

Современные Строительные Конструкции

2⁽¹⁷⁾
2011

КРОВЛЯ и ИЗОЛЯЦИЯ

№ 4 (56)

ФАСАДНЫЕ СИСТЕМЫ

№ 4 (20)

СТЕНЫ и ФАСАДЫ

№ 4 (64)

ОКНА и ДВЕРИ

№ 5 (155)





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

Учредитель: ООО «ССК-Информ»

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

Редакция:

109129, Москва, 8-я ул. Текстильщиков, 13, корп. 2
(м. «Текстильщики»)
Тел./факс: (495) 638-5248 (многокан.)
Сайт: www.ssk-inform.ru
E-mail: info@ssk-inform.ru

Главный редактор

Гаврилов-Кремичев Н. Л., к. т. н.

Зам. главного редактора

Николаева И. Л.

Допечатная подготовка

Прокофьева Е. А.

Информационно-техническая подготовка

Климушина А. В.

На журнал можно подписаться:

в редакции:

т/ф.: (495) 638-5248 (многокан.), info@ssk-inform.ru

в наших представительствах:

г. Ростов-на-Дону, т. (8632) 34-27-68;

г. Новосибирск, т/ф. (3832) 22-29-56, sv97@mail.ru;

г. Красноярск, т. (3912) 24-0385, 8-902-991-3133;

г. Стамбул, т. + 90 216 472 7264;

ф. + 90 216 456 0125, pencere@mail.koc.net

в компании «Интер-Почта»:

г. Москва, т. (495) 500-0060, www.interpochta.ru

г. Краснодар, т. (861) 210-9000

в агентстве «Коммерсант-Курьер»: www.komcur.ru,

г. Казань, т. (843) 291-0999, kazan@komcur.ru;

г. Уфа, т. (3472), т/ф. 25-3735, ufa@komcur.ru;

г. Волгоград, т. (8442) 49-23-12, volga@komcur.ru;

г. Пермь, т. (342) 240-81-02, 240-89-70,

perm@komcur.ru;

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

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

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

saratov@komcur.ru;

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

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

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

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

orenburg@komcur.ru;

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

izhevsk@komcur.ru;

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

cheboksar@komcur.ru;

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

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

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

г. Альметьевск, т. (8553) 37-17-26,

komcuralmet@rambler.ru

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

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

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

Печать: «КПИ», «Юнион Принт» (РФ).

Тираж 7500 экз. Цена свободная.

Зарегистрировано в Комитете РФ по печати.

Рег. ПИ №77-5912.

УВАЖАЕМЫЕ ПАРТНЕРЫ!

Приглашаем Вас к взаимовыгодному сотрудничеству и предлагаем Вашему вниманию сводный план изданий наших журналов на 2012 год:

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

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

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

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

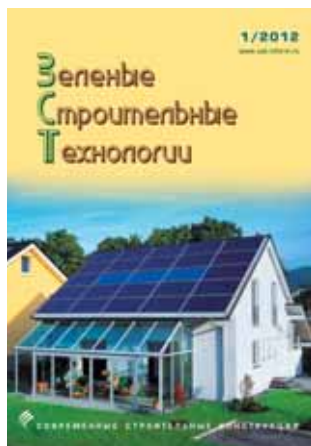
«Современные Строительные Конструкции» – объединенное издание, включающее всю строительную тематику (регулярно издается с 2003 года, увеличенным тиражом).

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

Поэтому в 2012 году мы начинаем выпуск новых журналов:

➤ «ЗЕЛЕННЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»

➤ «РОЛЬСТАВНИ. ВОРОТА. СОЛНЦЕЗАЩИТНЫЕ КОНСТРУКЦИИ».



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

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

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

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

В условиях, когда из-за последствий кризиса многие компании сворачивают свою активность, мы предлагаем Вам использовать ситуацию, расширить свое присутствие и свою долю на рынке.

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

ДАВАЙТЕ ВМЕСТЕ СОСТАВИМ НАИБОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНЫЙ И ЭКОНОМИЧНЫЙ ПЛАН НАШИХ СОВМЕСТНЫХ ДЕЙСТВИЙ!



В НОМЕРЕ

Новые издания 1

ОКНА И ДВЕРИ № 5 (155), 2011

ЭКОНОМИКА. РЫНОК

Н.Л.Гаврилов-Кремичев, И.Л.Николаева (ИЦ «ССК»).
Россия и ВТО: игры продолжаются? 5

Аналитический отчет: «Российский оконно-фасадный рынок: итоги развития в 2000-2010 годах и перспективы на 2011-2015 годы» 22

КОМПЛЕКТУЮЩИЕ

Норре. Качество бренда Хопле для надежной защиты и большего комфорта 13

Каталог-справочник «Комплектующие для окон, дверей и фасадных конструкций» 24

СЕМИНАРЫ. КОНФЕРЕНЦИИ

Шестая международная конференция Roto в Варшаве. 14

СИСТЕМНЫЕ ПРОФИЛИ

Внутрипрофильная вентиляция «Экспроф» – технология без сбоев и отказов 18

ОБОРУДОВАНИЕ

Дни массивной древесины концерна Weinig 20

ВЫСТАВКИ. ЯРМАРКИ

WindowBuild. Окна. Фасады. Автоматика 17

Основные моменты выставочной программы fensterbau/ frontale 23

СТЕНЫ И ФАСАДЫ № 4 (64), 2011

ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕ

А.Б.Богданов (МРСК Сибири). ЧВЭ и ЧНЭР российской энергетики. 44

СТРОИТЕЛЬСТВО

А. Гутман (Neue Zeiten). Стройка как борьба за свои права 54

ЭКОНОМИКА. РЫНОК

О деловой активности в строительстве в III квартале 2011 года 57

ФАСАДНЫЕ СИСТЕМЫ № 4 (20), 2011

ВЫСТАВКИ. ЯРМАРКИ

Расширяя границы сотрудничества 26

Ульрих Кроммер (Messe Stuttgart). Выставка R+T станет еще более интернациональной 27

СОЛНЦЕЗАЩИТНЫЕ СИСТЕМЫ

Вольфганг Коссманн (Федеральный союз производителей жалюзи и солнцезащитных систем RS). Жалюзи и солнцезащитные системы: перспективы развития отрасли 30

Бернд Зайбольд (Промышленный союз производителей технического текстиля, жалюзи и солнцезащитных систем ITRS). Промышленность смотрит в будущее с оптимизмом. 34

ВОРОТА. РОЛЬСТАВНИ

Клаус Швенцер (BVT – Verband Tore).
Немецкие производители ворот увеличивают производство на 14% 32

СТРОИТЕЛЬСТВО

Н.Л.Гаврилов-Кремичев, И.Л.Николаева (ИЦ «ССК»).
Строительство зданий нежилого назначения, инфраструктурных сооружений и других объектов 36

КРОВЛЯ И ИЗОЛЯЦИЯ № 4 (56), 2011

МЕТАЛЛИЧЕСКИЕ КРОВЛИ

Система Kalzip для современных кровель 62

ЗЕЛЕННЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Эшли Сент-Джон (Professional Roofing's).
Город будущего 66

ЭКОНОМИКА. РЫНОК

Росстат: индекс промышленного производства и выпуск важнейших видов строительных материалов и продукции, потребляемой в строительстве, в январе-сентябре 2011 года. 68

А. Гурков (Deutsche Welle). Проблемы защиты интеллектуальной собственности и борьбы с пиратской продукцией 69

Аналитический отчет: «Российский строительный рынок: итоги развития в 2000-2010 годах и перспективы на 2011-2015 годы» 72

ВЫСТАВКИ. ЯРМАРКИ

Российский инвестиционно-строительный форум 71



СОВРЕМЕННЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ КОНСТРУКЦИИ

www.ssk-inform.ru

ОКНА И ДВЕРИ

5 (155)
2011



Издается с 1997 года

Ausfahrt

körperwerk

www.koerperwerk.ru



Современные Строительные Конструкции

информационно-издательский центр

Аналитические отчеты:

- **Российский оконно-фасадный рынок: итоги развития и перспективы на 2012-2015 гг.**
- **Российский строительный рынок: итоги развития и перспективы на 2012-2015 гг.**
- **ТОП-100. Крупнейшие производители окон и фасадных конструкций в России.**
- **Производители профильно-погонажных изделий из ПВХ в России.**
- **ТОП-500. Крупнейшие производители оконно-фасадной индустрии России.**
- **Российский рынок стройматериалов. Итоги и перспективы на 2012-2015 гг.**
- **Ведущие производители фасадных и оконных конструкций из алюминия и стекла.**



Способ предоставления:

Электронная версия в формате PDF.

Базы данных предоставляются отдельно

Демоверсии

представлены на сайте www.ssk-inform.ru

ЗНАНИЕ РЫНКА – ЗАЛОГ УСПЕХА ВАШЕГО БИЗНЕСА!

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



РОССИЯ И ВТО: ИГРЫ ПРОДОЛЖАЮТСЯ?

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

Процесс, именуемый «вступление России в ВТО», давно побил все рекорды по своей длительности.

Можно, конечно (как это и делается на протяжении почти 20 лет), продолжать рассуждать о больших сложностях процесса, необходимости защиты отечественного товаропроизводителя, сохранении российского сельского хозяйства, автомобилестроения и других отраслей, которые, якобы, «умрут» после вхождения страны во Всемирную торговую организацию.

Можно ссылаться на чрезвычайно длительную процедуру согласований условий вступления с государствами-участниками, среди которых – и бывшие «братские» республики «союза нерушимого», такие как Грузия или Украина.

Можно в очередной раз говорить о кознях «проклятого Запада», необходимости защиты национального суверенитета и т. д.

Однако для понимания истинных причин происходящего, как всегда, целесообразно задаться простым вопросом: «Кому выгодно?» (Qui bono?, – как говорили в Древнем Риме).

Немного истории

Генеральное соглашение по тарифам и торговле (англ. *General Agreement on Tariffs and Trade, GATT*, ГАТТ) – международное соглашение, заключенное в 1947 г. с целью восстановления экономики после Второй мировой войны, которое на протяжении почти 50 лет фактически выполняло функции международной организации.

Идея создания международной организации, призванной регулировать международную торговлю, возникла ещё до окончания Второй мировой войны. В 1944 году на конференции в Бреттон-Вуде, в основном усилиями США и Великобритании, были основаны Международный валютный фонд и Международный банк реконструкции и развития. Третьей опорой нового экономического порядка, наряду с упомянутыми организациями, должна была стать Международная торговая организация (МТО).

С этой целью в 1946 году в Гаване состоялась международная конференция по торговле и занятости. Она должна была выработать правовые рамки международного соглашения о снижении тарифов, предложить заинтересованным странам устав МТО, взять на себя координирующую роль в вопросах упрощения внешней торговли и снижения таможенных барьеров на пути товаров из страны в страну.

В октябре 1947 г. было подписано Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ), которое первоначально рассматривалось лишь как часть всеобъемлющего соглашения в рамках новой Международной торговой организации. Это соглашение, рассматриваемое как временное, вступило в силу 1 января 1948 года.

Основная цель ГАТТ – снижение барьеров в международной торговле. Это было достигнуто снижением тарифных барьеров, количественными ограничениями (импортные квоты) и субсидиями торговли через различные дополнительные соглашения.

ГАТТ – это соглашение, а не организация.

Изначально на базе соглашения ГАТТ предполагалось создать полноценную Международную торговую организацию (МТО). Однако устав МТО не был ратифицирован конгрессом США, после чего ГАТТ, первоначально временное соглашение, продолжало действовать без организационной структуры, которой должна была стать МТО.

Функции ГАТТ были переданы Всемирной торговой организации, основанной последним раундом переговоров по ГАТТ в начале 1990-х

Всемирная торговая организация (англ. World Trade Organization (WTO), франц. Organisation mondiale du commerce (OMC), ВТО) – международная организация, созданная в 1995 г. с целью либерализации международной торговли и регулирования торгово-политических отношений государств-членов.

ВТО является преемницей Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ), заключенного в 1947 году и на протяжении почти 50 лет фактически выполнявшего функции международной организации.

ВТО отвечает за разработку и внедрение новых торговых соглашений, а также следит за соблюдением членами организации всех соглашений, подписанных большинством стран мира и ратифицированных их парламентами. ВТО строит свою деятельность исходя из решений, принятых в 1986 – 1994 гг. в рамках Уругвайского раунда и более ранних договоренностей ГАТТ. Обсуждения проблем и принятие решений по глобальным проблемам либерализации и перспекти-



вам дальнейшего развития мировой торговли проходят в рамках многосторонних торговых переговоров (раунды).

К настоящему времени проведено 8 раундов таких переговоров, включая Уругвайский. В 2001 г. стартовал девятый раунд торговых переговоров в Дохе (Катар).

Штаб-квартира ВТО расположена в Женеве (Швейцария).

В 2008 г. (июль) в ВТО состояло 153 страны, на долю которых в сумме приходилось 97% мирового торгового оборота.

Задачей ВТО является не достижение каких-либо целей или результатов, а установление общих принципов международной торговли. Работа ВТО (так же, как и ранее ГАТТ) опирается на основные принципы, среди которых:

- **Равные права.** Все члены ВТО обязаны предоставлять всем другим членам *режим наибольшего благоприятствования в торговле* (НБТ). Режим НБТ означает, что преференции, предоставленные одному из членов ВТО, автоматически распространяются и на всех остальных членов организации.

- **Взаимность.** Все уступки в ослаблении двусторонних торговых ограничений должны быть взаимными.

- **Прозрачность.** Члены ВТО должны полностью публиковать свои торговые правила и иметь органы, отвечающие за предоставление информации другим членам ВТО.

Правила ВТО предусматривают ряд льгот для развивающихся стран. В настоящее время развивающиеся страны-члены ВТО имеют (в среднем) более высокий относительный уровень таможенно-тарифной защиты своих рынков по сравнению с развитыми. Тем не менее, в абсолютном выражении общий размер таможенно-тарифных санкций в развитых странах выше, вследствие чего доступ на их рынки продукции высоких переделов из развивающихся стран ограничен.

Правила ВТО регулируют только торгово-экономические вопросы. Попытки США и ряда европейских стран начать дискуссию касательно условий труда (что позволило бы считать недостаточную законодательную защиту работников в качестве «нелегитимного» конкурентного преимущества) были отвергнуты из-за протестов развивающихся стран. Мотивировка: такие меры, в конечном счёте, ещё больше усугубят положение трудящихся в связи с сокращением рабочих мест, снижением доходов и уровня конкурентоспособности.

Одним из важнейших инструментов урегулирования возникающих между государствами-участниками споров в рамках ВТО является **Комиссия по урегулированию споров (DSB)** – квазисудебный орган, призванный беспристрастно и быстро разрешать разногласия между сторонами. За годы существования ВТО Комиссия была вынуждена неоднократно решать сложные, нередко достаточно политизированные торговые проблемы между влиятельными государствами-участниками ВТО.

Так, значительный резонанс имело решение Комиссии по отношению к закону США, запрещавшему импорт креветок, выловленных методом, опасным для морских черепах (вынесен на рассмотрение Комиссии в 2000 г.). Азиатские страны (Индия, Пакистан, Малайзия и Таиланд), использовавшие этот метод ловли, придерживались мнения о том, что подобные ограничения импорта в США являются ничем иным как «зеленым протекционизмом», за которым на деле стоит желание развитых стран ограничить ввоз дешевого импорта, а экологические обоснования являются всего лишь предлогом. Комиссия хотя и признала в мотивировочной части своего решения возможность того, что меры по охране окружающей среды могут теоретически являться легитимной причиной для ограничения импорта определенных товаров, однако определила, что в конкретном слу-

чае закон, запрещающий импорт креветок, не соответствует нормам ВТО и предписала США его отменить.

Основную часть торговых споров в рамках ВТО составляют споры между крупнейшими субъектами международной торговли – Евросоюзом и США. Широкою огласку, например, получил конфликт относительно введенных США в марте 2002 года высоких пошлин на импорт европейской стали с целью поддержки американской сталелитейной отрасли. Евросоюз расценил это как запрещенную нормами ВТО дискриминацию и оспорил эти меры жалобой в Комиссию, которая признала меры по защите американского рынка нарушающими правила ВТО. В итоге США вынуждены были отменить дискриминационные пошлины.

В последнее десятилетие участником многих торговых споров является КНР.

Россия и ВТО

СССР не был приглашен к участию в Гаванской конференции, так как отказался быть участником МВФ и МБРР. Руководство СССР опасалось того, что большое влияние, которое имели США в этих организациях, и начало противостояния между идеологическими блоками («холодная война») не позволят «в должной степени учитывать интересы СССР в рамках этих организаций».

В 1986 г. СССР обратился с заявкой о получении статуса наблюдателя в Уругвайском раунде переговоров с целью последующего присоединения к ГАТТ. Однако США отклонили эту заявку, мотивируя свое решение тем, что СССР является страной с плановой экономикой, что несовместимо с принципами свободной торговли.

После окончания «холодной войны» СССР в 1990 г. получил статус наблюдателя в ГАТТ.

В 1993 г. Россия подала официальную заявку на вступление в ГАТТ. Однако еще до завершения



всех процедур по вступлению, на базе ГАТТ была создана Всемирная торговая организация (ВТО).

В 1995 году начались переговоры уже по вступлению России в ВТО.

Наиболее сложными были переговоры с США, Евросоюзом и Китаем. Разногласия с Евросоюзом удалось урегулировать после того, как Россия поддержала Киотский протокол. Основные разногласия на переговорах с США, которые велись в течение шести лет, касались вопросов финансовых рынков, поставок в РФ сельскохозяйственной продукции и защиты прав интеллектуальной собственности. Россия и США подписали протокол о присоединении РФ к ВТО 20.11.2006 г. в рамках сессии Азиатско-Тихоокеанского форума в Ханое (Вьетнам).

Постоянное откладывание вступление России во Всемирную торговую организацию часто мотивировалось также необходимостью подготовки к членству в ВТО и снижения потерь от присоединения. Несомненно, что осложнили вступление в ВТО и газовый конфликт с Украиной, и военный конфликт с Грузией, и начавшийся мировой финансово-экономический кризис, заставивший ряд стран усилить меры государственного регулирования своих экономик.

В июне 2009 года на заседании межгосударственного совета ЕвРА-зЭС в Москве премьер-министр РФ Владимир Путин сделал официальное заявление о прекращении индивидуальных переговоров по присоединению России к ВТО. Одновременно он объявил, что в переговорах по вступлению в ВТО с января 2010 года Россия будет участвовать в рамках (от лица) единого Таможенного союза России, Белоруссии и Казахстана. В ВТО, согласно Договору о создании ВТО (WTO Agreement), могут вступать как страны, так и отдельные таможенные территории (так, ЕС является членом ВТО, как и все страны по отдельности, входящие в его состав).

Однако уже 21 октября 2009 г. первый вице-премьер РФ Игорь

Шувалов заявил, что Россия, Белоруссия и Казахстан будут вступать в ВТО одновременно и на согласованных условиях. Это позволит и вступить в ВТО, и сохранить Таможенный союз.

7 декабря 2010 года в Брюсселе прошел саммит Россия – ЕС. Накануне саммита глава Минэкономразвития РФ Эльвира Набиуллина и комиссар ЕС по торговле Карел де Гюхт подписали меморандум о завершении переговоров по вступлению России в ВТО. В документе отмечается, что стороны сняли все проблемные вопросы (в т. ч. по урегулированию российских экспортных пошлин на лес).

К осени 2011 г. оставались неурегулированными только спорные вопросы с Грузией. Однако кроме формальных препятствий на пути России в ВТО существовало и существует сильнейшее внутреннее сопротивление со стороны как убежденных «патриотов-антизападников» во властных структурах, так и влиятельных бизнес-кругов, для которых вступление в ВТО может означать потерю монопольного положения на внутреннем рынке.

Более того, их совместными усилиями, помноженными на агрессивную пропаганду соответствующих «патриотических» (варианты – «евразийских» и проч.) взглядов в «независимых» отечественных СМИ, за последние годы тема вступления в ВТО превратилась в очередной жупел. Большинство населения с удовольствием верит распространяемым «страшилкам», а российский интернет наполнен соответствующими «комментариями». В преддверии выборов это представляется серьезным аргументом.

Таким образом, переговоры о вступлении России в ВТО длятся уже 16 лет (с того момента как организация была создана в 1995 году), а с учетом подачи заявки на вступление в ГАТТ – 18 лет (!). По длительности переговорного процесса Россия установила абсолютный мировой рекорд. Для сравнения, КНР для завершения пере-

говоров потребовалось на 5 лет меньше. За гораздо меньшее время полноправными членами ВТО успела стать большая часть стран постсоветского пространства: страны Балтии, Украина, Азербайджан, Грузия, Киргизия и др.

Россия остается единственным членом G20, не входящим в ВТО.

Осеннее обострение

Осенью 2011 года, весьма неожиданно для многих обозревателей, процесс «вступления России в ВТО» вдруг вновь набрал скорость.

2 ноября 2011 года Грузия и Россия при посредничестве Швейцарии подписали соглашение о вступлении России в ВТО. Тем самым, формальных препятствий для вступления России в ВТО больше не осталось.

10 ноября соглашение с Грузией может быть утверждено. 11 ноября ожидается заседание рабочей группы, в ходе работы которой будет подготовлен окончательный доклад о принятии России в ВТО. А затем на министерской конференции стран-членов ВТО, запланированной на 15 – 17 декабря, уже может быть принято решение о вступлении РФ в данную организацию.

В случае согласия министров, останется лишь процедура ратификации документов в России, через 30 дней после которой Россия станет полноправным членом Всемирной торговой организации.

«Мы договорились в рамках нашей принципиальной позиции», – сообщил в интервью РИА «Новости» глава российской делегации, директор департамента торговых переговоров Минэкономразвития РФ Максим Медведков.

«Мы приветствуем решение России. Теперь мы едем в Женеву на заседание 10 ноября, где может быть подписано окончательное соглашение», – подтвердил замминистра иностранных дел Грузии Сергей Капанадзе. Одобрение достигнутого соглашения уже выразил госдепартамент США.



ления в ВТО оцениваются как нейтральные.

- **Потребительский сектор.**

С вступлением России в ВТО ситуация сильно измениться не должна: фактически данный сектор уже поделен российскими и, отчасти, зарубежными игроками (Metro, IKEA и др.). Снижение пошлин на импортируемые продукты питания и одежду должно положительно сказаться на бизнесе ритейлеров, сократив соответствующие статьи затрат. Но то, что хорошо ритейлерам, не так хорошо для сельхозпроизводителей. Неизбежно усиление конкуренции. Однако потребители могут получить в результате не столько снижение, сколько стабилизацию цен на товары. Последствия от вступления в ВТО оцениваются как умеренно-позитивные.

В итоге, за исключением отдельных секторов (сегментов) экономики, вступление ВТО либо не изменит ситуации, либо улучшит ее. В тех же сегментах, где вступление в ВТО может ухудшить положение отечественных производителей, у государства остается возможность их поддержки путем введения специальных пошлин или госзакупок. Что же касается потребителей, то вступление в ВТО практически однозначно скажется на них положительно: компонент ввозных пошлин в ценах сократится, что, конечно, вряд ли приведет к их снижению, но позволит замедлить их рост.

Последствия для строительства и стройиндустрии

Любопытно, что последствия вступления в ВТО для российского строительства и стройиндустрии постоянно «выпадали» из поля зрения аналитиков.

В данной статье не имеет смысла останавливаться на причинах этого. Целесообразнее заполнить пробел и вкратце рассмотреть, как скажется вступление России в ВТО на отечественном строительстве и производстве строймате-

риалов отечественными производителями.

Строительство

Здесь имеется несколько основных секторов, каждый из которых включает несколько сегментов:

- **Строительство жилой недвижимости**, включая:

- сегмент так называемого массового жилищного строительства (преимущественно, многоквартирные жилые дома);

- сегмент малоэтажного (в т.ч. индивидуального) домостроения, включая загородную недвижимость;

- сегмент строительства «элитной» жилой недвижимости;

- сегмент строительства других зданий, включая многофункциональные здания и комплексы с жилыми помещениями, в т.ч. гостиничного типа, общежития и др.

- **Строительство зданий и сооружений нежилого назначения**, включая:

- промышленные здания и сооружения;

- сельскохозяйственные здания и сооружения;

- учебные здания;

- здания здравоохранения;

- другие здания и сооружения.

- В отдельную группу в последнее время выделяют **строительство объектов коммерческой недвижимости**.

- **Строительство инфраструктурных объектов.**

В сегменте массового жилищного строительства еще до кризиса происходил передел рынка между несколькими крупнейшими застройщиками федерального уровня («СУ-155», «ДСК-1», «ПИК», «Интеко», «ЛСР» и некоторые другие) и региональными застройщиками. Причем последние, даже пользуясь поддержкой местных властей, неуклонно сдавали позиции.

После первой волны кризиса (конец 2008 – начало 2009 гг.) сегмент массового жилищного строительства находится в стагнации, перестав быть привлекательным

для инвесторов. Вступление в ВТО вряд ли повлечет за собой приход на рынок в данном сегменте новых игроков, но может способствовать некоторому притоку инвестиций за счет создания более прозрачных и понятных инвесторам правил игры.

В сегменте малоэтажного (в т.ч. индивидуального) домостроения возможен приход на рынок новых игроков, как отечественных, так и зарубежных. Однако, учитывая специфические особенности рынка, включая уровень коррупции и фактическую стоимость процедур доступа к земле, в ближайшие несколько лет их доля вряд ли сможет превысить уровень в 4 – 6%. С другой стороны, рост конкуренции при стагнации внутреннего спроса может привести к снижению цен для конечного потребителя.

В сегменте строительства «элитной» жилой недвижимости существенных перемен не ожидается.

Сектор строительства коммерческой недвижимости наиболее сильно пострадал от воздействия кризиса. В этом секторе давно работают как отечественные компании (в т.ч. небезызвестная «Миракс Групп»), так и зарубежные компании («ЭНКА» и др.) и компании со смешанным капиталом («Кэпитал Групп» и др.).

После вступления в ВТО можно ожидать выхода на российский рынок новых зарубежных компаний, работающих в различных секторах экономики. Так или иначе, им потребуются офисы, склады и др. Это неизбежно будет способствовать восстановлению сектора строительства коммерческой недвижимости. Тем самым, последствия от вступления в ВТО для сектора оцениваются как позитивные.

В секторе строительства зданий и сооружений нежилого назначения можно ожидать умеренного роста объемов строительства промышленных зданий и сооружений (продолжение тенденции 2010 г.). Строительство учебных зданий, объектов здравоохранения, во многом осуществляющееся за счет средств бюджетов различных уров-



и/или получением разрешений на строительство;

– более высокая свобода в выборе подрядчика (поставщика, продавца).

Так состоится ли «вступление»?

Неоднократно поднимая данный вопрос на страницах наших изданий, мы отмечали, что так называемый «процесс вступления в ВТО» стал своеобразной национальной забавой для российских чиновников самого разного калибра.

«Гармонизация» национального законодательства с международным, реформа системы технического регулирования, таможенные тарифы и многое другое. Все это входит или вводится в «процесс». И на все это выделяются немалые бюджетные и внебюджетные средства.

К тому же участие в процессе, а тем более, его «регулирование» в соответствие с конъюнктурой текущего момента – это еще и прекрасная возможность для политического пиара.

Причем достижение цели, то есть вступление в ВТО, автоматически означает для многих потерю доходов, отлучение от «хлебного места».

И это касается не только темы ВТО, но и многих других (от строительства скоростных магистралей до так называемого перехода на инновационный путь развития экономики и реализации разного рода нацпроектов). Ну не нужно это все, как цель, отечественному чиновнику! Как, впрочем, и значительной части так называемого «бизнес-сообщества», вполне неплохо чувствующей себя в забюрократизированной и коррумпированной среде обитания.

Поэтому процесс движения к цели подменяет саму цель. В полном соответствии с тезисом Льва Троцкого о «перманентной революции». Только теперь речь идет о перманентных бюрократических процедурах.

Любопытная историческая метаморфоза!

Состоится ли «вступление» на этот раз?

Как и ранее, несмотря на все достигнутые (и уже отпиаренные) договоренности, на данный вопрос нет однозначного ответа. Слишком многое и для многих поставлено на карту. Причем – не на «коварном Западе», а здесь, у нас.

И вывод из наблюдения за «национальной забавой» только один: не нас не пускают, а мы не хотим!

Не хотим, но при этом изображаем на протяжении почти двух десятилетий живую заинтересованность.

Открытым текстом об этом говорится в статье Анатолия Вассермана «ВТО против России». Цитируем: *«... пока остается надежда на здравый смысл хотя бы той части руководства страны, чье повышение статуса в обозримом будущем вынуждает думать и о долгосрочной перспективе, а не только о красивом предвыборном отчете. Если, например, аппарату правительства удастся придумать еще какие-то зацепки хотя бы месяца на 3-4 – мы можем успеть заменить ВТО действительно необходимыми нам структурами вроде Евразийского Союза».*

Действительно, «зацепки» еще можно придумать. Например, затеять еще один раунд «согласований» с Украиной, конфликт на Кавказе или в Приднестровье. Поле для «маневра» пока еще есть. Только времени маловато.

Речь не о 15 декабря.

Речь об очередном витке кризиса, который уже «на носу». Гарантий, что его последствия для России окажутся менее болезненными, чем в 2009 году, нет!

Российский бюджет сейчас с трудом сводится даже при цене на нефть 110 долларов за баррель. До кризиса он сходил при 60 долларах.

Причины?

Представляется, что это не столько даже сохранение сырьевого характера экономики, сколько

ко первое место по уровню коррупции среди развитых и ведущих развивающихся стран. Или – ниже 150-го места по уровню свободы от коррупции. Кому как нравится считать.

В результате очередной волны кризиса потребление нефти развитыми странами неизбежно снизится. Следом упадут цены. К тому же европейские страны стремятся любыми средствами избавиться от нефтегазовой зависимости (то ли устали от не всегда предсказуемой российской политики, то ли надоели ценовой диктат и периодически повторяющиеся «газовые войны», то ли слишком «наследили» некоторые россияне в Европе за последние годы).

Что будет означать для России снижение объемов поставок энергоносителей при одновременном снижении цен на них?

Экономический коллапс со всеми вытекающими последствиями.

Оценка ситуации со вступлением в ВТО еще два года назад показывала: цена на нефть 100 долларов за баррель является комфортной для России, поэтому переговоры могут идти бесконечно. Но при цене 80 долларов мы станем сговорчивыми, а при падении ниже 60 долларов – побежим в ВТО на любых условиях.

В сегодняшнем масштабе цен это, соответственно, 120, 100 и 80 долларов.

А что будет завтра?

Напомним, в ВТО сейчас 153 страны. Нет Северной Кореи, Кубы, Ливии (пока нет) и некоторых других стран. На государства-члены ВТО приходится 92% внешнеторгового оборота России. И вряд ли разумно торговать по чужим правилам.

Китай это понял. Поняла ли до конца Россия – пока не известно.

Поэтому вполне вероятно, что «игры» вокруг ВТО еще будут продолжены...



HOPPE® 
 Качество, которое украшает.

КАЧЕСТВО БРЭНДА ХОППЕ ДЛЯ НАДЕЖНОЙ ЗАЩИТЫ И БОЛЬШЕГО КОМФОРТА

Новая фурнитура ХОППЕ для стальных дверей – это запатентованное ХОППЕ Быстрое штифтовое соединение ручек, монтаж которых осуществляется без инструмента и какого либо крепежа. Ручки сертифицированы согласно нормам DIN EN 1906. ХОППЕ предоставляет 10 – летнюю гарантию на функционирование ручек и 10 – летнюю гарантию на покрытие Resista®.

Ручки для стальных дверей изготавливаются на заводах ХОППЕ только в Германии и Италии. Ассортимент ручек для стальных дверей отличается наличием таких материалов как латунь, нержавеющая сталь и алюминий разнообразного дизайна и в разных цветах а также комплектующих для разных технических решений.

При традиционном монтаже дверных ручек необходимо произвести множество операций, которые зачастую требуют многочисленных технических приемов. На это уходит много сил и времени. Гораздо быстрее и лучше – новое быстрое штифтовое соединение от ХОППЕ. Новаторский, удобный, не требующий инструментов монтаж – дверные ручки надежно фиксируются одним движением за, примерно, 8 секунд!

Сравните: для традиционного монтажа дверных ручек с обычным штифтовым креплением требуется около 32 секунд. Экономия времени при быстром штифтовом соединении от ХОППЕ составляет таким образом почти 75%.



ХОППЕ АГ

Ам Плауздорфер Тор 13
 Д-35260 Штадталлендорф
 Тел.: +49 6428 932-0
 Факс: +49 6428 932-220
 e-mail: info.de@hoppe.com

Мартин Рейнхардт

123100, Москва,
 1-й Красногвардейский проезд, 9
 тел.: +7 495 9219468
 факс: +7 495 3161002



ШЕСТАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРЕСС-КОНФЕРЕНЦИЯ ROTO В ВАРШАВЕ

Вотеле Sofitel Warsaw Victoria 26 октября 2011, в шестой раз состоялась, ставшая уже регулярной, встреча высшего менеджмента Группы Roto с около 50 представителями крупнейших печатных и интернет-изданий из 12 стран, специализирующихся на освещении оконной и строительной отрасли. Так как Группа Roto является одним из крупнейших игроков мирового уровня, то каждый раз для проведения конференции выбирается разные страны и города, в которых активно работают представители Roto. Предыдущая международная конференция проходила в Барселоне. В этом году, местом проведения стала столица Польши – Варшава, как один из наиболее перспективных и быстроразвивающихся экономических регионов в Группе Roto.

В своем выступлении д-р Экхард Кайль, Председатель Правления Группы Roto и руководитель подразделения «Оконные и дверные технологии» и Михаэль Штанье, член Правления Группы Roto по финансам представили доклад на тему: «Развитие рынка и предприятия – статус и перспективы», где дали краткий обзор общей макроэкономической ситуации

на рынке и свои прогнозы на дальнейшее развитие.

Быть ближе к клиенту

«Мы уже многого достигли и по-прежнему хотим еще многое изменить». В этой короткой фразе, Председатель правления Roto Frank AG, д-р Экхард Кайль кратко охарактеризовал актуальное положение на рынке и перспективы развития одного из мировых лидеров по производству поворотной оконной фурнитуры. На конец октября 2011 года объем продаж Группы Roto увеличился на 3%, что, в сравнении падающими рынками, дает некоторую надежду. Последовательная стратегия с опорой на собственные силы многократно подтвердила свою «правильность и эффективность». С середины 2011 года от слабой макроэкономической динамики в конечном итоге пострадала и строительная отрасль. Несмотря на значительные региональные различия это отразилось и на всей оконной отрасли. Но все же, похожего глубокого экономического спада, какой был в 2009 году, не предвидится. Как заметил Председатель Правления Roto Frank AG д-р Экхард Кайль на конференции Roto

в Варшаве: «Для самой Группы Roto прогнозируется даже тенденция умеренного роста».

Согласно самым актуальным прогнозам Института немецкой экономики в 2011 году рост мировой экономики в реальном выражении составил 3,75% (за 2010 год – 5%). Тем самым, с одной стороны они обозначили сильно выраженную тенденцию общемирового спада, а с другой – значительные региональные различия. Экономические показатели США и стран ЕС, демонстрируют уровень гораздо ниже среднемирового, в то время как, например, страны БРИК (Бразилия, Россия, Индия, Китай), показали «безупречный баланс роста». Для 2012 года, принимая во внимание общий скептицизм, д-р Экхард Кайль выразил «утешительное для большинства» мнение, что точно такое же падение экономики, какое было в 2009 году не повторится.

Старые и новые проблемы

На 2011 год Еврокомиссия дает прогноз для всех стран Европейского Союза по экономическому росту на 2%, и в следующем году на 1%. Среди уже известных, пораженных кризисом





Д-р Экхард Кайль,
Председатель Правления Группы Roto

стран как Греция, Португалия, Испания и Италия, к ним может добавиться и Франция. В целом, однако, положительно оцениваются страны Центральной и Восточной Европы, и в первую очередь Польша и Россия.

Несмотря на «постоянно корректируемые в сторону понижения прогнозы», в 2011 году валовый внутренний продукт Германии в реальном выражении вырастет почти на 3%. Таким образом, крупнейшая экономика Европы, по сравнению с западноевропейской – ярко выраженный лидер. Более того, многие немецкие компании, в настоящее время обнаруживают высокий уровень конкурентоспособности и, согласно последним экономическим анализам различных научно-исследовательских институтов хорошо подготовились к экономическому спаду. Председатель Правления Группы Roto д-р Экхард Кайль дал общий прогноз: «В 2012 году немецкая экономика хотя и замедлит свой темп, но в тоже время, не скатится в рецессию.»

Больше озабоченности, чем поводов для радости

Что касается европейского строительного сектора, то как заявил Председатель Правления Группы Roto его ожидает «трудный процесс восстановления». Согласно расчетам исследовательского института «Euroconstruct»,

которые были сделаны для 19 стран, в 2011 году объем производства уменьшится на 0,4%. И хотя в 2012 и 2013 годах намечаются небольшие темпы роста, общий объем строительства в 2013 году все же будет ниже на 12%, по сравнению с докризисным уровнем 2007 года.

Институт «Euroconstruct» отметил наибольший спад в строительстве нового жилья. Здесь с 2007 года объем строительства сократился почти на 40%: в период с 2007 по 2013 год количество построенного готового жи-

лья сократилось с 2,4 миллиона до 1,5 миллиона. Тем не менее, в 2011 году заметны первые позитивные тенденции в Скандинавии, Франции, Германии и Польши. Кроме того, для всего общеевропейского рынка строительства жилья ситуация заметно улучшится, что связано прежде всего с модернизацией и реконструкцией зданий в сфере энергоэффективности.

Положение строительной отрасли в Германии внушает все больший оптимизм. В 2011 году Союз немецкой строительной отрасли оценил рост





Михаэль Штанье,
Член Правления Группы Roto по финансам

оборота на 7%. Сильный спрос исходил со стороны коммерческого строительства (+ 9%) и особенно – жилого строительства (+12%). В кратко- и среднесрочной перспективе состояние строительной отрасли также оценивается как благоприятное.

Слишком оптимистично

Член Правления Группы Roto по финансам Михаэль Штанье еще раз напомнил об исходной позиции: в 2010 году рост выручки Группы Roto увеличился почти на 15% и составил 641 млн. евро, что явилось лучшим ре-

зультатом за 75-летнюю историю компании. Не в последнюю очередь, положительные показатели были достигнуты при помощи последовательной стратегии по ориентации на нужды клиента, что привело к значительному приросту доли рынка. Этот результат задал «высокую планку на 2011 год». Весной этого года все предполагали, что дальнейший рост продаж будет увеличиваться. Михаэль Штанье выразился об этом следующим образом: «Сегодня мы знаем, что это было слишком оптимистично».

«В хорошей форме»

Данные по рынку на четвертый квартал 2011 года мало что изменили. В 2011 году оборот Группы Roto увеличился на 3% и составил 660 млн. евро, и таким образом, опять установил новый рекорд. Соотношение сбыта на «экспорт/внутренний рынок», как и в прошлом году, составил 2/3 к 1/3.

В 2010 году в Группе Roto работало около 4000 человек, в 2011 году количество сотрудников возросло до 4100 человек. По сравнению с прошлым годом объем инвестиций Roto удвоился. Они достигли докризисного уровня, и в первую очередь, были направлены на дальнейшее повышение качества продукции и управления, улучшение логистики и сервиса поставок, разработке новых продуктов и

систем. Тем не менее, член Правления Roto по финансам Михаэль Штанье назвал «посредственными» результаты по достигнутой выручке и привел в качестве причины «продолжающееся давление внешних факторов на маржу». Но, несмотря на это, можно утверждать, что в 2011 году Группа Roto завершает в «исключительно хорошей форме».

Сильные стороны, как залог успеха

В своем видении развития рынка на 2012 год д-р Экхард Кайль «сознательно» избегал общих прогнозов. Они часто являются вопросом «чистой веры», и поэтому не должны восприниматься всерьез. Те, кто изучает отдельные рынки, это быстро понимают, и могут догадаться, в какую сторону качнутся весы. Для Группы Roto, в следующем году, задача состоит в том, чтобы стать еще лучше, чем весь рынок в целом. «В 2012 году, несмотря на сложные условия в экономике, мы снова стремимся достичь небольшого роста продаж», – пояснил Председатель Правления Группы Roto присутствующим 50 журналистов из 12 стран.

Гарантией успеха будут «наши специфически сильные стороны», которые могут быть сгруппированы в четыре стратегических направления. Таким образом, основной лозунг Roto «Быть ближе к клиенту» является предложением своим партнерам реальной практической пользы, и следовательно, сделать их еще более конкурентоспособными. Это относится, прежде всего – к продуктам, логистике, сервису и сопровождению клиентов. С премиум-пакетом «Все вокруг продукта» компания делает все, чтобы повысить производительность и чтобы это почувствовал сам клиент. Еще одним приоритетом станет ориентированный на рынок, инновационный ассортимент продукции, таких как, новое поколение дверных многозапорных систем DoorSafe 600 и новая программа для мансардных окон Designio. И наконец, Roto, получит дополнительные преимущества за счет использования своей обширной представительской сети по всему миру.



WindowBuild

Окна. Фасады. Автоматика

10 – 13 апреля
2012

Неделя архитектуры
и строительства



Более 300 компаний из
35 стран мира

Свыше 23 000
посетителей –
специалистов*

Только в
Экспоцентре!

Единственная в России специализированная выставка оконного профиля, архитектурного стекла и фасадов, ворот и автоматики. Проходит в рамках **MosBuild**.

Тематические разделы: оконные и профильные системы; архитектурное стекло и фасады; алюминиевые и стальные конструкции; противопожарная защита, рольставни и навесы; ворота и автоматика.

Участники: более 300 компаний из 35 стран мира.

Посетители: свыше 23 000 специалистов.

* По данным официальной статистики выставки MosBuild.

exprof 

ВНУТРИПРОФИЛЬНАЯ ВЕНТИЛЯЦИЯ «ЭКСПРОФ» – ТЕХНОЛОГИЯ БЕЗ СБОЕВ И ОТКАЗОВ

У современных технологий есть одна особенность. Они разрабатываются поступательно под уже существующие смежные технологии, дополняя и улучшая их. То есть они прекрасно работают в системе, для которой создавались, но дают сбои в чуждом им окружении с несовместимыми технологиями.

Массовое распространение на Западе малоэтажного комфортабельного жилья (односемейных домов, коттеджей, таунхаусов) с индивидуальным расходом топлива на индивидуальное же отопление породило развитие более экономичных и совершенных технологий вентиляции, интегрированных с отоплением, использующих механическое побуждение, централизованный воздухозабор с рекуперацией тепла из удаляемого воздуха или дымовых газов, стеновые клапаны с подогревом приточного воздуха от радиаторов отопления и т.д. Герметичные пластиковые или деревянные окна со стеклопакетами и еврофурнитурой удачно дополнили эффект экономии тепла и денег, ничуть не во вред вентиляции. А уже под герметичные окна были разработаны и различные оконные приточные устройства, главным образом

для дополнительного локального проветривания помещений.

В Советском Союзе создавались и развивались совсем другие строительные, оконные и вентиляционные технологии, обусловленные иной системной основой. Массовое строительство многоэтажных жилых зданий с малогабаритными квартирами и отсутствием необходимости экономить энергоресурсы способствовало распространению систем вентиляции с естественным побуждением. Под массовое типовое строительство и естественную вентиляцию идеально подошла и советская технология воздухопроницаемых окон из непросушенного цельного деревянного бруса полукустарного изготовления. Щели в этих конструкциях стали естественным каналом постоянного доступа воздуха для естественной вентиляции.

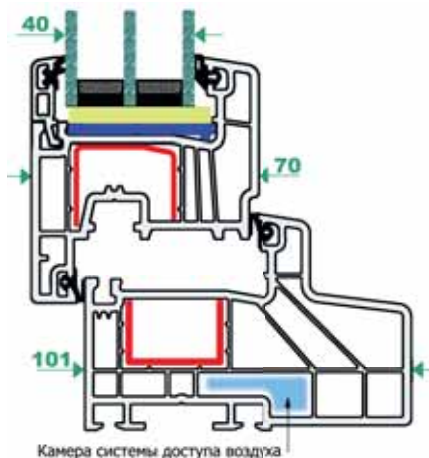
Приход в эту систему западных оконных технологий сразу же обнажил системное противоречие. Оказалось, что герметичные энергосберегающие окна несовместимы с конструкцией отечественной вентиляции, так как блокируют приток воздуха. Отказываться по этой причине от пластиковых окон, конечно, никто не стал. Ведь можно восстановить приток, используя давно применяе-

мые на Западе щелевое проветривание или оконные приточные клапаны. Однако решать очередную проблему, вновь полагаясь на отдельно взятую извне технологию, значит наступать на те же грабли: системное несоответствие, побочные эффекты, не вполне удовлетворительный результат. Щелевое проветривание пропускает уличный шум, создает сквозняки, а в мороз вызывает замерзание инея на уплотнениях притвора. Оконные клапаны, хотя реже и в меньшей степени, но вызывают те же явления: снижение звукоизоляции окна, обмерзание клапана в сильный мороз, сквозняки и неоправданные теплотери при чрезмерно открытой заслонке и блокирование вентиляции при закрытой.

Между тем, в России уже почти 10 лет применяется уникальная технология внутрипрофильного доступа приточного воздуха, гармонизирующая особенности вентиляции в отечественном домостроении и изначально рассчитанная на безотказную и безопасную работу в морозном и ветреном климате. Она разработана и запатентована инженерами российской компании «ЭксПроф» – одного из ведущих в стране производителей системных ПВХ-профилей для изготовления светопрозрачных конструкций. В основе конструкции – специальная вентиляционная камера внутри рамных профилей оконных систем EXPROF Aero (AeroTherma, AeroProfecta и AeroSuprema) с увеличенной монтажной шириной (101-118 мм). В готовом окне эта камера образует длинный узкий воздухопровод, проходящий вдоль всего периметра рамы. Отверстия в нижней части рамы соединяют его с улицей, а отверстия в верхней создают лабиринт и открывают доступ в помещение.

Импортерный оконный клапан рассчитан на разность давлений 10 Па, пропуская в полностью открытом положении около 35-50 м³ приточного воздуха в час. Если рассчитывать по 1 клапану на окно в стандартной 3-4 комнатной квартире, получится воздухообмен, близкий к нормативному, то есть примерно однократный объем квартиры в





час. Но, учитывая многоэтажность, низкие уличные температуры, зависимость от высоты этажа и сильное влияние ветрового давления, типичная тяга в российских системах естественной вентиляции зимой может составлять 40 – 70 Па, а при ураганном лобовом ветре 100 и более Па. При такой тяге перерасход приточного воздуха может достигать двух-трехкратной величины. Внутрипрофильная вентиляция EXPROF Aero при разности давлений в 40 Па обеспечивает приток 8-10 м³ свежего воздуха в час, а при 150 Па не больше 12 м³/час. В квартире с

четырьмя-пятью окнами, встроенная в них внутрипрофильная вентиляция зимой обеспечит приток от 30 до 50 м³/час (по данным испытаний). Это 35-40% от нормативного воздухообмена. Однако, во-первых, полностью исключается перерасход, а, значит, сквозняки и лишние теплопотери, а во-вторых, эта часть приточного воздуха поступает в квартиру непрерывно круглые сутки, в то время как фактическая потребность в нормативном воздухообмене возникает лишь периодически.

В отличие от клапана по внутрипрофильному воздухопроводу приточный воздух проходит от 2,6 до 4 метров, в зависимости от габаритов окна. На своем длинном пути с улицы в квартиру он немного подогревается, пересекая тепловой поток, идущий сквозь окно из теплого помещения на улицу. На испытаниях в климатической камере при подаче в холодную зону воздуха с температурой -28 °С и избыточным давлением 100 Па, в теплую зону с температурой +23 °С струя выходила с температурой -1,2 °С и на расстоянии в 20-30 см полностью затухала, расширившись и смешавшись с теплым внутренним воздухом. Поскольку внутрипрофильный воздухопровод располагается в ши-

рокой раме, он хорошо теплоизолирован как со стороны улицы, так и со стороны помещения, гарантируя безотказную работу в любой мороз. Во внутрипрофильной вентиляции просто не существует деталей и поверхностей, которые приточный воздух мог бы переохладить и вызвать на них конденсацию.

Таким образом, пластиковые окна EXPROF Aero с внутрипрофильной приточной вентиляцией не плачут, не промерзают, не блокируют воздухообмен, при этом экономят тепло, защищают от сквозняков, улучшают микроклимат, препятствуют выпадению конденсата. К сказанному стоит лишь добавить, что внутрипрофильная вентиляция практически не ухудшает исходную звукоизоляцию окна.

Компания «ЭксПроф»
625061, г. Тюмень, ул. Производственная, 25
Тел.: (3452) 77-16-11
119415, г. Москва, Ленинский проспект, д. 96
Тел./факс: (495) 646-91-14
www.exprof.ru

exprof 
На.и 10.ем!



Окна **exprof** –
здоровье вашего дома!

Компания «ЭксПроф»
625061, г. Тюмень, ул. Производственная, 25
тел. +7 (3452) 77-16-11, факс +7 (3452) 77-16-10
г. Москва, ул. Ленинский Проспект, д. 96
телефон/факс: (495) 646-91-14



ДНИ МАССИВНОЙ ДРЕВЕСИНЫ КОНЦЕРНА WEINIG

ПРИВЛЕКАЮТ ПРОФЕССИОНАЛОВ СО ВСЕЙ ЕВРОПЫ

Представители более 70 предприятий из 15 стран приняли 12 и 13-го октября участие в Днях массивной древесины концерна Weinig и получили новейшую информацию об инновационных установках и текущих тенденциях в сфере обработки массивной древесины. Данное мероприятие проводилось в фирме Ohnemus в г. Каппель-Графенхаузен в окрестностях Фрайбурга.

Начав от лесопилки для древесины лиственных пород и торговли деревом, фирма Ohnemus шаг за шагом выросла до производителя высококачественных щитов из массивной древесины и теперь является современным предприятием, которое занимает устойчивое положение в конкурентной среде благодаря последовательной адаптации к требованиям рынка. Дополнительная обработка обрезного материала позволила фирме Ohnemus привлечь новых клиентов в сфере произ-

водства лестниц, мебели и элементов интерьера.

Концепция Дней массивной древесины представляет собой комбинацию из осмотра производства одного из партнерских предприятий концерна и большого количества докладов. В центре внимания находились при этом вопросы повышения ценности продукции. Основными темами были оптимизация при раскрое по ширине и длине, оптимизация использования древесины благодаря сканерным технологиям, экономия древесины с помощью строгальных станков и интеллектуальные методы склеивания. Повестка дня была дополнена информацией о технологии сращивания концерна Weinig, что еще раз подчеркнуло общую компетентность Weinig в области обработки массивной древесины.

Во время посещения производственных цехов гости смогли получить полное

представление обо всех этих аспектах. Концерн Weinig выступал в качестве партнера фирмы Ohnemus по всем вопросам технологического процесса. Результатом такого сотрудничества стало самое современное интегрированное решение от раскроя и до готового щита из массивной древесины.

Интеллектуальная оптимизация раскроя по ширине и длине

В начале технологической цепочки находится пила для предварительной торцовки Maxicut 800, которая позволяет убрать серьезные дефекты древесины, например, сильные извилины и трещины в пиломатериале. Автоматическая поворотная станция, расположенная перед участком измерения ширины, позволяет оператору перевернуть доски и оценить качество нижней стороны. После этого он выполняет измерение сырой доски с помощью управляемого джойстиком лазера, помечая общую длину доски или разные по качеству места на ее поверхности. Затем система оптимизации по ширине TimberMax автоматически производит разделение доски по ширине и зонам разного качества на соответствующие части для распила. На основании списка раскроя и параметров оптимизации (выхода готовой продукции, достижимых цен, требуемого количества) эта система рассчитывает оптимальный раскрой для каждой измеренной сырой доски.

После этого доска точно распиливается многопильным станком ProfiRip KR 450 M. Установленный после ProfiRip разделительный транспортер отделяет готовые бруски и отходы от полученных остатков материала. Это так называемое возврат-



Встреча специалистов: на Днях массивной древесины Weinig было достаточно возможностей для общения

ное сырье снова возвращается к процедуре измерения ширины, где повторно производится измерение и распиловка.

После этого заготовки проходят через станцию разметки мелом к оптимизирующей торцовой пиле. На основании наилучшей комбинации из списка раскроя и параметров оптимизации пила OptiCut 304 рассчитывает лучший из возможных продольный раскрой и выполняет распил пластин.

Высокотехнологичное производство деревянных щитов

После этого этапа заготовки подаются для последующей обработки в новую линию для производства щитов Weinig, которая размещена в специально построенном для нее цехе с системой кондиционирования. Начиная от подачи досок разной длины и до готового отшлифованного щита весь процесс практически полностью автоматизирован и требует наличия всего лишь двух операторов. Первым работу начинает калечочно-строгальный станок Powermat 500 с автоматической загрузкой заготовок, системой измерения ширины, подвижным шпинделем, автоматическими выбрасывателями деталей разной ширины и устройством передачи изделий в сортировочную станцию. Там выполняется сортировка пластин по цвету и подбор рисунка. Затем пластины автоматически собираются в накопителе перед прессом ProfiPress T 3500 HF, в котором они практически без смещения склеиваются и прессуются в единый щит. Использование высокочастотной технологии гарантирует кратчайшее время прессования. Так как при этом нагреваются только швы, по сравнению с другими методами склеивания в древесине, особенно твердых пород, не появляются напряжения и коробления. Помимо этого существенно снижается и потребность в энергии. Благодаря склеиванию высокочастотным способом также достигается очевидно лучшее качество швов, чем при обычных методах.

После прессования щиты разделяются друг от друга и подаются в шлифовальный станок. В конце линии вакуумная установка выполняет штабелирование готовых щитов на поддоны.

Профессиональные гости Дней массивной древесины Weinig прекрасно приняли это объединение демонстрации работы техники и сопровождающей программы докладов. «Наша задумка продемонстрировать комплексную концепцию Weinig на работающем предприятии, завершилась полным успехом», – подвел итог председатель правления Штефан Вебер в конце мероприятия.



Повышение ценности материала: система оптимизации по ширине Weinig обеспечивает максимальный выход готовой продукции

Комплексная программа для обработки массивной древесины !

WEINIG - это вершина технологий на основе более 100-летнего опыта. Независимо от уровня производства с качеством WEINIG наши партнеры по всему миру сохраняют лидерство в конкурентной борьбе. Станки и производственные линии – ориентиры по производительности и рентабельности. Рациональный план организации производства обеспечивает получение максимальной прибыли. Технические решения с учетом индивидуальных особенностей – от целей использования до условий обслуживания.



РАСКРОЙ · ТОРЦОВКА · ОПТИМИЗАЦИЯ · ШИПОВОЕ СРАЩИВАНИЕ
ПРЕССОВАНИЕ · СТРОГАНИЕ И ПРОФИЛИРОВАНИЕ
ПРОИЗВОДСТВО ОКОН · АВТОМАТИЗАЦИЯ

WWW.WEINIG.COM -
ВАШ ЭКСПЕРТ НА WEINIG

WEINIG ПРЕДЛОЖИТ БОЛЬШЕ



ВЫШЕЛ АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОТЧЕТ

РОССИЙСКИЙ ОКОННО-ФАСАДНЫЙ РЫНОК: ИТОГИ РАЗВИТИЯ В 2000-2010 ГОДАХ И ПЕРСПЕКТИВЫ НА 2011-2015 ГОДЫ

ОБЩИЕ ДАННЫЕ

Исполнители: НП «Объединенный Совет по техническому регулированию в строительстве», ИЦ «Современные Строительные Конструкции»

Дата выхода отчета: июнь 2011 г.

Язык отчета: Русский.

Количество: страниц – 220, разделов – 15, таблиц – 45, графиков и диаграмм – 74

СПОСОБ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ:

Электронная версия в формате PDF. Возможно предоставление в печатном виде.

Базы данных: Базы данных предоставляются отдельно.

Стоимость: 99 000 руб.

ОТЧЕТ СОДЕРЖИТ СЛЕДУЮЩУЮ ИНФОРМАЦИЮ:

- Структура, характеристика и основные показатели российского оконно-фасадного рынка.
- Динамика развития рынка в 2000-2010 годах. Последствия кризиса. Основные итоги 2010 года
- Развитие рынка в секторе ПВХ
- Развитие рынка в секторе алюминия
- Развитие рынка в секторе древесины
- Развитие рынка в секторе комбинированных конструкций и конструкций из других материалов.
- Производители окон и фасадных конструкций. Производственный потенциал и техническая оснащенность предприятий, их классификация и географическая локализация. Эффективность производства. Загрузка производственных мощностей.
 - ТОП-100 ведущих компаний-производителей по итогам 2010 года.
 - Производители и поставщики профильных систем, фурнитуры, стекла, стеклопакетов, комплектующих и материалов. Торговые марки и рыночные доли. Импорт и внутреннее производство. Изменения в 2009-2010 гг.
 - Потенциал рынка, исходя из состояния существующего жилищного и нежилого фондов, объемов нового строительства, реконструкции и ремонта, покупательской способности населения. Основные потребительские группы.
 - Региональные особенности. Объемы потребления окон и фасадных конструкций в федеральных округах и субъектах РФ. Потенциал и перспективы развития региональных рынков.
 - Региональные лидеры (ведущие компании-производители оконных блоков и фасадных конструкций по федеральным округам и субъектам РФ).
 - Ценовая конъюнктура рынка. Факторы, влияющие на потребительский спрос. Влияние внешних факторов на ценообразование.
 - Нетарифное регулирование. Правовая и нормативная база. Изменения, ожидаемые в 2011-2013 гг., и их возможные последствия.
 - Системные риски. Оценка рисков для строительного и оконно-фасадного рынка. Вероятность реализации и последствия для развития рынка.

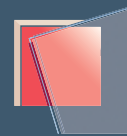
На основании анализа возможных сценариев изменения экономической и политической ситуации в стране и вероятности их реализации дана оценка перспектив развития рынка в 2011-2015 гг.

По вопросам подписки и приобретения аналитического отчета обращайтесь:

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

director@ssk-inform.ru





fensterbau
frontale 2012



fensterbau
frontale 2012

ОСНОВНЫЕ МОМЕНТЫ ВЫСТАВОЧНОЙ ПРОГРАММЫ

Новый курс проведения выставки fensterbau/frontale 2012, ведущей мировой выставки для окон, дверей и фасадов, был установлен на раннем этапе. Выставка-ярмарка пройдет в Нюрнберге с 21 – 24 марта 2012. Выставочные площади уже расписаны. Впечатляет не только выставочная программа, но и обширный ассортимент демонстрируемой продукции.

Новинка fensterbau/frontale 2012 – «Real Estate Конференция», которая состоится в субботу, 24 марта 2012 г. Программа под руководством Дитера А. Каберского (Verlags-Marketing Stuttgart GmbH) под девизом «Окна и фасады для жилых зданий: тенденции – решения – практические примеры» предлагает разнообразную информацию.

В докладах ведущих экспертов будут представлены результаты исследований по темам энергосбережения, производящие энергию фасады многоэтажных зданий, аспекты безопасности, новые требования немецкого закона об энергосбережении (EnEV 2012). Деловое общение с показом практических примеров даст возможность представителям общественных объединений, администраций и консультантам по энергосбережению ознакомиться с потенциалом современной оконно-фасадной индустрии в отношении нового строительства и санации зданий, обсудить вопросы с технологическими лидерами.

Специальный показ, который организуют вместе с изготовителями NürnbergMesse, ift Rosenheim и Fachverband Glas, Fenster, Fassade (GFF, Баден-Вюрттемберг), был постоянной, известной и популярной встречей в течение многих лет. Девиз для выставки 2012 года – «Энергия + Энергосбережение + Генерация энергии с использованием окон, фасадов и стекла». Специальное шоу в зале № 1 будет посвящено технологиям, которые позволят оконному сектору получать прибыль от энергосбережения: энергооптимизированные конструкции и сборочные процессы, остекление, вакуумно-изоляционные панели (VIP), интегрированные в здания фотогальванические системы, интеллектуальные системы вентиляции, системы автоматического управления, системы затенения и системы аккумулирования тепла. Строители, монтажники, изготовители, проектировщики и инвесторы получают необходимую информацию о технологиях, соответствия требованиям и сертификаты.

Подробная информация об этих и других пунктах выставочной программы fensterbau/frontale 2012, таких как симпозиум Glass World, архитектурный форум или Architektur Innovation Award +, будет доступна в ближайшее время на сайте www.frontale.de.

У Вас уже есть планы на 21 – 24 марта 2012 года...



frontale.de

... тогда Вам в Нюрнберг (Германия) – дни международной выставки «Окна, двери и фасады». Более 750 известных компаний представляют новейшие технологии, компоненты и устройства. Это событие года для Вас!

Дополнительная информация
ООО «Professional Fairs»
Hubert Demmler
Тел. +7.4 99.1 28 46 71
rossija@nuernbergmesse.com

Параллельно с
 HOLZ-HANDWERK 2012



NÜRNBERG MESSE



ВЫШЕЛ НОВЫЙ КАТАЛОГ-СПРАВОЧНИК

«КОМПЛЕКТУЮЩИЕ ДЛЯ ОКОН, ДВЕРЕЙ И ФАСАДНЫХ КОНСТРУКЦИЙ»

Каталог-справочник предназначен для специалистов оконно-фасадной индустрии, работающих в области проектирования, комплектации, изготовления, монтажа, эксплуатации и ремонта окон, дверей и фасадных конструкций. Он может быть также полезен строителям, проектировщикам, архитекторам, специалистам проектных организаций, служб заказчика, предприятий ЖКХ.

В каталоге-справочнике содержится систематизированная информация о комплектующих изделиях и материалах, применяемых для изготовления окон, дверей и фасадных конструкций. Представлены системы оконной и дверной фурнитуры, поворотно-откидные и раздвижные механизмы, комплектующие для раздвижных конструкций, ручки, петли, подоконники, монтажные материалы, системы безопасности и контроля. Приведены данные о производителях и поставщиках, включая номенклатуру поставок, контактную информацию, адреса представительств и дистрибьюторов. Представлена инновационная продукция ведущих компаний-производителей.

Дополнением к настоящему каталогу являются информационные базы данных «Комплектующие и материалы для производства оконных, дверных и фасадных конструкций», предоставляемые на электронных носителях и содержащие подробную информацию о компаниях-производителях и поставщиках. Перечень производимой (поставляемой) продукции в базах данных расширен по сравнению с тем, который представлен в основных разделах каталога-справочника, и включает более 60 товарных групп.

Базы данных предоставляются в вариантах: «К-1» (1000 компаний) и «К-2» (более 2500 компаний).



Каталог-справочник. — 3-е изд., перераб. и доп. / Под ред. Н.Л. Гаврилова-Кремичева и И.Л. Николаевой. — М.: Информационно-издательский центр «Современные Строительные Конструкции», 2011. — 104 с.,ил.

ОТКРЫТА ПОДПИСКА

Стоимость каталога-справочника (брошюры) – 450 руб.

База данных «К-1» – 1000 руб.

База данных «К-2» – 2500 руб.

ПРЕДОСТАВЛЯЮТСЯ СКИДКИ НА КОМПЛЕКТ:

При покупке комплекта «каталог + база данных «К-1» – общая стоимость 1200 руб.

При покупке комплекта «каталог + база данных «К-2» – общая стоимость 2600 руб.

Расценки представлены с учетом пересылки (НДС не облагается).

Если у Вас возникли сложности при оформлении подписки, Вы можете позвонить по телефону в редакцию (495) 638-5248 или написать письмо и отправить его по адресу pay@ssk-inform.ru



СОВРЕМЕННЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ КОНСТРУКЦИИ

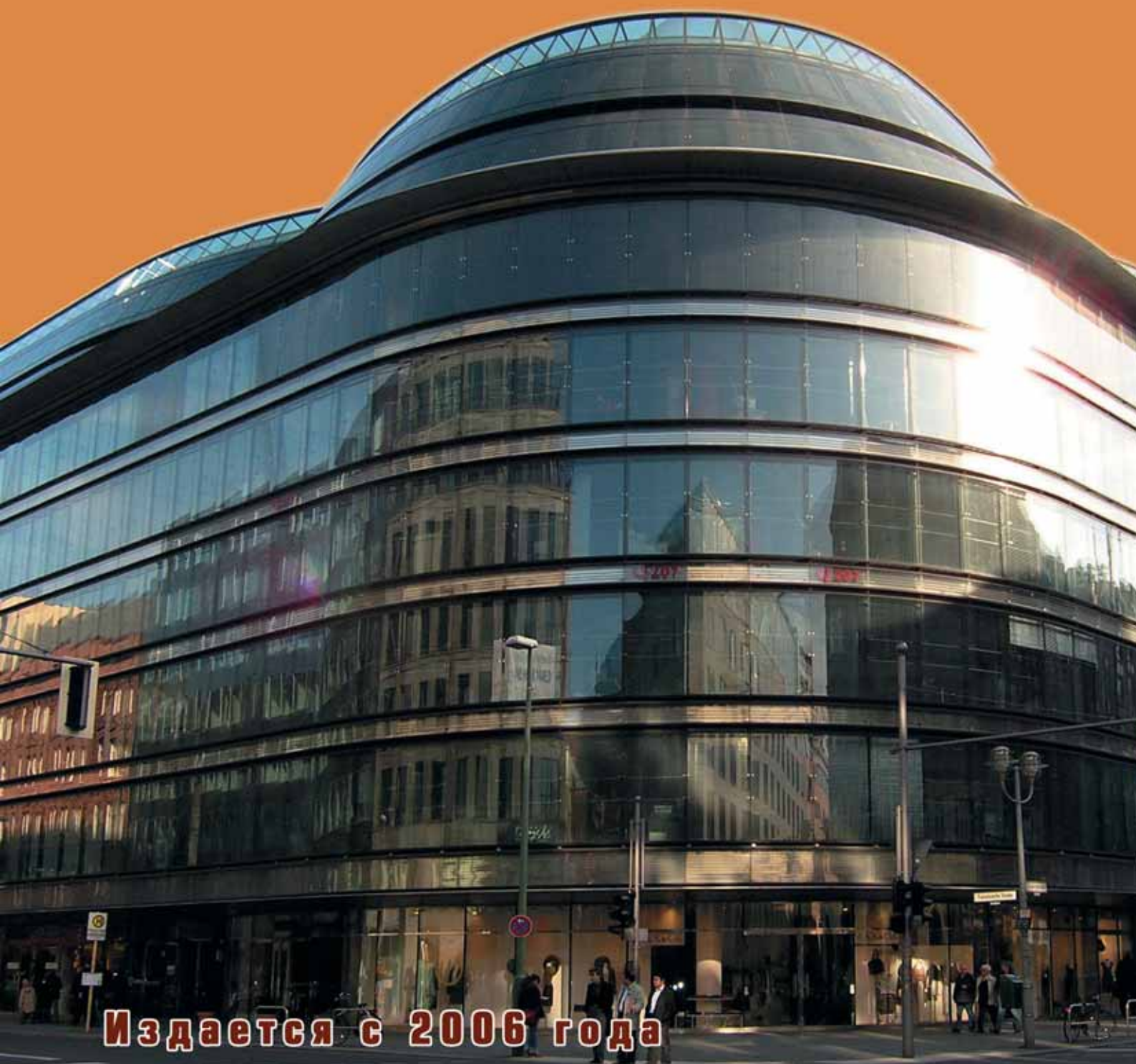
www.ssk-inform.ru

ФАСАДНЫЕ СИСТЕМЫ

4

(20)

2011



Издается с 2006 года



РАСШИРЯЯ ГРАНИЦЫ СОТРУДНИЧЕСТВА

27 октября 2011 г. в Штутгарте (Германия) состоялась международная отраслевая пресс-конференция, посвященная выставке R+T 2012 – ведущему мировому форуму производителей рольставен, ворот, жалюзи, солнцезащитных систем.

Пресс-конференция собрала около 50 представителей ведущих отраслевых СМИ из Германии, Франции, Австрии, Польши, Венгрии, Хорватии, Литвы, Белоруссии и других стран.

От России принять участие в конференции были приглашены представители Информационно-издательского центра «Современные Строительные Конструкции».

На пресс-конференции с докладами выступили Ульрих Кромер фон Баерле, управляющий выставочного комплекса Messe Stuttgart, Вольфганг Коссманн, президент Федерального союза производителей жалюзи и солнцезащитных систем (RS), д-р Клаус

Швенцер, председатель Федерального объединения производителей ворот (BVT – Verband Tore), Бернд Зайбольд, президент Промышленного союза производителей технического текстиля, жалюзи и солнцезащитных систем (ITRS).

Доклад руководителя Messe Stuttgart был посвящен развитию выставки R+T, которая во второй раз состоится в новом выставочном комплексе, отвечающем самым высоким требованиям.

Репортаж о строительстве этого суперсовременного комплекса площадью 105000 квадратных метров был опубликован в изданиях ИЦ «ССК» в 2005 году.

Об успехах выставки R+T свидетельствует то, что теперь она проходит не только в Штутгарте, но и в Шанхае (R+T Asia), Дубае (R+T Middle East), а осенью 2012 года ее впервые примет Москва.

Выставка R+T Russia будет проводиться параллельно с Domotex Russia и Heimtextil Russia. Посетителям будет предложена обширная выставочная программа, причем сочетание смежных областей должно обеспечить высокий синергетический эффект.

В докладах руководителей отраслевых союзов был представлен обзор состояния рынков, дана оценка перспектив их развития на 2012 г. Учитывая, что Германия в данных секторах является признанным европейским лидером, состояние и тенденции развития германского рынка представляют безусловный интерес и для российских специалистов.

Доклады публикуются ниже.

В предшествующий день, 26 октября, состоялся деловой ужин, на котором проходило обсуждение вопросов, представляющих взаимный интерес. За ним последовала увлекательная экскурсия по ночному Штутгарту, сопровождавшаяся театрализованными представлениями.

Программу визита дополнило посещение Mercedes-Arena, состоявшееся после пресс-конференции.





ВЫСТАВКА R+T 2012 СТАНЕТ ЕЩЕ БОЛЕЕ ИНТЕРНАЦИОНАЛЬНОЙ

Ульрих КРОМЕР фон БАЕРЛЕ,
Управляющий выставочного комплекса Messe Stuttgart

Ответственное использование энергии является глобальной задачей. В условиях все большего сокращения запасов ископаемых источников энергии и угроз, исходящих от атомной энергетики, такие факторы, как энергоэффективность и использование возобновляемых источников энергии, приобретают все большее значение. В этой сфере R+T – всемирная ярмарка производителей рольставен, ворот и солнцезащитных систем – уже многие годы занимает передовые позиции.

Большой интерес экспонентов к R+T. Прирост доли иностранных участников. Более 95% выставочных площадей уже заняты

Рольставни и солнцезащитные конструкции вносят существенный вклад в энергосбережение и, кроме того, защищают от краж. В зимний период с помощью рольставен можно существенно снизить расходы на отопление, летом расположенные снаружи солнцезащитные экраны предотвращают нагрев помещений и тем самым снижают расходы на кондиционирование. Изготовители ворот в своей продукции также уделяют большое внимание энергосбережению, выбирая соответствующие приводы и гибко конфигурируемые системы управления.

Растущий рынок рольставен, ворот и солнцезащитных систем заслуживает самого широкого освещения. Уже давно территория старого выста-

вочного комплекса в Штутгарте стала слишком тесной для презентаций. По этой причине перемещение R+T на территорию нового выставочного комплекса «Мессе Штутгарт» вблизи аэропорта произошло очень своевременно: ведь имеющиеся на новой территории выставочные площади в 105.000 квадратных метров брутто почти в два раза превышают старый показатель.

Благодаря этому, в 2009 году выставка R+T впервые приняла 747 экспонентов и почти 57 300 посетителей – много, как никогда раньше.

И на выставке R+T 2012, которая состоится с 28 февраля по 3 марта, эта позитивная динамика сохранится. Уже к маю 2011 года основная часть экспонентов 2009 г. вновь подтвердила свои намерения участвовать в выставке. Сегодня забронированы более 95% площадей, имеющихся в распоряжении устроителей.

Организаторы планируют, что в выставке 2012 года примут участие около 800 экспонентов из 40 стран, и рассчитывают, что выставочные площади в новом комплексе «Мессе Штутгарт» будут полностью заняты. Популярность выставки среди иностранных экспонентов снова выросла. В 2009 году почти две трети (65%) экспонентов были из-за рубежа. В 2012 году их число может возрасти еще более. На фоне восстановления рыночной конъюнктуры предполагается и увеличение числа посетителей. Ожидается около 60 000 посетителей более чем из 100 стран, причем каждый второй будет иностранцем.

Выставка R+T постоянно поддерживается двумя известными объединениями, которые являются профессиональными и идейными спонсорами выставки: Bundesverband Rollladen + Sonnenschutz e.V. (BVRS), BVT-Verband Tore. Выставка 2012 года поддерживается также промышленным союзом производителей технического текстиля, рольставен и солнцезащитных экранов (ITRS), еще одним профессиональным спонсором.

На полностью забронированной территории выставки в павильонах с 1 по 9 экспоненты представляют инновации, тенденции и дальнейшие разработки в сфере рольставен, ворот и солнцезащитных конструкций, в том числе комплексные решения и услуги.

В выставке принимают участие компании-лидеры, которые обязательно покажут свои новые разработки.

Выставка ориентирована на частных предпринимателей, членов правлений, руководителей предприятий, руководящих работников, специалистов, архитекторов и проектировщиков, сотрудников отделов маркетинга и сбыта, консультантов по вопросам безопасности, застройщиков, административно-хозяйственные управления, а также на оптовых торговцев строительными материалами, изделиями и электрооборудованием.

Выставочный спектр предложений включает рольставни, солнцезащитные экраны, жалюзи, маркизы, ворота, окна, металлоизделия, фасадные системы, приводы, электрооборудование, системы безопасности и управления, продукцию стекольной



промышленности, столярных и металлообрабатывающих предприятий.

Обширная выставочная программа представляет последние инновации, тенденции и разработки

Выставка с ее техническими инновациями и дальнейшими разработками является лишь одной стороной R+T 2012. Предложение дополняет ориентированная на потребности посетителей-специалистов специальная выставочная программа, составленная в сотрудничестве с известными объединениями, институтами и отраслевыми экспертами.

В рамках **дня архитекторов и проектировщиков The Art of Planning** состоится форум, посвященный архитектуре и интегральному проектированию. Под девизом **Smart Interfacades – der Fassadenkongress 2012** день архитекторов и проектировщиков на R+T 2012 предлагает собственную платформу для важной для архитекторов темы интеллектуального оформления фасадов.

В настоящее время к фасадам предъявляются самые различные требования. Они стоят на границе между внутренним и внешним пространством, между городом и зданием, получением и потреблением энергии. Фасад является не только эстетической и функциональной оболочкой здания, но также предоставляет поле для рекламных мероприятий и является неповторимым «лицом» каждого сооружения.

Поэтому архитектурные произведения и новейшие тенденции и разработки исследовательских групп находятся в центре внимания конгресса, посвященного фасадам – **Smart Interfacades – der Fassadenkongress 2012**.

Как будут выглядеть фасады ближайшего будущего? Каким образом удастся интегрировать в современные фасады такие темы, как постоянство, новые материалы и технологии? По этим вопросам будут выступать известные докладчики.

Доминик Перро (Париж, Франция) представит функцию и значение фа-

сада в спроектированных им сооружениях, среди которых выделяются такие проекты, как офисное здание Onix в Лилле или Fukoku Tower в Осаке.

Проф., д-р Ульрих Кнаак из технического университета Дельфта (Нидерланды) осветит тему фасадов, как мостика между зданием и окружающей средой.

Маттиас Зауэрбрех из Sauerbruch Hutton (Берлин, Германия) занимается ресурсосберегающими и инновационными фасадами. Д-р Ян Вурм из Arup Materials (Берлина) сделает введение в биоинженерию, а Маттиас Шулер из Transsolar Stuttgart (Штутгарт) сделает доклад на тему климатической инженерии.

О том, каким образом существующие фасады можно подвергнуть отвечающей времени переделке, расскажет Андреас Хильд из Hild und K (Мюнхен). Хайке Клюссманн и Торстен Кпоостер из FG Bildende Kunst (университет г. Кассель) занимаются новыми материалами и функциональными поверхностями, используемыми в интеллектуальных поверхностях. Тим Эдлер из realities:united (Берлин), сделает доклад под рабочим названием «Взаимодействие: среда и инсценировка» по взаимодействию света, сред и движения, представит реализованные проекты и современные тенденции в этой сфере.

Однодневный предметный конгресс, который состоится в четверг, 1 марта 2012 года, ориентирован на

архитекторов и строительных инженеров, а также на студентов и всех, кто интересуется этой темой. Программу дополняют специальные акции для целевых групп дизайнеров интерьера и установщиков электрооборудования.

Кроме того, в рамках R+T 2012 будет вручен **Archiprix International**.

К участию в этом конкурсе, который проводится раз в два года, приглашаются студенты со всего света, пишущие дипломные работы на кафедрах архитектуры, градостроительства и ландшафтного проектирования. Спонсирование премии осуществляет компания Hunter Douglas.

Премия в области инноваций 2012 будет вручаться в восьмой раз. Ею отмечают выдающиеся новые разработки в следующих девяти категориях продуктов:

- рольставни,
- маркизы,
- подъемные жалюзи,
- располагающиеся внутри солнцезащитные экраны,
- приводы и системы управления рольставнями и солнцезащитными экранами,
- ворота, приводы и системы управления воротами,
- технический текстиль,
- специальные решения.

Кроме того, будут вручены специальные премии в четырех областях: дизайн, энергоэффективность, специальные профессии и услуги.





Еще одна дополнительная профессиональная премия для молодежи призвана целенаправленно поощрять молодых специалистов.

Церемония награждения состоится 28 февраля в рамках ужина экспонентов R+T. Публичное награждение премиями будет производиться от имени Bundesverband Rollladen + Sonnenschutz e.V. (BVRS), BVT-Verband Tore и выставки «Мессе Штутгарт».

Специальное шоу «Солнцезащитные экраны + автоматика» института окон и фасадов, дверей и ворот, стекла и строительных материалов (ift) из Розенхайма покажет возможности оптимального взаимодействия инновационных солнцезащитных экранов с современными системами остекления.

Оно подразделяется на пять частей:

- летняя теплозащита с помощью располагающихся внутри и снаружи систем затенения;

- интеллектуальное управление элементами солнцезащитных экранов для затенения и направления света в соответствии с потребностями;

- интеграция ворот с автоматическим приводом в здания;

- безопасность и энергоэффективность автоматических ворот (безопасность в эксплуатации и минимизация вентиляционных потерь в быстродвижущихся воротах);

- информация о нормативных документах и сертификатах, удостоверяющих соответствие систем солнцезащитных экранов и строительных элементов с автоматическим приводом требованиям в отношении энергоэффективности и пригодности к использованию.

При этом тематические рамки обременяет автоматизация, впервые оптимизирующая взаимодействие остекления и солнцезащитных экранов. Известные изготовители представят инновационную продукцию, в том числе:

- текстильные жалюзи,
- перенаправление дневного света с помощью современных солнцезащитных экранов,

- быстродвижущиеся ворота с хошими теплоизолирующими характеристиками,

- автоматические ворота, дизайн которых адаптирован к дизайну здания,

- предохранительные ворота с автоматикой и сенсорной техникой, обеспечивающими энергосбережение и комфорт в обслуживании,

- другие продукты для современного строительства.

Биржа кооперации «b2fair-Business to fairs» под руководством промышленной палаты Штутгарта особенно поддерживает мелкие и средние предприятия в поиске иностранных партнеров в производстве и сбыте продукции. Интересующиеся могут зарегистрироваться заранее и на R+T 2012 завязать первые контакты. Начало «b2fair» было положено европейской комиссией, кроме того, она получает поддержку от многочисленных международных организаций.

Серии докладов федеральных объединений BVRS, BVT-Verband Tore, приводной и управляющей техники для ворот (BAS.T) и ITRS предлагают посетителям большой объем дополнительной ценной практической информации.

Географические преимущества Штутгарта

С точки зрения архитектуры новый выставочный комплекс «Мессе Штутгарт» является одной из самых функциональных и современных выставочных платформ во всем мире. Благодаря своему расположению прямо у штутгартского аэропорта и его развязки на автобане А8, идущем из Мюнхена через Штутгарт во Франкфурт-на-Майне, он обладает также превосходной транспортной инфраструктурой. На электричке всего за 25 минут можно добраться до центра города и центрального вокзала Штутгарта.

Но и сам Штутгарт можно квалифицировать как привлекательный международный центр, расположенный в самом сердце Европы.

Город может похвастаться выдающимися архитектурными сооруже-

ниями. Штутгарт – столица третьей по величине федеральной земли Баден-Вюртемберг. В этой земле, составляющей десятую часть от территории всей Германии, проживает около 10,7 млн. граждан (из 82 млн. населения Германии).

Штутгарт – центр размещения высоких технологий и многочисленных перспективных отраслей.

При этом Штутгарт – очень привлекательный, зеленый город, с большим количеством парков, окруженный виноградниками и лесами. Здесь высокое качество жизни, значительную роль играет культура. Штутгартская опера неоднократно признавалась лучшей в Германии. Два музыкальных театра, множество сценических площадок и музеев обеспечивают культурное многообразие.

Жители земли известны как гурманы. Концентрация «звездных» ресторанов нигде в Германии не высока так, как в прилегающих к Штутгарту областях.

Кроме того, в Баден-Вюртемберге находится старейший немецкий университетский город Гейдельберг, а также другие исторические города, такие как Фрайбург, Тюбинген и Баден-Баден, всемирно известный Шварцвальд и Боденское озеро. Край, которые располагают к продолжительному пребыванию.

Зарубежные филиалы R+T поддерживают наших экспонентов на международных рынках будущего

Кроме «главной» выставки R+T в Штутгарте, в настоящее время проводятся еще две аналогичные выставки за рубежом, которые должны помочь нашим экспонентам в проникновении на перспективные рынки.

R+T Asia в Шанхае, проводящаяся ежегодно с 2005 г., год за годом бьет рекорды посещаемости и в этом году смогла принять 369 экспонентов и более 13 000 посетителей.

Следующая выставка **R+T Asia** состоится в марте 2012 года. Ее проведения одновременно с такими шоу,



как DOMOTEX и CHINAFLOOR, обещает посетителям интересные синергетические эффекты.

В сентябре 2012 года в Москве пройдет первая выставка **R+T Russia**. Рынок, который также включает в себе огромный, еще слабо освоенный потенциал.

Выставка R+T Russia будет проводиться параллельно с DOMOTEX Russia и HEIMTEXTIL Russia. И здесь посетителям предлагается большое разнообразие пересекающихся областей с высоким синергетическим потенциалом.

Несмотря на то, что в 2011 году выставку **R+T Middle East** в Дубае пришлось перенести в связи с неспокойной политической ситуацией в регионе, мы убеждены в растущем значении Ближнего и Среднего Востока прежде всего в качестве рынка для солнцезащитных экранов.

Все зарубежные выставки R+T имеют четко определенную цель: знакомить весь мир с главной выставкой в Штутгарте и тем самым способ-



ствовать дальнейшему росту числа экспонентов и посетителей здесь, в Германии.

Выставка R+T открыта с 28 февраля по 3 марта 2012 года ежедневно

с 9:00 до 18:00, в последний выставочный день – до 17:00.

Дополнительную информацию Вы можете найти на сайте www.rt-expo.com.

ЖАЛЮЗИ И СОЛНЦЕЗАЩИТНЫЕ СИСТЕМЫ: ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ

Вольфганг КОССМАНН,
президент Федерального союза производителей жалюзи и солнцезащитных систем (RS), Берлин

Федеральный союз производителей жалюзи и солнцезащитных систем, который совсем недавно торжественно отметил в Висбадене свой 50-летний юбилей, уже с самого начала был тесно связан с проведением выставки R+T.

Выставка, которая сегодня без сомнений является ведущим международным форумом отрасли, началась когда-то с демонстрации продуктов в рамках общегерманского съезда нашего союза.

С 1965 года организацией выставки занимается выставочное общество «Мессе Штутгарт», с которым нас связывает долгое сотруд-

ничество на очень дружественном уровне. И с этого времени Федеральный союз производителей жалюзи и солнцезащитных систем выступает в качестве одной из нескольких организаций, оказывающих поддержку в проведении этой выставки.

Поэтому мы особенно рады тому факту, что приближающаяся выставка R+T 2012 состоится во времена очень даже положительного развития рыночной конъюнктуры.

Цель – энергосбережение

Производители жалюзи и солнцезащитных систем, большинство

из которых составляют ремесленные предприятия, интересы которых представляет наш союз, оптимистично смотрят в будущее.

Главную причину этого можно вывести по приветственным словам, речам и рабочим заседаниям нашего юбилейного съезда, состоявшегося несколько недель назад в Висбадене:

Предприятия-изготовители жалюзи и солнцезащитных систем явно не поддаются неуверенности, несмотря на бесконечные дискуссии о долговых проблемах, тревожную ситуацию на финансовых рынках и грозящее государственное банкротство.



Они знают, что назревшие в сфере энергетики перемены в Германии и связанную с этим Геркулесову задачу энергосберегающей санации существующего фонда зданий невозможно решить без использования солнцезащитных систем, то есть без профессиональных знаний, производственных мощностей и продукции этих предприятий.

«При правильном применении жалюзи и солнцезащитные системы могут внести значительный вклад в экономию энергии», – подтвердил глава Федерального министерства транспорта, строительства и городского развития Германии Петер Рамзауэр в своей приветственной речи на юбилейном торжестве.

Экономия энергии невозможна без предотвращения потерь тепла зимой с помощью рольставен и защиты от перегрева помещений летом с помощью эффективных солнцезащитных систем. И здесь имеется большой потенциал повышения эффективности.

В этом министр совершенно прав и его высказывание подтверждает ту центральную роль, которую занимает наша отрасль в дебатах об экономии энергии.

Исходя из этого, политическим силам страны предстоит еще проделать очень большую работу в деле энергосберегающей санации зданий. Но правильный путь уже намечен: расширены субсидионные возможности, например, благодаря программам государственного банка KfW, в которые также включены и солнцезащитные системы.

Но помимо этого нам нужны налоговые льготы на работы по энергосберегающей санации зданий, и хотя федеральное правительство намеревалось предоставить их, но вопрос этот растворился в песке парламентских дебатов. Здесь срочно требуется провести доработку вопроса, чтобы преодолеть сопротивление Бундестага.

Ведь речь идет о содействии, составляющем свыше 1,5 миллиардов евро, которые очень нужны для претворения впечатляющих целей по защите климата, постав-

ленных самим правительством Германии.

Эти средства могли бы хорошо послужить притоку инвестиций в нашу отрасль.

Потенциал и перспективы развития отрасли

На выставке R+T наши специализированные производства вместе с другими предприятиями производственной индустрии предоставят доказательства тому, что они имеют ноу хау и все необходимые предпосылки для стабильного понижения энергопотребления в зданиях любого типа, составляющего в Германии 40 процентов от всего потребления энергии.

Но это конечно далеко не всё. Продукция нашей отрасли вносит немалый вклад в повышение защиты от кражи, то есть защиты собственности, а также привлекательности жилых зданий, квартир и офисов.

Но в любом случае производители жалюзи и солнцезащитных систем имеют в преддверии R+T 2012 хороший настрой. Это показывают и результаты конъюнктурного опроса, который мы регулярно проводим среди членов нашего союза, которыми являются ремесленные предприятия по производству жалюзи и солнцезащитных систем:

В настоящее время производственные мощности предприятий союза загружены на 98% и этим практически исчерпаны. Портфель заказов заполнен на 5 недель.

Более половины предприятий планируют инвестиции в ближайшем будущем, четверть предприятий хотят принять на работу дополнительный персонал.

50% предприятий ожидают повышения спроса на продукцию. Свыше 40% убеждены, что они смогут повысить и оборот.

Поэтому мы уверены, что достигнутый в 2010 году на 3473 немецких предприятиях по производству жалюзи и солнцезащитных систем суммарный оборот в 2,24 миллиардов евро будет превзойден по итогам 2011 года.

Это особенно радует уже и потому, что оборот 2010 года был выше по сравнению с предыдущим годом почти на 12 процентов.

Такое хорошее сегодняшнее положение и оптимистический взгляд в будущее выражаются также в определенном нами индексе делового климата, который составил во втором квартале 2011 года на предприятиях по производству жалюзи и солнцезащитных систем 98 пунктов. А это самое высокое значение уже за многие годы. Так что о кризисе говорить не приходится.

Профессиональное обучение

А теперь несколько слов о профессиональном обучении. Как вы знаете, мехатроник по жалюзи и солнцезащитным системам является в Германии современной профессией для нашего ремесла и наиболее привлекательной для пополнения состава предприятий квалифицированными и хорошо подготовленными к требованиям будущего молодыми специалистами.

Проводящееся на предприятиях практическое обучение и теоретическая подготовка в четырех школах профессионального обучения, распределенных по территории Германии, отвечают условиям для получения звания специалиста по электротехнике, необходимого для самостоятельного подключения приводного оборудования и электронных систем управления.

И эта профессия пользуется очевидным спросом.

В настоящее время на наших предприятиях 489 молодых людей обучаются профессии мехатроника по жалюзи и солнцезащитным системам.

Чтобы не утратить это положение во времена демографических проблем, наш союз недавно запустил рекламную кампанию, позволяющую ознакомить с нашим ремеслом и нашей профессией более широкий круг молодежи.



вызванного процессами восстановления после рецессии и структурного оживления нового жилищного строительства. Фактом является, что опережающий индикатор «выданные разрешения на строительство» вырос в первом полугодии 2011 года почти на 30 %;

- Изготовители промышленных ворот также ощущают позитивные импульсы, исходящие из сферы промышленного строительства (+16 %). Такие ориентированные на клиентов отрасли, как автомобилестроение, электротехническая и химическая промышленность, логистика и транспорт, закончили со своей инвестиционной сдержанностью и расширяют производственные мощности. Это находит отражение в новом промышленном строительстве или в модернизации/расширении существующих предприятий.

- Значительные части европейских рынков, которые вместе с немецким рынком воротного оборудования потребляют более 90 % продукции отрасли, развиваются весьма стабильно с точки зрения производителей ворот и способствуют возрождению экспортной активности. Это касается соседних стран, а также Скандинавии и Восточной Европы. Напротив, такие страны-должники, как Греция, Ирландия или Португалия, не имеют практически никакой роли для отрасли производства ворот.

В 2012 году ожидается умеренный рост

Однако проведенный BVT осенний опрос показывает, что в ближайшие 6-9 месяцев рост в отрасли замедлится.

В связи с перекосами на рынках капитала и негативными конъюнктурными прогнозами в среднесрочной перспективе возможно влияние и на реальную экономику, в том числе – на отрасль производства ворот.

Так, положительного сальдо в ближайшие шесть месяцев ожидают лишь 37 % опрошенных членов BVT,

имеющих прирост количества заказов или 56 % членов с возросшими оборотами, в то время, как 55 % и, соответственно, 36 % исходят из сохранения прошлогоднего уровня.

Ничто не удерживает отрасль производства ворот от пессимизма. Исходя из циклического пути развития экономики, весь будущий год мы будем на пути к нормализации, а это означает умеренный рост на уровне 2-3 процентов.

Отрасль производства ворот уделяет большое внимание профессиональному образованию

Если индустрия ворот и имеет проблему, то это проблема адекватной подготовки работников для предприятий среднего и малого бизнеса.

Демографическая ситуация и все более обостряющаяся конкурентная борьба за хорошо подготовленных и мотивированных работников или выпускников школ все больше и больше осложняет для изготовителей, поставщиков и торговых организаций, имеющих в общей сложности около 10000 сотрудников, процесс удовлетворения их потребностей в специализации. При этом предприятия-члены BVT ежегодно обучают непропорционально большое количество молодых, стремящихся к обучению людей.

В соответствии со специальным опросом BVT доля учебно-производственных предприятий в отрасли составляет почти 67 %, тогда как на федеральном уровне в промышленности она находится лишь в пределах 40 % (панель IAB).

Образовательная квота – доля учеников в общем количестве занятых – составляет у членов союза 8,6 %, в то время, как так называемый AZUBI-пакт работодателей, профсоюзов и федерального правительства исходит лишь из 7 %.

Отрасль производства ворот способна предложить разнообразные возможности приложения сил в ин-

тересных профессиях и располагает сравнительно надежными рабочими местами, о чем свидетельствовало незначительное сокращение числа постоянно занятых сотрудников во время последнего экономического кризиса.

R+T 2012 как витрина новых тенденций в производстве ворот

Отрасль производства ворот будет представлена на выставке R + T 2012 большим количеством новых и модернизированных разработок, дающих ответы на текущие и будущие вызовы политики и общества. Важными тенденциями среди прочего являются:

- Рост уровня безопасности в зоне движения ворот за счет новой и модернизированной сенсорики (тенденция к созданию «интеллектуальных» ворот).

- Повышение комфорта в пользовании за счет ускорения открывания и закрывания ворот при одновременном снижении скорости износа механизмов и их компонентов за счет снижения трения, уровня шума и трудоемкости обслуживания приводов и систем управления.

- Энергоэффективные типы ворот для «зеленых» жилых и нежилых сооружений.

- Ворота с охранными свойствами для защиты от криминалитета и вандализма.

- Дизайнерская проработка ворот и/или их компонентов (более эмоциональные формы, позволяющие выделиться среди конкурентов).

Мы сердечно приглашаем специалистов и пишущих для отрасли журналистов посетить выставочный стенд BVT в павильоне 4 № С31 (площадка союзов производителей ворот), а также посетить форум BVT, который состоится 29.02.2012 и 02.03.2012 (оба дня с 13.30 по 16.30) с докладами специалистов по актуальным для отрасли производства ворот вопросам.



ПРОМЫШЛЕННОСТЬ СМОТРИТ В БУДУЩЕЕ С ОПТИМИЗМОМ

Бернд ЗАЙБОЛЬД,
президент Промышленного союза производителей технического текстиля, жалюзи и солнцезащитных систем (ITRS)

В наступающем году ITRS в пятый раз примет участие на выставке R+T. Первый контакт состоялся в 1998 году. С этого времени наше сотрудничество с г-ном Кромером и его замечательной командой непрерывно расширялось.

Отрасль солнцезащитных систем/жалюзи

После ощутимого спада покупательского спроса еще в 2009 году предприятиям удалось уже в 2010 году повысить товарооборот.

В 2011 году наблюдается дальнейшее повышение продаж. Конечные потребители приобрели в 2010 г. примерно 500.000 маркиз. Жалюзи и рафшторы проданы в количестве несколько миллионов штук.

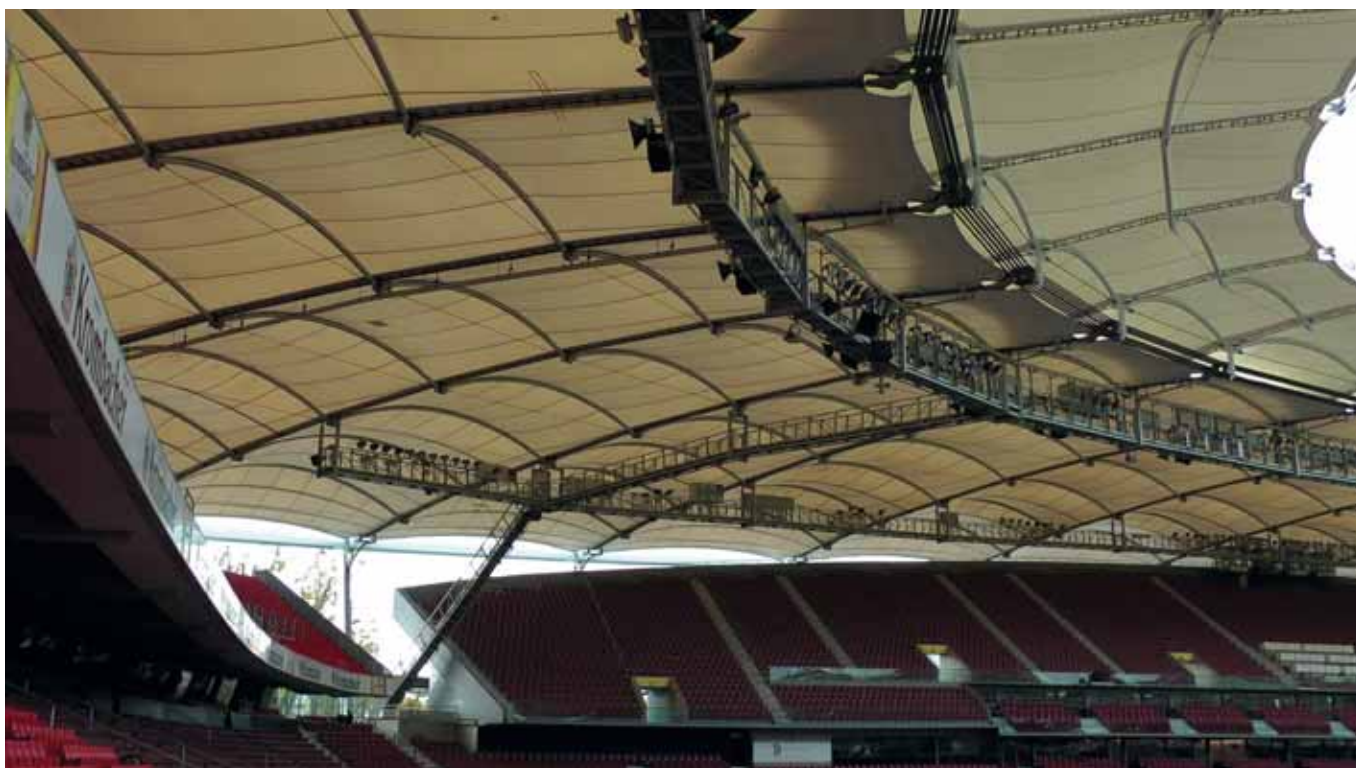
Производители ожидают в настоящем и будущем году сохранение позитивной тенденции на повышение объемов продаж. В таком случае представленные на выставке R+T новинки и усовершенствования пойдут на пользу всей отрасли, производящей солнцезащитные системы, жалюзи и средства автоматизации.

На выставке текстильная отрасль для частного и промышленного секторов будет демонстрировать образцы модных расцветок и рисунков, вариационно используемые ткани, солнцезащитные изделия и зимние сады с комфортным отоплением и освещением, а также интеллектуальные системы управления. Короче говоря: векторы развития определены!

Как уже сказал предыдущий оратор, господин Коссман, и что я тоже могу подтвердить: промышленность смотрит в будущее с оптимизмом. Этому способствует также успешная работа с общественностью и лоббистская деятельность нашего союза.

Жалюзи, рафшторы и другие солнцезащитные изделия внутри помещений и снаружи (с поддержкой интеллектуального управления) имеют достаточно большой потенциал для обеспечения снижения выбросов CO₂.

Это обосновывает мое требование к политическим властям страны в отношении доработки вопроса о предоставлении налоговых льгот на работы по энергосберегающей санации зданий.





«Благодаря солнцезащитным системам возможно сокращение выбросов CO₂ на 111 миллионов тонн»

Такой вывод содержится в результатах исследования ESCORP-EU 25, которое еще в 2005 году было заказано Европейской головной организацией European Solar-Shading Organization (ES-SO).

- При применении внешних солнцезащитных средств в помещении, как правило, поступает только 5% солнечной энергии.

- Применение внутренних солнцезащитных средств с высокой отражающей способностью позволяют сократить поступление тепла через стекло на 30%.

- Рольставни позволяют сократить расходы на отопление на 10%.

Как видно на этих примерах, потребитель сможет сэкономить много энергии, а тем самым и деньги, особенно если он дополнительно включает интеллигентное управление солнцезащитными системами в общую концепцию экономии энергии.

Наш промышленный союз

ITRS участвует в выставке R+T с 1999 года, то есть по сравнению с BV R+S наш союз еще «подросток»!

Но несмотря на это, выставка для многих предприятий, входящих в состав нашего союза, уже стала очень важным мероприятием.

ITRS представляет интересы в целом около 190 предприятий и работает в нескольких крупных специализированных группах:

- строительная техника;
- техника нанесения рекламы на текстиль методом цифровой печати;
- наружные жалюзи/солнцезащитные системы и текстильные изделия внутри здания;
- автоматизация;
- транспортировочная и охранная техника.

Эти предприятия, на которых занято в совокупности около 40.000 сотрудников, имеют совокупный оборот около 5 млрд. евро.



Свыше 90% предприятий производят свою продукцию в Германии. Обучение молодых специалистов производится по широкому спектру специальностей. Свыше 800 молодых людей обучаются профессиям в различных сферах деятельности на предприятиях-членах нашего союза. С 1997 года в Кёльне существует межрегиональный (межземский) специализированный класс для обучающихся профессии технического конфекционирования, которая является официально признанной профессией нашего союза. В этом классе около 200 учащихся учатся изготавливать маркизы, палатки и брезентовые покрытия, начиная от раскроя и кончая конфекционированием изделий.

С инновативностью и функциональностью в 2012 год

Все предприятия нашего союза активно осуществляют инвестиции в разработку инновационной и надежной продукции. Высший приоритет отдается умению информировать заказчиков о новых разработках и потребительских качествах продукции.

Для дальнейшего привлечения субсидий и денежных средств на научно-исследовательские разработки для средних и малых предприятий мы обратились от лица нашего союза с письмами в ряд федеральных министерств и провели в этой связи личные беседы, чтобы подробнее разъяснить насущные проблемы.

Мы довольно оптимистично рассчитываем, что и эта деятельность увенчается успехом.

Перспективы

Мастер-класс ES-SO

29 февраля с 10.00 часов на выставке R+T будет во второй раз проводиться мастер-класс на тему «Солнцезащитные системы позволяют снизить расход энергии».

Семинар по цифровой печати

Между отдельными отраслями, представляемыми нашим союзом, имеется много тесных сплетений.

Все вы знаете, например, маркизы с рекламными оттисками.

Но каким образом наносится реклама на маркизы?

Методом цифровой печати!

И здесь опять-таки потребуются знания членов специализированной группы ITRS. Поэтому мы предлагаем Вам посетить 1 марта проводимый на выставке R+T семинар на актуальную тему: «Цифровая печать – каковы тенденции развития?».

Там также будет представлена директива «Конфекционирование крупных поверхностей с цифровыми оттисками, размещаемых снаружи».

Разработки продолжают, и не только в ITRS.

Производство высококачественной продукции гарантирует выживание предприятий среднего бизнеса, а тем самым – и сохранение рабочих мест, и мест для обучающихся профессии.

Поэтому в качестве главного результата выставки R+T 2012 мы ожидаем дальнейшего роста объемов производства.

Желаю вам всем и нам тоже интересного посещения выставки R+T 2012 и больших успехов на ней.



СТРОИТЕЛЬСТВО ЗДАНИЙ НЕЖИЛОГО НАЗНАЧЕНИЯ, ИНФРАСТРУКТУРНЫХ СООРУЖЕНИЙ И ДРУГИХ ОБЪЕКТОВ

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

Объемы строительства и ввода зданий нежилого назначения в РФ

В 2000 – 2007 гг. общая площадь вводимых зданий нежилого назначения росла, в среднем, несколько более высокими темпами, чем общая площадь вводимого жилья. Если в 2000 году их доля в общей площади введенных в эксплуатацию зданий составила 13,8%, то в 2007 году – 26%.

Однако увеличение объемов ввода зданий нежилого назначения происходило крайне неравномерно год к году, что определялось спецификой данного сектора строительного рынка.

Особенно значительный подъем произошел в 2007 году: общий строительный объем введенных зданий нежилого назначения составил 131,9 млн. куб. м. Даже с учетом особенностей национальной статистики (а в данном секторе различие между «вводом» и «строительством» особенно велико), прирост к показателю 2006 г. составил не менее 60%.

Но в 2008 году произошел спад: общая площадь зданий нежилого назначения снизилась до 16,73 млн. кв. м; их доля в общей площади введенных зданий сократилась до 17,8%. При этом общий строительный объем введенных зданий нежилого назначения снизился до 96,6 млн. куб. м.

В 2009 году, несмотря на кризис, общая площадь введенных зданий нежилого назначения увеличилась на 1,8% к уровню 2008 г., составив 17,031 млн. кв. м.

Но по итогам 2010 года общая площадь введенных зданий нежилого назначения вновь снизилась, составив 16,06 млн. кв. м (94,3% к уровню 2009 г.). Более, чем на 5% к уровню предшествующего года снизился так же их общий строительный объем.

Доля зданий нежилого назначения составила 5,4% в общем количестве, 24,9% в общем строительном объеме и 18,3% в общей площади введенных в 2010 году зданий.

Сводные показатели ввода зданий нежилого назначения в РФ за 2010 г. представлены в табл.1.

Структура и динамика ввода зданий нежилого назначения в 2000 – 2010 гг.

В отличие от сектора жилищного строительства, в котором основным показателем является общая жилая площадь, ввод зданий нежилого назначения характеризуется общей площадью и общим строительным объемом, причем последним – даже в большей степени.

Это обусловлено существенными различиями в назначении и, соответственно, в объемно-планировочных решениях различных групп зданий, объединяемых в официальной статистике по общему признаку «здания нежилого назначения».

Соответственно, доли различных групп зданий нежилого назначения в общем объеме их ввода, оцениваемые по показателям «общая площадь» и «общий строительный объем», весьма значительно отличаются.

Отметим, что сложность учета приводит к большим расхождениям в статистике, особенно – в отношении промышленных, коммерческих и сельскохозяйственных зданий. Сводные данные Росстата по РФ часто не совпадают с суммой цифр из информационной базы Росстата по субъектам РФ. Причем расхождение по отдельным группам зданий нежилого назначения может достигать до 80%.

Объяснить это можно тем, что, по всей видимости, в региональной статистике (по крайней мере, с 2007 г.) в составе общего строительного объема промышленных, коммерческих и сельскохозяйственных

Таблица 1.

Ввод в эксплуатацию зданий нежилого назначения в 2010 г. Сводные показатели

Наименование	Кол-во зданий, единиц	В % к 2009 г.	Общий строительный объем зданий, тыс. куб. м	В % к 2009 г.	Общая площадь зданий, тыс. кв. м	В % к 2009 г.
Здания нежилого назначения, всего	11498	93,5	92654,3	94,9	16056,3	94,3
Из них:						
промышленные	1802	93,0	26658,4	124,3	2732,2	110,3
сельскохозяйственные	1246	72,3	10116,3	77,5	2435,2	83,5
коммерческие	4283	94,8	28856,1	83,6	5352,8	87,0
в том числе офисно-административные	568	89,9	4145,3	86,8	1009,5	98,8
учебные	471	101,7	7337,9	105,5	1583,2	103,4
здравоохранения	603	100,0	5454,2	114,4	1260,4	132,9
другие	3093	101,4	14231,4	84,4	2692,5	89,7



зданий учитываются так же строительные объемы сооружений. В этом случае становится понятным, чем было обусловлено резкое увеличение строительного объема ввода в 2007 году зданий нежилого назначения, отмеченное официальной статистикой.

Структура ввода в 2010г. зданий нежилого назначения по показателям «общая площадь» и «общий строительный объем» представлена на рис. 1 и рис. 2.

В 2010 году, по сравнению с показателями 2009г., в общей площади введенных зданий нежилого назначения снизилась доля коммерческих и сельскохозяйственных зданий, а также зданий, именуемых в «Общероссийском классификаторе основных фондов» как «другие». Возросла доля зданий здравоохранения, промышленных и учебных зданий.

По сравнению с показателями «докризисного» 2008г., в 2010 году возросла как доля, так и общие строительный объем и площадь ввода промышленных и сельскохозяйственных зданий, зданий здравоохранения. Снизилась доля, строительный объем и общая площадь ввода коммерческих зданий, учебных зданий и зданий, поименованных как «другие». Тем не менее, несмотря на последствия кризиса, структура ввода зданий изменилась не значительно.

Изменение общего строительного объема и общей площади основных групп зданий нежилого назначения в 2010г. по сравнению с 2008г. показано на рис. 3.

Динамика ввода зданий нежилого назначения в 1999 – 2010гг. по показателю «общий строительный объем» представлена на рис. 4. Динамика ввода основных групп (видов) зданий нежилого назначения по показателю «общий строительный объем» приведена на рис.5. Годовые показатели – по данным официальной статотчетности (Росстат).

Как показывают рис. 4 и рис. 5, цифры официальной статотчетности за 2007 год завышены (видимо, за счет включения строительных объемов сооружений). Цифры за 2006 год и, вероятно, за 2005 год,

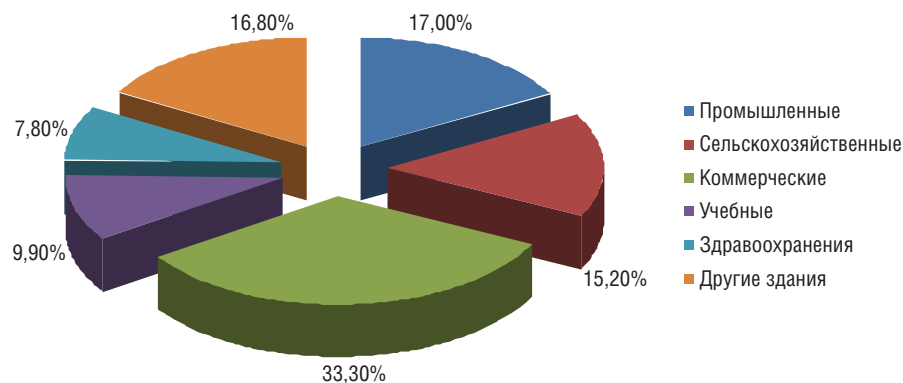


Рис. 1. Структура ввода зданий нежилого назначения в 2010г. по показателю «общая площадь», %

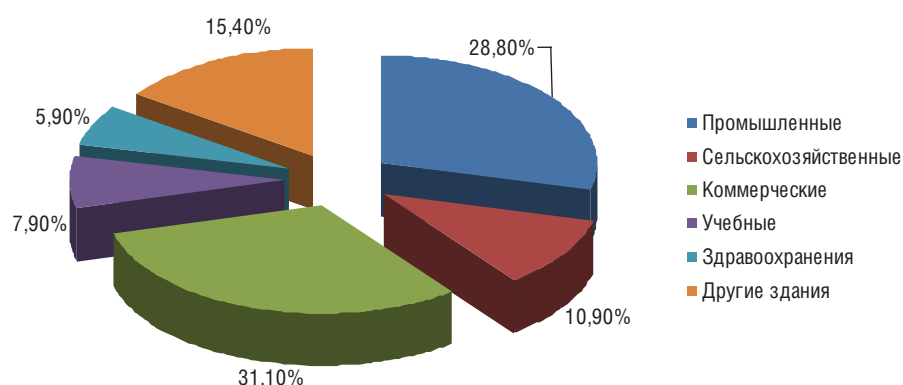


Рис. 2. Структура ввода зданий нежилого назначения в 2010г. по показателю «общий строительный объем», %

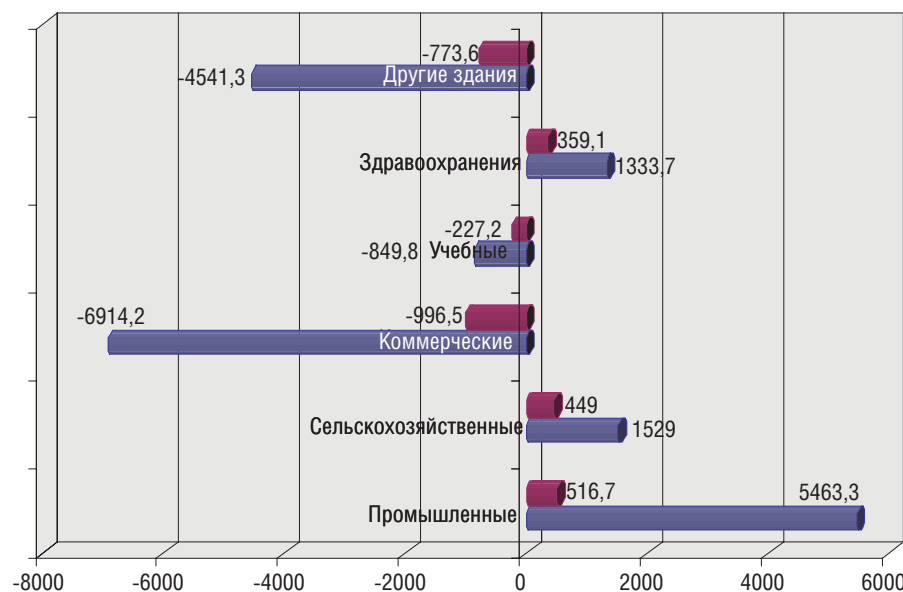


Рис. 3. Изменение общего строительного объема (тыс. куб. м; синий цвет) и общей площади (тыс. кв. м; красный цвет) основных групп зданий нежилого назначения в 2010 году по сравнению с 2008 годом

напротив, занижены. «Всплеск» в 2007г. показателей по группе «другие», по всей видимости, так же вызван дефектами статучета.

Динамика ввода зданий нежилого назначения в 1999 – 2010гг. в федеральных округах РФ (из информационной базы Росстата по субъектам

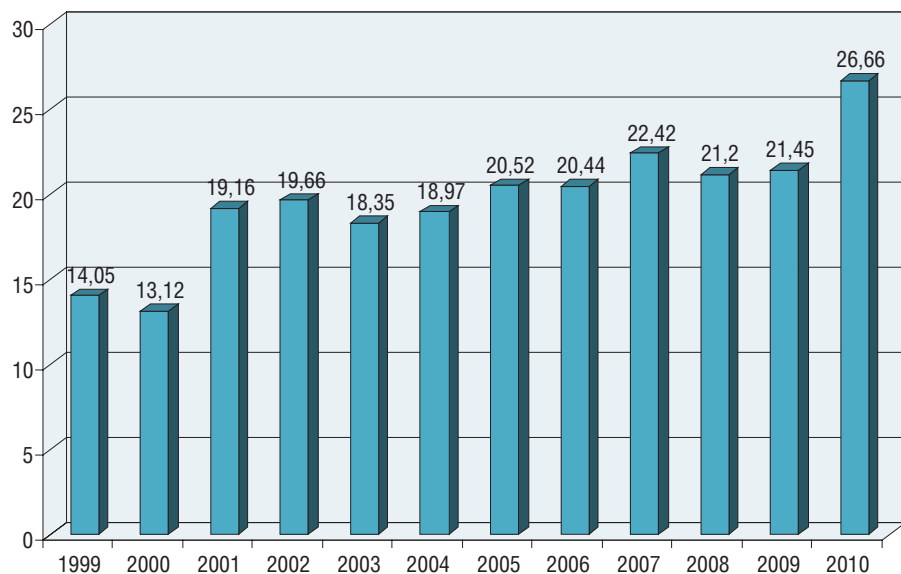


Рис. 9. Динамика ввода в РФ промышленных зданий и сооружений (суммарно) в 1999 – 2010 гг. по показателю «общий строительный объем», тыс. куб. м

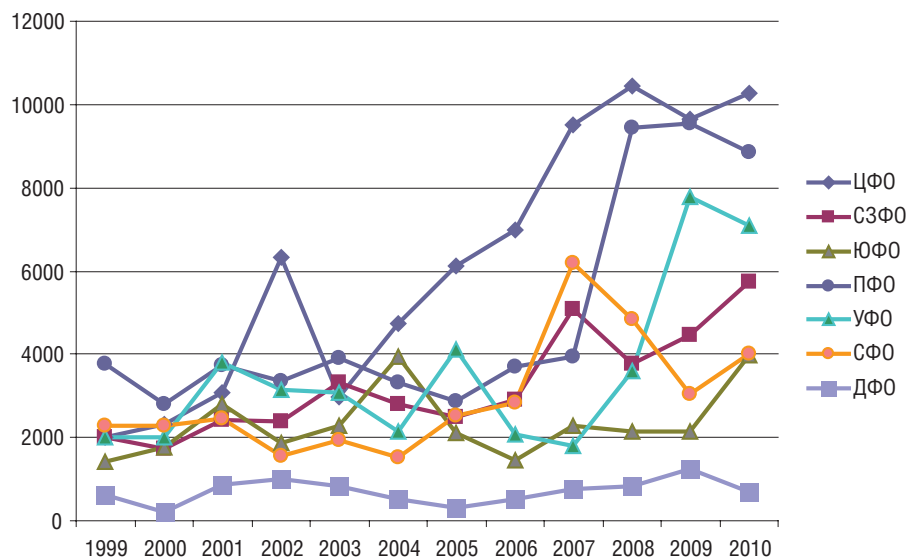


Рис. 10. Динамика ввода в 1999 – 2010 гг. промышленных зданий и сооружений (суммарно) в федеральных округах РФ по показателю «общий строительный объем», тыс. куб. м

2010 г. оценивается величиной \$3963 млн. против \$3193 млн. в 2009 г.

Причем ожидается, что рост инвестиций в 2011 г. составит около 30%, в результате чего их объем увеличится до \$5,2 млрд. (по прогнозу компании Jones Lang LaSalle).

Строительство и ввод промышленных зданий и сооружений

Отмеченная выше сложность учета предопределяет наличие значительных расхождений в статистичности (в т. ч., в сводной по РФ и ре-

гиональной). В составе общего строительного объема и общей площади введенных промышленных зданий часто учитываются так же строительные объемы и площади промышленных сооружений.

Динамика ввода в РФ промышленных зданий и сооружений (суммарно, на основании цифр из базы данных Росстата по регионам РФ) в 1999 – 2010 гг. по показателю «общий строительный объем» приведена на рис. 9.

Динамика ввода в 1999 – 2010 гг. промышленных зданий и сооружений (суммарно) в федеральных округах

РФ по показателю «общий строительный объем» приведена на рис. 10.

Отметим, что воздействие кризиса на данный сектор (по крайней мере, по показателям ввода зданий) оказалось весьма незначительным.

Более того, в 2010 году в этом секторе отмечен значительный рост: строительный объем введенных за 2010 год промышленных зданий составил 124% к показателю 2009 г.

Ввод промышленных зданий и сооружений по федеральным округам РФ на протяжении 1999 – 2010 гг. осуществлялся крайне неравномерно (рис. 10), что определяется спецификой данного сектора.

Строительство и ввод промышленных зданий и сооружений в России – тема, требующая дополнительного исследования.

Строительство и ввод инфраструктурных объектов

На строительство сооружений приходится наибольшая доля инвестиций в основной капитал.

К инфраструктурным сооружениям относятся автомобильные и железные дороги, мосты, тоннели, эстакады, аэродромы, порты, магистральные трубопроводы, линии связи, линии электропередачи и др.

К ним так же в ряде случаев относятся строительство электростанций и сооружений для горнодобывающей и обрабатывающей промышленности.

Производство общестроительных работ по строительству мостов, надземных дорог, тоннелей и подземных дорог в 2005 – 2010 гг. составляло 11 – 13% от общего объема работ, выполненных по виду экономической деятельности «Строительство».

Производство общестроительных работ по прокладке магистральных трубопроводов, линий связи и линий электропередачи в 2005 – 2010 гг. составляло 9 – 12% от общего объема работ, выполненных по виду экономической деятельности «Строительство».

Производство общестроительных работ по прокладке местных трубо-



СОВРЕМЕННЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ КОНСТРУКЦИИ

www.ssk-info.ru

СТЕНЫ И ФАСАДЫ

4

(64)

2011



9.4.2012 michel 26.11.2011 majerus

Издается с 1998 года



ЧВЭ И ЧНЭР В ЭЛЕКТРОСЕТЕВОМ КОМПЛЕКСЕ РОССИИ

А. Б. БОГДАНОВ

Главный специалист отдела энергоресурсосбережения и энергоэффективности «МРСК Сибири»

В продолжении темы развития энергосберегающих технологий в энергетике России¹, предлагается к рассмотрению влияние перекрестного субсидирования на энергоемкость для «чисто» электроэнергетической отрасли, а именно для магистральных распределительных сетевых комплексов МРСК, МЭС, ФСК. Особенность проблемы энергоресурсосбережения в электроэнергетическом комплексе заключается в том, что игнорируя негласный, но главнейший закон энергетики – «закон неразрывности производства и потребления» электрической, тепловой энергии государственный регулятор на рынке энергии сформировал принципиально противоречивые и недостижимые условия по снижению энергоемкости энергетического товара: мощности, энергии и резерва мощности.

Что такое энергоемкость транспорта энергии?

В практической работе сетевой комплекс пользуется понятием энергоэффективности, но это совершенно не отвечает понятию энергоемкости. Чем отличается энергоемкость от энергоэффективности объяснено во вставке № 1. МРСК по своей сути являются крупнейшим потребителем самой затратной, **самой энергоемкой конденсационной** электрической энергии класса «F» (рис 1) на свои нужды, уступая по объемам потребления, гигантам таким, как например алюминиевой промышленности. Объем потре-

ления энергии на нужды сетевого комплекса, составляющий порядка 13÷15% (и даже 3÷30% см. таблицу 1) от объема пропускаемой энергии и по своему значению **настолько велик**, что он равен потреблению электрической энергии целых областей. Так, к примеру, в ОАО «МРСК Сибири» уровень потребления

электрической энергии для своих нужд составляет порядка 8,1 млрд. кВтч/год, что эквивалентно заявленной электрической мощности более 1200÷1400МВт. В существующих экономических условиях, вся система экономического управления в основном строится только на оценке и анализе пропуска энергии.

Серия: «Настольные статьи для ЧНЭР»

Вопрос всезнайке Яндекс – «Чем отличается энергоемкость от энергоэффективности?»

ЭНЕРГОЕМКОСТЬ ПРОДУКЦИИ (валового внутреннего продукта ВВП) – показатель, характеризующий расход энергии на единицу продукции или валового внутреннего продукта. В целом рассчитывается как отношение затрат (обычно за год) **первичных** топливно-энергетических ресурсов к объему валового общественного продукта, а по предприятиям – по отношению к объему товарной продукции. В расчет включаются все **виды топлива и энергии**, потребленных на производственно эксплуатационные нужды, – электрической, тепловой энергии, израсходованной на технологические нужды, **в виде потребности первичной энергии в виде тонн условного топлива [т. у. т.]**. При определении энергоемкости учитывается потребление всех видов топлива и энергии по всем направлениям расхода, включая отопление, вентиляцию, водоснабжение, потери в сетях, **независимо от источников энергообеспечения**.

Энергоэффективность, как правило, отражает степень снижения (повышения) использования **вторичных ресурсов** в виде снижения (повышения): – электрической или тепловой энергии [кВтч, Гкал]. *Энергоэффективность и Энергоемкость это совершенно разные понятия! Главное что надо понять что Энергоемкость – это топливо [т. у. т.] первичного источника энергии, а Энергоэффективность это показатель уже преобразованной энергии в виде электрической энергии [кВтч], или же тепловой энергии [Гкал]. Простыми переводными коэффициентами здесь не обойдешься! Диплома «топ-менеджера» заморской престижной школы тут недостаточно! Надо «ножками потопать»-«котел-турбину просчитать», что бы понимать технологию превращения энергии топлива в энергию электричества и тепла. Топливо считать намного сложнее. Ошибка в расчетах энергоэффективности и энергоемкости может различаться более чем в 3÷4 раза а в некоторых случаях в электроэнергетике вплоть до 38раз! (об этом читайте статьи в серии «Качества энергии» на сайте Богданова www.exergy.narod.ru)*

¹ А. Б. Богданов «О принципах анализа маргинальных издержек» Энергорынок; №62009, стр. 47 – 52, начало статьи <http://exergy.narod.ru/er2009-06.pdf>

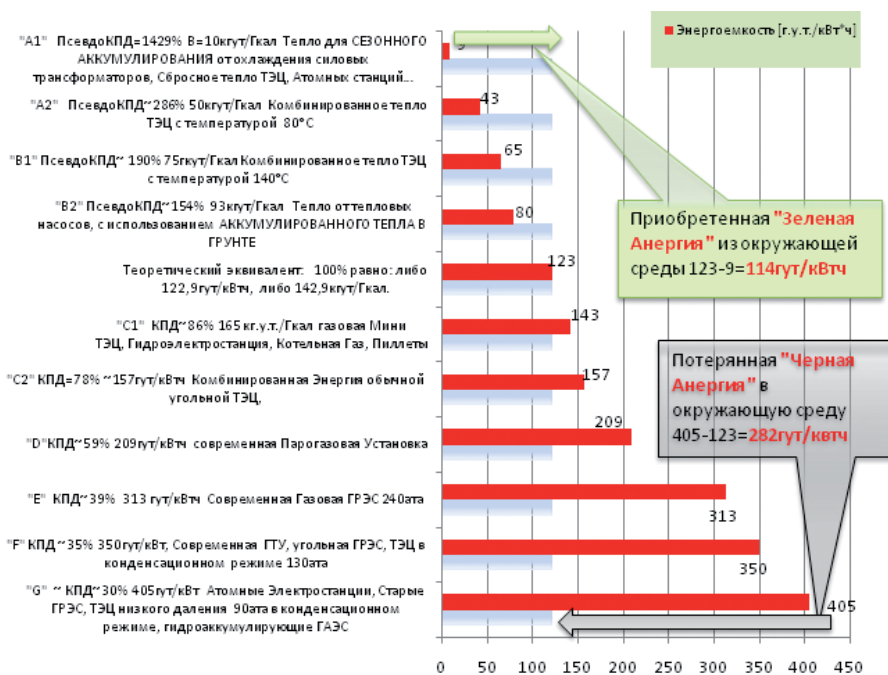


Рис.1 Классификация энергоёмкости производства электрической и тепловой энергии [г.у.т./кВтч]

Однако, как ни удивительно, экономического механизма анализа и управления заявленной и потребляемой мощностью на собственные и хозяйственные нужды именно в электросетевом сетевом комплексе до настоящего времени нет! Именно отсутствие расчетов за заявленную мощность на технические потери и собственные нужды породило систему неэффективного управления и снижения энергоёмкости электросетевого комплекса.

Основными потребителями электрической энергии и мощности на нужды электросетевого комплекса, определяющих энергоёмкость валового продукта МРСК являются: а) энергия и мощность для компенсации технических потерь, б) энергия и мощность на собственные нужды, с) энергия и мощность на производственные нужды, д) энергия и мощность на хозяйственные нужды сетевого комплекса.

До 90÷92% потребляемой энергии (суммарной мощностью более 1100÷1300мВт) это энергетические нужды для компенсации технических потерь, которые неразрывно участвуют в технологии преобразования и транспорта электрической энергии. Это нагрузочные потери в линиях электропередач, на холос-

той ход и нагрузочные потери силовых трансформаторов и реакторов, и т.д. Уровень технических потерь определяются техническими решениями, которые были приняты при принятии проектных решений учитывающих: проектную и фактическую мощность транспортных сетей, уровень напряжений, степень надежности и резервирования, протяженность электрических сетей, топологию электрической схемы, суточный, сезонный график потребления активной и реактивной энергии, наличие компенсирующих устройств в сети и т.д.

Оставшиеся 10÷8% потребляемой энергии, (суммарной мощностью более 110÷160 мВт) это потери электрической энергии на производственные, собственные и хозяйственные нужды. Основную долю этих потерь до ~65%, составляют тепловые потребности: обогрев помещений распределительных устройств, обогрев баков масляных выключателей, обогрев приводов выключателей и т.д.; до ~20% этих потерь это – потребность для освещения помещений, территории; и относительно небольшую величину до 15% составляет расход электроэнергии на лаборатории, механические мастерские, гаражи

и т.д. В отличие от технических потерь, эти нужды не являются неразрывной частью процесса преобразования и транспорта электроэнергии, проявляют себя как сопровождающие затраты и зависят только: а) от вторичных технических показателей таких как: температура наружного воздуха, объем зданий и помещений, сезонное суточное потребление, б) от третичных показателей таких как: наличие автомобильного гаража, складских помещений, сервисных служб, объемов постоянного или периодического обслуживания и т.д. и т.п.

С точки зрения снижения энергоёмкости внутреннего валового продукта МРСК главной отличительной чертой этих потерь, являются то, что часть потерь может быть заменена товаром заместителем с энергоёмкостью в 38 раз ниже! Так например, самый затратный энергетический товар класса «F» – конденсационная электрическая энергия ГРЭС используемая для электрического обогрева, с затратами первичного топлива более чем 270%, можно заменить на товар класса «В1» с большей энергетической эффективностью: тепло от котельной с затратами первичного топлива 120%, либо на товар от тепловых насосов «В1» с затратами первичного топлива 65%, либо на сбросное тепло от отборов турбин «А2» с затратами первичного топлива не более чем 35%, либо, наконец на сбросное тепло собственных силовых трансформаторов «А1» с затратами первичного топлива не более 7% (рис. 1) Однако возможность замены энергоёмкой конденсационной электроэнергии на товар с энергоёмкостью в 38 раз ниже (270/7=38 раз) **регулирующими органами не рассматривается и не по сути не приветствуется!** Как было отмечено в предыдущей части этой статьи, органы регулирования остались «... вне компетенции...» (смотри начало статьи «ЧВЭ и ЧНЭР Российской энергетики – часть 2»)

В цикле статей «Шесть новейших технологий энергоресурсосбережения в электросетевом комплек-



се²» освещались проблемы снижения энергоемкости в сетевом комплексе. Существующая тарифная политика на энергию и отсутствие тарифной политики на мощность, де факто привела к тому, что сетевому комплексу нет экономической целесообразности заниматься вопросами снижения энергоемкости. Вопросы экономии первичного топлива у производителя энергии, а также вопроса снижения энергоемкости за счет высвобождения заявленной мощности сетевого комплекса являются неизученными, из-за отсутствия нормативных документов регламентирующих вопросы использования сетевым комплексом высвободившихся мощностей энергетических активов.

Нет показателя энергоемкости – значит нет проблем с отчетностью!

Действительно, как видно из текста Закона № 261-ФЗ и Указа Президента № 889, законодатель не привел прямого описания показателя, что такое энергоемкость ВВП, энергоемкость валового продукта сетевого распределительного комплекса. Однако, исходя из показателей «Государственной программы энергосбережения и повышения энергетической эффективности на период до 2020 года» видно, что **энергоемкость ВВП России, определяется затратами первичного источника энергии – суммарного расхода условного топлива необходимо для производства валового внутреннего продукта.** Именно «первичной» энергии в виде топлива, а не вторичной энергии в виде электрической энергии, как это видят большинство менеджеров и регуляторов электроэнергетики. Как видно на (рис.1) именно такой подход позволяет выявить и разра-

Потери ЭЭ в сетях 110-0,4 кВ за 9 месяцев 2010 года

Таблица 1.

	млн. кВтч	%
Тюменская область*	1273,4*	2,38
Томская область	388,7	7,91 %
Красноярский край	1729,5	12,65 %
Иркутская область	869,4	6,94 %
Забайкальский край	544,3	21,38 %
Республика Бурятия	500,4	19 %
Республика Тыва	136,3	29,67 %
Республика Хакассия	327,2	3,51 %
Республика Алтай	76,1	19,88 %
Алтайский край	601,7	9,77 %
Кемеровская область	825,9	4,69 %
Новосибирская область	1215	12,66 %
Омская область	516,9	7,86 %
*данные с учетом ВЛ-220кВ		

ботать энергоэффективные мероприятия в электроэнергетике.

В качестве примера неэффективности существующего метода анализа и нормирования энергоемкости рассмотрим показатели потерь электроэнергии в сетях 110 – 0,4 кВ сибирских регионов по итогам 9 месяцев 2010 года³. Как видно из таблицы [1] процент потерь изменяется более чем в 10 раз от 2,38% для Тюменской области до 29,67% для республики Тыва! Какой же вывод можно сделать по показателю потерь электроэнергии в сетях! Да, ничего сказать невозможно! Можно отметить, что сетевому комплексу Республике Хакассия повезло, алюминиевые заводы находятся рядом с источниками энергии, и им с показателями 3,51 % уже сейчас можно отчитаться о выполнении показателей Программы Правительства России по снижению энергоемкости до 8,7% по распоряжению от 27.12.2010 года № 2446-р, в 2020 году и не заниматься вопросами снижения энергоемкости транспорта электроэнергии. А вот республике Тыва круто не повезло! На территории Тывы нет маломальского серьезного источника электрической энергии, но есть очень длинные линии. Поэтому говорить о снижении потерь до 8,7% не приходится! Остается **«испытанный»** и надеж-

ный способ улучшения показателей в целом сетевому комплексу за счет **технологического перекрестного субсидирования** электрических сетей Республики Тыва, Республики Бурятии, республики Алтай, Красноярского края, Забайкальского края за счет электрических сетей республики Хакассии. Пока **чрезвычайно неэффективного энергетического регулятора (ЧНЭР)** это устраивает, и он дает прекрасные комментарии (см. вставку № 2)

Семь предложений по снижению чрезвычайно высокой энергоемкости транспорта электрической энергии!

Первое, самое главное предложение – отказаться от «последней мили»

Существующая отчетность по потерям имеет две скрытые ошибки, значительно искажающую фактические показатели потерь в 1,83 раза с 13,9% до 7,6%. Согласно п. 16 «Инструкции от 30 декабря 2008г № 326» норматив технологических потерь при ее передаче по электрическим сетям определяется в процентах: а) для территориальной сетевой организации ТСО **«для отпус-**

² А. Б. Богданов «Обзор новейших технологий энергосбережения с электросетевым комплексом» журнал «Энергосбережение» № 4/2010 год, стр. 60 – 66. <http://www.exergy.narod.ru/es2010-04.pdf>; «Шесть технологий энергосбережения» Журнал ЭнергоРынок № 11/2010г стр.15 – 23, Электронный журнал «Энергосвет» № 7/2010 стр. 48 – 53; № 8 стр. 60 – 64

³ Показатели потерь электроэнергии в сибирских регионах в сетях 110 – 0,4кВ по итогам 9 месяцев 2010 года Журнал «Энергосбережение в Сибири» № 2/2010 год стр. 1 – 2



в грунте сбросного тепла трансформаторов, тепла от солнечных коллекторов, тепловых труб позволит снизить энергоемкость в 9÷8 раз (с 405÷350 т.у.т./кВтч до 43 т.у.т./кВтч.) Однако это регулятору энергетики ничего не нужно! Чем выше энергоемкость, тем ниже тарифы на потери в электросетевом комплексе и никакие технологии снижения энергоемкости никогда не окупятся!

Выводы:

1. Регулятор электроэнергетического комплекса (ФСТ, РЭК) исключен из практического участия в программах снижения энергоемкости электросетевого комплекса и абсолютно не заинтересован в реализации программ реального сниже-

ния энергоемкости в 1,5÷2,5 а в некоторых случаях вплоть до 38 раз.

2. Регулятор энергетического комплекса (ФСТ, РЭК) не имея принципов формирования затрат, отражающих технологию топливного энергетического баланса, принимает совершенно противоположные политизированные решения, пропагандирует «последнюю милю», внедряет систему скрытого и явного перекрестного субсидирования в электросетевом комплексе.

3. Заниженный в 3÷4 раз тариф на электроэнергию для компенсации технологических потерь при транспорте по электрическим сетям создал условия для роста энергоемкости транспорта электрической энергии до уровня 30% от уровня производства комбинированной энергии на ТЭЦ.

4. Для создания инвестиционно привлекательных энергоресурсосберегающих технологий необходимо внедрять систему «Классификация энергоемкости производства и потребления электрической и тепловой энергии»

5. Применение расчетов энергоемкости транспорта электрической энергии [т. у. т./кВтч] вместо процентов потерь [%], позволяет наглядно и однозначно оценивать альтернативные варианты энергоснабжения.

6. Компенсация потерь реактивной энергии В МРСК-Сибири является самой эффективной программой снижения энергоемкости. Для этого необходимо разработать три конкретные программы по доведению tg (φ) до номинального значения менее 0,3÷0,5

РЕКОМЕНДАЦИИ ИНДИВИДУАЛЬНЫМ ЗАСТРОЙЩИКАМ

Индивидуальное жилищное строительство в России за последние годы стало считаться приоритетным направлением. Развитие малоэтажного домостроения сегодня рассматривается в качестве основного механизма реализации федеральной целевой программы «Жилище» на 2011 – 2015 гг.

Но на пути ускоренного развития индивидуального жилищного строительства по-прежнему стоит немало проблем. Значительная часть из них связана с российской спецификой. Но целый ряд проблем являются общими для самых различных стран, в том числе, для экономически разви-

тых европейских государств, имеющих давние традиции малоэтажного домостроения. Таких, например, как Германия.

Об этом – статья, предлагаемая здесь Вашему вниманию.

СТРОЙКА КАК БОРЬБА ЗА СВОИ ПРАВА

Артур ГУТМАН,
Neue Zeiten

Каждое занятие на свете имеет свою философию. Своя философия у застройщика и своя – у строительной фирмы. Цель застройщика проста: построить свой дом и расчитаться со стройфирмой, банком и другими кредиторами. Цели строительной фирмы куда более разнообразны и, к тому же, могут меняться в зависимости от ситуации.

Застройщик и стройфирма

Далеко не всегда целью фирмы становится лучше, быстрее и качественнее выполнить свою работу. Фирма может стремиться к завышенной прибыли, быстроте в ущерб качеству, к затягиванию стройки, чтобы успеть сделать работы на другом объекте. Конечно, для решения спор-

ных ситуаций есть суд. Но не стоит заказчику надеяться, что суд будет обязательно на его стороне. Любой процесс можно как выиграть, так и проиграть. Поэтому страховаться от действий строительной фирмы надо не с помощью суда, а с помощью грамотно оформленного договора, консультантов Союза застройщиков (Bauherren – Schutzbund) или обще-



ства потребителей и, конечно, опытного адвоката.

Вы можете также обратиться к помощи и совету строительного эксперта (Sachverstaendiger). Он всегда может подтвердить состояние стройки на данный момент и стоимость уже проведенных работ. Конечно, все это требует денег. Но строительство дома – дорогостоящий процесс, в котором экономия на защите своих интересов выйдет вам боком. Так что в смете своих расходов на строительство надо заранее прописать графу этих расходов.

Строительство, как известно, вещь сложная и малопредсказуемая. Случиться может всякое, а как действовать в спорной ситуации – знает не каждый. Никогда не надо торопиться с принятием резких и окончательных решений. Стройфирмы имеют в своем арсенале немало козырей, перебить которые не всегда возможно. В любом случае вам понадобятся трезвость, умение спокойно и взвешенно оценить ситуацию и дипломатическое искусство. Особенно, если вы крупно заплатили вперед. Тогда уж точно без дипломатии не обойтись.

Сам себе прораб

За качеством работ на стройплощадке по закону должен наблюдать прораб (Bauleiter). Но для того, чтобы это действительно происходило, необходимо соблюдение двух условий: прораб должен быть в этом искренне заинтересован и он должен приходить на стройплощадку ежедневно. Первое условие – из числа невидимых глазу, второе вы можете регулярно контролировать сами. Уже сам факт отсутствия прораба на стройке – тревожный сигнал. За время этого отсутствия рабочие могут проложить, например, некачественную трубу и успеют ее закопать. Кто это сможет заметить вовремя? Проблемы, причиной которых стали некачественные материалы, проявятся только в уже готовом доме.

Например, в доме появится плесень. Причина неизвестна и каждый будет говорить свое. Фирма может

заявить, что все сделала правильно, а вот вы плохо проветриваете помещения или, наоборот, слишком долго держите окна открытыми. На самом же деле – плохо изолированы наружные стены или некачественно проведены кровельные работы. Или дом будет плохо нагреваться. Фирма будет утверждать, что вы не следите за отводом воздуха из радиаторов. А на самом деле, предположим, плохо изолированы нагревательные трубы или вам встроили слишком маленькие для такого объема радиаторы.

Конечно, все можно доказать технической экспертизой и после сдачи дома в эксплуатацию. Но как же это хлопотно и недешево! Не лучше ли заставить прораба следить за работами ежедневно? Да и самому появляться на стройплощадке почаще. Ведь о строительных недостатках надо заявлять немедленно, а как вы это сделаете, если будете приходить на стройплощадку раз в неделю или и того реже?

Если вы заметили, что что-то сделано не так, протест надо заявить в письменном виде (schriftliche Maengelruege). Указав в протесте на недостатки, надо обязательно назвать срок их устранения.

При этом недостаток надо описать технически точно, а не бытовым языком. Если можно привести размеры, их надо привести. Если письмо будет составлено бытовым языком, а не языком инженера, фирма имеет полное право его проигнорировать, сославшись, что из письма неясно, что и как надо сделать. Обычный срок устранения недостатков, на основании поданного вами письменного заявления, составляет 12 рабочих дней. К этому сроку фирма имеет право добавить время, необходимое для проведения дополнительных работ, потому что не во всех случаях есть техническая возможность уложиться в указанный срок.

Устранение недостатков

Если устранение недостатков стройфирмой затягивается, можно

лишить фирму части работ. Этот метод применяют, если спорные вопросы мирным путем решить не удастся, на уступки фирма не идет, а расторжение договора в целом нежелательно для заказчика из-за крупных потерь. Чтобы не задерживать стройку, часть работ заказчик имеет право взять на себя, лишив стройфирму их выполнения. Разумеется, это нельзя делать произвольно, не посоветовавшись со своим адвокатом. Но сделать это можно. Для этого нужно в письмо с требованием устранения недостатков включить предупреждение о лишении фирмы части работ, если сроки выполнения требований не будут соблюдаться. Правда, здесь есть одна тонкость.

Отбирать у стройфирмы надо только те работы, которые еще не начинались. Дело в том, что многие подрядчики, к которым вы обратитесь в поисках замены производителя работ, категорически откажутся доделывать кем-то начатые работы. И они правы, потому что, если работу делают двое разных хозяев, невозможно дать заказчику общую гарантию качества.

Есть и еще один момент, который надо учесть до того, как вы примете решение. Если фирма лишается части работ, она обязана вычесть их стоимость из вашей общей задолженности за строительство дома. Но эта сумма часто оказывается заниженной – и решить этот вопрос так, как вы хотите, можно только через суд. Суд же затянет сроки строительства, что далеко не всегда вас устроит. Поэтому многие предпочитают согласиться на эту заниженную сумму. Такова реальность. И ни в коем случае нельзя вести переговоры с фирмой о лишении ее части работ без своего адвоката. Если ваши требования будут составлены юридически некорректно, фирма может «поймать» вас на желании расторгнуть договор вообще, что неизбежно ведет к выплате вами крупной неустойки.

Если же все рифы пройдены, и вы благополучно и без особого ущерба для себя лишили фирму



части работ, надо искать новых подрядчиков.

Как правило, новый подрядчик потребует от вас задаток и периодическую оплату работ по мере их продвижения. Это требование нормально и естественно, ведь новые люди не в курсе вашего финансового положения. Вы же не должны забывать требовать на каждом этапе от нового подрядчика выставления счета и предоставления квитанций о получении денег. Эта документация абсолютно необходима для спорных случаев. Какие-то работы вы можете проводить и самостоятельно. Как правило, это работы, не требующие специального образования и для которых не так важен срок гарантии.

Работы заморожены

Бывает, что строительная фирма приостанавливает работы по вине заказчика, то есть вас. Это случается при задержках платежей, невыполнении взятых на себя самостоятельных работ, нерешенных по вашей вине спорах с прорабом. Когда именно фирма может приостановить работы, указано в положениях строительного договора и в законодательстве.

Но даже в этом случае фирма обязана устранить указанные вами недостатки. Это считается не продолжением стройки, а выполнением фирмой взятых на себя договорных обязательств. Каждый день простоя по вашей вине вам несет убытки. Это убытки прямые, в виде штрафов, и косвенные, в виде расходов, связанных с нарушением графика строительных работ. Ничего не поделаешь.

Дом с недостатками

Новый дом, сданный заказчику без каких-либо недостатков, существует только в воображении заказчика. Таких домов нет в природе. По статистике Союза защиты застройщиков, в каждом новом доме в среднем можно насчитать около 15 недостатков. Чаще всего можно

встретить недостаточно хорошую звукоизоляцию.

Что еще встречается? Применение разных камней при кладке стен, недостаточное армирование бетонных блоков, не заполнение швов в кладке. Как результат – сырость и излишняя отдача тепла. Можно встретить плохую изоляцию кровли, отсутствие паронепроницаемого слоя, неравномерную кладку черепицы, широкие щели в деревянных балках. Сырость в результате гарантирована. В окнах и входной двери может быть частичное или полное отсутствие деформационных швов, неточные размеры, поврежденные детали. Проемы окон и дверей могут быть плохо оштукатурены. В результате в штукатурке появляются щели, а окна и двери плохо закрываются. Во внутреннем слое штукатурки могут быть щели, неровная поверхность, сыпучесть. В результате возникают проблемы при проведении малярных и плиточных работ.

В наружной штукатурке те же самые щели и неровности соседствуют порой с потертой поверхностью верхнего слоя. Сырость и повреждения из-за мороза гарантированы. В бетонном или цементном покрытии пола можно встретить неровности, бугры и отсутствие деформационных швов вдоль стены. В результате – появление щелей и проблемы при прокладке полового настила. Половой настил тоже может быть с дефектами: волны, пятна, края не прилегают, четко заметны места соединения, настил вылезает за границы отдельных помещений. Придется менять настил за свой счет.

Небрежность при встраивании жалюзи может привести к появлению щелей в стене и утечке тепла.

Бывают и материалы несоответствующего качества. На трубах может отсутствовать печать технического контроля (DVGW geprüft), они могут состоять из разных материалов или быть плохо изолированы. Как результат – ржавчина, шум, крупные расходы на подогрев воды. Вообще проблема некачественных материалов достаточно частотна. От применения фирмой некачественных

материалов вы можете подстраховаться с помощью договора. Надо исключить из договора коварную оговорку: „oder gleichwertiges Produkt“. Дело в том, что между материалами, изготовленными в Германии и изготовленными в Восточной Европе, часто есть весьма существенная разница. Иногда применяют немецкие, но уже использованные, не новые материалы. Вот почему сразу же надо исключить право строительной фирмы применять аналоги немецких материалов или материалы, бывшие в употреблении.

Нейтральный эксперт

Остается решить еще один вопрос: «Как контролировать стройку, если у вас для этого нет необходимых технических знаний?» Пригласить нейтрального сопровождающего стройки (neutraler Baubegleiter). Для этого лучше всего вступить в местный Союз застройщиков. Гонорар эксперта составляет, как правило, от одного до полутора процентов от цены дома. Это вполне нормальная цена, ведь убытки от нарушений правил строительства могут оказаться на порядок больше. Эксперт будет сопровождать стройку с первого до последнего дня и примет также участие в приемке дома.

Если вы не хотите вступать в Союз застройщиков, тогда вы можете обратиться в филиал общества строительно-технического контроля по месту жительства (TUEV BAU). Вам тоже могут здесь предоставить независимого эксперта. При завершении стройки вы получите сертификат качества. Есть и частные фирмы, предлагающие услуги по контролю за стройкой (Baubetreuung). Но здесь уже надо быть осторожным: в отличие от обществ, гарантии качества предоставленных услуг по контролю за строительством, к сожалению, не всегда бывают достаточными. Разумеется, о независимом эксперте надо позаботиться до начала строительства и до заключения договора на застройку, потому что присутствие эксперта можно внести в этот договор.



О ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ В III КВАРТАЛЕ 2011 ГОДА

Выборочное обследование деловой активности строительных организаций в III квартале 2011 г. проводилось по состоянию на 10 августа 2011 года. В нем приняли участие 6,6 тыс. строительных организаций, различных по численности занятых и формам собственности, в том числе 4,2 тыс. субъектов малого предпринимательства.

Обобщенная оценка конъюнктуры в строительстве. В III квартале 2011 г. руководители 79% строительных организаций оценили экономическую ситуацию в строительстве как «удовлетворительную», 12% –

как «неудовлетворительную» и лишь 9% – как «благоприятную».

В IV квартале 2011 г. 74% руководителей строительных организаций не ожидают ее изменения, 21% – считают, что экономическая ситуация в строительстве улучшится, 5% – ожидают ее ухудшения.

Баланс оценок экономической ситуации в строительстве, рассчитанный как разница между процентом положительных и процентом отрицательных ответов, в III квартале 2011 г. составил (-3%). По прогнозам руководителей в IV квартале 2011 г. баланс оценок изме-

нения данного показателя составит (16%).

По отдельным показателям деятельности строительных организаций баланс оценок приведен в таблице.

Индекс предпринимательской уверенности в III квартале 2011 г. составил (-8%), что на 4 процентных пункта выше, чем в III квартале 2010 года и на 2 процентных пункта ниже, чем во II квартале 2011 года.

Производственная деятельность строительных организаций. Средняя обеспеченность заказами в III квартале 2011 г. по сравнению со II кварталом 2011 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).

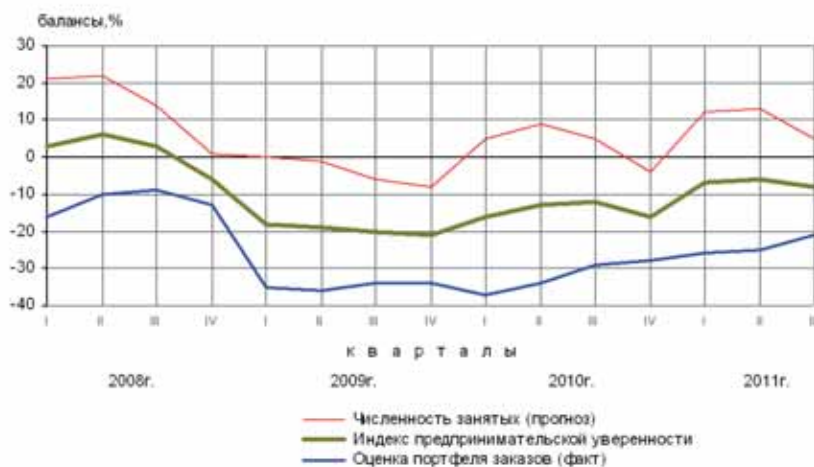
В III квартале 2011 г. доля организаций, у которых **производственная программа** соответствовала «нормальному» уровню, составила 77%; доля тех, кто оценил ее «ниже нормального» уровня – 22%. В группировке по численности занятых лучшее положение с производственной программой отмечено в крупных строительных организациях.

В III квартале 2011 г. доля организаций, у которых отмечено увеличение объема работ, выполняемых по виду деятельности «Строительство», составила 28% (во II квартале 2011 г. – 21%); доля организаций, у которых зафиксировано его уменьшение составила 17% (во II квартале 2011 г. – 22%). Баланс оценок изменения этого показателя составил (11%) против (-1%) во II квартале 2011 года.

В IV квартале 2011 г. доля организаций, у которых прогнозируется увеличение объема работ, больше

Таблица 1
Оценки основных показателей деятельности строительных организаций баланс оценок, в процентах

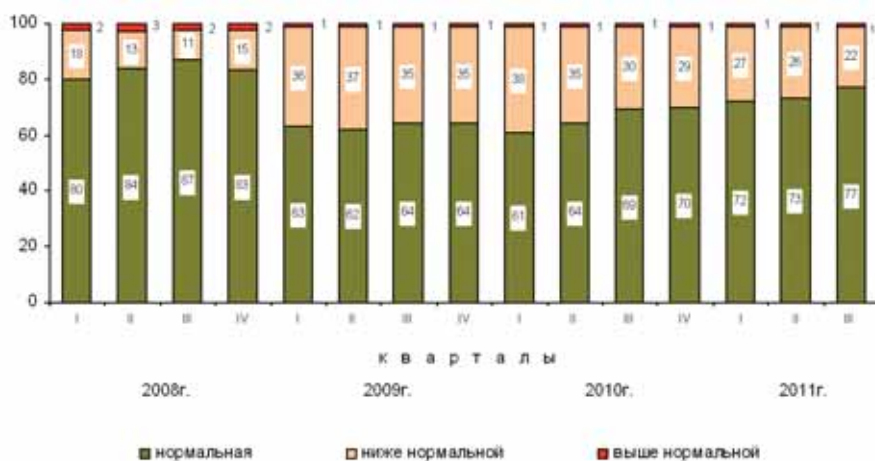
	III квартал 2011 г. по сравнению со II кварталом 2011 г.	IV квартал 2011 г. по сравнению с III кварталом 2011 г. (прогноз)
Объем работ, выполняемых по виду деятельности «Строительство»	+11	+15
Число заключенных договоров	+7	+15
Численность занятых	- 3	+5
Обеспеченность собственными финансовыми ресурсами	- 4	+11
Просроченная кредиторская задолженность	0	- 2
Просроченная дебиторская задолженность	- 2	0
Цены на строительные-монтажные работы	+52	+51



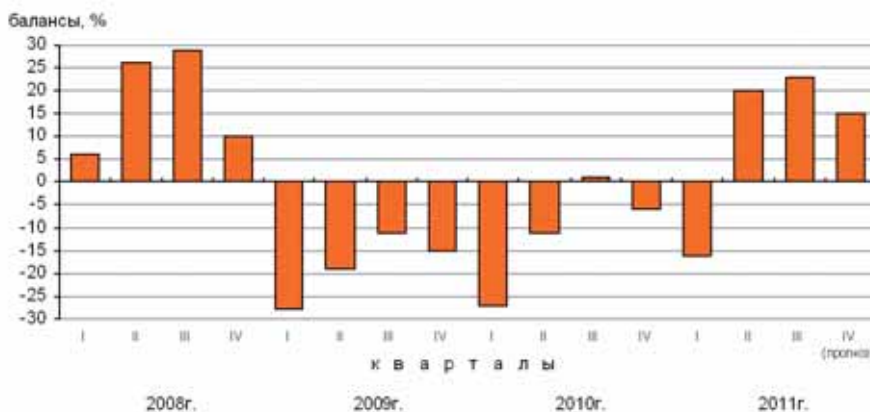
Динамика предпринимательской уверенности в строительстве

Таблица 2
Распределение строительных организаций по уровню обеспеченности заказами в III квартале 2011 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	22	12	11	3	10
1 – 3	39	38	30	14	27
4 – 6	18	24	28	29	26
7 – 9	8	10	14	19	14
10 – 12	9	10	10	28	17
13 – 15	2	3	3	3	3
16 и более	2	3	4	4	3
Средний уровень, месяцев	4	5	6	8	6



Оценка производственной программы
доля организаций в % к общему их количеству



Динамика оценок объемов работ, выполняемых по виду деятельности «Строительство»

удельного веса тех, кто предполагает его уменьшение; ожидается, что баланс оценок изменения показателя составит 15%. Согласно прогнозу, увеличение физического объема работ ожидают 23% руководителей организаций, уменьшение – 8% руководителей.

Средний уровень загрузки производственных мощностей в III квартале 2011 г. составил 63% (во II квартале 2011 г. – 61%). При этом 7% организаций имели уровень загрузки не более 30%, 9% организаций – свыше 90%. Дифференциация загрузки мощностей по группам ор-

ганизаций с различной численностью занятых приводится в таблице.

Оценивая **обеспеченность строительных организаций производственными мощностями** относительно спроса на строительные работы в ближайшие 12 месяцев, руководители 89% строительных организаций отметили, что их будет «достаточно», 2% – «более чем достаточно», 9% – «недостаточно».

В III квартале 2011 г. баланс оценок изменения по показателю **«численность занятых»** в строительстве составил (-3%) против (-8%) во II квартале 2011 года. В IV квартале 2011 г. не ожидают снижения численности занятых 79% респондентов, 13% – предполагают ее увеличение.

На низком уровне находится **портфель заказов**, баланс оценок изменения по данному показателю составил (-21%). Лучшая обеспеченность заказами отмечена в строительных организациях совместной российской и иностранной формы 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 55% опрошенных руководителей организаций), «высокая стоимость материалов, конструкций, изделий» (38%) и «конкуренция со стороны других строительных фирм» (35%).

Среди факторов, ограничивающих производственную деятельность по субъектам малого предпринимательства, преобладают «высокий уровень налогов» (54% опрошенных), «конкуренция со стороны других строительных фирм» (37%), «неплатежеспособность заказчиков» (34%).

Финансовое состояние строительных организаций. В III квартале 2011 г. 23% респондентов указали на увеличение и 9% на уменьшение **прибыли**. Баланс оценок по данному показателю составил (+14)% против (+7) во II квартале 2011 года. В IV квартале 2011 г. руководители 21% строительных организаций прогнозируют увеличение прибыли и 6% – ее уменьшение,



56% респондентов не ожидают ее изменения.

В III квартале 2011 г. обеспеченность собственными финансовыми ресурсами, по сравнению с предыдущим кварталом, увеличилась для 14% строительных организаций. Баланс оценок данного показателя изменился с (-9%) во II квартале 2011 г. до (-4%) в III квартале 2011 года.

Средний уровень обеспеченности финансированием составил 5 месяцев. Хуже обеспечены финансовыми ресурсами организации с численностью до 50 человек (3 месяца), наиболее обеспечены – крупные строительные организации (6 месяцев).

Доля организаций, у которых в III квартале 2011 г. зафиксировано увеличение просроченной **кредиторской задолженности**, составила 12%, уменьшение – 12%; баланс оценок изменения показателя «просроченная кредиторская задолженность» составил (0%).

В IV квартале 2011 г. увеличение «просроченной кредиторской задолженности» прогнозируют 8% руководителей организаций, 81% – предполагают, что уровень неплатежей останется прежним.

Увеличение просроченной **дебиторской задолженности** в III квартале 2011 г. зафиксировано у 12% строительных организаций, уменьшение – 14%. На отсутствие просроченной дебиторской задолженности указали 16% респондентов.

В III квартале 2011 г. число респондентов не пользующихся кредитами банков, в сравнении со II кварталом 2011 г., не изменилось и составило 19%.

Инвестиционную деятельность в III квартале 2011 г. не осуществляли 24% организаций, у 12% организаций отмечался рост инвестиций.

В III квартале 2011 г. балансы оценок изменения показателей **«цены на строительные материалы»** и **«цены на строительные монтажные работы»** составил соответственно (+75%) и (+52%) против (+73%) и (+50%) во II квартале 2011 года.

Региональные особенности деловой активности строительных организаций. Повышение деловой

Таблица 3
Направления деятельности строительных организаций в III квартале 2011 года

	В % к итогу
Всего	100
в том числе:	
строительство (новое строительство, реконструкция, расширение, техническое перевооружение объектов)	50
жилые здания	17
нежилые здания	10
сооружения	23
капитальный ремонт зданий и сооружений	12
текущий ремонт зданий и сооружений	9
другое	29

Таблица 4
Распределение организаций по оценке уровня использования производственных мощностей в III квартале 2011 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	17	8	7	2	7
31 – 40	10	5	4	2	5
41 – 50	6	6	4	3	5
51 – 60	31	28	28	21	26
61 – 70	14	15	15	20	17
71 – 80	12	21	21	26	21
81 – 90	5	10	12	13	10
свыше 90	5	7	9	13	9
Средний уровень, %	53	62	64	70	63

Таблица 5
Распределение строительных организаций по уровню обеспеченности финансированием в III квартале 2011 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	25	19	6	17
1 – 3	39	35	33	23	30
4 – 6	17	18	22	31	25
7 – 9	5	9	13	17	12
10 – 12	7	8	9	18	12
13 – 15	1	2	2	2	2
16 и более	1	3	2	3	2
Средний уровень, месяцев	3	4	5	6	5

активности в III квартале 2011 г. наблюдалось в 26 субъектах Российской Федерации. Результаты проведенного обследования свидетельствуют, что в 31 из 80 субъектов Российской Федерации, участвующих в обследовании, **индекс предпринимательской уверенности** выше, чем

в среднем по России. Положительное значение этого показателя отмечалось в республиках Адыгея, Дагестан, Башкортостан, Татарстан, Саха (Якутия), Брянской, Тюменской, Омской, Ярославской областях, Санкт-Петербурге и Чукотском автономном округе. Самое низкое значение ин-

Таблица 6
**Оценка изменения цен
доля организаций в % к их количеству**

	Цены на строительные материалы		Цены на строительные-монтажные работы	
	III квартал 2011 г. по сравнению со II кварталом 2011 г.	IV квартал 2011 г. по сравнению с III кварталом 2011 г. (прогноз)	III квартал 2011 г. по сравнению со II кварталом 2011 г.	IV квартал 2011 г. по сравнению с III кварталом 2011 г. (прогноз)
Повышение: большими темпами	12	10	4	3
теми же темпами	53	52	41	42
меньшими темпами	10	11	9	8
Без изменений	25	27	44	45
Снижение	-	-	2	2

Основные факторы, сдерживающие деятельность строительных организаций. На фактор «высокий уровень налогов» указали более 70 % руководителей строительных организаций Республики Тыва, Приморского края, Владимирской, Липецкой, Тверской, Ярославской, Оренбургской, Иркутской областей. Фактор «высокая стоимость материалов, конструкций и изделий» отметили более 65 % руководителей строительных организаций республик Калмыкии и Дагестана, Ставропольского и Приморского краев, Тверской области. Влияние фактора «конкуренция со стороны других строительных фирм» подчеркнули более 70 % руководителей строительных организаций Краснодарского края и Свердловской области.

Более подробные данные по субъектам Российской Федерации приведены в приложении.

декса предпринимательской уверенности (-38%) зафиксировано в Республике Калмыкия.

Наибольшее увеличение **объема работ**, выполняемых по виду деятельности «Строительство», в III квартале 2011 г. (по сравнению со II кварталом 2011 г.) наблюдалось в Республике Мордовия, Удмурдской Республике, Рязанской и Магаданской областях, Чукотском автономном округе.

В IV квартале 2011 г. руководители строительных организаций 56 субъектов Российской Федерации ожидают рост объемов работ и прогнозируют увеличение численности занятых в строительстве. Наиболее интенсивное **увеличение численности занятых** предполагают строительные организации Республики Адыгея, Нижегородской и Омской областей, Чукотского автономного округа.

Индекс предпринимательской уверенности по субъектам Российской Федерации в III квартале 2011 г., в процентах




СОВРЕМЕННЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ КОНСТРУКЦИИ

www.ssk-inform.ru

КРОВЛЯ

4 (56)

2011

И

ИЗОЛЯЦИЯ



Издается с 1998 года



Corus Bausysteme GmbH
Германия
Тел.: +7 49 261 9834241
Менеджер по поддержке продаж
Рамих Лидия
L.Ramich@corusgroup.com
www.kalzip.com

СИСТЕМА KALZIP ДЛЯ СОВРЕМЕННЫХ КРОВЕЛЬ

В системе Kalzip AluPlusZinc, разработанной германской компанией Corus Bausysteme, сочетаются два широко используемых материала – алюминий и цинк. Цвет цинкового покрытия позволяет использовать систему при строительстве и реконструкции зданий в крупных городах, где эстетичный вид и гармоничный дизайн являются важными требованиями.

Спектр применения конструкции Kalzip включает здания и сооружения различного назначения:

- здания транспортной инфраструктуры (вокзалы, терминалы, паркинги);
- общественные здания;
- торговые сооружения;

- стадионы, выставочные залы, спортивно-развлекательные центры;
- жилые здания;
- предприятия розничной торговли и др.

Читатели уже смогли ознакомиться в предыдущих номерах журнала «Кровля и Изоляция» за 2003 – 2004 гг. с общим описанием кровельной системы Kalzip, а также с основными типами кровельных конструкций, выполняемых при помощи данной системы.

Система Kalzip применяется во всем мире уже более 30 лет, и за этот период было произведено более 30 млн. кв. м профилированных листов Kalzip. В 1968г. при помощи данной системы

была сооружена кровля Центра конференций в г. Нюрнберг (Германия). Кровля сохранила свое первоначальное состояние и служит до сих пор, отвечая современным требованиям.

Поистине уникальным сооружением является сводчатая алюминиевая кровля выставочного зала №3 во Франкфурте, сочетающая в себе совершенную и гармоничную архитектуру, простоту и легкость конструкций. Самонесущие своды, выполненные из конических, выпуклых и вогнутых алюминиевых профилированных листов Kalzip, перекрывают верхний уровень здания, длина которого превышает 165м.

Компания Corus Bausysteme предлагает алюминиевые профилирован-



Рис. 1. Спортивный центр в г. Аннемассе (Франция).



Abmessungen mm		Dicke mm	Viele Formvarianten sind möglich z.B:
Kalzip* 50/333		1,2 1,0 0,9 0,8	 <i>gerade</i> <i>konisch</i> <i>Konvex walzgerundet</i> <i>konisch-konvex walzgerundet</i> <i>konkav walzgerundet</i>
Kalzip* 50/429		1,2 1,0 0,9 0,8	
Kalzip* 65/305		1,2 1,0 0,9 0,8	
Kalzip* 65/333		1,2 1,0 0,9 0,8	
Kalzip* 65/400		1,2 1,0 0,9 0,8	
Kalzip* 65/500 **)		1,2 1,0 0,9 0,8	
Kalzip* AF 65/333 *)		1,2 1,0 0,9 0,8	
Kalzip* AF 65/434 *)		1,2 1,0 0,9 0,8	
Kalzip* AS 65/422 *)		1,2 1,0 0,9 0,8	

Рис. 2. Размеры и вид алюминиевых листов Kalzip. *) Только в сочетании с жесткими теплоизоляционными материалами или со сплошным опорным деревянным основанием. Рекомендуется назначать толщину от 0,9 до 1,2 мм. **) Рекомендуется применять для отделки стен.

ные листы Kalzip различных конфигураций: прямые, выпуклые гладкие, вогнутые гладкие, расширяющиеся, расширяющиеся выпуклые. Листы быстро монтируются, их легко можно приспособить к требованиям любого объекта. Размеры и вид алюминиевых листов Kalzip представлены на рис. 2.

Согласно строительным нормам минимальная толщина профилированных листов Kalzip составляет 0,7 мм. Хотя листы данной толщины

легко подвергаются очистке и ремонту во время монтажа и последующей эксплуатации, тем не менее, применять такие листы не рекомендуется, во избежание их продавливания в период установки. Специалисты компании Corus Bausysteme советуют назначать минимальную толщину листа 1 мм для видимых элементов.

Профилированные листы Kalzip применяются для устройства вентилируемых и невентилируемых кровель

любой конфигурации и с минимальным уклоном 1,5°. При помощи данной системы можно возводить крыши с постоянным или переменным радиусом кривизны, выпуклые или вогнутые.

Листы могут быть совмещены с любым типом подконструкции или основания. При производстве листов учитываются последующие условия эксплуатации, включая все неблагоприятные атмосферные воздействия,

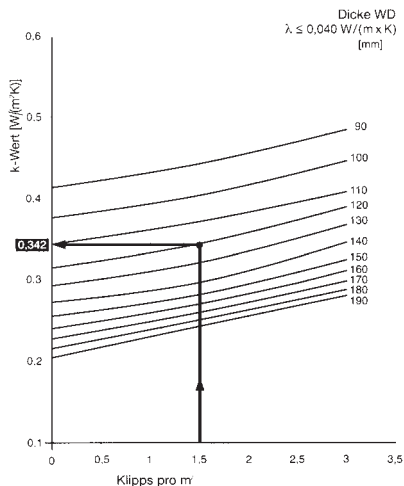


График 1. Зависимость коэффициента теплопередачи конструкции кровли от числа зажимов. Толщина утеплителя определена заранее. Пример для теплоизоляционного барьера толщиной 15 мм: Коэффициент теплопередачи утеплителя, сжатого до итоговой толщины 120 мм, составляет по расчету 0,315 Вт/(м²·К). Число зажимов на 1 м² – 1,5. Согласно графику, фактический коэффициент теплопередачи составляет 0,342 Вт/(м²·К).

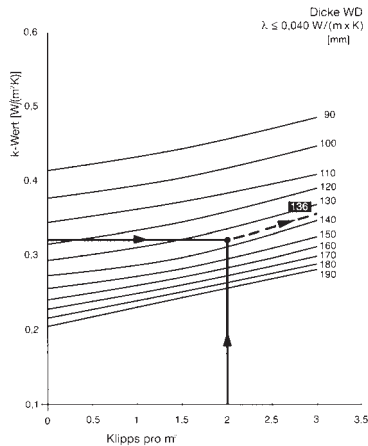


График 2. Определение толщины утеплителя, необходимой для достижения требуемого коэффициента теплопередачи (k). Установлена некоторая величина k. Итоговая толщина сжатого утеплителя зависит от числа зажимов. Пример для теплоизоляционного барьера толщиной 15 мм: Требуемая величина k = 0,32 Вт/(м²·К). Число зажимов на 1 м² – 2,0. Определяем минимальную толщину утеплителя по графику – 136 мм. Принимаем толщину утеплителя – 150 мм.

такие как снег, ветер, влажность и т. д. Используя систему Kalzip, можно легко удовлетворить самые строгие требования по теплоизоляции.

Компания Corus Bausysteme разработала новый и полностью запатентованный процесс соединения алюминия и цинка (PEGAL), в результате которого получается достаточно долговечный сплав. Благодаря дополнительной обработке поверхности создается прочное покрытие, обладающее

высокой стойкостью к атмосферным воздействиям.

Результаты испытаний KWF (циклические испытания на образование конденсата) и НСТ, проводимых согласно стандарту DIN 5017, показали коррозионную стойкость цинковой поверхности и стойкость алюминия (базового материала конструкции Kalzip) к воздействию морской воды.

Испытания НСТ проводятся в условиях искусственного микроклимата с высоким содержанием ионов при относительной влажности и температуре, которые соответствуют условиям строительства. Во время проведения испытаний моделировались условия строительства в городской и промышленной средах, а также при воздействии морского климата.

В качестве покрытия применяются высококачественные эмали PVDF или полиэстер. Листы могут быть окрашены в любой цвет, но изящество возведенных объектов подчеркивает блестящий металлический цвет покрытия AluPlusZinc. Для покрытия также применяются новые составы: Titan – металлическое покрытие титанового цвета; Soft colours – специальное текстурированное покрытие раз-

нообразных оттенков; AntiGraffiti – антивандальное покрытие.

Система Kalzip применяется, в основном, для устройства невентилируемых теплоизолированных кровельных конструкций по профнастилу, деревянному или бетонному основанию. Кровли с низким уклоном не рекомендуется делать вентилируемыми, потому что интенсивность воздухообмена у таких кровель недостаточна.

Толщину утеплителя, используемого при устройстве кровли, следует подбирать с запасом приблизительно 20 мм, потому что во время монтажа под давлением профилированных листов Kalzip материал сжимается и достигает тем самым требуемой толщины.

Профилированные листы Kalzip крепятся к основанию при помощи экструдированных алюминиевых клипов-опор (рис. 3). На нижнем фланце каждого зажима имеется несколько сквозных отверстий для саморезов. Тип саморезов зависит от типа основания. Количество саморезов определяется по расчету на действие нагрузок отдельно для каждого проекта.

Для фиксации листов по краям кровли, в угловых соединениях и в местах примыкания кровли к стене требуется подбирать саморезы с учетом действия ветровой нагрузки. Минимальная длина самореза для крепления к деревянному основанию должна быть в 4 раза больше его диаметра, т. е. 4d. Максимально допустимая длина составляет 12d.

Саморезы должны быть выполнены из алюминия или нержавеющей стали. Использование крепежа из углеродистой стали с покрытием следует избегать.

Зажимы, прикрепляющие профилированные листы Kalzip к основанию, проходят сквозь утеплитель, создавая эффект «мостиков холода», что повышает коэффициент теплопередачи (k). На величину коэффициента теплопроводности влияют также толщина теплоизоляционного материала и количество используемых зажимов.

Зависимость данных параметров была экспериментально исследована для теплоизоляционных материалов

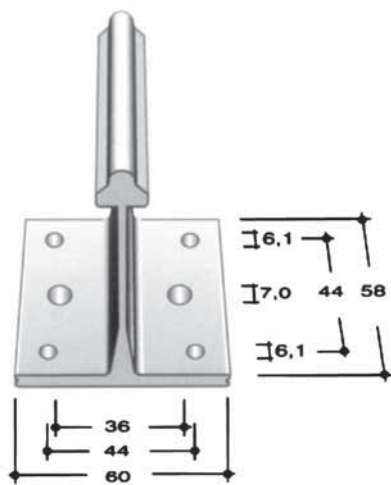


Рис. 3. Экструдированный алюминиевый клип-опора.



Westbad Muenchen, Мюнхен (Германия), 1999 г.



Административное здание, г. Кобленц (Германия), 1996 г.



Офисный центр аэропорта Munich Riem, (Германия), 1988 г.

с коэффициентом теплопроводности $\lambda \leq 0,040$ Вт/(м·К).

Графики 1 и 2 являются результатами проведенных исследований. На графиках представлена зависимость коэффициента теплопроводности от числа зажимов на ед. площади в определенном диапазоне и для нормальных условий эксплуатации.

Произвести конструктивный элемент Kalzip требуемой длины получается не всегда. Очень часто длину листов приходится уменьшать из-за ограниченных транспортных возможностей. Для получения элемента не-

обходимых размеров листы соединяют внахлестку. К прочности таких соединений предъявляются особо строгие требования.

Если соединения фиксированы, то они должны располагаться непосредственно над опорным элементом. В противном случае листы соединяются сразу за опорой. Стыки можно дополнительно сварить или изолировать при помощи герметика.

Соединяемые листы Kalzip должны перекрывать друг друга примерно на 10-20 мм. Сварные швы должны поддерживаться опорным элементом

(например, Z-образный профиль или жесткий теплоизоляционный материал, покрытый алюминиевой фольгой).

Изолирование швов при помощи герметика допускается при минимальном уклоне кровли 2,9°. Профилированные листы должны соединяться в соответствии с инструкциями по монтажу. Прочность шва достигается путем нанесения трех рядов силикона на каждый лист в зоне соединения и путем установки двух рядов изолирующих заклепок, при этом листы перекрывают друг друга на 200 мм.



ГОРОД БУДУЩЕГО

Эшли СЕНТ-ДЖОН,
Professional Roofing's

4 мая 2007 года на город Гринсбург (штат Канзас, США) обрушился разрушительным торнадо со скоростью ветра 200 миль в час, который полностью уничтожил 39 домов и разрушил 95% городских построек. Торнадо был классифицирован по категории EF5 – самый высокий уровень в соответствии с Расширенной шкалой оценки повреждения торнадо Фудзита.

Рассматривая необходимые затраты для восстановления города, градоначальник Стив Хьюитт и другие городские лидеры оказались перед суровой реальностью. Гринсбург боролся много лет с таким природным явлением, как торнадо. Из-за недостатка финансирования население города устойчиво уменьшалось, начиная с 1960 года. Население старело: согласно переписи 2000 г., средний возраст жителя города составлял 45,6 лет, т.е. более чем на 10 лет старше, чем средний возраст населения в США. Жители города и его руководители решили использовать трагедию как возможность не только отстроить город, но и его модернизировать.

Чтобы город соответствовал своему названию «Зеленый город», жители решили восстановить его как экологически чистый город «устойчивого развития», который стал бы образцовой «зеленой моделью» для будущего.

Муниципалитет заявил, что все новые городские здания будут построены в соответствии с требованиями «платинового» стандарта американского Совета по зеленому строительству (U. S. Green Building Council LEED® Platinum standards). Это был первый город в США, который принял такое решение.



Зеленая кровля здания Палаты общин Графства

Среди зданий, которые будут построены заново – Палата общин Графства, библиотека, исторический музей, а также здание муниципального медиа-центра и здание административной службы штата Канзас.

Компания GLMV Architecture Inc. из города Уичито (штат Канзас) была нанята в качестве архитектора проекта, а компания Compton Construction Corp, так же из города Уичито, была нанята в качестве генерального подрядчика.

Чтобы выполнить многие требования «платинового» стандарта американского Совета по зеленому строительству, здания комплекса должны были иметь плоскую кровлю с растительным охлаждающим покровом и интегрированные фотоэлектрические (PV) системы.

«Проект был выставлен на общественные торги, однако мы делали работу в Гринсбурге в прошлом с тем же генеральным подрядчиком и архитектором, и они пришли к нам еще на стадии разработки проекта», – говорит Марк Кэмерон, руководитель проекта фирм Diamond Roofing и Diamond Solar Solutions (Додж Сити, штат Канзас). Фирмы специализируются, соответственно, на кровельных и солнечных фотоэлектрических системах.

Эти компании выиграли конкурс и были наняты, чтобы выполнить работу по установке кровельных систем на здании Палаты общин Графства.

Соответствовать перспективе

Кровельные работы в здании Палаты общин Графства начались в октябре 2010 года. При ведении работ была использована защитная ограждающая система AES Raptor по периметру вогнутой верхней части крыши на южной стороне здания. Нижняя плоская часть крыши была ограждена парапетом высотой 5 футов. Для ведения работ требовался кран для подъема необходимых материалов и оборудования на крышу.

Для приподнятых участков крыши специалисты компании Diamond Roofing and Diamond Solar Solutions использовали два слоя теплоизоляционных плит толщиной

2,5 дюйма из полиизоцианурата, уложенных по звукопоглощающему металлическому настилу, в пазы которого были уложены минераловатные плиты. Затем поверх изоляции укладывались огнестойкие плиты Firestone Building Products' DensDeck толщиной 0,5 дюйма. Затем укладывалась кровельная система из ПВХ Sika Sarnafil Dycor с полным соблюдением требований по механическому креплению.

Для нижнего уровня кровли специалисты предложили плиты DensDeck 0,5-дюймовой толщины, укладываемые по выполненному с уклоном слою изоляционных плит из полиизоцианурата. Укладка последнего производилась по звукопоглощающему металлическому настилу, в пазы которого были уложены минераловатные плиты. Поверх плит DensDeck укладывалась огнестойкая ТПО-мембрана Firestone Building Products толщиной 1,5 мм, и только после этого укладывался растительный слой.

«Растительный слой крыши был уложен в июне 2011 года, – говорит Кэмерон. – Поддоны с растительным слоем LiveRoof были подготовлены еще в августе 2010 г. Их почти год возвращали прежде, чем они были уложены на кровлю».

Доставка поддонов требовала особой координации. «Поддоны LiveRoof привезли в пяти грузовиках, – говорит Кэмерон. – Взаимодействие рабочих и прибытие грузовиков имело решающее значение для производства работ».

Для приподнятых вогнутых участков кровли здания компания GLMV первоначально предлагала использовать тонкопленочный фотоэлектрический (PV) ламинат по однослойной ПВХ-мембране толщиной



На вогнутой части кровли была использована ПВХ система



Uni-Solar® тонкопленочный фотоэлектрический (PV) ламинат по TPO- мембране на приподнятых участках крыши.

1,5 мм. Однако специалисты компании не считают высоким потенциал по регенерации тепла при использовании наклеенных PV-ламинатов.

«Хотя система американского Совета по зеленому строительству LEED имеет высокий рейтинг и проводит отличную работу, предоставляя результаты испытаний, что дает большой выбор для проектирования, строительства и эксплуатации «зеленых» зданий, этот подход не в состоянии признать более широкий смысл кровли и важность понятия долговечности», – говорит Кевин Гуолтни, президент компании Diamond Roofing.

Специалисты компании Diamond Solar Solutions обратились с просьбой изменить проект и рекомендовали использовать TPO материал EverGuard GAF Materials «@ Extreme™ с повышенной теплостойкостью и стойкостью против ультрафиолетового излучения, который архитектор одобрил.

«На приподнятых участках кровли использовались TPO-мембраны EverGuard Extreme толщиной 2,0мм, которые укладывались по 0,5-дюймовым плитам DensDeck и закреплялись к металлическому настилу. При монтаже использовались индивидуальные системы защиты от падения, – говорит Кэмерон. – Тонкопленочный фотоэлектрический (PV) ламинат Uni-Solar® укладывался по TPO мембране в конце весны 2011».

Преодоление проблем

При устройстве кровли здания Палаты общин Графства возникали некоторые специфические проблемы.

«Пожалуй, наиболее сложной проблемой была работа с подрядчиком по электрооборудованию, – говорит Кэмерон. – Подрядчик имел небольшой опыт по установке PV систем, если таковой вообще имелся. Поэтому требовалось особое внимание



Часть завершенной кровельной системы

с нашей стороны и дополнительное время для обучения, контроля и испытаний».

По словам Кэмерона, установка PV-систем оказалась достаточно сложной.

«В целом, установка PV-систем было сложной, поскольку системы монтировались на приподнятые вогнутые участки кровли, которые были труднодоступными», – говорит он.

Требовались лестницы и подмости, так же как безопасная и надежная защита от падения. Большинство использованных PV- элементов не могло быть установлено за один раз, поэтому требовалась дополнительная подготовительная работа. По продолжительности – почти такая же, как была проведена для растительного слоя LiveRoof. Особенно важной была аккуратность передвижения при монтаже, чтобы не повредить растительный слой LiveRoof при последующей установке PV-систем».

Кроме того, требовалась дополнительная координация между рабочими на стройплощадке, занятых выполнением различных работ.

«Использование площади крыши было необходимо при устройстве парапетов, а также при проведении электротехнических и монтажных работ, – говорит Кэмерон. – Первостепенное значение имела правильная укладка кровельной мембраны. Кроме того, требовалась дополнительная координация и разъяснения, поскольку установка вегетативной системы на крыше и применение PV-систем были незнакомы многим строителям».



Процесс выполнения работ на здании Палаты общин



Система EverGuard® Extreme™ Advanced Heat & UV Protection TPO-мембрана была выбрана из-за ее способности противостоять высоким температурам и воздействию УФ-излучения

Город восстановлен

Работы по восстановлению кровля на здании Палаты общин были завершены в июне 2011 года. В дополнение к своей фотоэлектрической PV-системе и вегетативной крыше, здание может похвастаться 48-ю геотермальными скважинами, несколькими фонарями, энергосберегающими бетонными стенами, системами сбора дождевой воды и энергосберегающими окнами. Все это приведет к сокращению использования традиционных источников энергии на 40%.

Прошло более четырех лет с тех пор, как торнадо оставил Гринсбург в руинах, и за это время, город оправдал свой девиз: «Сильнее, лучше, зеленее!».

Тем не менее, восстановление продолжается. Реконструкцию города планируется провести в течении 20-летнего периода.

Телевизионная сеть Planet Green и актер Леонардо ДиКаприо объединили усилия для создания серии передач под названием «Гринсбург», чтобы документально воспроизвести процесс восстановления Гринсбурга.

Шоу вышло в эфир 15 июня 2008 года и проходило течение трех сезонов, завершившись 3 мая 2010г. Кроме того, об этом писал журнал Budget Travel в своей сентябрьской статье «10 самых холодных городов Америки 2011 года»

Для компаний Diamond Roofing и Diamond Solar Solutions этот проект станет незабываемым. «Эстетическая привлекательность проекта с его тремя различными системами крыш была уникальной, – говорит Кэмерон. – Было весьма престижно внести свой вклад в восстановление города Гринсбург с моделью устойчивого развития и лучших достижений в области зеленой кровли».



РОССТАТ: ИНДЕКС ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

И ВЫПУСК ВАЖНЕЙШИХ ВИДОВ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ И ПРОДУКЦИИ, ПОТРЕБЛЯЕМОЙ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ, В ЯНВАРЕ–СЕНТЯБРЕ 2011 ГОДА

Индекс промышленного производства¹⁾ в январе-сентябре 2011г. по сравнению с январем-сентябрем 2010г. составил 105,2%, в сентябре 2011г. по сравнению с сентябрем 2010г. – 103,9%, по сравнению с августом 2011г. – 99,2%.

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

Индексы промышленного производства в % к среднемесячному значению 2008 г.



Наименование	Январь-сентябрь 2011г.	Сентябрь 2011г. в % к		Январь-сентябрь 2011г. в % к январю-сентябрю 2010г.
		сентябрю 2010г.	августу 2011г.	
Лесоматериалы, продольно распиленные или расколотые, разделенные на слои или лущенные, толщиной более 6 мм; шпалы железнодорожные или трамвайные деревянные, непропитанные, млн.м ³	15,3	105,8	98,1	108,3
Фанера клееная, состоящая только из листов древесины, млн.м ³	2,2	108,6	95,6	113,0
Плиты древесностружечные и аналогичные плиты из древесины и других одревесневших материалов, млн.усл.м ³	4,8	113,5	98,7	123,0
Плиты древесноволокнистые из древесины или других одревесневших материалов, млн.усл.м ³	313	94,7	94,6	108,9
Блоки оконные в сборе (комплектно), тыс.м ²	753	66,0	85,2	84,0
Блоки дверные в сборе (комплектно), млн.м ²	6,7	86,0	93,5	97,0
Материалы для покрытий пола, стен и потолка полимерные в рулонах или в форме плиток, млн.м ²	193	103,0	93,1	114,1
Окна и их коробки, подоконники полимерные, млн.м ²	14,5	107,0	101,3	114,6
Стекло листовое термически полированное и стекло листовое с матовой или полированной поверхностью, но не обработанное другим способом, млн.м ²	102	97,5	102,7	94,8
Сетки, холсты, маты, матрасы, плиты и прочие изделия из стекловолкна, кроме стеклотканей, млн.м ³	46,5	78,1	76,7	111,8
Кирпичи, блоки, плитки и прочие изделия огнеупорные, кроме изделий из кремнеземистой каменной муки или диатомитовых земель, тыс.тонн	986	107,3	95,9	93,3
Кирпич керамический неогнеупорный строительный, млрд.усл.кирпичей	4,4	108,0	96,4	118,1
Портландцемент, цемент глиноземистый, цемент шлаковый и аналогичные цементы гидравлические, млн.тонн	43,0	109,8	90,8	112,3
Блоки и камни стеновые мелкие из бетона, млн.усл.кирпичей	311	115,5	91,9	109,5
Блоки стеновые мелкие из ячеистого бетона, млрд.усл.кирпичей	4,2	121,9	100,3	133,3
Конструкции и детали сборные железобетонные, млн.м ³	16,7	112,5	99,6	110,7
Раствор строительный (товарный выпуск), тыс.м ³	2089	87,5	83,9	103,4
Листы асбестоцементные волнистые (гофрированные) (шифер), млн.штук усл.плиток	777	72,2	89,0	92,0
Материалы кровельные и гидроизоляционные рулонные из асфальта или аналогичных материалов (нефтяного битума, каменноугольного пека и т.д.), млн.м ²	393	116,6	88,3	111,4
Конструкции строительные сборные из стали, млн.тонн	2,3	105,8	97,5	88,9
Конструкции строительные сборные из алюминия и его сплавов, тыс.тонн	20,2	118,9	113,0	122,9



ПРОБЛЕМЫ ЗАЩИТЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ И БОРЬБЫ С ПИРАТСКОЙ ПРОДУКЦИЕЙ

Андрей ГУРКОВ,
Deutsche Welle

В странах Европейского союза появляется все больше пиратской продукции, причем речь идет уже не только о музыкальных дисках, фильмах, софте или модных аксессуарах. Преступники все активнее подделывают запчасти для автомобилей и самолетов, продукты питания и лекарства.

Объем пиратской продукции растет

Первоначально деятельность по изготовлению фальшивой продукции была сфокусирована на изделиях отдельных предприятий, выпускающих предметы роскоши, например, таких представителей данной отрасли, как Louis Vuitton, Hermes или Rolex. Однако в последние годы ситуация серьезно обострилась из-за того, что теперь копируют буквально все. Пищевая промышленность – не исключение, совсем даже наоборот. То же самое происходит и с лекарствами. Или возьмите, скажем, запчасти. Закупая их сегодня для своих самолетов, авиакомпании далеко не всегда могут быть уверены, что получают именно оригинальные детали.

Вот так ситуацию на мировом рынке фальшивок – или, используя официальный термин, – на рынке контрафактной продукции, оценивает Франц-Петер Фальке. Он возглавляет Федеральный союз производителей марочной продукции. Эта организация представляет интересы примерно 400 отечественных фирм, выпускающих, главным образом, потребительские товары и кровно заинтересованных в защите своей марочной продукции от нелегального копирования. Ведь речь идет о потере или недополучении гигантских сумм. По подсчетам Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), объединяющей ведущие промышленно развитые страны, ущерб от пиратства составляет по всему миру ежегодно не менее 200 млрд евро. Для сравнения – годовой бюджет

Германии, крупнейшей экономики Европы, составляет примерно 290 млрд евро. Однако дело тут не только в чисто экономическом ущербе. Уже в 2008 году Европейский союз забил тревогу из-за резкого увеличения потока фальшивых лекарств, косметических средств и игрушек.

Тем не менее количество конфискованных на границах ЕС контрафактных лекарств продолжает расти. «Мы имеем дело с новыми, крайне тревожными тенденциями», – заявил, представляя эту статистику, член Европейской комиссии Ласло Ковач, курирующий налоговые и таможенные вопросы. Основную массу подделок составляют средства для повышения потенции. Однако среди обнаруженных фальшивок были также медикаменты от болезней сердца, остеопороза и повышенного уровня холестерина в крови. Часть фальшивых таблеток не оказывали на человеческий организм вообще никакого действия, то есть были безобидными «конфетками», однако другая часть содержала вредные субстанции. Поэтому Ласло Ковач подчеркнул, что мы имеем дело с «серьезной угрозой для здоровья, безопасности и жизни потребителей». Наряду с лекарствами пираты усиленно подделывают ныне и различные косметические средства. Так, в 2009 году число конфискованных тюбиков, бутылочек и флаконов с контрафактными кремами, одеколонами и духами возросло в три с половиной раза! Если основным поставщиком всевозможной контрафактной продукции на мировой рынок является Китай, то косметику наиболее активно подделывают в Турции. Европейская комиссия подчеркивает, что на территории ЕС опасность столкнуться с фальшивыми медикаментами и косметическими средствами наиболее высока в Интернете, а также на различных уличных ярмарках. В то же время официально зарегистрированным аптекам по-прежнему вполне можно доверять.

Причины роста объема пиратской продукции

Итак, если раньше преступники нелегально копировали в основном музыкальные записи и видеофильмы, модные дамские сумочки и часы престижных марок, то теперь контрафактными могут оказаться самые разные изделия – вплоть до пармской ветчины и французских сыров. Чем объяснить такой разгул пиратов? Юрист Кристофер Шольц, занимающий пост заместителя исполнительного директора Федерального союза производителей марочной продукции, считает, что развитые страны, в том числе и Германия, слишком непоследовательны в борьбе с этим злом. Дело в том, что преднамеренное нарушение авторских прав в Германии запрещается одним законом, а соответствующие меры наказания перечислены в других специальных законах, например, в законе о марочной продукции. А этот закон сравнительно редко применяется прокуратурами и судами. Ведь в конечном счете органы юстиции являются зеркалом общества. И если в обществе, среди широких слоев населения осознание преступного характера подобных действий развито не очень сильно, то прокуроры и судьи ведут себя соответствующим образом. В результате лицам, занимающимся изготовлением контрафактной продукции в промышленных масштабах, в Германии выносятся весьма мягкие наказания: так, за весь 2009 год виновных 346 раз приговаривали к денежным штрафам и 46 раз к условному тюремному заключению. Кристофер Шольц называет такой итог просто плачевным. По его мнению, один из ключевых недостатков закона о марочной продукции заключается в том, что он не предусматривает минимального срока заключения.

Компьютерное пиратство и причины его роста

На нашей планете из каждых 100 владельцев компьютеров 38 пользуются нелегально



цензионными программами. Иными словами, нелегальное копирование софта по-прежнему процветает, так что в 2009 году фирмам-производителям был нанесен урон в 48 миллиардов долларов.

Эти цифры содержатся в исследовании, проведенном институтом маркетинговых исследований IDC по заказу организации под названием Business Software Alliance. Business Software Alliance является ведущей организацией в отрасли, занимающейся производством компьютерных программ. «Наша организация существует с 1988 года, у нее такие именитые члены, как Microsoft, Adobe, Apple Computer, и ее главная задача состоит в том, чтобы добиться защиты авторских прав входящих в нее фирм», – рассказывает Георг Харрнлебен, отвечающий в BSA – таково сокращенное название альянса производителей софта – за Центральную и Восточную Европу. Данные о количестве используемых по всему миру нелегальных программ, представленные маркетинговым институтом, он считает весьма надежными.

IDC имеет большой опыт в этой области и опирается на данные, которые получает в течение всего года в ходе регулярных исследований. К тому же имеются различные индикаторы, с помощью которых размах пиратской деятельности можно достаточно точно измерить. Так, берется число проданных в стране новых компьютеров, а затем сравнивается с количеством проданных в той же стране новых лицензионных компьютерных программ. Между этими двумя цифрами всегда возникает весьма любопытная разница, и она-то, упрощенно говоря, и является долей пиратской продукции на рынке. Маркетинговый институт IDC вот уже шесть лет исследует компьютерные рынки 108 стран. За это время в 67 странах (это почти две трети!) доля пиратской продукции сократилась. Это весьма отраднo. И мы не станем отрицать, что такая тенденция в значительной мере связана именно с нашей работой. Однако не следует упускать из виду и общую картину. Для этого необходимо, прежде всего, бросить взгляд на такие страны, как Бразилия, Россия, Индия и Китай. На рынках этих государств наблюдается такой невероятно бурный рост, что мы просто не в состоянии снижать там долю пиратской продукции – настолько быстро продают в этих странах новые компьютеры, на которых, увы, затем оказываются нелегальные программы.

Итак, компьютерное пиратство из развитых стран переместилось в государства с развивающимися экономиками. Однако и там наблюдается некоторый прогресс. Да, тенденция очевидна, и в так называемых странах BRIC, то есть в Бразилии, России, Индии и Китае, она связана с очевидными и настойчивыми усилиями правительств. В России, например, стремление укрепить позиции легального софта объясняется намерением вступить во Всемирную торговую организацию. А для того чтобы быть принятым в клуб, необходимо соблюдать определенные правила игры. Согласно исследованию, проведенному маркетинговым институтом IDC, самые честные компьютерные пользователи живут в США, Люксембурге и Новой Зеландии. То есть там доля пиратского софта наиболее низкая. Германия занимает в этом списке 12-е место, что, по мнению эксперта организации Business Software Alliance Георга Харрнлебена, не так уж и плохо, но почивать на лаврах пока еще рано, хотя наблюдающаяся в стране тенденция в целом положительная. Говоря конкретно, доля пиратской продукции вновь сократилась – на этот раз на один процентный пункт. Теперь она составляет 27%. Иначе говоря, 27% используемых в стране компьютерных программ являются нелегальными. Но вот вам другая цифра, показывающая, насколько велик ущерб от этих 27%. Ежегодные потери производителей софта все еще составляют в Германии огромную сумму в 1 миллиард 300 миллионов евро!

Меры борьбы с пиратской продукцией

Если взять, например, компьютерный саботаж, то для данного преступления предусмотрен минимальный срок заключения в шесть месяцев. Возьмите Уголовный кодекс – вы найдете там длиннющий список всевозможных имущественных преступлений: тут и воровство, и укрывательство краденого, и повреждение имущества, и браконьерство, и ростовщичество, – причем всегда, или почти всегда, имеется целый каталог отягчающих обстоятельств. Так что в качестве первоочередного шага в борьбе против все более наглого пиратского копирования Федеральный союз производителей марочной продукции предлагает ввести минимальный срок за-

ключения в шесть месяцев и включить изготовление контрафактной продукции в качестве состава преступления в Уголовный кодекс. В федеральном министерстве юстиции к такому требованию относятся достаточно прохладно. Там считают, что все это вряд ли поможет наказать преступников, которые ведь находятся, как правило, за границей. Кристофер Шольц такой аргумент категорически отвергает: он считает, что предложенное ужесточение законодательства вполне способно существенно облегчить поимку пиратов.

Это можно будет делать, причем весьма успешно, с помощью международных ордеров на арест. Они существенно осложняют жизнь преступникам, ведь те уже не смогут спокойно въезжать в различные страны. К тому же использование уголовного законодательства облегчает доступ к имуществу подозреваемых, оно позволяет также наложить арест на материальные ценности, которые используются при совершении преступления. Причем все эти меры направлены на то, чтобы нанести удар именно по самому преступнику. Ведь конфискация контрафактной продукции на таможне, какой бы важной ни была эта мера, в конечном счете бьет по преступнику не столь больно, поскольку он заложил такую возможность в свою первоначальную калькуляцию.

В свою очередь федеральное министерство юстиции, осознавая важность проблемы защиты авторских прав и интеллектуальной собственности, стремится помочь заинтересованным фирмам отстаивать свои законные интересы на международной арене с помощью юридических инструментов, уже имеющихся, например, в гражданском праве. Тема пиратства является также постоянным пунктом повестки дня в рамках так называемого «правового диалога» с Китаем. И все же в федеральном министерстве юстиции убеждены, что главное оружие в борьбе с пиратством – повышение правового сознания всего общества. Нам необходимо начать с самого конца цепочки. Если никто больше не будет покупать фальшивую продукцию, ее просто перестанут выпускать. Потребители должны осознать, что они, приобретая подделки, тем самым поддерживают организованную преступность и способствуют нанесению серьезного экономического ущерба своей стране. То есть что они станут под удар и самих себя.



РОССИЙСКИЙ ИНВЕСТИЦИОННО- СТРОИТЕЛЬНЫЙ ФОРУМ

7-10 декабря 2011 года

МВЦ «Крокус Экспо», II павильон

3-я Специализированная выставка
строительных материалов, услуг и инвестиций «**Строительный сезон**»



Разделы:

- Специальная экспозиция «Регионы»
- Специальная экспозиция «Салон инвестиционных проектов России»
- Строительные и отделочные материалы
- МеталСтройЭкспо
- Обустройство интерьера
- Инженерные коммуникации и оборудование
- Благоустройство территорий
- Специальная техника, механизмы, инструменты, спецодежда
- Архитектура, инженерно-техническое проектирование, проектные, изыскательские работы, строительный подряд
- Наука и образование

Дирекция выставки:

Тел.: +7(495) 228-12-16, +7 (495) 727-26-13, +7 (495) 983-06-74, e-mail: buildingseason@crocus-off.ru, www.buildingseason.ru

Организаторы:



МИНИСТЕРСТВО
РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ
Российской Федерации



КРОКУС ЭКСПО
Международный выставочный центр



При поддержке:



Партнеры:



ВЫШЕЛ АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОТЧЕТ

«РОССИЙСКИЙ СТРОИТЕЛЬНЫЙ РЫНОК: ИТОГИ РАЗВИТИЯ В 2000–2010 ГОДАХ И ПЕРСПЕКТИВЫ НА 2011–2015 ГОДЫ»

ОБЩИЕ ДАННЫЕ:

Дата выхода отчета: июнь 2011 г.

Язык отчета: русский.

Количество: страниц – 216, разделов – 12, таблиц – 38, графиков и диаграмм – 82

СПОСОБ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ:

Электронная версия в формате PDF. Возможно предоставление в печатном виде.

Базы данных: предоставляются отдельно.

Стоимость: 95 000 руб.

ОТЧЕТ СОДЕРЖИТ СЛЕДУЮЩУЮ ИНФОРМАЦИЮ:

Аналитический отчет «**Российский строительный рынок: итоги развития в 2000-2010 годах и перспективы на 2011-2015 годы**» подготовлен НП «Объединенный Совет по техническому регулированию в строительстве» и ИЦ «Современные Строительные Конструкции» по результатам работ, выполненных в 2008-2010 гг. в рамках реализации совместного проекта «Мониторинг российского строительного рынка». Использованы также материалы предшествующих исследований.

В отчете представлены результаты аналитических исследований и информация по следующим основным вопросам:

- Структура, характеристика и основные показатели российского строительного рынка. Этапы развития рынка. Динамика развития основных секторов рынка в 2000-2010 гг.
- Сравнительная динамика и объемы ввода жилья в РФ и регионах. Анализ факторов, влияющих на строительство и объемы ввода жилья. Рейтинг регионов-субъектов РФ по показателям, характеризующим уровень развития жилищного строительства.
- Анализ факторов, влияющих на объемы строительства и ввода жилых домов индивидуальными застройщиками в регионах. Рейтинг регионов-субъектов РФ по показателям, характеризующим уровень развития малоэтажного домостроения.
- Жилищный фонд и жилищная обеспеченность. Темпы воспроизводства жилищного фонда. Рейтинг регионов-субъектов РФ по темпам воспроизводства жилищного фонда.
- Структура нежилого фонда. Объемы строительства зданий нежилого назначения, инфраструктурных сооружений и других объектов
- Потенциал рынка, исходя из состояния существующего жилищного и нежилого фонда, объемов нового строительства, реконструкции и ремонта.
- Ценовая конъюнктура рынка. Факторы, влияющие на ценообразование. Факторы, влияющие на формирование потребительского спроса.
- Нетарифное регулирование. Правовая и нормативная база. Изменения, ожидаемые в 2011-2012 гг. в связи с образованием Таможенного союза, и их последствия.
- Системные риски: оценка, вероятность реализации и последствия. Сценарии развития.

На основании анализа возможных сценариев изменения экономической и политической ситуации в стране и вероятности реализации сценариев дана оценка перспектив развития строительного рынка РФ в 2011-2015 гг.

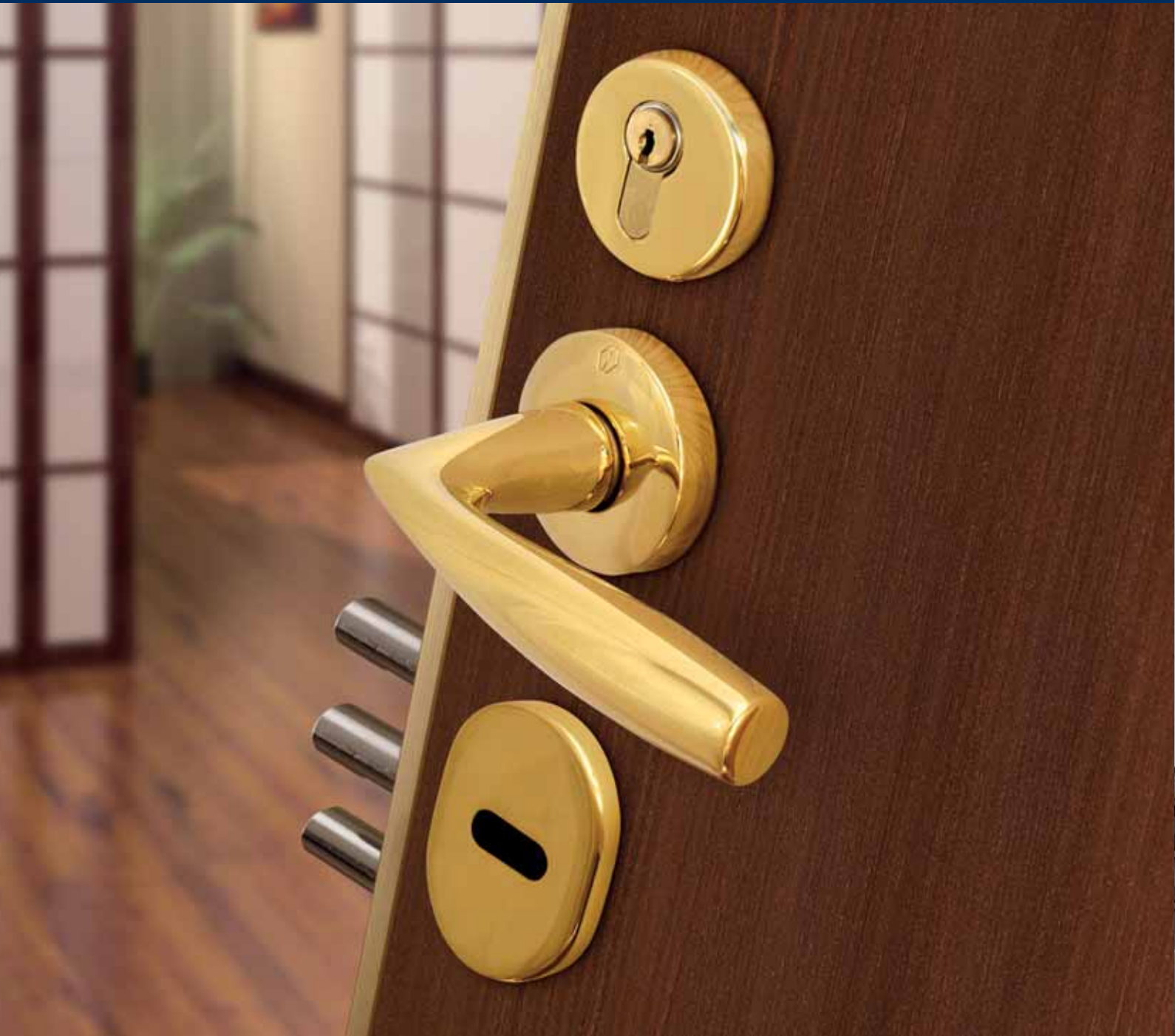
Представлен сводный рейтинг регионов-субъектов РФ по показателям, характеризующим уровень развития строительства. Дана оценка перспектив развития региональных рынков в 2011-2015 гг.

По вопросам подписки и приобретения аналитического отчета обращайтесь:

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

director@ssk-inform.ru





Качество бренда ХОППЕ для надёжной защиты и большего комфорта

Новая фурнитура ХОППЕ для стальных дверей – это запатентованное ХОППЕ Быстрое штифтовое соединение ручек, монтаж которых осуществляется без инструмента и какого либо крепежа. Ручки сертифицированы согласно нормам DIN EN 1906. ХОППЕ предоставляет 10 – летнюю гарантию на функционирование ручек и 10 – летнюю гарантию на покрытие Resista®. Ручки для стальных дверей изготавливаются на заводах ХОППЕ только в Германии и Италии. Ассортимент ручек для стальных дверей отличается наличием таких материалов как латунь, нержавеющая сталь и алюминий разнообразного дизайна и в разных цветах а также комплектующих для разных технических решений.

На вопросы по продукции ХОППЕ мы охотно ответим по телефону +7 495 9219468.



На все ручки ХОППЕ распространяется 10-летняя гарантия на функционирование!