



СОВРЕМЕННЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ КОНСТРУКЦИИ

www.ssk-inform.ru

ОКНА И ДВЕРИ

1

(181)

2016

Издается с 1997 года

Реклама на сайте www.ssk-inform.ru



**Объективная, достоверная, оперативная
информация для специалистов**



современные
строительные
конструкции

ОКНА и ДВЕРИ
СТЕНЫ и ФАСАДЫ
КРОВЛЯ и ИЗОЛЯЦИЯ
ФАСАДНЫЕ СИСТЕМЫ

Учредитель: ООО «ССК-Информ»
Издатель: ООО «Информационно-издательский центр
«Современные Строительные Конструкции»

Редакция:
Тел./факс: (499) 177-1807
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.: (499) 177-1807, info@ssk-inform.ru

В НАШИХ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВАХ:
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», «Медиа-Кухня» (РФ). Тираж 7500 экз. Цена свободная. Зарегистрировано в Комитете РФ по печати. Рег. ПИ №77-5912.

В НОМЕРЕ

ОКОННЫЙ РЫНОК

- Н.Л. Гаврилов-Кремичев (ИЦ «ССК»). О некоторых оценках и прогнозах 2
В.Е. Пригожин. «По своему внутреннему убеждению» 22

КОМПЛЕКТУЮЩИЕ

- Winkhaus. Обычные окна могут быть открытыми и закрытыми. Современные окна могут быть также Открыто-Закрытыми 5
Winkhaus. Естественное проветривание для школ с activPilot Comfort – залог здоровья и успешного обучения детей 6

ОБОРУДОВАНИЕ

- Weinig на подъеме 8
Weinig: в Китае выпущен 4000-й строгольно-калевочный станок 9

ЭКОНОМИКА. РЫНОК

- И.А. Чигирь (Минпромторг России). О стратегии развития промышленности строительных материалов 10
Об основных социально-экономических показателях государств – членов Евразийского экономического союза. Аналитический обзор Евразийской экономической комиссии 26
Росстат: индекс промышленного производства и выпуск важнейших видов строительных материалов и продукции, потребляемой в строительстве, в 2015 году 36
О деловой активности в строительстве в IV квартале 2015 года 53

ПРОФИЛЬНЫЕ СИСТЕМЫ

- Окна Exprof – здоровье вашего дома! 13

МАТЕРИАЛЫ

- А.П. Дебабов (ЗАО «Карбогласс»). Чемпионат Мира 2018: нормативное регулирование и импортозамещение 14

ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА

- М.Н. Киямов. Построение референтной модели или точка отсчета 18

ВЫСТАВКИ. ЯРМАРКИ

- Международная строительно-интерьерная выставка Batimat Russia 2016 37
AstanaBuild. Казахская международная строительная и интерьерная выставка 52
AtyrauBuild. Международная Северо-Каспийская Региональная выставка «Строительство и Интерьер, Отопление и Вентиляция» 52
ShymkentBuild. Южно-Казахстанская Международная выставка «Строительство и Интерьер, Керамика и камень, Оконные технологии, Отопление и вентиляция, Дорожное строительство» 56

СТРОИТЕЛЬНЫЕ ОБЪЕКТЫ

- Н.Крымов. Далекий город на экваторе 38

ПОДПИСКА

- 3-я стр. обложки



О НЕКОТОРЫХ ОЦЕНКАХ И ПРОГНОЗАХ

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

Оконная отрасль в кризисе. Об этом заговорили в 2013 году, когда началось падение объемов продаж. В 2014 году негативные ожидания усилились; вновь зазвучали «катастрофичные» прогнозы, во многом сходные с теми, которые делались в 2009 году (для тех, кто забыл, напомним: в тот год в связи с мировым кризисом, оконный рынок обвалился примерно на 25%).

«Осеннее обострение» в конце 2015 года вызвало очередную волну оценок и прогнозов, для которых скорее подходит уже определение «апокалиптические». И касаются они, главным образом, рынка «пластиковых окон», который долгое время был локомотивом оконного рынка и по-прежнему остается его крупнейшим сектором.

Откуда цифры-то?

Оценки, которыми оперируют аналитики, должны строиться на цифрах. Эти цифры (количественные показатели) должны в максимально возможной степени соответствовать реальности, что, собственно, и называется достоверностью. Достоверность исходных данных – необходимое ус-



ловие для любого исследования, как и для всех без исключения сделанных на его базе оценок и прогнозов. Все остальное – гадание на кофейной гуще.

Это – азбука. Но что имеем на деле?

А на деле имеем почти то же самое, что и 10 лет назад. Многочисленные «маркетинговые исследования», сделанные по практически однотипной схеме: опросили 20–30 фирм, а далее «сложили – разделили – получили»...

Некоторые из «исследований» даже в названии несут определенную информацию к размышлению (естественно, для тех, кто в состоянии думать). Например: *«Российский рынок пластиковых окон из ПВХ в 2010–2014 гг. и прогноз на 2015–2020 гг.»* (характерное словосочетание, вряд ли принадлежащее специалисту, выделено автором данной статьи). Принадлежит данное «исследование» компания «АМИКО», реализует – известная компания «РБК».

Достоверность не требуется, как не требуются и профессиональные знания. Главное – получить именно те результаты, которые ожидает заказчик. По принципу «чего изволите», а то вдруг денег не заплатят. При этом возникает интересный психологический эффект: заказчик верит в результаты «исследования», поскольку они соответствуют его ожиданиям, а исполнитель в этой уверенности видит подтверждение своей правоты.

В качестве одного из примеров можно привести сделанный в 2008 году (когда мировой кризис уже «стучался в двери») «прогноз» о росте объемов производства окон из ПВХ-профилей в России к 2010 году до 80 млн. кв. м

(«О.К. Н. А.-Маркетинг»). Сегодня об этом стараются не вспоминать, но ведь принимали-то этот прогноз «на ура». А предупреждения о неизбежном насыщении рынка и грядущем кризисе отметились как не соответствующие мейнстриму.

Потом на основе подобных «исследований» принимались какие-то решения, обосновываются проекты развития, включая объемы «необходимых» кредитных ресурсов. В условиях быстро растущего рынка все это проходило сравнительно успешно, но затем пришел кризис 2009 г., ставший для некоторых «моментом истины». Ну а с 2013 года «оконная общественность» наконец-то стала если и не понимать, то, по крайней мере, ощущать на себе, что представляет собой насыщение рынка.

Закономерный результат – несбывшиеся ожидания, просчеты в планах, незагруженные производственные мощности и финансовые проблемы у целого ряда фирм, в том числе ведущих производителей ПВХ-профилей. Последствия на виду – от почившего еще в 2008 году «Вельтпласта» до ушедшего в 2015 году с оконного рынка LG-Hausys. Только причины, судя по всему, плохо осознаются. Поэтому список остается открытым...

Честно говоря, эта тема навязла в зубах. Поэтому если в середине 2000-х гг. мы на страницах журнала еще пытались что-то кому-то доказать, то впоследствии прекратили это бессмысленное занятие. Жизнь – лучший учитель.

«Сколько вешать в граммах?»

Очередные апокалиптические прогнозы прозвучали на традици-



онной декабрьской конференции Creon/Inventra «ПВХ. Итоги года 2015».

Сменив вектор прогнозов два года назад, «О.К. Н. А.-Маркетинг» теперь предрекает двукратный спад рынка. При этом объем российского рынка ПВХ-профиля по итогам 2014 года оценивается величиной 400 тыс. тонн, а по итогам 2015 года прогнозируется падение на 25% – до 300 тыс. тонн. Импорт не превысит 2%. Объем же *«рынка в сегменте ПВХ-конструкций в нынешнем (2015) году составит всего 36 млн. м² против 47,4 млн. м² годом ранее»* (цитируется по http://www.creonenergy.ru/news/post_relizy/detailPost.php?ID=115311).

Сценарии развития на 2016 год: оптимистичный – *«сохранение объема рынка на том же уровне или сокращение максимум на 5%»*. Вероятность реализации этого сценария – *«не выше 10%»*. Средний сценарий – *«снижение рынка на 15%, это наиболее вероятный вариант развития событий»*... *«Пессимистичный же прогноз обещает падение рынка на 25% и более»* (цитируется по указанному выше источнику).

Все понятно: будем падать быстро. Вот только где обоснование приведенных цифр?

Оно желательно, поскольку выступавший на этой же конференции генеральный директор Союза производителей полимерных профилей (СППП) С. Русин отметил, что *«в 2014 г. под экструзию оконного профиля было отгружено 427 тыс. тонн суспензионного ПВХ, а за 9 месяцев 2015 г. этот показатель составил 341 тыс. тонн»*. Причем он же далее прогнозирует, что *«объем рынка ПВХ-конструкций в 2015 г. может составить 38 млн. м²»* (цитируется по указанному выше источнику).

Несложно посчитать, что из «отгруженных 427 тыс. тонн суспензионного ПВХ» должно было быть изготовлено примерно 512 тыс. тонн готового оконного профиля (методика расчета проста и публиковалась неоднократно). В пересчете на изго-

товленные «ПВХ-конструкции» (точнее, изделия), исходя из среднего расхода 8,5 кг на 1 кв. м, это составляет 60 млн. кв. м (!).

Именно столько «ПВХ-конструкций», а не 47,4 млн. кв. м, должно было быть изготовлено в 2014 году при условии, что данные СППП о потреблении ПВХ-смолы для производства оконных профилей соответствуют действительности.

Но в этом случае падение рыночных объемов в 2015 году до указанных докладчиком 38 млн. кв. м означает спад на 37%. Это как-то плохо соотносится с реальностью.

С другой стороны, если за 9 месяцев 2015 года для экструзии «оконного профиля» было отгружено 341 тыс. тонн, то, даже при самой плохой динамике, отгрузка за IV квартал не могла упасть ниже 50 тыс. тонн. Но в этом случае потребление за 2015 год должно было составить не менее 390 тыс. тонн, то есть более 91% от потребления за 2014 год. А это, в свою очередь, означает, что снижение объемов производства оконных ПВХ-профилей в 2015 году составило **менее 9% к показателю 2014 года (!)**.

Вывод: приведенные цифры не корреспондируются между собой. А умолчание докладчиков об источниках и методиках получения этих цифр с большой долей вероятности позволяет судить о методе, которым они были получены. Проще говоря – взяты «с потолка». К сожалению, это, видимо всех устраивает. То ли уровень знаний таков, то ли безразлично, кому, сколько и на что вешают...

Еще одна «авторитетная» оценка

В качестве примера приведем еще одну «авторитетную» оценку.

«По данным Росстата и нашим экспертным оценкам в 2014 году производство оконных профилей сократилось примерно на 10% от прошлого года, что в натуральных единицах составляет поряд-

ка 920 тыс. квадратных метров. В 2013 году производство оконных профилей выросло на 1,7% в сравнении с годом ранее и составило 1021 тыс. квадратных метров.

Объем потребления в секторе оконного профиля по нашим оценкам, составляет порядка 67–70% от всего ПВХ, используемого для производства профильно-погонажных изделий».

Источник: «Маркет Репорт». ПВХ в России 2015. Ежегодный обзор, 2015, стр. 37 (цитируется по www.mrcplast.ru).

Констатируем только факт: популярный и часто цитируемый как безусловный авторитет источник абсолютно серьезно, без тени сомнения в собственной квалификации учитывает производство оконных профилей в тыс. квадратных метров.

Абсурдность подобного «учета» настолько очевидна, что о ней даже неудобно вести речь. Как, впрочем, и о росте производства оконных профилей в 2013 году до *«1021 тыс. квадратных метров»*.

Но что из того? «Пипл»-то по-прежнему продолжает «хавать».

Рынок ПВХ

Рынок ПВХ (ПВХ-смолы) является первичным по отношению к рынку ПВХ-профилей (профильно-погонажных изделий).

По оценке Creon/Inventra, в 2015 г. ни один из сегментов потребления ПВХ не показал роста. Сокращение же по отдельным секторам составило от 2% до 25%. *«Меньше всего сократилось производство кабельных пластикатов, больше всего – оконный рынок»*. Но представляется, что эти выводы так же можно рассматривать, в лучшем случае, как предварительную оценку. Хотя бы потому, что полные данные ФТС за 2015 год пока еще отсутствуют.

В то же время данные о производстве ПВХ в России превзошли все ожидания.

Производство ПВХ-смолы в России в 2015 г. возросло на 20%



к показателю 2014 г. и достигло рекордного показателя за все годы – 783,3 тыс. тонн (по другим данным, 782,4 тыс. тонн), значительно перекрыв прежний рекорд, достигнутый в 2014 году (652,1 тыс. тонн; по другим данным, 653 тыс. тонн).

Причем ранее Минэкономразвития сообщало, что по итогам 10 месяцев 2015 г. рост объемов производства ПВХ к показателю за соответствующий период 2014 г. составил 25% (!). Для сравнения, объем производства химической продукции в целом за 10 месяцев вырос, по данным МЭР, на 6,9%, а по итогам 2015 года – примерно на 7%. И это – в условиях экономического спада.

Производство ПВХ-С в 2015 г. составило 772,9 тыс. тонн (2014 г. – 637,8 тыс. тонн).

Производство ПВХ-Е в 2015 г. составило 9,5 тыс. тонн (2014 г. – 15,2 тыс. тонн).

По объемам производства на первое место среди отечественных производителей ПВХ по итогам 2015 года вышла «Башкирская содовая компания» – 242,2 тыс. тонн ПВХ-С (109% к показателю 2014 г., составившему 221,7 тыс. тонн).

На втором месте «РусВинил» – 237,3 тыс. тонн (по другим данным, 237,9 тыс. тонн), в том числе 228,4 тыс. тонн ПВХ-С и около 9,5 тыс. тонн ПВХ-Е (объем производства за 2014 год составил 40,9 тыс. тонн ПВХ-С; производство ПВХ-Е еще не осуществлялось).

На третьем месте остался многолетний лидер отрасли «Саянскхимпласт», снизивший объемы производства до 208,5 тыс. тонн ПВХ-С (по другим данным, 207,6 тыс. тонн), что составило менее 74% к показателю 2014 г. (283 тыс. тонн). Снижение было обусловлено перебоями с поставками этилена «Ангарским заводом полимеров».

Волгоградский «Каустик» («Пласткард»), четвертый производитель ПВХ в России, увеличил объем производства до 95,4 тыс. тонн (по другим данным – 94,7 тыс. тонн), что составило 105% к показателю 2014 г. (92,1 тыс. тонн).

При этом российские производители ПВХ обладают резервом мощности (суммарные производственные мощности четырех российских производителей ПВХ оцениваются величиной 970 тыс. тонн в год, в том числе 940 тыс. тонн ПВХ-С и 30 тыс. тонн ПВХ-Е).

Данные по импорту крайне противоречивы.

Так, по данным Creon/Inventra (конференция «ПВХ. Итоги года 2015»), импорт ПВХ в Россию за 9 месяцев 2015 г. снизился на 54% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, до уровня 162 тыс. тонн. Причем это падение коснулось только суспензионного ПВХ (–73%), а импорт эмульсионного ПВХ, напротив, вырос на 7%.

В то же время, «Маркет Репорт» заявляет о том, что по итогам десяти месяцев текущего года импорт суспензионного поливинилхлорида (ПВХ-С) в Россию сократился в 3,5 раза и составил 78,1 тыс. тонн. А по итогам 2015 года импорт ПВХ-С сократился втрое, до 96,4 тыс. тонн, тогда как в 2014 г. он составлял 282,4 тыс. тонн.

Импорт ПВХ-Е изменился незначительно.

Значительно вырос российский экспорт ПВХ-С (разброс называемых цифр – от 6 до 24 раз к показателю 2014 г.), хотя его доля сравнительно мала по сравнению с производством и потреблением.

Следует еще раз подчеркнуть, что имеющие широкое хождение в СМИ данные различных маркетинговых агентств об объемах экспорта и импорта за 2015 год в действительности можно рассматривать лишь как оценочные и весьма приближенные.

Оконно-фасадный рынок

Объективные цифры, характеризующие фактические объемы импорта и экспорта ПВХ-смолы и компаундов, могут быть получены только после полной обработки данных ФТС за прошедший год, то есть не ранее марта 2016 г.

Примерно в те же сроки могут быть получены полные данные ФТС об импорте и экспорте ПВХ-профилей, алюминиевых профилей, готовых конструкций (изделий) и т. д.

Соответственно, только после этого появляются все необходимые данные, чтобы выполнить соответствующие расчеты. И лишь после этого – достаточные основания, чтобы вести речь об объемах и структуре оконного рынка в целом и его отдельных секторов в частности.

Пока же можно констатировать, что ситуация на оконно-фасадном рынке в определенной мере сходна с ситуацией на нефтяном рынке. Оба рынка находятся в стадии насыщения с соответствующими последствиями для «игроков», отличаются только масштабы этих рынков.

Можно так же отметить, что катастрофичные оценки и прогнозы (в том числе, падение оконного рынка на 25% в 2015 году) не имеют под собой каких-либо оснований. Порождены они проблемной финансовой ситуацией, сложившейся у ряда ведущих фирм, причиной которой во многом стали неоправданные ожидания – результат предшествовавших «сверхоптимистичных» прогнозов и оценок. По существу, тех же, что и сегодня, но с «обратным знаком». И возникшей атмосферой неуверенности в завтрашнем дне (ожидания-то были ранее совсем другими).

Да, оконный рынок уже три года находится в рецессии. Но любой экономист прекрасно знает, что имеется весьма существенная разница в темпах спада у любой рецессии по сравнению с острой фазой кризиса (такой, как в 2009 году). Всерьез говорить о 25%-м спаде при рецессии – либо наивность, либо безграмотность (что, по сути, одно и то же). Не надо путать снижение выручки в пересчете на евро со снижением физических объемов потребления, и тогда получаемые цифры будут гораздо более реалистичными.

Обычные окна могут быть открытыми и закрытыми. Современные окна могут быть также Открыто-Закрытыми.



Что означает иметь открыто-закрытое окно?

Новая фурнитура activPilot Comfort, сконструированная инженерами фирмы Winkhaus предоставляет возможность проветривать энергоэффективно, безопасно и, как никогда раньше, комфортно.

Здоровый микроклимат. Воздухообмен через 6-миллиметровый зазор по всему оконному периметру обеспечивает постоянный, естественный воздухообмен, защищая помещение от избыточной влажности и плесени.

Безопасность. Окно в режиме проветривания является взломостойким и соответствует классу RC2 по нормам ENV 1627-1630.

Без сквозняков. Конструкция фурнитуры исключает сквозняки и удары оконной створки о раму при сильном порыве ветра.

Без шума. Уровень шумоизоляции значительно выше у окна в положении откида.

При любой погоде. Окно во время проветривания надежно защищает помещение от дождя и снега.

www.winkhaus.ru

**FENSTERBAU
FRONTALE**

павильон 4, стенд 4 - 243



ЕСТЕСТВЕННОЕ ПРОВЕТРИВАНИЕ ДЛЯ ШКОЛ С АКТИВПИЛОТ COMFORT – ЗАЛОГ ЗДОРОВЬЯ И УСПЕШНОГО ОБУЧЕНИЯ ДЕТЕЙ

Для жизнедеятельности человека большое значение имеет благоприятная кислородная атмосфера, которая окружает нас дома, на работе и в общественных местах. От нее зависит наше самочувствие, работоспособность и в конечном итоге здоровье. Именно поэтому вентиляция в помещениях является исключительно важным и эффективным средством охраны здоровья и профилактики заболеваний. Регулярное проветривание обеспечивает необходимую чистоту, влажность, температуру и подвижность воздуха, снижает уровень загрязняющих веществ в воздухе, одновременно увеличивая количество кислорода.

Организация качественного воздухообмена особенно важна в помещениях, где находятся дети. Комфортный микроклимат в комнате играет существенную роль в обеспечении здоровья и правильного развития ребенка. Недостаточная вентиляция приводит к повышенной концентрации углекислого газа, вследствие чего негативно влияет на работоспо-

собность головного мозга, снижает внимательность, не дает сосредоточиться, а также может стать причиной развития респираторных заболеваний органов дыхания. Дети лучше учатся и быстрее выполняют учебные задания, если воздух в классе чистый и свежий.

Как правило, в течение учебного года школьники проводят много времени в учебных помещениях школы. Современные пластиковые окна, установленные в школьных классах, отличаются повышенной герметичностью поэтому для создания комфортных условий и здорового микроклимата необходимо обеспечить постоянный воздухообмен, систематически проветривая классное помещение независимо от погоды: после каждого часа занятий, открывая окна на 5–10 минут. Идеальным решением для обеспечения комфортной вентиляции является фурнитура activPilot PADK от Winkhaus, обеспечивающая естественное, безопасное и энергоэффективное проветривание без шума и сквозняков, а также при любой погоде.

Инновационная конструкция системы activPilot Comfort PADK позволяет смещать оконную створку по всему периметру рамы на 6 мм, обеспечивая естественный воздухообмен, при котором происходит равномерное поступление свежего и удаление использованного, загрязненного воздуха. При этом воздушные потоки теплого и холодного воздуха не смешиваются, что обеспечивает максимально комфортный температурный режим без сквозняков и резких перепадов температуры, что особенно важно, когда в помещении дети.

Вентиляция с помощью activPilot PADK не только удобна, но и безопасна. Окно в режиме проветривания является взломостойким и соответствует классу RC2 по нормам ENV 1627–1630. Дополнительным преимуществом является и то, что окно в положении щелевого проветривания выглядит закрытым – 6-миллиметровый зазор между створкой и рамой не виден со стороны улицы, а оконная ручка, находится в вертикальном положении (закрыта створкой).





Благодаря этому проветривание помещения становится еще более безопасным.

В Межрегиональном институте окна СПб было экспериментально доказано, что периметральное проветривание с помощью фурнитуры activPilot Comfort PADK обеспечивает полноценный воздухообмен в полном соответствии с ГОСТ 30494–2011, являясь эффективной альтернативой воздушным клапанам и рекомендовано для установки как в квартирах и частных жилых домах, так и в административных зданиях и детских учреждениях – школах и детских садах, где для поддержания здорового микроклимата необходим постоянный воздухообмен.

В конце прошлого года специалисты компании Winkhaus (Зинуков И. и Привалов А.) провели установку фурнитуры activPilot PADK в двух классах средней общеобразовательной школы № 491 Красногвардейского района Санкт-Петербурга. В течение зимних месяцев учителя и ученики школы будут тестировать окна с новой фурнитурой и осуществлять вентиляцию классов с помощью целевого проветривания activPilot PADK.

О первых впечатлениях эксплуатации окон с новой фурнитурой компании Winkhaus поделилась директор школы № 491 г. Санкт-Петербурга Коганкова Виктория Александровна.



Виктория Александровна, какие Ваши первые впечатления от новой фурнитуры?

Новая система, установленная в окна двух школьных классов, произвела самое благоприятное впечатление. Теперь для проветривания классов не нужно открывать окна и выхолаживать помещение, новая фурнитура activPilot PADK обеспечивает приток необходимого свежего воздуха без потери тепла. Благодаря этому в классных помещениях поддерживается благоприятная кислородная атмосфера, оптимальный микроклимат и комфортные условия для обучения детей.

Часто ли проветриваются классные помещения в школе? Насколько удобно стало проветривать классы с помощью фурнитуры PADK?

Проветривать помещения, где занимаются дети, рекомендуется каждые 2–3 часа независимо от погоды. Пластиковые окна, установленные в классных помещениях нашей школы высоко герметичны, поэтому для нас особенно важно обеспечить регулярную вентиляцию в классах. Благодаря фурнитуре PADK это стало значительно легче и удобнее, независимо от погоды и не прерывая учебных занятий. Теперь не требуется просить детей выйти из класса, чтобы его проветрить, что особенно удобно осенью и зимой, когда открытие окна может привести к простудам.

Насколько комфортна температура воздуха в классе при целевом проветривании с помощью фурнитуры PADK?

Во время проветривания с помощью новой системы происходит постепенный и равномерный приток свежего воздуха в классные помещения, что исключает сквозняки и резкое снижение температуры, минимизируя возможность простудных заболеваний у детей. Поэтому, благодаря именно такой форме проветривания, в классе создается комфортный микроклимат, оптимальный уровень влажности и благоприятная кислородная атмосфера, способствующая хороше-



му самочувствию детей, повышению их внимательности и работоспособности во время учебных занятий.

Какие еще преимущества фурнитуры PADK вы можете отметить?

Новая система обеспечивает не только комфортное пребывание в классе, снабжение свежим воздухом, но и сохраняет хорошую шумоизоляцию.

Как часто учителя могут оставлять помещение без присмотра во время проветривания?

Благодаря противовзломным свойствам фурнитуры PADK, учителя могут в любое время оставить окна в режиме проветривания без присмотра, не беспокоясь о безопасности детей.

Насколько быстро была проведена установка новой фурнитуры Winkhaus в окнах классных помещений школы?

Установка новой системы прошла легко, быстро и без проблем в течение одного дня.

На завершение нашего разговора хотела бы отметить, что ввиду наличия в новой фурнитурной системе компании Winkhaus широкого спектра весомых преимуществ и функций, обеспечивающих здоровый микроклимат и безопасность в помещениях, в которых пребывают дети, мы планируем провести переоборудование окон фурнитурой activPilot Comfort PADK в других кабинетах нашей школы.



WEINIG НА ПОДЪЕМЕ

2015 год отмечен выдающимися успехами концерна Michael Weinig AG. Об этом сообщил председатель правления Вольфганг Пёшль на 100-м заседании наблюдательного совета концерна, которое состоялось 2-го декабря в Таубербишофсхайме. По его словам, концерн Weinig регистрирует большой рост заказов в 2015 г. и ожидает увеличения оборота более десяти процентов. «Мы очень довольны таким результатом

деятельности концерна в настоящее время. Это тем более важно с учетом текущей экономической неопределенности на многих рынках», – сказал Вольфганг Пёшль.

Наблюдательный совет принял в Таубербишофсхайме важные решения для дальнейшего развития предприятия. Этот высший орган управления концерна Weinig утвердил новую стратегию в области продаж и маркетинга «Think Weinig». Данная страте-

гия, которая должна начаться «наступлением на рынке», выводит на передний план концепцию комплексных решений концерна, а не отдельных компонентов. Данная концепция содержит меры, благодаря которым Weinig сможет еще лучше использовать свою широкую компетенцию. Грегор Баумбуш, директор по сбыту и маркетингу концерна Weinig: «Клиенты думают в рамках процессов. Weinig является производителем обо-



Правление и наблюдательный совет концерна WEINIG AG



рудования для обработки массивной древесины и древесных материалов, отражающим всю цепочку создания стоимости. Необходимо еще лучше использовать эту сильную сторону на рынке. В соответствии с этой поставленной целью отдельные подразделения Weinig будут последовательно выводить на рынок всеобъемлющие решения. Это будет плюсом для клиента, который получит больше преимуществ.

Второй пакет мер относится к работе на региональных рынках. Вследствие разных профилей каждого из них должен отвечать различным требованиям, которые надо сильнее учитывать в будущем с точки зрения координации и методов работы», – сказал Баумбуш.

Еще один пункт повестки дня наблюдательного совета касался одного важного персонального решения. Из состава наблюдательного совета вышел Карл Вахтер, личность которого во многом наложила отпечаток на деятельность концерна Weinig начиная с конца 1990-х годов, когда он

занимал должность финансового директора. Его назначение в наблюдательный совет, которое состоялось в 2012 г., стало новым явлением, так как он был первым бывшим членом правления Weinig в наблюдательном совете. Высший орган управления концерна отметил его заслуги, назначив его своим почетным членом.

Новым членом наблюдательного совета был назначен д-р Ральф Кёстер. Ему 59 лет, он родом из Вестфалии. Он был председателем совета директоров группы компаний Vartec и еще является компаньоном этого предприятия, расположенного в городе Бад-Мергентхайм. Совсем недавно он был награжден авторитетной экономической премией «Entrepreneur Of The Year 2015». Ранее, в период с 1996 по 2004 гг. он работал в группе компаний IMA в качестве председателя совета директоров. Группа компаний IMA является работающим на мировом рынке производителем станков и производственных линий для производства мебели и строительных элементов.

С 1999 по 2004 г. д-р Кёстер также был членом правления компании Lignum Technologie AG. Она была образована после слияния Homag Maschinenbau AG с группой компаний IMA, после чего в 2004 г. переименована в сегодняшнюю компанию Homag Group AG. «Доктор Ральф Кёстер – чрезвычайно успешный менеджер, обладающий широкой отраслевой компетенцией благодаря своей прежней деятельности у одного из ведущих производителей деревообрабатывающих станков», – подчеркнул председатель наблюдательного совета Томас Бах.

Благодаря своему указывающему путь стратегическому решению, хорошим бизнес-показателям и назначению выдающейся личности 100-е заседание наблюдательного совета концерна Weinig, прошедшее 2-го декабря в Таубербишофсхайме, расставило важные акценты для дальнейшей работы. «Это был значительное заседание для будущей ориентации деятельности концерна Michael Weinig AG», – подчеркнул Вольфганг Пёшль.

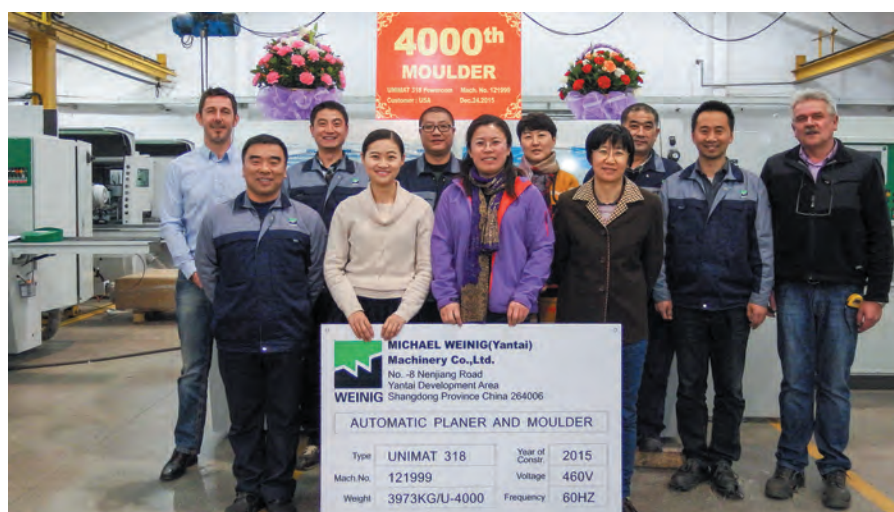
WEINIG: В КИТАЕ ВЫПУЩЕН 4000-Й СТРОГАЛЬНО-КАЛЕВОЧНЫЙ СТАНОК

На заводе концерна Weinig в китайском Янтае с конвейера сошел 4000-й строгально-калевочный автомат. Этот станок модели Unimat 318 будет поставлен одному из клиентов в США. Производственный юбилей был удостоен отдельного торжественного собрания с участием руководства завода и бригадиров.

Этот 4000-й станок стал еще одним этапом в успешной работе концерна Weinig в Китае. Концерн основал свой филиал в Янтае еще 21 год назад, став тем самым пионером в своей отрасли в данной стране. В 1997 г. был построен завод и началось производство стандартных станков для строгания и профилирования. В 2010 г. производственные мощности были увеличены для выпуска угловых оконных цен-

тров. В настоящее время концерн Weinig прочно стоит на ногах в Китае

во всех сферах: производстве, сбыте и услугах.



Большой день для завода Weinig в Янтае: с конвейера сошел 4000-й строгально-калевочный станок.



О СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ

И.А. ЧИГИРЬ,
директор департамента металлургии и материалов Минпромторга России

Статья публикуется по материалам доклада на III Международной конференции «Полимерная теплоизоляция 2015» (Москва, 8 декабря 2015 г.)

Распределение полномочий в сфере промышленности строительных материалов

Полномочия министерств и ведомств в сфере развития промышленности строительных материалов уточнены постановлением Правительства Российской Федерации от 03.06.2015 № 537 «О внесении изменений в некоторые акты правительства Российской Федерации»

Полномочия Минпромторга России:

- Выработка государственной политики и нормативно-правовое регулирование в сфере промышленности строительных материалов (изделий) и строительных конструкций

Полномочия Минстроя России:

- Нормативно-правовое регулирование в сфере строительства, включая применение в строительстве материалов (изделий) и строительных конструкций.

- Техническое регулирование в области градостроительной деятельности и промышленности стро-

ительных материалов (изделий) и строительных конструкций.

- Модель организации работ по развитию промышленности строительных материалов (ПСМ) приведена на схеме.

Научно-технический совет (НТС)

Функция НТС: формирование согласованных предложений, а также выработка согласованной позиции предприятий отрасли по вопро-



сам ра
ния и
промь
тивно
в отра
итель
и стро

За

– р
обосн
три от
подот
проса
дарств
тики и
лирова

– с
позиц
в отно
жений
власт
и сове
ной пр
матив
в отра

– с
вочно
по во
предпр

Фо

– с
мости)
– р
групп
ров из
нений

Со

едине
ных от

**Ст
пр
стр
ма
и д
пе**

Стр
ности
до 20
спекти
на в с
токала
та при
дерац
и инно
от 4 м

исит рост
ывающих

роитель-

ьно-мон-
тр площа-
ократится
ов в сопо-
2014 года.
сть строи-

ление жи-
030 году
2014 года.
ость оте-
материа-

ительных
ли сокра-
а к уров-
тной про-
растет в 3

енной ма-

з отече-
удование
в общем
ины, обо-
ые сред-
в 1,5 раза

ТСМ

азмеще-
печиваю-
дложения
округов
Федера-
олгосроч-
ение усло-
ортной со-
продукции

ых, конку-
к условий
гического
онизации
ов; моти-
гативного
ую среду,
ения наи-
огий.

ия совре-
ехнологий



с целью
вой инно
мулиров
на проду
ночных н

4. Во
ки и обе
независ
ние имп
вития от
строения
тенциала
образова

5. Со
чения те
дов в пр
материа
и топлив

6. Со
ского ре
ловий дл
ительны
мер подд
рованы

7. По
ственно
ведении
в област
тельных

**Пост
Прав
от 03
Пред**

Субс
при усл
онного
плексны
тов по пр
граждан
дение ко
промтор

Осно
вестици
является
татам пр
России
стицион
ведомст
чению н

* Прим
ные в спр
указанны



(в сво
рг Рос
необхо
х в п. 4

и в те
ает до
у и до
лючает
предо
тказы
заклю
указан
14.

ий ини
месяца,
есяцем
изация
рг Рос
влении
ему до
поста

при по
ет сле

ие по
досто
их све

предо
бсидий
следу
ем рас
зывает
овлен
214;
ю в те
форме

ечение
приня
бсидии
дии, от
ной ор

указан
ный год,




exprof 
системы пвх-профилей



Окна **exprof** –
здоровье вашего дома!

ТЕХНОЛОГИЯ

БЕЗ СБОЕВ И ОТКАЗОВ

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

Компания «ЭксПроф»
625061, г. Тюмень, ул. Производственная, 25, Тел. (3452) 77-16-11
www.exprof.ru

ЧЕМПИОНАТ МИРА 2018: НОРМАТИВНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ И ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ

ДОКЛАД НА III МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНФЕРЕНЦИИ «ПОЛИМЕРНАЯ ТЕПЛОИЗОЛЯЦИЯ 2015» (МОСКВА, 8 ДЕКАБРЯ 2015 Г.)

А.П. ДЕБАБОВ,
директор по развитию ЗАО «Карбогласс»,
эксперт Российской Ассоциации производителей поликарбоната

Естественное освещение является важным фактором при проектировании зданий. При этом поликарбонатные ограждения имеют низкий вес, что снижает нагрузку на конструкцию. Это позволяет использовать поликарбонат для создания легких и прочных ограждений, обеспечивающих качественное освещение помещений.

Светопропускная способность поликарбоната составляет до 10% от площади ограждения. Это позволяет использовать поликарбонат для создания ограждений, обеспечивающих качественное освещение помещений. При этом поликарбонат имеет длительный срок службы и высокую прочность, что делает его идеальным материалом для создания долговечных и надежных ограждений.

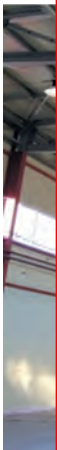
До 30% от общей стоимости ограждения приходится на поликарбонат. Это делает его экономически выгодным решением для создания качественных ограждений.



Рис. 1. Типовая конструкция ограждения



Рис. 2. Сравнение теплопроводности различных конструкций



Сте
Рис

Стеклопакеты

CARBOGLASS pro

Н
разр
2015
натн
01.0
П
поли
—
—
—
—
и св



Рис. 5



Рис. 7



Рис. 9

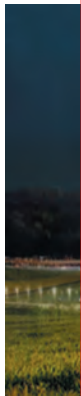


Рис. 1



Рис.

№ п/п

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6
- 7
- 8
- 9
- 10
- 11
- 12
- 13
- 14
- 15

е-
а-
о-
ти
е-
ли
е-



«Если собрать вместе людей, каждый из которых по максимуму выполняет свои обязанности, их возможности будут расти не в арифметической, а в геометрической прогрессии».
Кийтиро Тоёда

ПОСТРОЕНИЕ РЕФЕРЕНТНОЙ МОДЕЛИ ИЛИ ТОЧКА ОТСЧЕТА

М.Н. КИЯМОВ,
финансист

На практике редкий руководитель задается вопросом: «Как построить адекватную референтную модель бизнес-процессов?» Странно, но факт. А между тем все действия сотрудников компании направленные на повышение эффективности компании без референтной модели напоминают действия персонажей из басни Крылова «Лебедь, рак и щука». Но если вчера еще условия позволяли бизнесу подобное «взаимодействие», то сейчас, с появлением сложных интегрированных компьютеризированных производств и автоматизированных линий, что называется «не прокачивается». В текущих реалиях, добиться высоких результатов без слаженных, системных усилий всего коллектива практически невозможно. И если эффективное управление нереально без использования современных методов, то стало быть построение референтной модели является необходимым условием для успешной деятельности компании. Смысл парадигмы моделирования состоит в том, чтобы стремиться к производственной эффективности посредством реализации комплексного плана, составленного на основе четкого понимания структуры, параметров и характеристик производственно-технических и организационно-экономических систем.

Мое суждение вытекает из практического понимания референтной модели, как эталона взаимосвязанных бизнес-процессов конкретной компании. Иными словами, если пациенту, точно поставить диагноз (со-

ставить модель текущего состояния) и правильно назначить курс лечения (построить адекватную референтную модель), то ему для выздоровления лишь остается точно следовать рекомендациям лечащего врача (выполнить утвержденный план соответствующих мероприятий). В противном случае при усиленном самолечении вероятность успешного выздоровления пациента будет трагически стремиться к нулю.

Итак, главный тезис – построение адекватной референтной модели, является наилучшим инструментом для эффективной и комплексной модернизации предприятия, с учетом его особенностей, возможностей и внешних условий.

С помощью референтной модели предприятие концентрирует и систематизирует собственный накопленный опыт (с учетом лучших практик, разумеется) в удобной для понимания форме, используя модель в качестве точного ориентира для достижения необходимого уровня развития. Основная цель построения референтной модели – увидеть реальные возможности развития компании и благодаря согласованным действиям коллектива добиться впечатляющих результатов, (надеюсь, что все отдадут себе отчет в том, что точное копирование систем известных корпораций – это совершенно бесполезное занятие).

Сам по себе процесс моделирования не имеет смысла только в одном из двух случаях:

1. Продукция компании не пользуется спросом;

2. Руководство компании не хочет проводить изменения.

При отсутствии обоих условий, построение референтной модели будет являться ключевым элементом в методологии оперативного и стратегического менеджмента, поскольку именно на нее будет опираться вся концепция развития. Все дело в том, что рано и поздно любая компания подходит к той черте, за которой возможности экстенсивного развития заканчиваются и требуются качественно новые инструменты. В центре данной методики заложен принцип моделирования основных и вспомогательных бизнес-процессов, в контексте комплексной модернизации отдельно взятого предприятия.

Важно! Руководителям компаний не следует забывать, что деньги в кассу предприятия приносит не продукция, а производящие и продающие продукцию бизнес-процессы.

Итак, определение.

Референтная модель – это эталонная модель системы бизнес-процессов для конкретной компании.

Главное преимущество **референтной модели** состоит в том, что предприятие рассматривается одновременно с нескольких точек зрения: с точки зрения более эффективной модели и с точки зрения ее взаимодействия с информационной системой. Это крайне важное обстоятельство, так как на основании лич-





ного опыта могу констатировать тот факт, что многие производственные предприятия умудряются работать одновременно в двух, а то и трех информационных программах. Если к этому «винегрету» добавить еще бесчисленное количество электронных таблиц, то понимание необходимости общего знаменателя будет вполне очевидной. Опираясь на практический опыт, рекомендую сразу совместить процесс моделирования с поиском соответствующего программного продукта, поскольку построение системы бизнес-процессов без последующего внедрения единого информационного пространства занятие довольно бессмысленное.

Важно! Для успешного внедрения информационной системы требуется наличие стабильных бизнес-процессов, поскольку автоматизация бардака на выходе дает только бардак, но уже в квадрате.

Построение модели базируется на следующих понятиях:

- Комплексное моделирование бизнес-процессов;
- Количественная оценка качества полученных бизнес-процессов;
- Использование наиболее удачных вариантов.

Разработку адекватной референтной модели целесообразно проводить поэтапно:

1. Сбор информации и аудит производственных бизнес-процессов;
2. Построение модели AS-IS (как есть) по методологии IDEF0 (Integration Definition for Function Modeling);
3. Разработка стратегической концепции развития компании;
4. Формирование референтной модели TO-BE (как будет) по методологии IDEF0;
5. Утверждение плана мероприятий.

На этапе сбора информации устанавливается список участников проекта и проводится аудит производственных бизнес-процессов. Это означает, что формализуются основные объекты существующих бизнес-процессов, определяющие получение, обработ-

ку и передачу информации, аспекты управления качеством и функциональные возможности информационной системы. Все бизнес-процессы должны быть идентифицированы, то есть, обозначены цели, задачи, границы действия и параметры взаимодействия с другими процессами.

Далее следует определить объем существующего спроса, степень его удовлетворенности и прогноз на будущее.

Важно! Процесс сбора информации включает в себя определение требований рынка. Для этого целесообразно составить матрицу маркетинговых требований и определить потребительские ценности продукции с четкими измеримыми показателями.

На втором этапе работы требуется построить модель производства AS-IS (как есть). Построение модели текущего состояния необходимо для определения (визуализации) неэффективных участков и обозначить варианты решения проблем. Для этого вся собранная информация структурируется и анализируется, оцениваются существующие методы планирования, контроля производства, продажи готовой продукции, экономические показатели и степень стабильности бизнес-процессов. Полученная модель AS-IS позволяет не только составить объективную оценку текущего состояния и выявить «узкие» места, но и довести информацию до производственного коллектива, для однозначного понимания каждым сотрудником сложившейся ситуации.

Стандарт IDEF0 позволяет просто, точно и доступно отобразить все блоки системы и описать связи между ними, выявить дублирующие (или отсутствующие) связи. При этом, использовать многословные характеристики, изложенные в форме наших традиционных документов, не допустимо. Предложения должны быть максимально краткими и лаконичными.

Ядро подхода IDFF0 и, как следствие, данной методологии, составляет графический язык описания (моделирования) систем. Данный графиче-

ский язык – это полное и продвинутое средство, способно наглядно визуализировать обширный спектр производственных и иных бизнес-процессов компании на любом уровне детализации. Спешу отметить, что он (язык) здорово облегчает взаимодействие и взаимопонимание рабочей группы и персонала компании, т.е. служит средством «информационного общения» всех специалистов, занятых в проекте. Кстати, сам по себе язык прост и легок в изучении.

Важно! Если в процессе моделирования возникает противоречие в оценке, то такое противоречие должно быть в обязательном порядке преодолено, чтобы получить модель, представляющую объект моделирования адекватно.

Самое главное, что требуется – это указать очевидную сложность существующих связей между подразделениями и дублирующий ввод одной и той же информации. Практическим результатом построения модели AS-IS должно быть понимание коллективом следующих тезисов (каждый из пунктов должен отражать персональное убеждение специалистов):

- 1) увеличение скорости бизнес-процесса позволяет повысить его качество;
- 2) повышение качества бизнес-процесса позволяет повысить его скорость;
- 3) снижение сложности бизнес-процесса обеспечивает повышение его скорости и качество одновременно.

Практический совет – для того, чтобы избежать путаницы и обеспечить точность моделирования, необходимо использовать стандартную терминологию (Рис. 1). Стандарт гарантирует правильную интерпретацию и определяет содержание (значение) синтаксических компонентов языка. Интерпретация, в свою очередь, определяет соответствие между блоками и стрелками с одной стороны и функциями и их интерфейсами – с другой.

На третьем этапе, с учетом выявленных потребительских ценностей

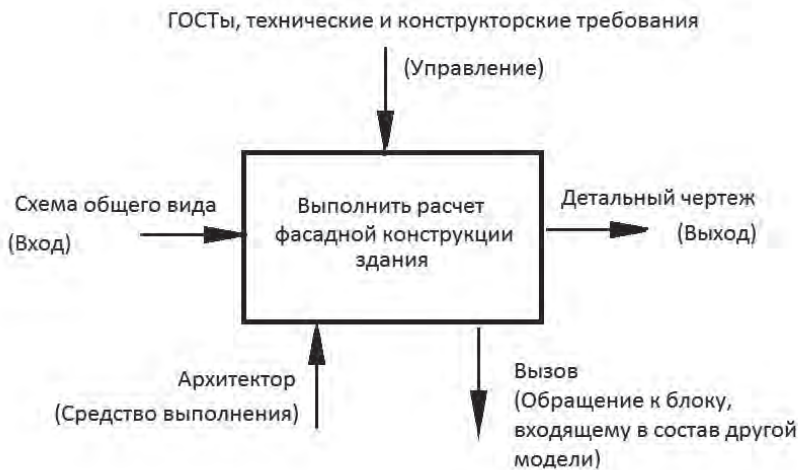


Рис. 1. Пример стандартного расположения стрелок

1. Графическая диаграмма;
2. Текст;
3. Глоссарий.

Графическая диаграмма – это центральный элемент референтной модели, содержит соединения блоков, а так же ассоциированные с ними отношения. Функциональные блоки представляют собой основные функции моделируемого объекта. Функции, в свою очередь, должны быть декомпозированы на отдельные части и представлены в виде более подробных диаграмм. Процедура декомпозиции продолжается до необходимого уровня детализации, в контексте достижения цели проекта. В процессе детализации необходимо дойти непосредственно до движения конкретных документов (наряды, акты, графики, отчеты и т.п.), так чтобы ответственный сотрудник мог четко понимать весь алгоритм действий. Кроме того, необходимо обеспечить бизнес-процесс параметрами измерения по срокам и качеству его исполнения, поскольку управлять тем, что нельзя измерить невозможно.

В свою очередь, диаграмма верхнего уровня обеспечивает общее описание (визуализацию) объекта моделирования. Она нужна для понимания сотрудниками общей концепции. На ней объект моделирования представлен единственным блоком с граничными стрелками. Стрелки на диаграмме верхнего уровня воспроизводят связи объекта моделирования с окружающей средой. Поскольку данный блок представляет весь объект целиком, то его имя будет общим для всего проекта. Это касается и стрелок диаграммы, так как они представляют полный комплект внешних интерфейсов объекта. Диаграмма верхнего уровня устанавливает область моделирования и ее границу (Рис. 2).

Диаграмма верхнего уровня должна содержать краткое утверждение, определяющее точку зрения собственника компании, с позиций которого создается модель, и цель, для достижения которой ее разрабатывают. Это эффективно способствует разработке модели и целенаправленно ведет процесс в определенном

требуется сформулировать основную концепцию стратегического развития. После определения доступных технических и финансовых средств, с учетом интеграции единой информационной системы, определяется основной вектор стратегии. Будьте осторожны! Несмотря на кажущуюся простоту задачи, данный вопрос представляется крайне важным, поскольку он задает направление будущим изменениям.

В процессе выбора стратегии рекомендую учитывать следующие факторы:

- Сокращение длительности производственного цикла;
- Минимальное допустимое время ожидания клиентом исполнения заказа;
- Быстрая адаптация производимой продукции к любым требованиям рынка;
- Наличие доступных оборотных средств;
- Период времени, отведенный на проведение изменений.

Стратегия развития компании должна отражать степень готовности выпускаемой продукции удовлетворить существующий потребительский спрос. Это означает определение скорости реагирования на получаемые заказы и планирование будущего статуса предприятия в определенном рыночном сегменте в качестве доминирующего игрока.

На четвертом этапе, принимая во внимание принятую стратегию раз-

вития, составляется референтная модель производства ТО-ВЕ (как будет).

Важно! При построении модели необходимо понимание реальных возможностей компании и не пытаться построить модель *SHOULD-BE* (как должно быть), которая в реальности не будет иметь ни каких шансов на реализацию.

Полученная референтная модель представляет собой иерархически упорядоченную схему бизнес-процессов, то есть будущий образ производственной и коммерческой систем и их компонентов.

В соответствии с принятым стандартом моделирования IDEF0 основу модели составляет древовидная функциональная модель предприятия. Для упрощения восприятия рекомендую каждую ветку схемы, соответствующую определенному участку, представлять отдельно в виде самостоятельной схемы по принципу декомпозиции. Все процессы при этом изображаются в виде прямоугольников, должны содержать имя и номер функции. Образованные таким образом функциональные блоки, соединяются стрелками, то есть потоками информации, обеспечивающие работу данных блоков.

Будет не лишним напомнить коллегам, что любая референтная модель состоит из трех видов документов:

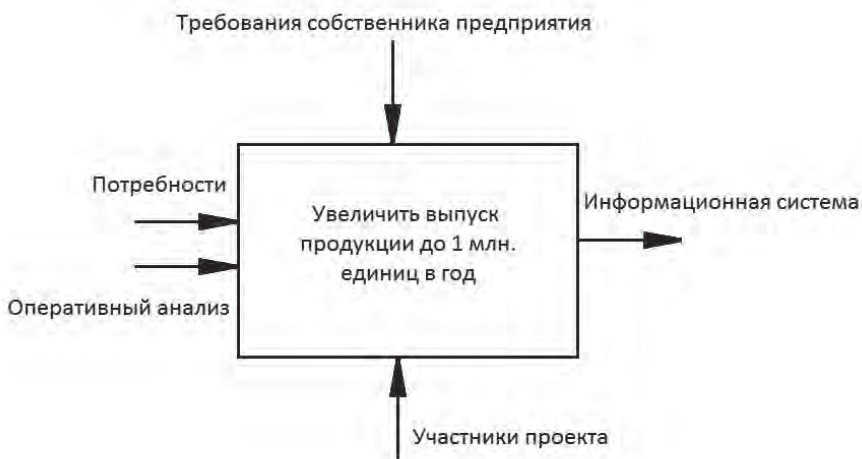


Рис. 2. Пример диаграммы верхнего уровня

фарватере. Точка зрения обозначает, что и в каком разрезе необходимо увидеть в пределах контекста модели.

За диаграммой верхнего уровня, соответственно, следует комплект диаграмм нижнего уровня, обеспечивающих уже детальное представление каждого объекта.

Важно! КПД сотрудников, задействованных в проекте, можно повысить за счет применения типовых моделей и отдельных диаграмм, ориентированных на применение в конкретных предметных областях производства.

Дело в том, что многие компания зачем-то пытаются каждый раз изобретать велосипед и в упор не хотят видеть очевидные преимущества уже готовых, а главное проверенных бизнес-процессов. В этом случае, самым эффективным будет использование лучших практик, но с учетом существующей специфики, разумеется.

На пятом этапе полученная референтная модель ТО-ВЕ проверяется на соответствие основным целям и возможностям компании. Ввиду того, что создание референтной модели это результат скоординированной работы, при которой одни специалисты собирают информацию, а другие на ее основе создают первоначальные версии диаграмм, необходимо, чтобы в процессе обсуждения, все возникающие объективные замечания записывались. Этот цикл продол-

жается до тех пор, пока вся модель не будет принята, поскольку данный процесс – процедура интерактивная, приводящая к точному описанию производственной системы.

После этого единая концепция утверждается (настоятельно рекомендую данный момент зафиксировать письменно), весь этап посвящается созданию плана конкретных мероприятий с указанием сроков, ответственных лиц и параметров оценки работы. Отдельным пунктом в список мероприятий рекомендую включить разработку НОД (нормативно-организационной документации), потому, что четкое исполнение бизнес-процессов без грамотного описания останется в мечтах.

Важно! После построения модели, для повышения эффективности бизнес-процессов, не забудьте внести соответствующие изменения в орг. структуру предприятия.

В заключении хочу добавить, что методология моделирования бизнес-процессов представляет собой элегантный, логичный и четко формализованный подход к созданию конкурентоспособной системы. Он позволяет точно обойти фундаментальные причины проблем в производственных и коммерческих структурах. С его помощью, возможно сконструировать и внедрить решения, которые действительно устраняют

негативные эффекты без создания новых проблем и не вызывая отторжения коллектива. Все схемы строятся строго по иерархическому принципу с необходимой степенью детализации и помогают вам досконально разобраться в том, что происходит в системе, какие функции в ней выполняются и в какие отношения вступают между собой и с окружающей средой функциональные блоки. Совокупность диаграмм образует целостную модель предприятия, которая носит описательный и декларативный характер.

Безусловно, сама модель не сможет ответить на вопросы о том, насколько эффективно протекают бизнес-процессы и в какой степени не удовлетворяются предъявляемые к производству требования. Но все эти вопросы неизбежно возникнут у вас после того, как будет достигнут, в процессе моделирования, нижний уровень декомпозиции и вам, уважаемые коллеги, придется дать на них ясный и точный ответ. Это я вам гарантирую.

Результат: По итогам проведенной работы предприятие получает, кроме снижения сложности процессов и повышения прозрачности управления, новый образ мышления сотрудников компании, ориентированный на совершенствование и постоянно готовый к критическому пересмотру существующих методов работы.

Вывод: Построение адекватной референтной модели позволяет решить проблемы эффективности на принципиально новом уровне, не срывая каждый день по листику с дерева проблем, а срубить его (дерево проблем) под корень и направить энергию коллектива в заданном направлении.

Совет: Если хотите добиться действительно впечатляющих результатов, то не приглашайте внешних консультантов, сделайте все сами (привлеките весь коллектив предприятия). Так легче преодолеть сопротивление коллектива переменам и обойти естественную реакцию их отторжения.



«ПО СВОЕМУ ВНУТРЕННЕМУ УБЕЖДЕНИЮ»

В.Е. ПРИГОЖИН,
эксперт Московского общества защиты потребителей

Вероятнее всего, эта статья так же, как предыдущие, останется незамеченной: тему экологии жилища не любят ни чиновники, ни журналисты, ни простые граждане. Тому есть весомые причины. 25 статья нашей Конституции гарантирует неприкосновенность жилища. Чтобы зайти в квартиру без разрешения жильца, нужно, как минимум, предъявить решение суда. Если по закону, то и сантехнику. Вот пожарному – не обязательно, но только на пожаре.

Граждане хотят делать в своей квартире всё, что душа пожелает. Власть не хочет обострять отношения с гражданами. Журналисты в проблеме не разбираются и побаиваются влезать в непонятные конфликты.

Согласно официальной позиции властных структур, «за санитарно-гигиеническое состояние жилища отвечает жилец», который понятия не имеет о нормативных параметрах этого самого санитарно-гигиенического состояния: освещённости, вентиляции, температуре, влажности, шуме и т.п. Ну не изучают его в школе! Но вот последствия этого «отвечания» приходится расхлебывать не только ему, а уже совсем другим людям.

Время летит быстро. Почти 25 лет прошло с революционного августа 1991 года, уже успело вырасти новое поколение, но отношение к предпринимателям, – от неприязни до ненависти, – еще осталось у многих наших сограждан. Самое опасное для общества, когда оно осталось у людей, облечённых властью, причем властью, практически, без ответственности. Я говорю о судьях. Несовершенство законодательства и массовая безграмотность в этой ситуации провоцируют рост потребительского экстремизма и судебного беспредела. 7 лет назад была опубликована моя статья «Суд над законом физики», которую

желающие легко найдут в интернете. Потом были другие статьи на ту же тему, но ничего не изменилось. Собака лает, караван идет...

Ситуация до боли похожая на предыдущую: все тот же зимний конденсат на пластиковых окнах, вызывающий у оконщиков нервный смех; все тот же суд, выполняющий установку сверху: «потребитель всегда прав». Даже места действия чем-то схожи: там был город Тутаев (40 тысяч населения), на полдороге между Ярославлем и Рыбинском, здесь – город Невьянск (25 тысяч населения), известный своей наклонной башней 18 века, на полдороге между Екатеринбургом и Нижним Тагилом.

Но есть и разница: в прошлый раз эксперт не знал, откуда берется конденсат, а в этот раз судья откровенно наплевала на результат экспертизы, и судила *по понятиям*, которые, согласно ст. 67 ГПК РФ, официально называются «внутренним убеждением». По закону оно должно быть основано «на всестороннем, полном, объективном и непосредственном исследовании имеющихся в деле доказательств». А *по понятиям* – «закон, что дышло, куда повернул туда и вышло». Мало ли, что там эксперт написал, – судье виднее.

Сама по себе история достаточно мелкая и, как ни прискорбно, достаточно частая. В августе 2014 года люди заказали замену балконного блока (в просторечии – двери с окном) на модный нынче «пластик». Внесли предоплату и в сентябре получили свой вожделенный балконный блок на кухне, а рассчитываться не захотели.

Какой лучший способ «нагреть» продавца? – Правильно: подать на него в суд.

Сначала дотянули до ноября. И тут, – о чудо! – по стеклам потек конденсат. Заказчик потребовал

«утеплить» раму. Подрядчик вскрыл монтажный шов и добавил пены. Не помогло, потому что не могло помочь. Подрядчик проверил тепловизором: теплозащита шва в норме. Попутно выяснилось: отопление слабое, влажность высокая, вытяжка не работает, трое детей, бельё сушат в помещении, на потолке следы подтопления соседями сверху, стены – пустошовка. И, как известно, под дверью батареи в обычных домах не бывает, только под окнами.

Так появилось исковое заявление: «Когда на улице установилась минусовая температура, **в изготовленном и установленном ответчиком балконном блоке обнаружился недостаток: на окнах и рамах образуется конденсат**, и вся вода стекает на подоконник, а с подоконника – на пол. На дверях со стороны навесов дует. При температуре воздуха ниже 15 градусов конденсат стал превращаться в лед, возле двери замерзает лужа, образуется плесень, и около двери очень холодный пол». Требования истца: 9000 рублей аванса вернуть, 50000 морального вреда выплатить.

Любой оконщик знает: **конденсат – не дефект окон, а дефект вентиляции**. Чем качественнее окно и монтаж, тем выше вероятность выпадения конденсата: при герметичном окне пару деваться некуда, кроме как превращаться в воду на окне – самом холодном месте в помещении зимой. Из-под верхней петли поддувает в результате конструктивного решения: металлическая пластина пережимает уплотнитель. При нормативной вентиляции – 30 м³/час на человека – влажность становится не «конденсатообразующей» 45–60%, а даже слегка пониженной – 17–25%. Проветриваться надо. Приоткрывать регулярно окно или врезать приточный вентиляционный клапан. Ведь чем больше дует, тем ниже



влажность, тем меньше конденсата и наледи, потому что наружный холодный воздух суше внутреннего теплого.

Откуда это должен знать жилец, имеющий право, согласно статье 12 закона «О защите прав потребителей», не обладать специальными знаниями? Являются ли знания физики в объеме средней школы специальными – в законе не расшифровано. Однако, герметичные окна в квартиру без обследования, проекта и какого-либо разрешения может заказать любой россиянин, фактически выступающий в роли строительного заказчика, но без необходимой лицензии. И не просто герметичные, а энергоэффективные, вырванные из контекста европейского «пассивного дома», только без принудительной, строго отдозированной вентиляции.

Благодаря постановлению Правительства РФ (№ 491 от 2006 года), немного «уточнившему» Жилищный кодекс, окна превратились из строительной конструкции в предмет интерьера и признак престижа. У большинства владельцев современных герметичных окон концентрация вредных газов в помещении слегка зашкаливает, если не держать створки постоянно приоткрытыми; у некоторых начинается «конденсат-эффект», как в нашем случае. Откуда берутся вредные газы? Углекислый газ – от нас, радон – от стен, формальдегид – от мебели. Водяной пар – самый безвредный, пока не потёк конденсат – провокатор плесени.

По определению мирового судьи экспертизу провели по всем правилам: с подписью эксперта об ответственности за дачу ложных показаний (ст. 307 УК РФ), с пирометром и тепловизором, и за счет ответчика. Вывод эксперта: «Наличие дефектов изделия не установлено». Но должен же эксперт хоть что-нибудь найти, чтобы видна была его квалификация! Нашел: «При производстве работ по установке изделия (балконный блок) в квартире истца допущено нарушение требований п. 5.1.3 ГОСТ 30971–2012». Отсутствует лента ПСУЛ – наружный слой монтаж-

ного шва. Для справки: предварительно сжатая уплотнительная лента служит для защиты пенного утеплителя от дождя и солнца, не препятствуя выводу из него водяного пара под действием парциального давления, но никакого влияния на инфльтрацию (продувание) не оказывает. Этот дефект эксперт оценил, как «устраняемый» в соответствии с классификацией ГОСТ 15467–79 «Управление качеством продукции». И в заключение: «**Образование конденсата на внутренней поверхности стеклопакета не является дефектом изделия**». Причины конденсата – вентиляция, отопление, бытовое влаговыведение.

28 июня 2015 года – решение мирового судьи: «В исковых требованиях отказать». Редкий случай правильного решения суда по оконным вопросам.

Все? Нет не все. За решением технических вопросов мы забыли обиженного потребителя, твердо уверенного в своей правоте и, возможно, потратившегося на юридические услуги. Вот тут-то и начинается самое главное – восстановление социальной справедливости: как вообще можно допустить, чтобы индивидуальный предприниматель (ИП) остался прав, когда по его «плохой» двери течет конденсат, а он, вместо того, чтобы убрать наледь и выплатить компенсацию, морочит голову непонятными словами? И эксперт – туда же, не иначе – купленный!

Дальнейшее – театр абсурда. Вот выдержка из письма ИП: «Клиент подал апелляцию. Судья городского суда – полная противоположность судьи мирового суда. Если в мировом суде судья сразу сказала, что в этом мало, что понимает, но пыталась разобрататься, то судья апелляционного (городского) суда открывала дело во время судебного заседания и говорила: «Напомните, в чем у вас тут дело». В суде этой инстанции интересы истца представлял юрист, как потом оказалось, дама, которая работала помощником этого судьи, который рассматривал наше дело. Дама ссылалась только на то, что в устрой-

стве шва нет ПСУЛ, и из-за этого холодно и конденсат. В итоге я заявил, что ясность может внести только человек, который в этом понимает, то есть, эксперт. На что мне пообещали, что на следующее заседание будет вызван эксперт, из какой-то торгово-промышленной палаты. На мой вопрос: «За чей счет?» ответ был: «Приедет бесплатно». Следующее заседание: эксперта не было. Я спросил: «Где?». Мне ответили: «Эксперты сейчас все платные». Но отсутствие эксперта не помешало вынести судье решение».

Всё решение цитировать не вижу смысла, остановлюсь на особо выдающихся «перлах».

«Отсутствие наружного и внутреннего слоев (монтажного шва) повлекло за собой промерзание балконного блока».

«Без наружного водоизоляционного и без внутреннего пароизоляционного слоя герметизации холодный воздух проникает в квартиру истца, создает конденсат, в результате чего на балконном блоке образуется лед».

На минутку прерву цитирование этого бреда, чтобы рассказать о монтажных швах окон. В советские времена конопатку рам производили паклей и штукатурили с двух сторон. Когда появилась полиуретановая пена в баллонах, появилась проблема гигроскопичности этой пены и ее «светобоязни» – разрушения наружного слоя пены солнечным ультрафиолетом. Ученые решили задачу просто: герметичная лента внутри, которая может быть заменена качественно установленными откосами, и паропроницаемая лента на основе поролонa снаружи, от дождя и солнца. Парциальное давление «выгоняло» пар, попавший в пену сквозь мелкие щели из помещения, «на улицу». На это и был нацелен ГОСТ «Швы монтажные узлов примыканий оконных блоков к стеновым проёмам». А потом появилась монтажная пена с пониженной гигроскопичностью, но ГОСТ остался, так как он увеличивает срок службы монтажного шва.

Вот теперь и вы, уважаемые читатели, обладаете специальными знаниями, которыми не обладают



ни потребители, ни судьи. Однако, продолжим.

«Учитывая, что установка балконного блока произведена не качественно, то, что ответчик не устранил недостатки работ, то истец вправе отказаться от исполнения договора». Заметьте: об устранении «устраняемого дефекта» даже не упоминается.

Определение горсуда: решение мирового судьи отменить, аванс вернуть, моральный вред (3000 рублей) выплатить. И никакой эксперт не нужен.

Вот так! Как говорил товарищ Чапаев: «Мы академиев не кончали!» А когда у судьи нет знаний школьного курса физики, остается ориентироваться на «классовое чутье», которое подсказало, что чуждый капиталистический элемент вошел в преступный сговор с буржуазным специалистом. Люди моего возраста, надеюсь, еще помнят риторику коммунистической пропаганды.

Если бы судью кто-то заставил отвечать за ошибочные решения, она еще могла бы оправдываться, что у нее большая загрузка, что ее очень попросили, что эксперт не приехал на суд. Но судья твердо знает, что этого быть не может, потому что не может быть никогда. Кто-то знает обратные примеры? С интересом послушаю.

Куда податься бедному «ИП-шнику»? По инстанции – в областной суд Свердловской области. Может быть, там есть люди, которые в школе изучали физику?

И вот что он оттуда получил.

«Суд кассационной инстанции оценку доказательств не производит, установленные судом обстоятельства не пересматривает».

«Проанализировав заключение эксперта, суд апелляционной инстанции ... счел не имеющим необходимого обоснования, изложенный в заключении вывод эксперта об образовании конденсата, намерзания, луж и плесени, продувания не вследствие нарушения ответчиком требований ГОСТ и технологии монтажных работ. Аналогичные доводы ответчика о влиянии на образование

конденсата повышенной влажности в помещении истца и иных обстоятельств, за которые он не отвечает, и об отсутствии в его собственной работе недостатков, приведших к заявленным истцом последствиям, признаны судом недоказанными».

«Установив, что заключение эксперта и его пояснения в судебном заседании не подтверждают с достоверностью, что использование одного, а не трех-четырех слоев изоляции не приводит к нарушению теплоотдачи и не является причиной промерзания и продувания элементов балконной конструкции, приняв во внимание, что иных доказательств подтверждения отсутствия недостатков выполненных работ ответчик не представил, работы по устранению недостатков положительного эффекта не принесли, суд пришел к выводу о праве истца отказаться от выполнения договора, потребовать возврата уплаченной суммы и компенсации морального вреда».

Неспроста говорят, что самое тяжелое – доказать, что ты не верблюд.

Логика судьи простая. ГОСТ нарушен? Нарушен. Истец имеет право требовать расторжения договора? Имеет. Как быть с заключением эксперта? Очень просто: **«Заключение эксперта для суда необязательно и оценивается судом по правилам, установленным в статье 67 настоящего Кодекса»** (статья 86 часть 3 ГПК РФ). Ну а по статье 67:

1. Суд оценивает доказательства по своему внутреннему убеждению».

2. Никакие доказательства не имеют для суда заранее установленной силы.

Ни законы физики, ни сертификат эксперта, ни его заключение. Только внутреннее убеждение и осознание полной безответственности, да еще, пожалуй, панический страх перед словом «дует», который так долго внушала реклама современных окон.

Представьте простую ситуацию: вы решили вырыть на участке колодец, а сосед подает на вас в суд, потому что вы... можете повредить спину одного из трех слонов, на которой, как всем известно, стоит наша плоская Земля. А у судьи, как назло,

нет своей дачи, и дачников он (а) люто ненавидит. Если повезет, отделаетесь крупным штрафом, если не повезет, заработаете судимость за жестокое обращение с животными. Школьный курс географии вам не поможет, апелляция тоже.

Вы никогда не докажете, что авария произошла по причине гололеда, а не из-за включенного в кабине радиоприемника.

Но если вы решите поплавать в реке на своем автомобиле, и он утонет, смело подавайте в суд на завод-изготовитель: он никогда не сможет доказать, что легковой автомобиль – это не плавсредство. Инструкция по пользованию и заключение эксперта во внимание судом не принимаются.

Что касается конфликта, в котором мы пытаемся разобраться, то предупреждение о возможных последствиях в договоре было: *«Продавец уведомляет заказчика о необходимости обеспечения работы вытяжной вентиляции и температурного режима в помещении для исключения возникновения избыточной влажности. В противном случае возможно запотевание конструкций и откосов, за которое продавец не несет ответственности».*

О необходимости приточной вентиляции продавец умолчал: он же обещал, что из окон дуть не будет! И потом, у нас считается достаточным проветривать помещение 2 раза в день по 15 минут, хотя, для поддержания ГОСТовского качества воздуха нужно проветривать по 10 минут в час, а ночью должен работать приточный клапан.

Что будет дальше? Бесполезные обращения ИП в различные госорганы. Суд по поводу требования продавца о возврате «плохого» балконного блока. Поиск заказчиком альтернативного исполнителя, осложненный отказом местных продавцов окон обслуживать сутягу. И когда все «благополучно» завершится, на новом балконном блоке появятся наледь и продувание «со стороны навесов» и при трех-, и при четырехслойном монтажном шве.



Мы шествуем по граблям, на которые уже давно наступила Европа. 30 лет назад немецкие студенты брали в аренду квартиру (естественно, с герметичными окнами) и поочередно часто мылись под душем при закрытых окнах. Хоть в Германии зимой теплее, чем у нас, конденсат и плесень, все-таки, появлялись. Это давало право не платить арендную плату за жилье. Арендодатели взмолились: «Господа ученые и инженеры! Придумайте что-нибудь!». Попробуйте теперь в той же Германии сдать в аренду жилье, в котором не соблюдены нормативные параметры микроклимата, в том числе, вентиляции.

Правда, у них жилье и у нас жилье, как говорят в Одессе, «две большие разницы». И инструкции там пишут по поводу и без повода. Похоже, что немцы их читают. Нам это – не указ. Менталитет, понимаешь, не тот. Упрется судья, что вода кипит при 90 градусах, и никакие объяснения, что вода кипит при 100, а 90 градусов – это прямой угол, не помогут.

Примеров – масса.

В Липецке ураган разбил раздвижное остекление балкона. Виноват оконщик.

В Уфе мастера поменяли глухой стеклопакет в раме на открывающуюся створку и... заплатили по суду штраф за то, что монтаж окна в проеме не по ГОСТу. И это при том, что на ремонт современных окон вообще никаких нормативных документов не существует.

В Санкт-Петербурге директор фирмы получил условный срок за то, что бабушка выпала из окна во время мытья глухой (неоткрывающейся) створки снаружи. Мотивировка: глухие створки размером более 40x80 см, не выходящие на балкон, запрещены ГОСТом, как опасные при мытье. На возражение, что в договоре было прописано предупреждение о запрете, ответ был: по закону о техническом регулировании ГОСТы обязаны выполняться во всех случаях, опасных для жизни и здоровья людей. Что интересно: почтовые ящики забиты рекламой дешевых окон с глу-

хим остеклением, а ФАС не видит в этом ничего криминального, так как нигде открытым текстом не прописано, чем это опасно.

В Московской области маленький ребенок выпал из открытого настежь окна. Оконная фирма выплатила огромную компенсацию морального вреда за то..., что не предупредила о возможности установки «детского замка». Однако, любой владелец современных окон знает, что через открытую в откидном положении створку маленький ребенок выпасть не может, а большинство «детских замков» просто блокирует поворотную опцию.

В Москве – расторжение договора и большой штраф за... отсутствие сборочного чертежа балконного остекления. Истец не представлял, что после «утепления» лоджии в комнате станет темнее. То, что конструкция не согласована с Мосжилинспекцией и не зарегистрирована в БТИ, суд во внимание не принял.

География оконных проблем – вся страна. Волгоград, Нижний Новгород, Владимир, Миасс, Рязань – отовсюду идут сигналы о несправедных судах. Нанимать адвокатов и писать жалобы бессмысленно.

На месте ИП я бы порадовался: не арестовали счета, не посадили по надуманному обвинению, даже бизнес не отжимают. Президент, опять-таки, недавно говорил о необходимости развития предпринимательства для лечения нашей больной экономики, но... исправить отношение граждан и судов к малому бизнесу никому не по силам. Ну не любят у нас, когда высовываются. Ох, как не любят!

Р. С.: Мы растим поколение хронически больных людей. Синдром больных зданий, ацидоз крови, астма и прочие осложнения, связанные с дыханием грязным воздухом, могут достаться нашим детям благодаря тому, что их родителям разрешили поиграть с опасной для здоровья игрушкой под названием «квартира». Так, может быть, ввести в шко-

ле на уроках ОБЖ предмет «Экология жилища»? А по управляющим организациям разослать с помощью электронной почты видеообращение для старших по подъездам и активистов?

Или никому ничего не нужно? Департаментам ЖКХ Минстроя и города Москвы это не интересно, комитету по ЖКХ Госдумы – тем более. «Школа грамотного потребителя» и «Жилищное просвещение» на обращения не реагируют: их интересует только распределение ресурсов. Даже интернет-обращение не набрало сотни сторонников.

Ну, создали чиновники СИСТЕМУ, в которой постоянно будут происходить подобные конфликты: потребитель будет непроектно перекладывать жилище, а платить за это придется производителю. Сейчас. А потом и потребителю – здоровьем детей.

Очень выгодно для власти сваливать системные проблемы на плечи конфликтующих сторон, не видя за частными случаями общей тенденции. Это я об экологии жилища, а не о судах – там все будет непоколебимо.

Мы и так на будущее поколение навесили множество проблем, одной больше, одной меньше – какая разница? Мы живём здесь и сейчас. Креститься будем, когда грянет гром. Авось, не грянет... Вдруг повезет?

Публикации автора на тему:

<http://journal.okna.bz/articles/?id=72>

Суд над законом физики

http://ssk-inform.ru/SSKJomal5901_149_ve_prigogin_mozp_okonnoe_levocudie.htm

Оконное левосудие

http://ssk-inform.ru/Blog_8082_frsl_1_ohota_na_okonshikov.htm

Охота на оконщиков

http://ssk-inform.ru/SSKJomal6652_v-e-prigogin-mozp-ekspertiza-po-ponyatii.htm

Экспертиза по понятиям

<http://www.jilsolidarnost.ru/content/view/869/> **Оконная болезнь города**



ОБ ОСНОВНЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЯХ ГОСУДАРСТВ – ЧЛЕНОВ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР ЕВРАЗИЙСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КОМИССИИ

8 февраля 2016 года Комиссия провела 10-й пленарный сессии, в ходе которой были рассмотрены основные социально-экономические показатели государств – членов Евразийского экономического союза. В ходе пленарной сессии были заслушаны доклады о состоянии экономики и социально-экономических показателей государств – членов Евразийского экономического союза за январь-декабрь 2015 года. Основные показатели социально-экономического развития государств – членов Евразийского экономического союза за январь-декабрь 2015 года представлены в таблице 1.

Основные экономические показатели

Основные экономические показатели государств – членов Евразийского экономического союза (далее – государства) за январь-декабрь 2015 года представлены в таблице 1.

Г
Валовой внутр
Промышленно
Производство зяйства
Объем выполн
Инвестиции в с
Грузооборот
Пассажиροобо
Оборот рознич
Индекс потреб
Индекс цен пр
ных товаров ³⁾

¹⁾ В постоянных ценах 2015 года
²⁾ Январь-сентябрь 2015 года
³⁾ Декабрь 2015 года
⁴⁾ Валовая



Государственные члены

- Армения
- Беларусь
- Казахстан
- Кыргызстан
- Россия
- ЕАЭС

¹⁾ Армения и Беларусь.

²⁾ Показатель курса белорусского рубля к доллару США.

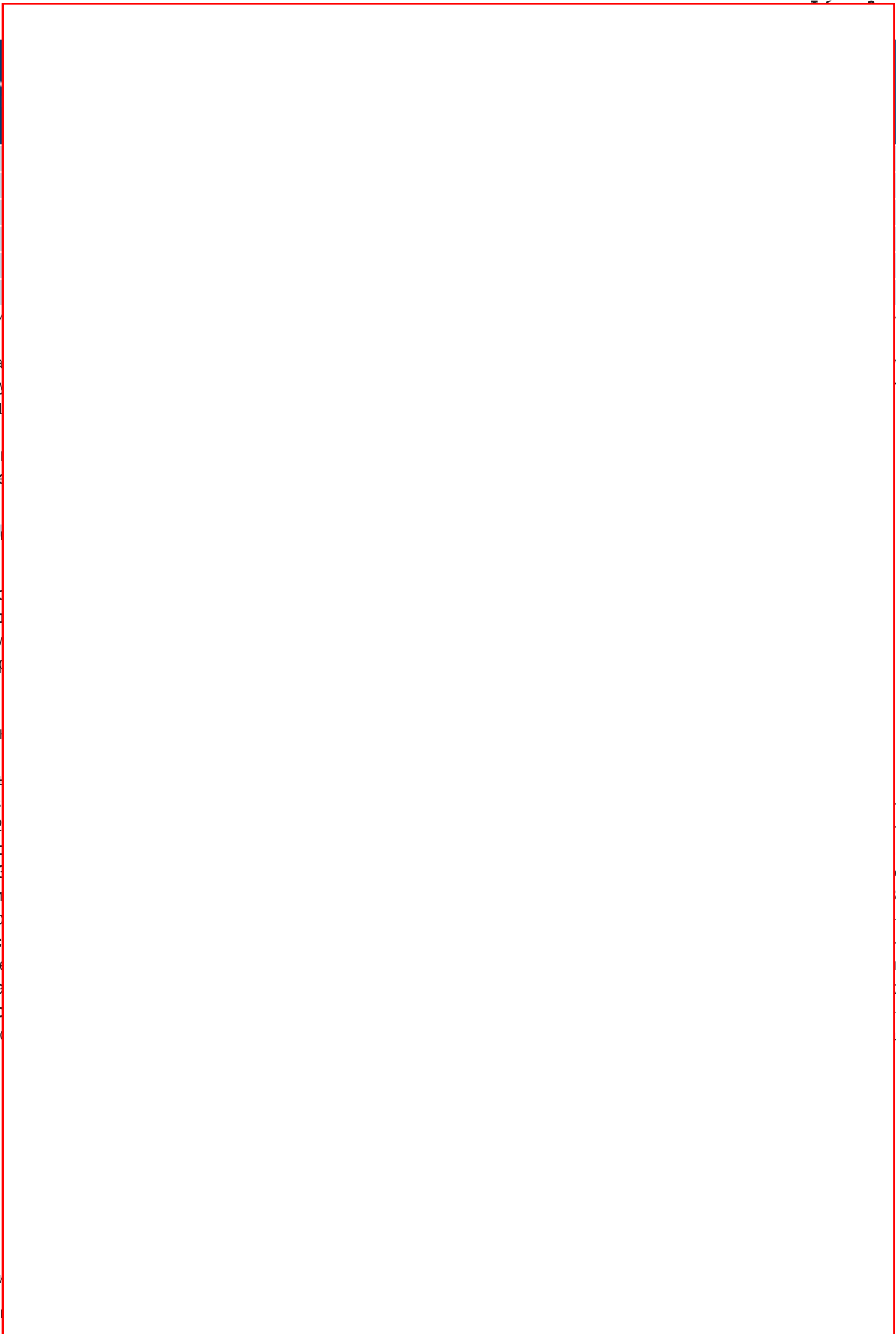
ЕАЭС за январь-декабрь 2014 года представлено в таблице 3.

Промышленность

Объем производства государственной промышленности в январе-декабре 2014 года составил 907,1 млрд руб., что увеличилось по сравнению с аналогичным периодом 2014 года на 3,4% (в том числе по сравнению с январем 2013 года). Объемы промышленного производства в государственных предприятиях с сентября 2013 года по сентябрь 2014 года представлены в таблице 3.

Динамика промышленного производства соответствует соответствующим тенденциям, показанным на графике 2.

В январе-декабре 2014 года на долю России приходилось 80,1% от общего объема промышленного производства в ЕАЭС.



■ Армения

Рис. 2. Рас



Таблица 3.

Вид э де		рь- ка- о- о)
Промышленн – горнодобыв и разработка – обрабатыва – обеспечени зом, паром и воздухом – водоснабже ка отходов и сырья		
Промышленн – горнодобыв – обрабатыва – производст троэнергии, г		
Промышленн – горнодобыв и разработка – обрабатыва – электроснаб пара и возду – водоснабже и распределе		
Промышленн – добыча пол – обрабатыва – обеспечени зом, паром и воздухом – водоснабже ка отходов и сырья		
Промышленн – добыча пол – обрабатыва – производст троэнергии, г		
Промышленн – добыча пол вающая пром – обрабатыва – производст троэнергии, г		

¹⁾ Армени
блей.

²⁾ По Росс

³⁾ Показат
курсу белору
к доллару США

х ру-

ному
алют



и воды
 пункта
 2015 г
 Об
 полезн
 промыш
 нов ЕА
 да соо
 США и
 кабря
 2014 г
 декаб
 на 1,2%
 До
 ных и
 2015 г
 ЕАЭС
 В
 ленно
 да об
 596,1
 зился
 брем 2
 на 5,3%
 по сре
 2013 г
 Об
 делен
 ды в я
 стави.
 Индек
 ства п
 ской д
 бре 20
 рем-д
 98,3%
 по сре
 2013 г
 Пре
 пловой
 нами В

г. ю

б.

г.

г.

г.

г.

г.

г.

г.

г.

г.

г.

г.

г.

г.

г.

г.

яй-
сии
ру-

Се
 В я
 зяйств
 члено
 ции се
 109,0
 чилос
 кабре
 на 3,0
 да по
 2013 г
 Пре
 го хоз
 ми ЕА



Таблица 6.

Госуд	
Армени	
Беларус	
Кзахст	
Кыргыз	
Россия	
ЕАЭС	
¹⁾ Ар блей. ²⁾ По курсу бе к доллар ³⁾ Вал си – на личила центны процен на 0,3 п В Р году п валово бовых, после и сост брано та 14,7 ше, чеп льновс и соста Реа (в живс в Росси	
Армени	
Беларус	
Кзахст	
Кыргыз	
Россия	
ЕАЭС	
¹⁾ Ар ²⁾ По курсу бе к доллар	



дарс
в таб
Д
аташ
ветс
года
Е
лю Р
го о
цию
Каза
Кыр
Р
плуа
член
прив
Е
суда
ленс
ИНВЕ
что
же у
(в ян
нени
да –
И
в гос
зань
Е
на д
общ
ной
ЭС,
4,4%
нии



10-
бъ-
а-
3%
ре
ре
ич-
ся
ас-

С
порт
в ян
вил
с ан

Рис



Государств

- Армения
- Беларусь
- Казахстан
- Кыргызста
- Россия³⁾
- ЕАЭС

¹⁾ Армен
²⁾ Показ
 курсу бело
 к доллару
³⁾ Оцен

Объемы

Государств

- Армения
- Беларусь
- Казахстан
- Кыргызста
- Россия
- ЕАЭС

Рознич

Оборо
 рез все
 дарств –
 кабре 201
 долларов
 ответству
 объем ро
 вимых це

Внеш
торгов

Объем
 ми госуда
 тьими ст
 2015 года
 ларов СШ
 варов – 3
 импорт
 США. По
 брем 201
 вого обо
 или на 2
 экспорт –
 долларов

9.

ь-
%
ю
ных

лей.
ному
алют

10.
А)

4%),
ель-

то-
АЭС
авил
3,7%
иода

иной
АЭС
мают
объ-
вен-
ания
объ-
поль-
зьяй-
плов

цен
ЕА-
вне-
ста-

РОССТАТ: ИНДЕКС ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

И ВЫПУСК ВАЖНЕЙШИХ ВИДОВ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ И ПРОДУКЦИИ, ПОТРЕБЛЯЕМОЙ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ, В 2015 ГОДУ

Индекс промышленного производства¹⁾ в 2015 г. по сравнению с 2014 г. составил 96,6%, в декабре 2015 г. по сравнению с декабрем 2014 г. – 95,5%, по сравнению с ноябрем 2015 г. – 107,0%.

¹⁾ Индекс промышленного производства исчисляется по видам деятельности «Добыча полезных ископаемых», «Обработка производств», «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды» на основе данных о динамике производства важнейших товаров-представителей (в натуральном или стоимостном выражении). В качестве весов используется структура валовой добавленной стоимости по видам экономической деятельности 2010 базисного года. С учетом поправки на неформальную деятельность.



Наименование	2015г.	Декабрь 2015г. в % к		2015г. в % к 2014г.
		декабрю 2014г.	ноябрю 2015г.	
Лесоматериалы, продольно распиленные или расколотые, разделенные на слои или лущеные, толщиной более 6 мм; шпалы железнодорожные или трамвайные деревянные, непропитанные, млн. м ³	21,4	96,6	110,6	99,6
Фанера клееная, состоящая только из листов древесины, млн. м ³	3,6	97,3	108,6	101,3
Плиты древесностружечные и аналогичные плиты из древесины и других одревесневших материалов, млн. усл. м ³	6,8	98,2	99,2	99,6
Шпон строганный прочих пород, тыс. м ²	280	64,3	84,9	42,9
Блоки дверные в сборе (комплектно), млн. м ²	11,1	95,8	119,2	89,4
Материалы для покрытий пола, стен и потолка полимерные, в рулонах или в форме плиток, млн. м ²	491	72,8	88,7	112,3
Окна и их коробки, подоконники полимерные, млн. м ²	22,2	85,5	83,8	87,8
Двери и их коробки полимерные, млн. м ²	1,0	102,7	113,1	90,0
Стекло листовое литое, прокатное, тянутое или выдувное, но не обработанное другим способом, млн. м ²	94,1	109,2	115,8	113,9
Стекло листовое термически полированное и стекло листовое с матовой или полированной поверхностью, но не обработанное другим способом, млн. м ²	143	99,5	109,2	81,4
Кирпич керамический неогнеупорный строительный, млрд. усл. кирпичей	6,8	83,4	91,2	92,0
Блоки керамические строительные для обычной кладки-пустотелые или цельные готовые изделия, млн. усл. кирпичей	361	92,3	101,0	91,0
Портландцемент, цемент глиноземистый, цемент шлаковый и аналогичные цементы гидравлические, млн. тонн	62,1	81,9	85,2	90,1
Известь негашеная, млн. тонн	2,6	75,4	81,5	98,6
Блоки стеновые крупные (включая блоки стен подвалов) из бетона, млн. усл. кирпичей	553	60,8	87,3	76,7
Блоки стеновые мелкие из ячеистого бетона, млрд. усл. кирпичей	9,1	74,3	85,6	97,7
Гипс (алебастр), млн. тонн	4,0	90,4	99,3	90,5
Конструкции и детали сборные железобетонные, млн. м ³	21,8	70,3	100,4	80,9
Прутки и профили алюминиевые		79,1	84,8	85,5
Конструкции строительные сборные из стали, млн. тонн	3,2	83,2	106,7	95,6

МЕЖДУНАРОДНАЯ СТРОИТЕЛЬНО-ИНТЕРЬЕРНАЯ ВЫСТАВКА

BATIMAT®

RUSSIA

Архитектура. Строительство. Дизайн. Интерьер

2016

5 - 8 апреля

МВЦ «Крокус Экспо»
г. Москва

ОРГАНИЗАТОРЫ:



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
ИНТЕРНЕТ-ПАРТНЕР:



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
ОТРАСЛЕВОЙ
ИНТЕРНЕТ-ПАРТНЕР:



+7 (495) 961 22 62

www.batimat-rus.com



ДАЛЕКИЙ ГОРОД НА ЭКВАТОРЕ

Н. КРЫМОВ

Танго «Магнолия», первая строчка которого стала символом далекого южного города – одна из известнейших песен Александра Вертинского, написанная в 1931 году. Вер-

тинский никогда не был в Сингапуре, и песня его – не о городе, а о вечных темах: любовь, разлука, тоска... Впрочем, в популярности песни, наверное, сыграла роль и «вечная» рос-

*В бананово-лимонном Сингапуре, в бури,
Когда поет и плачет океан
И гонит в ослепительной лазури
Птиц дальний караван....*

А. Вертинский

сийская тоска по экзотическим странам, южному солнцу, теплему морю – еще каких-то 40–50 лет назад казавшимся такими далекими и недостижимыми.

Времена изменились, забылось некогда популярное танго, но «бананово-лимонный» образ продолжает жить. А Сингапур стал ближе и доступнее, позволяя оценить, насколько художественный образ соотносится с реальным обликом.

Город Льва: немного истории

Сингапур (в переводе с малайского «Город Льва») – столица Республики Сингапур, один из крупнейших портов, торговых и промышленных центров Юго-Восточной Азии. Город-государство Сингапур расположено на 63 островах вблизи экватора, отделенных от южной оконечности Малаккского полуострова узким Джохорским проливом, а от островов Индонезии – Сингапурским проливом.

Площадь Республики Сингапур (718,3 кв. км в 2014 г.) постоянно растет благодаря программе намыва новых территорий. Растет и население, составляющее около 5,5 млн. человек. Большинство населения (в отличие от соседней Малайзии) составляют китайцы – 76,8%. Малайцы составляют 13,9%, выходцы из Индии (тамилы, а также малаяли, пенджабцы и бенгальцы) – 7,9%. Небольшие группы населения составляют англичане, арабы, евреи, тайцы, армяне, японцы и метисы.

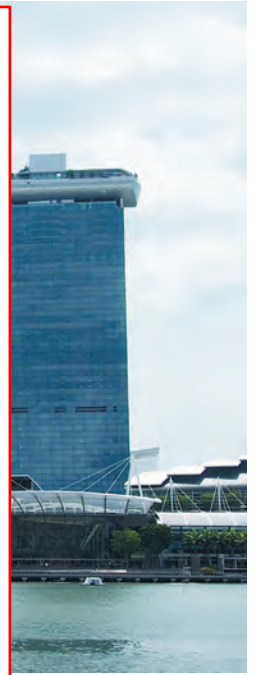
Символ города – мифический морской лев Мерлион (Merlion), существо с головой льва и хвостом рыбы, ста-



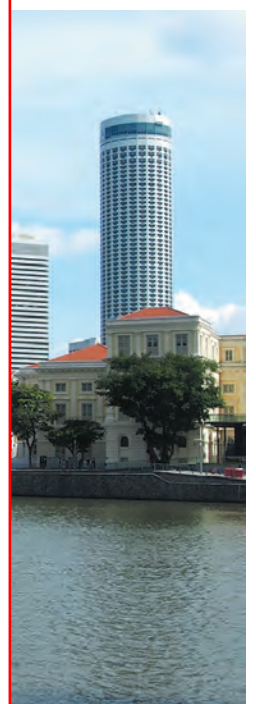
Символ Сингапура – мифический морской лев Мерлион



тую ко
режно
Ра
учена
хрони
распо
В XV—
султан
жител
Голла
Но
февра
Стам
Брита
заклю
ра об
вой зо
разны
Синга
импер
больш
ному г
раля
чен яг
продо
Япони
С
правл
Брита
зульта
рацио
вышел
ста 19
мость.
Ст
вития
тельст
ретен
на глу
нении
стран
в кор
из стр
ший с
Юго-В
перем
гапурс
Се
витая
и низк
рой ва
ональ
роль
проду
ничес
бител
работ



ра в 2014 г. составил
итогам 2015 г. ожида
\$320,3 (на 4,3%). Ва
ный продукт на душу
н из самых высоких
нге конкурентоспо
кономика Сингапура
оследних 10 лет по
ет одну из лидирую





Храм Священный

По данным
га Всемирно
в 2014 г. Синг
ре по простот
тельской дея

Такой вот

В 2015 год
метил 50-лет



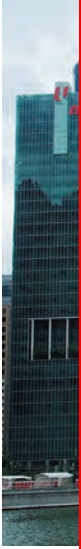
Праздничное шествие

30 не-
0м. Не-
симво-
статус
Восточ-

растов.
супер-
азиат-
ной за-
екламы
ими ки-
омаги-
старых
жилось
е квар-
енькая
Малай-
ежнему
олорит,
ловно,

Синга-
ый сим-
ализма,
что все
бъекты
етствии
а и фу-
то urba-
окнутое





Сингапур

стремл
ванию
тельств
Синга
ский с
многие
доном
крупне

DM
Ю-
ГО-
а-
EM
ся
их
е-

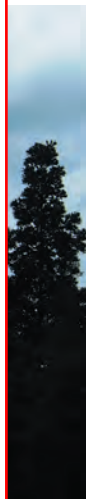


Сингапур. Д

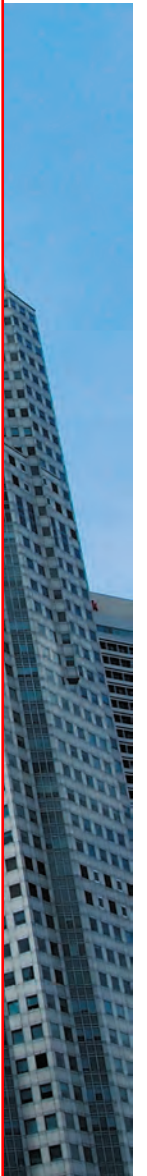


Чайна-таун

тей и христ
значение
вой архите
города. Си
из самых з
сады (в то
ний), наци
ники зани
территории



Marina
82 тыс.
«элюкс»
номер
указа-
2016 г.,
алогов,
авляет



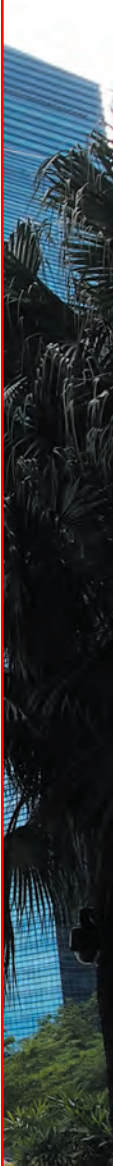
Высотки С

предлагающих
пути персон-
ино на 500
рассчитано
25 000 че-
лено как са-
транице име-
конференц-
музей, два
ресторанов
ка с искус-
й комплекс
и ведущих
Tiffany & Co,

рпорацией
Construc-
пы Las Ve-
ше Сафди,



Высотки

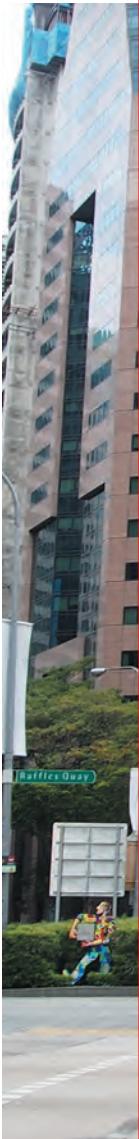


ительстве
ано около
ей стали.
ила около

омплекса
ок с ланд-
овой пло-
ся впечат-
а.

набереж-
оложил
ощадь бо-
ArtScience
виде рас-
бережная
и архитек-

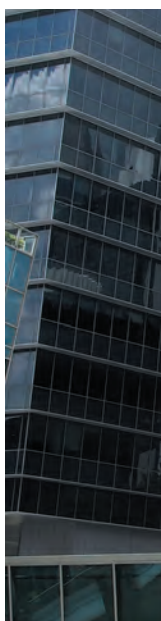
с отелем
орым вы-



Улицы Синга

н-
о-
ся
и-
ау
е-
ся
е-
д
е-
о-
ру

а-
о-
м
ей
м
о-
—
н
х-
е-
ой
ия
ая
ы,
ау
у-
в»
е-
о-
1
ч-
м-
е
о-
р-
и-
о,
з-
о-
о-
ий
а-
б-
ы-
н-

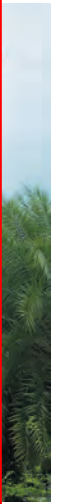


Набережная Ма



на-
лось
рои-
лет,
од-
зре-

десь
мно-
ужи-
нду-
ьное
лю-

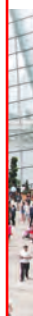




Сады у Залива



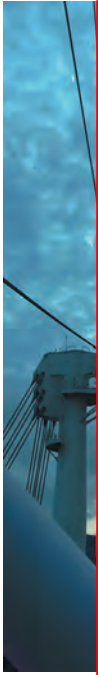
Сады у Залива



»

на-
ОВ,

га-
КО-
ЕН-
НЫ
ЫХ
ре-
ее
то-
ны,
rts



World Se
ми зала
роскошн
лы и др.



Вечерни



ов
ее
ых.
бо-





Канатная дорога на остро



Остров Сентоза

око-
инга-
Азии,
в ми-
трас-
овой
была
ость
неры
олго-
ощий
и фа-
н ас-
ночь.
трук-
зают-
остью
ания.
впе-





Набер

Символом нового поколения, безусловно, выступают черты симбиотических культур. Типичный современный мегаполис с «каменными» небоскребами и малоэтажными кварталами. Выводит в разрыв вызывать отторжения, но все же род. Для экзотических туристов, крытая же мн Компл го вне

Символом нового поколения, безусловно, выступают черты симбиотических культур. Типичный современный мегаполис с «каменными» небоскребами и малоэтажными кварталами. Выводит в разрыв вызывать отторжения, но все же род. Для экзотических туристов, крытая же мн Компл го вне



Синга

Вне зданий Сингапур в них обна- ала переплетов и образом, алюминиевая сталь. (офисы и от- имеют фасады или вентилиру- чными видами днокамерные, ироко использу- аль и триплекс. постройки есть ереплетами. ные особенно-



AstanaBuild

Казахстанская
международная строительная
и интерьерная выставка

18-20 мая 2016

ВЦ "Корме", Астана, Казахстан

www.astanabuild.kz



AtyrauBuild

Северо-Каспийская
региональная строительная
и интерьерная выставка

12-14 апреля 2016

Спорткомплекс Атырау
Атырау, Казахстан

подробная информация:
www.atyraubuild.kz



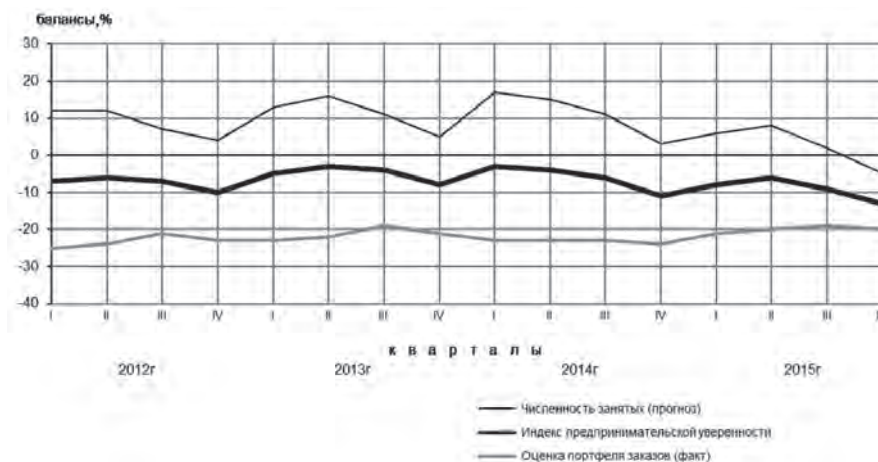


О ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ В IV КВАРТАЛЕ 2015 ГОДА

Выборочное обследование деловой активности строительных организаций в IV квартале 2015 г. проводилось по состоянию на 10 ноября 2015 года. В нем приняли участие 6,6 тыс. строительных организаций, различных по численности занятых и формам собственности, в том числе 4,5 тыс. субъектов малого предпринимательства.

Обобщенная оценка конъюнктуры в строительстве. В IV квартале 2015 г. руководители 73% строительных организаций оценили экономическую ситуацию в строительстве как «удовлетворительную», 17% – как «неудовлетворительную» и 10% – как «благоприятную».

В I квартале 2016 г. 75% руководителей строительных организаций не ожидают ее изменения, 12% – считают, что экономическая ситуация в строительстве улучшится, 13% – ожидают ее ухудшения.



Динамика предпринимательской уверенности в строительстве балансы, %

Баланс оценок экономической ситуации в строительстве, рассчитанный как разница между процентом положительных и процентом отрицательных ответов респондентов, в IV квартале 2015 г. составил (-7%).

По прогнозам руководителей, в I квартале 2016 г. баланс оценок изменения данного показателя составит (-1%).

Индекс предпринимательской уверенности в IV квартале 2015 г. составил (-13%), что на 2 процент-

Оценки основных показателей деятельности строительных организаций баланс оценок, в процентах

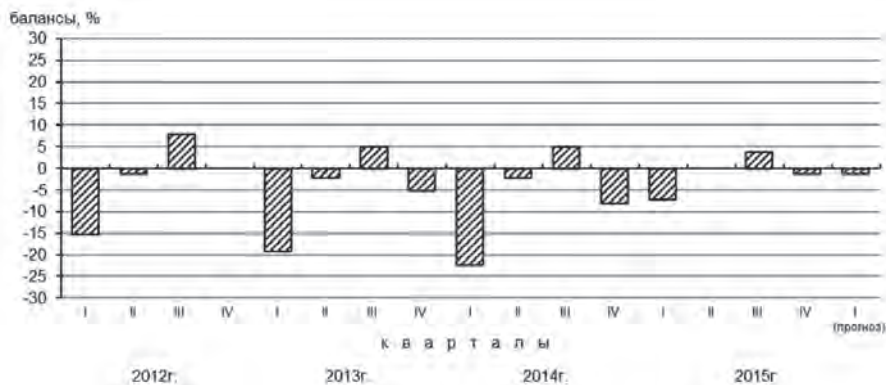
Таблица 1

	IV квартал 2015 г. по сравнению с III кварталом 2015 г.	I квартал 2016 г. по сравнению с IV кварталом 2015 г. (прогноз)
Объем работ, выполняемых по виду деятельности «Строительство»	-1	-1
Число заключенных договоров	-5	-2
Численность занятых	-22	-5
Обеспеченность собственными финансовыми ресурсами	-17	-1
Просроченная кредиторская задолженность	+9	-1
Просроченная дебиторская задолженность	+10	+1
Цены на строительно-монтажные работы	+49	+50
Собственная конкурентная позиция	-12	-3

Таблица 2

Распределение строительных организаций по уровню обеспеченности заказами в IV квартале 2015 года доля организаций в % к их количеству

	Строительные организации с численностью работников, человек				В среднем по всем строительным организациям
	до 50	51–100	101–250	свыше 250	
Уровень обеспеченности заказами, месяцев: менее 1	21	14	12	5	11
1–3	46	41	39	20	33
4–6	18	21	24	23	21
7–9	7	8	11	20	14
10–12	5	10	9	17	12
13–15	1	2	2	7	4
16 и более	2	4	3	8	5
Средний уровень, месяцев	4	5	5	8	6


Динамика оценок объема работ, выполняемых по виду деятельности «Строительство»
Таблица 3
Направления деятельности строительных организаций в IV квартале 2015 года

	В % к итогу
Всего	100
в том числе:	
строительство (новое строительство, реконструкция, расширение, техническое перевооружение объектов)	53
жилые здания	20
нежилые здания	10
сооружения	23
капитальный ремонт зданий и сооружений	9
текущий ремонт зданий и сооружений	8
другое	30

ных пункта ниже, чем в IV квартале 2014 г. и на 4 процентных пункта ниже, чем в III квартале 2015 года.

Производственная деятельность строительных организаций. Средняя обеспеченность заказами в IV квартале 2015 г. по сравнению с III кварталом 2015 г. не изменилась и составила 6 месяцев. Крупные строительные фирмы обеспечены заказами на более длительный срок (8 месяцев), чем организации с численностью до 50 человек (4 месяца).

В IV квартале 2015 г. доля организаций, у которых **производственная программа** соответствовала «нормальному» уровню, составила 78%; доля тех, кто оценил ее «ниже нормального» уровня – 21%. В группировке по численности занятых лучшее положение с производственной программой отмечено в крупных строительных организациях.

В IV квартале 2015 г. доля организаций, у которых отмечено увели-

чение объема работ, выполняемых по виду деятельности «Строительство», составила 23% (в III квартале 2015 г. – 25%); доля организаций, у которых зафиксировано его уменьшение, составила 24% (в III квартале – 21%). Баланс оценок изменения этого показателя составил (-1%) против (+4%) в III квартале 2015 года.

В I квартале 2016 г. доля организаций, у которых прогнозируется увеличение объема работ, меньше удельного веса тех, кто предполагает его уменьшение; ожидается, что баланс оценок изменения показателя составит (-1%). Согласно прогнозу, увеличение физического объема работ ожидают 17% руководителей организаций, уменьшение – 18% руководителей.

Средний уровень загрузки производственных мощностей в IV квартале 2015 г. по сравнению с III кварталом 2015 г. не изменился и составил 65%. При этом 5% организаций имели уровень загрузки не более 30%, 10% организаций – свыше 90%.

Оценивая **обеспеченность строительных организаций производственными мощностями** относительно спроса на строительные работы в ближайшие 12 месяцев, руководители 84% строительных организаций отметили, что их будет «достаточно», 1% – «более чем достаточно», 15% – «недостаточно».

В IV квартале 2015 г. баланс оценок изменения по показателю «чис-

Таблица 4
Распределение организаций по оценке уровня использования производственных мощностей в IV квартале 2015 года доля организаций в % к их количеству

	Строительные организации с численностью работников, человек				В среднем по всем строительным организациям
	до 50	51–100	101–250	свыше 250	
Уровень использования производственных мощностей, % не более 30	7	5	6	3	5
31–40	4	3	2	1	2
41–50	3	5	5	1	3
51–60	47	40	33	27	34
61–70	12	16	17	19	17
71–80	15	15	17	21	18
81–90	7	8	9	16	11
свыше 90	5	8	11	12	10
Средний уровень, %	60	62	64	69	65



Таблица 5

Распределение строительных организаций по уровню обеспеченности финансированием в IV квартале 2015 года
Доля организаций в % к их количеству

	Строительные организации с численностью работников, человек				В среднем по всем строительным организациям
	до 50	51–100	101–250	свыше 250	
Уровень обеспеченности финансированием, месяцев: менее 1	30	23	21	9	18
1–3	45	41	35	26	34
4–6	15	18	25	24	21
7–9	5	7	7	18	11
10–12	3	8	8	12	9
13–15	1	1	2	5	3
16 и более	1	2	2	6	4
Средний уровень, месяцев	3	4	4	6	5

Таблица 6

Оценка изменения цен
доля организаций в % к их количеству

	Цены на строительные материалы		Цены на строительные монтажные работы	
	IV квартал 2015 г. по сравнению с III кварталом 2015 г.	I квартал 2016 г. по сравнению с IV кварталом 2015 г. (прогноз)	IV квартал 2015 г. по сравнению с III кварталом 2015 г.	I квартал 2016 г. по сравнению с IV кварталом 2015 г. (прогноз)
Повышение: большими темпами	21	18	6	6
теми же темпами	49	48	38	38
меньшими темпами	8	8	8	9
Без изменений	21	25	45	44
Снижение	1	1	3	3

ленность занятых» в строительстве составил (-22%) против (-9%) в III квартале 2015 года. В I квартале 2016 г. не ожидают снижения численности занятых 75% респондентов, 10% респондентов предполагают ее увеличение.

На низком уровне находится **портфель заказов**, баланс оценок изменения по данному показателю составил (-20). Лучшая обеспеченность заказами отмечена в строительных организациях смешанной российской собственности с долей государственной собственности и иностранной собственности, а в группировке по численности занятых – в крупных строительных фирмах.

Основными факторами, сдерживающими деятельность строительных организаций, являются «высокий уровень налогов» (на этот фактор указали 40% опрошенных руководителей организаций), «высокая стоимость материалов, конструкций, изделий» (33%), «неплатежеспособность заказчиков» (31%).

Финансовое состояние строительных организаций. В IV квартале 2015 г. 19% респондентов указали на увеличение и 5% на уменьшение **прибыли**. Баланс оценок по данному показателю остался на уровне III квартала 2015 г. и составил (+14%). В I квартале 2016 г. руководители 15% строительных организаций прогнозируют увеличение прибыли и 10% – ее уменьшение, 52% респондентов не ожидают ее изменения.

В IV квартале 2015 г. 9% руководителей строительных организаций отметили увеличение обеспеченности собственными финансовыми ресурсами, против 10% в III квартале 2015 г. Баланс оценок данного показателя уменьшился с (-14%) в III квартале 2015 г. до (-17%) в IV квартале 2015 года.

Средний уровень обеспеченности финансированием составил 5 месяцев. Хуже обеспечены финансовыми ресурсами организации с численностью до 50 человек (3 ме-

сяца), наиболее обеспечены – крупные строительные организации (6 месяцев).

Доля организаций, у которых в IV квартале 2015 г. зафиксировано увеличение просроченной **кредиторской задолженности**, составила 19%, уменьшение – 10%; баланс оценок изменения показателя «просроченная кредиторская задолженность» составил (+9%).

В I квартале 2016 г. увеличение «просроченной кредиторской задолженности» прогнозируют 9% руководителей организаций, 81% – предполагают, что уровень неплатежей останется прежним.

Увеличение просроченной **дебиторской задолженности** в IV квартале 2015 г. зафиксировано у 20% строительных организаций, уменьшение – у 10%. На отсутствие просроченной дебиторской задолженности указали 14% респондентов.

Число респондентов, не пользующихся кредитами банков в IV квартале 2015 г. по сравнению с III кварта-

лом 2015 г. не изменилось и составило 17%.

Инвестиционную деятельность в IV квартале 2015 г. не осуществляли 24% организаций, у 6% организаций отмечался рост инвестиций.

В IV квартале 2015 г. балансы оценок изменения показателей «цены на строительные материалы» и «цены на строительные монтажные работы» составили соответственно (+77%) и (+49%) против (+78%) и (+53%) в III квартале 2015 года.

Региональные особенности деловой активности строительных организаций. Повышение деловой активности в IV квартале 2015 г. наблюдалось в 15 субъектах Российской Федерации. Результаты проведенного обследования свидетельствуют, что в 30 из 82 субъектов Российской Федерации, участвующих в обследовании, индекс предпринимательской уверенности выше, чем в среднем по России. Положительное значение этого показателя отмечалось в республиках Бурятия,

Дагестан, Крым, Ставропольском крае, Тверской области и Еврейской автономной области. Самое низкое значение индекса предпринимательской уверенности (-51%) зафиксировано в Омской области.

Наибольшее увеличение **объема работ**, выполняемых по виду деятельности «Строительство», в IV квартале 2015 г. (по сравнению с III кварталом 2015 г.) наблюдалось в республиках Дагестан, Карелия, Коми, Крым, в Республике Саха (Якутия), Красноярском крае, Саратовской, Тамбовской, Тверской и Челябинской областях.

В I квартале 2016 г. в 37 субъектах Российской Федерации руководители строительных организаций предполагают рост объемов работ и в 64 – прогнозируют увеличение численности занятых в строительстве. Наиболее интенсивное **увеличение численности занятых** ожидается в строительных организациях республик Дагестан, Северная Осетия-Алания, Чеченской Республики, Красноярского края, Амурской, Ар-

хангельской, Астраханской, Кировской, Магаданской, Новгородской, Оренбургской, Орловской, Свердловской, Тверской областей и г. Москвы.

Основные факторы, сдерживающие деятельность строительных организаций. На фактор «высокий уровень налогов» указали более 60% руководителей строительных организаций, расположенных в республиках Тыва и Дагестан, Нижегородской и Оренбургской областях. Фактор «высокая стоимость материалов, конструкций, изделий» отметили более 60% респондентов, осуществляющих деятельность в республиках Крым, Тыва, Алтайском и Ставропольском краях, Новгородской, Омской и Сахалинской областях. Влияние фактора «неплатежеспособность заказчиков» подчеркнули 55% руководителей строительных организаций в республиках Калмыкия и Марий Эл и более 65% в Республике Дагестан и Алтайском крае.

По материалам Росстата РФ.

ShymkentBuild
Южно-Казахстанская
строительная и
интерьерная выставка
16-18 марта 2016
Шымкент, Казахстан
ВЦ "Корме"
подробная информация:
www.shymkentbuild.kz

УВАЖАЕМЫЕ ДАМЫ И ГОСПОДА!

ПРЕДЛАГАЕМ ВАМ НА ВЫБОР НЕСКОЛЬКО РАЗЛИЧНЫХ ВАРИАНТОВ ПОДПИСКИ НА СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ ИЗДАНИЯ

«ОКНА И ДВЕРИ», «КРОВЛЯ И ИЗОЛЯЦИЯ», «СТЕНЫ И ФАСАДЫ», «ФАСАДНЫЕ СИСТЕМЫ»

СТОИМОСТЬ ГОДОВОЙ ПОДПИСКИ НА 2016 ГОД

Наименование издания	Стоимость годовой подписки с учетом рассылки и НДС за один комплект		Скидки при подписке более, чем за 2 комплекта, %				
	Для подписчиков РФ, руб.	Для зарубежных подписчиков, евро	Количество комплектов				
			2-8	9-20	21-50	51-100	свыше 100
«Окна и Двери» (6 номеров)	4140	150	15	20	24	27	30
«Стены и Фасады» (2 номера)	1380	55					
«Кровля и Изоляция» (4 номера)	2760	75					
«Фасадные системы» (4 номера)	2760	75					

Все подписчики на печатные версии имеют доступ к электронным журналам.

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

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

Итого сумма годовой подписки (для подписчиков РФ):

для физических лиц – 7728 руб.;

для юридических лиц – 8832 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» – 650 руб.;
- «Теплоизоляционные материалы и изделия» – 600 руб.;
- «Системные профили для окон, дверей и фасадных конструкций» – 750 руб.

2. ПРОГРАММНЫЕ ПАКЕТЫ:

- База данных «Комплекующие для производства окон и дверей» – 3500 руб.
- База данных «Производители ПВХ-профилей» – 2700 руб.

Если у Вас возникли сложности при оформлении подписки, Вы можете позвонить по телефону в редакцию (499) 177-1807 или написать письмо pay@ssk-inform.ru

ЖУРНАЛЫ

■ «ФАСАДНЫЕ СИСТЕМЫ»

■ «КРОВЛЯ и ИЗОЛЯЦИЯ»

■ «СТЕНЫ и ФАСАДЫ»

■ «ОКНА и ДВЕРИ»



КАТАЛОГИ

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

АНАЛИТИЧЕСКИЕ ОТЧЕТЫ

«Российская тысяча. Ведущие производители оконных и фасадных конструкций - 2015»
«Российский оконно-фасадный рынок. Итоги развития в 2010-2014 годах и перспективы на 2015-2018»
«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:
Тел./факс: +7 (499) 177-1807. Тел.: +7 (967) 060-7117
E-mail: pay@ssk-inform.ru, info@ssk-inform.ru
Сайт: www.ssk-inform.ru