

Мы пошли по второму пути. В целом 2012 год стал для нас периодом довольно радикальных изменений. Мы вышли на рынок с новой долгосрочной стратегией «Качество. Сервис. Команда», привлекли в команду ведущих профессионалов отрасли, осуществили модернизацию завода в Московской области, активно улучшаем сервисные программы для бизнес-партнеров, разрабатываем рекламные концепции продвижения для наших клиентов. Так что прошедший год стал для нас качественным этапом в развитии.

**«ОД»:** *«Ценовые войны», о которых много говорят, – это реальность сегодняшнего рынка или самооправдание тех, кто проигрывает в конкурентной борьбе?*

**Р.Т.:** Ценовые войны – это, скорее, «серьезная болезнь», от которой нужно правильно лечиться. Многие производители ПВХ-профилей снижают не просто цены на продукт, но и одновременно качество рецептуры ПВХ-смеси. К примеру, увеличивают в ней долю мела, в результате чего профиль становится хрупким, не выдерживая испытания на морозостойкость. Мы считаем эту тенденцию крайне негативной, так как она подрывает доверие частных потребителей к продукции добросовестных производителей.

С другой стороны, прошедшая в начале февраля 2013 года выставка «СтройСиб» показала обратную тенденцию. Производители окон, начавшие использовать дешевые профильные системы для окон, получили огромное количество жалоб и рекламаций от покупателей. Сейчас многие из них постепенно возвращаются к более надежным профильным системам, таким, например, как профиль PLAFEN.

**«ОД»:** *Что, по Вашему мнению, необходимо предпринять для того, чтобы у заказчика при выборе окон на первом месте стоял бы вопрос качества, а не цены, или, по*



**крайней мере, соблюдался баланс «цена – качество»?**

**Р.Т.:** Оконный рынок в России до сих пор не цивилизован. Весомый процент оконных конструкций продается не через собственные магазины производителей, а через мелких дилеров, которые в основном стараются купить окна по низкой цене и выгодно их продать. В итоге компании стараются удешевить производство окон, как правило, за счет снижения качества.

Кроме того, на оконном рынке высока текучесть кадров в офисах продаж дилеров. Крупные производители окон вкладывают немалые средства в развитие дилеров, стараясь научить их профессионально продавать. Но обучение зачастую становится неэффективным. Однажды на переговорах представитель крупной компании рассказывал мне о тренингах и семинарах, которые проводятся для дилеров. Он сетовал, что на начальном этапе присутствует вся группа, а через месяц на закрепляющем семинаре остается половина обучающихся, т.к. первая их часть за это время уже уволилась. А плохо обученный дилер всегда стремится продать продукт как можно дешевле, нежели объяснить преимущества более дорогого и качественного. Поэтому, как на первое место поставить вопрос «качества», а не «цены» мне ответить сложно.

**«ОД»:** *Насколько изменились объемы выпускаемой продукции Вашей компании по сравнению с 2011 годом? Какова динамика объемов продаж?*

**Р.Т.:** В 2012 году мы сохранили объемы продаж 2011 года. Во втором квартале 2013 года наша компания планирует увеличение показателей на 20-25%, во-первых, за счет запуска новой производственной площадки в Рязанской области – производственный комплекс начнет выпуск продукции уже во втором квартале 2013 года. Площадь завода составляет 22000 кв. м и вмещает 33 экструзионных линии. Для сравнения: на нашем заводе в Московской области сейчас работает 14 экструзионных линий.

А во-вторых – благодаря реализации поставленных целей и задач в рамках принятой стратегии «Качество. Сервис. Команда», планируем существенно улучшить качество работы с партнерами, одновременно наращивая наше присутствие в регионах.

**«ОД»:** *Расскажите немного о продукции заводов. Что производится сейчас, что нового будет выведено на рынок в ближайшие годы?*

**Р.Т.:** Компания «Плафен» выпускает профильные ПВХ-системы PLAFEN, разработанные нашими специалистами совместно с австрийскими партнерами: пятикамерную S-Line, четырехкамерную E-Line и трехкамерную L-Line. В 2010 году нами выведены на рынок пятикамерная T-Line и трехкамерная C-Line системы.

Мы стараемся расширять наш ассортимент: появились наборы дополнительных ПВХ-профилей, уплотнители серого цвета, тонированный в массе профиль. Постепенно увеличивается предложение по ламинации профиля, фурнитуры для пластиковых дверей, подготавливается выпуск дверных групп к системам T-Line и C-Line.

Сейчас мы наблюдаем повышенный спрос со стороны клиентов на пятикамерную серию T-Line, поэтому в следующем году ожидаем значительный рост продаж данной серии.

**«ОД»:** *Производители оконных профилей поставляют свою продукцию сборочным оконным производствам либо напрямую, либо через крупных дистрибьюторов, обладающих развитыми сбытовыми сетями. Что эффективнее? Какой сбытовой стратегии придерживается Ваша компания, какие маркетинговые методы использует?*

**Р.Т.:** Компания «Плафен» поставляет ПВХ-профили партнерам напрямую через собственную сбытовую сеть, которая насчитывает порядка 20 складов по России. Считаю, это хоть и сложный, но самый эффективный метод. Главное преимущество в том, что мы всегда имеем прямой

доступ к клиенту и, если понадобится, сможем оперативно помочь в любой ситуации. Мы делаем большие ставки на прямое взаимодействие с партнерами, вокруг этого как раз и построена наша концепция партнерства.

**«ОД»:** *Профили PLAFEN сегодня используют в производстве окон многие сборочные предприятия. В каких регионах деятельность Вашей компании идет наиболее успешно?*

**Р.Т.:** Наши самые бурно развивающиеся регионы – Поволжье и г. Санкт-Петербург. Здесь сосредоточено более 40% продаж компании. В следующем году мы планируем дополнительно увеличить свое присутствие в Сибири. В этом регионе из-за холодов высокое качество профилей PLAFEN становится все более востребованным. Самым сложным для нас остается Юг России – здесь не утихают ценовые войны. Нам сложно продавать качественный продукт по низкой цене.

**«ОД»:** *За последние годы в отрасли было создано несколько союзов (объединений). Каково, на Ваш взгляд, их влияние на рынок, на отношение производителей к качеству окон? Какова роль новых стандартов качества и будет ли их ввод стимулировать производителей окон улучшать качество предлагаемой продукции?*

**Р.Т.:** Я считаю, создание союзов и объединений не особо подтолкнет производителей окон выпускать качественную продукцию. Во-первых, в данные некоммерческие партнерства входят некоторые производители, которые ведут «ценовые войны», о которых мы уже упоминали. Во-вторых, на рынке большое число производителей и создать общую систему стандартов, которая позволит следить за качеством продукции невозможно. Во всяком случае, пока...

**«ОД»:** *Год назад многие производители отмечали проблемы с качеством ПВХ-смолы и сложившийся дисбаланс в таможенных*

**пошлинах на импорт сырья и изделий. Что изменилось за прошедший год? Окажет ли влияние вступление России в ВТО на стабилизацию цен закупаемого сырья?**

**Р.Т.:** Компания «Плафен» не заметила проблем ни с качеством ПВХ-смолы, ни дисбаланса в таможенных пошлинах на импорт сырья и изделий. Мы считаем, что вступление России в ВТО, несмотря на снижение таможенных пошлин, не приведет к стабилизации цен на закупаемое сырье.

**«ОД»:** *Поделитесь, пожалуйста, планами компании на 2013 год и среднесрочную перспективу.*

**Р.Т.:** В 2013 году планируем запустить на полную мощность завод в Рязанской области. Открытие только первой очереди производства в Рязанской области потенциально увеличит объем производства нашей компании на 70%. В связи с этим мы активизируем работу коммерческой службы и отдела маркетинга.

В ближайшее время в рамках стратегии «Качество. Сервис. Команда» будем оказывать партнерам поддержку в оформлении их офисов продаж в фирменном стиле PLAFEN, проводить обучающие семинары по продажам, проведем рекламные и PR кампании, запустим на нашем сайте услугу «Личный Кабинет», через который действующие клиенты смогут делать заказы, получать необходимую техническую информацию и отслеживать платежи.

## На вопросы редакции «ОД» отвечает Ю.М.Выдманов, генеральный директор компании «Оконный континент» (г. Москва)

**«ОД»:** *Юрий Михайлович, российский оконно-фасадный рынок практически восстановился после кризиса 2009 года. Как Вы оцениваете итоги прошедшего 2012 года для рынка Вашего региона и отрасли в целом?*

**Ю.В.:** Пожалуй, 2012 год был самым стабильным в после кризисный период. Компании научились работать в обновленном рынке, многие перестроили свои бизнесы. Ситуация стабилизировалась и успокоилась. Оценки по росту рынка разнятся незначительно – от 0 до 5%. А это значит, реальные цифры составляют 2-3%.



Регион Москвы и Московской области – наиболее консервативная часть оконного рынка России. Никаких «чудес» в прошедшем году у нас не происходило. Доминировал сегмент частного заказчика. Первую половину года наблюдалась положительная динамика роста, и были основания думать, что такая тенденция будет определять и «сезонные» месяцы. Увы, ожидания не оправдались. Четко обозначился тренд выравнивания спроса, то есть люди теперь уже активно меняют окна и зимой, и весной, но уже нет потребительского ажиотажа в осенние месяцы. Так как рынок рос незначительно, обострилась конкурентная борьба. Происходило перераспределение объемов между игроками. Явно обозначились два направления конкуренции. Один – понижение цен, особенно в борьбе за дилеров. Второй путь – радикальное повышение эффективности бизнеса.

**«ОД»:** *Каким был прошедший год для Вашей компании? Насколько выросли (остались без изменения, снизились) объемы производства и продаж Вашей компании? В возведении или реконструкции каких престижных объектов участвовала Ваша компания в 2012 году? Какие технологии, материалы и*

*инновационные решения были при этом использованы?*

**Ю.В.:** Год был хороший. Компания выросла на 32%. Я говорю о квадратных метрах остекления. Приблизительно такую задачу мы себе и ставили. Мы не работаем в корпоративном сегменте, поэтому престижных объектов просто не бывает. Что касается совершенствования, то мы постоянно совершенствуем свои технологии, внедряем действительно инновационные решения. И это касается всех частей бизнеса – нашего производства, услуг и системы распределения.

**«ОД»:** *Расскажите немного о Вашей компании. Когда основана, сколько имеет сотрудников, какова мощность производства, какую продукцию выпускает, сколько задействовано сборочных линий, какие используются профили и фурнитура?*

**Ю.В.:** Компания «Оконный континент» начала свою деятельность в июне 2008 года. В конце сентября мы запустили производство, в октябре начался кризис... Вот такой был старт.

Сегодня у нас трудится более 700 сотрудников. Это производственные операторы, монтажные и отделочные бригады, сотрудники офисов продаж, сервисные подразделения и т.д. Если



говорить о производстве, то мы работаем тремя линиями, общая производительность завода в прошлом году была 750 изделий в смену. Принципиально не работаем в ночное время.

Компания располагает широким товарным ассортиментом. Перерабатываем 5 оконных профильных систем, в том числе одна из них – эксклюзивная система с применением технологии наклейки стеклопакета. Выпускаем раздвижные алюминиевые и пластиковые конструкции для остекления балконов и лоджий. Производим продукцию любых архитектурных форм. Кстати, гибку арок осуществляем только с армированием. Редчайшая технология в России.

«Оконный континент» тесно и плодотворно работает со своими давними партнерами – компаниями Rehau, Maco, Stis.

**«ОД»:** *Не первый год идут споры о том, работа в каком секторе наиболее эффективна. Одни компании предпочитают работать с частными клиентами, другие – со строительными компаниями. Кто-то ведет продажи преимущественно через дилеров, кто-то – через собственные офисы продаж (сбытовые сети). Как организована сбытовая политика в Вашей компании? Кто основные заказчики?*

**Ю.В.:** Мне кажется, любая компания всегда найдет объяснение, почему она работает в той, либо иной рыночной нише. Где получается, там и работают. «Оконный континент» предпочитает работать только с частными заказчиками. У нас есть собственные офисы продаж и авторизованные партнеры – дилеры, которые представляют только нашу компанию. На мой взгляд, частный клиент – это наиболее финансово эффективная зона рынка. Доминируют продажи через свои офисы.

Для того чтобы работать именно так, нужны одни ресурсы – в данном случае прекрасный сервис и отличная доступность компании для клиентов. Если вы работаете через дилерские организации, очень важно «поджарое» производство и минимум операционных расходов. В каком-то сегменте важнее всего административный

ресурс. Всегда существуют и различные комбинации подходов.

**«ОД»:** *Трендом последних лет является автоматизация управления производством, внедрение «бесбумажных» технологий, технологий «бережливого производства» и др. Насколько это эффективно? Помогают ли специальные компьютерные программы повышению производительности?*

**Ю.В.:** Все перечисленное полезно и эффективно. Другое дело, как и зачем этим заниматься. Если просто пытаться соответствовать текущему тренду, то можно получить как отрицательные результаты, так и увеличение затрат, соответственно – ухудшение ситуации в бизнесе. Должна быть цель. Измеряемая и понятная. Все остальное – методы и средства достижения этой цели.

Я считаю, сегодня в России не существует действительно эффективных, гибких и управляемых производственных предприятий. Компании несут огромные неоправданные потери, связанные с неумением создавать правильные процессы и организовывать созидательный труд людей. Это не говорит о том, что владельцы бизнеса и менеджеры не пытаются что-то сделать. Конечно, в мыслях все стремятся к совершенствованию. Но на практике – сложившиеся порочные производственные системы оказываются гораздо сильнее любых желаний управленцев. И попытки что-то изменить терпят фиаско. Вот тогда приходит решение об автоматизации и других волшебных таблетках, которые радикально могут решить все наболевшие вопросы. Но ничего не изменится. Вернее, изменится – вы либо потеряете большие деньги, либо приобретете огромный кредит.

Мы выстраиваем свою производственную систему на базе **lean production** (бережливого производства). Это очень непросто. Но нам понятен путь, который приводит к достижению поставленных целей.

**«ОД»:** *В России существует не сколько десятков известных оконных компаний, обладающих мощ-*

*ным производством и развитой сбытовой сетью. В то же время, велико число средних и сравнительно небольших фирм; появляются новые компании-производители. Какие изменения произошли за последние годы в Вашем регионе? Кто задает тон сегодня, какие компании являются лидерами по объемам производства?*

**Ю.В.:** Совершенно естественное состояние нашего рынка, сформированного моделью поведения потребителя. Наш продукт должен иметь огромную сервисную поддержку. Если мы говорим о сервисе, то понятно, что услуга распространяется на ограниченную территорию (людей на этой территории). Поэтому, если в каком-то районе (городе) возникает маленькая компания, без особых амбиций, производящая 10 окон в день, но блестяще обслуживающая своих клиентов, то ей гарантировано место на этом рынке. Ее будут выбирать (без рекламы) клиентские цепочки, безоговорочно доверяющие своему местному Иванову, который делает окна. К нему в любое время можно обратиться со своими проблемами и найти поддержку.

Есть, конечно, и другие примеры. Открываются небольшие компании с сугубо меркантильными, а иногда фантастическими целями. Они-то и составляют специфический фон рынка. Сколько открылось, столько же и закрылось.

Первым компаниям дай бог здоровья, у них есть чему поучиться. Вторые очень портят рынок и потребительское мнение об оконных компаниях.

Каково соотношение больших и малых фирм на рынке? Недавно один из поставщиков показал мне перечень компаний, которые являются его потребителями. И хотя я представлял структуру рынка, перечень вызвал определенный шок. Список состоял из 12 листов формата А4, когда я попросил определить «большие» постоянно работающие компании, мой партнер уверенно провел черту на первом листе примерно под 1/3 списка. Вот такой экспресс-анализ конкурентной среды.

Компании с большим объемом производства известны в каждом ре-



гионе России. Только вот вопрос – насколько они являются лидерами?

**«ОД»:** *Вопрос качества фасадных и оконных конструкций стоит весьма остро. Растущая конкуренция вынуждает снижать цены на продукцию, что часто сопровождается снижением ее качества. В «ценовых войнах» проигравшей стороной всегда оказывается конечный потребитель. Что, по Вашему мнению, необходимо для того, чтобы у заказчика при выборе на первом месте стоял бы вопрос качества, а не цены (или, по крайней мере, соблюдался баланс «цена – качество»)?*

**Ю.В.:** Вопрос цены был, есть и будет все больше и больше интересовать заказчика. Это закономерно. Такой вопрос развивает отрасль и продукты, если он порождает здоровую конкуренцию. К сожалению, в нашей стране он приводит совершенно к противоположному. Дегradирует качество, страдает сам потребитель, дискредитируется такой продукт, как пластиковое окно.

Мы неуклонно движемся к упадку оконной отрасли. Я не драматизирую ситуацию. Можно посмотреть к чему пришел сегодня украинский рынок. Недавно один производитель армирования на Украине рассказывал, что сегодня все окна комплектуются металлом толщиной не более 0,9 мм. По его словам, это очень удобно, потому что можно пальцами исправлять дефекты армирования. Я своими глазами видел рекламу: 60 евро за двусторчатое окно.

В России не работают никакие регламентирующие нормативы (при том, что они формально есть). Сертификация – это удачный бизнес по выдаче нужных бумаг кому бы там ни было. И, по большому счету, нет никаких механизмов контроля продукции, поставляемой на рынок.

Так на чем сегодня держится sobrevivший уровень качества? Парадоксально – но на популяризации продукта компаниями, которые составляют «костяк» рынка. Это как раз об 1/3 первого листа от общего списка. Но вот долго так продолжать-

ся не может. Поджимают другие 11 листов.

**«ОД»:** *За последние годы в оконно-фасадной отрасли было создано несколько союзов (объединений). Каково, на Ваш взгляд, их влияние на рынок, на отношение производителей к качеству продукции? Будет ли ввод разрабатываемых новых стандартов способствовать повышению качества производимой продукции?*

**Ю.В.:** Действительно был создан ряд объединений и ассоциаций по продуктовым группам: фурнитура, профили, стекло и стеклопакеты, оконные конструкции, монтажные материалы. Одним из последних был образован «Союз производителей пластиковых окон» («СПОК»).

Ранее созданные ассоциации, конечно, ставят вопрос качества и развития конечного продукта – окна. Но, на мой взгляд, довольно формально. В первую очередь эти организации решают вопросы защиты собственных рынков. Я не буду комментировать эту ситуацию, но отдельные союзы вряд ли договорятся. СПОК родился с целью объединения оконных компаний, которые чувствуют ответственность за рынок. А в дальнейшем предполагается решение задачи – выработки механизмов влияния на рыночную среду с целью защиты рынка (и потребителя в том числе). Но конкурентное окружение «оконщиков» настолько дифференцировано и многочисленно, и к горькому сожалению совершенно равнодушно, поэтому возникают определенные сомнения...

Сегодня есть такой взгляд: создать единую ассоциацию с главной задачей – защитой отрасли и рынка от падения в пропасть. Возможно, это поможет сдвинуть в позитивную сторону главный вопрос – поднять требования к конструкциям и правильно ориентировать конечных потребителей.

**«ОД»:** *«Большим местом» для многих компаний является текущая кадры и квалификация персонала. Как обстоят дела у Вас? Как поставлено обучение сотрудников в Вашей компании?*

**Ю.В.:** В компании такой проблемы нет, если говорить о «текучке». Правда определенный отсев происходит в среде операторов производства, службы доставки и т.д., то есть в рабочих специальностях. Но это именно плановый отбор нужных людей.

Что касается квалификации. Соглашусь, что низкая квалификация людей – системная проблема страны, естественно и отрасли. И другого пути не существует, кроме как готовить людей внутри компании. Если у вас сформирована здоровая и мощная корпоративная культура, то это будет главной опорой в подготовке и развитии сотрудников.

Есть области компетенций, где вообще невозможно найти не только специалистов, но и людей, обладающих достаточным уровнем теоретических знаний. Например «бережливое производство». Несомненно, это в первую очередь целая философия. Она изменяет мышление, восприятие происходящих событий, поведение. И надо сделать так, чтобы люди осознанно меняли свои привычки. Быстро ничего не получится, новому противостоит очень много сил – консерватизм мышления, прошлый (порочный) опыт людей, сами по себе сложившиеся производственные системы. Здесь мало одного обучения, необходимы годы терпеливого и настойчивого движения к цели.

**«ОД»:** *Поделитесь, пожалуйста, планами Вашей компании на 2013 год и среднесрочную перспективу.*

**Ю.В.:** В 2013 году мы запланировали рост в пределах 20%. Дело в том, что у «Оконного континента» есть большой потенциал, а рынок предоставляет массу возможностей. Он очень большой, присутствует огромное количество разнокалиберных игроков. Доля даже самых крупных компаний на любом местном рынке не будет превышать 2-3%. Именно это и есть возможности.

Чтобы организация жила и процветала, необходимо ставить себе высокие планки и стремиться достигать результатов. Критерий делового успеха компании – динамика роста и его абсолютный результат.



## На вопросы редакции «ОД» отвечает А.Ю.Харитонов, генеральный директор ООО «Компания КПИ» (г. Таганрог)

**«ОД»:** *Российский оконно-фасадный рынок практически восстановился после кризиса 2009 года, причем рынок Юга России развивается опережающими темпами. Артем Юрьевич, как Вы оцениваете итоги прошедшего 2012 года для рынка Вашего региона и отрасли в целом?*

**А.Х.:** По нашей оценке, объемы потребления в 2012 году по сравнению с 2011 годом выросли на 5-10 %, что существенно меньше показателей прошлых лет.

**«ОД»:** *Каким был прошедший год для Вашей компании? Насколько выросли (остались без изменения, снизились) объемы производства и продаж Вашей компании? В возведении или реконструкции каких объектов участвовала Ваша компания в 2012 году? Какие технологии, материалы и инновационные решения были при этом использованы?*

**А.Х.:** На протяжении всего развития наши объемы производства растут темпами, опережающими рыночные, в 2012 году рост составил 32 %. Это обусловлено как развитием региональной сети, так и крупными объектными заказами: в 2012 году «Компания КПИ» остеклила зоны 5 и 8 Олимпийской деревни в городе Сочи.

**«ОД»:** *Расскажите немного о Вашей компании. Когда основана, сколько имеет сотрудников, какова мощность производства, какую продукцию выпускает, сколько задействовано сборочных линий, какие используются профили и фурнитура?*

**А.Х.:** Компания КПИ основана в 2003 году, на протяжении всей деятельности мы активно развиваемся, увеличиваем мощности производства. Сейчас мощность производства составляет 1500 конструкций в день,

в компании работает более 600 человек. Мы работаем с профилем Rehau, фурнитурой Siegenia-Aubi.

**«ОД»:** *Не первый год идут споры о том, работа в каком секторе наиболее эффективна. Одни компании предпочитают работать с частными клиентами, другие – со строительными компаниями. Кто-то ведет продажи преимущественно через дилеров, кто-то – через собственные офисы продаж (сбытовые сети). Как организована сбытовая политика в Вашей компании? Кто основные заказчики?*

**А.Х.:** Мы работаем как с сегментом частного потребителя, так и со строительными организациями, этой работой занимаются разные службы нашего предприятия. Основной объем мы производим для частного потребителя, при этом делаем акцент на продажах через сеть салонов под собственной торговой маркой. У нас 10 собственных салонов продаж, но в основном мы развиваем сбытовую сеть по схеме франчайзинга.

**«ОД»:** *Трендом последних лет является автоматизация управления производством, внедрение «бесбумажных» технологий, технологий «бережливого производства» и др. Насколько это эффективно? Помогают ли специальные компьютерные программы повышению производительности?*

**А.Х.:** Мы оптимизируем процессы по технологии бережливого производства с 2006 года. Данный подход предполагает непрерывное совершенствование, на данный момент нам удалось внедрить принципы just-in-time в большинстве производственных процессов, в закупочной деятельности и складском учете.

Впереди также много работы, совершенствование производства является необходимым в условиях конкурентного рынка.

**«ОД»:** *На Юге России существует несколько известных оконных компаний, входящих в число крупнейших в России, с мощным производством и развитой сбытовой сетью. В то же время, велико число средних и сравнительно небольших фирм; появляются новые компании-производители. Какие изменения произошли за последние годы в Вашем регионе? Кто задает тон сегодня, какие компании являются лидерами по объемам производства?*

**А.Х.:** Да, рынок действительно меняется, но мы отмечаем положительные изменения: крупные производители совершенствуют ассортимент и качество продукции, потребители становятся более «разборчивыми», их больше беспокоит качество и потребительские свойства окон.

**«ОД»:** *Вопрос качества фасадных и оконных конструкций стоит весьма остро. Растущая конкуренция вынуждает снижать цены на продукцию, что часто сопровождается снижением ее качества. В «ценовых войнах» проигравшей стороной всегда оказывается конечный потребитель. Что, по Вашему мнению, необходимо для того, чтобы у заказчика при выборе на первом месте стоял бы вопрос качества, а не цены (или, по крайней мере, соблюдался баланс «цена – качество»)?*

**А.Х.:** Нужно больше информации для потребителей. Мы видим проблему в квалификации персонала, когда продавец-консультант сам не понимает, чем его товар отличается от конкурентов, на первое место выходит вопрос цены.

Решение – в повышении квалификации продавцов-консультантов, в предоставлении большего количества информации о продукции на сайте и в рекламных буклетах.

**«ОД»:** *За последние годы в оконно-фасадной отрасли было создано несколько союзов (объединений). Каково, на Ваш взгляд, их влияние на рынок, на отношение производителей к качеству продукции? Будет ли ввод разрабатываемых новых стандартов способствовать повышению качества производимой продукции?*

**А.Х.:** Стандарты действительно очень нужны, но они должны быть не только в никому не известных документах, нужно вести просветитель-

скую работу среди потребителей в СМИ.

**«ОД»:** *«Большим местом» для многих компаний является текучесть кадров и квалификация персонала. Как обстоят дела у Вас? Как поставлено обучение сотрудников в Вашей компании?*

**А.Х.:** В нашей компании регулярно проходят семинары для продавцов-консультантов, замерщиков и монтажников. Мы обучаем не только техническим знаниям, но и навыкам эффективных продаж. Разрабо-

таны стандарты работы, по которым можно быстро подготовить нового сотрудника.

**«ОД»:** *Поделитесь, пожалуйста, планами Вашей компании на 2013 год и среднесрочную перспективу.*

**А.Х.:** Мы планируем развивать производство, есть ряд проектов по новым продуктам – готовым оконным решениям.

Общий прирост производства на 2013 года планируется на уровне 25 %.

## На вопросы редакции «ОД» отвечает А.А.Чеканов, директор оконной компании «СТАРТ» (г. Ростов-на-Дону)

**«ОД»:** *Российский оконно-фасадный рынок практически восстановился после кризиса 2009 года, причем рынок Юга России развивается опережающими темпами. Александр Александрович, как Вы оцениваете итоги прошедшего 2012 года для рынка Вашего региона и отрасли в целом?*

**А.Ч.:** Считаю, что рынок по объему приблизился к докризисному

уровню в натуральном выражении, а в денежном он наоборот уменьшился.

Это говорит о снижении рентабельности производства окон, вследствие бездумного снижения цен производителями.

**«ОД»:** *Каким был прошедший год для Вашей компании? На сколько выросли (остались без изменения, снизились) объемы производства и продаж Вашей компании? В возведении или реконструкции каких объектов участвовала Ваша компания в 2012 году? Какие технологии, материалы и инновационные решения были при этом использованы?*

**А.Ч.:** Объемы производства выросли примерно на 10%. Наша компания в основном работает непосредственно с частными заказчиками и с дилерами.

С большими строительными объектами стараемся не работать ввиду того, что строители, как правило, хотят получить окна по очень низкой цене, а с оплатой постоянно возникают различные трудности.

**«ОД»:** *Расскажите немного о Вашей компании. Когда основана,*

*сколько имеет сотрудников, какова мощность производства, какую продукцию выпускает, сколько задействовано сборочных линий, какие используются профили и фурнитура?*

**А.Ч.:** Наша компания основана в 2000 году. В настоящее время штат сотрудников составляет около 100 человек. За смену завод способен выпускать до 450 изделий. Наибольший объем производства приходится на «стандартные» окна. Одна производственная линия занята выпуском нестандартных изделий.

**«ОД»:** *Не первый год идут споры о том, работа в каком секторе наиболее эффективна. Одни компании предпочитают работать с частными клиентами, другие – со строительными компаниями. Кто-то ведет продажи преимущественно через дилеров, кто-то – через собственные офисы продаж (сбытовые сети). Как организована сбытовая политика в Вашей компании? Кто основные заказчики?*

**А.Ч.:** Работа в любом секторе может быть эффективной при правильном ее построении. Наша компания работает с дилерами и через соб-





ственную розницу. Основными заказчиками являются дилеры, но сейчас есть планы расширить собственную розницу – на тех территориях, где не работают наши дилеры.

**«ОД»:** *Трендом последних лет является автоматизация управления производством, внедрение «безбумажных» технологий, технологий «бережливого производства» и др. Насколько это эффективно? Помогают ли специальные компьютерные программы повышению производительности?*

**А.Ч.:** Автоматизация управления производством, бережливое производство, безусловно, дают эффект, позволяют повысить производительность, улучшить качество продукции, уменьшить зависимость от пресловутого «человеческого фактора». Наша компания занимается этими вопросами и видит в этом перспективу.

**«ОД»:** *На Юге России существует несколько известных оконных компаний, входящих в число крупнейших в России, с мощным производством и развитой сбытовой сетью. В то же время, велико число средних и сравнительно небольших фирм; появляются новые компании-производители. Какие изменения произошли за последние годы в Вашем регионе? Кто задает тон сегодня, какие компании являются лидерами по объемам производства?*

**А.Ч.:** Процесс открытия или закрытия оконных производств был, есть и будет непрерывным, ввиду небольшой стоимости открытия оконного производства. Но в кризис очень много мелких и средних компаний прекратили свою деятельность. Закрылись или обанкротились и несколько больших и известных фирм. Полагаю, это произошло из-за невозможности обслуживания взятых ими кредитов.

Отчетливо прослеживается тенденция укрупнения оконных компаний. Я думаю, что на данный момент 6-7 компаний в Ростовской области производят 70-80% всего объема

окон. Такая же картина и в других субъектах юга России.

**«ОД»:** *Вопрос качества фасадных и оконных конструкций стоит весьма остро. Растущая конкуренция вынуждает снижать цены на продукцию, что часто сопровождается снижением ее качества. В «ценовых войнах» проигравшей стороной всегда оказывается конечный потребитель. Что, по Вашему мнению, необходимо для того, чтобы у заказчика при выборе на первом месте стоял бы вопрос качества, а не цены (или, по крайней мере, соблюдался баланс «цена – качество»)?*

**А.Ч.:** Вопрос качества выпускаемых окон действительно очень острый. Потребители, с одной стороны, хотят купить любые окна, лишь бы дешевле. Производители удовлетворяют этот спрос, снижая цену до неразумной – за счет использования дешевых комплектующих, за счет нарушения технологии производства, а также за счет невыполнения требований ГОСТов. Один только пример: большинство компаний используют армирующий профиль толщиной менее 1,2 мм.

По всем комплектующим, качество упало очень сильно. Если взять окна, которые производились 10-15 лет назад и производятся сейчас – это две большие разницы.

Хотелось бы сказать, что это безобразии должны прекратить государственные органы, путем контроля соблюдения законов, ГОСТов и т.д. Но верится в это, мягко говоря, с трудом. Я думаю, пока потребитель сам не потребует от нас, производителей, более качественного товара, ситуация будет оставаться такой как сейчас.

Еще один вариант – если сам производитель будет предлагать более качественный товар, и будет убеждать потребителя покупать такой товар. В этом направлении сейчас и работает наша компания.

**«ОД»:** *За последние годы в оконно-фасадной отрасли было создано несколько союзов*

*(объединений). Каково, на Ваш взгляд, их влияние на рынок, на отношение производителей к качеству продукции? Будет ли ввод разрабатываемых новых стандартов способствовать повышению качества производимой продукции?*

**А.Ч.:** Влияние союзов (объединений) не ощущаем, в их силу не верим. Я считаю, что создание данных союзов неактуально и таковым не будет.

Теперь по поводу введения новых стандартов в производство окон. Я считаю, что они не будут способствовать повышению качества продукции. Производителям металлопластиковых конструкций для начала нужно научиться выполнять хотя бы те стандарты, которые есть сейчас.

**«ОД»:** *«Большим местом» для многих компаний является текучесть кадров и квалификация персонала. Как обстоят дела у Вас? Как поставлено обучение сотрудников в Вашей компании?*

**А.Ч.:** Кадровый вопрос актуален для всех. В нашей компании большинство сотрудников работают продолжительное время, имеют высокую квалификацию, опыт работы. Это люди, благодаря которым компания работает и развивается. Фирма, в свою очередь, стимулирует сотрудников материально и иными способами.

В связи с развитием фирмы вводятся новые должности, на них подбираем работников уже с определенной квалификацией. У нас практикуется обучение новых сотрудников опытными работниками компании, за что последние поощряются материально. Также мы практикуем обучение при помощи привлечения специалистов со стороны.

**«ОД»:** *Поделитесь, пожалуйста, планами Вашей компании на 2013 год и среднесрочную перспективу.*

**А.Ч.:** В планах компании на 2013 год – вывод на рынок новых, интересных для потребителей продуктов и увеличение продаж на 10-15%.

# РОССТАТ: ИНДЕКС ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА И ВЫПУСК ВАЖНЕЙШИХ ВИДОВ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ И ПРОДУКЦИИ, ПОТРЕБЛЯЕМОЙ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ, В 2012 ГОДУ

Индекс промышленного производства<sup>1)</sup> в 2012 г. по сравнению с 2011 г. составил 102,6%, в декабре 2012 г. по сравнению с декабрем 2011 г. – 101,4%, по сравнению с ноябрем 2012 г. – 102,4%.

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	2012г.	Декабрь 2012г. в % к		2012г. в % к 2011г.
		декабрю 2011г.	ноябрю 2012г.	
Лесоматериалы, продольно распиленные или расколотые, разделенные на слои или лущеные, толщиной более 6 мм; шпалы железнодорожные или трамвайные деревянные, непропитанные, млн.м <sup>3</sup>	20,6	92,1	106,7	97,8
Фанера клееная, состоящая только из листов древесины, млн.м <sup>3</sup>	3,1	96,7	109,0	103,9
Плиты древесноволокнистые из древесины или других одревесневших материалов, млн.усл.м <sup>2</sup>	458	90,3	96,6	101,1
Блоки оконные в сборе (комплектно), млн.м <sup>2</sup>	1,2	177,8	89,1	134,3
Блоки дверные в сборе (комплектно), млн.м <sup>2</sup>	12,4	121,5	101,5	113,0
Материалы лакокрасочные на основе полимеров, тыс.тонн	831	104,9	93,8	103,4
Окна и их коробки, подоконники полимерные, млн.м <sup>2</sup>	24,3	98,1	64,2	106,1
Стекло листовое термически полированное и стекло листовое с матовой или полированной поверхностью, но не обработанное другим способом, млн.м <sup>2</sup>	150	97,7	102,9	106,3
Кирпичи, блоки, плитки и прочие изделия огнеупорные, кроме изделий из кремнеземистой каменной муки или диатомитовых земель, млн.тонн	1,3	89,3	94,2	95,6
Плитки керамические глазурованные для внутренней облицовки стен, млн.м <sup>2</sup>	65,8	109,5	98,9	110,8
Плитки керамические для полов, млн.м <sup>2</sup>	88,1	102,7	105,3	106,7
Кирпич керамический неогнеупорный строительный, млрд.усл.кирпичей	6,8	97,6	92,0	109,6
Портландцемент, цемент глиноземистый, цемент шлаковый и аналогичные цементы гидравлические, млн.тонн	61,5	91,8	75,4	109,5
Блоки и камни стеновые мелкие из бетона, млн.усл.кирпичей	472	74,1	72,2	101,6
Конструкции и детали сборные железобетонные, млн.м <sup>3</sup>	24,9	97,7	90,8	109,6
Листы асбестоцементные волнистые (гофрированные) (шифер), млн. штук усл. плиток	720	87,4	108,6	74,7
Материалы кровельные и гидроизоляционные рулонные из асфальта или аналогичных материалов (нефтяного битума, каменноугольного пека и т.д.), млн.м <sup>2</sup>	483	113,4	48,4	105,7
Смеси асфальтобетонные дорожные, аэродромные и асфальтобетон (горячие и теплые), млн.тонн	39,7	85,2	31,3	103,5



## «СТРОЙСИБ-2013»: ПРЕМЬЕРА СЕЗОНА В НОВОСИБИРСКЕ

**К**рупнейшая в Сибири международная строительная и интерьерная выставка «Стройсиб», ежегодно проходящая в феврале в Новосибирске, по праву рассматривается как премьера строительного сезона в России.

В этом году выставка «Стройсиб» во второй раз прошла в новом выставочном комплексе «Новосибирск Экспоцентр». Новый комплекс общей площадью 40 тыс. кв. м, построенный у автотрассы в аэропорт «Толмачево», сегодня является крупнейшей выставочной площадкой в Сибири. Его открытие состоялось год назад, и было приурочено к началу работы выставки 2012 года.

В церемонии открытия выставки приняли участие А. Е. Ксендзов, заместитель губернатора – заместитель руководителя администрации губернатора и правительства Новосибирской области, В. Ф. Городецкий, мэр г. Новосибирска, А. Н. Струков, министр экономического развития Новосибирской области, Д. В. Вершинин, министр строительства и жилищно-коммунального хозяйства Новосибирской области, В. А. Яковлев, президент Российского Союза строителей, М. Феррарио, президент департамента жилищного

строительства, городского развития и реконструкции Палаты экспертов Европейского Союза и другие официальные лица.

Как и ранее, выставка «Стройсиб-2013» проходила в два этапа, первую и третью недели февраля. Производители строительных материалов и изделий представляли свои экспозиции на первом этапе, 5-8 февраля. Экспозиции участников разместились в двух залах нового комплекса, один из которых был посвящен оконно-фасадной тематике, а во втором были представлены производители строительных материалов, кровельных, фасадных и инженерных систем. Там же разместился отдельный сектор экспозиции, в котором были представлены проекты и архитектурно-дизайнерские разработки.

Программа выставки, как всегда, была насыщена мероприятиями. Знаковыми темами многочисленных конференций и семинаров стали проблемы развития строительства в сибирских регионах и энергосбережение.

В рамках выставки состоялось пленарное заседание министерства строительства и ЖКХ Новосибирской области «Подведение итогов работы

строительного комплекса Новосибирской области в 2012 году. Постановка задач на 2013 год».

6 февраля состоялся круглый стол «Энергоэффективность и энергосбережение в проектах и технологиях», организованный Союзом строителей Сибири и газетой «Строительные ведомости» (Новосибирск). На нем с докладами выступили:

А. Д. Кривошеин (ФГБОУ СибАДИ, Омск): «Энергосбережение в зданиях. Возможности и перспективы реализации федерального закона 261-ФЗ «Об энергосбережении и повышении энергоэффективности...». Технические решения»;

А. Н. Артюшин (ЗАО «профайн РУС», Москва): «Интеграция зеленых технологий в энергоэффективное домостроение»;

Р. Т. Ибрагимов («Полиалпан»): «Опыт применения фасадной системы «Полиалпан» на примере Дальнего Востока и Сибири»;

С. Михайлов («Урса Евразия», Новосибирск): «Современный взгляд на повышение энергоэффективности строительства»;

Н. Л. Гаврилов-Кремичев (ИЦ «ССК», Москва): «Обзор оконного рынка России и Сибири с позиций энергоэффективности»;

А. В. Кузьменко (ЗАО «Шуко Интернационал Москва»): «Транспарентность и эффективность в архитектуре на основе светопрозрачных конструкций Schuco»;

А. Бутурлин («Эй Джи Си Флэт-Гласс Клин»): «Повышение энергоэффективности, безопасности и экологичности современных светопрозрачных фасадов путем использования высокотехнологичной стекольной продукции AGC»;

А. А. Левенцов («Enervent»): «Пассивный дом. Энергоэффективная вентиляция»;

А. Ю. Куренкова (НИУПЦ «Межрегиональный институт окна»,





Санкт-Петербург): «Технические и технологические решения снижения теплопотерь через светопрозрачные конструкции и повышения энергоэффективности и тепловой защиты зданий».

В этот же день прошла конференция «Строительные материалы на основе техногенного сырья», организованная НГАСУ «Сибстрин» (Новосибирск), семинар «Первые итоги саморегулирования. Законодательная и нормативная база – обзор с комментариями. Новый порядок строительной экспертизы, строительный надзор, административная ответственность», организованный Ассоциацией строителей и инвесторов Новосибирска и НСО, и ряд других мероприятий.

Среди мероприятий, состоявшихся 7 февраля, большой интерес участников и посетителей выставки вызвал круглый стол «Производственное строительство. Новое в принципах и подходах проектирования и организации строительства», организованный Союзом строителей Сибири и газетой «Строительные ведомости» (Новосибирск).

В числе экспонентов по «оконной» тематике были представлены практически все ведущие производители системных ПВХ-профилей, многие ведущие компании-производители и поставщики технологического оборудования для производства окон и стеклопакетов (Elumates, Kaban, Urban, «Лисец СНГ Машиностроение» и др.). Производители оконной фурнитуры, за редким исключением, были представлены через дистрибьюторов.

Компании-экспоненты представили на выставке ряд новинок, с многими из которых читатели журнала «Окна и Двери» смогут ознакомиться в ближайших выпусках.

Интересную новую профильную систему представил омский «Спутник» (ТМ «Ortex»). Динамичное развитие этой компании – свидетельство того, что рынок, даже слабо растущий, всегда предоставляет возможности тем, кто не стоит на месте.

Внимание посетителей привлекал широкий выбор профильных систем с самовентилиацией, представленных на стенде компании «ЭксПроф».

Одно из интересных технических решений – системные ПВХ-профили с коэкструдированным армированием из ДПК (древесно-полимерной композиции с матрицей из ПВХ), представленные компанией «Винтек Пластик». В настоящее время профили проходят испытания в СибАДИ. С результатами испытаний редакция рассчитывает ознакомить читателей.

Если рассматривать экспозицию выставки в разрезе представленных рамных материалов, то, естественно, доминировал сектор ПВХ. Скромнее был представлен сектор алюминия: ЛПЗ «Сегал», «Алсиб», «Алкотек», «Дорхан», «Сатурн» (фурнитура для алюминиевых систем «Татпроф» и др.). В целом, экспозиция выставки «Стройтех-2013» отражала ситуацию на российском оконном рынке.

Окончательные итоги участия в выставке еще будут подводиться компаниями-экспонентами. Но уже сейчас очевидно, что «СтройСиб» не только вновь подтвердил статус крупнейшего сибирского строительного форума, но и задал тон всему новому строительному сезону в России.



## 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:



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ОТРАСЛЕВОЙ  
ИНТЕРНЕТ-ПАРТНЕР:

Оконный Интернет  
**tybet.ru**



## R+T RUSSIA 2013:

«УСПЕХ ПЕРВОЙ R+T RUSSIA ДИКТУЕТ РАСШИРЕНИЕ ВЫСТАВКИ И УСИЛЕНИЕ ЕЕ РОЛИ ДЛЯ ИНДУСТРИИ»

Дочерний бренд всемирно известной германской выставки R+T – выставка R+T Russia 2012 дебютировала в сентябре 2012 года в Москве. Решение о запуске R+T Russia было обусловлено назревшей необходимостью на рынке в узкоспециализированном мероприятии, способном выделить уже сформировавшуюся индустрию и собрать на одной площадке аудиторию, заинтересованную именно в ее продуктах. Будучи единственным в России отраслевым мероприятием на рынке рольставен, ворот, дверей, окон и солнцезащитных конструкций, R+T Russia 2012 с успехом реализовала эти задачи.

В 2013 году выставка пройдет с 25 по 27 сентября в МВЦ «Крокус Экспо». «Успех первой R+T Russia обусловил дальнейшее расширение выставки и усиление ее роли для индустрии», – отмечает Алексей Матвеев, Глава представительства Messe Stuttgart в России, Украине, Белоруссии и странах Прибалтики.

### Расширение экспозиции

Прежде всего, увеличена экспозиционная площадь R+T Russia 2013. Выставка пройдет в зале №8 Павильона №2 в «Крокус Экспо». За счет выбора нового зала для проведения выставки, общая площадь экспозиции возрастает более чем в 1,5 раза по сравнению с 2012 годом.

### Ключевые игроки отрасли заявили об участии в R+T Russia 2013

Более 80% компаний-участниц R+T Russia 2012 приняли решение об участии в 2013 году. В их числе – крупнейшие российские и иностранные компании: Vamar Pol, Katris, Decor City и другие.

Благодаря расширению иностранных павильонов, прогнозируется большее число иностранных компаний, доля которых составила в 2012 году 54%.

Декабрь 2012 года отмечен важным событием в дальнейшем формировании R+T Russia и рынка рольставен, ворот, дверей, окон и солнцезащитных конструкций. Выставочный бренд №1, R+T и компания Somfy, крупнейший производитель систем автоматизации на рынке рольставен, штор, маркиз, жалюзи и ворот, пришли к соглашению о долгосрочном сотрудничестве.

Являясь безусловным лидером рынка, компания Somfy осуществляет стратегию увеличения доходности и доли рынка, инвестируя в его развитие. Этой цели служит и соглашение Somfy с выставкой R+T Russia. Привлекая своих партнеров и дистрибьюторов к участию в R+T Russia, компания Somfy теперь имеет возможность участвовать в развитии единственной в России профессиональной площадки для участников рынка рольставен, штор, маркиз, жалюзи и ворот.





# R+T RUSSIA

25 – 27 СЕНТЯБРЯ 2013, МОСКВА



## R+T RUSSIA

Международная выставка  
рольставен, ворот, окон и  
солнцезащитных конструкций

25 – 27 сентября 2013  
Москва

Успешная премьера R+T Russia состоялась в 2012 году. 56 компаний из 14 стран мира: Австрии, Белоруссии, Китая, Чехии, Германии, Греции, Италии, Кореи, Польши, России, Испании, Тайваня, Турции и США представили свои новейшие технологии и инновации на площади в 1300 кв. м. 3 427 профессиональных посетителей из 35 стран мира продемонстрировали большой интерес и подтвердили абсолютный успех первой выставки R+T Russia.



THINK GLOBAL.  
MEET US WORLDWIDE.  
[www.rt-expo.com](http://www.rt-expo.com)



# СРО – КОРАБЛЬ БЕЗ КОМПАСА?

Ю. Ф. СТОЯН,  
АНО «Красноярскстройсертификация», Красноярск

Саморегулирование в строительстве – одна из главных тем, обсуждаемых в строительном сообществе и продолжающая быть в центре внимания общественности. На вопросы журнала ответил директор АНО «Красноярскстройсертификация», кандидат технических наук Юрий Стоян.

**– Юрий Федорович, Федеральным Законом № 148-ФЗ были определены две цели саморегулирования в строительстве – безопасность и качество. Как бы вы сегодня оценили результаты?**

– Результаты любого закона следует оценивать с точки зрения степени достижения поставленных целей. Но такой анализ может иметь место только в том случае, если эти общие понятия преобразованы в определенный набор показателей, имеющих количественное и измеряемое значение.

На сегодняшний день идентификации показателей нет, поэтому судить о результатах можно только по отдельным свидетельствам, не объединенным в одну строго определенную систему.

В соответствии с законом в строительной отрасли сегодня выстроена вертикальная структура саморегулирования: Национальные объединения саморегулируемых организаций – саморегулируемые организации (СРО) – строительные организации (члены СРО).

Логично, что в соответствии с организационной структурой, необходима вертикаль целевых показателей и результатов – от отдельных организаций-членов СРО к самим сообществам и далее к национальным объединениям. Только тогда мы можем получить ясную картину, от чего мы ушли и чего достигли, а также оценить вклад каждого элемента системы в общий результат.

Сегодня объективно оценить практические результаты саморегулирования невозможно, так как адекватная

система учета и мониторинга не налажена.

**– Тем не менее, на сегодняшний день в саморегулировании сформирована организационная структура, разработано множество стандартов и правил, организовано обучение персонала – это разве не результат?**

– То, что вы обозначили, является методами и средствами достижения результата. В этой области действительно сделано многое, особенно НОСТРОем. И если бы в законе была поставлена цель разработать стандарты или выстроить структуру – то это можно было расценивать как достижение результатов. Но цели закона – безопасность и качество.

закон должен реализовываться в рамках классической схемы управления любыми процессами, главными составляющими которой является установление измеряемых целевых показателей (нормативов), разработка методов и формирование средств их достижения, анализ и постоянный мониторинг результатов.

В такой системе заложена и обратная связь – только результаты могут быть основанием для оценки эффективности выбранных методов и средств достижения целей и их корректировки.

**– Поставленные цели требуют большого объема данных, от учета аварий и происшествий до причинения вреда растениям. Есть ли в этой области какая-то статистика?**

– Системной и структурированной информации о состоянии безопасности и качества в строительстве не существовало еще на момент принятия закона. Было общее представление, что «все в строительстве плохо».

На сегодняшний день ситуация с учетом не улучшилась. Происшествия и аварии существуют как бы сами по себе, но как они распределяются по

СРО и их членам – неизвестно. Образно говоря, корабль саморегулирования плывет без компаса.

Ситуацию объективно охарактеризовал президент НОСТРОЯ Е. В. Басин: «Одним из важных источников внесения поправок в нормативные технические документы являются результаты системного анализа аварий и происшествий в строительстве. К сожалению, с 2004 г. в России такая работа не ведется. Не существует даже единого центра, где концентрируется информация об авариях. Сегодня мы пытаемся организовать системный сбор и обработку информации об авариях. К сожалению, единственным источником информации для нас являются публикации в СМИ. Это не более 20% общей картины. Но даже запросы по этим публикациям, как правило, остаются без ответа».

**– Опираясь на эти, пусть даже неполные данные, можно ли считать, что введение саморегулирования дает положительные результаты?**

– К сожалению, имеющиеся статистические данные полны противоречивых сведений, на основании которых сегодня невозможно сделать однозначный вывод.

Ростехнадзор в своем «Годовом отчете о деятельности федеральной службы по экологическому, технологическому и атомному надзору в 2011 году» приводит данные о 33381 правонарушениях требований нормативных документов в ходе осуществления государственного строительного надзора.

В 2010 году в аналогичном отчете приводятся сведения о 33038 нарушениях.

Данные, собранные Национальным объединением строителей свидетельствуют об ухудшении ситуации с безопасностью. В. Крупнов (НОСТРОЙ) приводит следующую статистику: «По состоянию на 5 ноября 2012 года (10 месяцев) случаев аварий, происшеств-



вий и травматизма на стройках насчитывается 301. за весь 2011 год таких происшествий было всего 187.

При нарушении требований техники безопасности погибло 73 человека, пострадало 40. При обрушении лесов погибло 32 сотрудника, пострадало – 47. Аварии с механизмами унесли 37 жизней, травмировали 42 человека. 15 человек погибли при обрушении грунта – и так далее.

Всего за 10 месяцев 2012 года стройка унесла жизни 199 человек, из них 190 строителей и 9 посторонних лиц, а 183 было травмировано. Всего пострадало за 10 месяцев 382 человека, а в 2011 году за весь год – 264».

В тоже время оперативные данные Федеральной службы по труду и занятости РФ представлены следующими цифрами: количество пострадавших со смертельным исходом в строительстве в 2012 году составило 699, а в 2011 году – 712 человек.

Федеральная служба государственной статистики (Росстат) додумалась давать данные о пострадавших в тысячах (в отличие, к примеру, от количества животных в зоопарках – 62982 ед.). В 2010 и 2011 годах наша главная официальная статистика зафиксировала в строительстве по 0,4 тыс. погибших в год и пострадавших – соответственно 4,6 и 4,2 тыс. человек.

Но данные официальных органов относятся в целом к строительству, включая стройиндустрию и виды деятельности, которые не подпадают под саморегулирование

Вместе с тем, стоит отметить, что кроме жизни и здоровья физических лиц, а также сохранности их имущества, объектами закона является окружающая среда, жизнь или здоровье животных и растений. А это отдельные разделы показателей, также требующие идентификации.

Следует признать, что создание системы сбора такой информации – это огромная работа, требующей координации государственных и организаций, выполняющими надзорные и контролирующие функции. Но она необходима.

**– Много говорится о коммерциализации выдачи допусков. Как пресечь это негативное явление?**

– Сегодня многие выражают недовольство отдельными СРО, обвиняя их в том, что они поверхностно относятся к выдаче свидетельств о допуске и потому являются коммерческими. Косвенным признаком этого называют многочисленность организации, низкие взносы, агрессивность рекламы и т. п.

В тоже время признается, что речь идет не об явных «беспредельщиках», печатающих на кухне заветные допуски. В большинстве случаев подозреваются организации, работающие в правовом поле.

Призывы к чистоте саморегулируемых рядов по сути правильные, но сдержат бизнес-инстинкты отдельных сообществ какими-то проверками, относящимися к количеству проведенных мероприятий и правильно оформленных бумаг – бесполезное дело. Имея приличные финансовые ресурсы, все эти атрибуты проверок они сделают не хуже проверяющих.

Но у всех организаций, которые, по принятой терминологии, «торгуют допусками», есть одно слабое место – результаты их работы.

Действительно, если саморегулируемая организация будет отчитываться не горами бумаги о проведенных собраниях, семинарах, выступлениях и т. п., а станет давать официально подтвержденные данные по аварийности, происшествиям, штрафам и санкциям надзорных органов – то это и будет критерием, по которым ее можно отнести к «правильной» или «коммерческой». Только результаты могут расставить всех по местам.

Но для этого, как говорил опальный вождь, «нужен учет и контроль».

**– Закон предусматривает такой контроль, и он возложен на Федеральную службу по экологическому, технологическому и атомному надзору (Ростехнадзор). Его недостоаточно?**

– По данным Ростехнадзора, в 2011 году было проведено 24 проверки СРО (из них 6 плановых и 6 проверок – по обращениям национальных объединений СРО). Цель рейдов – проверить соблюдение саморегулируемыми ор-

ганизациями требований к их деятельности.

По результатам проведения внеплановых проверок 4 саморегулируемые организации были привлечены к административной ответственности по части 1 статьи 19.5 КоАП в виде штрафа в размере 10 (десяти) тыс. руб. На 2012г. было запланировано проведение 10 плановых проверок. Как видно, признаков «коммерциализации» эти грозные проверки не обнаружили.

И еще, в качестве комментария – официальное мнение Ростехнадзора: «... в действующем законодательстве не предусмотрено какой-либо ответственности за нарушения требований законодательства в области саморегулирования, в том числе ответственности за данные нарушения должностных лиц саморегулируемой организации, что в настоящее время позволяет нарушителям при проведении надзорных мероприятий избежать ответственности». А вот позиция Э. Набиуллиной (ранее – главы минэкономразвития): «Чтобы институт саморегулируемых организаций развивался, нужно, чтобы общество понимало, какую ответственность несет организация, ее члены перед потребителями в случае тех или иных нарушений, иначе институт может быть просто дискредитирован».

Понимание есть – результатов нет.

**– Хотелось бы узнать ваше мнение еще об одном вопросе – расширении известного Перечня видов работ, которые оказывают влияние на безопасность объектов капитального строительства (приказ № 624).**

– Такой документ должен постоянно изменяться и не только пополняться, но и сокращаться. По аналогии можно привести «Перечень продукции, подлежащей обязательной сертификации и декларированию», актуализируемый Росстандартом ежегодно.

Но сначала нужно определиться – что такое опасные виды работ. Все помнят, как «лихорадило» Перечень, при введении саморегулирования, когда в течение короткого времени он кардинально изменялся. Сложилось впечатление, что серьезного анализа потенциальных рисков при этом не делалось, и он создавался «на глазок».



Это подтвердили и первые годы работы СРО, когда отдельные, не включенные в Перечень виды работ, давали и аварии и происшествия.

Как пример – случай в Башкортостане, когда член СРО при проведении кровельных работ грубо нарушил требования пожарной безопасности, и в результате пожара заказчик потерял убытки на 32 млн. рублей. Суд не удовлетворил иск заказчика к СРО на основании того, что за 5 дней до этого была введена новая редакция Перечня, и указанный вид был с астериском (звездочкой), т.е. объект не относился к опасным.

Если учесть, что страхование позволило заказчику вернуть только 4 млн. руб., а других активов у фирмы не было – то нетрудно представить мнение заказчика об эффективности саморегулирования.

Но есть и другая сторона расширения Перечня – увеличение расходов членов СРО.

Нужно понимать, что включение новых видов работ требует дополнительных средств на их поддержание. Это затраты на аппарат, расходы на проверки и оформление документов и т.п. Уже сегодня в Перечне около 370 видов деятельности, на которые надо получать допуски, и в СРО созданы немалые штаты участников контрольно-разрешительной работы. Нетрудно представить и трудоемкость этих проверок. Каждая из 142 тыс. организаций, как правило, имеет десятки, а то и сотни видов деятельности, внесенных в допуски. Это означает, что СРО должно иметь огромный набор экспертов – от сантехников до водолазов. Если правильно все проверять, то численность штата проверяющих будет выглядеть весьма нескромно. Вот здесь и кроются причины «оптимизации» процессов приема, приводящей к коммерциализации деятельности.

Нужно искать другой путь. На мой взгляд, Перечень должен быть перераспределен между разными формами подтверждения.

Альтернативными инструментами в этой связи могут стать аккредитация, аттестация, сертификация, а также обязательное страхование ответствен-

ности как специальное разрешительное условие на занятие строительной деятельностью.

Такая мера позволила бы сократить нагрузку на СРО и уменьшить их количество.

При этом надо исходить из того, что предприятия, входящие в СРО, имеют различную степень надежности в плане обеспечения безопасности и качества. Соответственно, их деятельности присущи совсем разные риски.

С одной стороны, есть организации, имеющие свою строительную историю и высокую репутацию, подтвержденную многолетней работой. Они постоянно на виду и в зоне контроля.

И есть организации, находящиеся в зоне повышенного риска. К ним можно отнести предприятия, только начинающие свой путь в строительстве, иностранные фирмы, «штрафники» и т.п.

Для первой группы, на мой взгляд, достаточным условием деятельности на рынке строительных работ, являлось бы страхование гражданской ответственности и внесение в соответствующий государственный реестр по заявительному принципу. При этом организации должны представить все необходимые документы, свидетельствующие о создании на предприятии условий для безопасного и качественного выполнения работ. Вступление в СРО для них – на добровольной основе.

Совсем другой подход нужен для второй категории. Для них школа СРО будет полезна.

Следует определить и место сертификации в системе оценки соответствия предприятий предъявляемым требованиям. Строительная сертификация, основанная еще 20 лет назад Минстроем России и прошедшая все ступени становления, в настоящее время практически не используется для оценки соответствия работ. В то же время профессиональная подготовка экспертов в строительной сертификации, по крайней мере, не ниже, чем специалистов в комиссиях саморегулируемых организаций.

Мало того, имея личный опыт проверки организаций при сертификации работ, могу утверждать, что уровень

осуществляемых проверок некоторыми СРО вызывает просто недоумение своим непрофессионализмом и поверхностностью.

Но интересы СРО в этом плане также связаны с оптимизацией расходов.

**– Строители часто сравнивают саморегулирование с лицензированием, и не всегда в пользу первого. Что вы думаете по этому поводу?**

– Строителей можно понять. Свидетельство о допуске не стало весомее лицензии, на что рассчитывалось первоначально. В тоже время затраты на саморегулирование для каждой отдельно взятой строительной организации выросли в сравнении с лицензированием в несколько раз.

Если вспомнить Федеральный центр лицензирования, то в его структуре работало 92 региональных филиала и 1600 штатных работников. На момент реформы системы они обслуживали 220 тыс. организаций.

Сегодня в строительстве, по данным Ростехнадзора, – 142 тыс. организаций, объединенных в 438 саморегулируемые организации. Количество штатных сотрудников СРО – порядка 7-8 тыс. человек. Кроме того, где-то на счетах лежат более 50 млрд. рублей практически не востребованных средств компенсационных фондов.

Конечно, следует зачесть саморегулированию в плюс его несомненный вклад в строительную стандартизацию, законодательные инициативы, организацию повышения квалификации кадров и др. В решении этих вопросов лицензирование не было замечено.

Но, к сожалению, закон и его регулирующее воздействие изначально не были до конца просчитаны. Отсутствие баланса между правами и ответственностью, неопределенность целей и результатов, неуправляемость и отсутствие контроля – создали условия для девальвации и саморазрушения самой идеи. Нужен серьезный анализ ситуации и действия.

**Статья предоставлена журналом «Проектирование и строительство в Сибири» (опубл. в № 1 (72)/2013). Печатается в журнале «Окна и Двери» в рамках партнерского соглашения.**



## ИОАХИМ ОБЕРРАУХ ИЗБРАН НОВЫМ ПРЕЗИДЕНТОМ EPW

Предприниматель Joachim Ober-rauch, 37 лет, был избран президентом EPW (European Plastic Window Association) на 2013 год. EPW является Европейской ассоциацией производителей пластиковых окон. Господин Оберраух является членом административного совета Finstral AG в Больцано, Италия.

24 октября 2012 Совет по управлению EPW в Дюссельдорфе избрал Joachim Oberrauch как преемника бывшего президента EPW Вальтера Хад из Австрии. Господин Вальтер Хад был избран новым вице-президентом EPW. Оба президента вместе образуют Совет EPW. Совет отвечает за осуществление управления и выполнение решений Совета Генеральной Ассамблеи, для этого он имеет соответствующие полномочия. Оперативную работу EPW ведет генеральный секретарь Франк Коос.

EPW была основана в 1999 году. Ассоциация была создана для защиты общих интересов европейских производителей пластиковых окон в Европе, укрепления позиций отрасли, проведение совместной технической, образовательной и эконо-

мической деятельности, с тем, чтобы обеспечить уровень равных условий для конкуренции. Еще одна цель EPW состоит в укреплении сотрудничества между ее членами, которые являются национальными ассоциациями, представляющими интересы европейских государств. EPW входит в состав ассоциации EuroWindow, представляющей всю европейскую оконную и дверную отрасль. В ней состоит 30 национальных ассоциаций Европы, объединяющих более 50000 компаний с более чем 1 млн. сотрудников.

Среди прочего, главной темой текущей работы EPW станет введение новых европейских строительных регламентов, которые входят в силу с 1 июля 2013 года. Ввод новых регламентов будут оказывать значительное влияние на работу сектора. В целях оказания содействия своим членам EPW поддерживает связь с национальной и европейской ассоциацией, юридических и технических экспертов, а также с генеральными секретарями Европейской комиссии. Кроме того, EPW вносит свой вклад в соответствующие области стандартизации.



Иоахим Оберраух, президент EPW

Для улучшения обмена информацией и регулярного взаимодействия, EPW сотрудничает с другими ассоциациями, такими как EPPA, EuPC или PlasticsEurope. Под эгидой ассоциации EuroWindow, EPW активно участвует в проектах в области исследований, науки, экономики и технического развития. Одним из проектов называется HarWin, который направлен на развитие новых материалов и технологий для интеллектуального окна будущего.

ssk-inform.ru



## НИДЕРЛАНДСКАЯ АССОЦИАЦИЯ NBVT СТАЛА НОВЫМ ЧЛЕНОМ FEMIB

Федерация европейских ассоциаций остекления зданий (FEMIB) приветствовала голландскую Ассоциацию производителей изделий из древесины (NBvT) как нового члена, во время своего очередного заседания Совета в Цюрихе. FEMIB надеется, что NBvT будет активно участвовать в общей работе федерации.

NBvT, Ассоциацию производителей изделий из древесины, основанная в 1946 году, в состав которой входит около 250 малых, средних и крупных производителей изделий из древесины, в Нидерландах, где работают более 6500 человек. NBvT представляет интересы как корпоративных, так и личных интересов граждан, и охватывает такие темы, как технологии и инновации,

маркетинг и коммуникации, а также социальные и правовые вопросы. Благодаря этому, NBvT вносит свой вклад в развитие и стимулирование деревянного домостроения, внедрению инноваций и вносит вклад в общий регламент качества. Среди прочего, членами являются плотники и производители дверей, лестниц и крыш. В ближайшем будущем, промышленные здания из дерева, энергоэффективное строительство, огнестойкость и долговечность покрытий на древесину будут основными темами для деятельности NBvT.

FEMIB представляет на европейском уровне организации, работающие в основных секторах деревообрабатывающих производств для строительства. Одной из

главных задач ассоциации является лоббистская деятельность, взаимодействие с членами Европейского парламента, Европейской комиссии и Европейской стандартизации. Общие позиции являются основой успешной деятельности. В партнерстве с EuroWindow FEMIB представляет сегодня более 50000 компаний приблизительно с одним миллионом служащих, являясь частью европейского сообщества. Это гарантирует, что позиция деревообрабочников учитывается на европейском уровне.

Более подробную информацию о FEMIB можно найти в Интернете по адресу [www.femib.org](http://www.femib.org).

ssk-inform.ru



# ТОМСКИЙ МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫЙ КОНГРЕСС «ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕ 2012»

## И РЕАЛИЗАЦИЯ ТРЕБОВАНИЙ ЗАКОНА 261-ФЗ

**С. С. ВАХОНИН,**

Союз строителей Иркутской области, Иркутск

14-16 ноября 2012 года в г. Томске проходил XV межрегиональный конгресс с международным участием «Энергосбережение 2012». Традиционная площадка по разработке современных технологий и методов ресурсосбережения на этот раз собрала около 800 делегатов – сотрудников федеральных министерств энергетики, природных ресурсов и экологии, экономического развития; специалистов энергоснабжающих и энергосервисных компаний, банков, а также международных экспертов из Великобритании, Германии, Голландии и Дании. Своим мнением о конгрессе делится один из участников – генеральный директор исполнительной дирекции Союза строителей Иркутской области Сергей Савельевич Вахонин.

Организатору конгресса – администрации Томской области при поддержке партнеров – Международной Финансовой Корпорации, Датского энергетического агентства, Российского энергетического агентства, Фонда «Энергия без границ» ОАО «Интер РАО ЕЭС» и др. удалось вывести рядовую традиционную выставку по энергосбережению и энергоэффективности на качественно новый уровень. Такие выставки проводятся в разное время во многих регионах, в том числе и в Иркутской области. Но томичи придали этому мероприятию международный статус, расширили его рамки, пригласили участников из других стран.

Программа конгресса была насыщенной, у каждого дня – своя актуальная, интересная тема: «Приоритетные области концентрации усилий в решении вопросов энергоресурсосбережения», «Государственное регулирование», «Новые технологии и рынки». Проводились «круглые сто-

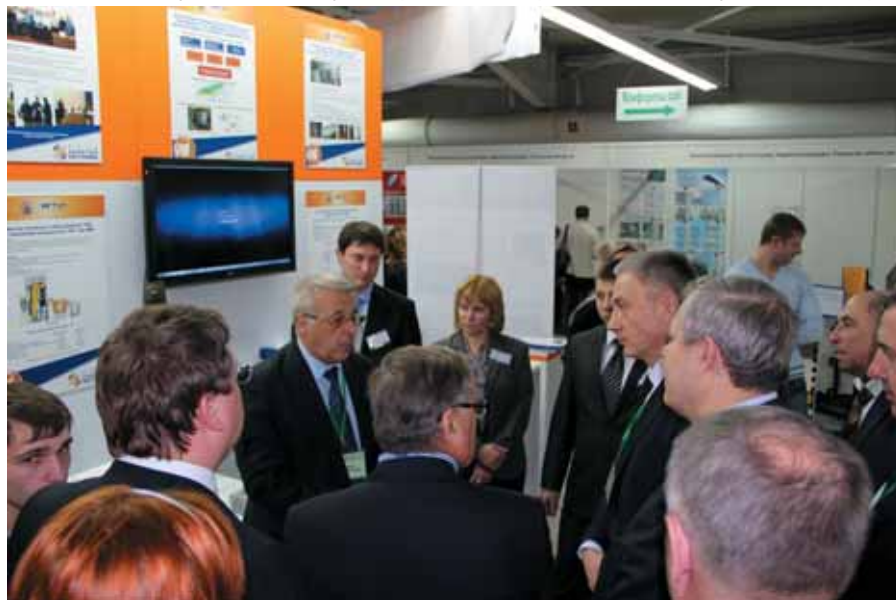
лы» по различным аспектам энергосбережения – «Научно-техническое сотрудничество с Фондом «Энергия без границ»; «Энергоэффективные проекты и технические решения в строительстве объектов жилого фонда, социальной сферы и жилищнокоммунального хозяйства»; «Развитие возобновляемых источников энергии».

В Томском деловом центре «Технопарк» в рамках конгресса экспонировались специализированные выставки-ярмарки: «Энергосбережение. Энергетика. Электротехника», «Энергосбережение в социальной сфере и ЖКХ городов», «Газификация 2012».

О солидности мероприятия говорит тот факт, что на всех «круглых столах» присутствовали руководители области в ранге заместителей губернатора. Сам губернатор Сергей Жвачкин вместе с министрами участвовал в деловой программе второго дня конгресса, когда проходила пленарная дискуссия «Переход России на «зеленую экономику»: стра-

тегические приоритеты и первоочередные задачи» и российскодатские конференции (концептуальный и технический семинары). Датскую делегацию возглавлял посол Дании в России Том Рисдаль Йенсен. Примечательно, что на форум приехали не только представители работающих в России датских компаний, но и датского государственного инвестиционного фонда. Оценивая опыт датских коллег, губернатор Сергей Жвачкин отметил, что это государство, в отличие от большинства европейских стран, имеет централизованную систему энергоснабжения. А использование новых технологий позволяет минимизировать потери на сетях и повысить КПД тепловых станций.

Побывав на конгрессе, можно сделать вывод, что в Томской области в понимании важности вопроса энергосбережения и желании что-то изменить власть (новый губернатор и его команда) опережает бизнес. К сожалению, в Иркутской области вообще нечего говорить пока об энергосбережении, потому что все откры-





венно в провале. А там – наоборот, власть начинает опережать и подталкивать вперед бизнес. Это очень важный фактор.

На конгрессе выступали представители науки, сетовали на то, что не вкладываются деньги в разработку ограждающих конструкций, которой они занимаются. Немало говорилось и об альтернативных видах энергии. Чувствуется, что томскими учеными многое делается в данном направлении, но все это не носит прикладного характера и не сведено в общую концепцию энергосбережения.

Если говорить о продукции, представленной на выставках, то ничего нового я не увидел – это все тиражируется. Главной целью моей поездки на томский конгресс было увидеть не технологию производства, а технологию внедрения. Как технологически область привлекает кредитные ресурсы? Насколько у них уже это все отработано? Из увиденного могу заключить, что губернатор Жвачкин хочет сделать Томскую область пилотным регионом по развитию энергоэффективного и экологического строительства, отработке соответствующих стандартов. И чтобы это выразилось в реальной экономии. Там начали создавать энергоэффективную территорию: от дома – к кварталу, от квартала – к городу, от города – к области. Сейчас многие города, в том числе и Иркутск, ищут свой бренд, свой вектор развития. Почему бы нам, по примеру Томска, не двигаться в направлении энергосбережения. Отсутствие энергодефицита в нашем регионе сделало бы такой бренд еще более привлекательным.

Что же касается собственно энергосбережения, то безотносительно к Томскому конгрессу, можно отметить невысокую скорость реализации федерального закона 261-ФЗ.

Несмотря на действие Федерального закона № 261-ФЗ от 23 ноября 2009 г. «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» нередко приходится сталкиваться с тем, что не все инвесторы и проектировщи-

ки исполняют требования этого закона. Основной показатель энергоэффективности заключаются в количестве потребления энергии на 1 кв. метр жилой площади. К сожалению, до сих пор не вышел приказ Министерства регионального развития РФ (проект его вызвал бурные дебаты) «Об утверждении требований энергетической эффективности зданий, строений, сооружений» с конкретными нормативными цифрами, которым должны соответствовать проектируемые здания. Вместе с тем, действует СНиП 23-02-2003 «Тепловая защита зданий», в котором данные цифры обозначены. Это основа, от которой надо отталкиваться проектировщикам, чтобы с базовой величины подняться к классу энергетической эффективности зданий и сооружений, которые проектируются и затем будут построены.

Напомню, в «Правилах определения классов энергетической эффективности многоквартирных домов», утвержденных Приказом Минрегиона РФ № 161 от 8 апреля 2011 г., для новых и реконструируемых зданий класс С – нормальный находится на самой первой ступени. Далее по восходящей идут классы В – высокий; В+ и В++ – повышенные и А – наивысший. Класс определяется, в том числе, по результатам величины отклонения в процентном отношении расчетного (фактического) значения удельного расхода энергетических ресурсов здания от нормируемого уровня. Поскольку у нас в домах механической вентиляции, как правило, нет, то затраты на вентиляцию нулевые. Теплопотребление делится на систему отопления и горячую воду. Горячее водоснабжение здесь не учитывается, потому что показатели – это отопление и вентиляция. Значит, остается одно отопление.

Постановление Правительства РФ № 18 от 25 января 2011 г. «Об утверждении Правил установления требований энергетической эффективности для зданий, строений, сооружений и требований к Правилам определения класса энергетической эффективности многоквартирных домов» гласит: «... требования энер-

гетической эффективности должны предусматривать уменьшение показателей, характеризующих годовую удельную величину расхода энергетических ресурсов в здании, строении, сооружении, не реже 1 раза в 5 лет: с января 2011 г. (на период 2011-2015 годов) – не менее чем на 15 процентов по отношению к базовому уровню, с 1 января 2016 г. (на период 2016-2020 годов) – не менее чем на 30 процентов по отношению к базовому уровню и с 1 января 2020 г. – не менее чем на 40 процентов по отношению к базовому уровню».

То есть, с января 2011 г. базовым становится уже класс В, а не С, как раньше. И это всеми проектировщиками и инвесторами должно учитываться. В тех проектах, которые я видел в Иркутске, класс В фактически выдержан. Хотя не исключаю, что есть проекты, не до тягивающие до класса В. Хочу подчеркнуть: в этой части требования 261-го закона касаются не только многоэтажного, но и малоэтажного строительства. Не надо рассчитывать на то, что трехэтажное здание не попадет под экспертизу Стройнадзора. Оно обязательно попадет в поле зрения иных контролирующих органов, ответственных за исполнение этого федерального закона.

Сейчас речь должна идти о том, как подниматься с класса В в более высокий класс энергетической эффективности. Методы такие есть. Прежде всего, обращается внимание на ограждающие конструкции – стены, окна, перекрытия. Пока больших затрат в этом нет. Сложнее будет после 2016 года, когда надо будет убирать еще 15% от достигнутого, чтобы попасть в класс В++. Например, что касается окон, надо будет обязательно находить технические решения, чтобы уйти с коэффициентом теплопередачи в параметр 0,8 и выше.

Все-таки хотелось бы, чтобы проектировщики вместе с инвесторами ставили перед собой принципиальную и ответственную задачу – добиться класса А. Это наивысшая энергетическая эффективность, которая позволяет пользоваться рядом узаконенных стимулов. Пока, к со-



жалению, в законе о теплоснабжении написаны только общие фразы: дать зеленый свет по подключению тем, кто следует требованиям энергосбережения. Но вышел документ, где сказано, что такие дома можно подключить к тепловым сетям на 0,1 Гкал всего за 500 рублей. Это один из стимулов. Другой – предоставляемый налоговый кредит, который имеет большое значение для финансирования любой стройки.

Достичь класса А вполне реально, некоторые иркутские проектировщики к нему приблизились вплотную. Остальным, наверное, мешает сопротивление инвесторов, желающих вопреки закону сэкономить на всем, в том числе на энергоэффективности.

Стоит сказать о рекуперации. Тепловыделения, которые происходят в помещении, могут привести к возникновению «синдрома больного здания». Герметичность стеклопакетов ухудшает воздухообмен, затрудняет приток свежего воздуха. Люди вынуждены открывать окна, что ве-

дет к потере тепла. Сейчас начали делать клапаны в стенах. Но это нарушение температурного режима и для нашего сибирского климата не очень комфортно и невыгодно, потому что приходится нагревать воздух с улицы. Если у кого-то прикрыт в это время нагревательный прибор, его надо будет открыть. Хотя уже есть технологии, позволяющие сделать рекуперацию тепла, т. е. обогревать пришедший с улицы холодный воздух за счет избыточной температуры в помещении. Проектировщики, как правило, мало учитывают тепловыделение. На самом деле тепловыделение достигает 20% – большая величина, которая может быть использована при подогреве этого воздуха через принудительную вентиляцию. Тем самым мы уменьшаем теплопотребление, которое идет с наружных тепловых сетей. Это ресурс, которым также можно пользоваться для достижения наивысшего класса энергоэффективности.

Но все меры, о которых я говорил выше, будут действенны при не-

пременном условии – учете тепла на вводе в дом и в квартире. Практика показывает: в домах с вертикальной разводкой, где установлены приборы поквартирного учета тепла, реальная экономия теплопотребления достигает более 40% (хотя в литературе указано около 10%). Если к тому же на тепловом узле стоит автоматизированная система отопления, то совокупные затраты на кв. метр очень маленькие. Самое главное – люди самостоятельно могут регулировать подачу тепла в своих квартирах и благодаря этому ощущать весомую выгоду для своих кошельков. Есть еще термостатические головки для радиаторов, которые с помощью клапана держат установленную температуру в помещении. Не приходится выбрасывать в форточку избыток тепла, а значит деньги. Все это значительно повышает конкурентоспособность энергоэффективных домов на жилищном рынке.

Статья предоставлена журналом «Проектирование и строительство в Сибири» в рамках информационного обмена

**Построй свой мир!**

24-26  
апреля 2013г

г.Воронеж,  
ул.Ворошилова, 1а,  
спорткомплекс "Энергия"

36-я межрегиональная специализированная **ВЫСТАВКА**

**СТРОИТЕЛЬСТВО**

СТРОИТЕЛЬСТВО

**Тел.: (473) 251-20-12**

**www.veta.ru**    **energo@veta.ru**  
**stroy@veta.ru**

Правительство Воронежской области  
Администрация городского округа с.Воронеж  
ИП "Оскол строительных Воронежской области"  
Ассоциация экологического взаимодействия  
субъектов РФ Центрального Федерального округа  
"Центрально-Черноземный"  
Воронежский государственный  
архитектурно-строительный университет



## 2-Й РОССИЙСКИЙ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНЫЙ ФОРУМ

21 февраля начал свою работу 2-й Российский инвестиционно-строительный форум (РИСФ-2013), участники которого обсудили основные направления деятельности государства в области обеспечения россиян доступным и комфортным жильем.

В церемонии открытия приняли участие министр регионального развития Игорь Слюняев, первый заместитель председателя комитета Госдумы по жилищной политике и ЖКХ Елена Николаева, заместитель мэра Москвы по вопросам градостроительной политики и строительства Марат Хуснуллин, президент НОСТРОЙ Ефим Басин, президент НОП Михаил Посохин, президент РСС Владимир Яковлев.

«У нас есть уникальная возможность сделать серьезнейший рывок в развитии жилищного строительства, в создании доступного и комфортного жилья, а также принципиально новой, комфортной среды для граждан РФ. Четверть экономики страны – это жилищная политика и ЖКХ», – заявила президент НП НАМИКС, первый заместитель председателя комитета Государственной Думы по жилищной политике и ЖКХ Елена Николаева.

В рамках пленарного заседания представители федеральных органов власти, руководители министерств и национальных объединений СРО говорили о необходимости увеличения объемов жилищного строительства. В частности, министр регионального развития Игорь Слюняев отметил, что к 2020 году темпы строительства могут достигнуть реальных показателей в 140 млн. квадратных метров в год.

«Вводить по 1 кв. метру на человека в год – это объемы строительства, к которым мы должны стремиться. Их можно достичь, повышая доходы домашних хозяйств, используя такие институты стимулирования жилищного строительства, как Фонд РЖС, АИЖК и развивая промышленность строительных материалов», – подчеркнул глава Минрегиона.

Вместе с тем, по мнению участников форума, остроту жилищного вопроса следует решать комплексно – за счет сокращения административных процедур, удешевления земель под строительство, развития инженерной и коммунальной инфраструктуры. По словам экспертов, эти меры также должны стимулировать развитие рынка доступного арендного жилья.

Одним из ключевых тезисов РИСФ-2013 стало определение важности и значимости ответственности проектного сообщества в определении будущего облика российских городов. Нужно больше внимания уделять комплексному освоению территорий, считают эксперты.

«Особая роль в реализации градостроительных решений и внедрения инноваций в строительной отрасли отведена проектировщикам и архитекторам. Именно они определяют, как должны выглядеть новые дома, офисные здания и инфраструктура вокруг нас. В проектах все чаще применяются отечественные и западные достижения в области «зеленого» и энергоэффективного строительства. В этой связи очень важно, чтобы профессиональное сообщество могло тесно взаимодействовать как внутри себя, так и находить контакты с представителями органов государствен-

ной власти и выступать с законодательными инициативами. Нынешний форум способствует установлению рабочих связей и укреплению позиции НОП в отстаивании своих профессиональных интересов», – отметил вице-президент НОП, президент НП «СРО «Альянс строителей» Александр Халимовский.

Проектировщики говорили о необходимости взаимодействия в области совершенствования строительного законодательства, норм Градостроительного кодекса, которые содержат развитие территориального планирования, инвестиционные процессы, профессиональную проектную деятельность.

По мнению участников, Российский инвестиционно-строительный форум стал эффективной бизнес-площадкой, договоренности которого проецируются в реальные предложения, способствующие развитию строительной отрасли. По словам Игоря Слюняева, Минрегион РФ будет главным инициатором решений по вопросам изменений законодательства, нормативной базы, решению кадровых вопросов и развитию перспективных направлений строительства, что позволит отрасли оставаться «локомотивом национальной экономики».





## «ЗЕЛЕНАЯ» БЕЛАЯ ОЛИМПИАДА

Зимние Олимпийские Игры часто называют «белыми» Олимпиадами. Что вполне понятно: соревнования во всех спортивных дисциплинах зимних Олимпийских Игр проходят на снегу или на льду.

Но предстоящие в 2014 году зимние Олимпийские игры в Сочи по праву можно назвать не только «белыми», но и «зелеными». Вся подготовка к Олимпиаде, включая возведение олимпийских, инфраструктурных и других объектов, изначально шла под лозунгом «зеленого» строительства. Фактически движение по этому пути началось еще с Заявочной книги и объявления обязательств «Сочи 2014» в области защиты окружающей среды.

### «Зеленые» стандарты

Чтобы выполнить взятые на себя международные обязательства, было решено разработать и внедрить новые «зеленые» стандарты, обязательные для всех олимпийских объектов Игр-2014. При этом учитывалось, что до начала подготовки к Олимпиаде в городе Сочи, отмечался ряд серьезных экологических проблем. Среди них – значительное загрязнение окружающей среды в связи с недостатками организации деятельности по сбору, переработке и нейтрализации отходов, загрязнение атмосферного воздуха из-за пере-

груженной системы автомобильных дорог города и т.д.

Все эти минусы должны были быть устранены в ходе подготовки к Играм, а само строительство олимпийских и инфраструктурных объектов – стать эффективным как в отношении используемых строительных материалов, так и утилизации мусора, использования воды и энергоресурсов.

Было решено применить в Сочи международный стандарт экологического строительства BREEAM, а также разработать зеленого корпоративного стандарта и привели к решению применить в Сочи международный стандарт экологического строительства BREEAM.

Всего в рамках подготовки Игр-2014 в Сочи задействовано четыре системы «зеленых» стандартов строительства, различающиеся статусом и порядком применения: «Дополнительные экологические требования и рекомендации ГК «Олимпстрой», корпоративный стандарт ГК «Олимпстрой», международный стандарт BREEAM, а также система добровольной сертификации объектов недвижимости «Зеленые стандарты». Использование этих документов как обязательных для исполнения при проведении работ на олимпийских объектах было утверждено приказом Минприроды России при участии всех заинтересованных организаций,

в том числе наблюдательного совета ГК «Олимпстрой».

Разработанные при подготовке к Играм «зеленые» стандарты соответствуют основным положениям наиболее распространенных международных стандартов, таких как LEED и BREEAM. Предусмотрено, что десять олимпийских объектов пройдут сертификацию согласно международному «зеленому» стандарту BREEAM (девять объектов по схеме Bespoke International 2008, один – по схеме Europe Commercial Offices 2009). Это – Центральный стадион, Большая ледовая арена, Крытый конькобежный центр, учебно-административный корпус Российского международного олимпийского университета, отель МОК и ряд других.

Сама сертификация состоит из нескольких этапов. Вначале эксперты BREEAM готовят отчет по каждому из объектов, который затем должен быть направлен для проверки в сертифицирующую организацию. По результатам проверки выдается предварительный сертификат. В свою очередь, окончательный сертификат, подтверждающий рейтинг здания, может быть получен только после его сдачи в эксплуатацию, спустя год при постоянном мониторинге.

Инновационные решения и элементы «зеленого» строительства будут внедряться на 130 объектах. Сама сертификация состоится в нача-



Олимпийский Стадион «Фишт»



«Адлер-Арена»



ле 2013 года, после сдачи объектов в эксплуатацию.

### Критерии оценки

Всего «зеленый» стандарт ГК «Олимпстрой» предусматривает восемь групп критериев, по каждой из которых в ходе сертификации можно заработать определенное количество баллов:

- экологический менеджмент (максимальная оценка – 70 баллов);
- выбор участка, инфраструктура и ландшафтное обустройство (80 баллов);
- рациональное водопользование, регулирование ливневых стоков и предотвращение загрязнения (40 баллов);
- архитектурно-планировочные и конструктивные решения (100 баллов);
- энергосбережение и энергоэффективность (70 баллов);
- материалы и отходы (80 баллов);
- качество и комфорт среды обитания (60 баллов);
- безопасность жизнедеятельности (30 баллов).

Результаты оценки соответствия требованиям корпоративного стандарта должны демонстрировать эффективность внедрения на олимпийских объектах принципов «зеленого» строительства. Как утверждают авторы стандарта, система добровольной сертификации объектов недвижимости создана для подтверждения соответствия объекта недвижимости как

российским нормативно-правовым актам, ГОСТам, СниПам, так и зарубежным системам «зеленой» сертификации в области энергоэффективности и снижения энергопотребления.

В конечном итоге соблюдение этих критериев ведет к увеличению «экологической устойчивости» объектов (популярный сегодня термин «устойчивое строительство»), что, в свою очередь, является одним из основных требований при подготовке к Играм. При этом объектами сертификации выступают не только сами здания, но и земельные участки.

«В олимпийском строительстве «зеленые» стандарты строительства впервые масштабно, на нормативной основе вводятся в практику. Проведенная работа по обобщению и приведению в соответствие с положениями международных «зеленых» стандартов отдельных требований, нормативных и технических актов, действующих в Российской Федерации, позволила сделать значительный шаг в направлении совершенствования нормативной базы строительной отрасли», – отмечают в Оргкомитете «Сочи 2014».

### Новые подходы

Стандарты, по сути, утверждают новый подход в строительстве.

Одним из основных направлений работы в рамках получения международного стандарта является энергоэффективность. Все олимпийские здания должны соответствовать зе-



Ледовая Арена «Шайба»

леному корпоративному стандарту ГК «Олимпстрой», в котором приведены рекомендации по повышению энергоэффективности и использованию возобновляемых источников энергии. Кроме того, объекты, которые проходят сертификацию по BREEAM, получают дополнительные баллы, если они используют компьютеризированные методы энергетического моделирования, подтверждающие планы по энергосбережению и позволяющие производить расчеты необходимых затрат на основе точных прогнозов потребления энергии, тепла, холода, вентиляции.

Корпоративный стандарт ГК «Олимпстрой» рекомендует использование возобновляемых или альтернативных источников энергии. В свою очередь, значительная часть энергии, необходимой для обеспечения олимпийских объектов и самого города Сочи, будет получена с использованием современных высокоэффективных технологий. В частности, в качестве основного топлива предусмотрено использование природного газа. Также часть энергии будет производиться с помощью гидроэнергетики. На ТЭС будет применена когенерация, с применением тепла, получаемого при производстве электроэнергии, для отопления зданий. В результате внедрения этих мер уровень выбросов от объектов энергетики Сочи будет снижен на 30 %.

Одним из ключевых направлений работы в части внедрения «зеленых» стандартов становится рациональное водопользование. Гидрологический цикл Сочи уникален в связи с расположением города в зоне субтропического климата. При этом Имеретинская низменность, где расположен Прибрежный кластер, находится ниже уровня моря на 1,5 м и исторически представляет собой заболоченную местность. Поэтому с



Большой Ледовый дворец

**Керлингвый Центр «Ледяной куб»**

точки зрения экологии важно минимизировать воздействие деятельности человека на уникальную гидросистему региона.

Снижение потребления достигается благодаря сбору дождевой воды для применения ее в технических процессах, что ранее в России не практиковалось. Дождевая вода активно используется для производства бетона, а вода для мытья колес машин, покидающих стройплощадки, проходит вторичный цикл использования. Чтобы избежать потерь, на олимпийских объектах также устанавливаются системы обнаружения протечек воды

и централизованные системы перекрытия воды.

Соответствие «зеленым» стандартам проверяется на всех этапах, в том числе на стадии строительства. Например, площадка для складирования строительных отходов должна иметь бетонное покрытие и быть соответствующим образом маркирована, а для складирования строительных отходов должны быть установлены контейнеры. При этом вывоз отходов должен осуществляться специальными организациями в соответствии с заключенными договорами, а на самой строительной площадке запрещено сжигание

**Дворец Зимнего Спорта «Айсберг»**

мусора. Чтобы минимизировать расход воды, предусмотрено повторное использование воды в системах промывки бетоно- и растворосмесителей, лотков, рукавов. А ежеквартальные инструментальные замеры нормируемых показателей сбросов и выбросов в окружающую среду должны проводиться аккредитованной лабораторией.

Еще в апреле 2010 года были введены в эксплуатацию пункты переработки строительных и древесных отходов: до 90% продуктов переработки строительных отходов вовлекается в процесс строительства на устройство автомобильных дорог и тротуаров. Продукты переработки древесины и прочие древесные отходы используются для рекультивации земельных участков на территории Сочинского национального парка. А на строительных площадках обеспечивается контроль над отходами, образующимися в процессе подготовительных и строительномонтажных работ.

Также ГК «Олимпстрой» совместно с Минприроды определяет места размещения грунта, предназначенного для проведения последующей рекультивации территорий.

Все это, включая заявленные к международной сертификации здания, является лишь частью огромного строительного проекта под названием «Сочи 2014». В целом в Сочи в рамках программы подготовки к Играм будет построено или реконструировано более 80 зданий. А кроме того – тоннели, мосты и многое другое...

#### **И еще один рекорд**

Нельзя не упомянуть еще об одном рекорде, который уже установили «Сочи 2014».

Эти Игры станут самыми дорогими зимними Олимпийскими Играми за всю историю. Затраты на их подготовку еще два года назад превысили \$11 млрд. И смета затрат неуклонно растет.

Так что эти игры по праву можно называть «зелеными» и в нескольких ином смысле...

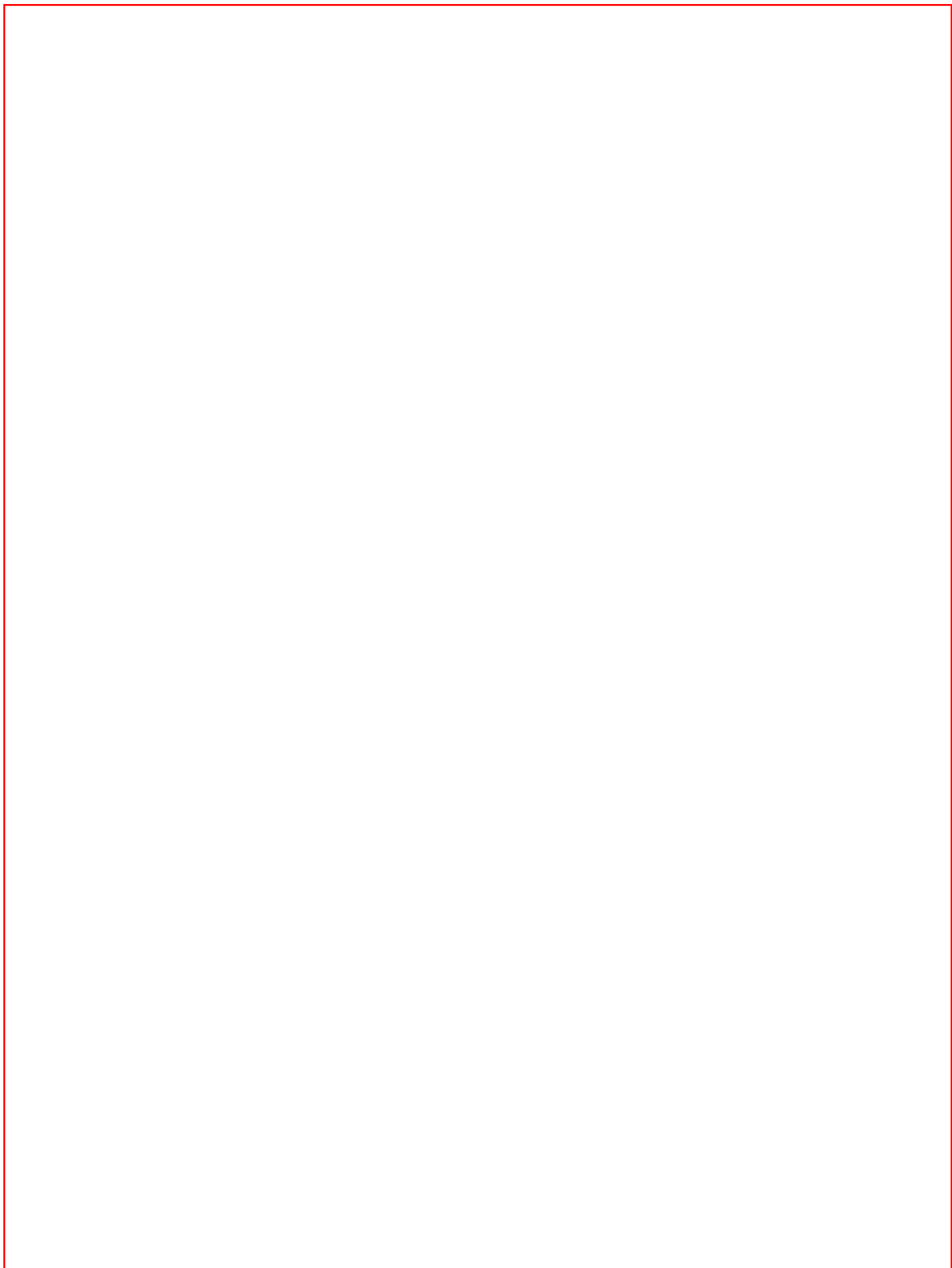


# НОВОЕ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ

О. С. ГАЛИЦА,  
НП «Союз строителей Западной Сибири», Барнаул

С

го з  
№3  
Гра  
ской  
дате  
ции  
ите.  
плу  
изм  
в  
дек  
зда  
вме  
зда  
в  
при  
гла  
чин  
пов  
стро  
ний  
объ  
тре  
ной  
ния  
щен  
ств  
нер



# 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, %				
	Для подписчиков РФ, руб.	Для зарубежных подписчиков, евро	Количество комплектов				
			2-8	9-20	21-50	51-100	свыше 100
«Окна и Двери» (6 номеров)	3480	150	15	20	24	27	30
«Стены и Фасады» (2 номера)	1160	55					
«Кровля и Изоляция» (4 номера)	2320	75					
«Фасадные системы» (4 номера)	2320	75					

Для физических лиц предоставляется скидка 10%.

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

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

Подписка оформляется на год.

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

Физическим лицам счета-фактуры и накладные не высылаются.

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

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

## ВОСПОЛЬЗУЙТЕСЬ ЭТОЙ ВОЗМОЖНОСТЬЮ!

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

### ТАКЖЕ ВЫ МОЖЕТЕ ВЫПИСАТЬ:

#### 1. КАТАЛОГИ-СПРАВОЧНИКИ:

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

#### 2. ПРОГРАММНЫЕ ПАКЕТЫ:

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

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

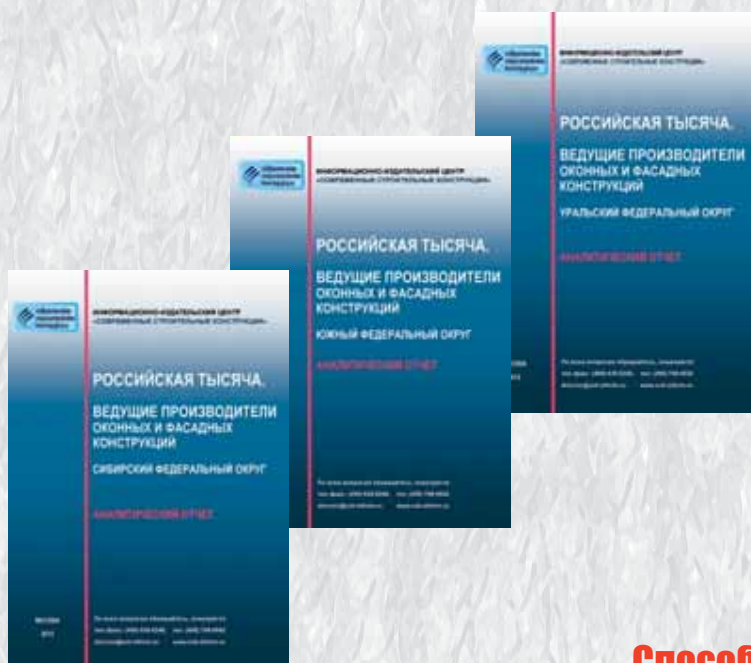


# Современные Строительные Конструкции

информационно-издательский центр

## Аналитические отчеты:

- **Производители ПВХ-профилей в России**
- **Российский оконно-фасадный рынок. Итоги развития в 2000-2012 годах и перспективы на 2013-2015 годы**
- **РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА. Ведущие производители оконных и фасадных конструкций Уральского федерального округа**
- **РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА. Ведущие производители оконных и фасадных конструкций Южного федерального округа**
- **РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА. Ведущие производители оконных и фасадных конструкций Сибирского федерального округа**
- **РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА. Ведущие производители оконных и фасадных конструкций Северо-Кавказского федерального округа**



**Способ  
предоставления:**  
Электронная версия  
в формате PDF



**Демоверсии  
представлены на сайте  
[www.ssk-inform.ru](http://www.ssk-inform.ru)**

**ЗНАНИЕ РЫНКА – ЗАЛОГ УСПЕХА ВАШЕГО БИЗНЕСА!**

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](mailto:pay@ssk-inform.ru), [info@ssk-inform.ru](mailto:info@ssk-inform.ru) Сайт: [www.ssk-inform.ru](http://www.ssk-inform.ru)