



СОВРЕМЕННЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ КОНСТРУКЦИИ

www.ssk-inform.ru

ОКНА И ДВЕРИ

6

(168)

2013

**ЛИДЕРЫ
РЕЙТИНГИ**




Издается с 1997 года



Окна **exprof** –
здоровье вашего дома!

ТЕХНОЛОГИЯ

БЕЗ СБОЕВ И ОТКАЗОВ

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

Компания «ЭксПроф»

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

www.exprof.ru



ОСЕННЕЕ ОБОСТРЕНИЕ

Итак, оконно-фасадный рынок в 2013 году окончательно вошел в стагнацию. По итогам года в секторе ПВХ – ведущем секторе оконной индустрии – видимо, будет иметь место сокращение объемов производства, как в физических, так и в финансовых показателях (рецессия). Ожидается, что рецессия будет продолжаться и в 2014 году.

Вполне закономерный результат, явившийся следствием насыщения рынка.

Напомним, что о переходе рынка в стадию насыщения (по крайней мере, в секторе ПВХ) и создании предпосылок для внутриотраслевого кризиса мы предупреждали на страницах журнала «ОКНА и ДВЕРИ» еще в 2007 году.

И в 2010, и в 2011-2012 гг. мы неоднократно обращали внимание участников рынка на то, что кризис, острая фаза которого проявилась в 2009 г., еще далеко не завершена.

Но большинство по-прежнему не хотело слышать (видимо, слишком быстро произошло восстановление).

Зато осенью 2013 года разговоры об отраслевом кризисе вспыхнули, как сухой хворост. Все объяснимо: сократилась выручка от продаж, резко упала прибыль, обострилась проблема кредиторской задолженности.

«Похоронные» настроения подогреваются апокалиптическими предсказаниями некоторых «маркетологов» о двукратном падении рыночных объемов к 2020 году (стоит напомнить их же «прогнозы» 2008 г. об увеличении рыночных объемов в 2010 году до 80 тыс. кв. м «ПВХ конструкций»).

Что имеем в действительности?

Классический кризис относительного перепроизводства, описанный в учебниках. Следствие неадекватно-

го наращивания производственных мощностей и бездумной гонки снижения цен, которые привели к критическому падению рентабельности бизнеса.

Результат – исчерпание потенциала экстенсивного развития, которым отрасль шла на протяжении многих лет.

К сожалению, существование экономических циклов находится для многих за пределами понимания. Хорошо уже то, что складывается понимание тупиковой ситуации, в которую завел выбранный путь.

Какие «рецепты лечения» предлагаются?

Да очень простые: создать отраслевое объединение, которое начнет строить «цивилизованный рынок», и усилить регулирование рынка со стороны государства.

С первым более или менее ясно: отраслевые объединения давно работают в развитых странах. Созданы они и у нас, и тоже, вроде бы, все работают. Создать еще одно никто не мешает – был бы эффект от деятельности.

А вот далее – вопросы.

Что такое «цивилизованный рынок»? Разговоры о нем идут лет двадцать, а внятное определение никто дать не в состоянии. Симптом «дежавю» или «жамевю».* Так что именно «строить» будем?

Принято считать, что в цивилизованном обществе взаимоотношения между его членами регулируются законом. Если рынок «нецивилизованный», значит, на нем нарушаются действующие законы. Определить, кто конкретно нарушает – и в суд. Так – в цивилизованном, то есть законопослушном, обществе.

У нас же вместо этого – беспредметные рассуждения о том, что кто-

то «играет не по правилам» (очень напоминает «не по понятиям»).

Отметим, что цивилизованный рынок – это, в первую очередь, транспарентный (прозрачный) рынок. Тем, кто его собирается «строить», нужно начинать с себя!

Но, видимо, проще уповать на государство.

Жалобы на недостаточную роль государства и призывы к усилению государственного регулирования той или иной отрасли – симптом кризиса (неважно, мировой он, национальный или внутриотраслевой). Любопытно сама психология части бизнес-общества, готовой в трудную минуту легко отказаться от самостоятельности. Какое уж тут саморегулирование...

Только неплохо бы, для начала, вспомнить, кому государство помогало в 2009 году. А также понять, наконец, что правовое поле за последние 10 лет сильно изменилось. Что стандарт является документом, добровольным для применения. Что в новых экономических реалиях (Таможенный союз, ВТО) любое ограничение доступа на рынок («вытеснение с рынка... играющих не по правилам») неизбежно будет караться тем же государством.

Есть ли у отраслевых объединений возможность воздействовать на рынок иными способами?

Безусловно. Инструментов воздействия на рынок много, нужно только работать.

Наконец, об уже прозвучавшем в СМИ тезисе, что «потенциал пластикового окна исчерпан».

Категорически и однозначно: нет!

Главный редактор

* Дежавю́ (франц. déjà vu – «уже виденное») – психическое состояние, при котором человек ощущает, что он когда-то уже был в подобной ситуации, однако это чувство не связывается с конкретным моментом прошлого. Противоположный термин – жамевю (jamais vu – никогда не виденное) – состояние, когда человек, находясь в привычном для него месте, чувствует, что он здесь никогда не был.

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;

В АГЕНТСТВАХ:

Агентство «Урал-Пресс» www.ural-press.ru

Екатеринбург, ул. Мамина-Сибиряка, 130

тел.: (343) 26-26-543 (многоканальный)

e-mail: info@ural-press.ru

Москва, тел.: (495) 961-23-62, 789-86-36 (37)

e-mail: moscow@ural-press.ru

Санкт-Петербург, тел.: (812) 677-32-07

e-mail: spb@ural-press.ru

Представительства Урал-Пресс за рубежом:

ФРГ, Берлин, тел.: +49 30 33890115

e-mail: frg@ural-press.ru

Казахстан, Петропавловск, тел.: (7152) 36-51-08

e-mail: kazakhstan@ural-press.ru

АГЕНТСТВО «ДЕЛОВАЯ ПРЕССА»

г. Киров, тел.: (8332) 67-24-19

e-mail: delpress-zakaz@yandex.ru

www.d-pressa.ru

ООО «ДЕЛОВАЯ ПРЕССА»

г. Тюмень, тел.: (3452) 696-750, 696-540;

e-mail: delpress-zakaz@yandex.ru

НПО «ИНФОРМ-СИСТЕМА»

Москва, Тел.: (499) 122-6411

факс: (499) 789-49-00

e-mail: periodicals@informsystema.ru

www.informsystema.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 Апелсин» (РФ).

Тираж 7500 экз. Цена свободная.

Зарегистрировано в Комитете РФ по печати.

Per. ПИ №77-5912.

В НОМЕРЕ

Осеннее обострение	1
ОКОННЫЙ РЫНОК	
Н.Л. Гаврилов-Кремичев (ИЦ «ССК»). Еще раз о тенденциях развития и «цивилизованном» рынке	3
Аналитический отчет «Российский оконно-фасадный рынок. Итоги развития в 2000-2012 гг. и перспективы на 2013-2015 годы»	9
ИЦ «ССК» информирует о выходе новых аналитических отчетов, подготовленных в рамках реализации проекта «РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА. Ведущие производители оконных и фасадных конструкций»	27
ИЦ «ССК» информирует о выходе новых аналитических отчетов: «Производители и поставщики оконной фурнитуры», «Импорт оконной фурнитуры», «Потребление оконной фурнитуры»	39
Аналитический отчет «Производители ПВХ-профилей в России»	40
Строительный и оконный рынки Центрального Федерального округа	41
«профайн РУС» подводит предварительные итоги 2013 года	46
И вновь на тему «Цивилизованного рынка»	47
ЮБИЛЕЙ	
Компания «ТБМ» – 20 лет успеха!	10
ОБОРУДОВАНИЕ	
«Тематические дни окон» в концерне Weinig: создано объединение клиентов	12
Weinig на Woodex: инновационные технологии экологической обработки массивной древесины	20
batterfeld-cincinnati: conEX, комбинирующий высокую производительность с низким энергопотреблением	25
ПОРТРЕТ ФИРМЫ	
Маркетинговая кампания Winkhaus в России	14
«Говорят, что в Германии любят точность. Похоже, мне на роду написано быть немцем «в квадрате»	15
ПРОФИЛЬНЫЕ СИСТЕМЫ	
Окна Exprof – здоровье вашего дома!	2-я стр. обл.
Окна Exprof Aero – легкие Вашей квартиры	16
Окна Exprof на службе ВДВ	17
ВЫСТАВКИ. ЯРМАРКИ	
Выставка. Окна – Двери – Фасады. Нюрнберг, 26-29 марта 2014 г.	17
Все дороги ведут в Нюрнберг	18
СТЕКЛО. СТЕКЛОПАКЕТЫ	
«Сен-Гобен» открыл первый в России инновационный центр	26
РЕЙТИНГИ	
Рейтинг ТОП-100 крупнейших компаний-производителей оконных блоков и других СПК В России по итогам 2012 года	32
Рейтинг ТОП-10 крупнейших компаний-производителей системных оконных и дверных ПВХ-профилей в России по итогам 2012 года	37
Рейтинг ТОП-10 ведущих марок оконной фурнитуры в России по итогам 2012 года	38
ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕ	
Состояние жилищного фонда в России	49
ПОДПИСКА	
Подписка	56



ЕЩЕ РАЗ О ТЕНДЕНЦИЯХ РАЗВИТИЯ И «ЦИВИЛИЗОВАННОМ» РЫНКЕ

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

В 2013 году сегмент оконного рынка перестал расти. Тенденция, которая явилась следствием насыщенности сектора. Как и в большинстве других сегментов, участие в нем принимают все больше участников. Вновь появляются «похоронные» новости, связанные с банкротствами со стороны агентств». Что же происходит?
Напомним, что рынок окон вошел в стадию насыщения еще в 2007 году.

Но никто не хо

Тенденция

Кризис 2009 (острая фаза) оказался скоротечным. В производстве в значительной мере. Многим показалось, что кризис позади. Но в действительности проблемы остались. Просто они переместились на другую плоскость: разрыв между спросом и предложением на понижение». Вновь рынок встал в 2012 г., когда темпы продаж резко снизились, рынок вошел в стагнацию.

Какие методы используют производители в конкурентной борьбе? Чем привлекали спрос в условиях падения рынка?

В подавляющем большинстве случаев самым простым способом снижения цен на продукцию были любые пути. Это всех: от производителей профилей и под



А потреби понимает цел (не только отм что большой р ях различных ствуется при в риями.

Реклама че Да оставь эффективнос продвижения -

Не стоит п «держать за д но было при спросе). Сейч не ограничива тернету какс мой, читает о ся на форумах и делает выво

Причем вг ли у него скла лестное: все ф но и то же, про «консультанты лишь тем, как товар, сроки качество окон шего, монтаж адекватные) их установки в

Знает пот что фирмы-п тят нести отве ту своих диле профили один да «специали о существовал и т. д.

Что ему ос ситуации?

Правильно собственным тивным) или м бирать наибол не товар.

Любопытн все ведущие профилей рег чающие семин тов – «оконны ние годы – и давцов-монта «как продава поле подвизае ализированных щих» фирм.



р
т
з
н
э
м
ш
и
щ
б
н
з

н
с
н
к
т
с
ч
р
м
ц
л

и
х
т
2

в
б
2
п
ф
в
и
о

л
ц

сменность,
овом цикле

зводствен-
олжилось
на кризис),
ем весьма
равданное
паний, оно
му переиз-
расли в це-

ми отрасли
ляются:
са экстен-

к и в 2010–
х объемов
лях дости-
увеличения
родах наи-
продукции
с поворот-
отной фур-
и увеличе-
их оконных
кономерно
преоблада-
на рынке.
ынка, даже
были, срав-
ость бизне-
ет увеличе-
ва / продаж
и за счет
мости (см.
нации рын-
й рецессии
па и упадет
тенсивного

**юционных
х дать но-
отрасли.**

рынок бы-
исло инно-
вклеивае-
риваемый
мирование,
рытые пет-
кции и др.
аправлены
и расши-
зовой кон-



ованного рынка»
згласила своей
РОК» («Ассоци-
ей энергоэффек-
2000-х гг. эта те-
ла в тень.

озунг возник
силу. Главным
ом обосновыва-
ть создания от-
ения, а создание
ынка провозгла-
стало итоговое
ов «Проекта ре-
асли СПК», про-
и в Москве (под-
и ДВЕРИ», №5 /
тема обыгрыва-
иятий в ноябре-

«стратегии от-
собрании были

продаж за счет
ный рынок (до-
голько сертифи-
ции участников
инения), популя-
ественного окна
теля»;

тивной наступа-
вопросах влия-
ирования правил
их соблюдением
доходности биз-

рынка участни-
о правилам, пу-
нтроля над каче-

- профайн РУС
- Века Рус
- Рехау Производство
- ЭксПроф
- Проплекс ПК
- Декенинк Рус
- Винтек Пластик

мных оконных ПВХ-
даны суммарно)



ством» (цитируется по розданным участникам).

Создание отрасли – нормальная практика развитых странах. Вопрос будет ли это объединение отрасли отстаивать вые или же, наоборот вые интересы. Пока не мы, ни устава, обсуждению нечего.

Но опять же встает щей, технической и грамотности (как без вилизованный рынок но уж с «популярности» и «контролем на А как быть с тем, что «объем рынка СПК П совых показателях (м как не корреспондиру ми рынков стеклопак фурнитуры (млрд. евро материалах собрания? мы с арифметикой, л введомо завышенные с 2009 года, видимо, с точно.

А что же такое «ци рынок»?

На этот вопрос в та получить не удали брании, ни на после, приятиях. Все сводил дениям о том, что «с система оценки кач ветствия стандартам верие у участников р ходима разработка тивной базы (станд пытно, что разговоры представители тех ж паний, которые при средственное участие этих самых «устарев тов.

Любопытно так работчики «страте по-прежнему не по спустя 11 лет (!) посл дерального закона « регулировании», что ется документом, **д для применения.** А в мических реалиях (Та юз, вступление в ВТО ничение доступа на ры



ние с рынка... игра
лам») неизбежно
внимания ФАС ил
рательства с пред
татом.

А как же зап
якобы, доступ н
кто не состоит в
вых объединения»

На самом дел
мация, рассчита
тентных. Читайте
Даже самые сил
объединения запа
ладают правом в
дают авторитет
за многие годы де
му потребитель и
продукцию их чле
не всегда сработ
мер – успех китай
ропе и США.

Без ответа с
гие другие вопро
по каким критер
ли относятся к
(остальные, вид
ственным).

Так что же т «цивилизова

На наш взгляд
рынок – это, преж
рентный (информ
экономически пр
в котором трансп
ся и его участник
новые участники

Именно в этом
ная проблема ро
фасадного рынка

В качестве с
в развитие циви
ка мы публикуем
казатели деятел
щих компаний-пр
стемных оконны
за 2007–2012 гг. (

Динамика выр
дущих компаний
системных оконн
показана на рис. 2
«ПК «Проплекс» и
ПК» даны сумма
вать ее мы пред
читателям.



**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 доступен в двух вариантах: полный и сокращенный

Дата выхода отчета: 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



КОМПАНИЯ «ТБМ» – 20 ЛЕТ УСПЕХА!

14 ноября 2013 года в штаб-квартире компании «ТБМ» (Мытищи, Московская обл.) состоялась пресс-конференция «Компания ТБМ – 20 лет в оконном бизнесе. От небольшой фирмы до крупного международного холдинга». Пресс-конференция была приурочена к 20-летию компании «ТБМ» и завершила цикл мероприятий для партнеров и сотрудников, посвященный празднованию юбилея компании.

Компания «ТБМ» была основана 5 июля 1993 года. По сути, она – ровесник российского оконного рынка. И при этом – один из наиболее активных его участников, не только росший вместе с рынком, но и постоянно стимулирующий своей деятельностью развитие как самого рынка, так и многочисленных компаний отрасли.

Можно вспомнить, как все начиналось когда-то – с маленького офиса и склада в подвальном помещении. Но это уже давно – история.

А далее вехи истории компании все чаще характеризуются словом «крупнейший».

Компания стремительно развивалась и уже к концу 90-х гг. стала крупнейшим поставщиком комплектующих для производства окон, дверей, стеклопакетов и мебели. В 2003 году, к 10-летию юбилею компании, был открыт крупнейший в отрасли офисно-логистический и складской комплекс в г. Мытищи, ставший штаб-квартирой «ТБМ».

За двадцать лет работы компания «ТБМ» превратилась из небольшой фирмы в крупнейший холдинг отрасли. Вместе с отраслью компания пережила кризисы, взлеты, падения и стагнацию рынка. И не только выстояла, но продолжительное время уверенно держит абсолютное лидерство в своем секторе рынка.

Сегодня «ТБМ» – международный холдинг, имеющий 60 филиалов и 94 представительства в 7 странах: России, Беларуси, Казахстане, Украине, Молдове, Узбекистане, Болгарии. Крупнейшая в отрасли сеть продаж.

Около 350 партнеров – ведущих производителей комплектующих и материалов из Германии, Испании, Италии, Китая, Польши, России, Словении, Турции, Украины, Беларуси, Казахстана и других стран.

121 260 кв. м складских помещений, из которых 66% находятся в собственности «ТБМ».

Три совместных производственных предприятия с зарубежными партнерами, в т.ч. ЗАО «Меллер» (подоконники), ООО «Девентер Рус» (уплотнители).

Собственный деревообрабатывающий комбинат в г. Бронницы (Московская обл.). Производство профилей системы «Старт» для окон и дверей.

Складская программа компании насчитывает более 18 тыс. артикулов, число ее клиентов превышает 15 тыс.

В компании трудится около 3000 сотрудников.

20-летний юбилей «ТБМ» – это, по существу, юбилей всей российской оконной индустрии. Поэтому не удивительно, что на приглашение принять участие в праздничном мероприятии откликнулись практически все специализированные печатные издания (окна, двери, мебель, деревообработка), представители интернет-ресурсов, а также средств массовой информации Мытищинского района Московской области.

Для представителей СМИ была организована экскурсия по компании ТБМ. Вначале гости посетили современный логистический центр «ТБМ», откуда ежедневно осуществляются поставки в региональные распределительные центры компании. Провел экскурсию и ответил на многочисленные вопросы журналистов генеральный директор компании «ТБМ Логистик» К.М. Шемонаев. Затем было посещение логистического центра, осуществляющего поставки для предприятий Москвы, Московской области и близлежащих регионов.

После обеда гостям показали испытательный центр «Эксперион», где производятся испытания оконной фурнитуры и самих окон. Гости посетили так же уникальный музей окон и корпоративный университет «ТБМ», где проходят обучение сотрудники и клиенты компании.

Программа пресс-конференции состояла из двух докладов. Выступление основателя и генерального директо-





ра компании «ТБМ» В.Ф. Тренева было посвящено истории развития компании и приоритетным на сегодняшний день для компании направлениям. «Мы обеспечиваем своевременные поставки качественных комплектующих для бережливого производства окон, дверей, стеклопакетов и мебели», – так сегодня звучит миссия компании.

Бренд «ТБМ» для клиентов означает не только поставку фурнитуры и комплектующих, но и сервис, обучение, компьютерные программы (программный комплекс «Навигатор ТБМ», программные продукты «СуперОкна», «СуперЛинк») и многое другое.

«Бережливое производство» – сегодня, пожалуй, главный лозунг компании «ТБМ», обращенный клиентам. С 2008 года «ТБМ» сотрудничает с KAIZEN Institute, использует инструменты Кайдзен, активно внедряет передовой опыт ведущих мировых компаний, совершенствует внутренние бизнес-процессы и работает в направлении бережливого обеспечения клиентов.

В.Ф. Треневу было задано много вопросов о планах развития компании, благотворительных проектах «ТБМ», о деятельности Ассоциации продавцов и производителей оконной и дверной фурнитуры, организатором и членом которой является компания ТБМ.

Компания «ТБМ» принимает активное участие в решении общеотраслевых проблем, успешно внедряет бережливые технологии, уделяет большое внимание благотворительности и вопросам защиты окружающей среды. Компания является организатором Некоммерческого партнерства «Защитим Байкал вместе», благотворительной акции «Доброе окошко» (замена окон в детских домах)

Второй доклад на пресс-конференции сделал первый заместитель генерального директора «ТБМ» М.С. Шакиров. Он был посвящен сервисам и проектам, которые помогли компании «ТБМ» выстоять в кризисы и добиться высокого уровня сервиса. Это и служба выездных менеджеров «ТБМ», и система электронной торговли «ТБМ-Онлайн», через которую

на сегодняшний день проходит более 80% оборота компании, и постоянная работа над повышением качества поставляемой продукции, и многое другое.

Особо нужно отметить отличную маркетинговую аналитику во второй половине доклада (к сожалению, немногие из гостей смогли ее по достоинству оценить).

По завершении пресс-конференции состоялся фуршет, где представители СМИ имели возможность пообщаться с руководителями и сотрудниками «ТБМ» в неформальной обстановке.

Редакция журнала «ОКНА и ДВЕРИ» поздравляет компанию «ТБМ» с юбилеем, желает новых трудовых свершений.

Уверены, что к своему 50-летию компания «ТБМ» подойдет еще более сильной, а Виктор Феликсович Тренев сохранит тот задор и драйв, которые позволяют покорять самые высокие вершины.





«ТЕМАТИЧЕСКИЕ ДНИ ОКОН» В КОНЦЕРНЕ WEINIG:

СОЗДАНО ОБЪЕДИНЕНИЕ ДЛЯ КЛИЕНТОВ

Когда концерн Weinig приглашает в Таубербишофсхайм на мероприятие по теме «Производство окон», компетентность на высшем уровне гарантирована. Около 150 известных клиентов со всей Европы приняли участие в этом мероприятии 7–8 ноября, получившим ожидаемый сильный резонанс. В центре внимания находились деревянно-алюминиевые окна, в сегмента которых отмечается постоянный рост; окна такой конструкции изготавливаются все большим числом производителей.

Для них, а также для всех других предприятий-участников отрасли концерн Weinig вместе с тремя международными производителями промышленных систем представил новую комплексную концепцию, обеспечивающую клиентам оптимальное сопровождение в течение всего производственного процесса. Weinig привнес в это объединение свою профессиональную компетентность, насчитывающую многие десятилетия, а также большой ассортимент технологического оборудования. Спектр продукции очень широк: от стандартного углового оконного центра до полностью автоматизированной серии обрабатывающих центров Conturex с ЧПУ и полного набора периферийного оборудования. В создании концепции участвовала швейцарская фирма Oertli, известный специалист в инструментальной области. За металлические компоненты отвечают знаменитая компания

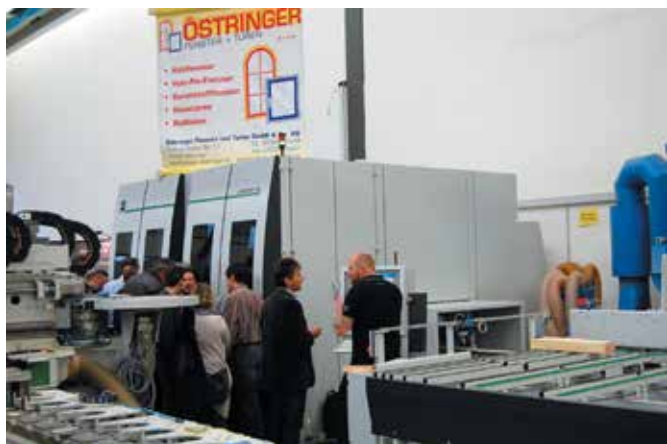


Сильный резонанс: Председатель правления Штефан Вебер приветствовал на «Тематических днях окон» клиентов со всей Европы

Gutmann, специализирующаяся на производстве накладных алюминиевых профилей, а также профессионал в области фурнитуры компания Gretsch-Unitas (GU). В полном медицентре Weinig доклады ответственных лиц задействованных в ассоциации предприятий встретили большой интерес присутствующих. Затем эффективность совместного подхода партнеров была продемонстрирована приехавшим специалистам на примере двух комплексных установок. Основное внимание было при этом направлено на производительность, гибкость в применении и конструктивный ответ на становящиеся все уже профили.

«Широкая компетенция концерна Weinig и системных поставщиков обеспечивает все возможно-

сти для реализации самых разных подходов на производстве», – подчеркнул эксперт по производству окон Зигфрид Вебер. «Это создает для клиента уникальную свободу действий и является большим преимуществом, если речь идет о выборе самой экономичной концепции для индивидуального случая», – отметил он. Посетители «Тематических дней окон» смогли вживую увидеть результат такой совместной работы над проектом. Установка, разработанная для немецкой компании Östringer, выполняет массу технологических операций: от торцовки с помощью торцовочной пилы OptiCut S 50, производства всех планок и брусков на Powermat и до полной обработки в оконном центре Conturex 124, а также до станка для забивки дю-



Совместная реализация: готовая к поставке установка фирмы Östringer демонстрирует сильные стороны комплексного подхода Weinig



Все дополнительные станки в ассортименте: Powermat обеспечивает финишное строгание всех оконных брусков без шлифования

белей UniPin, что составляет немалую часть компетенции Weinig. Интегрированное решение для окон в старинных зданиях, где брусок-отлив не фрезеруется, а навешивается, ясно показывает, насколько гибко реагирует концерн Weinig на пожелания клиентов. Альтернативы для конфигурации этой установки концерн Weinig продемонстрировал, в частности, в области угловых соединений. Мировой лидер в области станков и установок для производства окон обладает в данном случае техническими решениями для всех распространенных на рынке вариантов, идет ли речь о шипах, пазах или дюбелях. Высокий уровень динамики демонстрирует концерн Weinig и в сфере изготовления арок. Центр с ЧПУ Multirex для обработки поверхностей предлагает отличные возможности для этого, которые уже положительно восприняты рынком: «У нас уже имеется ряд заказов», – сообщил Зигфрид Вебер. В этой связи концерн Weinig анонсировал новое винтовое соединение для производства арок, которое будет показано на выставке «Holzhandwerk» в Нюрнберге. Это соединение должно обеспечить особые преимущества особенно для все более востребованных узких профилей. Данную инновацию можно будет увидеть в рамках этой комплексной концепции, которая будет впервые показана на выставке.

На «Тематических днях окон» концерна Weinig также выступили

его партнеры. Ульрих Риттер, директор немецкого филиала компании Oertli, обрисовал в своем докладе перспективы нового поколения инструментов для изготовления окон, позволяющих работать с древесно-пластиковыми композитными материалами (WPC). Так называемая «технология SP» гарантирует практически свободный ход от вибраций, обеспечивая превосходные результаты даже при частоте вращения 10 000 об/мин. Выдающейся особенностью является гибридная технология, которая позволяет объединить технологические операции предварительного фрезерования и финишного строгания в одном проходе, предотвращая при этом появление сколов. Срок службы применяемых при этом режущих пластин увеличивается до пяти раз. В целом и целом WPC-инструмент гарантирует значительный рост производительности. Возможно его индивидуальное согласование с любой конфигурацией оборудования Weinig.

Вернер Тобер из фирмы Gutmann особенно отметил модульную конструкцию накладного алюминиевого профиля в комбинации с деревянно-алюминиевой системой Mira. Так как поперечное сечение дерева остается одинаковым, компания Gutmann может всегда поставить подходящую систему фальцев невзирая на изменения толщины профилей. Замена

не представляет никаких проблем. Все системы Gutmann сертифицированы для домов с пассивным энергопотреблением, что открывает для клиентов и этот рынок.

Фирма GU, специалист в области оконной фурнитуры, выдвинула на первый план растущий сектор элементов подъемных и сдвижных дверей. Сертифицированная и проверенная компетенция GU в союзе с такими партнерами, как Weinig, Gutmann и Oertli, гарантирует клиенту стопроцентную уверенность во всем конструктивном элементе, рассказал докладчик Маттиас Майер.

Имея 70 сотрудников в подразделении оконного оборудования, концерн Weinig обеспечивает оптимальную работу над каждым проектом с организационной и профессиональной точки зрения, объединяя при этом совместные усилия всех партнеров в единое целое. Карлхайнц Молдан, руководитель подразделения оконного оборудования, уверен в том, что благодаря своей концепции концерн Weinig точно соответствует потребностям современного предприятия по производству окон: «В сегодняшние времена постоянно усложняющихся задач наш комплексный подход упрощает их решение и обеспечивает клиенту решающие конкурентные преимущества. И чрезвычайно положительный отклик ведущих производителей окон подтверждает, что мы находимся на верном пути».



МАРКЕТИНГОВАЯ КАМПАНИЯ WINKHAUS В РОССИИ

Бренд Winkhaus в России – это качество без компромиссов, профессиональное сервисное обслуживание и максимальное удобство для пользователя. Производитель высококачественной фурнитуры для окон и дверей хотел бы этой новой маркетинговой кампанией показать и дополнительно подчеркнуть, по возможности персонально всем клиентам, торговым партнерам и конечным пользователям, насколько именно они важны для компании, насколько руководство фирмы уважает их мнение и учитывает их пожелания.

«Рынок России и близлежащие регионы имеют для нас очень большое значение. Здесь большой потенциал возможностей для дальнейшего роста, а мы, со своей стороны, активно поддерживая их на этом пути, хотели бы внести в их развитие также свой конструктивный вклад», говорит Генеральный директор и совладелец компании Winkhaus Тильман Винкхаус (Tilman Winkhaus). «В России мы стремимся расти вместе с нашими клиентами. Для этого мы предлагаем наше долгосрочное know-how, ориентированные на реализацию ожиданий пользователей инновационные продукты и другие передовые решения. Все эти действия направлены на создание для наших клиентов и партнеров по бизнесу оптимальной базы достижения рыночного успеха», объясняет г-н Winkhaus, отмечая дополнительно активную деятельность фирмы Winkhaus в России.

Тильман Винкхаус (Tilman Winkhaus) рассчитывает, что потенциальные клиенты Winkhaus в России и близлежащих регионах поверят его словам. Поэтому он – лицо новой рекламной кампании, которую фирма Winkhaus начинает в России. Кроме рекламных блоков и модулей в отраслевых СМИ, широкая поддержка акции запланирована также в отраслевых интернет-порталах и социальных сетях.



Тильман Винкхаус (Tilman Winkhaus) – лицо маркетинговой кампании Winkhaus в России. Фото: Winkhaus

Сервис дополнением портфолио Winkhaus

Профессиональный сервис компании является дополнением продуктового портфолио Winkhaus. Благодаря широкому ассортименту продуктов и услуг, Winkhaus оказывает поддержку производителям оконных и дверных конструкций почти во всех сферах их производственной деятельности. Производители окон выбирают прежде всего поворотную-откидную фурнитурную систему activPilot с многими дополнительными подsegmentами. Кроме того, компания Winkhaus предоставляет своим клиентам собственное программное обеспечение WH OKNA, которое в Восточной Европе принадлежит к числу самых популярных программ, используемых в оконной отрасли. Дополнительные модули программы предлагают производителям окон, а также их дилерам многоуровневую помощь в процессе изготовления и продажи высококачественных окон. Помощь в контактах с клиентами Winkhaus в России оказывает представительство Winkhaus в Москве. Сотрудники коллектива – это специалисты во всех сферах, связанных с применением оконной

и дверной фурнитуры, а также опытные профессионалы в области ИТ.

Интенсивная коммуникация

Усилия Winkhaus направлены также на интенсификацию виртуального общения и обмена информацией с торговыми партнерами и пользователями. Это касается, прежде всего, продукции компании. Дополнительно идет работа по подготовке и внедрению в России под конец текущего года проекта, базирующегося на аппликации ИТ, приспособленной для российского рынка – русской версии Android-App. Кроме доступной информации о широкой гамме продуктов Winkhaus в письменной форме, а также в форме фотографий и технических рисунков, видео-роликов и фильмов, компания предлагает актуальные, систематически обновляемые ньюсы в соцсетях. Клиентам, партнерам по бизнесу, пользователям и всем желающим адресовано это приглашение ознакомится с продуктовым портфолио Winkhaus, используя такие ультрасовременные и одновременно удобные средства массовой коммуникации.



«Говорят, что в Германии любят точность. Похоже, мне на роду написано быть немцем «в квадрате».

Тильман Винкхаус, Генеральный директор и совладелец компании



160 Jahre
Qualität

seit 1854

Повышенное внимание к деталям делает оконные разработки Winkhaus одними из самых инновационных и высоконадежных в мире. Вот уже 160 лет наше семейное предприятие стремится к высоким стандартам качества продукции и сервиса, обеспечивая таким образом успех своим клиентам и торговым партнерам.

Оконные системы фурнитуры activPilot продолжают традиции инноваций. Благодаря модульной системе фурнитуры activPilot можно установить на любой оконной конструкции. Кроме того, уменьшенное количество элементов позволяет обеспечить быстрый и легкий монтаж фурнитуры. Оконная система activPilot универсальна и отвечает любым запросам клиента.

Считается, что в Германии самые высокие стандарты качества в мире. В Winkhaus мы имеем самый высокий уровень стандартов качества даже для Германии. Я не дал бы своего имени ни для чего другого.

Always precise **WINKHAUS**



exprof

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

Системы EXPROF Aero – уникальная разработка компании «ЭксПроф», которая в прямом смысле позволяет вздохнуть с облегчением и производителю, и потребителю оконных конструкций. Устроена она так же мудро, как человеческие легкие.

Изобретение инженеров «ЭксПроф»

Для профилактики главных «зимних болезней» окон ПВХ – **конденсата и духоты в комнате** – нужен приток свежего воздуха. Дорогостоящие «надстройки» к окну (климат-боксы, вентиляционные клапаны и др.) рассчитаны на «еврозиму» до -5 °С. При -15 °С и ниже они опасны тем, что морозный воздух с улицы напрямик попадает в комнату. От переохлаждения на клапане намерзает иней, и он перестает закрываться. А поступающий воздух несет с собой холод, сквозняки и уличный шум.

Блестящая альтернатива была придумана в компании «ЭксПроф» в 2002 году – инженеры разработали принципиально новый способ доступа приточного воздуха – через узкий воздуховод-лабиринт длиной минимум 3 м внутри профиля оконной рамы. Испытания показали, что преодолевая этот длинный лабиринт на пути с улицы в комнату, поток воздуха сбавляет напор и успевает прогреться, а звуковые волны полностью затухают. Ноу-хау оказалось настолько эффективным, что его запатентовали под термином **внутрипрофильная вентиляция** и внедрили в виде вариации EXPROF Aero во все оконные системы EXPROF: «Дышащие» окна AeroTherma, AeroProfecta, AeroExperta, AeroSuprema уже 12 лет на практи-

ке подтверждают свои преимущества в нашем климате.

Как это работает

Разработчики предусмотрели в рамном профиле специальную вентиляционную камеру. Именно она и образует воздуховод-лабиринт по периметру оконной рамы. А чтобы защитить ее от промерзания (ведь зимой в камеру заходит холодный воздух), сделали рамный профиль почти в 2 раза шире обычного (101 мм против 58 мм, 118 мм против 70 мм) и добавили теплоизолирующих камер. Оконщику остается только выполнить технологические отверстия, чтобы открыть в лабиринте вход и выход.

Главный результат работы аеро-системы в том, что «прямой контакт» с улицей полностью исключен. Через внутрипрофильную вентиляцию не проникает уличный шум, но происходит постоянный, медленный приток свежего воздуха комфортной температуры, независимо от силы ветра и мороза «за бортом».

Двойной эффект широких «объятий»

Широкая рама в окнах EXPROF Aero усиливает теплоизоляцию откосов и приближает стеклопакет к теплому воздуху от радиатора отопления. Это снижает риск выпадения конденсата наполовину. Вторую половину риска снимает внутрипрофильная вентиляция, устраняя через воздухообмен избыточную влажность. Работая с двух сторон, «дышащие» окна EXPROF Aero удивительным образом превращают даже очень сырые квартиры в комфортное жилье со здоровым микроклиматом.



Схема работы внутрипрофильного доступа приточного воздуха в окнах EXPROF Aero:

Уличный воздух заходит в вентиляционную камеру через отверстия в нижней части рамы. По мере движения по воздуховоду вверх он прогревается. Подогретый воздух поступает в комнату через отверстия в верхней части рамы. На выходные отверстия монтируются пластиковые колпачки или пластиковая заслонка (не показаны).



ОКНА EXPROF НА СЛУЖБЕ ВДВ

Партнер ЭксПроф в Омске заканчивает работы по остеклению казарм и учебных корпусов 242-го учебного центра ВДВ.

Компания Арт-Окно, ранее выигравшая тендер на остекление 242-го учебного центра ВДВ в г. Омске, завершает свои работы на этом федеральном объекте.

В рамках договора изготовлено и смонтировано более 5000 квадратных метров конструкций из пятикамерных пвх-профилей EXPROF Profecta.

Новые энергосберегающие окна получили все учебные корпуса и казармы центра. Этот внушительный объем работ ведется строго по утвержденному графику и будет завершен с надлежащим качеством и точно в срок.

Окна EXPROF Profecta обеспечат воинам-десантникам комфортный микроклимат для учебы и отдыха, а заказчику существенную экономию бюджетных средств на отопление.

www.exprof.ru



ВЫСТАВКА. ОКНА – ДВЕРИ – ФАСАДЫ.

НЮРНБЕРГ, 26 – 29 МАРТА 2014 Г.



Параллельно с



HOLZ-HANDWERK

NÜRNBERG MESSE

frontale.de

Информация
ООО «Профессиональные выставки»
Хуберт Деммлер
Тел. +7 499 128 46 71
info@professionalfairs.ru



ВСЕ ДОРОГИ ВЕДУТ В НЮРНБЕРГ

Представительство выставочной компании NuernbergMesse GmbH в Российской Федерации провело 14 ноября в Москве пресс-конференцию, посвященную двум специализированным выставкам – fensterbau/frontale и HOLZ-HANDWERK, которые состоятся 26–29 марта 2014 года в г. Нюрнберге (Германия).

На пресс-конференции выставку представили и ответили на вопросы прессы:

Гидо Вельк (Guido Welk), руководитель отдела по связям с общественностью «НюрнбергМессе».

Эльке Харрайс (Elke Harreiß), руководитель проекта fensterbau/frontale.

Вальдемар Дёрр (Waldemar Dörr), президент Промышленной академии стекольных, оконных, фасадных технологий, г. Карлсруэ.

Хуберт Деммлер (Hubert Demmler), генеральный директор Представительства NuernbergMesse в России.

Параллельно прошла Online пресс-конференция на сайте: <http://gotoex.com/presentation/20>. Это стало новинкой года в презентациях выставок, проходящих раз в два года.

Г-н Гидо Вельк кратко представил выставочную компанию NürnbergMesse Group, которая являет-

ся одной из 20 крупнейших выставочных компаний в мире и входит в десятку лучших выставочных компаний Европы. Она организует порядка 120 национальных и международных выставок, и конгрессов как в Нюрнберге, так и во всем мире.

Одним из лучших мероприятий, которую организует NürnbergMesse Group, являются выставки fensterbau/frontale и HOLZ-HANDWERK, которые регулярно проходят один раз в два года. В 2012 году этот успешный тандем привлек к Нюрнбергскому Экспоцентру внимание порядка 99 тыс. посетителей-специалистов и свыше 1200 экспонентов. В 2014 году она вновь расширит свои площади за счет нового павильона 3А.

Как правило, посетители посещают обе выставки, причем 25% посетителей составляют представители зарубежных стран. Наибольшее число иностранных гостей посещает выставку fensterbau/frontale, которая является главной выставкой европейской оконной индустрии.

Выставка HOLZ-HANDWERK, является уникальной площадкой в области ремесел, связанных с обработкой древесины. HOLZ-HANDWERK 2014 даст посетителям и экспонентам не только

возможность для поддержания личных контактов, но и для обмена актуальным ноу-хау. Широкая и насыщенная программа, предлагаемая фирмами-экспонентами, обещает профессионалам отрасли немало интересных и полезных открытий. К примеру, новые импульсы для работы над дизайном мастера столярного дела смогут получить, познакомившись с тематической экспозицией «Design Objekt – Objekt Design» Ассоциации ремесленников-столяров Баварии (FSH), «Фантазии в дереве», которые будут представлены в рамках Сопровождающей программы в виде декоративных и искусно оформленных объектов из дерева, также произведут незабываемое впечатление.

Г-н Гидо Вельк кратко обрисовал ситуацию на европейском рынке. Конъюнктурная неустойчивость экономического окружения Германии в зоне тяготения HOLZ-HANDWERK (соседние страны) оборачивается для немецких производителей деревообрабатывающего оборудования сокращением их экспорта в страны Европейского Союза. За первые восемь месяцев текущего года он сократился по сравнению с предыдущим годом на 6% и составил в стоимостном выражении 430 млн. евро. Восточная Европа имеет более сильные позиции, чем Европа Западная. В Южной Европе, сотрясаемой кризисом, намечается, тем не менее, некоторое оживление.

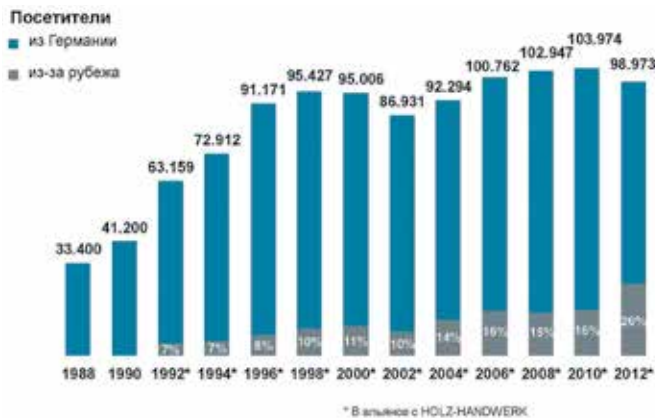
Россия занимает первое место среди стран, в которые осуществляется экспорт деревообрабатывающего оборудования из Германии. В 2012 г. объемы закупок составили 91 млн. евро.

Г-жа Эльке Харрайс, руководитель проекта fensterbau/frontale от «Нюрнберг Мессе», в своем выступлении резюмировала итоги выставки 2012 го-





Нюрнбергский экспоцентр



Динамика численности посетителей по 2012 г.

да: «Как экспоненты, так и посетители-специалисты неизменно присуждают выставке наивысшие баллы. В 2012 году на стендах 97% предприятий-участников побывали гости из-за рубежа, причем первенствовали представители соседних с Германией государств. Но и в целом география посетителей была весьма широкой – от Италии до Великобритании и от России до Турции. В целом, были представлены все континенты». При всей широте посетительской географии, fensterbau/frontale обладает еще одним уникальным качеством – это точно выверенное сопряжение предложения и спроса. «Далеко за 90 процентов предприятий-участников заявили, что на fensterbau/frontale они вышли на свои наиболее важные це-

левые группы, а девять из каждых десяти экспонентов представили в Нюрнберге либо новинку либо инновационную разработку», – констатирует г-жа Харрайс.

Новое «здание» fensterbau/frontale, безусловно, порадует посетителей-специалистов новейшим ноу-хау в таких областях, как долговечность, экологичность и комфортность, автоматизация и энергоэффективность. «Желающие детально ознакомиться с инновациями на мировом рынке на одной площадке и в компактном формате просто не позволят себе пройти мимо экспозиции Нюрнбергской fensterbau/frontale, вобравшей в себя разработки почти 800 экспонентов», – не сомневается г-жа Харрайс.

Наряду со всеохватывающей экспозицией продукции предприятий-участников, fensterbau/frontale в 2014 году, как и всегда, предоставит посетителям широкие возможности получения информации и установления контактов в рамках насыщенной Сопровождающей программы. Первые подробности о Сопровождающей программе (тематика докладов, перечень специализированных шоу и мероприятий) будут представлены в декабре на сайте www.frontale.de, где посетители найдут всю необходимую информацию об экспонентах, план-схему размещения экспозиции по павильонам, варианты приезда в Нюрнберг и размещения в нем и многое другое.

Г-н Вальдемар Дёрр представил одного из участников выставки – профессиональное объединение «Ассоциация предприятий окон и фасадов Баден-Вюртемберг» (GFF). В ассоциацию входят более 500 компаний-производителей оконных и фасадных конструкций. Так же он является руководителем академии и профессионального училища, которые выполняют важные задачи в области обучения и подготовки специалистов для отрасли. В обучающих программах наиболее важными темами являются энергоэффективность, ресурсосбережение, экологичность, доступность в эксплуатации для людей с ограниченными возможностями. Именно все эти темы будут предлагаться для обсуждения на стенде Ассоциации.

Далее участники пресс-конференции отвечали на вопросы корреспондентов.



Размещение экспозиции 2014 по павильонам



WEINIG НА WOODEX:

ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ОБРАБОТКИ МАССИВНОЙ ДРЕВЕСИНЫ

Под слоганом WEINIG WORKS WOOD концерн Weinig представляет в Москве инновационную производственную технологию, благодаря которой деревообрабатывающие предприятия смогут в будущем эффективно использовать доступные ресурсы, одновременно соблюдая все экономические требования. «Высшей целью является получение такого же или даже большего выхода готовой продукции при уменьшении использования ценного сырья – древесины», – рассказывает председатель правления Weinig Вольфганг Пёшль об актуальных разработках.

Подразделение профилирования

Новые технологии

В области своей ключевой компетенции – строгании и профилирования – концерн Weinig выдвигает на первый план современные технологии об-

работки, обеспечивающие значительную экономию, увеличивающие выход готовой продукции и дающие возможность открытия новых рынков. Идеальной платформой для этого является представленная на выставке серия станков Powermat моделей 600, 1200, 2400 и 2500. Все станции этой серии оснащены системой крепления инструмента PowerLock, обеспечивающей минимальное время наладки. Кроме того, эта система гарантирует превосходное качество поверхностей при самых разных скоростях подачи.

На примере прекрасно зарекомендовавшего себя станка Powermat 600 концерн Weinig демонстрирует безопасную и точную обработку коротких деталей. Для этого данный станок оснащен пазовой направляющей. Powermat 1200 предлагает множество опций и поэтому прекрасно подходит для обработки самых разных профилей. Выдающейся особенностью этого станка является новая система управления **PowerCom PLUS**, обеспечи-

вающая в комбинации с комплектом Power Set более 6 осей с ЧПУ, что позволяет просто и быстро настраивать оборудование даже для производства сложных профилей. Совершенно новое программное обеспечение **Moulder Master** позволяет объединить в единое целое все процессы, которые осуществляются перед собственно производством. Это программное обеспечение позволяет создавать чертежи профилей и инструментов можно с использованием CAD-интерфейса, а также управлять наборами данных. Кроме того, данный безбумажный технологический процесс отличается абсолютной надежностью. Непрерывная подача деталей в Powermat 2400 обеспечивается новым накопителем **EM 100** с электрическим управлением. Скорость подачи автоматически синхронизируется со скоростью работы строгального станка, регулировка усилия подачи осуществляется в соответствии с размером детали.

Powermat 2500 – это топ-модель в своем классе производительности, данный станок рассчитан на строгание пластин со скоростью подачи до 300 м/мин. Тяжелые стальные прижимные элементы сверху, установленные **под углом 30° шпиндели** внизу и сверху, а также **уменьшающие вес плавающие шпиндели** слева и справа гарантируют максимальный выход готовой продукции.

Новый Powermat 600 C

Демонстрируя новый Powermat 600, концерн Weinig представляет новый станок начального уровня и класса Powermat. Данная модель идеально подходит для небольших деревообрабатывающих мастерских. Система



Powermat 2400



Cube

управления Memory PLUS и оси с ЧПУ позволяют быстро изменять размеры и обеспечивают высокий уровень удобства в работе.

Новый Powermat 2400 XL

Powermat 2400 XL – это новый станок для обработки деталей больших размеров при производстве конструкционных деревянных элементов. Высота обработки данного станка составляет от 25 до 200 мм, а ширина обработки – от 40 до 310 мм. Также новый, смонтированный под углом 90° фрезеровочный агрегат позволяет

обрабатывать радиусы и закругления. Косо установленный под углом 30° фуговальный шпиндель значительно уменьшает количество сколов во время строгания, предотвращая тем самым необходимость дополнительных трудоемких рабочих операций, которые связаны с потерями древесины.

Новый Hydromat 45

Класс станков Hydromat для деревянных деталей с большим поперечным сечением также получил пополнение. Надежный новый Hydromat 45 может обрабатывать детали шириной от 60 до 450 мм и высотой от 20 до 300 мм. Прекрасно зарекомендовавший себя модульный принцип станков Hydromat делает их идеальной платформой для создания решений, соответствующих индивидуальным требованиям клиентов. Благодаря эф-

фективной системе подачи с прямым приводом отдельных валиков станок Hydromat 45 отличается высоким уровнем экономии энергии.

Повышение производительности и комфорта для станка Cube

Новый штабелевочный автомат дополняет ассортимент дополнительного оборудования для компактного четырехстороннего строгального станка CUBE. С помощью этого агрегата возможно штабелирование деталей весом до 300 кг и высотой до 650 мм, которые затем можно удобно забрать из штабеля. Для всего технологического процесса требуется всего лишь один оператор.

Новый зубчатый валик 2.0

Новое поколение подающих валиков Weinig отличается, прежде всего,

улучшенным захватом, обеспечивающим оптимальную транспортировку детали. Уменьшенное прижимное усилие снижает количество следов на древесине. Уменьшенное загрязнение и меньший износ увеличивают срок службы валиков.

Новые комбинированные инструменты

Новые комбинированные инструменты отличаются высокой жесткостью. Благодаря комбинации стали и алюминия увеличена не только рабочая ширина, но и диаметр, что, соответственно, ведет к увеличению скорости резания. Результатом является очень хорошее качество поверхности.

Подразделение производства окон

Новый Conturex 125 Vario

Новый Conturex 125 Vario демонстрирует, насколько удобным может быть комплексное изготовление отдельных деталей, и какой высокий уровень рентабельности и производительности можно реализовать с его помощью. Этот однопортальный станок с двусторонним размещением инструментов оснащен пятью осями и обеспечивает обработку парных деталей. При этом возможна обработка деталей длиной до 1600 мм и торцовка без сколов. Минимизация времени, необходимого для смены инструментов, и оптимизация технологического процесса ведут к повышению производительности до 20 процентов. Запатентованный стол для цангового крепления PowerGrip концерна Weinig обеспечива-



Conturex 125 Vario



Multirex 590

ет максимальную точность благодаря полной обработке деталей в ходе одной технологической операции. Устройства рекуперации энергии и продуманная концепция управления энергией делают Conturex 125 Vario перспективной разработкой с точки зрения эффективного использования ресурсов.

**Усовершенствования
Multirex**

Новое поколение Multirex 590 оснащается внешним инструментальным магазином длиной 6,5 м и собственной остью. Благодаря этому передача инструмента к дисковому устройству смены инструментов в станке осуществляется без потери времени, – все равно, в каком положении находится станок и его основной шпиндель в данный момент. Кроме того, новое поколение станков Multirex в состоянии автоматически управлять периферийным оборудованием. Это позволяет без проблем обмениваться данными списка раскроя или данными для последующей установки дубелей.

**Подразделение раскроя
и оптимизации**

**Системотехника
для крупных и малых
установок**

В первую в мире полностью автоматизированную раскройную установку с OptiLink, программным решением Weinig для 2D-оптимизации входит по одному сканеру CombiScan+ R 200 для раскроя и торцовки, оптимизирующий круглопильный станок ProfiRip



Программное обеспечение OptiLink

450 Speed, а также высокоскоростная оптимизирующая торцовая пила OptiCut 450 FJ+ III со штабелевочным автоматом ST 10–1500. Вся система объединена в единое целое в помощью программного обеспечения OptiLink, концепция которого была впервые представлена в 2011 г., а теперь выходит на рынок в качестве решения для сетевого управления технологическим процессом на установках с несколькими сканерами.

За такой конфигурацией данной установки кроется философия оптимизации уже во время раскроя, что позволяет увеличить выход готовой продукции и прибыль еще во время торцовки. Если это не сделать и не обеспечить превосходное согласование места сопряжения этих двух рабочих процессов, это ведет к появлению избыточных производственных мощностей и увеличению количества брака. В данном случае используется программное обеспечение OptiLink концентрера, которое непрерывно сравнивает заданные и фактические значения требуемого количества и качества деталей в ходе этих двух технологических операций. Благодаря такому

подходу в комбинации с интерфейсом системы ERP гарантируется, что изготавливаться будет именно то, что требуется.

Помимо оптимизации процесса раскроя данная линия отличает данной линии является новое поколение сервоприводов, обеспечивающих максимальную производительность пиления при непрерывной работе. Раскрой на фиксированную длину от 80 мм увеличивает выход готовой продукции. Модульная концепция установки обеспечивает возможность расширения производственных мощностей с установкой до четырех пил OptiCut.

**Решение начального уровня
с интеграцией сканера**

Компактное комбинированное решение со сканером EasyScan и оптимизирующим круглопильным станком OptiCut 200 Elite представляет собой стандартное решение WEINIG для простых областей применения при оптимизации раскроя. Система OptiCom Direct обеспечивает единые функции обслуживания и управления для всей установки.



OptiCut 200 Elite



OptiCut S 90 XL Superdrill

Новая пила с толкателем OptiCut S 90 XL Superdrill

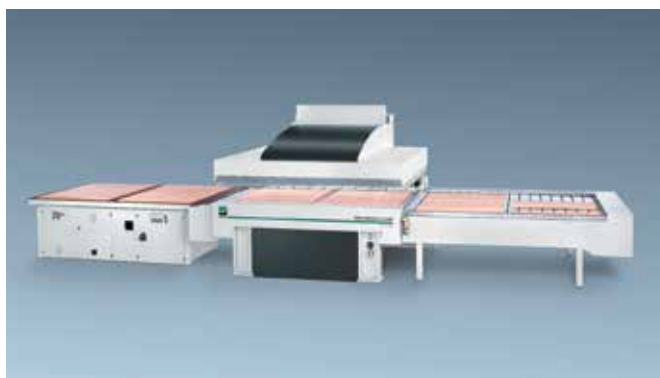
Новый пильный станок Superdrill объединяет в единое целое такие рабочие процессы, как торцовка, сверление и фрезерование. Встроенный сверлильно-фрезерный агрегат позволяет перед торцовкой дополнительно выполнить вертикальные отверстия или поперечную фрезеровку. Клиентам предлагается четыре разных модели.

Новый пакетный штабелеукладчик OptiCut Stacker P

Новый штабелевочный автомат OptiCut Stacker P позволяет полностью автоматически штабелировать обработанные одним пакетом детали фиксированной длины. Отдельные пакеты досок могут штабелироваться параллельно или со смещением относительно друг друга («елочкой»). Автоматическая укладка штабельных прокладок дополнительно повышает устойчивость пакетного штабеля.



OptiCut Stacker P



ProfiPress L II Comfort

Новый ProfiPress L II Comfort

Высокочастотный пресс для склеивания ProfiPress II Comfort оснащен полуавтоматическим устройством нанесения клея с ленточным транспортером и подачей посредством пластинчатой цепи. Еще одной особенностью также являются рабочие цилиндры прессы с регулировкой по высоте, отключаемые электромагнитными клапанами. Очень простое управление, оптимальное использование энергии и компактность при высокой производительности – вот то, что отличает этот пресс.

Два новых оптимизирующих круглопильных станка

Оптимизирующий круглопильный станок ProfiRip 450 обеспечивает ширину резания 450 мм и 4-кратную регулировку пильных дисков. В качестве альтернативы для проверенной временем подающей цепи ProfiRip 450 также может оснащаться роликовым приводом. Это позволяет увеличить скорость подачи до 160 м/мин с целью повышения производительности. Но-

винкой также является оптимизирующий круглопильный станок ProfiRip 310 с шириной резания 310 мм и 3-кратной регулировкой пильных дисков. Гибкая в применении продольная дисковая пила FlexiRip 3200 дополнена новыми функциями. К ним относятся автоматическое распознавание высоты пропила, зависящая от нагрузки регулировка подачи, распознавание оператора и программа оптимизации ширины.

Новая делительная ленточная пила BK60 / BK80

Скорость подачи этого нового ленточнопильного станка в стандартной комплектации составляет 60 м/мин, а при наличии высокоскоростного пакета достигает 80 м/мин. Датчики, измеряющие доски непосредственно перед подачей, обеспечивают оптимизацию для получения трех частей с одинаковой шириной. Станок BK оснащен защитным звукоизоляционным кожухом. Все регулировки комфортно выполняются снаружи.



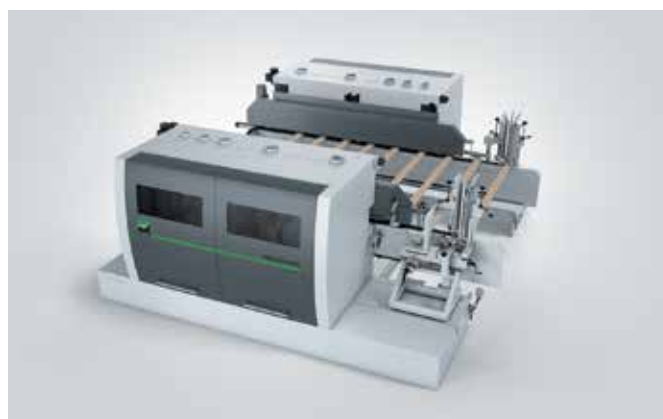
ProfiRip 450



PowerJoint 8



Ultra TT 1000



ProfiShape

Подразделение сращивания и обработки торцов

Новая линия PowerJoint 8

В области производства клееной древесины концерн Weinig представляет самую быструю компактную линию сращивания на рынке. На новой линии **PowerJoint 8** каждую минуту может выполняться фрезеровка и сращивание до восьми заготовок. Другие модели концерна Weinig, например Profijoint, Ultra и Turbo-S с раскройной пилой представляют собой широкий спектр линий сращивания, которые соответствуют как требованиям предприятий, только начинающих свою деятельность в области обработки древесины, так и потребностям крупных промышленных компаний, которым необходима высокая производительность.

Новая линия Ultra TT 1000

Ultra TT 1000 – это пакетная линия сращивания, сконструирован-

ная для деталей начальной длиной до 1000 мм. Оснащенная полностью автоматизированным поворотным столом, линия Ultra TT 1000 соответствует всем требованиям качеству и производительности. Приводные ролики обеспечивают беспроблемную транспортировку на фрезерный стол даже для деталей с самой короткой начальной длиной. Вибрационный упор обеспечивает контроль всего пакета и гарантирует прилегание к упору всех деталей в пакете и их фрезеровку.

Новый двухсторонний шипорезный станок ProfiShape

Представляя новый **ProfiShape**, концерн Weinig подчеркивает свою позицию поставщика комплексных решений. Двухсторонний шипорезный станок – это логическое расширение ассортимента подразделения оборудования для обработки торцов, кото-

рое раньше на заводе в Альфельде концентрировалось на линиях сращивания. Начиная выпуск этого станка, мы обращаемся к широкому кругу клиентов, выпускающих мебель, щиты, окна, напольные покрытия, изоляционные материалы, конструкционный брус и обрабатывающих массивную древесину. Возможна работа с практически любым материалом, поддающимся обработке резанием. Для этого в ассортименте имеется большое количество агрегатов, например, торцовочных пил, вертикальных сверлильных агрегатов, стружечных агрегатов, подрезателей или раскrojных пил. В стандартном исполнении двухстороннего шипорезного станка начальная длина деталей составляет 3000 мм, однако возможно ее изменение с учетом индивидуальных требований клиента. То же самое относится и к указанной скорости подачи 40 м/мин.



battenfeld-cincinnati

conEX, комбинирующий высокую производительность с низким энергорасходом

Высокая производительность с оптимальной характеристикой энергозатрат является одной из целей, достичь которую стремится каждый переработчик пластмасс в своем производстве. Для этого компания «battenfeld-cincinnati» предоставляет концепции машинного оборудования, среди прочего – серию конических двухшнековых экструдеров conEX. В эту серию вошел не только опыт, полученный на базе поставок более чем 7000 конических машин, но включено также обязательство по энергоэффективности, важность которого специалист по экструдерам подчеркивает своим партнерством в инициативе BlueCompetence общества VDMA. В центре внимания нового поколения машин, кроме того, – малая площадь установки, длительный срок службы и «зеленая» система управления.

Серия экструдеров conEX, представляющая 6-ое поколение конических двухшнековых экструдеров компании «battenfeld-cincinnati» и базирующаяся на зарекомендовавшей себя предшествующей серии kopos, включает четыре модели с шнеками, имеющими диаметр от 38 по 72 мм.

Выполненная оптимизация касается геометрии шнеков, в результате чего достигается производительность производства труб и профилей, которая на 10% выше (изготовление труб со скоростью до 550 кг/ч., изготовление профилей – до 280 кг/ч.).

Высокую энергоэффективность модели экструдеров conEX достигают благодаря испытанной полной изоляции цилиндра. Сюда входит испытанная изоляция цилиндра во входной и дегазационной зонах, а также новинка – термическое разделение между дозатором и входным отверстием цилиндра с помощью изоляционной плиты. Усовершенствованный вакуумный агрегат, вакуумные насосы с меньшим расходом воды и новый вакуумный фильтр, включая фильтровальную ванну, также содействуют экономии энергии. Стандартом компании «battenfeld-cincinnati» уже много лет являются не нуждающиеся в техническом обслуживании, энергоэффективные приводы переменного тока для всех экструдеров, а также системы темперирования шнеков Intracool и цилиндра arc (Air Power Cooling).

Большой срок службы новых моделей обеспечивает уникальное в отрасли молибденовое покрытие шнеков. Вся ширина витков вооружена слоем молибдена высочайшей чистоты для их защиты от износа.

Из-за малой площади установки экструдеров conEX их можно отлично использовать и в качестве коэкструдеров. Наспинное расположение, а также экономящее место боковое расположение реализуются очень просто благодаря гибкому решению конструкции рамы.

Не в последнюю очередь новые экструдеры убеждают своей специальной системой управления, в которую вошли оптимизированные блоки регулирования с целью эффективного использования энергии и сырьевых материалов. Самооптимизирующийся регулятор, специально разработанный для экструзионной технологии, обеспечивает самое благоприятное температурное управление экструдером, а также наименьший вес погонного метра. Эта «зеленая» система управления управляется интуитивно с помощью обзорного сенсорного экрана.

www.battenfeld-cincinnati.com



Экономящая место «наспинная установка» двухшнековых экструдеров twinEX и conEX, впервые показанная на выставке «К 2013».



Благодаря гибкой раме экструдера conEX возможно также и боковое расположение коэкструдеров.



«СЕН-ГОБЕН» ОТКРЫЛ ПЕРВЫЙ В РОССИИ ИННОВАЦИОННЫЙ УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР

15 ноября 2013 года в Москве состоялось открытие первого в России инновационного учебного центра «Академия Сен-Гобен», построенного по концепции мультикомфортного дома.

На сегодняшний день «Академия Сен-Гобен» является уникальным в России объектом, как по своей образовательной концепции, так и с точки зрения подхода к реконструкции здания центра. Реновация «Академии» проводилась в соответствии с принципами строительства мультикомфортного дома, что подразумевает не только сокращение потребления ресурсов, но и создание особой комфортной среды для человека (акустика, экологичность, безопасность, качество воздуха, эстетика и т. д.).

Главная цель «Академии Сен-Гобен» – это обучение представителей строительной и архитектурной индустрии работе с высокотехнологичными материалами и технологиями, а также демонстрация возможностей инновационного подхода к строительству. «Проблема профессионализма и качества является одной из ключевых для данной отрасли. Современные строительные решения требуют от специалистов

совсем иного уровня знаний технологий и материалов. Сегодня получить этот опыт необходимо не только в теории, но и на практике. Инновационный центр «Академия Сен-Гобен» – это уникальный проект, который в полной мере отражает суть современного образовательного процесса в строительной отрасли», – заявил Гонзаг де Пире, генеральный директор «Сен-Гобен СНГ».

Образовательная концепция центра строится на сочетании теоретических занятий и практических мастер-классов. В «Академии Сен-Гобен» планируется проводить как образовательные курсы для практикующих специалистов самых разных строительных профессий, так и для архитекторов и проектировщиков, которые все чаще сталкиваются с необходимостью применения инновационных материалов в своих проектах.

При возведении первого в России здания по концепции мультикомфортного дома компания «Сен-Гобен» широко применяла различные инновационные решения и материалы, как собственного производства (теплоизоляция ISOVER, гипсокартон Gyproc, энергоэффективные стеклопакеты, перегородки

с переменной прозрачностью и т. д.), так и продукцию компаний-партнеров. В частности, были использованы система вентиляции с рекуперацией тепла и панели лучистого отопления и охлаждения компании Zehnder, а также электрооборудование производства Schneider Electric. Благодаря применению новейших материалов и разработок «Сен-Гобен» удельное потребление энергии, используемой для отопления здания было снижено более чем в 4 раза (с 183 до 43 кВт*час / кв. м*год).

Гонзаг де Пире отметил: «Задача нашего центра – показать, что сегодня внедрение мультикомфортных принципов строительства в реальную строительную практику не только возможно, но и необходимо. Это позволяет существенно снизить последующие эксплуатационные затраты (на отопление, электроэнергию, расход и нагрев воды и т. д.) и создать комфортные условия для жизни, работы и отдыха человека. Инициатива компании «Сен-Гобен» уже одобрена нашими партнерами и клиентами – профессионалами строительной отрасли, которым теперь представлена возможность наглядно изучать преимущества инновационных строительных технологий».





ВЫШЕЛ НОВЫЙ АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОТЧЕТ

«ТОП-100. КРУПНЕЙШИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ ОКОН И ФАСАДНЫХ КОНСТРУКЦИЙ РОССИИ»

В отчете представлена подробная информация о 100 крупнейших российских компаниях-производителях оконных блоков и фасадных конструкций (с объемом производства за 2012 год от 70 тыс. кв. м и более).

Дата выхода отчета: 15.10.2013г.

Язык отчета: русский.

Количество: страниц – 328, разделов – 7, таблиц – 5, информационных карт фирм – 100, графиков и диаграмм – 2.

Способ предоставления: электронная версия в формате PDF. В печатном виде не предоставляется.

Стоимость: 48 000 руб.

Отчет подготовлен ООО «Информационно-издательский центр «Современные Строительные Конструкции» и ООО «Агентство ССК-Информ» по результатам работ, выполненных в 2008-2013 гг. в рамках совместного проекта «Мониторинг российского оконно-фасадного рынка».



Данные по каждой компании ТОП-100 представлены в виде информационных карт, актуализированных в 2013 г., которые содержат следующие данные:

- Наименование, юридическая форма, торговая марка.
- Структура (подчиненность, дочерние предприятия, филиалы, представительства).
- Виды деятельности, основная продукция.
- Место расположения (компании, производства), год основания / начала производства.
- Руководство компании (должностные лица, Ф.И.О.).
- Количество сотрудников (общее / основной производственный персонал).
- Типы производимых изделий (по назначению; по видам используемых рамных материалов.).
- Характеристика производства (мощность, производственные площади, цехи, участки).
- Характеристика оборудования (используемое оборудование, марки, количество сборочных линий и др.).
- Уровень автоматизации производства, количество автоматизированных линий.
- Используемые профили, фурнитура, стеклопакеты (в т. ч. изменения, произошедшие в 2009-2013 гг.).
- Реализация продукции (основные регионы сбыта, основные потребители).
- Система продаж (филиальная и дилерская сеть, офисы продаж, число и местонахождение дилеров, основные дилеры / список дилеров).
- Объемы производства за 2012 г., в т. ч. по видам рамных материалов (экспертная оценка / данные компании).
- Динамика объемов производства за 2006-2012 гг. (экспертная оценка / данные компании).
- Финансовые показатели деятельности компании.
- Дополнительные данные (объекты, партнеры, участие в региональных программах, членство в СРО и др.).

Для трансрегиональных компаний, имеющих производственные предприятия в нескольких регионах РФ, представлены как сводные данные, так и данные по основным предприятиям.

По каждой компании дана оценка перспектив развития на 2013-2014 годы.

В отчете также приведены:

- информация о строительном и оконно-фасадном рынках Российской Федерации;
- сводные показатели объемов производства/потребления оконных и фасадных конструкций по федеральным округам и регионам РФ;
- распределение крупнейших компаний-производителей окон и фасадных конструкций по регионам и федеральным округам РФ;
- суммарные объемы производства крупнейших компаний-производителей по федеральным округам и РФ в целом, их доли на общероссийском и региональных рынках

По вопросам подписки и приобретения аналитического отчета обращайтесь, пожалуйста:

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

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.

В настоящее время полностью обновлены данные о компаниях-производителях, подготовлены и выпущены 9 новых отчетов по итогам 2012 года.

Информационные карты компаний-производителей, представленные в отчетах, актуализированы в 2013 г.

СТРУКТУРА ОТЧЕТОВ (РАЗДЕЛЫ):

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

ИНФОРМАЦИОННЫЕ КАРТЫ

Информационная карта каждой компании содержит следующие данные:

- Наименование, юридическая форма, торговая марка.
- Структура компании (подчиненность, предприятия, филиалы, представительства).
- Руководство компании, должностные лица (должность, Ф. И. О.).
- Виды деятельности, основная продукция, типы производимых изделий (по назначению; по виду используемых материалов – ПВХ, алюминий, дерево, др.).
- Место расположения (компании, производства); адрес, тел./факс, e-mail, сайт;
- Год основания/год начала производства.
- Количество сотрудников (общее/основной производственный персонал).



- Структура производства (количество и виды производств, производственные площади, цехи, участки).
- Характеристика технологического оборудования (используемое оборудование, марки, годы поставки/ввода в эксплуатацию, уровень автоматизации производства, число и характеристика сборочных линий (пилы, обрабатывающие центры, сварочные и зачистные машины, фурнитурные столы и др.), наличие и число линий производства стеклопакетов).
- Мощность производства (номинальная, расчетная).
- Используемые профили, фурнитура, стеклопакеты, другие комплектующие и материалы (стекло, герметики, приводы и т. д.).
- Реализация продукции (регионы реализации, основные потребители);
- Система продаж (торговый дом, филиалы и представительства, число и местонахождение офисов/пунктов продаж, дилерская сеть, число и местонахождение дилеров, основные дилеры или список дилеров);
- Объемы производства за 2012 г. (экспертная оценка/данные компании), в том числе по видам используемых рамных материалов.
- Объемы производства за 2006-2012 гг. (динамика): экспертная оценка/данные компании.
- Финансовые показатели деятельности компании.
- Дополнительная информация (реализованные объекты, партнеры, участие в региональных программах, членство в СРО, наличие административного ресурса, заказы и др.).
- Оценка перспектив развития на 2013-2014 гг. (прогноз: позитивный, нейтральный или негативный).

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

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

В совокупности 9 отчетов 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».

В отчете представлена 121 компания.

Общие данные:

Язык отчета: русский.

Количество: страниц – 282, разделов – 9, таблиц – 7, информационных карт – 121.

Способ предоставления: Электронная версия в формате PDF. В печатном виде не предоставляется.

Стоимость: 36 250 руб.



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

В отчете представлено 164 компании

Общие данные:

Язык отчета: русский.

Количество: страниц – 368, разделов – 9, таблиц – 7, информационных карт – 164.

Способ предоставления: Электронная версия в формате PDF. В печатном виде не предоставляется.

Стоимость: 47 000 руб.



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

В отчете представлено 110 компаний

Общие данные:

Язык отчета: русский.

Количество: страниц – 246, разделов – 9, таблиц – 7, информационных карт – 110.

Способ предоставления: Электронная версия в формате PDF. В печатном виде не предоставляется.

Стоимость: 33 500 руб.





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

В отчете представлено 94 компании

Общие данные:

Язык отчета: русский.

Количество: страниц – 219, разделов – 9, таблиц – 7, информационных карт – 94.

Способ предоставления: Электронная версия в формате PDF. В печатном виде не предоставляется.

Стоимость: 29 500 руб.



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

В отчете представлено 88 компаний

Общие данные:

Язык отчета: русский.

Количество: страниц – 198, разделов – 9, таблиц – 7, информационных карт – 88.

Способ предоставления: Электронная версия в формате PDF. В печатном виде не предоставляется.

Стоимость: 28 000 руб.



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

В отчете представлено 56 компаний

Общие данные:

Язык отчета: русский.

Количество: страниц – 128, разделов – 9, таблиц – 7, информационных карт – 56.

Способ предоставления: Электронная версия в формате PDF. В печатном виде не предоставляется.

Стоимость: 20 000 руб.



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

В отчете представлено 180 компаний

Общие данные:

Язык отчета: русский.

Количество: страниц – 382, разделов – 9, таблиц – 7, информационных карт – 180.

Способ предоставления: Электронная версия в формате PDF. В печатном виде не предоставляется.

Стоимость: 51 000 руб.



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

В отчете представлено 212 компаний

Общие данные:

Язык отчета: русский.

Количество: страниц – 438, разделов – 9, таблиц – 7, информационных карт – 212.

Способ предоставления: Электронная версия в формате PDF. В печатном виде не предоставляется.

Стоимость: 58 500 руб.



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

В отчете представлено 65 компаний

Общие данные:

Язык отчета: русский.

Количество: страниц – 142, разделов – 9, таблиц – 7, информационных карт – 65.

Способ предоставления: Электронная версия в формате PDF. В печатном виде не предоставляется.

Стоимость: 22 500 руб.



Продолжается подписка на аналитические отчеты

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

Договор на подписку (приобретение отчетов) оформляется на основании присланной Вами заявки.

При подписке на 2 отчета и более предоставляются скидки.

ПО ВОПРОСАМ ПОДПИСКИ НА ОТЧЕТЫ ОБРАЩАЙТЕСЬ, ПОЖАЛУЙСТА:

тел: +7495798-0542, факс: +7495638-5248

director@ssk-inform.ru

МЕЖДУНАРОДНАЯ СТРОИТЕЛЬНО-ИНТЕРЬЕРНАЯ ВЫСТАВКА

BATIMAT®

RUSSIA



1-4 АПРЕЛЯ 2014

РОССИЯ. МОСКВА. МВЦ «КРОКУС ЭКСПО»

**ОРГАНИЗАТОРЫ
ORGANIZERS**



**МЕЖДУНАРОДНЫЙ ПАРТНЕР
INTERNATIONAL PARTNER**



**ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПАРТНЕР
MAIN MEDIA PARTNER**



**ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ОТРАСЛЕВОЙ
ИНТЕРНЕТ-ПАРТНЕР
MAIN INDUSTRY
INTERNET-PARTNER**





ТОП-100
ТОП-500
Лидеры



РЕЙТИНГ ТОП-100

**КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ-ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ
ОКОННЫХ БЛОКОВ И ДРУГИХ СВЕТОПРОЗРАЧНЫХ
КОНСТРУКЦИЙ В РОССИИ ПО ИТОГАМ 2012 ГОДА**



ИЦ «Современные Строительные Конструкции» публикует рейтинг «ТОП-100» крупнейших компаний-производителей оконных блоков и других светопрозрачных конструкций (изделий) по итогам 2012 года.

Как и в публикациях 2008-2012 гг., компании в публикуемой ниже таблице распределены по группам, в зависимости от оценки годовых объемов производства (тыс. кв. м).

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

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

Оценки получены по результатам работ по проекту «Мониторинг российского оконно-фасадного рынка», который с 2008 г. реализует ИЦ «Современные Строительные Конструкции» при поддержке ряда других организаций.

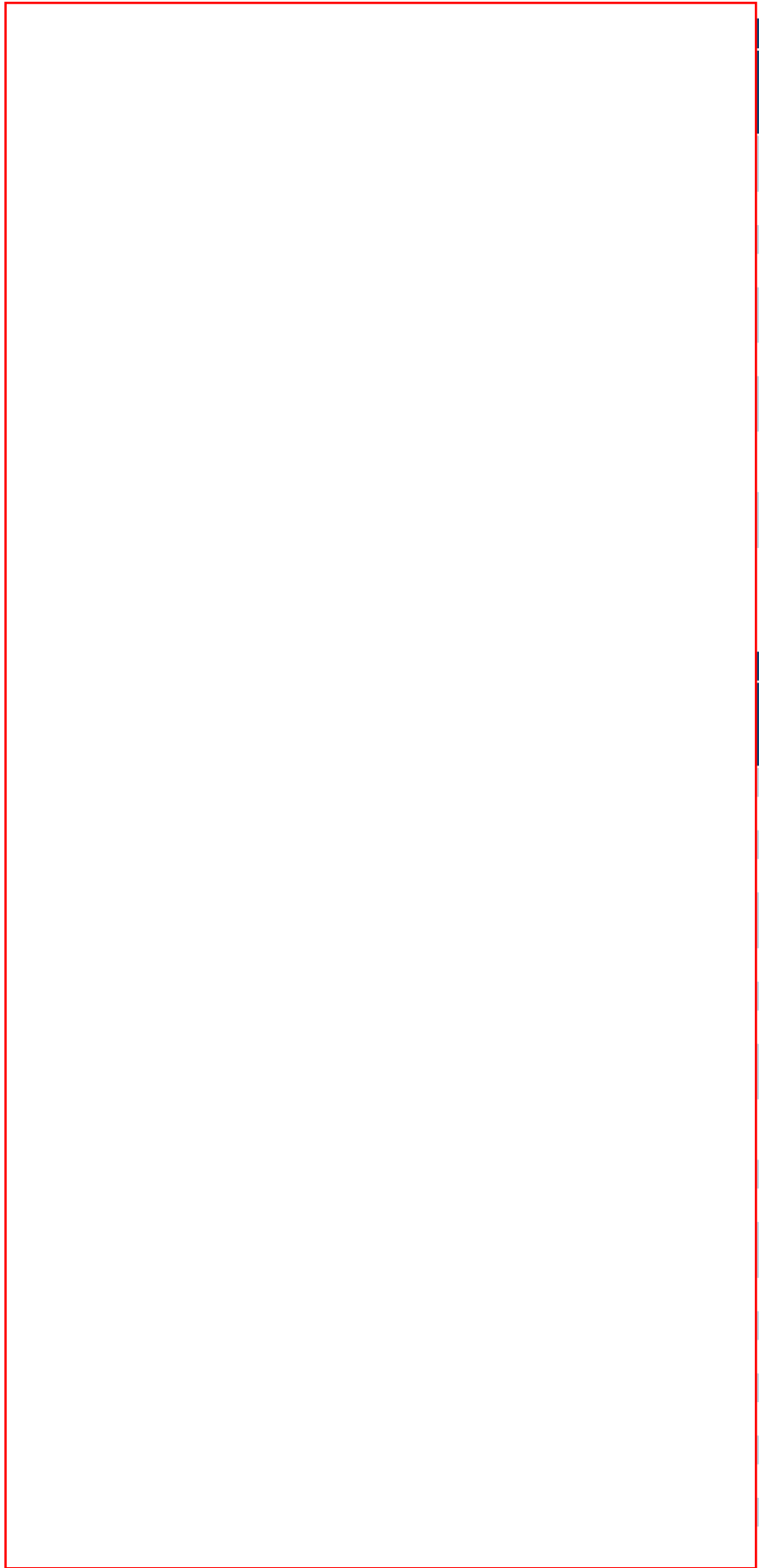
Вследствие «непрозрачности» российского оконно-фасадного рынка, оценки объемов производства ряда приведенных в таблице компаний следует рассматривать как достаточно приближенные. Несколько компаний не включены в таблицу, поскольку имеющиеся оценки объемов их производства за 2012 год противоречивы, а объективные данные, позволяющие уточнить оценку объемов производства, отсутствуют.

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

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



ТОП-100
ТОП-500
Лидеры





ТОП-100
ТОП-500
Лидеры





ТОП-100
ТОП-500
Лидеры





РЕЙТИНГ ТОП-10

КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ-ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ СИСТЕМНЫХ
ОКОННЫХ И ДВЕРНЫХ ПВХ-ПРОФИЛЕЙ В РОССИИ
ПО ИТОГАМ 2012 ГОДА

Рэнкинг ТОП-10 крупнейших компаний-производителей системных оконных и дверных ПВХ-профилей в РФ по объемам производства, тыс. тонн, в 2012 г. (без учета производства подоконных досок и других ППИ из ПВХ):



Информация о финансовых и производственных показателях компаний-производителей, рыночных долях компаний и марок содержится в аналитическом отчете «Российский оконно-фасадный рынок. Итоги развития в 2000-2012 годах и перспективы на 2013-2015 годы».- М.: ИЦ «ССК», 2013.





РЕЙТИНГ ТОП-10

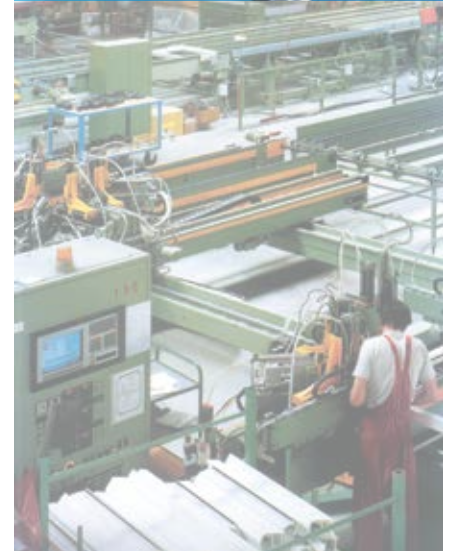
ВЕДУЩИХ МАРОК ОКОННОЙ ФУРНИТУРЫ
В РОССИИ ПО ИТОГАМ 2012 ГОДА

Рейтинг ТОП-10 ведущих марок оконной фурнитуры по итогам 2012 года, с учетом импорта, производства в РФ и экспорта (реэкспорта):



Информация о финансовых и производственных показателях компаний-производителей и поставщиков, объемах импорта и производства в РФ, рыночных долях компаний и марок содержится в аналитических отчетах:

- «Производители и поставщики оконной фурнитуры». ИЦ «ССК», 2013 г.
- «Импорт оконной фурнитуры в России». ИЦ «ССК», 2013 г.
- «Потребление оконной фурнитуры в России». ИЦ «ССК», 2013 г.





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

«ПРОИЗВОДИТЕЛИ И ПОСТАВЩИКИ ОКОННОЙ ФУРНИТУРЫ»

Структура отчета (основные разделы):

- торговые марки и компании-производители;
- зарубежные производители (перечень; характеристика 10 крупнейших компаний);
- российские производители (перечень; информационные карты крупнейших производителей);
- компании-поставщики оконной фурнитуры (перечень; характеристика крупнейших поставщиков; системы реализации);
- финансовые показатели деятельности российских компаний-производителей;
- финансовые показатели деятельности компаний-поставщиков;
- сводные данные.

Количество: страниц – 64; разделов – 9.

Стоимость: 56 тыс. руб.



«ИМПОРТ ОКОННОЙ ФУРНИТУРЫ В РОССИИ»

Структура отчета (основные разделы):

- таможенная статистика; основные товарные позиции;
- торговые марки и компании-поставщики;
- страны происхождения и отправления, основные импортеры и получатели;
- анализ импорта оконной фурнитуры в 2008–2013 гг. по основным кодам ТН ВЭД в физических и финансовых показателях;
- динамика импорта оконной фурнитуры основных торговых марок в физических и финансовых показателях (по основным кодам ТН ВЭД; суммарные показатели);
- объемы и динамика импорта фурнитуры по сводным показателям;
- изменение структуры импорта в 2008–2013 гг.;
- тенденции импорта.

Количество: страниц – 54; разделов – 9.

Стоимость: 39 тыс. руб.



«ПОТРЕБЛЕНИЕ ОКОННОЙ ФУРНИТУРЫ В РОССИИ»

Структура отчета (основные разделы):

- рынок оконной фурнитуры в РФ: поставщики и потребители;
- потребители оконной фурнитуры – компании-производители оконных блоков и других СПК;
- анализ потребления оконной фурнитуры 100 крупнейшими компаниями-производителями оконных блоков и других СПК; оценка объемов потребления фурнитуры по маркам; долевое распределение марок по объемам потребления;
- анализ потребления оконной фурнитуры 1000 ведущими компаниями-производителями оконных блоков и других СПК (с годовыми объемами производства от 10 тыс. кв. м и более); оценка объемов потребления фурнитуры по маркам; долевое распределение марок по объемам потребления;
- сегментирование потребления оконной фурнитуры по секторам (ПВХ, алюминий, древесина);
- географическое сегментирование потребления ведущих марок оконной фурнитуры;
- объемы рынка оконной фурнитуры в финансовых и физических показателях; динамика развития; основные итоги 2012 года.;

Количество: страниц – 96; разделов – 10.

Стоимость: 79 тыс. руб.



Способ предоставления отчетов:

Электронная версия в формате PDF. В печатном виде не предоставляются.

Демонстрационные версии предоставляются по запросу.

По вопросам приобретения аналитических отчетов обращайтесь, пожалуйста:

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

direktor@ssk-inform.ru

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

«ПРОИЗВОДИТЕЛИ ПВХ-ПРОФИЛЕЙ В РОССИИ»

Дата выхода отчета: 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



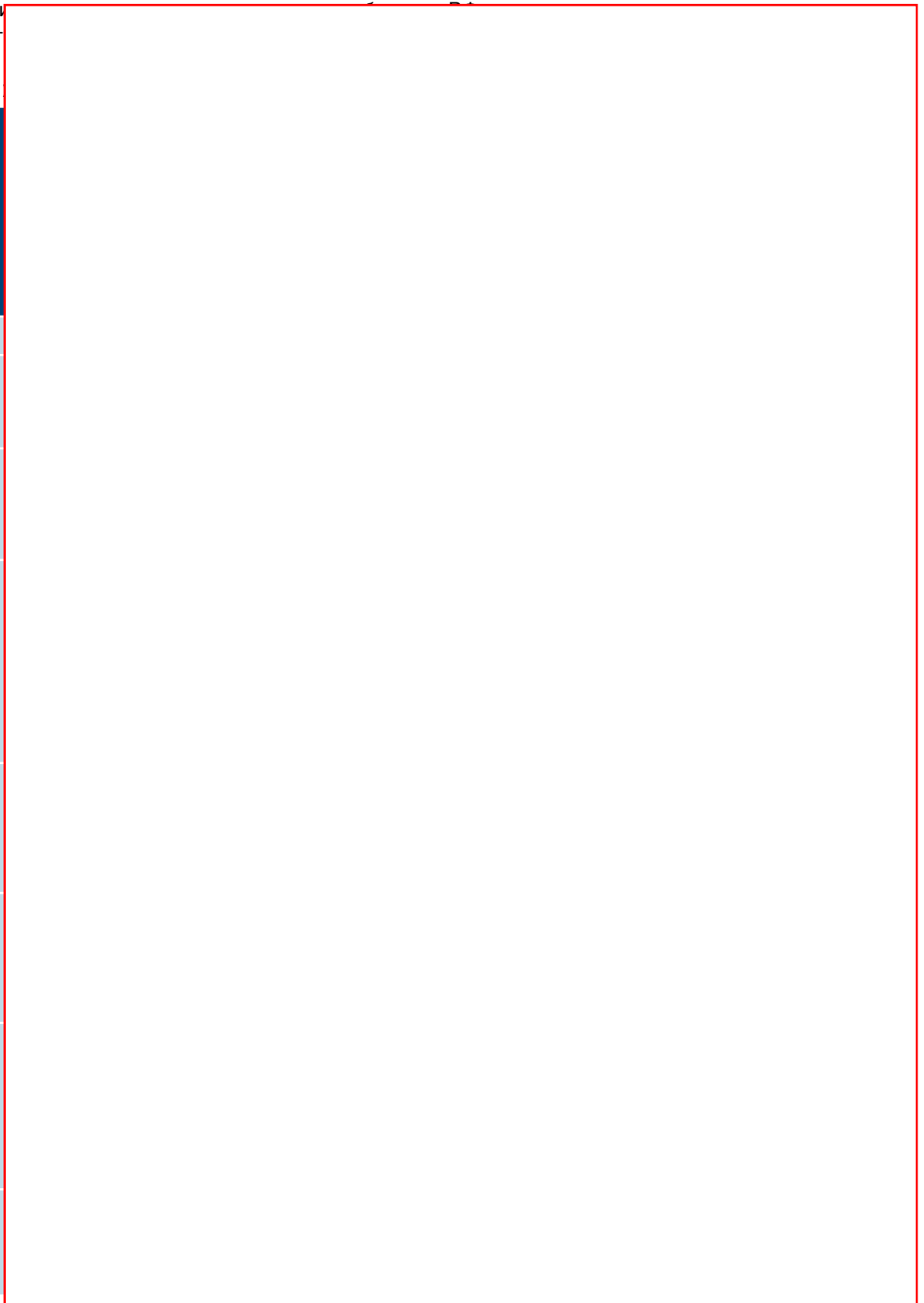


СТРОИТЕЛЬНЫЙ И ОКОННЫЙ РЫНКИ ЦФО

ПО МАТЕРИАЛАМ АНАЛИТИЧЕСКОГО ОТЧЕТА «РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА.
ВЕДУЩИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ ОКОННЫХ И ФАСАДНЫХ КОНСТРУКЦИЙ
ЦЕНТРАЛЬНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА» (ИЦ «ССК», 2013 Г.)

Общая характери
нистративно-террит

Регионы-субъекты РФ
Центральный федеральный округ, всего
Белгородская область
Брянская область
Владимирская область
Воронежская область
Ивановская область
Калужская область
Костромская область





Регионы-субъекты РФ	
Курская область	
Липецкая область	
Московская область	
Орловская область	
Рязанская область	
Смоленская область	
Тамбовская область	
Тверская область	
Тульская область	



Регионы-субъекты РФ

Ярославская область

г. Москва

Строительные

Характеристики строительства в регионах входящих в состав ЦФО по абсолютным показателям в регионах, в т. ч. по отношению к площади и численности населения

Оконно-фасадные работы ЦФО

Расчет объемов работ по окнам и фасадным конструкциям ЦФО за 2013-2014 гг. на основании след...

Таблица 2.

Ввод жилья по субъектам РФ, Центральный федеральный округ

Субъекты РФ

1

Центральный федеральный округ, всего
Белгородская обл.
Брянская обл.
Владимирская обл.
Воронежская обл.
Ивановская обл.
Калужская обл.
Костромская обл.
Курская обл.
Липецкая обл.
Московская обл.
Орловская обл.
Рязанская обл.
Смоленская обл.
Тамбовская обл.
Тверская обл.
Тульская обл.
Ярославская обл.
г. Москва



О
Н
В
Н
П
(Н
И
Л
Р
И
Р
Р
Р
С
Е
П
С
О
С
Р
К
М
С
Н
К
З
Л



Таблица 3.
Расчетные суммарные объемы производства и потребления оконных и фасадных конструкций в 2012 г. по регионам ЦФО
(без учета Москвы и Московской обл.)

Регион-субъект РФ	
Белгородская обл.	
Брянская обл.	
Владимирская обл.	
Воронежская обл.	
Ивановская обл.	
Калужская обл.	
Костромская обл.	
Курская обл.	
Липецкая обл.	
Орловская обл.	
Рязанская обл.	
Смоленская обл.	
Тамбовская обл.	
Тверская обл.	
Тульская обл.	
Ярославская обл.	
Всего*	

* Без учета Моск





«профайн РУС» ПОДВОДИТ ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЕ ИТОГИ 2013 ГОДА

Компания «профайн РУС» подвела итоги деятельности в 2013 году. Несмотря на общее снижение рынка светопрозрачных конструкций, компании удалось добиться роста оборота по сравнению с 2012 годом.

3 декабря в зале РИА Новости состоялась пресс-конференция, на которой компания «профайн РУС» подвела итоги своей деятельности в 2013 году и дала экспертную оценку состоянию рынка ПВХ-окон.

Нестабильная ситуация на рынке частично повлияла на деятельность компании «профайн РУС», которой во второй половине лета пришлось столкнуться с некоторыми трудностями. Среди них – снижение внутреннего спроса, демпинг и, как следствие, обострение конкуренции. Однако, несмотря на влияние негативных факторов, компания смогла преодолеть падение рынка и к концу года осталась в плюсе.

Как отметили топ-менеджеры «профайн РУС», обострение кризиса в Европе и США оказало значительное влияние на российский рынок и, прежде всего, на покупательскую способность населения. В компании ожидают, что из-за замедления роста экономических показателей тенденция на «проседание» рынка продолжится и в следующем году и составит около 10%.

Как и в прошлом году, характерной особенностью российского рынка СПК в 2013 году стал неравномерный рост сегментов. Продолжается «вымывание» среднего сегмента, динамичное развитие наблюдается лишь в эконом-

классе, ситуация в премиум-классе характеризуется стагнацией.

Важные события 2013 г.

Значительным событием для «профайн РУС» стало назначение в качестве генерального директора компании Яна-Герда Фоса. Возглавив компанию в марте, своим главным приоритетом в работе он назвал удовлетворенность клиентов. Совершенствование сервиса и активная работа с клиентами стали ключевыми пунктами в стратегии компании.

Крупным шагом по расширению продуктового портфеля стала разработка инновационной системы. Это самая значимая разработка концерна profine за последние 15 лет.

Новая система – это ответ сразу двум современным тенденциям в пластиковых окнах: увеличению площади светового проема и повышению энергосберегающих свойств конструкций. Премьера новой системы намечена на весну 2014 года и состоится в рамках международной выставки «Fensterbau/Frontale» в Нюрнберге. При этом система будет включать более 50 основных и вспомогательных профилей.

Работа с клиентами

Следуя своей стратегии, в 2013 году «профайн РУС» воплотил в жизнь ряд проектов, направленных на повышение лояльности и поддержку клиентов во всех регионах. В течение полугода в России и Казахстане проходил конкурс «Лидер страны щедр на подарки» среди всех покупателей окон КБЕ. В акции приняли участие более 9,5 тысяч человек из 600 городов.

Не менее важным с точки зрения социальной ответственности и укрепления партнерских отношений стало дальнейшее развитие благотворительной инициативы «Новые окна – новому поколению». Вместе со своими партнерами в уходящем году компания реализовала 8 проектов в 7 городах по всей России.

Активную работу в области клиентского сервиса на протяжении всего года вел Учебный центр «профайн РУС». Только за первые шесть месяцев курсы повышения квалификации посетили почти 3 тысячи человек. Ключевым направлением работы стало развитие дистанционного обучения. Значительно возросла популярность онлайн-курсов и вебинаров. Число их участников увеличилось больше чем втрое.

Маркетинг и реклама

В области продвижения компания «профайн РУС» сделала ставку на Интернет и регионы. В течение всего лета на популярных интернет-сайтах были размещены баннеры компании, подчеркивающие ведущие позиции ее флагманской марки КБЕ на российском рынке пластиковых оконных систем. В это же время была проведена масштабная рекламная кампания в регионах. Блоки с информацией о профилях КБЕ были размещены в эфирах регионального телевидения, в Интернете, наружной рекламе и популярных печатных изданиях.

Одновременно компания продолжила работу по направлению трейд-маркетинга. Проведение совместных акций, как с федеральными, так и региональными клиентами стало тенденцией 2013 года.

Планы на 2014 год

По прогнозам экспертов «профайн РУС», 2014 год для производителей профилей будет еще более сложным, чем 2013 год. И для того, чтобы преодолеть общерыночную тенденцию и добиться стабильного роста объемов продаж, в 2014 году компания намерена сделать основной упор на развитие продуктовой линейки. В частности, на следующий год запланирован запуск производства инновационных систем, премьера которых состоится на выставке в Нюрнберге.





И ВНОВЬ НА ТЕМУ «ЦИВИЛИЗОВАННОГО РЫНКА»

В ноябре-декабре 2013 г. прошел ряд мероприятий, на которых обсуждались вновь модная тема «построения цивилизованного рынка» и необходимость создания отраслевого объединения. Мероприятия были ориентированы на журналистов, поэтому в гораздо большей степени носили характер не серьезного обсуждения отраслевых проблем, а PR-акций.

Круглый стол в РИА «Новости»

20 ноября в пресс-центре РИА «Новости» состоялся круглый стол, организованный компанией «Экоокна» на тему «Как сделать рынок пластиковых окон цивилизованным».

В мероприятии приняли участие ген. директор ООО «Экоокна» А.В. Филоненко, директор по развитию ООО «Экоокна» Н.Л. Филоненко, руководитель отдела продаж по Восточной Европе компании Gretsch-Unitas А.А. Магер, ген. директор ООО «Гардиан Стекло Рязань» А.А. Стольный, директор ООО «НПО Гласспром» А.В. Митяев, руководитель «проектной груп-

пы реформирования отрасли СПК» И.Н. Паршин.

Это было первое подобное мероприятие, организованное компанией «Экоокна». Пожалуй, наиболее интересным на нем стали выступления ген. директора компании А.В. Филоненко, рассказавшего о своем видении сегодняшних проблем оконного рынка, а затем подробно и открыто – о деятельности, развитии и производстве компании «Экоокна».

Компания за последние годы значительно прибавила, нарастила производственные мощности и входит теперь в число крупнейших в России. В этом году начата экструзия системы ПВХ-профилей «Краспан», приобретены новые обрабатывающие центры (для автоматизированного производства оконных блоков их ПВХ), начато производство оконных блоков из древесины.

Много у компании «Экоокна» и планов на будущее. Остается только пожелать ей успехов в реализации всего намеченного.

Что же до остального, то вновь звучали слова об отсутствии государственного контроля, плохих

нормах, покупных сертификатах, недобросовестных фирмах, «игре не по правилам», необходимости объединения и т.д. Ну еще, естественно, «самопиар» выступающих – куда ж без этого. Кажется, что все это уже было...

Круглый стол в «РБК»

Круглый стол в «РБК», организованный компанией «Оконный континент», стал уже традиционным мероприятием.

Тема мероприятия, прошедшего 6 декабря: «Рынок пластиковых окон: итоги 2013 года. Мнение экспертов». Как было заявлено, «центральной темой обсуждения станет анализ критической ситуации в отрасли и планы по усовершенствованию качества продукции».

В мероприятии в качестве «спикеров» приняли участие: ген. директор ООО «Компания «Оконный континент» Ю.М. Выдманов, зам. ген. директора ООО «Рехау» А.Ю. Белоедов, руководитель группы компаний «СТИС» Д.В. Сулин, руководитель компании «ТБМ» В.Ф. Тренев, ген. директор ЗАО «профайн РУС» Ян-Герд Фос. Экспертами выступили представители ИЦ «Современные Строительные Конструкции», интернет-порталов «ОкнаМедиа» и «Тибет. ру».

Основными темами для обсуждения были:

- общая экспертная оценка 2013 года;
- подведение итогов работы участников круглого стола в 2013 году;
- какие тенденции и перемены наметились в отрасли по сравнению с 2012 годом;
- тенденции в развитии бизнес-процессов;
- какие новые продукты и решения предлагают участники круглого стола;





– прогнозы на 2014 год, мнения экспертов.

По поводу итогов 2013 года наиболее трагичную картину нарисовал руководитель «СТиС», но заверил

при этом, что у компании нет долгов и «вообще все хорошо». О сокращении объемов продаж заявили представитель «Рехау» и руководитель «ТБМ». Руководителя «профайн

РУС», однако, сообщил, что по итогам года ожидает роста на 4%.

Руководитель ООО «Компания «Оконный континент» говорил о том, что рост будет намного меньше, чем планировалось.

Вполне понятно, что заканчивающийся год был оценен всеми участниками как негативный для отрасли.

По поводу перспектив на 2014 год мнения были разные: все ожидают продолжения спада, но его возможная величина оценивается от 2–3 до 10–20%.

Формат мероприятия был в стиле «РБК»: как бы обсуждение острых проблем, а на деле – общие рассуждения, минимум конкретной информации и, естественно, «самопиар» участников. Интересно, что стол, за которым восседали «спикеры круглого стола», почему-то был треугольным. Но это так, мелочи...

ВЫСТАВКА

СТРОИТЕЛЬСТВО

38-я межрегиональная специализированная выставка с международным участием **ИВОРОНЕЖ 2014**



Ветта
ВЫСТАВочный центр

23-25 АПРЕЛЯ 2014

www.veta.ru (473) 251-20-12

Генеральный спонсор выставки: **Стайка** ГРУППА ГАЗЕТ

Генеральный выставочный партнер: **ИЖИСТРОЙ** ИЖИСТРОЙ

Генеральный выставочный партнер: **ИЖИСТРОЙ** ИЖИСТРОЙ

Областной информационный партнер: **Правдский** компания

Ведущий интернет-партнер: **METRINFO.RU**

Информационный спонсор выставки: **СТРОИТЕЛЬСТВО В УКРАИНЕ И С/В**

Информационный партнер: **СТРОИТЕЛЬСТВО**



СОСТОЯНИЕ ЖИЛИЩНОГО ФОНДА В РОССИИ

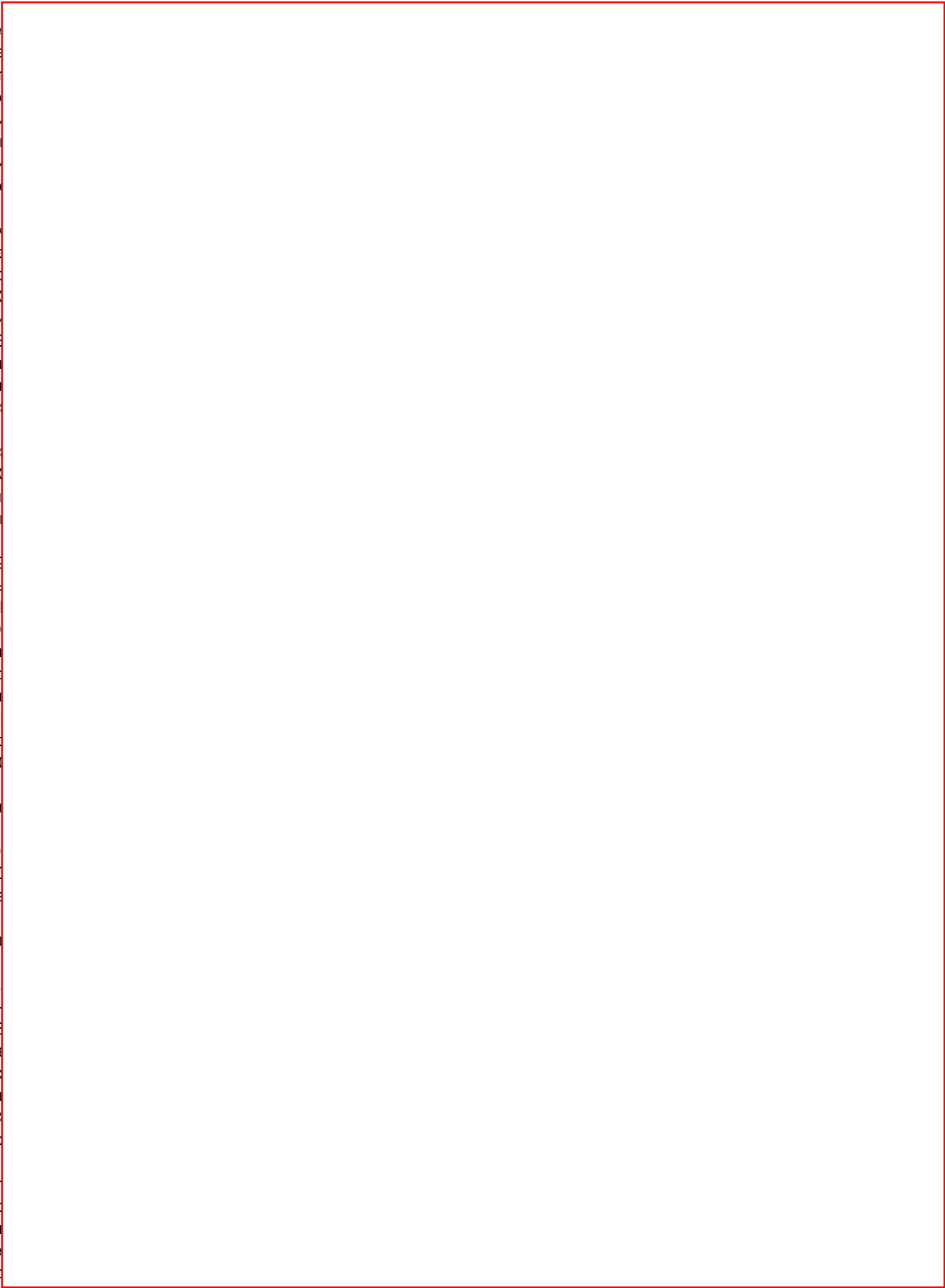
Тем же
 жа
 щих в
 чати,
 разно
 гочис
 возмо
 влени
 тий п
 чая з
 гающ
 Но пр
 ной э
 базир
 (а та
 но и д
 фонда
 ных п
 ского
 го рас
 носте
 фонда
 обычн
 ально
 тивно
 что ка
 ная ч
 уже хо
 В
 но со
 щест
 опред
 потен
 берег
 лий, м
 то уте
 новка
 Этот
 и для
 тив р
 рынка
 Ни
 лагак
 из ис
 «Инст
 («ИЭП
 Банка

**Об
 жи**

1.
 лагае



общее
На па
ходит
ди со
кирпи
домо
ных и
за сч
3.
харак
ком з
износ
• (0
здани
• В
свыш
– 1
80,1%
–
75,8%
• (0
щени
ти ве
•
до 19
превы
•
в 200
жиль
ных д
жиль
•
го фс
и в 20
Рост
лицн
лось,
в 200
• Д
виду
была
ных д
4.
хара
лей ч
лее 8
чем в
В час
97% и
и 76%
дома
5.
имее
благо
гоуст
в сре
город





Да
в каг
ся в
ного
пита
плош
да. П
ремо
(рис.
7.
сумм
монт
соста
млрд
гоква
руб. (
имос
площ
3,3 т
В
софи
средн
та в 2
евро)
ро), э
нии в
по ка
8.
гии н
с евр
ние –
гопот
жени
ды –
сии в
и в Г

Тыс. м²

Рис.
Ис



поль
обла
Н
талы
ний в
скву
(8,4%
(6,7%
и Пе
шие
тиро
на К
блик
мыки
бовс
С
ным,
на ка
ли в
гельс
и Кра
удел
ласти
Респ
Но д
данн
ремо

**Д
ж**

В
плек
(обор
допр
нали
водо
ными
61,4%
В
на 12
благ
точно
ить п
город
В
вачен
да, к
ем –
(ГВС
благ
ных д
Из ни
Для
1945
до 45
в 194



млн. руб.

Рис
И

Тыс. м²

Рис

С
ту го
по пр
ли и
с сум
м (13
жили
В
ем го
на ко
—
капи
вида
ний;
—
нии и
выпо
эфф
В
дов н
ШИМ



• Э
береж
тичес
нии из
дател
рации
• П
имущ
ме, у
ем Пр
2006 г
Зн
ремон
Градс
в кот
тальн
ного
собой
рого э
и дру
сти и
Фе
ля 20
дейст
но-коп
июля
тальн
ного
тренн
коном
по ус
ношен
тов об
ков по
доме
в мн
числе
мене,
атаци
го им
доме.
ет отн
тальн
ных д
только
капит
котор
регис
прогр
этого
Тр
ральн
ствия
комму
лены
ремон
(боле





магис
янии
ния к
ством
бойле
– п
систе
горяч
ния (в
нение
пител
дов и
ка и т
сталь
– у
плит
хонны
– у
прово
мусор
лестн
жа 15
– п
элект
напря
– р
колле
ключе
трансл
– у
триче
стем
и дым
– а
зация
тельн
ного с
–
терри
тиров
ограж
рудов
бытов
фасад
ний дс
4.
боты
свойс
устро
с трой
наруж
5.
инжен
6.
расхо
плени
расхо



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

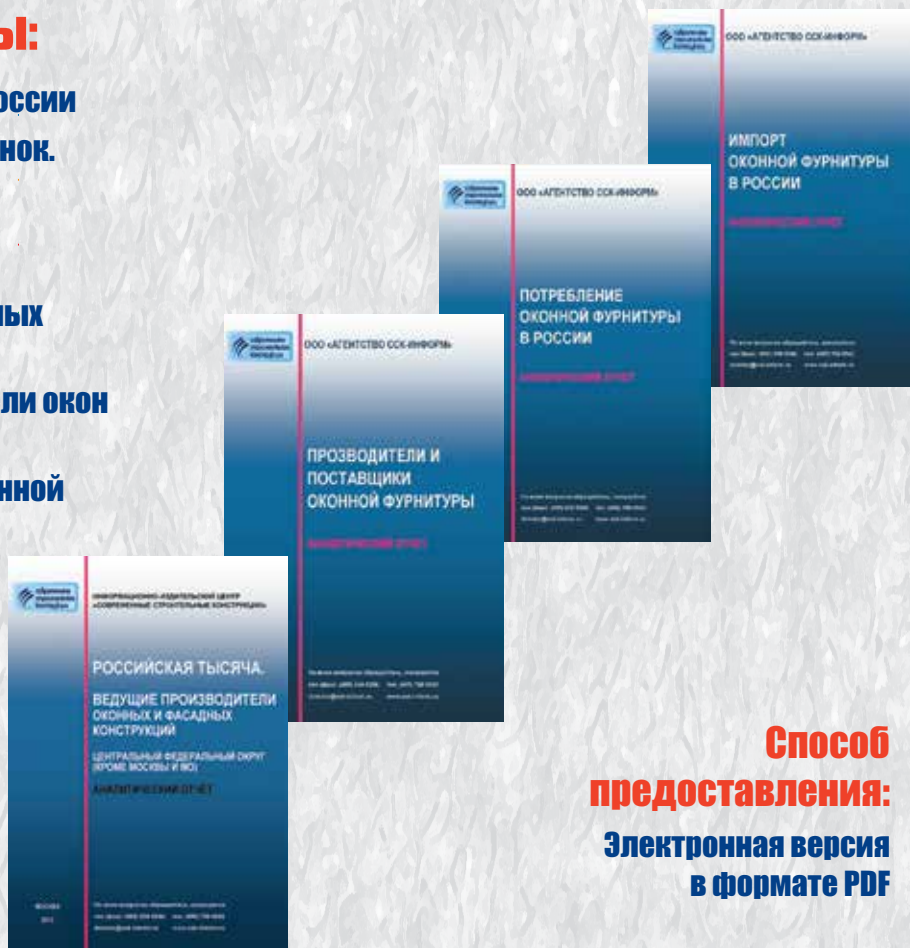


Современные Строительные Конструкции

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**
- **ТОП-100. Крупнейшие производители окон и фасадных конструкций России**
- **Производители и поставщики оконной фурнитуры**
- **Импорт оконной фурнитуры в России**
- **Потребление оконной фурнитуры в России**



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

ЖУРНАЛЫ

- «**ФАСАДНЫЕ СИСТЕМЫ**»
- «**КРОВЛЯ и ИЗОЛЯЦИЯ**»
- «**СТЕНЫ и ФАСАДЫ**»
- «**ОКНА и ДВЕРИ**»
- «**РВСК**»
- «**ЗСТ**»



КАТАЛОГИ

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

АНАЛИТИЧЕСКИЕ ОТЧЕТЫ

- «Российская тысяча. Ведущие производители оконных и фасадных конструкций - 2012»
- «Российский рынок окон из ПВХ в 2000-2011 годах и перспективы на 2012-2015 годы»
- «ТОП-100. Крупнейшие производители окон и фасадных конструкций в России»
- «Производители ПВХ-профилей в России»

СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ СПЕЦИАЛИСТОВ

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