



СОВРЕМЕННЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ КОНСТРУКЦИИ

www.ssk-inform.ru

ОКНА И ДВЕРИ

4

(166)

2013




Издается с 1997 года



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

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,

permt@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

ОКОННЫЙ РЫНОК

Новый аналитический отчет «Российский оконно-фасадный рынок. Итоги развития в 2000-2012 гг. и перспективы на 2013-2015 годы» 2

Н.Л. Гаврилов-Кремичев, И.Л. Николаева (ИЦ «ССК»). Развитие оконно-фасадного рынка в секторе ПВХ в 2000-2012 годах и основные итоги 2012 года. 4

Новый аналитический отчет «Производители ПВХ-профилей в России» 29

ИЦ «ССК» информирует о выходе новых аналитических отчетов, подготовленных в рамках реализации проекта «РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА. Ведущие производители оконных и фасадных конструкций» 30

ПРОФИЛЬНЫЕ СИСТЕМЫ

Окна Exprof – здоровье вашего дома! 2-я стр. обл.

Exprof Practica – универсальный конструктор. 16

«Декенинк Рус» запустил в производство новую профильную систему «Фаворит Спэйс». 18

ФАСАДНЫЕ СИСТЕМЫ

Knauf. Аквапанель. Больше пространства 20

Solar-Tech. Профессиональные солнцезащитные системы 23

ВЫСТАВКИ. ЯРМАРКИ

SmaR+T – создавая зеленое будущее. Конкурс энергоэффективных и экологических проектов в области оконных и солнцезащитных технологий 22

ОБОРУДОВАНИЕ

Weinig празднует выпуск 35000-го строгально-калевоочного станка на конвейере монтажного цеха 1. 24

«Синяя компетенция» (bluescompetence) в сочетании с «зелеными технологиями». Энергоэффективные решения компании battenfeld-cincinnati 26

ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕ

Г.Рютер, М.Бушуев (dw.de). Солнечная энергетика: кризис в Европе и надежды на новые рынки 34

СТРОИТЕЛЬСТВО

Н.Крымов. Город мира 36

СЕМИНАРЫ. КОНФЕРЕНЦИИ

II Всесибирская конференция «Улучшение предпринимательского климата как фактор развития строительного комплекса Сибири» 43

А.В. Савельев (НП СРО «Строители Сибирского Региона»). Административные барьеры обсуждения не сдвинуть?..... 44

Ю.М. Мосенкис (НП СРО «Межрегиональный союз проектировщиков и архитекторов Сибири»). СРО не справляются со своими базовыми задачами 46

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК

В.Е.Пригожин (МОЗП). О «государственной» шумозащите 48

ЭКОНОМИКА. РЫНОК

О.В.Буклемишев (МГУ). Прореха в бюджете: о чем молчит статистика 50

Росстат: индекс промышленного производства и выпуск важнейших видов строительных материалов и продукции потребляемой в строительстве, в I полугодии 2013 года 52

О жилищном строительстве в I полугодии 2013 года 54

ПОДПИСКА

Подписка 56



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

«РОССИЙСКИЙ ОКОННО-ФАСАДНЫЙ РЫНОК. ИТОГИ РАЗВИТИЯ В 2000–2012 ГГ. И ПЕРСПЕКТИВЫ НА 2013–2015 ГОДЫ»

Впервые отчет будет доступен в двух вариантах: полный и сокращенный

Дата выхода отчета: июнь 2013 г.

Язык отчета: русский

Количество страниц:

– полный отчет – 280

– сокращенный отчет – 140

Полный отчет содержит: разделов – 15, таблиц – 82, графиков и диаграмм – 78

Сокращенный отчет содержит: разделов – 13, таблиц – 71, графиков и диаграмм – 64

Подробнее на сайте www.ssk-inform.ru

Отчет подготовлен ИЦ «Современные Строительные Конструкции» по результатам работ, выполненных в 2008-2013 гг. в рамках реализации совместного проекта «Мониторинг российского строительного рынка».



Отчет содержит следующую информацию:

- Структура, характеристика и основные показатели российского оконно-фасадного рынка.
- Динамика развития рынка в 2000-2012 годах. Последствия финансово-экономического кризиса и посткризисное восстановление 2010-2012 гг.
- Развитие рынка в секторе ПВХ. Развитие рынка в секторе алюминия. Развитие рынка в секторе древесины
- Развитие рынка в секторе комбинированных конструкций и конструкций из других материалов.
- Производители окон и фасадных конструкций. Производственный потенциал и техническая оснащенность предприятий, их классификация и географическая локализация. Эффективность производства. Загрузка производственных мощностей.
- ТОП-100 ведущих компаний-производителей по итогам 2012 года.
- Производители и поставщики профильных систем, фурнитуры, стекла, стеклопакетов, комплектующих и материалов. Торговые марки и рыночные доли. Импорт и внутреннее производство. Изменения, произошедшие в 2009-2012 гг., и проявившиеся тенденции.
- Потенциал рынка, исходя из состояния существующего жилищного и нежилого фондов, объемов нового строительства, реконструкции и ремонта, покупательской способности населения. Основные потребительские группы.
- Региональные особенности. Объемы потребления окон и фасадных конструкций в федеральных округах и субъектах РФ. Потенциал и перспективы развития региональных рынков.
- Региональные лидеры (ведущие компании-производители оконных блоков и фасадных конструкций по федеральным округам и субъектам РФ).
- Ценовая конъюнктура рынка. Факторы, влияющие на потребительский спрос и ценообразование.
- Нетарифное регулирование. Правовая и нормативная база. Изменения, ожидаемые в 2013-2015 гг., и их возможные последствия.
- Системные риски. Оценка рисков для строительного и оконно-фасадного рынка.
- Сценарии развития в 2013-2015 гг. Вероятность реализации и последствия для развития рынка.

На основании анализа возможных сценариев развития и вероятности их реализации, с учетом ожидаемых изменений макроэкономической ситуации, внешнеэкономической конъюнктуры и других факторов, дана оценка перспектив развития оконной индустрии и оконно-фасадного рынка в 2013-2015 гг.

По вопросам подписки и приобретения аналитического отчета обращайтесь, пожалуйста:

тел: +7 495 798 0542; факс: +7 495 638 5248

director@ssk-inform.ru

Реклама на сайте www.ssk-inform.ru



Объективная, достоверная,
оперативная информация для специалистов

РАЗВИТИЕ ОКОННО-ФАСАДНОГО РЫНКА В СЕКТОРЕ ПВХ В 2000–2012 ГОДАХ И ОСНОВНЫЕ ИТОГИ 2012 ГОДА

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

Сектор ПВХ, объединяющий производителей экструдированных оконных, дверных и вспомогательных ПВХ-профилей, производителей оконных и дверных блоков из ПВХ-профилей и монтажные фирмы, начиная с середины 90-х гг. прошлого века является локомотивом развития российской оконной индустрии, ведущим сектором российского оконно-фасадного рынка.

Начиная с 90-х годов прошлого века, сектор ПВХ остается абсолютным лидером российского оконно-фасадного рынка по темпам роста. По физическим объемам производства / потребления оконных конструкций сектор ПВХ с 2003 года занял на нем доминирующее

положение, постоянно увеличивая свою долю. По совокупным объемам продаж он так же вне конкуренции [1-3].

Структура и секторы рынка

Структура российского оконно-фасадного рынка, разработанная на основе принятой модели (см. выше) и впервые опубликованная в 2003 г. [4], представлена на рис.1 (в целях упрощения схемы, на ней не показаны поставщики, дилеры, а также связи со смежными рынками).

В этой структуре выделяются четыре уровня, соответствующие четырем основным группам потребителей, четырем основным группам изгото-

вителей (поставщиков) и четырем основным последовательно связанным внутрисистемным рынкам:

- рынок оконных и других светопрозрачных конструкций (рынок оконных конструкций);
- рынок оконных и балконных дверных блоков, фасадных элементов и других светопрозрачных строительных изделий (рынок оконных изделий);
- рынок профилей, фурнитуры, стеклопакетов, комплектующих и материалов, предназначенных для производства оконных и балконных дверных блоков, фасадных элементов и других изделий (рынок оконных компонентов);
- рынок технологического оборудования, инструмента и оснастки, предназначенных для производства оконных компонентов, производства оконных изделий и монтажа оконных конструкций.

В состав оконно-фасадного рынка может быть также включен рынок стеклопакетов и рынок листового стекла, предназначенного для производства стеклопакетов.

Наряду с выделенными внутрисистемными рынками, в структуре оконно-фасадного рынка выделяются секторы по типу применяемого конструкционного рамного материала, цепи технологических переделов и обращения товаров. Таковыми являются:

- сектор ПВХ (доминирующий на рынке);
- сектор алюминия;
- сектор древесины;
- сектор комбинированных и иных материалов (доля составляет менее 1%).

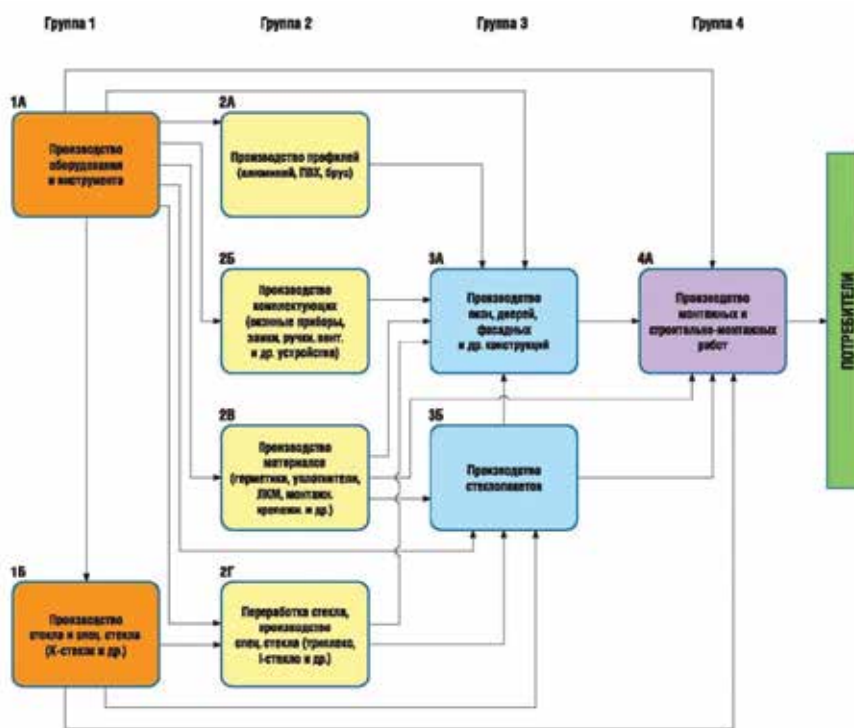


Рис. 1. Структура российского оконно-фасадного рынка

**Кл**

Не
терми
как ст
здания
(проду
водств
ки тер
ватны
ла рын

Но
статоч
цу меж
справ
терми

-

ция, яв

-

издел
сборо
и пред
в каче
констр
деле 1

Сб
водят
отдел
сящий
строит

Пр
исслед
ных м
опрос
терми
часто
«двой
счету,

– г
рынке
блоки
зации
дилера
выпол
частнь

– г
за кол
лий («
«свар
едини
ся и в
ленны
эти уч
собой
внутри

– м
выпол

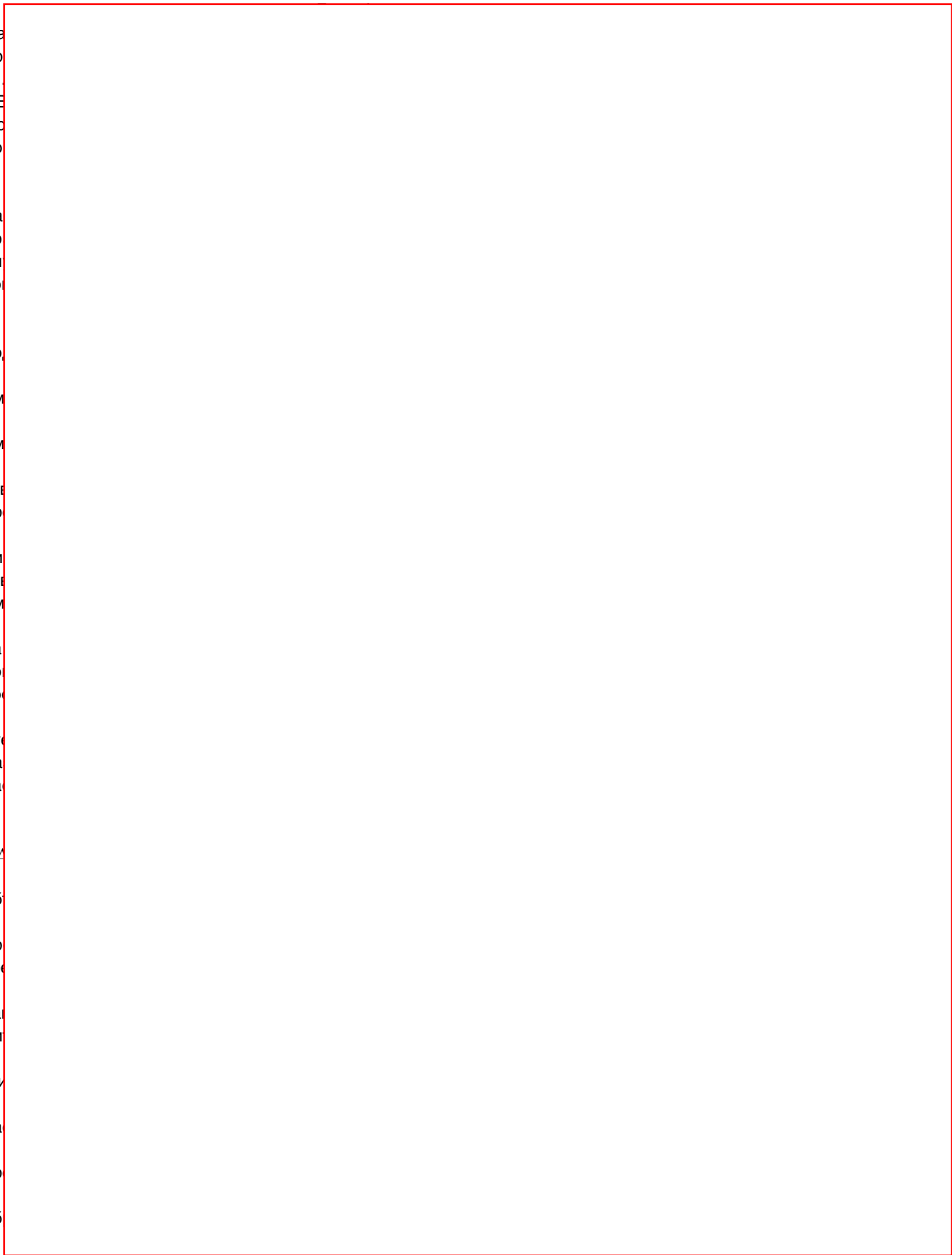


но-материальные потоки материала (ПВХ) в рамках предложенной модели [1-4], имеет вид:

Суммарное изменение складских запасов за год можно учесть единым поправочным коэффициентом.

**Граничные условия:
производство и
потребление ПВХ**

ма
пр
1)
ПЕ
мс
со
2,
на
ур
сл
зо
во
ем
ем
ст
пр
ри
ст
ем
за
со
со
ст
ра
ча
- Δ
об
пр
тр
за
ди
фи
па
пр
об





вать разницу между объемами про- ПВХ» (данные предприятий-произво- проведенной корректировки данных

изв
соб
исп
бел
отг
Во-
изм
няк
емс
с о
гг.
и п
вал
смс
да»
офи
чес
зир
ств
тел
что
изв
ВХ

ПВ
ВХ

39
ль
39
39
39
Во

Пр
Эк
Им
рь
В
Но
из
ни
В
Фа
ме
ни

Счета факти...



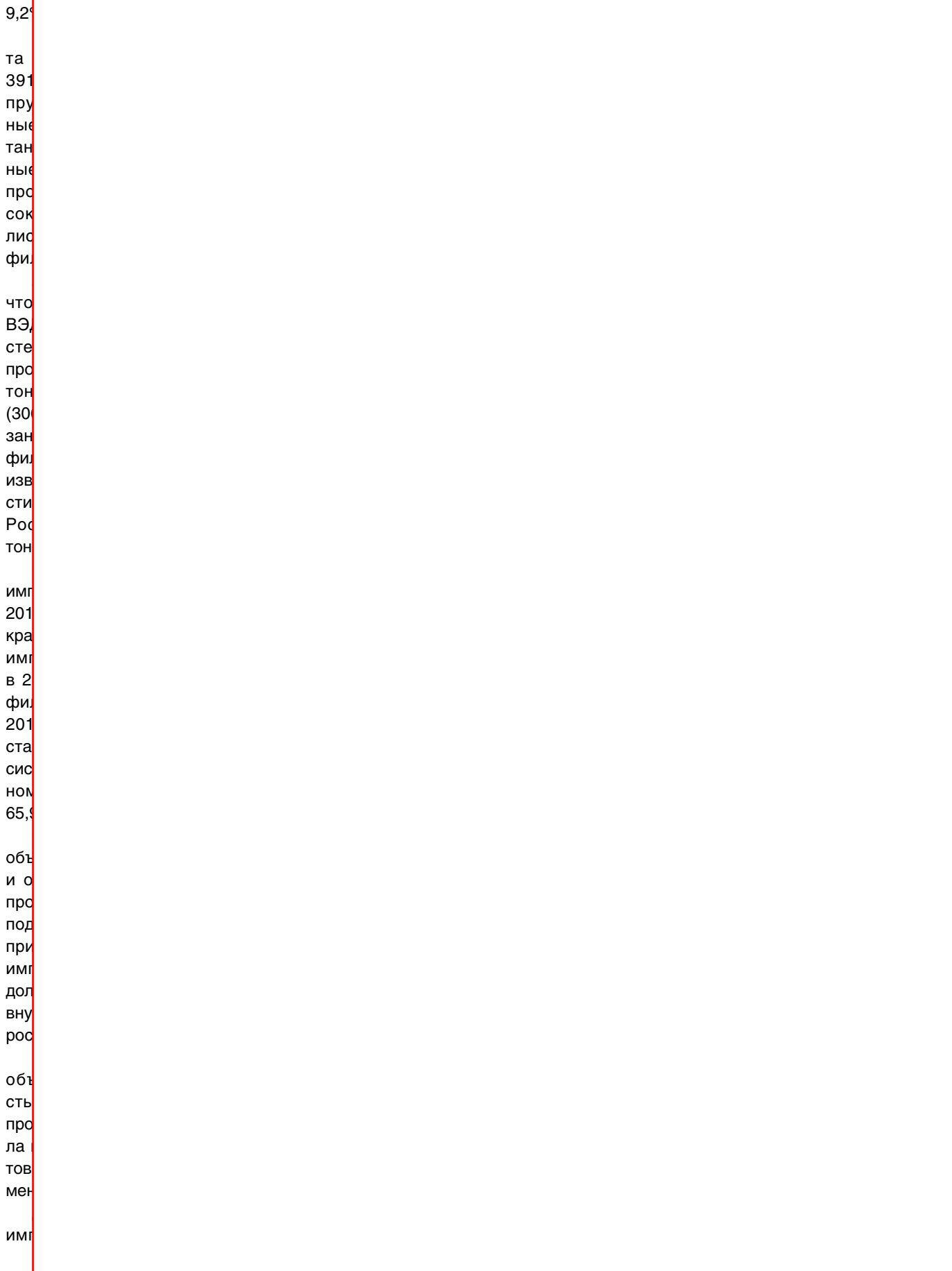
ные
ПВХ
тре
нич
ные
емс
зон
кат
амс
обу
дел

Си
Пр
те
Пр
пл
Об
Пл
Пр
ци
и д
ло
нь
Пр
Пр
Пр
кл
Пр
Пр
Др
Ит

стен
ПВ
Мо
Ди
Од
На



лю 2012 / 2013



9,2%

та

391

пру

ные

тан

ные

про

сок

лис

фи.

что

ВЭ,

сте

про

тон

(30

зан

фи

изв

сти

Рос

тон

имп

201

кра

имп

в 2

фи

201

ста

сис

ном

65,9

объ

и о

про

под

при

имп

дол

вну

рос

объ

сть

про

ла

тов

мен

имп



ст
нь

си
ли
не
по
за

ка
пр

чт
го
те
ни
и
тр
ли
в
уч
ти
че

зь
вь
бь
из
са
ко
эл
ст

ет
ал
ет
об
ра
ди
де
к
ф
но
нь



к
е
к
з
п
л
■
С
к
о
н
о
п
Г
т
п
о
о
к
г
С
д
о
т
о
п
н

ему-
рой-
чер-
а. В
ен»,
стик-
онее
Экс-

кры-
рак-
ские
перь
пск,
ор),

к го-
бсо-
кон-
ро-
2009
нам,
ским
ения
ВХ с
о со-
к же

азал
ле 5
ских
ения
аже-
ста-
тия,
сна-
ыми
зна-
вод-

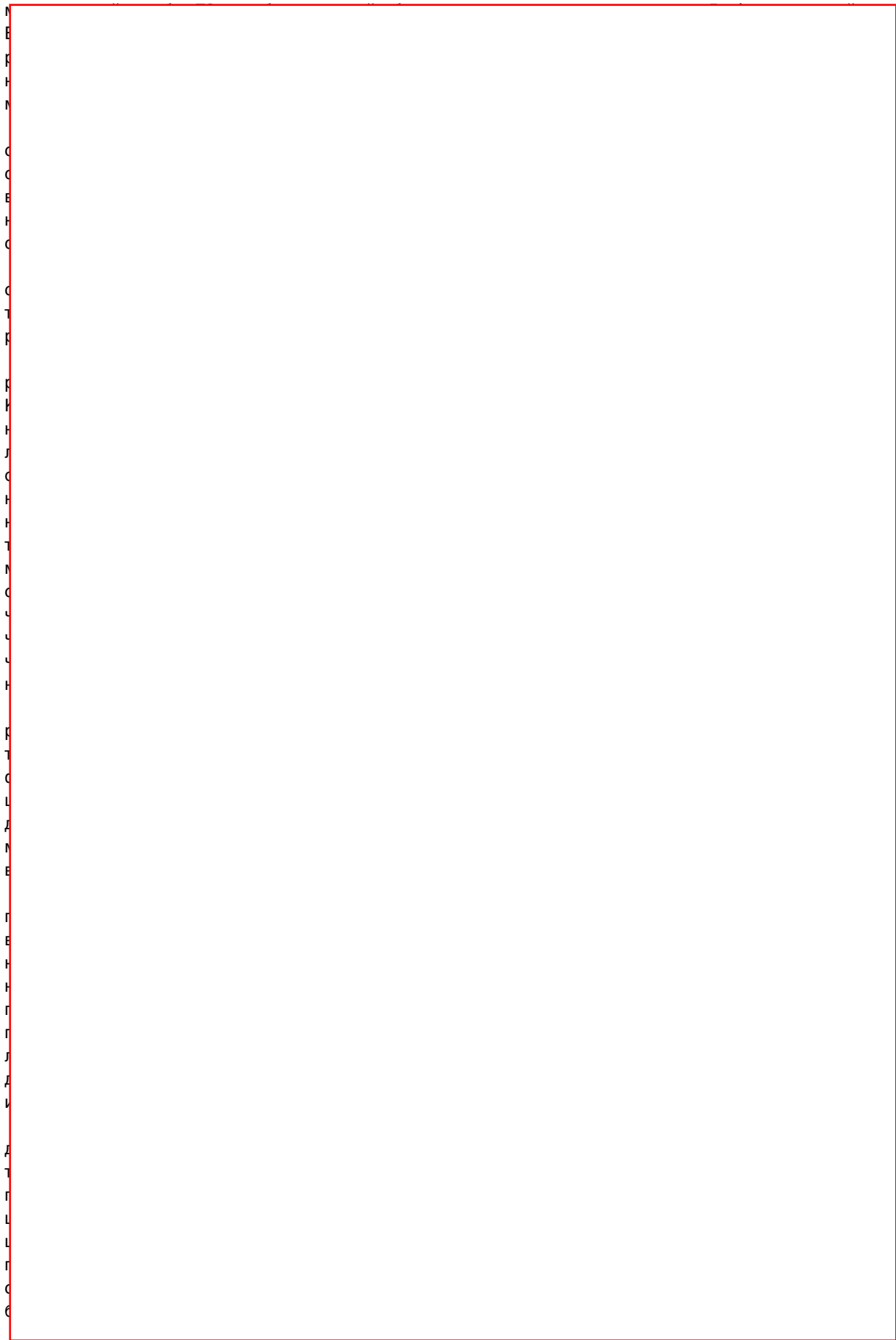
етно
нее,
емах
нных
оста-
скую
в на-
стро-
нно-
всту-

тем-
онцу
иче-
кон-
вый,
м не





ее
од-
ых
во-
ве-
но-
но
щ-
ем
ве
из
ла
им-
он-
ых
им
ий
ды
эн-
ем
вы-
ри-
ет-
и к
ро-
на
те-
.
бы-



он «Техни-
зопасности
№384-ФЗ от
ки оконные.
овия. – М.,
ки оконные
профилей.
, 2000.
ли ПВХ-
литический
13. – 107 с.,
и для окон,
нструкций:
д ред. Н.Л.
И.Л. Нико-
онно-изда-
нные Стро-
2007. – 232
тая Москов-
ференция./
ский рынок
оксы и ожи-
2009, №8-9
К. Итоги го-
2009, №8-9
в Н.Л. Рос-
енденции и
Окна и Две-
, №4 (109),
, №9 (114),
в Н.Л. Рос-
мифы и ре-
ери», 2007,
ев Н.Л. По-
ок потребо-
ери», 2007,
в Н.Л. Стро-
ный рынки:
ия кризиса.
а и Двери»,
-25.

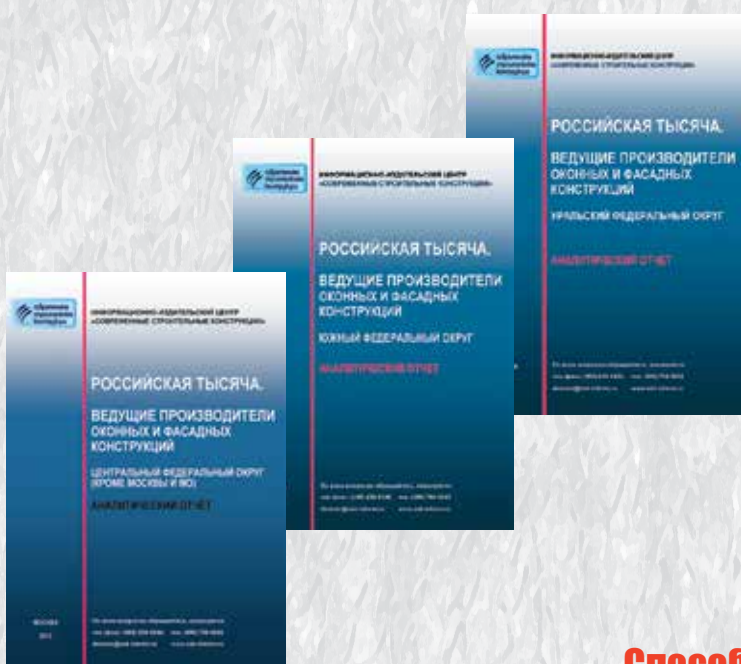


Современные Строительные Конструкции

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 Центрального федерального округа**
- **РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА. Ведущие производители оконных и фасадных конструкций Приволжского федерального округа**



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



**Демоверсии
представлены на сайте
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, info@ssk-inform.ru Сайт: www.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

EXPROF PRACTICA – УНИВЕРСАЛЬНЫЙ КОНСТРУКТОР

Профильные системы компании «ЭксПроф» шириной 58-мм уже 12 лет помогают переработчикам делать не только окна, но и двери, монтировать входные группы, витражи, фасады, стеклить балконы. Сегодня их конструктив так же актуален, как и раньше. В чем секрет популярности многофункциональных профилей EXPROF Practica?

Practica – значит «практичность»

EXPROF Practica – идеальный профиль для тех окон, которые покупают без раздумий. Его неофициальный слоган – «Практичные окна для практичных заказчиков». Так и есть: это «крепкий» экономкласс, но – выдающегося качества, если сравнивать с рыночными аналогами. Благодаря особой рецептуре пластика углы рам свариваются прочно, створки в морозы не деформируются, белизна и глянец оконного переплета не тускнеют 60 лет. Несмотря на трехкамерную структуру, приведенное сопротивление теплопередаче комбинации коробка/створка составляет $0,70 \text{ м}^2 \cdot \text{°C}/\text{Вт}$. С энергосберегающим стеклопакетом толщиной до 36 мм такое окно подойдет и для Сибири.



AeroTherma – легкое дыхание дома

Профиль AeroTherma – это «дышащая» версия Practica. Исторически он стал первым продуктом, в котором компания EXPROF воплотила свою уникальную для России разработку – систему внутрипрофильной приточной вентиляции. А сегодня все оконные системы EXPROF имеют свои «дышащие» модификации. Главное преимущество – полное избавление от конденсата и постоянная «доставка» свежего воздуха в комнату – без потери тепло- и шумоизоляции!



Оконная система EXPROF Practica

- Монтажная ширина 58 мм, морозостойкое исполнение.
- Долговечность – 60 условных лет.
- Сопротивление теплопередаче профиля рама/створка 0,70 м²·°С/Вт.
- Стеклопакет толщиной до 36 мм включительно.



Оконная система EXPROF AeroTherma

- Монтажная ширина 101 мм.
- Внутрипрофильная вентиляция – профилактика конденсата.
- Сопротивление теплопередаче профиля рама/створка 0,79 м²·°С/Вт.

Двери, фасады и многое другое

Ассортимент профилей EXPROF Practica – универсален и «многозадачен». Он служит «исходником» для широчайшего диапазона светопрозрачных конструкций. Системы входных и межкомнатных дверей – обладают мощной статикой за счет армирования квадратного сечения, а также повышенной прочностью сварных угловых соединений створок. Створки могут комплектоваться собственным штупльом. Есть все необходимое для изготовления и монтажа входных групп, тамбуров, межкомнатных перегородок. Уникальная фасадная система с собственным брендовым названием Robusta позволяет монтировать витражи и навесные ПВХ-фасады. ПВХ-фасады эффектны, при этом теплее и экономичнее алюминиевых! Ее применяют и для остекления лоджий – сразу на всем здании, для сохранения единого архитектурного облика.



- Двери входные; входные группы; тамбуры.
- Двери межкомнатные; перегородки.



- Фасадная система Robusta – витражи и фасады из пластика.

КОМПАНИЯ «ЭКСПРОФ» – крупный российский системодатель и производитель системных пвх-профилей для изготовления светопрозрачных конструкций, один из лидеров отрасли.

Производство основано в 2001 году на базе передовых западноевропейских технологий. Завод находится в Тюмени и оснащен новейшим австрийским и немецким экструзионным оборудованием. На предприятии внедрена система менеджмента качества ISO 9001.

Ассортимент продукции включает 9 оконных систем различной монтажной ширины, дверную, балконную и фасадную системы. Компания имеет представительства и склады продаж в более чем 40 городах России, Беларуси и Казахстана.



«ДЕКЕНИНК РУС» ЗАПУСТИЛ В ПРОИЗВОДСТВО НОВУЮ ПРОФИЛЬНУЮ СИСТЕМУ «ФАВОРИТ СПЭЙС»

6 июня состоялся пресс-тур, посвященный запуску в производство новой профильной системы «Фаворит Спэйс» на заводе компании Decouinck («Декенинк») в подмосковном городе Протвино.

Для представителей прессы была организована экскурсия по заводу ООО «Декенинк Рус», который является производственным подразделением международной группы Decouinck в России. Гости смогли ознакомиться с производственным процессом, начиная от смесеприготовления, экструзии – и до отгрузки готовой продукции потребителям, первыми увидели производство новой профильной системы «Фаворит Спэйс».

Производственный комплекс ООО «Декенинк Рус» имеет общую площадь 8 га и включает цех смесеприготовления (две смесительные установки суммарной мощностью 100 тонн в сутки), два цеха экструзии ПВХ-профилей общей площадью 5000 кв. м, цех по производству уплотнений (1000 кв. м), инструментальный цех, производственную лабораторию, административный корпус, складские площади. Производственные мощности предприятия со-

ставляют сегодня до 35 тысяч тонн готовой продукции в год.

Предприятие производит оконные профили систем «Форвард», «Баутек», «Фаворит», а теперь также – «Фаворит Спэйс» с шириной профиля 76 мм и шестью воздушными камерами. Готовится к запуску в производство профильная система «Эфорте».

На предприятии в настоящее время установлены 24 экструзионные линии, оснащенные экструдерами Weber, Krauss Maffei и современным постэкструзионным оборудованием, включая гильотинные отрезные устройства Greiner. Продуманная планировка производственного комплекса обеспечивает кратчайшую доставку готовой смеси из цеха смесеприготовления в цеха экструзии – к экструзионным линиям. Контроль качества продукции осуществляется в собственной заводской лаборатории, оснащенной всем необходимым испытательным оборудованием. Важным преимуществом завода является наличие собственного инструментального производства.

Предприятие в Протвино является одним из 9 заводов, входящих в состав промышленной группы



Decouinck и действующих в различных странах мира.

После экскурсии по предприятию состоялась пресс-конференция, на которой выступили руководители компании «Декенинк Рус».

Фолькер Гут, генеральный директор ООО «Декенинк Рус»: «В 2004 году мы вышли на российский рынок с абсолютно новым продуктом. В тот момент на рынке существовали главным образом «шестидесятые» системы. Мы предложили систему «Фаворит» с шириной профиля в 71мм и с пятью воздушными камерами. К тому времени некоторые наши конкуренты тоже имели подобные системы, но их продукты были дорогими, а мы выбрали такую систему в качестве основной и с доступной ценой. Сегодня мы запускаем новый продукт. У нас амбициозные планы, мы рассчитываем на расширение продаж по всей стране».

Валерий Козионов, технический директор ООО «Декенинк Рус»: «Представляя «Фаворит Спэйс» мы хотим задать новый уровень стандарта для оконного рынка. Сейчас мы предлагаем продукт из линейки сегодняшних премиум-профилей, но





будем его позиционировать как стандартную систему. Мы взяли конструктивные принципы наших элитных систем – «Престиж» и «Эфорте», а технологичность и цену системы «Фаворит». Совместив все это, мы получили продукт нового поколения. «Фаворит Спэйс» – система, которая имеет 6 камер, ширину профиля 76 мм, 3 контура уплотнения, коэффициент сопротивления теплопередаче $0,87 \text{ м}^2\text{°C} / \text{Вт}$, «теплую» посадку стеклопакета с заглублением в 25 мм и шириной привора изнутри 9 мм».

Евгений Яковлев, коммерческий директор ООО «Декенинк Рус»: «Фаворит Спэйс» – это не просто эволюционный переход, это новый этап развития «Декенинк» в России. Мы предполагаем, что доля ее продаж будет значительно выше, чем у других профильных систем. И самое главное это то, что она будет находиться в той же ценовой нише, в которой находится наш стандартный продукт «Фаворит». Она будет дороже всего лишь на 5 процентов, а плюс 5 процентов к профилю, это удорожание окна всего на 2 процента. Уже сейчас мы приступили к приему заявок от клиентов на инструмент, который позволит производить «Фаворит Спэйс». Прежде всего, мы предоставляем эту систему нашим лояльным клиентам, которые работают только с «Декенинк». Естественно, в самом начале мы не сможем обеспечить абсолютно всех клиентов, но к следующему году планируем снабдить всех».

После выступлений руководители компании ответили на вопросы журналистов. Затем гостей ждали памятные подарки и обед в заводской столовой, на котором продолжился обмен мнениями.

Надо отметить, что все отлично организованное мероприятие вызвало большой интерес у представителей строительной прессы. Но главное то, что, по имеющейся информации, производители окон также проявляют к новой системе «Фаворит Спэйс» значительный интерес. Остается только пожелать компании «Декенинк Рус» успешного воплощения в жизнь намеченных планов.



Компания Deseuinck:

Международный концерн The Deseuinck Group («Декенинк Груп») является мировым лидером в области производства ПВХ систем для строительной промышленности. Компания активно работает в 75 странах, имеет 35 филиалов в Европе, Северной Америке и Азии и насчитывает 2816 сотрудников по всему миру. Штаб-квартира концерна находится в Бельгии (Deseuinck NV). По итогам 2012 года суммарный оборот компании составил 565 млн. евро.

Концерн Deseuinck специализируется на производстве компаунда, проектировании, разработке, экструзии, конечной обработке оконных систем из ПВХ-профилей, уплотнений и продукции на основе композитного материала для строительной промышленности. Благодаря проведению инновационной продуктовой политики и эффективной экспансии, концерн Deseuinck за последние годы превратился из преимущественно европейского игрока в мирового лидера на рынке оконных систем из ПВХ.

В России концерн Deseuinck представлен подразделением Deseuinck Rus Ltd. (ООО «Декенинк Рус»), которое включает в себя представительства в восьми российских регионах (Москва, Санкт-Петербург, Воронеж, Екатеринбург, Новосибирск, Самара, Ростов-на-Дону, Хабаровск) и собственное высокотехнологичное производство в городе Протвино Московской области. Общее количество сотрудников в России – более 200 человек.

С 2003 по 2008 год объем продаж Deseuinck в России вырос в 6 раз. Являясь социально-ответственной компанией, Deseuinck следует самым высоким экологическим стандартам и нормам энергоэффективности, постоянно развивается, предлагая новые продукты, соответствующие мировым тенденциям, и улучшая качество работы на всех уровнях своей деятельности: производственном, коммерческом, кадровом и финансовом. В 2010 и 2011 годах компания получила Премию в области энергосбережения «Берегите энергию». В 2011 году компания получила премию в области инноваций «Время инноваций».



Северо-Западная сбытовая
дирекция КНАУФ
Санкт-Петербург,
Выборгская наб., д. 61, оф. 304
Тел./факс: (812) 7188194
E-mail: info-spb@knauf.ru
www.knauf.ru

Учебный центр
«КНАУФ Северо-Запад»
Санкт-Петербург, ул. Егорова, д. 5/8
Тел.: (812) 4953511
Факс: (812) 4953512
E-mail: uz-spb@knauf.ru

АКВАПАНЕЛЬ. БОЛЬШЕ ПРОСТРАНСТВА



Тоньше, легче, прочнее и универсальнее. Такими хотят видеть строительные материалы сегодня. Но путь современным материалам в массовое строительство чаще всего преграждают укоренившиеся убеждения, традиции или привычки. **Наружная стена КНАУФ с технологией АКВАПАНЕЛЬ®** ломает устаревшие традиции, позволяя создавать конструк-

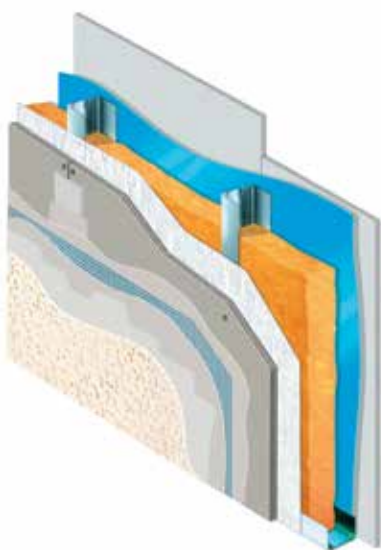
ции, проектирование которых было трудно себе представить ранее. Стены, которые изящно изгибаются, давая больше пространства и полезной площади. Стены, которые вдохновляют на новые идеи, открывают свежий взгляд на вещи, предлагают лучшие способы строительства.

Наружная стена КНАУФ АКВАПАНЕЛЬ® является новым поколением строительных конструкций, с помощью которых возможно создание долговечных структур, обладающих большей строительно-физической эффективностью в сравнении с привычными конструкциями из кирпича и блоков.

Данная стена, в качестве несущей ограждающей конструкции здания, формирует климатически устойчивую оболочку, способную выдерживать экстремальные погодные условия и противостоять повышенной влажности окружающей среды. Благодаря тому, что в базовом компоненте системы – цементно-минеральной плите АКВАПАНЕЛЬ® – отсутствуют **какие-либо органические включе-**

ния, она совершенно не подвержена образованию плесени, не размягчается и не набухает под воздействием влаги.

В связи с тем, что конструкция стены изготавливается методами сухого строительства, она обладает всеми преимуществами этого прогрессивного метода: **при сохранении одних и тех же показателей по огнестойкости, звуко- и теплоизоляции экономится до 65% веса конструкции и до 40% толщины стены***. Меньший вес стены означает меньшую нагрузку на фундамент и перекрытия, а значит, и экономию на стоимости фундамента и железобетонного каркаса. При сравнительно высокой стоимости отдельных компонентов системы, общая стоимость конструкции оказывается существенно ниже. Меньшая толщина стены в свою очередь означает, что при одном и том же внешнем периметре здания, возможно **увеличение до 8% полезной площади внутреннего пространства***. И хотя эти стены тоньше, они обеспечивают такие же



* на основании технико-экономического сравнения вариантов возведения административного здания с различными конструкциями наружных стен, проведенного ООО «Стройпроект - XXI»



теплотехнические характеристики, как и обычные стены, благодаря использованию принципа слоистой конструкции, предоставляющей пространство для применения эффективной изоляции.

Наружная стена КНАУФ АКВАПАНЕЛЬ® поставляется в виде отдельных строительных материалов, монтируемых непосредственно на строительной площадке, и устанавливается быстрее, чем кирпичные или блочные стены. Это позволяет **на 27% быстрее закрывать тепловой контур здания и приступить к последующим отделочным работам, что ведет к соблюдению сроков сдачи здания в эксплуатацию и быстрой оборачиваемости инвестиций***.

Несмотря на свой ультратонкий дизайн, наружные стены жесткие, прочные, сейсмостойкие, способные выдерживать даже самые серьезные погодные или механические нагрузки. Основу стены составляет плита **АКВАПАНЕЛЬ® Наружная**, представ-

ляющая собой листовой материал с цементным сердечником, содержащим минеральные наполнители, облегчающие вес плиты. Плита с обеих сторон покрыта армирующей стеклосеткой, придающей материалу дополнительную прочность. Такой состав материала отражается на ее уникальных свойствах. Щелочная среда плиты препятствует развитию любых видов плесени. **100% влагостойкость материала означает прочность конструкции даже в условиях мокрого режима эксплуатации.** Эта особенность выгодно проявляет себя в плите для внутреннего применения – **АКВАПАНЕЛЬ® Внутренняя**, с помощью которой возводятся самые изысканные внутренние конструкции при отделке бассейнов, саун, бань, общественных кухонь, прачечных, больничных палат и т.п.

Как Наружная стена КНАУФ АКВАПАНЕЛЬ®, так и решения для мокрых помещений с помощью АКВАПАНЕЛЬ® Внутренняя соответствуют

высоким требованиям экологической устойчивости в архитектуре и строительстве.

Цель КНАУФ – помочь создавать здания, которые предоставляют людям возможности для роста и пространства для жизни. Наша технология используется в самых разных областях: от офисных зданий, больниц и гостиниц до спортивных арен и спортивно-оздоровительных сооружений.

Наружная стена КНАУФ АКВАПАНЕЛЬ® и решения для мокрых помещений АКВАПАНЕЛЬ® Внутренняя помогают архитекторам отказываться от обыденного мышления и более смело внедрять инновации. Благодаря более тонким и легким материалам, старые ограничения уходят в прошлое, при этом впечатляющие купола и дополнительные надстройки, которые были бы невозможны при использовании традиционных строительных материалов, теперь становятся осуществимыми.





SmaR+T – создавая зеленое будущее

КОНКУРС ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНЫХ И ЭКОЛОГИЧНЫХ ПРОЕКТОВ В ОБЛАСТИ ОКОННЫХ И СОЛНЦЕЗАЩИТНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Немецкое выставочное общество Messe Stuttgart приглашает архитекторов и дизайнеров интерьера принять участие в конкурсе SmaR+T, организуемом в рамках международной выставки R+T Russia 2013 (www.rt-russia.com).

Информационная поддержка конкурса – пресс-центр Союза архитекторов России.

Победители конкурса отправятся в путешествие на любую из выставок R+T в мире: R+T Turkey (2013), R+T Asia (2014), R+T Australia (2014) или легендарную R+T Stuttgart (2015), а также получают эксклюзивную возможность представить свои работы на фестивале «Зеленый проект 2013».

Заявки на конкурс принимаются до 15 сентября 2013 года. Конкурсные работы будут оцениваться профессиональным жюри, в которое войдут архитекторы и дизайнеры с мировым именем. Лучшие проекты можно будет увидеть на выставке R+T Russia с 25 по 27 сентября 2013 года,

а также на сайте www.rt-russia.com в разделе «SmaR+T Architect Contest».

К участию в конкурсе принимаются реализованные и концептуальные проекты с применением внешних и внутренних солнцезащитных конструкций, а также современных решений для окон, ворот и фасадов.

Конкурс проводится в 5 номинациях:

- Номинация 1: Внешняя солнцезащита
- Номинация 2: Внутренняя солнцезащита
- Номинация 3: Лучшее SmaR+T решение
- Номинация 4: Лучшее фасадное решение
- Номинация 5: Молодые таланты

Для участия в Конкурсе нужно заполнить Заявку и отправить ее на e-mail: tatiana.sevostyanova@businessmediarussia.ru или marina.bolotskaya@businessmediarussia.ru (с пометкой в теме «конкурс SmaR+T»)



Подробнее с правилами конкурса Вы можете ознакомиться на сайте выставки R+T Russia (rt-russia.com) в разделе «SmaR+T Architect Contest».

Оргкомитет конкурса:

+7 495 649 69 11

Татьяна Севостьянова / Марина Болотская





SOLAR-TECH

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ СОЛНЦЕЗАЩИТНЫЕ СИСТЕМЫ



КРУПНОГАБАРИТНЫЕ ПОДВИЖНЫЕ
И НЕПОДВИЖНЫЕ ЖАЛЮЗИ



СОЛНЦЕЗАЩИТНЫЕ КОЗЫРЬКИ ТИПА «С»



ТЕХНИЧЕСКИЕ ЖАЛЮЗИ ТИПА «Z»



ШУМОЗАЩИТНЫЕ ЖАЛЮЗИ



СТАВНИ

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

ПРИГЛАШАЕМ ПОДРОБНО ОЗНАКОМИТЬСЯ С НАШИМ САЙТОМ.

SOLAR-TECH, 000
ул. Бискупинска 23, 30-732 Краков
тел. +48 12 290 04 06, факс: +48 12 290 04 07, внутренний номер: 103
akardas@solar-tech.com.pl; solar-tech@solar-tech.com.pl
www.solar-tech.com.pl



WEINIG празднует выпуск 35 000-го строгально- калевочного станка на конвейере монтажного цеха 1

В 1970 году WEINIG был первой компанией, внедрившей конвейерный метод сборки станков для обработки массивной древесины. И до сегодняшнего дня большая часть продукции собирается на конвейере в монтажном цехе 1. Теперь на этой производственной линии был изготовлен 35 000-й строгально-калевочный станок.

Когда концерн WEINIG в 1970 году начал конвейерное производство, это нововведение привлекло интерес всей отрасли. Серийное производство еще не было обычным делом, оно предъявляло высокие требования к организации труда и конструкции продукции. На первом конвейере было 26 сборочных мест, что свидетельствовало о серьезных амбициях растущего предприятия. Позднее серийное произ-

водство было постепенно расширено до нескольких конвейеров, при этом постоянно производилась модернизация с учетом современных требований. Важнейший шаг был сделан в 2007 г., когда благодаря уменьшению количества сборочных мест удалось сократить время на изготовление продукции. Одновременно была реализована система подачи материалов на тележках согласно принципу «канбан». В настоящее время для производства одного строгально-калевочного станка WEINIG в среднем требуется 10 рабочих дней.

А первый конвейер стал ускорителем роста и гарантом качества для сегодняшнего лидера рынка. С одной стороны, эта современная производственная технология удовлетворяет растущие потребности рынка. С другой стороны, при этом

обеспечивались неизменно высокие стандарты качества. Таким образом, за 43 года конвейер в монтажном цехе 1 дал путевку в жизнь таким всемирно известным сериям строгально-калевочных станков, как Unimat, Hydromat и Powermat. Сегодня здесь производятся премиальные модели Powermat 600, 1200 и 2400, которые также составляют основную долю в центральном бизнесе концерна WEINIG – производстве строгальных и профилирующих станков.

Юбилейным станком, сошедшим с конвейера, стал автоматический центр модели Powermat 1200. В рамках традиционного летнего праздника сотрудники концерна WEINIG отпраздновали это событие, которое также свидетельствует об эффективности нашего предприятия: если поставить в ряд все станки, сошедшие с конвейера монтажного цеха 1, то получилась бы линия длиной в 175 километров. К сегодняшнему дню эта ставшая легендарной производственная линия работает многие миллионы часов. Еще один аспект, который особенно важен для людей, проживающих в районе завода WEINIG: «Не в последнюю очередь этот конвейер внес важный вклад в создание рабочих мест в Таубербишофсхайме», – подчеркнул председатель правления Вольфганг Пёшль в своей речи. Он отдельно указал на экономический потенциал, который кроется за историей этого сборочного конвейера: в пересчете на евро полученный на нем оборот составляет миллиарды евро. На этой солидной основе удалось создать разработки, которые сделали концерн WEINIG



Конвейер в монтажном цехе 1 концерна WEINIG: колыбель успешных строгально-калевочных станков Unimat, Hydromat и Powermat

WEINIG WORKS WOOD

ведущим технологическим поставщиком для промышленности и ремесленных предприятий. И одной из таких инноваций также является юбилейный станок. Оснащенный запатентованной системой крепления инструментов PowerLock, этот автомат является воплощением современной, не требующей особой настройки техники с клеймом «Made in Germany» и превосходными результатами при обработке поверхностей. Кроме того, отличительной особенностью этого Powermat 1200 является самая современная система управления, которая позволяет без проблем интегрировать его в высокопроизводительные производственные линии в промышленном производстве.

По словам председателя правления, клиент, которому будет поставлен юбилейный станок, особенно хорошо подходит к истории этого конвейера. Богатая традициями фирма Sörnsen Holzleisten GmbH из Северной Германии, много лет являющаяся клиентом концерна WEINIG, с самого начала внедряла все технические новшества и, кроме того, разумно использовала преимущества партнерства с этим поставщиком комплексных решений из Таубербишофсхайма для расширения своего бизнеса во всей Европе. В настоящее время на фирме Sörnsen применяется комплексный высокоэффективный и экономичный производственный процесс с использованием системного оборудования WEINIG. Помимо нескольких строгально-калевочных автоматов к нему относятся инструмент, система заточки инструмента, измерительная система и автоматизация – вот от одного производителя, все от WEINIG.

Празднество, организованное в связи с выпуском 35 000-го строгально-калевочного станка, также стало поводом для правления поблагодарить сотрудников концерна, неустанный труд которых сделал возможным успех конвейера в монтажном цеху 1. Около 700 сотрудников и почетный гость Георг Зёрнзен стали свидетелями того, как юбилейный станок под гром аплодисментов был вывезен погрузчиком и представлен собравшимся. «35 000-й станок на этом конвейере – это не последний юбилей, который мы отпразднуем вместе», – с уверенностью заявил Вольфганг Пёшль.



Юбилейный станок: Георг Зёрнзен рад получить свой новый Powermat 1200. Поздравления от председателя правления WEINIG Вольфганга Пёшля (справа) и представителя работников завода Торстена Руффа.

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

WEINIG ПРЕДЛОЖИТ БОЛЬШЕ



WEINIG



battenfeld-cincinnati

«СИНЯЯ КОМПЕТЕНЦИЯ» (BLUECOMPETENCE) В СОЧЕТАНИИ С «ЗЕЛЕНЫМИ ТЕХНОЛОГИЯМИ»

ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНЫЕ РЕШЕНИЯ КОМПАНИИ BATTENFELD-CINCINNATI

«Выступая в этом году на выставке, мы подчеркиваем важность инициативы BlueCompetence Германской федерации машиностроительных отраслей VDMA, в которую мы входим, являясь партнерским предприятием. Мы презентуем наши высокопроизводительные экструзионные решения, позволяющие ответственно обращаться с имеющимися ресурсами», – представляет генеральный директор Юрген Арнольд лозунг компании battenfeld-cincinnati (г.г. Бад Эйнхаузен / Вена) на выставке пластмассовой промышленности в Дюссельдорфе «К 2013»: «Передовые решения для обеспечения высокой производительности и энергоэффективности».

«Объединение предприятий и взаимосвязанное с ним создание унифицированного поколения продукции, а также технологического и информационно-технического поля реализовано успешно и эффективно. Тем самым, весь спектр представляемой продукции, без исключения, моложе трех лет, а так как оба предприятия уже с середины 2000 г. сконцентрировали свое внимание на энергоэффективности и бережном отношении к ресурсам, то решения, используемые в оборудовании, сегодня соответствуют новейшему уровню по расходу энергии и воды, а также по экономии материала. Таким образом, наши экструдеры и экструзионные установки вписываются в инициативу BlueCompetence VDMA по устойчивому и последовательному развитию», – поясняет Арнольд и продолжает: «Компания battenfeld-cincinnati вовлекла в эти процессы своих поставщиков и оптимизировала свои производственные точки, обеспечив экономию энергии и материала.

Предлагая наши экструзионные установки, мы предоставляем производственную платформу, отличающуюся бережным отношением к ресурсам и соответствующей конкурентоспособностью наших заказчиков».

Следуя этому принципу, три подразделения компании battenfeld-cincinnati по строительным, инфраструктурным и упаковочным технологиям презентуют экструзионные решения, работающие энергоэффективно, с экономией материалов, тем самым предоставляя соответствующей отрасли наилучшие параметры по эффективности использования ресурсов.

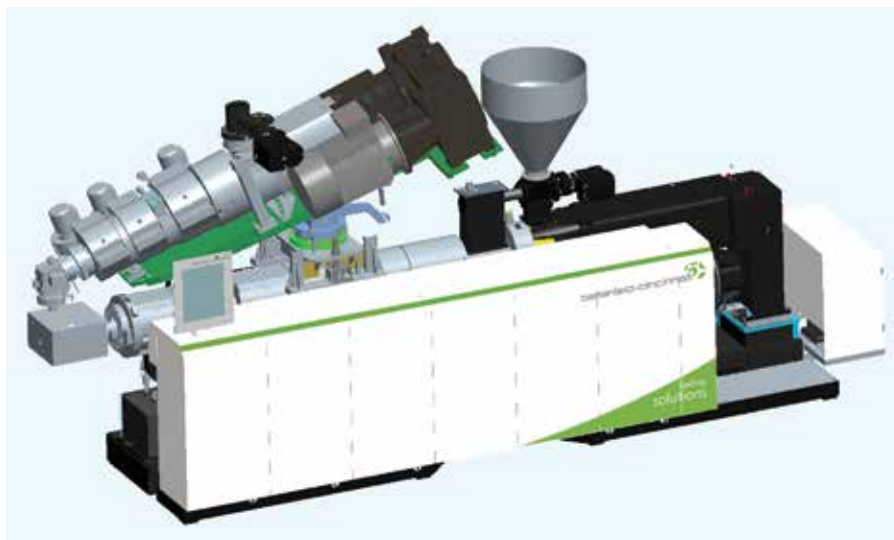
Само собой разумеется, что в параметры эффективности использования ресурсов находятся фокусе внимания сервисной службы компании battenfeld-cincinnati в течение всего жизненного цикла оборудования. Наряду с обычным сервисом, компания на первый план выдвигает апгрейд экструзионных установок в отноше-

нии оптимизации расхода энергии, а также защиты от износа, в результате чего обеспечивается сохранение их высокой производительности на протяжении всего жизненного цикла.

Подразделение строительных технологий: «наспинное» расположение экструдера экономит не только место

Центром внимания подразделения строительных технологий в этом году является решение, предусматривающее «наспинное» расположение экструдеров: параллельного twinEX 78-34 P и конического conEX 63 P.

Предлагая это компактное размещение оборудования, компания battenfeld-cincinnati следует тренду в отрасли производства оконных профилей, выражающемуся в усилении использовании рисайклингового материала. По экологическим и эконо-



Предлагая «наспинное» расположение экструдеров twinEX / conEX, компания battenfeld-cincinnati демонстрирует новое энергоэффективное, а также экономящее место и удобное в обслуживании решение в области коэкструзии профилей.



мическим причинам сегодня при изготовлении оконных основных профилей используется до 40% рециркуляционного материала в зонах, не являющихся видимыми.

Демонстрируемая на выставке комбинированная машина рассчитана на пропускную способность до 500 кг/ч. Оба экструдера, как и все остальные экструдеры компании battenfeld-cincinnati, оснащены энергоэффективными электродвигателями переменного тока, а также системой темперирования сердечника шнека IntraCool и полностью изолированным цилиндром

с интеллектуальным воздушным охлаждением.

Решение с наспинным расположением является ответом на вызов, брошенный инициативой BlueCompetence VDMA по экономии материалов.

Вместе с тем, комбинированное расположение экструдеров является очень удобным для пользователя в отношении «привязки» инструмента. Это обеспечивается гибкостью рамной конструкции коэкструдера. Удобств еще больше: это – общие электрошкаф и блок управления для обоих экструдеров, а также централь-

ный разъем, с помощью которого инструмент подсоединяется просто, быстро и безошибочно.

Подразделение инфраструктурных технологий: меньший расход энергии благодаря отсутствию редуктора

Новую серию машин подразделения инфраструктурных технологий выпускает на рынок, приурочив это к встрече специалистов мира пластмасс в этом году. Спустя три года после премьеры новой серии высокопроизводительных одношнековых экструдеров solEX для производства труб из ПЭ высокой плотности и ПП, а также волнистых труб, что явилось результатом конструктивного сотрудничества обоих заводов-изготовителей экструдеров. Благодаря технологической длине 40 D, одношнековые экструдеры с тех пор убеждают переработчиков пластмасс высокой производительностью и наилучшей однородностью расплава при низкой температуре массы.

Теперь компания battenfeld-cincinnati презентует серию solEX-GL (без редуктора). Четыре модели нового типового ряда с диаметрами шнеков 45, 60, 75 и 90 мм убеждают отличным качеством продукции при низкой температуре расплава, отличаются малым расходом энергии и оптимальным соотношением между инвестиционными затратами и производительностью.

К тому же, эти машины работают с использованием новой концепции привода, соответствующей требованиям инициативы BlueCompetence. Речь идет о моментном двигателе, который в сравнении с использовавшимся до сих пор комбинированным решением, состоявшим из электродвигателя и редуктора, имеет более высокую энергоэффективность.

Дальнейшими преимуществами нового привода являются его малошумная работа с малой вибрацией, а также почти полное отсутствие необходимости в техническом обслуживании. Кроме того, без редуктора конструкция экструдеров стала еще



Новый типовой ряд solEX-GL базируется на одношнековом экструдере solEX, выпущенном на рынок к выставке «К 2010».



Благодаря своему моментному двигателю новая серия solEX-GL (без редуктора) обеспечивает минимальные шум и вибрацию при экструзии ПЭ-труб с максимальной производительностью



более компактной, в результате чего они обеспечивают высокую производительность на самом малом пространстве.

Подразделение упаковочных технологий: высокая производительность - низкий расход энергии

Подразделение упаковочных технологий также подчеркивает своими экспонатами важность инициативы BlueCompetence, презентуя экструзионные решения, позволяющие реализовать высокую производительность и при этом – сэкономить энергию и материал.

По сравнению с обычными экструдерами, представленные быстроходные одношнековые экструдеры с диаметром шнека 75 мм и технологической длиной 40 D потребляют на 25% меньше энергии при одинаковой производительности. Кроме того, при изготовлении пленок из самых различных сырьевых материалов – от ПС, ПЭТ, ПП, EVA и до продукции с покрытием – экструдер обеспечивает оптимальную характеристику расплава. Производительность до 2000

кг/час достигается перерабатывающей машиной на минимальной площади размещения.

Компания battenfeld-cincinnati презентует новую разработку – лощильный механизм Multi-Touch, который в работе одновременно экономит и материал, и энергию. Благодаря специальному комбинированному решению, состоящему из двухвалкового каландра для предварительной калибровки и из увеличенного количества валков для дополнительной калибровки, лощильный механизм позволяет выпускать бесстрессовые пленки с точностью 1% на высокой скорости. А благодаря использованию тонкостенных валков устройство Multi-Touch, кроме того, работает очень энергоэффективно.

Другие разработки подразделения упаковочных технологий также направлены на обеспечение ресурсосберегающих решений, одновременно учитывающих специфические требования заказчиков. Так, компания battenfeld-cincinnati разработала новую концепцию износостойкости планетарных валковых экструдеров, которые, например, используются для загрузки каландров, а также для гранулирования. При эксплуатации новых

планетарных шпинделей «L+» срок службы увеличивается на 30-50%, что равнозначно уменьшению трудоемкости по стали и ее обработке.

Для отрасли ПЭТ компания battenfeld-cincinnati предлагает специальный одношнековый экструдер с интегрированной смесительной секцией для диапазона производительности от 500 до 1000 кг/час. Этот экструдер позволяет достичь до 16% экономии энергии при переработке невысушенного материала ПЭТ, путем исключения операции подготовки материала.

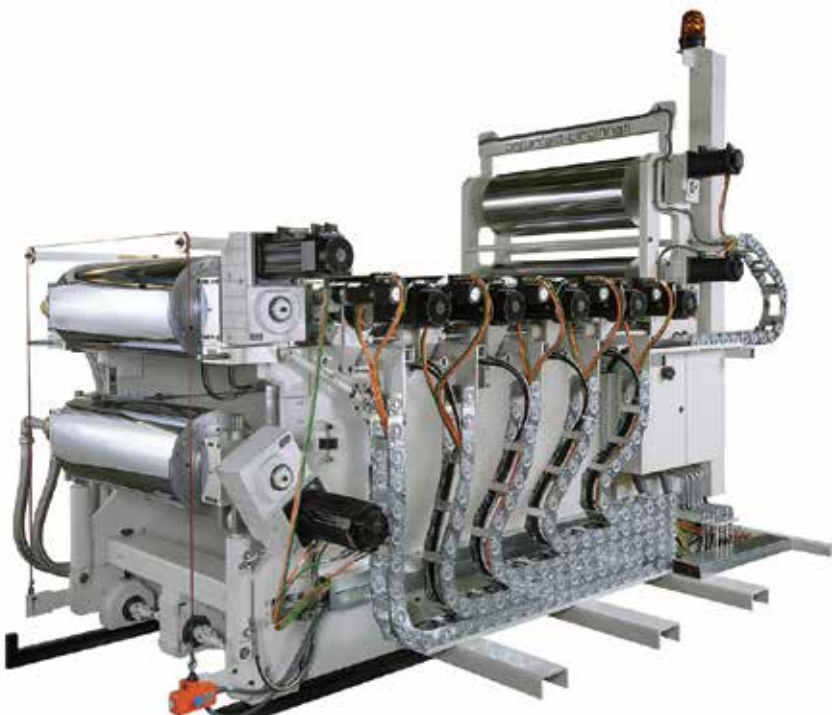
Подразделение также представляет проект в области рециклинга пластмасс. Существующий типовой ряд экструдеров-грануляторов за прошедшее время был полностью переработан. Наряду с экструдерами, главным аспектом оптимизации которых являлось энергосбережение, пристальное внимание было уделено постэкструзионным устройствам. Здесь созданы модули, оптимально адаптированные к диапазонам производительности экструзионных установок.

Не в последнюю очередь как раз по этой причине Metal-Plast, ведущая польская компания по первичной обработке ПВХ, в пятый раз подряд приняла решение в пользу регрануляционной линии battenfeld-cincinnati, изготовленной в городе Бад Эйнхаузен.

Для инноваций требуется увлеченность

Но в своей деятельности компания battenfeld-cincinnati опирается не только на технические усовершенствования. Юрген Арнольд подчеркивает: «Наряду с инновационными разработками, нашим важнейшим капиталом является увлеченность наших сотрудников. Поэтому на выставке «К» мы снова установим стол отдела кадров, у которого смогут получить необходимую информацию заинтересованные лица».

Узнайте больше – посетите нас на выставке «К 2013»: павильон 16, В19 www.battenfeld-cincinnati.com



Новый лощильный механизм Multi-Touch обеспечивает наилучшее качество конечной продукции и высокую производительность при экструзии пленок



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

«ПРОИЗВОДИТЕЛИ ПВХ-ПРОФИЛЕЙ В РОССИИ»

Дата выхода отчета: 18.03.2013 г.

Количество: страниц – 106, разделов – 9, таблиц – 28, графиков и диаграмм – 5.

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 2008-2013 гг. в рамках реализации проекта «Мониторинг российского рынка строительных материалов и изделий».

В отчете представлено около 300 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





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-июнь 2013 г.

В настоящее время по итогам 2012 года уже вышли 6 аналитических отчетов:

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

Заканчивается обновление данных, и готовятся к выходу остальные 3 новых отчета 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 пользова-

ния, 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 2013 г. содержат подробную характеристику около 1100 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 70% оконно-фасадного рынка РФ в целом и до 80% рынка в секторе ПВХ.

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

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

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

Отчет в стадии доработки.

В отчете представлено более 120 компаний.

Стоимость 36 250 руб.



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

Отчет вышел.

В отчете представлено 164 компании.

Стоимость 47 000 руб



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

Отчет в стадии доработки.

В отчете представлено более 110 компаний.

Стоимость 33 500 тыс. руб.





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

Отчет вышел.

В отчете представлено 94 компании.

Стоимость 29 500 руб.



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

Отчет вышел.

В отчете представлено 88 компаний.

Стоимость 28 000 руб.



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

Отчет вышел.

В отчете представлено 56 компаний.

Стоимость 20 000 руб.



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

Отчет вышел.

В отчете представлено 180 компаний.

Стоимость 51 000 руб.



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

Отчет вышел.

В отчете представлено 212 компаний.

Стоимость 58 500 руб.



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

Отчет вышел.

В отчете представлено 65 компаний.

Стоимость 22 500 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

ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИЕ ТЕХНОЛОГИИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ. PASSIVE HOUSE на выставке

HI-TECH BUILDING

29-31 октября

2013

Экспоцентр

www.hitechbuilding.ru

ПРОЕКТИРОВАНИЕ, СТРОИТЕЛЬСТВО И ОСНАЩЕНИЕ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНЫХ ЗДАНИЙ:

- СТЕНДОВАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ
«PASSIVE HOUSE»
- КОНФЕРЕНЦИЯ «ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИЕ
ТЕХНОЛОГИИ – PASSIVE HOUSE»



16+

Организатор



При поддержке



Информационный партнер



СОЛНЕЧНАЯ ЭНЕРГЕТИКА:

КРИЗИС В ЕВРОПЕ И НАДЕЖДА НА НОВЫЕ РЫНКИ

Геро РЮТЕР, Михаил БУШУЕВ, dw.de

В Мюнхене в июне прошла самая крупная в мире ярмарка продукции предприятий, занимающихся солнечной энергетикой – Intersolar Europe. Как ожидается, за неделю ее посетят около 50 тысяч человек. Основные темы ярмарки – новые технологии более дешевого производства электричества из энергии солнца и систем его аккумулирования. Всего в Мюнхене представят свою продукцию около 1500 компаний из 47 стран мира. Еще два года назад участников было свыше двух тысяч – однозначное свидетельство того, что отрасль, прежде всего в Европе, испытывает кризис, считает немецкое агентство dra.

В Европе – облачно, в Азии – солнечно

Солнечная энергетика до сих пор развивалась активнее всего именно в Европе – здесь к началу 2013 года работали около 70 процентов всех фотоэлектрических установок в мире. Лидерами рынка являлись Германия и Италия. Сви-

ше пяти процентов потребности этих стран в электроэнергии покрываются именно с помощью гелиотехнических устройств.

Но специалисты отрасли прогнозируют, что в 2013 году прирост генерирующих мощностей в Европе будет минимальным, особенно в Германии и Италии. Дело в том, что в этих странах резко сокращены государственные дотации тем, кто вырабатывает электроэнергию с помощью солнечных батарей. Американский институт исследования рынков IHS ожидает, что ввод новых мощностей на европейском рынке солнечной энергетики сократится по сравнению с 2012 годом на 35 процентов.

Аналитики IHS называют и еще одну причину вероятного спада: предстоящее в августе 2013 года введение Евросоюзом антидемпинговых пошлин на гелиотехнику из Китая. Ярмарка в Мюнхене показала, что решение ЕС раскололо немецких производителей гелиотехники на два лагеря. «В наших рядах много как сторонников, так и

противников антидемпинговых пошлин», – заявил глава Федерального объединения компаний солнечной энергетики Карстен Кёрниг (Carsten Körnig). Сторонники видят в решении Брюсселя возможность защитить европейский рынок, противники – риск удорожания солнечных батарей, которое сделает их неинтересными потенциальным покупателям.

Пока европейцы с тревогой ждут будущего, в остальном мире перспективы у отрасли, судя по прогнозам, безоблачные: динамичный рост в пределах 10 процентов в годовом измерении. В лидеры рынка выйдут Китай, Япония и США, прогнозирует президент Европейской ассоциации фотоэлектрической промышленности (EPIA) Винфрид Хоффман (Winfried Hoffmann).

Спасение от банкротства искать на новых рынках

Очень многие немецкие производители фотоэлектрических установок не выдержали конкуренции с китайскими коллегами и обанкротились в последние годы. Список разорившихся немецких предприятий обширен – Q-Cells, Sovello, Solon, First Solar. Да и другие известные немецкие компании сейчас борются за выживание – такие, как Solarworld и Centrotherm. Ушли с этого рынка, считая его для себя неперспективным, концерны Bosch и Siemens.

Чтобы компенсировать падающие объемы продаж в Европе, немецкие фирмы стараются закрепиться на новых рынках, где солнечная энергетика только начала развиваться. «Мы пытаемся осуществить экспансию в Африке, на аме-





риканском и азиатском рынках», – сообщил DW Гюнтер Хэкл (Günther Häckl), президент Федерального объединения солнечной энергетики (BSW).

Так, компания Juwi из федеральной земли Рейнланд-Пфальц планирует создание промышленных парков с гелиотермическими установками прежде всего за пределами Германии, так как дома «в нынешних условиях это экономически нецелесообразно», объясняет шеф Juwi Матиас Вилленбахер (Matthias Willenbacher).

Компания, по данным Вилленбахера, собирается подключить в Германии в 2013 году установки по

производству электроэнергии с помощью солнечных батарей суммарной мощностью менее 10 мегаватт. Еще годом ранее эта цифра была в 10 раз больше. «На международных рынках мощность устанавливаемых нами в этом году батарей составит 200 мегаватт», – продолжает Вилленбахер, добавляя, что имеет в виду в первую очередь рынки Индии и стран Юго-Восточной Азии.

Интерес к накопителям

Все большее внимание специалистов отрасли привлекает рынок небольших модулей, которые подают электричество прямо в дом их владельца. Такие установки интересны и для супермаркетов, потребляющих много электроэнергии в течение дня. Ведь электричество из розетки часто оказывается дороже того, что поступает с крыши, где установлены солнечные батареи.

Один из производителей модулей для супермаркетов, компания Centrosolar, считает эту нишу перспективной, хотя и сложной. «Данный рынок развивается, сомнений нет, но компаниям-потребителям требуются специальные консультации, и монтаж, как правило, непросто», – прокомментировал ситуацию Александр Кирш (Alexander Kirsch), глава Centrosolar Group AG.

Другой объект внимания участников ярмарки Intersolar – накопители электричества, полученного из энергии солнца. Особенно большой интерес к таким накопителям проявляют домовладельцы, у которых на крыше уже стоят солнечные батареи. А их в Германии немало – 8,5 миллионов человек. Пока такие накопители относительно дороги. Однако специалисты отрасли надеются, что в ближайшие годы развитие технологий и массовое производство приведут к снижению цен.

FIMMA-MADERALIA ПРЕДСТАВИТ СВОЙ НОВЫЙ ОБЛИК В 2014 ГОДУ

Ведущая мировая выставка-ярмарка FIMMA-MADERALIA представит перед посетителями и участниками в новом облике, подчеркивающем международный статус сообщества специалистов деревообрабатывающей отрасли.

36-я выставка-ярмарка FIMMA-MADERALIA пройдет с 11 по 14 февраля 2014 года в городе Валенсия (Испания) под обновленным брендом.

Девиз нового логотипа: «Ваш лучший взгляд на лица за рубежом». В его графическом представлении



главной фигурой является профиль женщины, символизирующий уверенный и оптимистичный взгляд в будущее. Своим новым логотипом обе ярмарки утверждают ценность международных рынков и важности высокого имиджа за рубежом.

Древесина и оборудование для обработки древесины объединились в единый образ, который напоминает нам, насколько привлекательным является предложение Fimma (Международная ярмарка деревообрабатывающего оборудования и инструмента) и Maderalia (Международная выставка поставщиков для мебельной и деревообрабатывающей промышленности). Особый акцент делается на способность привлекать иностранных покупателей.

Новая концепция сайта выставки-ярмарок подчеркивает их стремление объединить большое сообще-

ство специалистов-производителей и трейдеров, работающих в деревообрабатывающей отрасли. Главная цель – объединение усилий и налаживание всестороннего взаимовыгодного сотрудничества для развития отрасли, роста производства и товарооборота.

К февралю 2014 года формат выставок-ярмарок Fimma и Maderalia также изменится. Это будет крупнейший международный форум, в котором обе эти ярмарки объединятся с еще двумя ярмарками – Feria Habitat Valencia и Cevisama, специализирующимися на проектах, дизайне и интерьерных решениях.

С этой поддержкой Maderalia станет теперь ежегодным событием, а Fimma будет проходить раз в два года.

<http://fimma-maderalia.feriavalencia.com/>



ГОРОД МИРА

Н. КРЫМОВ

Начиная с Петра Первого (о его приезде и недолгом пребывании в Кенсингтонском дворце остались любопытные воспоминания), Лондон является центром притяжения многих наших соотечественников.

Как шутливо отмечал один из обозревателей БиБиСи, наибольший вклад в подготовку революционных кадров для России внесла королева Виктория: именно при ней была построена знаменитая Британская библиотека, в которой читали и писали Герцен, Кропоткин, Плеханов, Ленин, Троцкий. Но время идет, и, перефразируя известную поговорку, для сегодняшних российских реалий более актуально другое: «Плох тот олигарх (или чиновник), у которого нет недвижимости в Лондоне».

Справедливости ради, отметим, что выходцы из стран бывшего СССР не составляют пока особо значимой доли в населении Лондона: по переписи 2011 года из 8,2 млн. жителей города 24% составили иностранцы, но только 27 тыс. указали русский в качестве родного языка. Однако поток желающих посетить столицу «Туманного Альбиона» растет, как растет и число тех, кто хотел бы там остаться ...

Что так тянет наших соотечественников в Лондон?

Эта статья не претендует на ответ. Она – всего лишь заметки, субъективный взгляд на город, строительство, некоторые аспекты городской жизни.

Строительство

Если возникает желание взглянуть на Лондон с высоты птичьего полета, то, пожалуй, наилучшие возможности представляет London Eye («Лондонский глаз») – одно из крупнейших в мире колес обозрения высотой 135 м. Открытое на рубеже нового тысячелетия, 31.12.1999 г., оно стало одним из символов города. London Eye по праву называют одним из технологических «чудес света». Сложнейшее сооружение, кажущаяся легкость которого обманчива – только сама металлическая конструкция колеса, сконструированного по принципу велосипедного с целью снижения ветровых нагрузок, весит более 1700 тонн, без учета капсул-кабин. На проектирование, изготовление и сборку элементов конструкции, доставку крупногабаритных сборных элементов по Темзе, сборку и подъем колеса ушло 6 лет (!).



32 кабины-капсулы, число которых равно числу муниципалитетов Большого Лондона, совершают полный оборот примерно за 40 минут. Панорама, открывающаяся сверху, крайне интересна, поскольку позволяет увидеть город в развитии – монументальные здания исторического центра, составившие славу «добротного старого Лондона», новые районы, суперсовременные высотные здания.

Новое строительство идет интенсивно, а многочисленные башенные краны, похоже, стали неотъемлемой частью пейзажа. Но что интересно,



Башенные краны – неотъемлемая часть пейзажа современного Лондона



Соседство архитектуры разных веков

объемы и темпы строительства лучше видны сверху. В самом же городе, даже вблизи строящихся объектов, ощущение ведущейся «стройки» отсутствует. Нет привычного российского «размаха», нет привычной грязи и строительного мусора, не снуют бетоновозы, не прыгают по «временным» настилам пешеходы. Стройплощадки предельно компактны. Учитывается плотность городской застройки. Строительство ведется так, чтобы свести к минимуму неудобства для транспорта, жителей города, туристов. Работает принцип: «Свобода (в том числе, для строите-

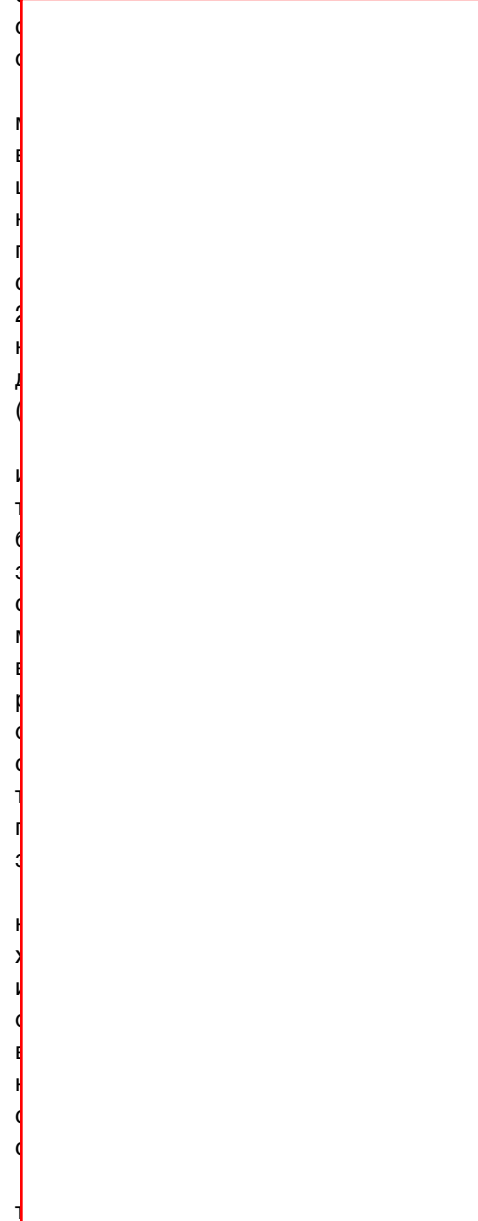
ля) кончается там, где начинаются права других».

Окна Лондона

Для огромной массы осматривающих достопримечательности Лондона туристов конструктивные особенности окон в его зданиях, как правило, остаются «за кадром». Окна воспринимаются лишь как элементы фасадов, атрибут того или иного архитектурного стиля.

Однако для тех, кто хорошо знаком с российским оконным рынком или оконными рынками центрально-

европейских стран (Германия, Ав-



Новое здание Имперского колледжа



Новый жилой массив и высотные здания в Ист-Энде

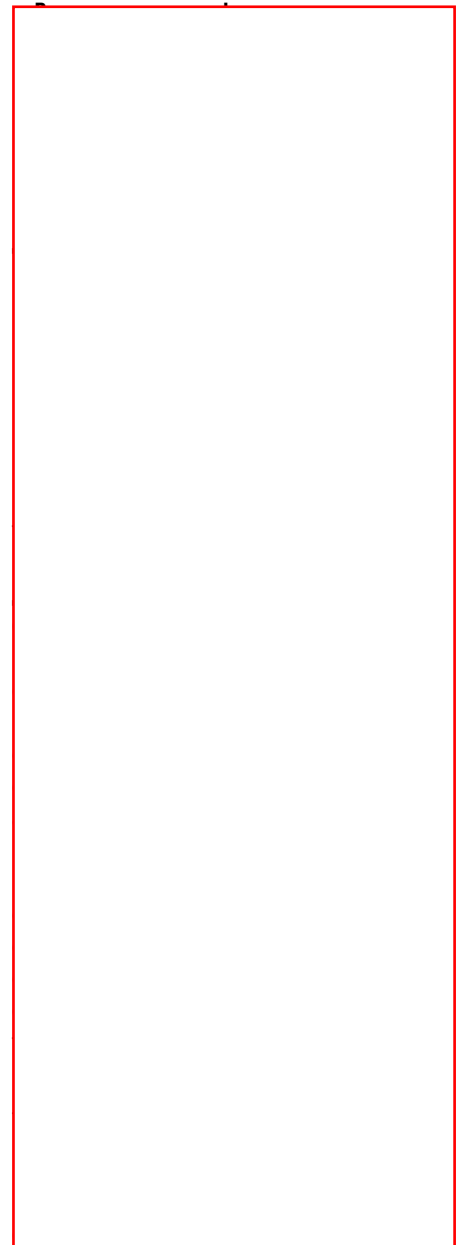
ма интенсивно. Причем обусловлено это не столько «борьбой за энергосбережение», сколько необходимостью защиты от уличного шума. Наиболее распространенный вариант – установка в качестве второго контура раздвижного остекления в алюминиевых рамах со стороны помещения. Парадоксальное, на первый взгляд, решение, которое дает, однако, необходимый эффект, а по стоимости

дешевле, чем установка новых деревянных створок со стеклопакетами. Правда, мытье окон становится проблемой, но это, видимо, частности...

Надо отметить, что традиционные деревянные британские окна с подъемным открыванием имеют, наряду с очевидными для немцев или россиян недостатками, и ряд достоинств. В отличие от распашных окон и «евроокон», они не требуют дополнитель-



Владельцам домов исторической части Лондона категорически запрещено изменять рисунок и цвет оконных переплетов, конструкцию окон, способ открывания



Зеркарное остекление



Прозрачная крыша Британского музея – тоже «дело рук» Нормана Фостера



Прозрачная крыша вестибюля Королевской оперы

Прозрачные крыши

но: туристическая отрасль обеспечивает работой более 250 тысяч человек, ее роль особенно важна в

димости – восстановление зданий, ставших частью истории города). Но дальше разговоров дело не слишком сдвинулось. В Москве, правда, перекрыли внутренний Гостиный двор, но отнести этот проект к шедеврам архитектуры, несмотря на немалые затраты, вряд ли возможно...

Фасады

О новых зданиях Лондона, построенных на рубеже нового тысячелетия и уже в XXI веке, написано много. Высотным зданиям нового квартала Canary Wharf («Кэнэри Уорф»), конкурирующего с Сити за звание финансового и делового центра Лондона, был, в частности, посвящен ряд публикаций в журнале «Стены и Фасады», начиная еще в 2005 года.





Великобритания сегодня – один из центров современной архитектуры



из
ры,
евр
ств
как
Абе
дан
дал
зас
«тр

ми
пей
луй
ето



Новые лондонские высотки уже обогнали знаменитый «Корнишон»



Shard London Bridge



Улицы «Старого Лондона»



Мэрия Большого Лондона – еще одно творение Нормана Фостера

функциональный «вертикальный го-



предусматривает плату для автотранспортных средств, не отвечающих требованиям по выбросам вредных веществ в атмосферу.

«Легкими» Лондона являются «зеленый пояс» (554,7 тысяч га) и восемь королевских парков, часть которых в прошлом были охотничьими угодьями. Наиболее известный из них – Гайд-парк, который вместе с Кенсингтонским парком, Грин-парком и Сент-Джеймс-парком создает тянущийся почти сплошной широкой полосой зеленый массив в самом центре города. Это – зона отдыха горо-



Парк Букингемского дворца

Экология

После «великого смога» 1952 года были приняты городской закон «О чистом воздухе» (1954 г.), а также аналогичный общегосударственный закон (1956 г.). С 2008 года большая часть Лондона вошла в «зону низких выбросов», которая



II ВСЕСИБИРСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

«УЛУЧШЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО КЛИМАТА КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА СИБИРИ»

24-25 июня в Новосибирске состоялась 2-я Всесибирская конференция «Улучшение предпринимательского климата как фактор развития строительного комплекса Сибири», организованная Союзом строителей Сибири и саморегулируемыми организациями строителей г. Новосибирска (НП «ССР», НП «Новосибирские строители», НП «МНОС Сибирь», НП «СРП»).

В конференции приняли участие полномочный представитель Президента РФ в Сибирском федеральном округе, руководство Российского Союза строителей, представители органов исполнительной власти регионов

Сибирского федерального округа, Федеральный фонд РЖС, главы саморегулируемых организаций строителей и проектировщиков Сибири, региональные союзы (ассоциации) строителей, представители бизнеса.

Повестка конференции предполагала обсуждение широкого круга проблем отрасли.

На круглых столах, состоявшихся накануне пленарного заседания, обсуждались вопросы подготовки кадров и ценообразования. На пленарном заседании предметом обсуждения стали административные барьеры, негосударственная экспертиза, формирование привлекательного ин-

вестиционного климата, федеральный закон о контрактной системе и др. Обсуждение привело к принятию решения о необходимости более глубокого обсуждения некоторых проблем отрасли на Координационном Совете при полномочном представителе Президента РФ в Сибирском федеральном округе.

Завершилась конференция принятием резолюции, текст которой публикуется ниже.

Некоторые доклады конференции публикуются в этом номере журнала «Окна и Двери» и журнале «Кровля и Изоляция», выходящем в начале сентября.

РЕЗОЛЮЦИЯ II ВСЕСИБИРСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ

«УЛУЧШЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО КЛИМАТА В СТРОИТЕЛЬНОЙ СФЕРЕ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА СИБИРИ»

Заслушав и обсудив доклады и выступления участников, Конференция отмечает:

Есть определенные позитивные сдвиги в некоторых областях деятельности в строительной сфере. Совершенствуется нормативная база строительства, редпринимаются меры по снижению административных барьеров, законодательно ужесточаются требования к участникам долевого строительства, существенно изменяются правила госзакупок путем введения с 01.01.2014 г. Федерального закона о контрактной системе в сфере закупок товаров, работ и услуг и другое.

В то же время приходится констатировать, что в целом отрасль по-прежнему находится в состоянии стагнации. Система профессиональной подготовки рабочих кадров и специалистов со средним и высшим образованием концептуально не проработана и не увязана с потребно-

стями реального производства ни по качеству, ни по количеству выпускаемых специалистов. Большую долю трудовых ресурсов составляют необученные мигранты из стран ближнего зарубежья. Потребители рынка труда не задействованы в подготовке и переподготовке кадров. Целая отрасль хозяйства — производство строительных материалов и изделий, от которой в первую очередь зависит качество строительной продукции, оказалась вне системы государственного отраслевого регулирования.

Система саморегулирования в строительстве, стартовавшая три с половиной года назад, создала структурные механизмы для возможности улучшения предпринимательского климата в строительной сфере. Однако эти возможности используются пока не в полной мере. Система пока не достигла ожидаемого уровня результатов в вопросах повышения ка-

чества проектирования и строительства. Возникла проблема так называемых «коммерческих» СРО, занятых торговлей допусками на рынок.

Кроме того, приблизительно для трети объектов строительства процедура обязательного прохождения экспертизы проектной документации не предусмотрена, следовательно, на этих объектах отсутствует строительный и авторский надзор.

Сложившуюся ситуацию можно объяснить как результат отсутствия эффективного взаимодействия органов власти и деловой общественности (в лице объединений, союзов, ассоциаций) и недостаточной продуктивности принимаемых решений.

Учитывая вышеизложенное, Конференция рекомендует:

1. Считать главной задачей повестки дня выработку эффективного взаимодействия органов власти и деловой общественности по всем проблемным вопросам отрасли.



2. Установить первоочередные направления совместных действий, направленные на подготовку кадров рабочих специальностей и специалистов средней и высшей квалификации и организацию непрерывного профессионального обучения. Органам исполнительной власти субъектов федерации и муниципальных образований совместно с объединениями работодателей и образовательными учреждениями создать региональную систему профессионального образования, которая содержала бы в себе кадровое планирование, систему профессиональных стандартов, методики расчета потребностей и др.

3. Усовершенствовать и поднять на более высокий организационно-технологический уровень систему ценообразования в регионах, имея в виду создание интерактивных форматов получения и распространения информации, проведение мониторингов, разработку методик определения стоимости на стадии взаиморас-

четов и создание региональных центров по ценообразованию. Популяризовать опыт Омской области в этом вопросе.

4. В целях повышения эффективности работы СРО отрасли считать целесообразным Союзу строителей Сибири и СРО Сибирского федерального округа подготовить предложения о необходимости внесения изменений в систему саморегулирования в строительстве, имея в виду усиление территориального принципа работы СРО.

5. Союзу строителей Сибири и саморегулируемым организациям Проектировщиков Сибирского федерального округа для оценки эффективности института негосударственной экспертизы проектов осуществить мониторинг первого опыта работы негосударственных экспертов и рассмотреть результаты на окружной конференции саморегулируемых организаций проектировщиков.

6. Учítывая, что в настоящее время экспертиза проектной документа-

ции является важнейшим инструментом обеспечения безопасности объектов капитального строительства, участники Конференции считают необходимым сохранение института государственной экспертизы проектной документации; необходимо также развить институт негосударственной экспертизы.

7. Подготовить и отправить обращение в Правительство Российской Федерации по корректировке распоряжения Правительства РФ от 21.06.2010 г. № 1047-р в части внесения данных, обязательных к исполнению документов после их актуализации (имеет место несовпадение по содержанию отдельных глав документов).

8. В целях популяризации положительного опыта строительства жилья эконом-класса организовать совместно с фондом РЖС выездное совещание на одной из строящихся площадок в Сибирском федеральном округе.

АДМИНИСТРАТИВНЫЕ БАРЬЕРЫ ОБСУЖДЕНИЯМИ НЕ СДВИНУТЬ?..

А. В. САВЕЛЬЕВ,
НП СРО «Строители Сибирского Региона», Новосибирск

Александр САВЕЛЬЕВ, президент СРО НП Строителей Сибирского региона, в своем выступлении показал истинное лицо стоящих на пути строительного бизнеса административных барьеров – в цифрах и фактах. «Лицо» оказалось многослойным и на редкость устойчивым. «Отправить в нокаут» такое будет очень непросто.

«...Коллеги, напомним: одним из пунктов широко известного «майского» указа Президента РФ (от 7 мая 2012 года № 600) «О мерах по обеспечению граждан Российской Федерации доступным и комфортным жильем и повышению качества жилищно-коммунальных услуг» стал пункт, предписывающий Правительству РФ совместно с органами исполнительной власти субъектов РФ до декабря – подчеркиваю, до декабря 2012 года подготовить

предложения по внесению в законодательство РФ изменений, направленных на установление единого порядка взаимодействия участников реализации проектов жилищного строительства.

К настоящему времени Минрегион РФ подготовил изменения в Градостроительный кодекс, которыми предлагается дополнить этот основополагающий документ исчерпывающим перечнем необходимых и обязательных административных процедур при проектировании, строительстве и реконструкции объектов капитального строительства. В частности, там проясняется само понятие «административная процедура»: необходимый и обязательный способ взаимодействия с органами государственной власти и местного самоуправления, с организациями коммунального комплекса, электро-

сетевыми и газоснабжающими организациями.

Кроме того, упомянутыми изменениями предполагается также добавить в Кодекс об административных нарушениях пункт об ответственности должностных лиц за создание дополнительных административных барьеров (выходящих за пределы установленного перечня по-настоящему необходимых административных процедур). Штраф должен составить от 20 тыс. до 50 тыс. рублей для должностных лиц и от 500 тыс. до 1 млн. рублей – для юридических лиц.

Тем не менее, уважаемые коллеги, как вы знаете, несмотря на широкое обсуждение как на уровне Правительства, так и на уровне профессиональных общественных объединений, проблема с административными барьера-



ми и по сей день практически не сдвигается с места.

Нашим некоммерческим партнерством было проведено исследование относительно излишних административных процедур на территории Новосибирской области. Исследование проведено по методике Института экономики города и Национального объединения строителей. В его основе лежит анализ административных процедур, которые требуется пройти застройщику сегодня для реализации «среднестатистического» инвестиционного проекта по строительству десятиэтажного типового многоквартирного жилого дома. Мы сравнили реальное количество таких процедур, присутствующих в повседневной практике наших застройщиков, и количество процедур в виртуальном «нормативном городе» – не существующем в природе, где идеально соблюдается действующий Градостроительный кодекс.

Первый этап: землеустроительная и градостроительная подготовка земельного участка. Количество процедур в «нормативном городе» – всего 9 штук. В среднем по России таких процедур реально намного больше: 15. Новосибирские компании проходят 28 процедур. При этом самостоятельность проявляют органы местного самоуправления, добавляя к «виртуальному минимуму» 9 процедур, и еще 8 процедур «от себя» добавляет Новосибирская область. Количество дней, необходимое для прохождения этих процедур: в «нормативном городе» – 107 дней, в среднем по России фактически – 136 дней, в Новосибирске – 173 дня. Если при этом приходится менять разрешенное использование земельного участка, то придется затратить 567 дней. Почти два года! 40 процентов времени на этом этапе «съедает» получение кадастрового плана земельного участка.

Второй этап – проектирование. Количество административных процедур, которые необходимо осуществить на этом этапе: в «нормативном городе» – 6 штук, в среднем по России их реально 17 штук, новосибирским компаниям приходится проходить 15 процедур (у нас муниципальное образование добавляет 6 процедур, Новосибирская

область «плюсует» 3 процедуры). Количество дней, которое требуется потратить на этом этапе: в «нормативном городе» – 106 дней, по факту в среднем в России на прохождение этого этапа тратится 265 дней, новосибирские компании тратят 273 дня. При этом 80 процентов времени уходит на сбор исходных данных для проектирования, выполнение изысканий и прохождение государственной экспертизы.

По разным данным, новосибирские компании на данном этапе тратят около 15 млн. рублей.

Третий этап – строительство. Количество административных процедур на данном этапе в «нормативном городе» – всего 6 штук, в среднем по России фактически – 34 штуки, в Новосибирске так же – 34 процедуры. При этом «автором» 18 дополнительных процедур у нас является муниципалитет, и 9 штук прибавляет Новосибирская область. Количество дней, необходимых для прохождения административных барьеров на данном этапе: в «нормативном городе» – 41 день, фактически в среднем по России – 296 дней, новосибирские компании тратят 324 дня. 54 процента этого времени уходит на получение разрешения на строительство.

Четвертый этап – ввод дома в эксплуатацию. В «нормативном городе» на этот этап отведено 23 процедуры, в среднем по России фактически требуется пройти 35 процедур. В «нормативном городе» на данный этап отведено 185 дней, в Новосибирске реально требуется 205 дней. 80 процентов процедур на данном этапе связано с подтверждением технической готовности инженерных систем дома, с заключением договоров на ресурсоснабжение.

Пятый этап: государственный кадастровый учет и государственная регистрация прав собственности на построенную недвижимость. На этот заключительный этап «нормативный город» отводит всего 2 административных процедуры, в среднем по России таких процедур – 3, и новосибирские компании также проходят 3 процедуры (одну «лишнюю» процедуру добавляет Новосибирская область). «Нормативный город» отводит на данный этап 29 дней,

в среднем по России тратится 49 дней, новосибирские компании фактически тратят до 75 дней.

Итого, для реализации описанного выше «среднего» инвестиционного проекта строительства многоквартирного 10-этажного типового дома в «нормативном городе» требуется пройти 48 минимально необходимых процедур, реально в среднем по России строители преодолевают 105 таких процедур, строители Новосибирска – 115 процедур. Муниципальное образование добавляет на всех этапах суммарно 43 процедуры, остальное прибавляет по своей инициативе субъект федерации.

В связи с необходимостью преодоления дополнительных административных процедур существенно увеличивается срок реализации инвестиционного проекта – даже при «чистом» новом строительстве.

Если же строительство обременено расселением и сносом аварийного жилья, инвестпроект растягивается на еще более долгий срок, суммарно более чем на 4 года.

Одной из существенных причин затягивания административных процедур является низкая эффективность и информационная «непрозрачность» органов власти разных уровней. Самый «блестящий» пример непрозрачности у нас в Новосибирске показывают энергетики. Это своеобразный «черный ящик», с которым очень трудно бороться.

Противоположный пример – Новосибирское МУП «Горводоканал». Это предприятие нормально предоставляет всю необходимую застройщикам информацию. Ее можно получить в режиме «онлайн», вся работа налажена четко, за что от имени застройщиков хочется выразить искреннюю благодарность новосибирскому «Водоканалу» и лично его руководителю Юрию Похилу».

По оценке Александра Савельева, для ускорения прохождения административных процедур необходимо принятие целого комплекса мер, среди которых важное место занимает внедрение электронного документооборота на всех этапах реализации инвестиционно-строительного проекта.



СРО НЕ СПРАВЛЯЮТСЯ СО СВОИМИ БАЗОВЫМИ ЗАДАЧАМИ

Ю. М. МОСЕНКИС,
НП СРО «Межрегиональный союз проектировщиков и архитекторов Сибири», Омск

Президент НП СРО «Межрегиональный союз проектировщиков и архитекторов Сибири» Юзеф Мосенкис предложил задуматься, насколько саморегулируемые организации сегодня справляются со своими главными, базовыми задачами, ради которых они и создавались. Сделал он это с неожиданной для действующего руководителя СРО откровенностью, и выводы получились весьма неутешительные.

«...Уважаемые коллеги, как вы знаете, основной задачей всех саморегулируемых организаций является предупреждение вреда жизни и здоровью людей. Если сказать проще, это предупреждение самой возможности обрушения тех или иных зданий с гибелью людей – имеется в виду обрушение, случившееся не в силу форс-мажорных обстоятельств вроде мощного землетрясения, а произошедшее вследствие брака в работе изыскателей, проектировщиков и строителей.

Что мы наблюдаем сейчас? Примерно по 60 процентам (строящихся) объектов страны можно получить какую-то картину качества выполняемых работ, качества проектирования и строительства – через результаты экспертиз для проектного продукта и через результаты строительного надзора – для продукта строительного.

Остальные 40 процентов объектов, по данным Министерства регионального развития РФ, строятся фактически кем попало и с каким попало качеством. Я имею в виду объекты, не подлежащие государственной экспертизе и находящиеся, в соответствии с действующим законодательством, вне зоны дей-

ствия строительного надзора. О таких объектах нет никакой информации. Что как там делается – неизвестно.

Теперь – о возможностях контроля своих членов со стороны саморегулируемых организаций. Как вы знаете, у каждой входящей в состав любой СРО проектной или строительной компании есть неотъемлемое право проектировать либо строить объекты по всей стране. Как правило, мы (в СРО) не знаем результатов экспертиз во многих регионах, где состоящие в рядах наших СРО компании выигрывают конкурсы и получают заказы. Потому что экспертиза проектов проводится «по месту жительства», то есть по месту размещения объекта. И она далеко не всегда доступна нам, руководителям и специалистам дирекции СРО. В итоге имеем тысячи объектов, по которым у СРО нет никакой информации. Еще один «усугубляющий» момент: в структуре дирекции «средней» саморегулируемой организации, как правило, работает не более 6–10 человек. А иногда и всего 2, 3 или 4 человека. И вот такая небольшая группа, теоретически, должна обеспечивать полноценный контроль многих сотен входящих в состав НП-СРО фирм! Насколько это реально, как вы считаете? На самом деле, в реальности мы (как саморегулируемая организация) можем отследить, по большому счету, только правильность оформления свидетельств и других документов (трудовые книжки, дипломы и все, что вокруг этого). Базовый фактор качества работ мы при такой системе контролировать фактически не можем! Не говоря

уже о том, что этим (в СРО) фактически некому заниматься. Потому что во многих дирекциях, повторюсь, работает совсем мало людей. Там (в составе дирекции СРО) часто присутствует только директор, главный бухгалтер и специалист по приему и оформлению входящих документов. Все! О чем тут говорить, о каком контроле?!

Таким образом, самый главный постулат – контроль качества проектных и строительных работ – пока что остается не реализованным нашими саморегулируемыми организациями.

Более того. Многолетний опыт работы в сфере проектирования, мой опыт создания с самого начала, с нуля некоммерческого партнерства – СРО проектировщиков – позволяет мне утверждать: в своем реальном сегодняшнем виде деятельность СРО в принципе не способна привести к той базовой цели, ради которой СРО и затевалось. При сохранении нынешних подходов толку (от саморегулирования) не будет!

Проблема в том, что при создании саморегулируемых организаций сразу было допущено несколько системных ошибок. В частности, совершенно не учитывался фактор территориальной близости дирекции СРО и мест расположения организаций-членов. Никаких ограничений не было, и все начали вступать куда попало, руководствуясь единственным принципом: «где дешевле». Это разрешалось по закону! В результате в нашей СРО, например, из 125 организаций 25 «расползлись» по разным городам. И как их контролировать?



Уверен: эту ошибку необходимо исправлять на законодательном уровне. Все-таки (хоть, наверное, многие со мной и не согласятся), я считаю, что наиболее правильным является территориальный принцип формирования СРО. Разумеется, в ходе предлагаемой «реформы» все ранее выданные свидетельства о допуске к работам должны быть сохранены.

Предвижу, что главное сопротивление нововведению будет со стороны самих СРО. Так что сдвинуть ситуацию можно только волевым решением «сверху».

Но «сдвигать» надо обязательно. Потому что иначе не будет нормального, полноценного контроля за деятельностью членом СРО – просто потому, что этот контроль нет возможности осуществлять.

Если бы главенствовал территориальный принцип формирования СРО, было бы проще. Мы в Омске, например, получаем ежеквартальные обзоры из областного управления Государственной экспертизы. И четко видим картину по своему региону. Обзоры можем проанализировать, – что мы и делаем. Анализируем, выкладываем на сайт с указанием наиболее типичных ошибок, допускаемых проектировщиками. А теперь мы запросили и также в скором времени начнем получать полные тексты отрицательных заключений Госэкспертизы. Правда, на базе отрицательных заключений мы не можем поступить, как в ряде других стран, позволяющих себе закрывать фирмы, которые гонят брак. Имеем право только проанализировать и постараться оградить других от повторения подобных ошибок. То же самое и в строительной сфере!

...Еще одно предложение: для улучшения контрольных функций надо ограничить число членом саморегулируемой организации. Состоять в СРО должно, на мой взгляд, не более 140–150 организаций – при численности дирекции в пределах 8–10 человек. Такой баланс позволит содержать в дирекции сотрудников с зарплатой хотя бы на уровне

не 20–25 тыс. рублей в месяц, имея среди них 2–3 квалифицированных специалистов – из «бывших» – либо главных специалистов, либо главных инженеров проектов. Эти люди смогут профессионально оценить конкретные материалы работы, а ограниченная численность членом позволит им работать качественно, без перегрузки.

...Итак, в реальности результаты работы строительных компаний СРО проверить не могут – в силу слабости своих дирекций в сочетании с чрезмерно большим числом членом и, зачастую – разбросанностью этих членом по региону и даже по всей стране.

Работы под контролем (государственного) строительного надзора ведутся только на тех объектах, которые подпали под государственную экспертизу. Это все те же 60 процентов. А остальные 40 процентов – бесконтрольны.

Отсюда вытекает мое очень настоятельное предложение: надо обязательно вернуть под (государственную) экспертизу все объекты, за исключением индивидуальных жилых домов! Все знают: даже двухэтажные здания, площадью в пределах полутора тысяч квадратных метров, могут оказаться сложными в исполнении. Представьте себе, например, прямоугольный в плане ангар 100 на 15 метров, с большим 15-метровым безопорным пролетом. Разве можно такие вещи доверять строить кому попало, безо всяких экспертиз?! Да, теоретически, у заказчиков есть свобода выбора: они могут отдать проект на экспертизу. Но кто же захочет по доброй воле отдавать – тратить деньги, получать взамен лишние «сложности» (если вдруг экспертиза выявит какие-то недоработки)?

Надо вернуть обязательность государственной экспертизы! Я просто поражаюсь происходящему. Ведь отменой обязательности экспертизы по ряду ответственных объектов у нас фактически поставили свободу предпринимательства и цель зарабатывания денег выше здоровья и даже выше сохранения

жизни людей! Странная, непонятная ситуация!

...Предлагаю обязать экспертные структуры уведомлять СРО обо всех случаях выдачи отрицательных заключений по проектам. Достаточно простого уведомления. Дальше мы уже можем сами найти информацию, посмотреть отрицательное заключение, разобраться, в чем ошибки, и сделать надлежащие выводы.

...Я глубоко убежден в необходимости предлагаемых мной изменений. При этом я практически уверен, что изменения «не пройдут» и вряд ли будут поддержаны большинством. Скорее всего, наблюдающееся в системе саморегулирования засилье юристов заблокирует проведение таких изменений. Но нам всем нужно понять: если этого не сделать, реального контроля за качеством выполняемых проектных и строительных работ (а значит, и главной цели саморегулирования – обеспечения безопасности зданий и сооружения для жизни и здоровья людей) – мы не добьемся.

В заключение – несколько предложений относительно улучшения предпринимательского климата.

Первое: внедрить поэтапную схему экспертизы. За счет этого можно было бы выходить на строительство объекта на три-девять месяцев раньше, чем сейчас.

И второе. Зная про все непрекращающиеся проблемы с наполнением государственного бюджета, я по-прежнему считаю: в районах Сибири и Дальнего востока, если мы хотим что-то делать и развивать, необходимо ликвидировать НДС на жилищное строительство. Вспомните, это ведь уже было в начале 1990-х годов. Не так уж много денег потеряет бюджет! Это вообще копейки на фоне очень многих расходов в стране, зачастую далеко не столь эффективных и рациональных, как нам хотелось бы. А польза для проектно-строительного комплекса будет реальная.

**Материалы предоставлены
ООО «Строительные ведомости» в рамках
информационного обмена**

О «ГОСУДАРСТВЕННОЙ» ШУМОЗАЩИТЕ

В.Е. ПРИГОЖИН,

эксперт Московского общества защиты потребителей

Недавно мне на глаза попала местная газета «Север столицы» с заметкой, которая начинается словами: «В некоторых жилых домах на Фестивальной улице из-за строительства Северной рокады планируется замена оконных блоков на шумозащитные». Я помню, как более 10 лет назад этот процесс происходил на Третьем транспортном кольце. Брак сборки и монтажа запредельный, а жильцам – никаких документов и никакого сервиса. Обычные «освоение средств» и «распил денег».

Прошло время, сменилась власть в столице, но процесс, фактически, остался прежним.

Проект замены оконных блоков разрабатывают организации, специализирующиеся на строительстве мостов и тоннелей. Кто проводил госэкспертизу проекта, понять трудно.

Первый вопрос возникает сразу. В подавляющем большинстве жилых домов спроектирована вытяжная вентиляция без механического побуждения, как в XVIII веке. Зимой на кухне и в санузел вытяжные отверстия (если их не закрыли сами жильцы вентиляторами и трубами от надплитных воздухоочистителей, именуемых в народе «вытяжками») должны обеспечивать тягу в размере 110-140 куб. м / час. При норме по СНиПу 30 куб. м / час на человека на 3-4 человек должно хватать. Стало быть, зимой при закрытых от шума окнах, оснащенных приточными вентиляционными клапанами, можно будет иметь в квартире воздухообмен, близкий к нормативному. В переводе это оз-

начает, что вместо смеси углекислого газа, радона и формальдегида жильцы будут дышать автомобильными выхлопами, концентрацию вредных веществ в которых можно будет определить только после сдачи упомянутой рокады в эксплуатацию. Вообще-то, экологам эти цифры известны, но... т-с-с, тихо, никому об этом, а то четверть Москвы придётся переселять, не считая других российских городов!

Хорошо, а что делать летом, когда вытяжная вентиляция не работает? Открывать окна для проветривания? Но тогда шумозащита окна падает с 30 дБА до 13, а по-простому, шум есть, а вентиляцию, все равно, нет.

Если бы вопрос защиты жильцов от шума решался в интересах жильцов, а не придворных корпораций, достаточно было бы на старые, еще вполне работоспособные окна, установить утолщенные стекла, врезать резиновые уплотнители и автоматические приточные вентиляционные клапаны, а на сэкономленные деньги оснастить вентиляционные шахты бесшумными вентиляторами на крыше.

Но когда жильцам устанавливают теплозащитные окна для шумозащиты, не изменяя систему вытяжной вентиляции, это можно рассматривать как угодно: как недомыслие, как коррупцию, а проще – как простое пренебрежение здоровьем жильцов ради выгоды определенных производителей оконных блоков ПВХ и тех, кто их нанимает.

Потом возникает второй вопрос. Кто контролирует качество оконных блоков и монтажа? Жилец? Он в этом не разбирается. А в это время монтажники с серьезным видом устанавливают 3-створчатое окно на 4-х крепежных элементах вместо 18-ти положенных.

Третий вопрос: где подробная инструкция по эксплуатации окон, откосов, подоконников и клапанов? Где гарантия?



При детальном обследовании выданных жильцам документов выяснилось, что инструкция вместились в несколько строчек («смазывайте фурнитуру и следите за температурно-влажностным режимом» – это при нерегулируемых батареях); гарантия оказалась на 2 года, когда по ГОСТу положено не менее 3-х; а о том, что кухонный приточный клапан обязательно нужно закрывать на ночь, чтобы не уменьшал вентиляцию спален, – вообще ни слова.

Когда выяснилось, что еще и водоотливных и технологических отверстий в профиле не хватает, пришлось обратиться к генподрядчику. Ответ пришёл от директора оконной фирмы: «ГОСТы имеют рекомендательное значение!» Правда, было дополнение: «Гарантия должна быть 5 лет, количество крепежных элементов будет добавлено. А вообще, вы кто такой, чтобы нас проверять?» На этом всё и закончилось. Ясно, как божий день, что ничего сделано не будет, если жильцы не подадут в суд.

Теперь о «шумозащитности» устанавливаемых оконных блоков. При сертификации измеряется общее шумогашение блока в дБ при герметично закрытом окне. А при испытаниях на объекте измеряется защита от транспортного шума в дБА при открытом вентиляционном клапане, которая, приблизительно, на 1/4 меньше.

Правило шумозащиты неизменно: высокочастотный шум (500-20000 Гц) гасится эластичными уплотнителями





на притворах, низкочастотный (100-500 Гц) – толщиной стекол и расстоянием между ними. Есть специальные шумозащитные окна с навешенной снаружи алюминиевой полустворкой и сопротивлением транспортному шуму 39 дБА, но кто ж их простым смертным бесплатно установит? Всем ставят окошки с $R_{А\text{ транс}} = 30-32$ дБА. А когда снаружи 78 дБА, что будет в квартире?

Придется решить задачу для 1 класса: $78 - 32 - 5$ (условное гашение шума помещением) = **41 дБА**. А верхняя допустимая по СанПиНу – **40 дБА**, и то, в домах 2-3 категории. В домах 1 категории и вовсе по Московским городским строительным нормам (МГСН) – **35 дБА**.

Но в сертификате написано что-то типа **44 дБ**. $78-44 = 34$. И нет проблем! Все равно, летом открывать придется, запуская все убойные 78 дБА в квартиру, и никакой кондиционер не спасет, так как он гоняет по квартире, всего лишь, охлажденный грязный воздух.

Может быть, кто-то посоветует, куда пожаловаться? Я, честно говоря, не знаю. В суд? Кто-нибудь из читателей

знает, как высудить свои права у администрации города, не доходя до международного суда?

Вот тут бы подключить к процессу защиты прав жильцов ТСЖ, но... администрация ТСЖ (если оно вообще существует) точно так же не обладает специальными знаниями, а большинство жильцов радуются установке новых окон ПВХ, как дети, потому что им теперь... не придется красить рамы. Зимой они заклеят скотчем приточные клапаны, чтобы из них не дуло.

Предвижу естественный вопрос читателя: «Наговорил тут кучу гадостей, а что делать-то?»

Ну, раз уж государственная шумозащита не работает, будем «лечить» помещение доморощенными средствами за свой, кстати, немаленький счет:

- навеска плотных тяжелых штор типа ковра;
- установка наружных ставней или жалюзи;
- вторая нитка остекления внутри комнаты, хотя бы, балконная раздвижка.

А может быть, собрать жильцов дома, нанять адвоката, и написать

коллективное исковое заявление в суд? Вдруг государствоотреагирует: бракоделов и «распиловщиков» накажет, а вентиляцию и окна переделает?

Что, не верите? Честно говоря, я тоже...

13 лет я писал в различные государственные инстанции о проблеме окон и микроклимата. Ответы состояли из лжи и отписок. В последней отписке Минрегиона чиновники приравнивали общедолевую собственность на окна к личной (!), ссылаясь на ответственность Москомархитектуры и прочих российских архнадзоров. Последние переадресуют в Роспотребнадзор, тот – в жилинспекцию..., в конце концов, посылают... в суд, если удастся найти ответчика.

Вот из-за чего мы будем слушать, теряя здоровье, рев магистралей через открытые для вентиляции летом «государственные шумозащитные» окна и изобретать, каким из перечисленных способов подешевле и понадежнее избавиться от транспортного шума, и не задохнуться при этом.

20-22 НОЯБРЯ

2013 года Казахстан, г.Астана



**ИНТЕЛХАУС
ЭКОСИТИ-2013**

- АВТОМАТИЗАЦИЯ
- ДИСПЕТЧЕРИЗАЦИЯ
- ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕ

Организатор: группа компаний "ExpoDesign"

выставочная группа компаний "ExpoDesign"



www.edg.kz

тел.: +7 (7172) 47-89-15, 94-55-11

моб.: +7 701 982 70 98, +7 701 958 64 01

e-mail: pr@edg.kz, manager@edg.kz

Секторы выставки:

- Проектирование и строительство. Новые технологии и программы для строителей всех уровней;
- Энергоэффективное строительство сооружений: ИЖС. МЖК. ТРЦ. Административные здания.

Общественные центры. Аэропорты. Гостиницы. Производственные здания;

- Энергоэффективные материалы и строительство;
- Энергоэффективные сети и системы;
- Энергоэффективное управление и диспетчеризация здания;
- Технологии безопасности;
- Автоматизация систем безопасности;
- Построенные, строящиеся объекты по системе «автоматизаций зданий и сооружения» (KNX, и другие системы автоматизаций);
- EcoCity.

www.intelhouse-ecocity.kz

ПРОРЕХА В БЮДЖЕТЕ: О ЧЕМ МОЛЧИТ СТАТИСТИКА

О.В. БУКЛЕМИШЕВ,
доцент экономического факультета МГУ

На фоне политики фискальной экономии, есть, по меньшей мере, одна бюджетная статья, по которой расходы даже сейчас, в период затягивания поясов, продолжают расти приятными для бюджетополучателей темпами. Это рублевые гарантии федерального бюджета, ожидаемые выплаты по которым к 2015 году должны практически утроиться. И хотя предельный и фактический уровни предоставляемых от имени федерального бюджета гарантий прирастают не столь быстрыми темпами, есть все основания считать, что эти показатели сильно недооценены.

Действительно, помимо явных, предусмотренным законом бюджетных гарантий (например, по заимствованиям Агентства по ипотечному жилищному кредитованию и госкорпорации «Роснано»), есть еще и неявные, но от того не становящиеся менее материальными обязательства. Они делятся на несколько категорий.

Во-первых, это переложённые на региональные бюджеты социальные обещания, которые, хочешь, не хо-

чешь, федерации рано или поздно придется брать на себя.

Стоимость выполнения предвыборных посулов президента (повышение стипендий, зарплат учителям и врачам, пособий на детей, обеспечение ветеранов квартирами и пр.) на ближайшие пять-шесть лет оценивается примерно в 5 трлн. рублей. Таких денег в регионах не было даже в более благоприятные времена, тем более их нет сейчас. Напомним, что треть доходной базы регионов формируется за счет налога на прибыль. Экономическая стагнация вылилась в падение финансового результата предприятий: в первом квартале 2013 года прибыль снизилась на 16,6%. В результате сборы налога на прибыль в январе-июне сократились сразу на 23%. Продолжающийся рост поступлений НДФЛ и имущественных налогов компенсировал это падение для региональных бюджетов менее чем наполовину.

Конечно, существуют аналогичные нынешней политике центра возможности для регионального «бюджетного маневра» – например, мож-

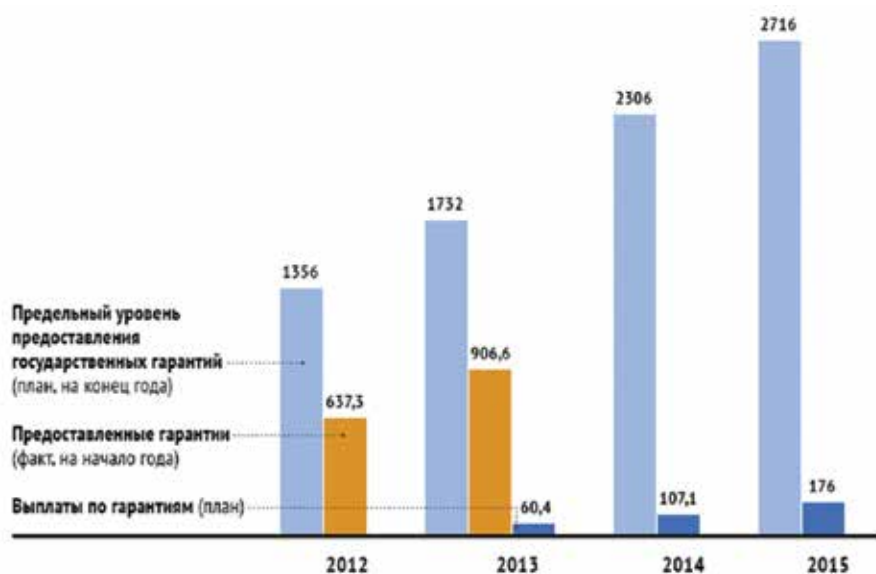
но пустить под нож инвестиции и другие виды расходов, а также наращивать долг – но по большей части эти меры в среднесрочной перспективе экономически контрпродуктивны. Ножницы между выросшими обязательствами и сокращающимися на глазах ресурсами нижних этажей бюджетной системы – одна из наиболее очевидных ее проблем на предстоящие годы. Решить эту проблему, в конечном счете, неизбежно придется за счет дополнительных федеральных трансфертов.

Во-вторых, это всевозможные расходные обязательства по мегапроектам государственной важности, которые формально числятся за другими экономическими субъектами (регионы, банки, госкорпорации), но по умолчанию «кошельком последней инстанции» является федеральный бюджет.

Например, аналитики Standard & Poor's обратили внимание на полную бесперспективность попытки Минфина ограничиться финансированием строительства одних лишь спортивных объектов к Чемпионату мира по футболу 2018 года, переложив заметную часть инфраструктурных расходов на те же регионы. Формально из 664,1 млрд. рублей затрат на чемпионат федеральный бюджет отвечает немногим более чем за половину. Однако состояние коммунальной инфраструктуры в большинстве городов, где будут проходить игры, не соответствует элементарным современным требованиям, и во избежание излишних репутационных потерь центру почти в полном объеме придется взять на себя дополнительные расходы.

Вообще спортивные суперсобытия чреватые серьезными финансовыми угрозами.

Не так давно Внешэкономбанк признал, что значительная часть



Государственная гарантии Российской Федерации в валюте РФ и выплаты по ним, млрд. руб.
Источник: закон о федеральном бюджете на 2013 год и плановый период 2014 и 2015 годов, Минфин России.



олимпийских объектов в принципе не окупаема и из выданных им на сочинскую Олимпиаду 220 млрд. рублей кредитов вернуть, в конечном счете, удастся меньше четверти. Нет никаких сомнений, что, несмотря на отсутствие формальной гарантии от бюджета, за счет каких-то иных источников закрыть эту финансовую прореху не удастся.

В том же ряду находятся вновь принимаемые государством на себя обязательства по масштабным инфраструктурным проектам – реконструкции БАМа и Транссиба, строительству Центральной кольцевой автодороги и высокоскоростной железнодорожной магистрали то ли до Казани, то ли до Красноярска. Сложная модель финансирования этих строек, в которой частных инвестиций почти нет, зато безраздельно преобладают всевозможные разновидности казенных ресурсов, а также сомнительные перспективы окупаемости создаваемых инфраструктурных объектов (вплоть до планируемых субсидий по их эксплуатации на неограниченном временном горизонте) по сути, формируют новую линейку долгосрочных бюджетных обязательств. В свою очередь, включение в эти схемы финансирования средств будущих пенсионеров (Фонд национального благосостояния и пенсионные деньги в управлении ВЭБа) неявно, но совершенно определенно подразумевает предостав-

ление государственной гарантии не только в отношении их номинальной суммы, но и соответствующих норм доходности. Кроме того, как показывает практика, сметы подобных проектов имеют неумолимую тенденцию к росту, а единственно возможным источником покрытия непредвиденных расходов (не бросать же начатое на полдороге!) вновь с неизбежностью будет выступать федеральный бюджет.

Наконец, есть еще все прочие неявные обязательства государства, которые придется погашать в случае наступления кризисной ситуации – на социальные нужды, критическую помощь регионам и предприятиям, стабилизацию финансового сектора. Некоторое представление об их потенциальных объемах дают расходы, осуществленные в 2008-2010 годах в рамках реализации программы антикризисной политики (по разным оценкам, от 8% до 25% ВВП).

Предоставление государственных гарантий – это эффективный инструмент экономической политики, и отказываться от его использования ни в коем случае нельзя. Тем не менее, самые грубые прикидки показывают, что сегодня массив действующих гарантий представляет собой гигантский айсберг, большая часть которого невооруженному взгляду недоступна.

Объемы скрытого гарантирования как минимум в разы превышают

зафиксированные в бюджете показатели.

Кстати, Россия в этом далеко не одинока – в частности, в США заявленные обязательства государства по утвержденным социальным и медицинским программам многократно превосходят объемы задолженности, оформленной в виде ценных бумаг. Такого рода расхождений реальности с ее отражением в учете не могут существовать сколь угодно долго и рано или поздно должны быть урегулированы: либо путем наращивания расходов, либо за счет отказа от обязательств (а чаще всего и того и другого одновременно).

Очевидно, что финансовым властям выгодно удерживать ситуацию в зоне неопределенности не только ради приукрашивания действительности, но и в надежде (часто тщетной) уклониться, в крайнем случае, от исполнения обязательств по неоформленным гарантиям. Однако во избежание неприятных неожиданностей при составлении бюджетов будущих периодов сейчас все же стоило бы назвать если не все, то хотя бы некоторые вещи своими именами и в соответствии с рекомендациями международных финансовых организаций перевести неявные гарантии в явную форму. Прививка финансового реализма помогла бы и по-иному взглянуть на распределение издержек мегапроектов, часть из которых еще не поздно остановить.

КОМПАНИЯ «ЭКСПРОФ» СНИЗИЛА ЦЕНЫ НА БАЛКОННЫЕ ПРОФИЛИ

С 18 июля компания «ЭксПроф» снизила цены на профили балконной серии S246 EXPROF Externa на 5%. Профили балконной системы Externa шириной 46 мм предназначены для изготовления конструкций остекления неотпливаемых помещений: балконов, лоджий, зданий и помещений производственно-хозяйственного назначения. Двухкамерные профили

EXPROF Externa значительно экономят себестоимость СПК там, где не требуется повышенная тепло- и шумоизоляция. Дополнительное снижение цены призвано усилить их конкурентоспособность в этом секторе и увеличить потребление. Компания «ЭксПроф» также снизила цены на некоторые артикулы вспомогательных профилей оконной серии Practica.





12-я МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА
СтеклоЭкспо 2013
 Москва, МВЦ «Крокус Экспо», пав. 2
 29 – 31 октября

www.steklosouz.ru
 Все из стекла! Все для стекла!

Разделы выставки:

- > Листовое стекло. Производство и переработка.
- > Стекляная тара. Сортовая посуда. Хрусталь. Художественное стекло.
- > Медицинское стекло. Химико-лабораторное стекло.
- > Стекловолокно.
- > Стеклоблоки.
- > Светотехническое стекло.
- > Оптическое стекло.
- > Электротехническое стекло.
- > Архитектурное стекло. Витражи.
- > Стекло для всех видов транспорта.
- > Машины, оборудование и инструменты для производства, обработки и переработки всех видов стекла.
- > Сырьевые материалы.
- > Огнеупорные материалы.
- > Инжиниринг. Консалтинговые исследования в стекольной отрасли.
- > Научно-исследовательские центры. Проектно-технологические институты.

Организатор:

При поддержке:

- Министерства сельского хозяйства России
- Государственной программы развития Российской Федерации
- ЗАО «Стеклострой-Информация»
- МВЦ «Крокус Экспо»

Генеральный информационный партнер:

тел./факс: +7 (495) 411 68 40; +7 (495) 963 67 36; +7 (499) 767 42 73
e-mail: spromsteklo@yandex.ru glassexpo@steklosouz.ru

2-4 октября 2013г.
 Совместно с выставкой «Энергоресурс»
 г. Воронеж, ул. Ворошилова, 1а, спорткомплекс «Энергия»

37-я межрегиональная специализированная Выставка
СТРОИТЕЛЬСТВО

5-я межрегиональная специализированная Выставка
НОВЫЙ ГОРОД

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

тел.: (473) 251-20-12

При поддержке:
 Правительство Воронежской области
 Администрация городского округа г. Воронеж
 ИП «Союз строителей Воронежской области»
 Ассоциация жилищного строительства субъектов РФ Центрального Федерального округа «Центрально-Черноземная»
 Воронежский государственный архитектурно-строительный университет

Организаторы:

Генеральный спонсор выставки:

Официальный партнер выставки:

Генеральный информационный партнер:

Информационный сервис выставки:

Ведущий интернет-портал:

Официальный деловой партнер:

Генеральный спонсор выставки:

Официальный партнер выставки:

Генеральный информационный партнер:

Информационный сервис выставки:

Ведущий интернет-портал:

Официальный деловой партнер:



РОССТАТ: ИНДЕКС ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

И ВЫПУСК ВАЖНЕЙШИХ ВИДОВ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ И ПРОДУКЦИИ, ПОТРЕБЛЯЕМОЙ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ ПРОИЗВОДСТВЕ В I ПОЛУГОДИИ 2013 ГОДА

Индекс промышленного производства¹⁾ в I полугодии 2013г. по сравнению с I полугодием 2012г. составил – 100,1%, в июне 2013г. по сравнению с июнем 2012г. – 100,1%, по сравнению с маем 2013г. – 100,9%.

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 2010 г.



Наименование	I полугодие 2013г.	Июнь 2013г. в % к		I полугодие 2013г. в % к I полугодию 2012г.
		июню 2012г.	маю 2013г.	
Лесоматериалы, продольно распиленные или расколотые, разделенные на слои или луцные, толщиной более 6 мм; шпалы железнодорожные или трамвайные деревянные, непропитанные, млн.м ³	10,2	100,3	117,2	97,4
Щепа технологическая для производства целлюлозы и древесной массы, млн. плотн.м ³	2,1	82,1	100,0	82,9
Фанера клееная, состоящая только из листов древесины, млн.м ³	1,7	107,4	100,4	103,8
Плиты древесноволокнистые из древесины или других одревесневших материалов, млн.усл.м ²	202	98,4	115,1	90,2
Комплекты деревянных деталей для стандартных домов со стенами из местных строительных материалов, тыс.м ² общей площади	274	в 2,4р.	108,7	170,1
Окна и их коробки, подоконники полимерные, млн.м ²	11,1	101,4	109,3	109,7
Двери и их коробки полимерные, тыс.м ²	398	91,1	117,6	100,5
Стекло листовое литое, прокатное, тянутое или выдувное, но не обработанное другим способом, млн.м ²	30,6	89,2	113,6	91,3
Сетки, холсты, маты, матрасы, плиты и прочие изделия из стекловолокна, кроме стеклотканей, млн.м ³	30,7	100,1	98,2	92,5
Кирпичи, блоки, плитки и прочие изделия огнеупорные, кроме изделий из кремнеземистой каменной муки или диатомитовых земель, тыс. тонн	599	94,4	97,3	92,6
Плитки керамические глазурованные для внутренней облицовки стен, млн.м ²	34,5	111,2	93,0	107,2
Кирпич керамический не огнеупорный строительный, млрд.усл.кирпичей	3,3	102,2	101,5	103,8
Портландцемент, цемент глиноземистый, цемент шлаковый и аналогичные цементы гидравлические, млн.тонн	29,9	106,7	115,7	107,5
Блоки стеновые мелкие из ячеистого бетона, млрд.усл.кирпичей	3,7	101,6	104,0	109,2
Конструкции и детали сборные железобетонные, млн.м ³	12,6	104,0	107,3	108,7
Раствор строительный (товарный выпуск), тыс.м ³	1390	91,4	104,9	96,3
Материалы кровельные и гидроизоляционные рулонные из асфальта или аналогичных материалов (нефтяного битума, каменноугольного пека и т.д.), млн.м ²	227	92,4	123,8	99,7
Смеси асфальтобетонные дорожные, аэродромные и асфальтобетон (горячие и теплые), млн.тонн	12,3	96,4	146,3	96,3
Конструкции строительные сборные из стали, млн.тонн	1,8	93,7	107,7	96,4

О ЖИЛИЩНОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ В I ПОЛУГОДИИ 2013 ГОДА

По данным Росстата, в I полугодии 2013 г. в Российской Федерации введено в эксплуатацию 278,2 тыс. квартир общей площадью 22,6 млн. кв. м, что составило 107,6% к соответствующему периоду предыдущего года (в I полугодии 2012г. было введено 21,0 млн. кв. м жилья, 101,7% к I полугодию 2011г.).

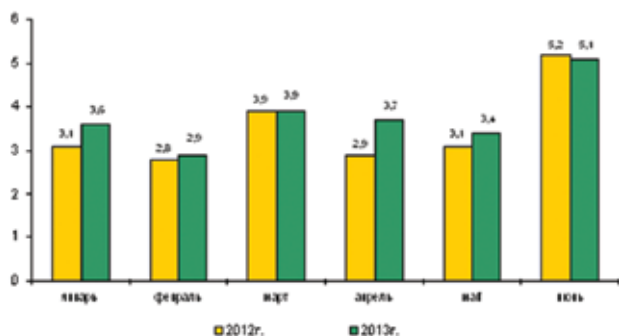
Среди субъектов Российской Федерации **наибольшие объемы жилищного строительства осуществлялись** в Московской области, где введено 10,0% от сданной в эксплуатацию общей площади жилья по России в целом, Краснодарском крае – 7,5%, Москве и Республике Татарстан – по 5,3%, Тюменской области и Республике Башкортостан – по 4,5%, Санкт-Петербурге – 4,2%, Ростовской области – 3,7%, Ленинградской области – 2,5%, Белгородской области – 2,4%, Ставропольском крае – 2,2%.

В этих 11 регионах-субъектах РФ построено чуть более половины введенной общей площади жилья в России.

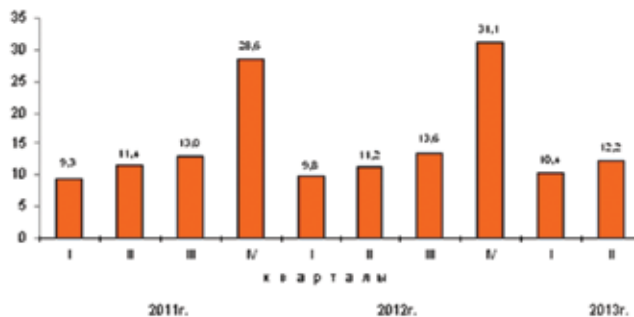
Вместе с тем, при значительных объемах жилищного строительства в этих субъектах Российской Федерации, в I полугодии 2013г. наблюдалось снижение ввода жилья по сравнению с I полугодием 2012г. в Краснодарском крае – на 7,6%, Тюменской области – на 3,2% и Ставропольском крае – на 1,5%.

В I полугодии 2013 г. индивидуальными застройщиками введено 87,1 тыс. жилых домов общей площадью 11,6 млн. кв. м, что составило 104,5% к I полугодию 2012 года.

При этом доля индивидуального домостроения в общей площади завершенного строительством жилья составила: в целом по России – 51,5%; в Республике Тыва, Карачаево-Черкесской Республике, Забайкальском крае, Тамбовской области – от 90,7% до 96,9%, в Республике Ингушетия, Чеченской Республике и Еврейской автономной области – 100,0%.



Помесечная динамика ввода в действие жилых домов млн. кв. метров общей площади



Помесечная динамика ввода в действие жилых домов млн. кв. метров общей площади

Строительство жилых домов в I полугодии 2013 года

	Введено, тыс. м2 общей площади	В % к I полугодю 2012г.
Российская Федерация	22591,0	107,6
Центральный федеральный округ	6350,0	118,5
Белгородская область	551,3	119,1
Брянская область	220,5	105,6
Владимирская область	156,1	96,6
Воронежская область	170,7	63,6
Ивановская область	44,9	67,6
Калужская область	141,4	83,9
Костромская область	87,9	143,5
Курская область	228,0	167,1
Липецкая область	289,8	107,1
Московская область ¹⁾	2266,1	125,5
Орловская область	135,3	110,8
Рязанская область	171,9	92,8
Смоленская область	139,0	161,2
Тамбовская область	219,7	102,9
Тверская область	111,8	72,4
Тульская область	127,2	151,3
Ярославская область	101,3	133,8
г. Москва ¹⁾	1187,1	143,4



	Введено, тыс. м2 общей площади	В % к I полуго- дию 2012г.
Северо-Западный федеральный округ	2137,0	131,8
Республика Карелия	73,4	120,9
Республика Коми	39,9	97,3
Архангельская область	91,2	108,1
в том числе Ненецкий авт.округ	4,8	48,9
Вологодская область	108,1	83,1
Калининградская область	217,2	100,7
Ленинградская область	556,6	136,3
Мурманская область	2,1	24,3
Новгородская область	45,9	85,2
Псковская область	55,1	71,8
г. Санкт-Петербург	947,5	175,0
Южный федеральный округ	3006,1	98,0
Республика Адыгея	44,6	105,8
Республика Калмыкия	38,9	137,7
Краснодарский край	1697,0	92,4
Астраханская область	167,2	102,8
Волгоградская область	220,5	110,3
Ростовская область	837,9	105,3
Северо-Кавказский федеральный округ	1240,5	92,3
Республика Дагестан	394,9	100,2
Республика Ингушетия	25,1	50,9
Кабардино-Балкарская Республика	84,7	101,1
Карачаево-Черкесская Республика	115,8	в 2,7р.
Республика Северная Осетия - Алания	87,1	82,6
Чеченская Республика	40,0	24,0
Ставропольский край	492,9	98,5
Приволжский федеральный округ	4990,1	104,6
Республика Башкортостан	1009,7	118,1
Республика Марий Эл	148,3	103,5
Республика Мордовия	86,4	112,6
Республика Татарстан	1199,8	109,5
Удмуртская Республика	190,4	109,6
Чувашская Республика	241,3	95,1
Пермский край	238,0	100,4
Кировская область	151,1	130,8

	Введено, тыс. м2 общей площади	В % к I полуго- дию 2012г.
Нижегородская область	407,8	66,0
Оренбургская область	237,6	131,9
Пензенская область	226,0	111,6
Самарская область	270,8	110,3
Саратовская область	320,9	101,8
Ульяновская область	262,1	101,3
Уральский федеральный округ	1912,6	92,9
Курганская область	60,2	96,8
Свердловская область	388,7	107,8
Тюменская область	1011,5	96,8
в том числе: Ханты-Мансийский авт. округ - Югра	236,6	102,5
Ямало-Ненецкий авт. округ	63,7	в 3,4р.
Челябинская область	452,3	76,6
Сибирский федеральный округ	2374,4	107,6
Республика Алтай	50,2	97,6
Республика Бурятия	136,1	117,1
Республика Тыва	11,5	113,5
Республика Хакасия	38,3	100,5
Алтайский край	195,8	116,8
Забайкальский край	50,0	104,8
Красноярский край	347,1	115,8
Иркутская область	261,5	105,2
Кемеровская область	410,1	105,4
Новосибирская область	474,5	113,5
Омская область	220,9	93,6
Томская область	178,4	97,0
Дальневосточный федеральный округ	467,6	87,6
Республика Саха (Якутия)	85,2	128,3
Камчатский край	15,5	89,1
Приморский край	127,0	73,9
Хабаровский край	85,1	108,2
Амурская область	81,8	68,6
Магаданская область	2,6	42,8
Сахалинская область	48,4	93,1
Еврейская авт. область	21,6	98,0
Чукотский авт. округ	0,4	-

1) Данные по городу федерального значения Москве и Московской области приводятся с учетом изменения их границ с 1 июля 2012г. в соответствии с постановлением Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации от 27 декабря 2011г. № 560-СФ. Относительные показатели в целях сопоставимости рассчитаны с учетом изменения границ г. Москвы и Московской области.



УВАЖАЕМЫЕ ДАМЫ И ГОСПОДА!

ПРЕДЛАГАЕМ ВАМ НА ВЫБОР НЕСКОЛЬКО РАЗЛИЧНЫХ ВАРИАНТОВ ПОДПИСКА НА СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ ИЗДАНИЯ

**«ОКНА И ДВЕРИ», «КРОВЛЯ И ИЗОЛЯЦИЯ», «СТЕНЫ И ФАСАДЫ»,
«ФАСАДНЫЕ СИСТЕМЫ», «РОЛЬСТАВНИ. ВОРОТА. СОЛНЦЕЗАЩИТНЫЕ КОНСТРУКЦИИ»,
«ЗЕЛЕННЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»**

С 2012 года все подписчики на печатные версии имеют доступ к электронным версиям журналов.

СТОИМОСТЬ ГОДОВОЙ ПОДПИСКА НА 2014 ГОД

Наименование издания	Стоимость годовой подписки с учетом рассылки и НДС за один комплект		Скидки при подписке более, чем за 2 комплекта, %				
			Количество комплектов				
	Для подписчиков РФ, руб.	Для зарубежных подписчиков, евро	2-8	9-20	21-50	51-100	свыше 100
«Окна и Двери» (6 номеров)	3480	150	15	20	24	27	30
«Стены и Фасады» (2 номера)	1160	55					
«Кровля и Изоляция» (4 номера)	2320	75					
«Фасадные системы» (4 номера)	2320	75					
«Рольставни. Ворота. Солнцезащитные Конструкции» (1 номер)	580	55					
«Зеленые Строительные Технологии» (1 номер)	580	55					

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

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

Итого сумма годовой подписки (для подписчиков РФ):

для физических лиц – 7308 руб.;

для юридических лиц – 8352 руб.

Подписка оформляется на год.

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

Для физических лиц документы не предоставляются.

ТАКЖЕ ВЫ МОЖЕТЕ ЗАКАЗАТЬ:

1. КАТАЛОГИ-СПРАВОЧНИКИ:

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

2. ПРОГРАММНЫЕ ПАКЕТЫ:

- 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



Современные Строительные Конструкции

*Открыта подписка
на 2014 год*

ЖУРНАЛЫ

«РОЛЬСТАВНИ. ВОРОТА. СОЛНЦЕЗАЩИТНЫЕ КОНСТРУКЦИИ»

«ЗЕЛЕННЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»

«ФАСАДНЫЕ СИСТЕМЫ»

«КРОВЛЯ и ИЗОЛЯЦИЯ»

«СТЕНЫ и ФАСАДЫ»

«ОКНА и ДВЕРИ»



КАТАЛОГИ

«Системные профили для окон, дверей и фасадных конструкций»

«Комплектующие для окон и дверей»

«Теплоизоляционные материалы и изделия»

АНАЛИТИЧЕСКИЕ ОТЧЕТЫ

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

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

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

«Производители ПВХ-профилей в России»

СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ СПЕЦИАЛИСТОВ

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



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