

Современные Строительные Конструкции

1 (20)
2013

КРОВЛЯ и ИЗОЛЯЦИЯ

№ 1 (61)

ФАСАДНЫЕ СИСТЕМЫ

№ 1 (25)

СТЕНЫ и ФАСАДЫ

№ 1 (67)

ОКНА и ДВЕРИ

№ 2 (164)



IVAPER 70 СОВРЕМЕННОЕ РЕШЕНИЕ

IVAPER
profilearchitecture

Окна с именем и гарантией немецкого качества. Проверенные временем технологии из Германии для высококачественных светопрозрачных конструкций гарантируют надежность и долговечность Ваших металлопластиковых окон и дверей.



Система оконных и дверных полимерных профилей IVAPER 70 отвечает всем современным требованиям строительной физики и включает в себя широкую номенклатуру основных и дополнительных профилей для рационального и экономичного производственного процесса.

Морозостойкая система в пяти- и трехкамерном исполнении с монтажной глубиной 70 мм. Применяется для оконных и дверных блоков повышенной ударной вязкости, стойких к

климатическим воздействиям. Система может использоваться во всех категориях зданий. Широкий диапазон решений для нестандартных светопрозрачных конструкций. Варианты исполнения: белый, односторонняя ламинация, двусторонняя ламинация на окрашенном в массе профиле. Возможность использования унифицированного армирования в основных профилях системы. Возможность установки стандартных, энергосберегающих и звукоизоляционных стеклопакетов шириной до 40 мм. Профессиональная техническая поддержка и сервис.

Всегда надежно. Всегда красиво.

www.ivaper.ru



**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,

permt@komcur.ru;

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

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

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

saratov@komcur.ru;

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

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

г. Тольятти, т. (8482) 20-62-64, toglatti@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», «ЦТ №21», «Синий Апельсин» (РФ).

Тираж 11600 экз. Цена свободная.

Зарегистрировано в Комитете РФ по печати.

Рег. ПИ №77-5912.

ОТВЕЧАЯ НА ВЫЗОВ ВРЕМЕНИ

Экономическая ситуация в мире остается нестабильной. Очередной виток финансового кризиса вновь нависает над еврозоной. В 2012 году – Греция, в 2013 году – Кипр... Кто следующий?

Мировые проблемы не могут не касаться и России. Пока спасает благоприятная конъюнктура на энергоносители. Но обостряются внутренние проблемы, обусловленные пороками выстроенной за последнее десятилетие в стране государственно-монополистической экономической модели. Темпы экономического роста падают. Вновь началось снижение промышленного производства. Несмотря на превосходные отчетные данные Росстата о росте объемов строительства и ввода жилья, рынок строительных материалов фактически входит в стагнацию. Вести бизнес становится сложнее. Прежняя ставка на «вал», «объемы» уже не приносит былых успехов. Время требует новых решений, новых методов работы с клиентами, новых рыночных стратегий. В этих условиях роль информационного обеспечения возрастает, как никогда.

Приглашаем Вас к взаимовыгодному сотрудничеству с Информационно-издательским центром «Современные Строительные Конструкции».

Для специалистов строительной отрасли мы предлагаем периодические издания, освещающие все вопросы, связанные с технологиями, производством и рынком строительных материалов и изделий:

- «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).

Время бросает вызов! В строительстве все активнее применяются инновационные технологии и материалы. Лозунгом дня стало зеленое строительство и энергосбережение. Преподносятся 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.

Поэтому в 2012 году мы начали выпуск двух новых журналов:

- «ЗЕЛЕННЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»
- «РОЛЬСТАВНИ. ВОРОТА. СОЛНЦЕЗАЩИТНЫЕ КОНСТРУКЦИИ».

Партнерство с нашими изданиями дает Вам возможность взаимодействовать с широкой целевой аудиторией, охватывающей все регионы РФ. Мы поможем определить оптимальный вариант, тематику, состав и объем публикаций.

Опубликованные материалы наших партнеров размещаются так же на сайте www.ssk-inform.ru, еще более расширяя тем самым круг читателей.

Каждому из наших партнеров-рекламодателей бесплатно предоставляется разработанная специально для него страница сайта для размещения информационных и рекламных статей, новостей, объявлений, видеофильмов и др.

ИЦ «ССК» продолжает реализацию масштабного проекта по мониторингу строительного рынка и рынка строительных материалов и изделий, начатую в 2008 году. Выпущенные по результатам работ аналитические отчеты предоставляют нашим партнерам надежную базу для принятия верных стратегических решений.

В январе 2013 г. вышел новый аналитический отчет «Производители ПВХ-профилей в России», в котором представлено около 300 компаний.

В 2013 году выходят новые аналитические отчеты:

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

- «Российский оконно-фасадный рынок. Итоги развития в 2000-2012 годах и перспективы на 2013-2015 годы».

В нынешних непростых условиях, когда многие компании выжидают, снизив активность, мы предлагаем Вам использовать ситуацию в свою пользу, расширить свое присутствие и свою долю на рынке.

ПРИГЛАШАЕМ К СОТРУДНИЧЕСТВУ!



В НОМЕРЕ

ОКНА И ДВЕРИ № 2 (164), 2013

Отвечая на вызов времени. 1

ОКОННЫЙ РЫНОК

Новые аналитические отчеты: «РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА. Ведущие производители оконных и фасадных конструкций» 4

Вышел новый аналитический отчет «Производители ПВХ-профилей в России» 7

Выходит новый аналитический отчет «Российский оконно-фасадный рынок. Итоги развития в 2000-2012 гг. и перспективы на 2013-2015 годы» 10

Какова ситуация на российском оконном рынке? На вопросы редакции отвечают:

Януш Родски, председатель правления компании Winkhaus Polska, и Кшиштоф Якимович, директор представительства Winkhaus в России 14

С.А. Иванова, руководитель группы компании Ivarer 16

К.Л. Косых, исполнительный директор компании ООО «Спутник», ТМ Ortex 18

Оконный рынок США с прогнозом развития до 2016 и до 2021 годов 20

Продукция Exprof в числе 100 лучших товаров России. 22

КОМПЛЕКТУЮЩИЕ

Фурнитура Winkhaus activPilot – безопасные окна с инновационными возможностями. 8

Каталог-справочник «Комплектующие для окон, дверей и фасадных конструкций» 23

ОБОРУДОВАНИЕ

Weinig на LIGNA: экологичные и передовые станки, установки и системы. 11

ЭКОНОМИКА. РЫНОК

Росстат: Индекс промышленного производства и выпуск важнейших видов строительных материалов и продукции, потребляемой в строительстве в январе-феврале 2013 года 24

ФАСАДНЫЕ СИСТЕМЫ № 1 (25), 2013

ЭКОНОМИКА. РЫНОК

Какова ситуация на российском рынке фасадных систем? На вопросы редакции отвечает Норберт Рихтер, генеральный директор компании ООО «Капарол» 26

В.А.Беккер, С.В.Линовский, А.П. Яненко, (НГАСУ). О проблемах кадрового обеспечения строительной отрасли. 35

СИСТЕМЫ УТЕПЛЕНИЯ

КНАУФ-Теплая стена: подари своему дому «шубу» 29

ТЕХНИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

Сертификация в Германии 30

ФАСАДЫ МИРА

Экологичный небоскреб в Китае 32

One Angel Square – самый большой бизнес-центр Великобритании 34

СТЕНЫ И ФАСАДЫ № 1 (67), 2013

ФАСАДНЫЕ СИСТЕМЫ

Knauf. Аквипанель. Большое пространство 40

ВЫСОТНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО

В.Л.Кубецкий, В.Я.Еремин (ГУП «НИИМосстрой»). Применение свай-ПИТ в фундаментах высотных зданий . . . 42

ЭКОНОМИКА. РЫНОК

С.В. Мацелевич (СРО «Первая гильдия строителей»). Ужесточение правил обеспечения исполнения госконтрактов: кто выиграет в очередном раунде борьбы законодателя против жуликов? 45

Б.Румер (Центр Дэвиса Гарвардского университета). Немецкое «экономическое чудо». 49

ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕ

В. Толстоног (ExRus). Энергетическая модернизация жилого дома при реформе жилищного права Германии. . . . 47

КРОВЛЯ И ИЗОЛЯЦИЯ № 1 (61), 2013

РЕАЛИЗОВАННЫЕ ОБЪЕКТЫ

Д. Дюрнбергер, К.-Ф. Фик, Р. Тибес. Ледовый хоккейный дворец зимних Олимпийских Игр – 2014 в Сочи 54

Рыночная площадь в Касабланке 62

ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕ

Пятая юбилейная международная научно-техническая конференция «Теоретические основы теплогазоснабжения и вентиляции» 61

ЭКОНОМИКА. РЫНОК

Мировой рынок теплоизоляции с прогнозом до 2016 и до 2021 годов 64

Е.И.Загороднов (НГАСУ). Кадры по прежнему решают все. 69

СВЕТОПРОНИЦАЕМЫЕ КРОВЛИ

Снег на светопрозрачных кровлях отапливаемых зданий. 66

Подписка 72



СОВРЕМЕННЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ КОНСТРУКЦИИ

www.ssk-inform.ru

ОКНА И ДВЕРИ

2

(164)

2013



Издается с 1997 года



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

«РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА. ВЕДУЩИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ ОКОННЫХ И ФАСАДНЫХ КОНСТРУКЦИЙ»

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

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

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

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

Отчеты формируются по итогам предшествующего года:

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

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

В настоящее время по итогам 2012 года уже вышли 4 аналитических отчета:

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

Заканчивается обновление данных, и готовятся к выходу остальные 5 новых отчетов по итогам 2012 года.

СТРУКТУРА ОТЧЕТОВ (РАЗДЕЛЫ):

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



ИНФОРМАЦИОННЫЕ КАРТЫ

Информационная карта каждой компании содержит следующие данные:

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

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

Аналогичным образом, по федеральным округам РФ, сформированы отчеты. С целью удобства пользования, ин-

формационный блок по Центральному федеральному округу разделен на два отчета (2 книги): Москва и Московская обл.(первая книга); остальные регионы ЦФО (вторая книга).

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

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

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

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

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

Отчет выходит в апреле 2013 г.

В отчете представлено более 120 компаний.

Стоимость 29 тыс. руб.



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

Отчет выходит в мае 2013 г.

В отчете представлено более 150 компаний.

Стоимость 34 тыс. руб.



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

Отчет выходит в апреле 2013 г.

В отчете представлено более 110 компаний.

Стоимость 27 тыс. руб.





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

Отчет вышел в марте 2013 г.

В отчете представлено 83 компании.

Стоимость 20 тыс. руб.



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

Отчет вышел в феврале 2013 г.

В отчете представлено 88 компаний.

Стоимость 22 тыс. руб.



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

Отчет вышел в марте 2013 г.

В отчете представлено 56 компаний.

Стоимость 17 тыс. руб.



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

Отчет выходит в апреле 2013 г.

В отчете представлено около 180 компаний.

Стоимость 40 тыс. руб.



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

Отчет выходит в мае 2013 г.

В отчете представлено около 210 компаний.

Стоимость 46 тыс. руб.



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

Отчет вышел в марте 2013 г.

В отчете представлено 63 компании.

Стоимость 17 тыс. руб.



Открыта подписка на аналитические отчеты

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

Договор на подписку оформляется на основании присланной Вами заявки.

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

При подписке на 2 отчета и более предоставляются дополнительные скидки.

ПО ВОПРОСАМ ПОДПИСКИ НА ОТЧЕТЫ ОБРАЩАЙТЕСЬ, ПОЖАЛУЙСТА:

ТЕЛ: +7495798-0542

ФАКС: +7495638-5248

director@ssk-inform.ru



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

«ПРОИЗВОДИТЕЛИ ПВХ-ПРОФИЛЕЙ В РОССИИ»

Дата выхода отчета: 18.03.2013г.

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

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

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

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

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

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

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

Отчет содержит:

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

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

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

По вопросам подписки и приобретения аналитического отчета обращайтесь, пожалуйста:

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

director@ssk-inform.ru





Фурнитура Winkhaus activPilot – БЕЗОПАСНЫЕ ОКНА С ИННОВАЦИОННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ

Современная фурнитурная система activPilot, предлагаемая компанией Winkhaus, ориентирована на решение не только текущих задач, но и вопросов, которые будут актуальны для участников строительного рынка и конечных потребителей в будущем. Фурнитура activPilot – это обеспечение безопасности с гарантией высокого уровня комфорта в пользовании.

Цель инженеров-конструкторов фирмы Winkhaus, спроектировавших систему activPilot, заключалась в создании продукта, определяющего стандарты рынка оконных и дверных конструкций. Поставленная задача была успешно осуществлена. В результате проведения многочисленных исследований и испытаний разработана высококачественная фурнитура, включающая широкий спектр инноваций в области оконной и дверной техники. Продукт позволяет предложить пользователю более высокий уровень функциональности и безопасности, а производителю – оптимизацию накладных расходов при производстве оконных конструкций.

Новое поколение фурнитуры из Германии

Система activPilot является достойным продолжением традиций высокого качества и удобства оконной техники Winkhaus. Она представляет собой развитие популярной системы autoPilot от Winkhaus, обеспечивая новое измерение комфорта и надежности с заслуживающими внимания эффективными и еще более привлекательными характеристиками. Меньшее количество элементов, возможность оснащения их дополни-

тельными функциями, традиционная регулировка прижима вручную, простой монтаж наряду с повышенной безопасностью – эти и другие особенности системы получают высокие оценки отраслевых профессионалов и, конечно, пользователей.

Активный восьмигранный эксцентрик

Стержнем фурнитуры activPilot от Winkhaus является система запираения с регулировкой прижима при помощи восьмигранного грибка-эксцентрика. Благодаря своей уникальной конструкции, он предоставляет возможность простой регулировки прижима створки вручную. Дело в том, что изменения температуры влияют на расширение и усадку материала, из которого выполнено окно, поэтому требуется периодическая регулировка прижима створки к оконной раме. Поворачивая грибок, можно легко и без усилий уменьшить прижим летом, а увеличить – зимой. Регулировка дает гарантию для пользователя, что даже при больших колебаниях температуры окна будут герметичными, и это все без применения специальных инструментов.



Характерный для фурнитуры activPilot восьмигранный запирающий грибок



Рычаг с кнопкой разблокировки облегчает открытие окон со штапелом

Многофункциональность и комфорт

В фурнитуре activPilot многие элементы выполняют две или даже больше функций. Наглядным примером может быть блокировка поворота ручки с микролифтом. Этот механизм не позволяет наклонить створку, если окно открыто. Благодаря ему, не происходит так называемого «выстегивания» створки из верхней петли. Механизм легко приподнимает створку и обеспечивает ее плавный переход из открытого положения в закрытое.



Эту функцию особенно рекомендуется применять для окон больших размеров.

Дополнительно систему activPilot можно оснастить функцией ступенчатого наклона MSL. Благодаря ему, вместо одного получаем несколько положений створки в наклоне, регулируя интенсивность проветривания и избегая тем самым ненужных потерь тепла. Створка в положении наклона предохранена от захлопывания. Обращая особое внимание на удобство для конечного потребителя, Winkhaus предоставил возможность оснащения двустворчатых штульповых окон ручкой-рычагом с кнопкой. После нажатия кнопки высовывается ручка-рычаг, которая открывает вторую створку. Это решение – не только элегантное, но и очень выгодное для пользователя.

Зацепы на раму и петли запроектированы согласно новейшим трендам в промышленном дизайне. Кроме того, закругленные края фурнитуры легко содержать в чистоте. Установка этих и других элементов с дополнительными функциями в окне, уже оснащенном фурнитурой, происходит легко и быстро.

Безопасность прежде всего

Высокий стандарт защиты – одна из самых важных функций, которую должна обеспечить оконная фурнитура. Система запирания восьмигранными грибками-эксцентриками от Winkhaus взаимодействует как со стандартными, так и противозломными ответными планками из стали.



Противозломный зацеп с повышенной взломостойкостью

Именно от них зависит уровень противозломности: чем больше стальных зацепов, тем выше устойчивость окна против взлома. Этим обеспечивается свобода выбора для пользователя: стандартный уровень защиты можно повысить до уровня 1-ой или 2-ой степени противозломности.

Нет необходимости производить замену элементов на створке на специальные, поскольку каждый стандартный элемент, взаимодействуя с противозломной ответной планкой, отвечает требованиям повышенной взломостойкости. Достаточно произвести замену количества зацепов и добавить сертифицированную ручку с ключиком. Это возможно даже после нескольких лет эксплуатации окна.

Оценка activPilot клиентами и потребителями

Следует отметить высокий интерес российских клиентов к этому виду фурнитуры. Известно, что то, какими функциями оснащено окно, «решает» фурнитура, скрытая между створкой и рамой. Каждый тип современной фурнитуры позволяет открывать, наклонять и запирать створку. Это сегодня уже стандарт. Но activPilot – это больше, чем стандартное предложение, это инновационная система фурнитуры, обладающая как техническими, так и эстетическими достоинствами.

Подтверждение этому – слова С. А. Лыкова, генерального директора ООО «Фэнстер» из Новомосковска, производителя ПВХ-окон, одного из клиентов фирмы Winkhaus. На фурнитуре activPilot предприятие «Фэнстер» работает около года, но позитивную оценку фурнитурной системе ставит уже сейчас. Прежде всего, Сергей Александрович подчеркивает тот факт, что фурнитура Winkhaus выгодно выделяется на оконном рынке России своими преимуществами: солидным и надежным исполнением, высоким технологическим уровнем, функциональными характеристиками, европейским качеством и взломоустойчивостью, подтвержденными соответствующими сертификатами. Кроме того, фурни-



Ген. директор ООО «Фэнстер» С. А. Лыков

турные решения можно оптимально совмещать с требованиями заказчика. Компоненты фурнитуры пригодны для ручной, полуавтоматической и автоматической сборки, поэтому процесс монтажа створок и рам проще, быстрее и эффективнее. Дополнительно, благодаря сокращению количества фурнитурных деталей, снижаются затраты на логистику и организацию складского запаса. Одним словом, только позитивы. Сергей Александрович указывает также на одобрительные оценки фурнитуры activPilot со стороны потребителей – клиентов своей фирмы.

Резюмируя вышесказанное, можно еще раз подчеркнуть роль, которую выполняют в окне на первый взгляд невидимые, но значимые фурнитурные элементы. Благодаря применению новаторских решений, наивысшего качества исполнения, а также особой заботы о деталях, система activPilot фирмы Winkhaus обеспечит Вам удобство и ощущение безопасности, такие важные в каждом доме.

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



АНОНС

В МАЕ 2013 Г. ВЫХОДИТ НОВЫЙ АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОТЧЕТ

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

Впервые отчет будет доступен в двух вариантах: полный и сокращенный

Дата выхода отчета: май 2013 г.

Язык отчета: русский

Количество страниц:

– полный отчет – 260

– сокращенный отчет – 140

Полный отчет содержит: разделов – 15, таблиц – 52, графиков и диаграмм – 78

Сокращенный отчет содержит: разделов – 15, таблиц – 40, графиков и диаграмм – 66

Подробнее на сайте www.ssk-inform.ru



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

Отчет содержит следующую информацию:

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

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

Открыта подписка.

При оформлении и оплате подписки до 30.04.2013 г. предоставляется скидка до 20%.

По вопросам подписки и приобретения аналитического отчета обращайтесь, пожалуйста:

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

director@ssk-inform.ru



Weinig на LIGNA: экологичные и передовые станки, установки и системы

ПАВИЛЬОН 12

Концерн Weinig заявляет о себе в Ганновере как о технологическом лидере для всей технологической цепочки в области обработки массивной древесины. На примерно 3800 кв. метрах в павильоне 12 будет представлено 30 экспонатов, в том числе новинки и усовершенствования во всех четырех производственных подразделениях. В непосредственном соседстве, в павильоне 11, находится стенд компании Holz-Neu, что подчеркивает компетентность группы компаний Weinig в сегменте деревообработки. Инновации Weinig находятся под знаком эффективного использования всех ресурсов: персонала, сырья и энергии. Используя символ «BlueCompetence», концерн Weinig однозначно указывает на свое особое ноу-хау при разработке экологических, ориентированных на будущее производственных технологий.

Подразделение профилирования

Новые технологии

В области своей ключевой компетенции – строгании и профилировании – концерн Weinig выдвигает на первый план современные технологии обработки, обеспечивающие значительную экономию, увеличивающие выход готовой продукции и дающие возможность открытия новых рынков. Идеальной платформой для этого является полностью представленная на выставке серия станков Powermat моделей 600, 1200, 2400 и 2500. Будет продемонстрирована работа **установленного под углом к заготовке шпинделя**, вертикального **плавающего шпинделя** и системы **3D-структурирования**. Новая систе-

ма **противодавления** позволяет предотвратить сколы древесины на последнем нижнем шпинделе.

Новинка: **MemoryPlus 2.0**

MemoryPlus – это новая система управления начального уровня от концерна Weinig для клиентов, работающих с небольшим разнообразием профилей. Функция EasySet позволяет быстро и просто исправить возможные ошибки измерения на инструменте. С помощью системы MemoryPlus можно управлять мобильным шпинделем, а также агрегатом для снятия фасок или же выполнять раскрой штапиков.

Новинка: **зубчатый валик версии 2.0**

Новое поколение подающих валиков Weinig отличается, прежде всего, улучшенным захватом, обеспечивающим оптимальную транспортировку детали. Уменьшенное прижимное усилие снижает количество следов на древесине. Уменьшенное загрязнение и меньший износ увеличивают срок службы валиков.

Новинка: **агрегат для снятия фасок 90°**

Новый агрегат для снятия фасок имеет не зависящие от шпинделя оси. При установке под углом 90° можно снимать фаски с закруглениями и радиусами.

Усовершенствования станков **CUBE** и **Powermat**

Представляя новый штабелевочный автомат, концерн Weinig дополняет ассортимент дополнительного оборудования для компактного четырехстороннего строгального станка **CUBE**. Управление и подача загото-

вок значительно облегчаются. Также был оптимизирован отлично зарекомендовавший себя узел продольной распиловки станка **Powermat 2400 SP**. Улучшенная расклинивающая система увеличивает срок службы инструментов, повышает точность и уровень безопасности.

Подразделение производства окон

Новинка: **ConturexCompact**

Премьерой на выставке LIGNA станет **ConturexCompact**. Он расширяет известную серию Conturex на еще один станок, который особенно хорошо соответствует требованиям небольших деревообрабатывающих предприятий. В соответствии с многообразием продукции станков ConturexCompact предлагает практически такую же гибкость в применении, как его более мощные собратья, над которыми также была проведена работа для оптимизации их гибкости и производительности. На LIGNA это можно будет увидеть на примере станка Conturex 124. Чтобы использовать энергию торможения, этот **Conturex оснащен системой рекуперации энергии**. Кроме того, с по-



Современные технологии строгания: увеличение выхода готовой продукции благодаря размещенному под углом шпинделю

**Powermat 2400: идеальная платформа для серийного производства**

мощью преобразователей частоты привод работает в зависимости от потребности и с учетом таких параметров обработки, как, например, частота вращения и скорость подачи.

Усовершенствования Multirex

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

Подразделение раскроя и оптимизации

Новинка: системотехника для крупных и малых установок

В Ганновере концерн Weinig покажет первую в мире полностью автоматизированную раскройную установку с OptiLink, программным решением Weinig для 2D-оптимизации. В эту линию входит по одному сканеру CombiScan 200 R для раскроя и торцовки, оптимизирующий круглопильный станок ProfiRip 450 Speed,

**Multirex: новое поколение с минимальным временем переналадки**

а также высокоскоростная оптимизирующая торцовая пила OptiCut 450 FJ+ III со штабелевочным автоматом ST 10-1500. Вся система объединена в единое целое в помощью программного обеспечения OptiLink, концепция которого была впервые представлена в 2011 г., а теперь выходит на рынок в качестве решения для сетевого управления технологическим процессом на установках с несколькими сканерами. Другими особенностями этой установки являются новое поколение сервопривода для максимальной производительности пиления при непрерывной работе, а также раскрой на фиксированную длину от 80 мм для увеличения выхода готовой продукции. Модульная концепция установки обеспечивает возможность расширения производственных мощностей с установкой до четырех пил OptiCut.

На выставке дебютирует система из сканера EasyScan и оптимизирующей торцовой пилы OptiCut 200 Elite в качестве стандартного решения для простых областей применения при оптимизации раскроя. Система OptiComDirect обеспечивает единые функции обслуживания и управления для всей установки.

Новый ассортимент дополнительного оборудования

Концерн Weinig представляет в Ганновере новый ассортимент дополнительного оборудования для пил с толкателем. Оно позволяет автоматизировать и интегрировать в техно-

логический процесс рабочие операции, выполняемые после торцовки. Новый агрегат Superdrill обеспечивает выполнение операций торцовки и сверления, а также торцовки и фрезерования за один проход. Калильный штампель IPPC автоматически наносит логотип на деталь после торцовки. На выходе из пилы пакетный штабелевщик надежно укладывает детали одинаковой длины в штабель.

Усовершенствование: ProfiPress L II Comfort

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

Новинка: два оптимизирующих круглопильных станка

Впервые будет представлен оптимизирующий круглопильный станок ProfiRip 450 с шириной резания 450 мм и 4-кратной регулировкой пильных дисков. Новинкой также является оптимизирующий круглопильный станок ProfiRip 310 с шириной резания 310 мм и 3-кратной регулировкой пильных дисков. Гибкая в применении продольная дисковая пила

WEINIG WORKS WOOD



MemoryPlus: новая система управления начального уровня

FlexiRip 3200 дополнена новыми функциями. К ним относятся автоматическое распознавание высоты пропила, зависящая от нагрузки регулировка подачи, распознавание оператора и программа оптимизации ширины.

Подразделение сращивания и обработки торцов

Новинка: PowerJoint 8

В области производства клееной древесины концерн Weinig представляет на выставке LIGNA самую быструю компактную линию сращивания на рынке. На новой линии **ProfiJoint 8** каждую минуту может выполняться фрезеровка и сращивание до восьми заготовок. Эту линию сращивания можно осмотреть на заводе в Альфельде. Там, недалеко от Ганновера, заинтересованные посетители LIGNA могут увидеть во время выставки модели Ultra, ProfiJoint и Turbo-S с раскройной пилой, а также другие линии сращивания.

Новинка: Ultra TT 2000

Ultra TT 2000 из серии GreconLine – это пакетная линия сращивания для деталей до 2000 мм. Комбинация из автоматического поворотного стола и транспортера перед пакетной фрезой делает эту установку настоящим гигантом производительности. После фрезеровки пакета деталей на поворотный стол может сразу же подаваться новый, еще необработанный пакет.

Новинка: двусторонний шипорезный станок

Представляя новый двусторонний шипорезный станок, концерн Weinig подчеркивает свою позицию поставщика комплексных решений. Двусторонний шипорезный станок – это логическое расширение подразделения оборудования для обработки торцов, которое раньше на заводе в Альфельде концентрировалось на линиях сращивания. Начиная выпуск двустороннего шипорезного станка, мы обращаемся к широкому кругу клиентов, выпускающих мебель, щиты, окна, напольные покрытия, изоляционные материалы, конструкционный брус и обрабатывающих массивную древесину.

Все новинки к выставке
LIGNA в павильоне 12.
Подробности по адресу
www.weinig.com

Станки и установки для обработки массивной древесины с качеством WEINIG

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



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



- Окна
- Двери
- Мебель
- Плоские детали



- Сращивание
- Обработка торцов
- Поперечная обработка



Ваш эксперт
www.weinig.com

WEINIG ПРЕДЛОЖИТ БОЛЬШЕ



WEINIG

КАКОВА СИТУАЦИЯ НА РОССИЙСКОМ ОКОННОМ РЫНКЕ?

Журнал «ОКНА И ДВЕРИ» продолжает публикацию серии интервью с руководителями ведущих компаний отрасли об итогах прошедшего года, текущей ситуации и перспективах развития оконного рынка. Публикация была начата в №1/2013.

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

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

Благодарим всех участников!

На вопросы редакции «ОД» отвечают Януш Родски, председатель правления компании Winkhaus Polska, и Кшиштоф Якимович, директор представительства Winkhaus в России



«ОД»: Компании Winkhaus Polska в прошедшем году исполнилось 20 лет. Расскажите немного о Вашей компании и ее продукции. Каковы успехи в прошедшем 2012 году? Что производится сейчас, что нового планируете выводить на рынок в ближайшие годы?

Я. Р.: Да, действительно, это уже 20-летие деятельности Winkhaus в Польше, но что эти 20 лет в сравнении с цифрой 159 – временем, в течение которого осуществляет свою деятельность компания Aug. Winkhaus. Но все-таки мы очень гордимся тем, чего нам удалось достичь «за такой короткий срок». После кризиса 2009 года наша фирма в Польше – бесспорный лидер в отрасли. В последнее время



нам удалось также значительно повысить уровень экспортных продаж, особенно в России. В фирме Winkhaus в Польше работает около 600 человек, это одно из 4 производственных предприятий Aug. Winkhaus.

Здесь изготавливаются все виды оконной фурнитуры, а также много видов дверных цилиндров и систем генерального ключа. Новаторским решением последних лет является фурнитура activPilotComfort – единственная на рынке – с функцией открывания створки для проветривания как наклонном, так и параллельным смещением створки по всему периметру.

«ОД»: Торговая марка Winkhaus давно зарекомендовала себя на рос-

сийском рынке оконной фурнитуры. Каких результатов удалось добиться в России в 2012 году? Насколько вырос (остался без изменений, снизился) объем продаж?

Я. Р.: Мне кажется, что в последнее время успехом компании стало повышение узнаваемости нашей марки на рынке России. Удалось также достичь уровня роста продаж более чем на 20% по сравнению с 2011 годом. У нас есть солидная сеть наших сильных и лояльных дилеров, обслуживающих значительную часть России. Дальнейшую экспансию на рынки планируем осуществлять именно через активную поддержку и развитие дилеров.

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

К. Я.: Несмотря на то, что рост рынка происходит не в таком темпе, какого желали бы себе все производители окон, по нашему мнению, российский оконный рынок продолжает находиться на этапе роста/развития. Это можно оценить, к примеру, по количеству старых окон, которые следовало бы поменять на новые. Многие россияне еще не сделали той первой замены, а



это звучит оптимистически для производителей окон, хотя, конечно, денежные возможности клиентов здесь тоже имеют значение. Однако повышение оплаты за электроэнергию и все больший уровень осведомленности клиентов на тему энергосберегающих окон будут иметь влияние на развитие оконного рынка в следующих годах, чему подтверждением стал год 2012.

«ОД»: Что нового появилось на российском оконном рынке за последние годы? Какие тенденции проявились в технологиях, в организации производства и сбыта, в маркетинговой политике?

К. Я.: То, что мы замечаем, – это улучшение качества производимых окон. Больше внимание обращается также на экономию электроэнергии. Для нас это время введения на рынок самой новой из фурнитурных систем Winkhaus – activPilot. Эта современная фурнитура характеризуется новым дизайном, высшим уровнем противозломности, уменьшенным количеством деталей, что очень нравится нашим клиентам. Все большее число внедрений программы WНОкна подтверждает огромные потребности в области организации производства и сбыта. Конкуренция с каждым годом растет, поэтому клиенты, которые будут в состоянии наилучшим образом использовать доступные возможности по модернизации производства, такие, например, как оптимизация производственных и торговых процессов, будут задавать тон на оконном рынке. Достаточно упомянуть, что оптимизация раскроя – это экономия расходов на уровне 5-7% стоимости профиля.

«ОД»: Производители оконной фурнитуры ранее поставляли свою продукцию сборочным оконным производствам, главным образом, через крупных дистрибьюторов, обладающих развитыми сбытовыми сетями. После 2009 года ситуация изменилась: многие производители стали поставлять свою продукцию сборочным производствам напрямую, некоторые создали свои сбытовые сети. Что эффективнее? Какой сбы-

товой стратегии придерживается Ваша компания?

Я. Р.: Нет единственной, эффективной системы дистрибуции, у каждой из них свои недостатки и свои преимущества. На разных рынках наша компания применяет разные системы поставок. В России мы решили обслуживать клиентов через стабильную сеть дилеров. В ближайшее время не планируем поставок производителям окон и дверей напрямую.

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

Я. Р.: Дальнейшее снижение цен на предлагаемые товары могу сравнить с так называемой «спиралью смерти». Удешевление товара влечет за собой поиск материалов еще более дешевых и поэтому, конечно же, плохого качества. Дополнительно снижается уровень заработной платы, вследствие чего на работу устраиваются рабочие с более низкой квалификацией, и т.д. Это все складывается, приводя к резкому снижению качества изделий, потере хороших клиентов, снижению объемов сбыта и необходимости поиска новых способов сэкономить...

Чтобы развиваться, фирмы должны зарабатывать и направлять эти средства на финансирование своего дальнейшего развития. Вроде бы все об этом знают, но все время появляются производители, которые умеют продавать только по самым низким ценам. Раньше или позже – но все они разделяют судьбу тех многих, которые уже

проверили «спираль смерти» и давно ушли из рынка.

Чтобы продавать качественные и одновременно дорогие окна, предлагаемый продукт, во-первых, должен быть действительно хорошего качества, во-вторых, – выгодно отличаться чем-то от общедоступных, дешевых изделий и, в-третьих, продавец должен уметь убедить покупателя, что заплатив немного больше, он получит продукт намного лучше.

Считаю, что в двух первых случаях, хотя это будет связано с дополнительными расходами, можно достичь успеха относительно легко. Самое тяжелое испытание – третий пункт, потому что сбыт более дорогих товаров требует соответствующего изменения сбытовой политики, профессионального обучения и решительной позиции менеджеров продаж.

«ОД»: Деятельность «Винкхаус-Польша» характеризуется инновационным подходом, отношением к инновациям как к искусству. Среди разработок – модульные программные комплексы, автоматизация раскроя, «безбумажное производство» и многое другое. Как идет внедрение инноваций в России? Какие трудности приходится при этом преодолевать?

К. Я.: Да, инновация и качество – это вещи для нас очень важные. Поэтому и в области базового продукта, т.е. фурнитуры, и в области программного обеспечения, направленного на поддержку производства и продажу окон, мы однозначно за перманентную инновационность. По нашему мнению, российские клиенты любят инновационные решения, что можно заметить не только в оконной отрасли. Поэтому наша программа ежедневно поддерживает производственные процессы на многих предприятиях-производителях окон. Клиенты, которые имели возможность работать с другими программами, знают, чем они отличаются. Кроме того, в ситуации, когда оконные конструкции с каждым годом становятся все более изысканными, роль хорошего программного обеспечения тоже будет расти. Поэтому, перед тем, как принять решение о покупке

ке какой-то дорогой программы, которая может не отвечать ожиданиям, мы всегда предлагаем ознакомиться с нашим предложением. Для клиентов, которые работают на фурнитуре фирмы Winkhaus, наши решения самые выгодные. Процесс внедрения программного обеспечения нашими специалистами – это для нас расходы, поэтому ставящиеся перед нами задачи выполняем как можно лучше и в кратчайшие сроки.

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

Я. Р.: Самые важные направления деятельности Winkhaus в 2013 году – это дальнейшее укрепление позиции компании на российском рынке. Прежде всего, это развитие торговой марки, введение на рынок России, как

образца рыночного стандарта, самого нового на рынке продукта, каким является фурнитура activPilot, введение также новых продуктов, повышающих функциональность оконных конструкций, как, например, поворотно-откидной фурнитуры с параллельным смещением створки по всему периметру activPilotComfort, раздвижной фурнитуры duoPort PAS и т.п.

Мы будем также продвигать расширение предложения стандартных комплектов фурнитуры, включая в них такие дополнительные функции, как, например, ступенчатый наклон механизма MSL. OS, детский замок FSV, а также решения для двустворчатых окон со штапелом, в частности – ручку-рычаг с кнопкой, открывающую вторую створку. Это решение не только новаторское и элегантное, но и очень выгодное в пользовании. И еще очень

важный аргумент – деятельность механизма сдала экзамен в условиях российской зимы.

Кроме предложения самых лучших и самых современных, доступных в нашем арсенале решений, планируем использовать опыт работы на других рынках, продолжая активно поддерживать клиентов, проводить обучение сотрудников наших партнеров, искать новые способы развития фирмы, оптимизации производства и т.д., и т.п.

Стратегические цели, планы и задачи Winkhaus на будущее можно перечислять до бесконечности, но, опасаясь ограничений по размеру статьи со стороны редакции Вашего журнала, остановлюсь, пожалуй, на тех упомянутых мною выше. Искренне благодарю за возможность поделиться ими с читателями Вашего издания.

На вопросы редакции «ОД» отвечает С.А. Иванова, руководитель группы компаний IVAPER



«ОД»: Светлана Анатольевна, прошедший год был для Вас очень тяжелым. Стойкость и мужество, с которым Вы продолжаете дело, начатое совместно с Андреасом Пертелем, вызывают искреннее восхищение. Как Вы оцениваете общие итоги 2012 года для Вашей компании и для оконной отрасли в целом?

С. И.: Этот год действительно был очень сложным. Он стал проверкой всей нашей с Андреасом предыдущей работы. Я очень горжусь нашим коллективом и благодарна всем нашим партнерам за ту поддержку, которую они оказали в это непростое время. Мы достойно завершили 2012 год: прирост к 2011 году составил 12,5%. При этом наши региональные партнеры показали даже большие темпы роста, чем мы ожидали. Я считаю это очень неплохим результатом, учитывая, что сейчас вся отрасль переживает достаточно сложное время, которое характеризуется растущей конкуренцией и снижением рентабельности.

«ОД»: В 2012 году истек срок действия лицензионного соглашения с GEALAN Fenstersysteme GmbH, и Ваша компания полностью перешла на выпуск ПВХ-профилей под собственной торговой маркой IVAPER. Как это повлия-

ло на объем производства Вашего предприятия по сравнению с 2011 годом? Какова динамика объемов продаж?

С. И.: Сегодня группа IVAPER имеет совсем другое лицо на российском рынке, чем год назад. Действительно, осенью мы попросились с торговой маркой GEALAN. Как Вы знаете, к этому решению мы шли сознательно и заблаговременно, создавая и развивая свою собственную торговую марку. Поэтому переход на полное производство профильных систем под собственной маркой прошел спокойно, гладко, без каких-либо сложностей. Подавляющее число наших партнеров оценили и выбрали качественный продукт вместе с профессиональным сервисом, к которому все привыкли за долгие годы. Это также является одним из положительных итогов года для меня лично и для компании.

«ОД»: Ваш завод в Санкт-Петербурге успешно развивается.



Расскажите немного о его продукции. Что производится сейчас, что нового будет выведено на рынок в ближайшие годы?

С. И.: В настоящий момент мы производим 3 профильные системы с различными монтажными глубинами: 62 мм, 70 мм и 74 мм. Речь идет о производстве как основных, так и дополнительных профилей. Все три системы выпускаются в белом и цветном исполнении. Мы предлагаем нашим партнерам 7 основных и 24 дополнительных вариантов декоров ламинации как на белых профилях, так и на профилях, окрашенных в массу. Все профили мы производим на предприятии в Санкт-Петербурге.

Хочу отметить большой интерес рынка к нашей системе IVAPER 70. Только в этом году уже 20 новых партнеров ввели ее в свои производственные программы.

В конце прошлого года мы предложили рынку новый продукт из Германии – встроенные короба рольставень. К нему большой интерес проявил рынок частного домостроения. В 2013 году мы планируем дальнейшее расширение ассортимента дополнительных профилей для систем IVAPER.

Наш конструкторский отдел в Германии занимается проектированием системы с монтажной глубиной более 80 мм. В скором времени мы представим ее рынку. К сожалению, на сегодняшний день не вижу пока готовности российского рынка к массовому спросу на такие профили. Однако широкие системы – это тренд. Как современное российско-немецкое производство мы уделяем большое внимание инновациям, и обязательно сделаем это предложение рынку.

«ОД»: Год назад, в интервью нашему журналу, Андреас Пертель говорил, что верит «в здоровое эволюционное развитие российского рынка и, как следствие, рост качественных требований заказчиков к приобретаемым окнам, которые не должны являться предметом сиюминутной экономии». Из-

менилась ли ситуация за прошедший год?

С. И.: Так быстро она поменяться не может. Однако наши клиенты отмечают, что заказчик с каждым годом становится все более информированным и требовательным. Тем не менее, сегмент рынка, занимаемый окнами с минимальными требованиями, по-прежнему велик. Желание сэкономить (не переплатить) понятно. Но зачастую потребитель, не задумывается, какие последствия и затраты в будущем вызовет эта экономия.

На рынке ведется активное разъяснение преимуществ соблюдения технологии и выбора качественных комплектующих для производства окон. Мы также прилагаем к этому немалые усилия и в средствах массовой информации, и на специализированных семинарах для клиентов.

Я уверена, что большинство компаний заботится о своей репутации и стремится выпускать качественные окна. Во всяком случае, среди наших клиентов – таких большинство. Поэтому я верю в здоровое развитие российского рынка. Только хочется, чтобы до момента роста спроса на высококачественный продукт, имидж пластикового окна не был разрушен.

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

С. И.: Очевидно, что компании, предлагающие разработанные целостные системы профилей имеют меньшую возможность проведения агрессивной ценовой политики, чем компании, производящие лишь ограниченное количество артикулов. Новички на рынке, как правило, тоже в качестве аргумента используют демпинг. Еще более сложная ситуация на рынке оконных производителей. Так было всегда, и так будет в дальнейшем, пока рынок интересен большому числу игроков. Но если всю политику строить только на самой низкой цене – вряд ли это приведет даже к среднесрочному успеху. У компании всегда должен быть финансовый люфт для развития. Если снижать цену до мини-

мума, то не останется средств ни на качественный продукт, ни на инновации, ни на техническое перевооружение. На рынке останутся те компании, которые кроме цены имеют и другие аргументы в свою пользу.

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

С. И.: Мы предпочитаем прямые поставки производителям окон. Однако считаю, что любая сбытовая стратегия имеет право на существование и успех. Мы удовлетворены собственной стратегией, и менять свое поведение на рынке не собираемся. Прямой контакт с оконными фирмами мы используем для лучшего и более эффективного маркетинга профильных систем IVAPER на рынке России.

«ОД»: ПВХ-профили, которые производит Ваша компания, используют в производстве окон многие сборочные предприятия в самых различных регионах России. В каких регионах деятельность Вашей компании идет наиболее успешно?

С. И.: Традиционно позиции IVAPER очень сильны на Северо-западе России. Нас даже выдвинули на ежегодную премию газеты «Аргументы и Факты», где мы стали победителями в номинации «В Россию с любовью» за вклад в развитие региональной экономики предприятиями с иностранным капиталом.

В 2012 году мы отметили интенсивный рост и позитивное развитие наших региональных партнеров в Поволжье, Центральной России, на Урале, в ЮФО. Логистика и организация прямых поставок позволяет, например, прекрасно сотрудничать с партнерами из Петропавловска-Камчатского, Омска, Брянска, Чебоксар, Мурманска, Челябинска и других го-

родов России, даже не имея там собственного склада.

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

С. И.: Считаю, что на сегодняшний день профессиональные, общественные организации или союзы еще мало способствуют развитию. Насколько мне известно, наиболее активную деятельность ведет созданный в 2011 году Союз производителей полимерных профилей. Более того, уже есть информация, что разработаны первые отраслевые стандарты. Хотя мое убеждение, что стандарты – стандартами, но никто никогда не должен забывать о совести и об ответственности мастера.

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

С. И.: Логистика всегда являлась сильной стороной группы IVAPER. Мы импортируем все сырье от европейских и американских поставщиков. Поставки планируем заранее. Поэтому проблем с поставками ни в прошлом ни в позапрошлом годах не было. Единственно на что мы делаем поправку, это на отсутствие стабильности и предсказуемости таможенных требований. Поддержка российских производителей путем создания таможенных барьеров на ввоз импортного сырья, конечно же, вредит здоровой конкуренции. Будем надеяться, что вступление в ВТО поможет развитию отрасли, но вряд ли это произойдет в ближайшее время.

Если правила ценообразования на сырьевые компоненты едины и действуют для всех участников рынка, то лично я не вижу ничего особенно плохого даже в ценовой нестабильности. На сегодняшнее положение рынка фактор меняющихся цен на сырье не оказывает решающего воздействия.

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

С. И.: В течение 2013 года мы запустим в производство несколько новых профилей в рамках уже производимых систем. Продолжим продвижение новых продуктов, таких как рольставни. В среднесрочной перспективе мы стремимся к более интенсивному региональному развитию, активно используя хорошо зарекомендовавшие на практике логистические схемы. В общем, будем продолжать укреплять позиции.

На вопросы редакции «ОД» отвечает К.Л. Косых, исполнительный директор ООО «Спутник» (TM Ortex)



«ОД»: Константин Леонидович, Ваша компания развивается высокими темпами и сегодня входит в число ведущих производителей системных оконных ПВХ-профилей в Сибири. Традиционный во-

прос: как Вы оцениваете общие итоги 2012 года для Вашей компании и для оконной отрасли в целом?

К. К.: Спасибо за высокую оценку деятельности нашей компании! Для нас 2012 год, как и три предыдущих, стал годом значительного роста и развития. Основной рост продаж был достигнут за счет расширения ассортимента, а также за счет расширения географии сбыта. Если в прошлом году основной упор был сделан на расширение продуктовой линейки, то этот год ознаменовался для нас переменами и улучшениями в инфраструктуре: введены в эксплуатацию новые складские площади на производственной базе в Омске, открыт склад в г. Новокузнецке.

Что касается оконной отрасли в целом, то она, по-моему, стагнирует.

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

К. К.: Объем производства нашей компании вырос на 26%. По-прежнему радует, что такой значительный прирост получен по широким профильным системам, ведь в 2012 году мы производили только профильные системы с монтажной глубиной 70 мм. Данный факт говорит о том, что культура потребления растет, все больше и больше внимания уделяется энергоэффективности.

Объем продаж также вырос.

«ОД»: Ваш завод в Омске успешно работает, последовательно наращивая объемы производства. Расскажите немного о его продук-



ции. Что производится сейчас, что нового планируется вывести на рынок в ближайшие годы?

К. К.: Ежегодно мы разрабатываем и внедряем минимум 2 новых продукта, что помогает нам полнее удовлетворить потребности наших действующих партнеров, а так же привлечь новых переработчиков к сотрудничеству. На данный момент в ассортиментный ряд нашей продукции входят: шестикамерная система ORTEX, окрашенный в массу профиль COLORTEX, система алюминиевых накладок DECOREX, дверная система DOORTEX, трехкамерная система SIBPROF и полный перечень различных соединительных и расширительных профилей.

В этом году на отраслевой ярмарке в Новосибирске мы презентовали дополнительные профили системы DECOREX, позволяющие устанавливать жалюзи в межстекольное пространство, и программный продукт ORTEXWINPAD – приложение для автоматизации замера. Разработка новых продуктов ведется непрерывно, но не каждой новинке суждено выйти на рынок, поэтому о перспективах ближайших лет умолчу, скажу лишь, что в следующем году мы обязательно представим на суд переработчиков что-то интересное, полезное и инновационное.

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

К. К.: «Ценовые войны» – это не наш метод. Наш ответ – выпуск новых продуктов, отвечающих требованиям рынка.

«ОД»: Профили Ortex сегодня используют в производстве окон многие ведущие сборочные предприятия не только в Сибири, но и в других регионах России. В каких регионах Ваша деятельность идет сегодня наиболее успешно?

К. К.: В любом регионе, где мы присутствуем, наша деятельность успешна. Ведь наши партнеры и целевая аудитория – это крупные ком-

пании, для которых кризис – время новых возможностей, большинство из них лидеры своих региональных рынков, нацеленные укреплять свои позиции из года в год. В пользу этого говорит и тот факт, что за прошедший год все наши партнеры показали положительную динамику.

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

К. К.: На вопрос что эффективнее ответить сложно, мы для себя выбрали работу напрямую с переработчиком, как гарант оперативного решения любых вопросов, возникающих в текущей деятельности, и справедливой стоимости наших продуктов.

«ОД»: Вопрос качества оконных конструкций сегодня стоит очень остро. В борьбе за заказы производители окон часто стремятся снизить цены на свою продукцию любыми средствами, в том числе – за счет ее качества. Проигравшей стороной при этом всегда оказывается конечный потребитель. Что, по Вашему мнению, необходимо предпринять для того, чтобы у заказчика при выборе окон на первом месте стоял бы вопрос качества, а не цены, или, по крайней мере, соблюдался баланс «цена – качество»?

К. К.: Этот вопрос касается скорее наших партнеров, ведь именно они трудятся на передовой, общаясь с заказчиками. Мы, в свою очередь, помогаем, гарантируя поставку высококачественной продукции, проводя обучение технических специалистов и менеджеров по продажам наших партнеров.

«ОД»: За последние годы в отрасли было создано несколько союзов (объединений). Каково, на

Ваш взгляд, их влияние на рынок, на отношение производителей к качеству окон? Будет ли ввод разрабатываемых новых стандартов стимулировать производителей окон к повышению качества производимой продукции?

К. К.: Думаю, что создание таких союзов дисциплинирует переработчиков. Наверное.

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

К. К.: За прошедший год ничего не изменилось в лучшую сторону. На мой взгляд, цены на сырье сохраняются на неоправданно высоком уровне. Вряд ли.

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

К. К.: В 2013 году мы, как и в 2012 году, и в 2011 году, увеличиваем производственные мощности. Это – необходимость, связанная как с расширением ассортиментного ряда, так и с ростом потребления нашей продукции. Если вы планируете работать в течение трех лет, то у вас будет много конкурентов, если вы готовы инвестировать в семилетний период, то количество конкурентов снижается...

Мы много инвестируем. Некоторые из инвестиций окупаются, некоторые нет. Но компания в любом случае получает ценный урок. Так, например, не оправдала наших ожиданий трехкамерная система SIBPROFс монтажной глубиной 70 мм, в этом году мы обновим линейку SIBPROF, заменив трехкамерную «70-ку» полноценной пятикамерной системой и выпустив узкую систему. Обновленная линейка SIBPROF создаст новый сегмент «высокое качество по приемлемой цене».



ОКОННЫЙ РЫНОК США

С ПРОГНОЗОМ РАЗВИТИЯ ДО 2016 И ДО 2021 ГОДОВ

К

ла
С
до

во
и
де
тр
но
не
сн
и
ин
яж

пр
20
го
не

пр
ре
сп
ул

бу
во
но
ни
ск

С
не
Г
за

4

ст





П
К

П
са со
бя во
легк
деко
прем
движ
прищ
ум-к
окон
в нов
пери
ся ве
ный
Кром
мы т
энер
из П
востр
В
ные с
движ
в отд
откр
окна
макс
окна
окна
на им
ний в
Н
ных
ля пл
са в
прог
год и
млрд
лени
такж
ским
этих
В
ные
ми л
факт
дель
ются
на с
Р
зани
лю с
стик
расп
прог



По материалам The Freedonia Group, Inc.,
Cleveland, OH, USA

ПРОДУКЦИЯ EXPROF В ЧИСЛЕ 100 ЛУЧШИХ ТОВАРОВ РОССИИ

Системные ПВХ-профили EXPROF для изготовления окон и дверей вошли в каталог 100 лучших товаров России 2012 года.

Под занавес ушедшего 2012 года компания «ЭксПроф» стала дипломантом 15-й юбилейной всероссийской программы-конкурса «100 лучших товаров России».

19 декабря состоялась торжественная церемония награждения победителей. Качество системных ПВХ-профилей EXPROF для изготовления оконных и дверных конструкций не вызвало сомнений у комиссии по качеству и организаторов конкурса, которые присудили

им победу в номинации «Продукция производственно-технического назначения». Информация о продукции компании «ЭксПроф» внесена в официальный каталог «100 лучших товаров России» и получила право маркироваться соответствующим знаком.

Победа «ЭксПроф» в конкурсе – это не только общественное признание достижений компании в области качества, но и добровольно взятое на себя обязательство поддерживать стабильность показателей качества и высокий уровень потребительских характеристик своей продукции, в подтверждение чего



победители конкурса подписали Декларацию качества.



ПРЕДЛАГАЕМ 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, поворотнo-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.

ПРЕДЛАГАЕТСЯ 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 ray@ssk-inform.ru



РОССТАТ: ИНДЕКС ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

И ВЫПУСК ВАЖНЕЙШИХ ВИДОВ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ И ПРОДУКЦИИ, ПОТРЕБЛЯЕМОЙ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ В ЯНВАРЕ–ФЕВРАЛЕ 2013 ГОДА

Индекс промышленного производства¹⁾ в январе-феврале 2013 г. по сравнению с январем-февралем 2012 г. составил – 98,5%, в феврале 2013 г. по сравнению с февралем 2012 г. – 97,9%, по сравнению с январем 2013 г. – 99,2%.

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

Индексы промышленного производства в % к среднемесячному значению 2010 г.



Наименование	Январь-февраль 2013 г.	Февраль 2013 г. в % к		Январь-февраль 2013 г. в % к январю-февралю 2012 г.
		февралю 2012 г.	январю 2013 г.	
Лесоматериалы, продольно распиленные или расколотые, разделенные на слои или лущеные, толщиной более 6 мм; шпалы железнодорожные или трамвайные деревянные, непротитанные, млн. м ³	3,0	97,7	111,3	101,6
Фанера клееная, состоящая только из листов древесины, тыс. м ³	524	101,7	102,3	102,5
Плиты древесноволокнистые из древесины или других одревесневших материалов, млн. усл. м ²	65,3	87,1	97,0	88,6
Блоки дверные в сборе (комплектно), млн. м ²	2,0	120,8	113,3	127,5
Окна и их коробки, подоконники полимерные, млн. м ²	2,3	124,0	130,7	123,9
Двери и их коробки полимерные, тыс. м ²	91,6	103,4	110,1	102,0
Стекло листовое термически полированное и стекло листовое с матовой или полированной поверхностью, но не обработанное другим способом, млн. м ²	27,3	118,6	101,5	111,5
Кирпичи, блоки, плитки и прочие изделия огнеупорные, кроме изделий из кремнеземистой каменной муки или диатомитовых земель, тыс. тонн	184	94,7	104,2	94,4
Плитки керамические глазурованные для внутренней облицовки стен, млн. м ²	10,0	92,5	93,1	103,2
Плитки керамические для полов, млн. м ²	14,8	116,3	101,6	111,6
Кирпич керамический не огнеупорный строительный, млн. усл. кирпичей	917	101,3	100,0	102,3
Портландцемент, цемент глиноземистый, цемент шлаковый и аналогичные цементы гидравлические, млн. тонн	6,5	127,2	126,7	116,5
Блоки и камни стеновые мелкие из бетона, млн. усл. кирпичей	56,2	144,6	150,2	129,5
Блоки стеновые мелкие из ячеистого бетона, млн. усл. кирпичей	818	118,1	157,8	113,3
Конструкции и детали сборные железобетонные, млн. м ³	3,7	116,8	118,6	116,1
Листы асбестоцементные волнистые (гофрированные) (шифер), млн. штук усл. плиток	125	98,6	107,6	96,5



СОВРЕМЕННЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ КОНСТРУКЦИИ

www.ssk-inform.ru

ФАСАДНЫЕ СИСТЕМЫ

1

(25)

2013



Издается с 2006 года



КАКОВА СИТУАЦИЯ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ФАСАДНЫХ СИСТЕМ?

Журнал «ФАСАДНЫЕ СИСТЕМЫ» в начале года традиционно проводит опрос, цель которого – выяснение мнений руководителей ведущих компаний отрасли об итогах прошедшего года, текущей ситуации и перспективах развития рынка.

Здесь мы публикуем интервью с Норбертом Рихтером, генеральным директором ООО «Капарол», д. н. э.

«ФС»: Господин Рихтер, компания «Капарол» – одна из ведущих компаний-производителей материалов для штукатурных фасадов, занимающая видное место на российском строительном рынке. Как Вы оцениваете общие итоги 2012 года для Вашей компании и для отрасли в целом?

Н.Р.: Строительная отрасль в целом в 2012 году, с нашей точки зрения, еще не вышла на показатели докризисных времен.

В прошлом году серьезная конкурентная борьба развернулась в сегменте строительных красок. По данным «Хим-Эксперт» (Аналитический бюллетень № 1/2013 «Декоративные ЛКМ»), основные игроки рынка потеряли в 2012 году свои позиции на рынке. Поставки материалов на крупнейшие стройки страны, такие как олимпийские объекты в г. Сочи, на фасады ЖК Академический в г. Екатеринбурге, на крупнейшие стройки в Санкт-Петербурге, Москве и Уфе, и эффективное развитие ассортимента позволили увеличить ООО «Капарол» долю рынка на рынке ЛКМ.

Рост компании в стремительно растущем сегменте систем теплоизоляции фасадов значительно превысил среднерыночные показатели, как в натуральном, так и в денежном выражении. Основной успех обеспечили новинки, выпущенные в 2012 году, и уникальные характеристики системы Capatect.

«ФС»: Насколько вырос (остался без изменений, снизил-

ся) объем производства Вашей компании по сравнению с 2011 годом? Какова динамика объемов производства/продаж?

Н.Р.: Рост продаж и производства в Российской Федерации по всем ассортиментным направлениям по сравнению с 2011 годом на много превысил 10%.

«ФС»: Компания «Капарол» производит сухие смеси, фасадные штукатурки, клеи, краски, грунтовки, финишные покрытия, а также фасадную теплоизоляцию Capatect. Расскажите немного о разработках и продукции компании. Что производится сейчас, что нового будет выведено на российский рынок в ближайшие годы?

Н.Р.: В России Caparol производит материалы на двух заводах.

Завод вододисперсионных материалов в г. Тверь выпускает краски для фасадов зданий и интерьеров, грунтовки и шпатлевки, а также большой ассортимент декоративных структурных штукатурок. В прошлом году была запущена в производство уникальная силикатная краска Caparol Sylitol Plus для окраски фасадов зданий на основе калиевого жидкого стекла. Краска имеет высокую паропроницаемость. Она отвечает всем немецким и российским требованиям для защиты исторических и современных фасадов зданий. В этом году мы планируем производство новой вододисперсионной краски для ин-



терьеров Toplatex. Краска разработана научным центром Caparol в Германии специально для российского рынка. Материал обладает хорошими технологическими и декоративными свойствами и при этом имеет невысокую цену.

Сухие строительные смеси производит завод в поселке Малино Московской области. Ассортимент продукции завода включает в себя клеевые и армирующие смеси для системы теплоизоляции Capatect, декоративные минеральные штукатурки с различной структурой для системы теплоизоляции фасадов, а также штукатурных фасадов; финишные шпатлевки для фасадов и интерьеров зданий. Материалы для системы теплоизоляции фасадов производятся с учетом многолетнего опыта Caparol в области утепления и защиты фасадов зданий. В 2012 году началось производство декоративной структурной штукатурки Capatect Mineralputz R50 для



системы теплоизоляции с крупной фракцией (5 мм), которая образует более выразительную текстуру на фасаде и имеет длительный срок службы. В этом году планируется старт производства сухих смесей для упрочнения бетонных полов в производственных, складских, торговых и общественных зданиях. Данные смеси позволят повысить прочность и стойкость к истиранию, а также придать цвет поверхности пола.

«ФС»: Продукция компании «Капарол» применялась при строительстве и реконструкции большого числа объектов. Какие из них особенно запомнились?

Н.Р.: За годы работы в России компания поставляла материалы для решения различных задач: для нового строительства и реставрации, при утеплении и санации зданий, при создании современных и воссоздании старинных интерьеров. На территории России у нас несколько тысяч объектов. Известнейшие из них: собор Василия Блаженного, Большой Кремлевский дворец и храмы Московского Кремля, здания Сената и Синода, Эрмитаж в Санкт-Петербурге, Большой Дворец в Петергофе, мечеть аль Марджани в Казани.

Материалы Caparol активно используются так же на новых строительных объектах: на олимпийских объектах Сочи, в городе будущего – Академическом и на многих других объектах. Но самым интересным объектом был для меня Благовещенский кафедральный собор в г. Воронеже. Архитектор соединил в проекте современные технологии и архитектурное наследие России. Сейчас это единственный в России собор, где применена система теплоизоляции фасадов. И я очень рад, что на этом объекте применялась система теплоизоляции Capatect.

«ФС»: Какие маркетинговые методы Ваша компания использует для увеличения объемов

продаж, привлечения новых партнеров? Какие данные и методики Вы используете для оценки потенциала рынка?

Н.Р.: Основой для эффективного роста продаж и привлечения новых партнеров является отлаженная и прозрачная схема работы компании, позволяющая развивать взаимовыгодное сотрудничество как с существующими, так и с новыми партнерами. Компания также гордится системой обучения, которая позволяет оказывать профессиональную поддержку в применении поставляемых материалов.

«ФС»: Вопрос качества фасадных работ сегодня стоит очень остро. Многие производители работ стремятся предельно снизить цены на свою продукцию, используют наиболее дешевые комплектующие и материалы, применяют не всегда оправданные технические решения – со всеми вытекающими последствиями для качества и безопасности. Проигравшей стороной при этом всегда оказывается конечный потребитель. Что, по Вашему мнению, необходимо предпринять для того, чтобы у заказчика при выборе материалов и технологий на первом месте стоял бы вопрос качества, а не цены, или, по крайней мере, соблюдался баланс «цена – качество»?

Н.Р.: Вопрос не простой и должен решаться комплексно. Во-первых, необходимо постепенно отказываться от тендерной системы, основанной на цене. Во-вторых, и проектные, и подрядные организации должны нести реальную ответственность за качество строительства, предоставляя как минимум пятилетнюю гарантию на выполненные работы и выбранные материалы. В-третьих, мы, как производители материалов и поставщики технологии, должны быть активны в вопросе предоставления информации рынку и потребителю. И сам заказчик, безусловно, должен же-

дать и четко отдавать себе отчет, т.е. более ответственно относиться к выбору поставщика и технологии.

Базой для введения системы качества во всех регионах мог бы стать государственный стандарт, регламентирующий уровень качества строительных работ.

«ФС»: За последние годы в отрасли было создано несколько союзов (объединений). Каково, на Ваш взгляд, их влияние на рынок, на отношение производителей к качеству используемых материалов и выполняемых работ? Какова роль разрабатываемых новых стандартов? Будет ли ввод новых стандартов стимулировать производителей к повышению качества работ?

Н.Р.: Сегодня в нашей жизни новые технологии, которые повышают качество работ, а также и уровень жизни людей, внедряются очень интенсивно. Наша компания производит современные высокотехнологичные и долговечные материалы, и мы уделяем особое внимание внедрению новых материалов и технологий на объектах.

Мы входим в Ассоциацию производителей и поставщиков фасадных систем теплоизоляции, которая, в том числе, занимается вопросом разработки стандартов в области утепления фасадов зданий. Сегодня уже разработаны ГОСТы на материалы с цементным вяжущим, классификация системы и термины и определения СФТК. В комплексной программе стандартизации, которую осуществляет АНФАС, планируется разработка остальных стандартов по фасадным теплоизоляционным композиционным системам с наружными штукатурными слоями. Кроме этого, создание новых стандартов, таких как СТО НОСТРОЙ 2.14.7-2011, позволит повысить качество производимых материалов и строительных работ, а также долговечность строительных конструкций и систем.

Наша компания является членом Национального агентства мало-



этажного и коттеджного строительства (НАМИКС). Агентство ведет активную работу в разработке технических стандартов, поправок и изменений и дополнений в действующее законодательство в области малоэтажного строительства.

В результате активной деятельности ассоциаций и объединений в области строительства были созданы новые стандарты и внесены изменения в существующие, которые позволяют повысить уровень качества строительных материалов и работ, а также оптимизировать законодательные требования к строительным работам и материалам, что должно привести к повышению качества жизни россиян.

«ФС»: Что, по Вашему мнению, мешает ведению бизнеса, развитию российского строительного рынка, внедрению инновационных материалов и технологий – недостаточный уровень платежеспособного спроса, административные барьеры, налоговая нагрузка, устаревшая нормативная база или другое? Кто и что может (должен) сделать для улучшения ситуации?

Н.Р.: Я работаю в России более 20 лет. Россия для меня второй дом. Работать на российском рынке не просто. Часто меняется законодательство, таможенные, налоговые, транспортные правила. Я часто слышу поговорку о том, что в России две беды: дороги и дураки. Плохих дорог еще очень много, и конечно, они очень мешают работать.

Производство высококачественных материалов требует высококачественного сырья. Такое сырье на сегодняшний день выпускается на территории РФ пока не в полном объеме. Достаточно много сырья приходится пока импортировать,

что в значительной степени влияет на конечную цену продукта, но при этом дает возможность поддержать качество продукта.

Но любые проблемы удается успешно решать благодаря очень умным людям и настоящим профессионалам в своем деле, с которыми я работаю здесь, в России. Благодаря им наш «Полосатый Слон» чувствует себя отлично!

«ФС»: Государственное регулирование рынка сегодня, на Ваш взгляд, является недостаточным или избыточным? В каком направлении должно развиваться взаимодействие государства и бизнеса?

Н.Р.: Наша компания ведет работу в нескольких секторах, и в каждом из них есть свои плюсы и минусы во взаимодействии государства и бизнеса.

Есть очень жестко прописанные требования и нерешенные вопросы в налоговой сфере, которые, на мой взгляд, мешают развиваться розничному бизнесу. По-прежнему нет полной прозрачности в выделении земли под строительство, что ведет к удорожанию стоимости квадратного метра. Не соответствующая современным требованиям тендерная система ведет к снижению качества строительства, хотя, справедливости ради, нужно отметить, что в последние пару лет наметилась положительная тенденция в данном вопросе, и многие компании все более серьезно подходят и к соблюдению строительных норм, и к подбору строительных материалов.

Очень много вопросов в области энергосбережения. Столь энергично начатая программа по снижению затрат на потребление энергии при отоплении, кондиционировании и освещении зданий не получила

должного продолжения, хотя в масштабах такой страны, как Россия, можно получить огромный экономический эффект. И в данной программе роль государства должна быть определяющей.

Именно так и должно строиться взаимодействие: государство определяет задачу, программу и правила (например, необходимо обеспечить требования по энергоэффективности при санации или новом строительстве), обеспечивает эффективный контроль выделяемых на программу средств, а бизнес активно включается в данную программу и реализует ее по заранее определенным правилам игры.

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

Н.Р.: В планах – расширение географии присутствия, для чего необходимо строить новые производственные площадки, развивать систему логистики и выходить на новые сегменты рынка.

В 2013 году мы планируем активно расширять присутствие компании в сегментах декоративных материалов и материалов для промышленных полов. Для эффективного внедрения новейших технологий необходимо совершенствовать подготовку специалистов: в ближайших планах компании – строительство современного учебного центра.

Cararol является лидером в Германии и занимает передовые позиции на европейском рынке. Естественно, мы преследуем цель занять лидирующие позиции и на российском рынке.

«ФС»: Благодарим за интервью и желаем успехов.



КНАУФ-ТЕПЛАЯ СТЕНА: ПОДАРИ СВОЕМУ ДОМУ «ШУБУ»

Специалисты подсчитали, что в России в большинстве домов тепло безвозвратно уходит наружу – 18% через окна, столько же процентов – через крышу, из подвала уходит 10%, а вот самое большое количество тепла выходит через стены – свыше 40%! Поэтому, если вы построили или купили загородный дом, вопрос энергосбережения и экономии ресурсов, которые к тому же постоянно растут в цене, выходит перед вами на первый план.

Одним из наиболее рациональных способов утепления загородного дома с одновременной декоративной отделкой фасада является вариант наружного утепления штукатурным способом. Фирма КНАУФ предлагает вам полноценную фасадную систему утепления, уже получившую повсеместное признание – **КНАУФ-Теплая стена**. Все материалы, входящие в состав системы, идеально сочетаются друг с другом, а система работает, как единое целое.

Применение системы **КНАУФ-Теплая стена** позволит вам:

- защитить несущее основание дома от атмосферных и температурных воздействий;
- увеличить полезную площадь внутренних помещений;

- сократить расходы на отопление;
- снизить нагрузки на конструкцию;
- стабилизировать температурный режим помещений;
- использовать декоративные элементы на фасаде дома.

Как же устроена данная система? На предварительно очищенное основание приклеивается утеплитель с помощью штукатурно-клеевой смеси КНАУФ-Севенер и дополнительно закрепляется тарельчатыми дюбелями. Затем наносится защитный слой из смеси КНАУФ-Севенер, армированный стеклосеткой. И уже на него после грунтования наносится защитно-декоративный слой штукатурки КНАУФ-Диамант, с возможностью окраски в любые цвета.

Фирма КНАУФ выпускает системы наружного утепления зданий КНАУФ-Теплая стена I и КНАУФ-Теплая стена II. В системе КНАУФ-Теплая стена I в качестве утеплителя применяются пенополистирольные плиты, в системе КНАУФ-Теплая стена II в качестве утеплителя используются минераловатные «собраты».

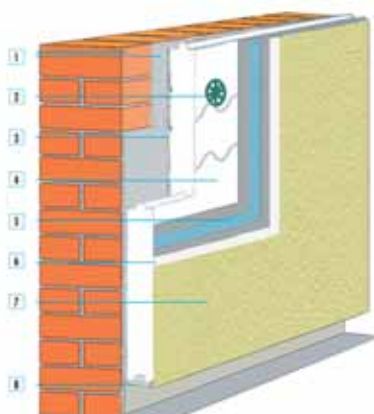
Минеральная вата и пенополистирол по своим теплотехническим характеристикам являются сопоставимыми

материалами, поэтому фирма КНАУФ предлагает использовать в своих системах любой из этих видов утеплителя. Предприятие выпускает для утепления зданий пенополистирольные плиты – **KNAUF Therm Facade** (размер 1200x1000, толщина 50, 100, 150, 200 мм).

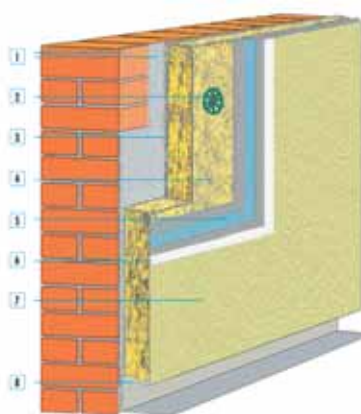
Пригодность систем **КНАУФ-Теплая стена** для использования в строительстве на территории России подтверждают проведенные огневые испытания и «Техническое свидетельство», а также разработан альбом рабочих чертежей на конструкцию, имеющий сертификат соответствия.

Доказано, что системы подобной наружной теплоизоляции эффективно оберегают стены от воздействий дождя и ветра, а также от сезонных температурных колебаний. При применении наружного утепления стена круглогодично находится в зоне положительных температур и в сухом состоянии. Все резкие колебания температуры окружающей среды воспринимаются утеплителем, соответственно, стена не испытывает разрушающих воздействий и потери тепла не происходит.

Данную продукцию можно приобрести как напрямую в Северо-Западной сбытовой дирекции КНАУФ, так и у дилерских организаций. Специалисты компании оказывают квалифицированные консультации по применению продукции не только в офисе компании, но и проводят бесплатные выездные консультации и демонстрации на объектах. Кроме того, все желающие могут пройти обучение применению и монтажу системы в Учебном центре компании КНАУФ.



КНАУФ-Теплая стена I



КНАУФ-Теплая стена II

1. Несущая стена (строительное основание)
2. Клеевой слой (КНАУФ-Севенер)
3. Цокольный опорный профиль
4. Дюбель для крепления цокольного профиля
5. Утеплитель (пенополистирол или минеральная вата)

6. Защитный слой (КНАУФ-Севенер) армированный стеклосеткой
7. Дюбель для крепления плит утеплителя
8. Грунтовка КНАУФ-Изогрунд
9. Декоративно-защитный слой (КНАУФ-Диамант)

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



СЕРТИФИКАЦИЯ В ГЕРМАНИИ

Правовой базой сертификации в Германии служат законы в области охраны здоровья и жизни населения, защиты окружающей среды, безопасности труда, экономии ресурсов, защиты интересов потребителей.

С 1990 г. в стране действует закон об ответственности за изготовление недоброкачественной продукции, который гармонизован с законодательством стран – членов ЕС и служит законодательной базой для сертификации

требования в стандартах DIN. Руководит ею Германский институт стандартизации. Система носит добровольный характер. К ней имеют одинаковый доступ германские и зарубежные организации, заинтересованные в сертификации своей продукции. Непосредственные работы по сертификации в этой системе осуществляет Общество по оценке соответствия DIN CERTCO, которое участвует в нескольких соглашениях по сертификации в рамках ЕС

дования ассоциации организуют либо по запросам предприятий (фирм), либо после отрицательных результатов сертификации. Для выполнения проверок приглашаются профессиональные технические инспекторы. Ассоциации состоят из групп, организуемых по отраслевому признаку. Наиболее известные из них группа GBG (Gewerbliche Berufsgenossenschaften) – Профессиональная ассоциация для промышленности.

Система A2 – это система Союза

в рамках
вает ве
игруше
вания.

По
ционн
ционал
стране
тифика
эконом
следук
общена

A –
ствия р

A1
ветстви

A2
A3

B –
ского и
маркир

C –
GS про

D –
вием с

ральн

E –
измере

F –
ствия р

ленног

Сос
ционал

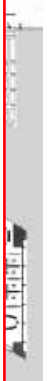
Сис
ды изд



ЭКОЛОГИЧНЫЙ НЕБОСКРЕБ В КИТАЕ

Сущес
ги и
гическо
обеспеч
является
мой на
строите
номного
требую
проект.

По и
курса чи
пания S
(SOM) в
ние в го
штаб-ке
ской на
нии (CN
300-м
ня Жем
Tower) б
вать все



ен на-
е кана-
репады
вными



фасада
но быст
ющий ус
торы. Та
тирован
в этой ч
ботка э
сущест
крупный
Еще
ных сок

о
/
о
о
ь
е
-



ONE ANGEL SQUARE – САМЫЙ БОЛЬШОЙ БИЗНЕС-ЦЕНТР ВЕЛИКОБРИТАНИИ

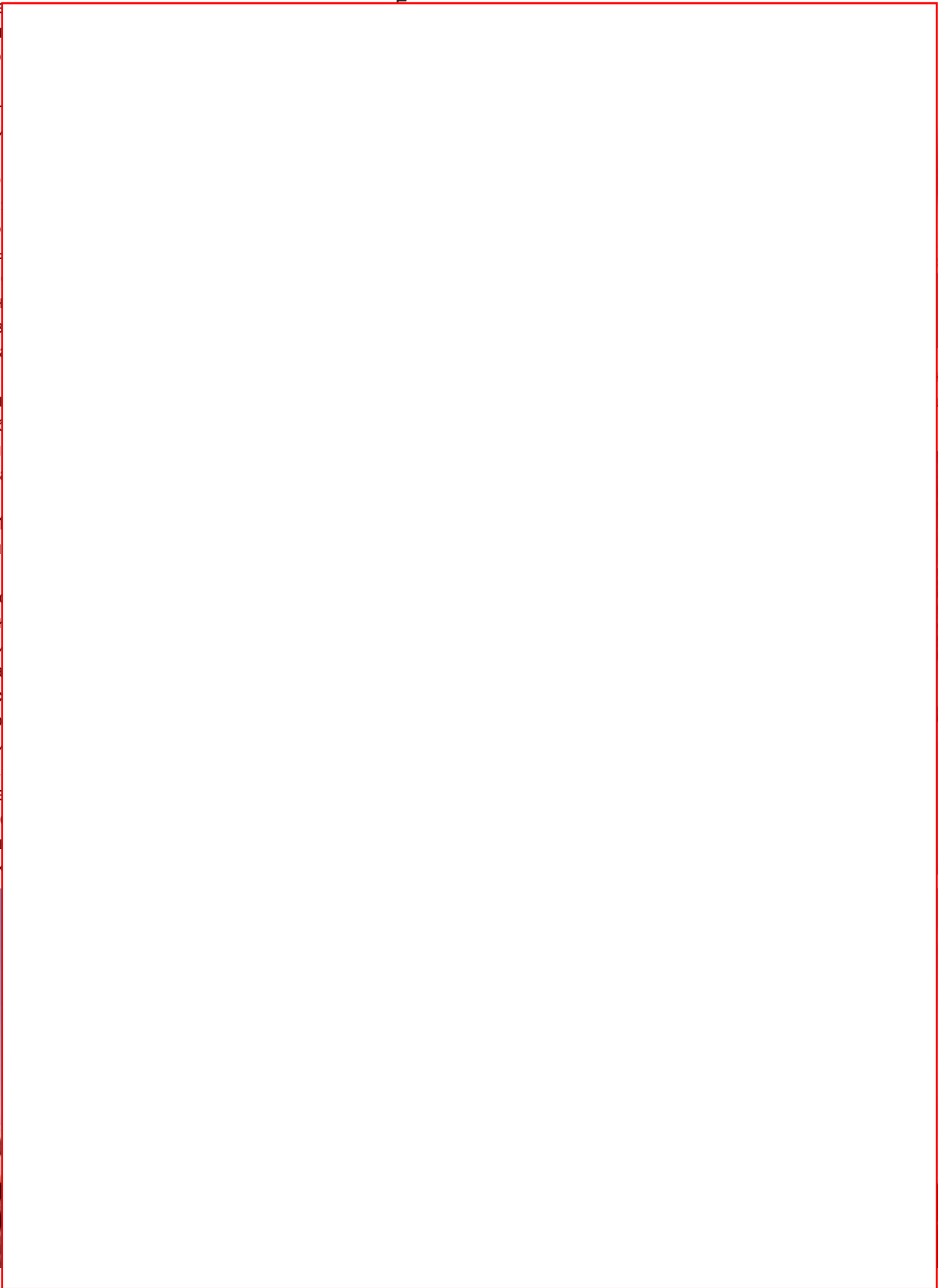
В Манчестерском бизнес-центре One Angel Square в Великобритании. Структурой здания руководит компания 3D Reid.

В основе здания и функции – максимальное использование ресурсов: солнечный свет в ночное время, переработка двойного потока тепла, отопительная система с циркуляцией воздуха.

Высота здания – 30 этажей – J11, самые высокие в новом здании. В здании работают сотрудники компаний, комфорт и эффективное рабочее место.

Бизнес-архитектура крупнейшего в Великобритании.

Здание округлой формы со срезанной вершиной – к так





О ПРОБЛЕМАХ КАДРОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

ИЗЛОЖЕНИЕ ДОКЛАДОВ НА ФОРУМЕ «КАДРОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ»

6 Ф

В. А. Б
Новоси

Д л
б
ной с
го ко
низа
вопр
и во
Прич
не то
циал
шего
зом н
на ур
стоя
в эти
нить
рыно
успе
заци
П
лей в
ствля
ных
груп
груп
зиро
ного
торо
орга
вожд
регис
С
руг р
Томс
турн
тами
теле
врем
Госуд
ми ст
и про
стоя
готов
лось
П
товк
бири



В
д-
а-
й-
ут
е
до
и-
в-
т.
е-
е-
а-
м
а
ix
сь
я-
е-
т,
—
ий
м
е-
ия
о-
м
е-
о-
з-
е
о-
ю
В,
а-
д-
ю
ю
е-
ть
и-
и
и
а-
к-



ции над
только п
шем обр
нему.

Выш
диплом
не може
инженер
времене
мечту о
получит
ка пред
на ступ
сохрани
бюджетн
ров. В э
щем мо
степень
по конку
жетные
изводст
ему при
туру ли
предпри

Каки
беспоко
высшей
ровой п
листов?
что кро
отрасли
переход
требите
изводст
дательс
вопрос,
стры и п
ве. И ес
правите
пытают
ров заб
добного
В силу э
ет в мас
лизиров
сделать
связи с
мировук
листов,
ке в сам

В свя
те высш
учебным
ствляю
строите
новател
ми план

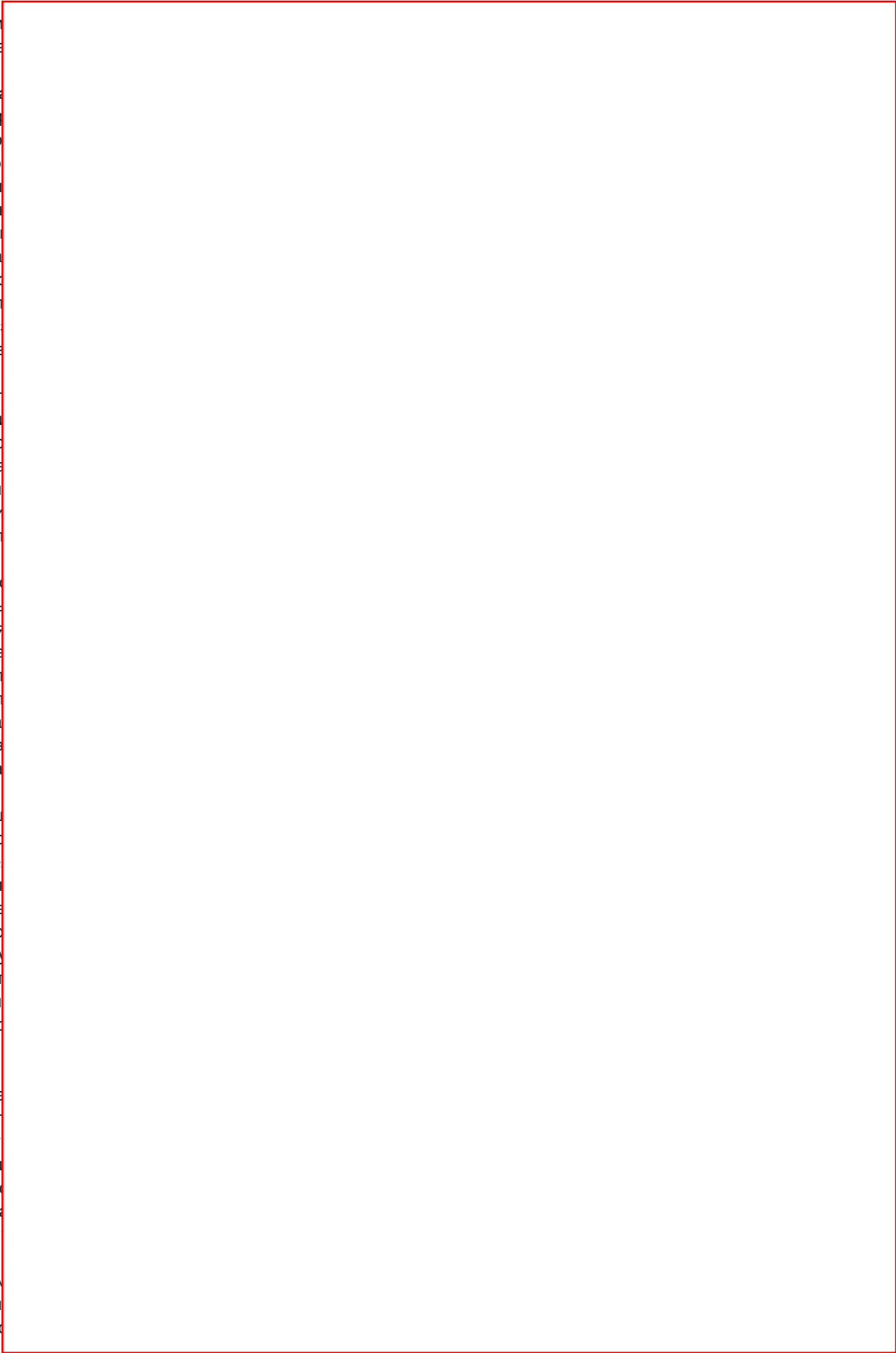
деры
ктных
печи-
ередь
актив-
рцесс,
димо-
аны и
о под-

то не
сове-
дите-
имать
твен-
путем
мных
кций,
с со-
овить
росам
итель-
, сле-
опрос
прак-
ждой
к. все
из ос-
спе-
ибли-
едст-

шних
ом, в
рцесс
м ка-
и сле-
ть во-
й ка-
бору-
ством
и про-
ом на-
0 лет
ия на
тей, и
ы фи-
А вот
ющих
КБК и
инте-
низа-
е: фи-
ством
рудо-
стоит
чески



самим
пробле
Но
занима
для стр
бен пр
ты про
закуп
время
А что
они ча
ся с со
технол
т.к. ву
нансов
чения
строит
и други
вопрос
ния, на
ственн
попечи
Ост
просе.
плом
детель
предъя
ми ака
самост
деятел
но. На
работа
ве – за
На
лучив
чальн
стояте
нему п
водств
контро
ет раз
вводит
ственн
Пр
ку под
лодой
экза
сионал
ствует
тации
в том
дет сд
ка доп
боте.
Дум
мать н
щий в



пре-
колы,
слу-
щих
ению
я вы-
вной
нже-
не по
енно
ерио-
о мо-
гель-
были
5 лет
а по-
изи с
й это
отме-
ране
овис
о са-
олж-
нову
рика-
ных и
дих в
а ка-
дних
лич-
услу-
ы на
овы-
стов
стоя-
крас-
цест-
, ко-
в во-
ции.
ника-
онно-
а об
ается
обще
коте-
ября
ет по
жре-
ское
в си-
овки
трои-
веду-
трои-



тельства:
му архите
верситета

Эти д
лучших ст
имеют оф
аккредит
ститута и
став кото
лее 130 с
перты эт
в Новоси
высокой у
листов в
ние откр
ставитель
Для реал
ния МА «
ми созда
образова

А тепе
о качеств
Нас очен
прос. И д
другой ст
в нашей
ного госу
итогам к
ление сту
тируем, ч
уровень
которых п
себе в ву
счет реф
ше больш
стройной
усложнял
такие как
гие основ
инженера
системы п
просту на
читься пр
иную кно
мя пресло
сожалени
нужным д
циплинам

Кроме
играет и
ву школь
го просто
какого ву
скохозяй
медицинс
го. Боль
в разреш

орско-
в ву-
25 до
Моло-
на те
усмот-
в. Су-
асси-
имер-
сего-
семью
ищем?
ет ра-
а про-
оплату
ответ-
ителей
ью се-
же бу-
через
мы, по
самое
ыше-
голько
рочен-

- идти
произ-
этого,
своим
Их на-
им из
блемы
рения,
у про-
ями и
моло-
ответ-
торые
ь идет
отруд-
аниза-
орных
аниза-
полни-
ств мы
отруд-
подым

пециа-
облем.
ловиях
нашей
вязи с
гся уз-
ков по



СОВРЕМЕННЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ КОНСТРУКЦИИ

www.ssk-inform.ru

СТЕНЫ И ФАСАДЫ

1

(67)

2013



Издается с 1998 года



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

Учебный центр
«КНАУФ Северо-Запад»
Санкт-Петербург, ул. Егорова, д. 5/8
Тел.: (812) 4953511
Факс: (812) 4853512
E-mail: uz-spb@knauf.ru

АКВАПАНЕЛЬ. БОЛЬШЕ ПРОСТРАНСТВА

Тоньше, легче, прочнее и универсальнее. Такими хотят видеть строительные материалы сегодня. Но путь современным материалам в массовое строительство чаще всего преграждают укоренившиеся убеждения, традиции или привычки. Наружная стена КНАУФ с технологией АКВАПАНЕЛЬ® ломает устаревшие традиции, позволяя создавать конструкции, проектирование которых было трудно себе представить ранее. Стены, которые изящно изгибаются, давая больше пространства и полезной площади. Стены, которые вдохновляют на новые идеи, открывают

свежий взгляд на вещи, предлагают лучшие способы строительства.

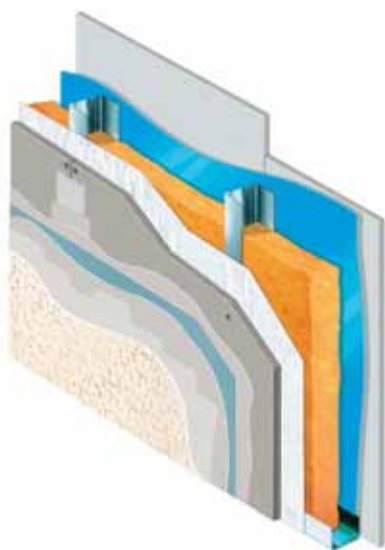
Наружная стена КНАУФ АКВАПАНЕЛЬ® является новым поколением строительных конструкций, с помощью которых возможно создание долговечных структур, обладающих большей строительно-физической эффективностью в сравнении с привычными конструкциями из кирпича и блоков.

Данная стена, в качестве несущей ограждающей конструкции здания, формирует климатически устойчивую оболочку, способную выдерживать экстремальные погодные условия и противостоять повышенной влажности окружающей среды. Благодаря тому, что в базовом компоненте системы – цементно-минеральной плите АКВАПАНЕЛЬ® – отсутствуют какие-либо органические включения, она совершенно не подвержена образованию плесени, не размягчается и не набухает под воздействием влаги.

В связи с тем, что конструкция стены изготавливается методами сухого строительства, она обладает всеми преимуществами этого прогрессивного метода: при сохранении одних и тех же показателей по огнестойкости, звуко- и теплоизоляции экономится до 65% веса конструкции и до 40% толщины стены. Мень-

ший вес стены означает меньшую нагрузку на фундамент и перекрытия, а значит, и экономию на стоимости фундамента и железобетонного каркаса. При сравнительно высокой стоимости отдельных компонентов системы, общая стоимость конструкции оказывается существенно ниже. Меньшая толщина стены в свою очередь означает, что при одном и том же внешнем периметре здания, возможно увеличение до 8% полезной площади внутреннего пространства. И хотя эти стены тоньше, они обеспечивают такие же теплотехнические характеристики, как и обычные стены, благодаря использованию принципа слоистой конструкции, предоставляющей пространство для применения эффективной изоляции.

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





Несмотря на свой ультратонкий дизайн, наружные стены жесткие, прочные, сейсмостойкие, способные выдерживать даже самые серьезные погодные или механические нагрузки. Основу стены составляет плита АКВАПАНЕЛЬ® Наружная, представляющая собой листовой материал с цементным сердечником, содержащим минеральные наполнители, облегчающие вес плиты. Плита с обеих сторон покрыта армирующей стеклосеткой, придающей материалу дополнительную прочность. Такой состав материала отражается на ее уникальных свойствах. Щелочная среда плиты препятствует развитию любых видов плесени. 100% влагостойкость материала означает прочность конструкции даже в условиях

мокрого режима эксплуатации. Эта особенность выгодно проявляет себя в плите для внутреннего применения – АКВАПАНЕЛЬ® Внутренняя, с помощью которой возводятся самые изысканные внутренние конструкции при отделке бассейнов, саун, бань, общественных кухонь, прачечных, больничных палат и т.п.

Как Наружная стена КНАУФ АКВАПАНЕЛЬ®, так и решения для мокрых помещений с помощью АКВАПАНЕЛЬ® Внутренняя соответствуют высоким требованиям экологической устойчивости в архитектуре и строительстве.

Цель КНАУФ – помочь создавать здания, которые предоставляют людям возможности для роста и процветания для жизни. Наша техно-

логия используется в самых разных областях: от офисных зданий, больниц и гостиниц до спортивных арен и спортивно-оздоровительных сооружений.

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





ПРИМЕНЕНИЕ СВАЙ-РИТ В ФУНДАМЕНТАХ ВЫСОТНЫХ ЗДАНИЙ

В.Л.
ГУИ

П

со
гг.
св
до
ле
мь
пр
на
20
ещ
ва
30
ки
св
пр
те

ст
пу
10
то
эл
об
им
не
та
ни
бо
но
Св
ул

ча
зд
нь
чт
ло
не
бо
но
и
к
но
ци
ни
зн
ва



Ве
 лена в
 не сле
 ками
 тельн
 ляема
 состав
 залега
 – с
 альны
 тугопл
 от 0 до
 – в
 суглин
 – н
 ные о
 предс
 суглин
 –
 провс
 8...12
 ми от
 дой ко
 дой ко
 – с
 верти
 фация
 стами
 ную су
 ми ра
 донас
 На
 лован
 роды
 лены
 ми с л
 сей (0
 По
 залега
 предс
 ми пл
 кими
 32...3
 В с
 же фу
 колле
 да во
 было с
 Из
 слежа
 вся на
 прини
 ным п
 ны бу
 1000
 роист
 нести



д-и-

под-пли-наж при-оми-и на

ста-ской Ис-ные им. вом рес-там а на ила сад-2006

ания бы-рас-



ов-



Рис. 4. 33-эта пер., д. 21)

стоянии 9 м
находился т
енный в 193
влияния нагр
ку тоннеля б
да свай со с

СТРОИТЕЛЬНАЯ ВЫСТАВКА

24-27 АПРЕЛЯ 2013, МОРПОРТ

СТРОИТЕЛЬНАЯ ИНДУСТРИЯ 2013

ВЫСТАВОЧНЫЕ ПАВИЛЬОНЫ

СОЧИ

- АРХИТЕКТУРА. СТРОИТЕЛЬСТВО. БЛАГОУСТРОЙСТВО. ЖИХ
- СТРОИТЕЛЬНЫЕ И ОТДЕЛОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ, ОБОРУДОВАНИЕ
- КЛИМАТИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ. ТЕПЛО-, ГАЗО-, ВОДОСНАБЖЕНИЕ
- ЭНЕРГОСНАБЖЕНИЕ И ЭЛЕКТРОТЕХНИКА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ
- СТРОЙСПЕЦТЕХНИКА. ДОРОГА. ТОННЕЛЬ
- ДОМ. ДАЧА. КОТТЕДЖ. ДЕРЕВЯННОЕ ДОМОСТРОЕНИЕ. ЛАНДШАФТНЫЙ ДИЗАЙН
- ДИЗАЙН ИНТЕРЬЕРА. ЭКСТЕРЬЕРА. ДЕКОР
- ЭКОЛОГИЯ. БЕЗОПАСНОСТЬ

Генеральный информационный спонсор: **СФЭРОСС**

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

Главный информационный партнер: **С**

Специальный информационный партнер: **СТРОИТЕЛЬНАЯ ИНДУСТРИЯ**

Региональный информационный партнер: **BusinessS**

Партнер: **СОЧИЭКСПО**

Выставочная компания «Сочи-Экспо» ТПП г. Сочи-тел./факс: (862) 264-87-00, 264-23-33, (495) 745-77-09 e-mail: M.Lepikova@sochi-expo.ru; www.sochi-expo.ru

Партнер: **ГРУППА КОМПАНИЙ ИВЕНТ-СЕРВИС**



УЖЕСТОЧЕНИЕ ПРАВИЛ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИСПОЛНЕНИЯ ГОСКОНТРАКТОВ:

КТО ВЫИГРАЕТ В ОЧЕРЕДНОМ РАУНДЕ БОРЬБЫ ЗАКОНОДАТЕЛЯ ПРОТИВ ЖУЛИКОВ?

С. В. М.
ИП СРО

Закон
ет
ного и
выпол
заклк
тракт
ку об
та в р
сумме
Из
закуп
переч
полне
страх
ковск
средс
До
стран
испол
вание
но, чт
тивны
риски
связи
плать
страх
неник
вида
ный с
компа
испол
рубле
Прим
гих ст
начае
тракт
Прост
лись с
лами
ветст
Ес
ло ис
обесп
тов ст
Та
резул

жных
под-
Так
под-
омо-
тся в
олько
изиу-
нтии
пол-
когда
айти
нков-
стви-
в ус-
срок
йчас
е то-
ачас-
елка,
оста-
ина-
«ле-
дряд-
е до-
пные
удар-
коно-
ение
нтий
кото-
) гос-
будет
ли он
? По-
этого
о не-
зако-
впра-
едос-
зская
нков-



ских гар
ключить
ет уточн
мер, сле
не вправ
рядчико
банковс
реестр б
может по
дут треб
неудобн
гаранти
ков тенд
близённ
мать дец
Это пост
ное поло
произво
Второ
ривает, ч
тий буде
чиков и
Если зак
таким ви
чика не
рить, вкл



Построй свой мир!

24-26
апреля 2013г г.Воронеж,
ул.Ворошилова, 1а,
спорткомплекс "Энергия"

36-я межрегиональная специализированная ВЫСТАВКА

СТРОИТЕЛЬСТВО

тел.: **(473) 251-20-12**
www.veta.ru **energo@veta.ru**
stroy@veta.ru

Президентство Воронежской области
Администрация городского округа г.Воронеж
ИП "Союз строителей Воронежской области"
Ассоциация экономического взаимодействия
субъектов РФ Центрального Федерального округа
"Центральный Черноземье"
Воронежский государственный
архитектурно-строительный университет



ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ МОДЕРНИЗАЦИЯ ЖИЛОГО ДОМА ПРИ РЕФОРМЕ ЖИЛИЩНОГО ПРАВА ГЕРМАНИИ

В. ТО
ExRu

одо
вых
ляя
цел
туа.
изм
иде
мод
емс
сло

ляя
в по
мые
зад
ляе
ся н
в то
ют

уже
том
дер
дей
и к
ска
ты.
для
пер
ист
изо
пле
сни
обе
защ
сущ
ся г
сущ



а-
а-
е-
лк
ь-
ы,
ч-
ь-
ов

ы
пя
эм
л-
ит
то
о-
ле
и-
а.
ы-
и-
ю
а-
а,
а-
с-

р-
но
у-
с-
с
е-
ом
е-
ри
б-
ы
е-
е,
ся

Что должно в связи с этим измениться?

Как и прежде, закон ясно регулирует, какая допустима модерниза-

на то, что он из-за своего стесненного экономического состояния не может оплачивать повышенную квартплату. В этом случае квартирда-



тель н
что по
дерни
силь к

Пр

Кв
литель
сада
ленне
прият
ожид
Одна
но сво
чиват
о чем
лю, со
номич
нее, с
ская м
влять
не по
ты. На
на бы
включ
о най
дерни
как м
вопро
ли до
ся при
приде

**Ка
пр
жи**

Эн
больш
нию к
ченно
време
ных с
536 В
наруж
шумо
исклю
тирос
нии т
плать
начин
но, ка
жения
если с
завер
ре из-
удобн





НЕМЕЦКОЕ «ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЧУДО»

Борис Рунин
США

Что к
то,
не мож
Герман
ляют в
портно
Темп р
дии не
время
продол
ющими
зять, чт
росла н
растет
и на Бл
момент
бизнес
Но без
низкая
ло 13 %
пы еще
ке. И х
отноше
эконом
стен, сл
виях н
ды» она

**Чем
отн
бла
мож
ее с**

Буде
извест
го хара
бии, ди
совестн
взбудо



С-
а-
й
л
и.
я
о.
и-
о-
с-
в
а-
е
е,
о-
с-
я-
и
о
о,
у-
в
о-
о
о-
з-
э-
к-
е
о-
у-
а-
сь
о-
и-
б-
и
и-
о-
у-
и-
а-
и
о
а,
а.
е
г-
м



обра-
чаях
ходи
был
след
теор
тыва
конк
тиче
разо
гани
ческ
восп
допр
повь
фазь
лов*
ности
номи
зити
разв
П
рали
тера
но бы
воль
вали
емле
лиру
отме
и т. д
прин
твер
остор
не до
в чем
слуга
канти
К
ным
ре по
февр
токи

* Р
ские с
Европ
номич
эконо
возро
минис
др. Но
**
ще-то
цикли
мя), о

э-
р-
й
а
р-
р-
и-
ю
р,
э-
к
а-
д
р,
э-
р-
э-
а-
а-
и-
р-
у-
с-
и,
э-
а.
э-
а-
й.
в-
ю
м
а
р-
в
и-
й-
ой
о-
их
го
д-
и
б-
ю
э-



ность, уда
союзы от
создать це
юзную фе
лать парт
социальн
тике – то е
политичес
зов и конт
руировал
дательно
нерство пр
планиро
представи
пораций,
ными, соз
ресованно
зависимо
от рентаб

Антисс
Аденауэр
в мире си
щенности
что свобо
защищен
тимы. В го
сти быстр
ния, зараб
ла создан
социальн
ными тем
(по объем
ния ФРГ э
час заним
Не буду п
известны
жения тех
науке, обр
нии, осущ
Германии.

Аденау
никами па
ства. В ос
и экономи
дили из пр
тета част
стианская
как духов
вого герм
что мучит
цизмом. П
федераль
ми самоу
пы Аденау
первой по
речи в Ке
марте 194

и-
и
о,
х,
о
и-
я
н
о-
м
и-
о-
о
в-
о-
л
о
с-
о-
т.
ь,
и
е
н
и-
в
о-
у
о
и-
о-
ь-
я
э-
е
а-
о
й
к
и
э-
й-
их
их
о-
?
я
н,
о-
к
н
т
их
а,
о-



да в теч
сказывал
их правл
в послед
новилос
вать меж
го и все р
ного обе
макроэк
проводит
литику. П
рого при
мократо
занятых
тил, нем
ная экон
лее соци
ной.

После
жетный д
на бюдж
померно
Начался
га. Пovy
ни на би
на эконо
безработ
лированн
государс
кратии –
все родо
кейнсиан
губилось
ния Герм

Фенс

Перел
даря вол
ски риско
ветствен
Шредера
ныне мн
после ух
за весьм
ние стал
явил себ
которому
зана сво
получием
в 1998-м
11 %, а р
вым. Ос
манское
социальн
ведено з
сле уход



СОВРЕМЕННЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ КОНСТРУКЦИИ

www.ssk-inform.ru

КРОВЛЯ И ИЗОЛЯЦИЯ

1
(61)
2013



Издается с 1998 года



ЛЕДОВЫЙ ХОККЕЙНЫЙ ДВОРЕЦ ЗИМНИХ ОЛИМПИЙСКИХ ИГР – 2014 В СОЧИ

Дитер ДЮРНБЕРГЕР,
Карл-Фридрих ФИК,
Роберт ТИБЕС

Hockey arena for the Olympic Winter Games 2014 in Sochi

Twin-skin roof constructions are typical in lightweight metal building because of the flexibility they offer in the combination different components. This allows unusual demands on the design or strict requirements for fire, acoustic and lightning protection to be met. To combat material-related heat loss or thermal bridging through metal parts, there are well established solutions provided by the use of alternative materials without any loss of quality or performance. Using the example of demanding requirements on the shape and size of the roof for a new sports arena for the 2014 Winter Olympics in Sochi, the performance capability of a twin-skin construction with profiled metal deck lining and an outer skin of industrially manufactured of Aluminium standing seam profiles is shown.

Двухслойные кровельные конструкции сегодня стали классикой легких металлических конструкций, поскольку в них могут использоваться самые разнообразные комбинации элементов. Позволяя создавать любые, в том числе особо сложные конструктивные формы, они обеспечивают также требования к защитным функциям: противопожарную защиту, звукоизоляции, молниезащиту. Для обеспечения тепловой защиты имеются проверенные решения, предусматривающие комбинацию с теплоизоляционными материалами и минимизацию тепловых потерь через крепежные элементы («мостики холода»). Примером, демонстрирующим возможности двухслойных конструкций с нижним слоем из профилированных трапецевидных стальных листов и оболочкой из

алюминиевых профилированных листов, является уникальная в отношении форм и размеров крыша ледовой хоккейной арены зимних Олимпийских игр – 2014 в Сочи.

1. Конструктивный принцип «двухслойной металлической кровли»

Двухслойная металлическая кровля – это классическая кровля из легких металлических конструкций, которую не следует отождествлять с конструкциями из сэндвич-панелей. Под двухслойной металлической кровлей понимается конструкция, имеющая нижний слой из трапецевидных стальных листов, поверх которого устраивается пароизоляционный барьер и укладывается теплоизоляция, покрываемая внешней оболочкой – фальцевым кровельным покрытием из профилированных листов. Соединение верхней оболочки с нижним слоем (несущим стальным настилом) осуществляется промежуточными точечными опорами и крепежными элементами. Такой конструктивный принцип предоставля-

ет в распоряжение широкий выбор вариантов конструктивных решений, способных удовлетворять требования в отношении тепловой защиты, звукоизоляции, пожарной безопасности, молниезащиты. В каждом конкретном случае необходимо производить инженерные расчеты и предоставлять доказательства надежности и безопасности. Поэтому двухслойная кровля – это «произведение инженерного искусства», создание которого невозможно только с ремесленными навыками, без необходимой подготовки и руководства.

В соответствии с конструктивным исполнением нужно различать «кровлю с укладкой по стропилам» и «кровлю с укладкой по прогонам». В первом случае (рис. 1) несущий стальной настил устанавливается на стропилах, расстояние между которыми составляет несколько метров. Для настила используются прочные профилированные листы трапецевидного сечения с большой высотой ребер, обеспечивающие жесткость конструкции. При этом ограничения по размерам, связанные с производством или транспортировкой,

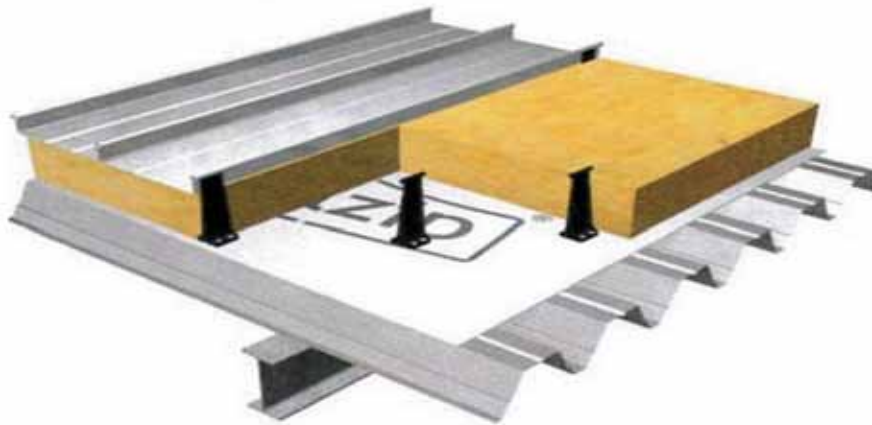


Рис. 1. Двухслойная кровля с укладкой по стропилам и комбинированными клип-опорами



могут компенсироваться поперечными стыками внахлест, так называемыми «жесткими стыками». Во втором случае несущий стальной настил устанавливается на прогонах. Так как расстояния между ними, естественно, меньше, чем расстояния между стропилами, используются более легкие профилированные листы трапециевидного сечения с меньшей высотой ребер.

1.1. Защита от конденсата

Для влажностного режима двухслойных металлических крыш важным является то, что кровельное покрытие (внешний слой кровли) укладывается непосредственно на теплоизоляцию, поэтому крыша «не вентилируется». Причем для таких крыш предпочтительно использование мягкой теплоизоляции из минеральных волокон, слой которой при укладке листов кровельного покрытия должен быть сжат на несколько сантиметров. Неоднократно выдвигавшееся требование о том, что пространство под кровельным покрытием всегда должно быть вентилируемым, с позиций строительной физики ошибочно для крыш с малым уклоном и большой длиной (площадью) кровельного покрытия, так как в таких крышах конденсационная влага не может отводиться из подкровельного пространства за счет циркуляции воздуха.

Гораздо более важным и обязательным требованием для двухслойных металлических крыш является наличие пароизоляционного барьера, который должен выполняться непосредственно на внутреннем несущем настиле и препятствовать диффузии водяных паров в подкровельное пространство между внутренним и наружным металлическими слоями. Пароизоляционный барьер должен не допускать проникновения теплого и влажного воздуха из внутренней части здания в подкровельное пространство, где содержащаяся в нем влага могла бы конденсироваться на холодных конструктивных элементах, накапливаться и стекать с них в подкровельное пространство и оттуда поступать в здание. Поэтому листы

пароизоляционного барьера при укладке необходимо герметично склеивать по краям между собой, а также герметично склеивать в местах примыканий ко всем другим конструктивным элементам. Даже небольшая трещина в пароизоляционном барьере, например, от кабельных проводов или упавшего инструмента, непроклеенный стык или примыкание, могут при определенных условиях пропускать такой объем воздуха, что конденсирующаяся при его охлаждении вода будет образовываться литрами и стекать внутрь помещений.

Значительная часть влаги из находящегося в подкровельном пространстве воздуха, в том числе, остаточная влажность после монтажа, при нагревании кровельного покрытия солнечным излучением, создающим избыточное давление воздуха в подкровельном пространстве вследствие его нагрева, выводится наружу через продольные стыки профилированных листов. Это не нарушает влажностный режим эксплуатации кровли. Так как теплофизические причины для движения водяных паров в противоположном направлении отсутствуют, а продольные стыки надежно закрыты от проникновения влаги снаружи, накопления влаги в подкровельном пространстве («помповый эффект») для двухслойных металлических крыш исключено.

1.2. Огнезащита, шумозащита, молниезащита

Требования пожарной безопасности, например, DIN 18234, выполняются за счет использования исключительно негорючих или трудногорючих, устойчивых против воздействия пламени конструктивных элементов. Для двухслойных металлических крыш при использовании огнестойких конструктивных можно обеспечить класс огнестойкости F 90.

В зависимости от конструктивного исполнения кровель, можно с относительно небольшими затратами обеспечивать звукоизоляцию более чем 50 дБ.

Согласно DIN EN 62305-3 «Молниезащита – защита строительных объектов и людей», металлическая

крыша считается естественным молниеотводом, защищающим от поражения молнией, при условии определенной толщины листов кровельного покрытия и их прочного соединения между собой для беспрепятственного прохождения электрического тока. Это установлено и подтверждено тестированием как для кровель из листов без покрытия, так и для кровель из листов с поверхностным защитным покрытием, соединенных по длине и скрепленных между собой заклепками или винтовыми соединениями. При этом кровля должна иметь надежное электрическое заземление, для создания которого может использоваться металлическая обшивка стен. Такое комплексное решение позволяет создать превосходный молниеотвод и для уже существующих объектов, причем требует осуществления лишь нескольких дополнительных мероприятий.

1.3. Тепловая защита

Растущие требования к тепловой защите зданий вынуждают применять все более толстые слои теплоизоляционных материалов, причем их эффективность с увеличением толщины, как известно, снижается. При этом все большее значение начинают играть термические мосты («мостики холода»), образующиеся из-за металлических связей, обладающих высокой теплопроводностью. Избежать образования термических мостов, к сожалению, не всегда возможно, так как необходимо обеспечить передачу нагрузок, воспринимаемых внешней оболочкой (кровельным покрытием), на внутренний несущий настил и далее на несущие конструкции здания. Это предопределяет необходимость прочных связей кровельного покрытия с несущим настилом и его крепления на настиле. Для сокращения тепловых потерь через «мостики холода» предлагаются различные решения, что можно продемонстрировать на примере кровельных систем Kalzip – высокотехнологичных фальцевых кровельных систем из профилированных алюминиевых листов:



1.3.1. Термическое разъединение внутренней и внешней оболочки

Используется теплоизоляция, которая способна выполнять несущую функцию и передавать нагрузки от внешней оболочки, т.е. обычный минеральноволокнистый утеплитель заменяется пеностеклом (рис. 2). Плиты из пеностекла приклеиваются с помощью холодного клея или горячего битума к подконструкции, например, несущему настилу из стальных профилированных листов трапециевидного сечения, стыковые пазы полностью заклеиваются, верхняя поверхность полностью проклеивается. Для крепления опор кровельного покрытия к плитам из пеностекла крепятся зубчатые анкерные пластины, количество и расположение которых определяется требованиями статического расчета. Такая конструкция кровли абсолютно свободна от термических мостов тепла и может нести весьма высокие нагрузки. Преимущества с технической точки зрения:

- низкая теплопроводность $\lambda = 0,04$ Вт/(м К), такая же хорошая, как у изоляции из минеральных волокон;
- негорючесть (класс А1 по DIN 4102/класс А по EN 13501): возможность распространения пламени через слой изоляции исключается;
- прочность: все точечные нагрузки от опор кровельного покрытия передаются на зубчатые анкерные пластины, распределяющие нагрузки по пеностеклу, а затем распределенные нагрузки через слой пеностекла передаются на подконструкцию;

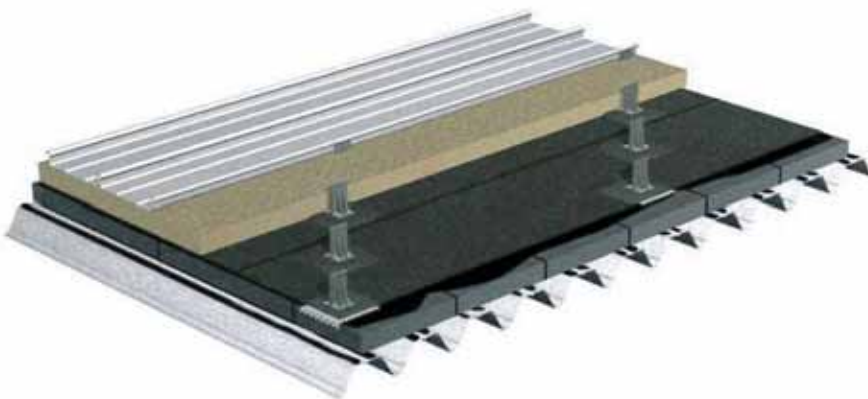


Рис. 2. Кровельная конструкция без термических мостов с теплоизоляцией из пеностекла



Рис. 3. Кровельная конструкция Kalzip DuoPlus с промежуточной алюминиевой шиной

– паронепроницаемость и водонепроницаемость: обработанный по всей поверхности клеем или битумом слой пеностекла уже представляет собой водонепроницаемое и герметичное кровельное покрытие. Возможные дефекты поверхности плит, вызванные неосторожностью при монтаже, обычно неопасны. Необходимый для других кровельных конструкций пароизоляционный барьер в данной конструкции обычно может не выполняться.

– в зависимости от конструкции крыши, достигается звукоизоляция до 56 дБ.

1.3.2. Уменьшение теплопроводящих металлических связей

Если уменьшается масса теплопроводящих металлических связей, соединяющих внешнюю и внутреннюю оболочки, то влияние образованных ими термических мостов («мости-

ков холода») также становится менее значительным. Такой конструктивный принцип реализован в системе Kalzip DuoPlus (рис. 3), в которой используются промежуточный конструктивный элемент – шина из прессованного алюминиевого профиля, устанавливаемая на жесткие минеральноволокнистые теплоизоляционные плиты и поддерживающая контакт с внутренней оболочкой (несущим настилом) только лишь несколькими винтами. Нагрузки от внешней оболочки распределяются в шине и передаются ее нижней поверхностью на слой жесткой теплоизоляции, а через него непосредственно на несущий настил. Поэтому нагрузки на винты, соединяющие шину с несущим настилом, незначительны. Так как используются винты из нержавеющей стали со сравнительно невысокой теплопроводностью, тепловыми потерями через них практически можно пренебречь. В зависимости от особенностей конструкции, в этой кровельной системе можно также сократить долю тепловых потерь, приходящихся на алюминиевые клип-опоры.

Благодаря различным вариантам толщин жестких минеральноволокнистых изоляционных плит под алюминиевой шиной и их комбинации с мягкой изоляцией, укладываемой между жесткими плитами, обеспечиваются крайне незначительные тепловые потери и высокая звукоизоляция, которая может превышать 40 дБ. Поскольку все элементы кровельной конструкции выполнены из металла или мине-



рального волокна, какие-либо дополнительные меры в отношении пожарной безопасности не требуются.

1.3.3. Замещение металлических связей пластмассовыми связями

Пластмассы по сравнению с металлами обладают сравнительно небольшой теплопроводностью. Хотя пластмассы уступают металлу по несущей способности, они могут быть усилены путем армирования более прочными материалами (сталь, стекловолокно) и выдерживать высокие нагрузки в течение длительного времени. Коэффициент теплопередачи кровель Kalzip, зависящий от количества клип-опор, уменьшается при замене клип-опор из алюминия клип-опорами из армированного полиамида (рис. 1). Экспериментальные и теоретические исследования института строительной физики Фраунгофера (Германия) показали эффективность такой замены: крыша свободна от тепловых мостов. Как и ожидалось, замена материала сопровождается небольшим, но малозначимым на практике, снижением несущей способности.

1.3.4. Комбинация мероприятий

Комбинация трех представленных вариантов сокращения теплопотерь через термические мосты или полного устранения последних позволяет двухслойным кровельным конструкциям удовлетворять высоким требованиям по тепловой защите зданий не только сегодняшнего, но и завтрашнего дня.

2. Крыша и стены Ледового хоккейного дворца в Сочи

О почти неограниченных архитектурных возможностях двухслойных металлических крыш с внешней оболочкой Kalzip свидетельствуют уже построенные уникальные объекты в различных странах. Об этом говорят обиходные названия зданий: «Подушка» (Алеха/Берлин), «Резьба» (BMW, Лейпциг и Arcam, Амстердам), «Австралийские холмы» (Southern Cross Station, Мельбурн), «Крыло самолета» (Pilatus, Станс), «Морской

прибой» (National Convention Centre, Ханой).

Ниже речь пойдет об особенной двухслойной конструкции кровли и стен объекта, который из-за эллиптической формы можно рассматривать как вызов для проектирования, строительства и монтажа. Это Ледовый хоккейный дворец зимних Олимпийских игр – 2014 в Сочи.

2.1. Описание строительного объекта

Всю оболочку здания (рис. 4, рис. 5) можно подразделить на несколько областей. Собственно крыша – это эллиптический купол с изогнутыми краями, который заканчивается коробчатым желобом. К нему ниже примыкает технический этаж, в котором размещается климатическое оборудование, сверху облицованный стальными ламелями. Далее следует стена, также в форме эллипса



Рис. 4. Ледовый дворец, вид сверху



Рис. 5. Ледовый дворец во время строительства

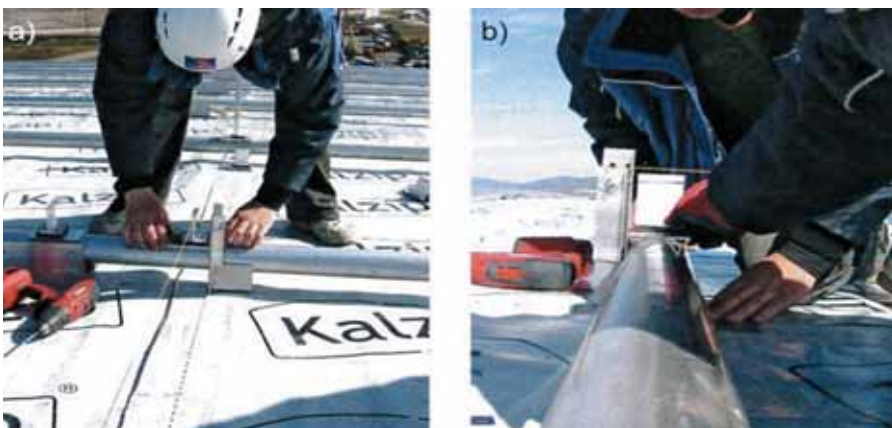


Рис. 6. Несущий настил кровли Ледового дворца:
а) изнутри, б) снаружи

вращения, оболочку которой образуют либо стеклянные элементы, либо профилированные листы Kalzip. Непосредственно над землей эллиптическая поверхность стены переходит в вертикальную.


Рис. 7.

а) Стальные уголки с алюминиевой трубой на несущем настиле
б) Прессованный спутниковый профиль с клип-опорой, установленный на алюминиевой трубе


Рис. 8. Юстировка клип-опор:

а) по оси установки, б) по высоте с учетом уклона


Рис. 9. Юстировка клип-опор по высоте, осям и уклону

Сверху, со стороны, спереди и сзади контур здания представляет собой эллипс. Его длина в самой длинной оси составляет 200 м, ширина 140 м и высота 40 м. Площадь кровельного и стенового покрытия, без учета стеклянных элементов, со-

ставляет при этом около 23.000 квадратных метров.

Конструкция кровельного и стенового покрытия обычна. На стальную несущую подконструкцию из стропил и прогонов уложен стальной профилированный настил трапецие-

видного сечения: форма поперечного сечения 100/275; толщина листов 0,88 мм, максимальная длина 6 м из-за закругленной формы здания, образующего как бы единый пролет. Под кровлей для шумопоглощения использованы акустические профилированные листы с перфорированными стенками (рис. 6а, рис. 6б). По верхним поясам профилированных трапециевидных листов наклеен самоклеющийся пароизоляционный барьер из битумно-полимерного материала с алюминиевым покрытием. Поверх него установлены уголки из нержавеющей стали с полкой длиной 250 мм, присоединенные заклепками к верхним поясам профилированных трапециевидных листов, которые служат для выравнивания поверхности кровельного покрытия (картина 7а). Между парами уголков на требуемой высоте закреплены посредством саморезов алюминиевые трубы диаметром 80 мм с толщиной стенки 3 мм (рис. 7б). Этого дополнительного каркаса из труб уже достаточно, чтобы клип-опоры Kalzip были выставлены на требуемую высоту.

Для установки клип-опор и их выравнивания по оси и по высоте с учетом уклона кровли был использован спутниковый прессованный алюминиевый профиль, имеющий форму седла и разработанный в предыдущих проектах специально для монтажа на трубы. Располагаясь своей дугообразной нижней стороной на поверхности трубы, они могут поворачиваться или перемещаться вдоль до тех пор, пока не займут необходимую позицию. После этого к их плоской верхней поверхности крепятся клип-опоры (рис. 7б, рис. 9).

После выравнивания (юстировки) и привинчивания всех клип-опор (рис. 8а, 8 б) можно начинать монтаж профилированных листов Kalzip – вначале предварительный монтаж (рис. 10), что рекомендуется при таких сложных строительных проектах, и только затем окончательный монтаж. Перед этим на пароизоляционный барьер между клип-опорами укладывается и прижимается к нему минеральноволокнистая теплоизоляция (рис. 11а, 11 б).



Рис. 10. Контрольный монтаж профилированных листов на стену



Рис. 12. Профилирование полос на мобильной установке формования

ные листы и полосы имели длину от 5 до 50 м. Благодаря совершенствованию разработанных конструкторских программ, время на проектирование и разработку конструкторской документации было сокращено с нескольких месяцев, как это бывало ранее, до нескольких недель. Как и при подобных строительных проектах, компьютерное проектирование осуществлялось в Кобленце, данные передавались в Сочи, на мобильный участок формования, где и осуществлялись профилирование (рис. 12). После их производства профилированные листы и полосы поднимались краном на крышу и перемещались к месту монтажа вручную (рис. 13).

Так же, как и профильные доски, к контуру строительного объекта должны были быть приспособлены алюминиевые трубы, которые конструировались на компьютере до монтажа (рис. 13). По аналогии с профилированными листами, каждая труба получала свой номер и – после опре-



Рис. 11. Последовательность монтажа: а) на крыше, б) на стене

форме оболочки здания, удалось несколько сократить количество типов-размеров. В общей сложности было смонтировано несколько более 4000 профилированных листовых полос (1600 на крыше, 2400 на стенах), причем каждая четвертая была сконструирована заново и имела отличия. Все полосы были проверены и пронумерованы. Границами для их конструктивного исполнения были, в частности, возможные радиусы кривизны и ширина полос, отношение наименьшей монтажной ширины к наибольшей, длина и вес обрабатываемой полосы. Изготовленные профилирован-

2.2. Конструкции и монтаж профилированных листов и полос

Для формования и монтажа на данном строительном объекте профилированные листы и полосы должны были быть сконструированы соответствующим образом. Из-за эллиптической формы здания не могли быть использованы обычные прямые профилированные листы и полосы из легкого металла с параллельными краями. Напротив, они должны были иметь выпуклую форму, похожую на апельсиновую корку, кроме того, с различными радиусами изгиба. Благодаря близкой к осесимметричной



Рис. 13. Перемещение профилированных листов по крыше



Рис. 14. Альпинистский монтаж



Рис. 15. Алюминиевые трубы как помощь в восхождении



деления ее формы – свое положение по трем точкам измерения в специально разработанном «плане укладки труб».

Если крыша была еще относительно плоской и, следовательно, доступной для перемещения по ней, то монтаж обшивки стен был более сложным и трудоемким, поскольку эллиптический свод не допускал установку лесов. В связи с этим были затребованы альпинистские навыки монтажного персонала (рис. 14), причем для помощи в восхождении использовались алюминиевые трубы (рис. 15). Отягощающим обстоятельством являлось то, что стеновое остекление ниже монтируемых профилированных листов Kalzip было уже установлено, а стены ниже экватора имели наклон внутрь (рис. 10, рис. 11b).

Литература:

1. Fick K., Ramich A., Tieves R. Komplexe...
2. Fick K., Duernberger D. Bauen...





УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ!
В НОЯБРЕ 2013 ГОДА СОСТОИТСЯ
ПЯТАЯ ЮБИЛЕЙНАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ
«ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ
ТЕПЛОГАЗОСНАБЖЕНИЯ И ВЕНТИЛЯЦИИ»

**КОНФЕРЕНЦИЯ ПОСВЯЩАЕТСЯ 90-ЛЕТИЮ СО ДНЯ РОЖДЕНИЯ АКАДЕМИКА РААСН,
 ПРОФЕССОРА, ДОКТОРА ТЕХНИЧЕСКИХ НАУК В.Н. БОГОСЛОВСКОГО**



Организатор конференции:

ФГБОУ ВПО «Московский государственный строительный университет» (НИУ МГСУ) при участии Научно-исследовательского института строительной физики Российской академии архитектуры и строительных наук (НИИСФ РААСН).

Дата проведения конференции:

20-22 ноября 2013 г.

Тематическая направленность конференции: теоретические основы и перспективные направления научных исследований в области теплогазоснабжения и вентиляции.

К участию в конференции приглашаются преподаватели, студенты, аспиранты, докторанты и сотрудники вузов, научно-исследовательских и проектных организаций из Российской Федерации и других стран.

Тематика пленарных заседаний и секций: строительная теплофизика, энергосбережение и энергоэффективность, отопление, вентиляция и кондиционирование воздуха, тепло-снабжение, котельные установки, газоснабжение.

Предполагаемая информационная поддержка конференции: журналы «С.О.К.», «Инженерные системы», «Новости теплоснабжения», «Энергосбережение и водоподготовка», «Водоснабжение и санитарная техника», «Полимергаз», «Свето-прозрачные конструкции», Информационно-издательский центр «Современные Строительные Конструкции».

К началу конференции предполагается издание сборника докладов. Доклады авторов, принявших личное участие в конференции, будут при возможности опубликованы после конференции в журналах, входящих в список, рекомендуемый ВАК РФ для публикации материалов диссертаций на соискание ученых степеней кандидата и доктора наук. К публикации принимаются доклады только научно-технического характера и не несущие в себе элементов рекламы, которые публикуются в сборнике бесплатно. Все доклады рецензируются Научным комитетом конференции, который оставляет за собой право отклонить доклад при его несоответствии тематике и требованиям к научным публикациям.

В рамках конференции предполагается проведение открытого конкурса на лучшую научно-исследовательскую работу среди студентов, аспирантов и молодых ученых (в возрасте до 30 лет и не имеющих ученой степени кандидата наук). От каждой организации может быть представлено не более 2-х докладов. Соответствующий доклад должен быть подготовлен без соавторства старших по

возрасту сотрудников, за исключением научного руководителя конкурсанта. Другие условия конкурса будут сообщены дополнительно.

Место проведения: Москва, Ярославское ш., д.26, ФГБОУ ВПО «Московский государственный строительный университет»

Представители оргкомитета: проф., к.т.н. Махов Леонид Михайлович; доц., к.т.н. Самарин Олег Дмитриевич; доц., к.т.н. Троицкая Елена Владимировна (научный редактор); заместитель директора ИИЭСМ МГСУ по научной работе Лушин Кирилл Игоревич

Тел. (499) 188-36-07

E-mail: tgvconf@mail.ru

О намерении участвовать в конференции в качестве докладчика или участника просьба сообщить в оргкомитет по E-mail до 30 марта 2013 г. При этом необходимо выслать ориентировочные названия тем докладов и их краткие тезисы. Если работа направляется на конкурс молодых ученых, это должно быть отмечено в письме. В случае принятия доклада оргкомитетом конференции Вы получите инструкцию по его оформлению и условия проведения молодежного конкурса.

**ПРИГЛАШАЕМ
 К СОТРУДНИЧЕСТВУ!
 ДО ВСТРЕЧИ В МОСКВЕ!**

Оргкомитет конференции



РЫНОЧНАЯ ПЛОЩАДЬ В КАСАБЛАНКЕ

Пр
се А
Соп
ская
блан
Б
емле
туры
родо
ност
канс
К
тен»
дерл
Оджи
Баар
свой
площ
ко), н
стиж
турно
Соп
Э
сиро
дума
мы с
воды
го на
Выра
солн
сы из
внах
тем с



кий
оби-
кон-
воб-
одо-
для
оят:
быт-
ный





нные внах-
с дождевой
ют воздуху
. Бетонная
ормы явля-
о современ-
анки и одо-
х форм как
инирования
дах».

оекта вклю-
кий подход к
новится все
ько в Марок-

колоннами
рные баки,

аш вклад в
ость состо-
рвых, с по-
ий: исполь-
ользование
тов и убор-
спользова-
здействием
а влаги для
вежего воз-

ть уверен-
ционально-
устранены
ивные вли-
реду. При-
систем об-
использу-
ие матери-
ывать, что
лго и с вы-
говорят ар-

к
с
о
с
к
н





МИРОВОЙ РЫНОК ТЕПЛОИЗОЛЯЦИИ С ПРОГНОЗОМ ДО 2016 И ДО 2021 ГОДОВ

Компания Freedonia Group (США) представила обширное исследование о мировом рынке теплоизоляции с прогнозом развития до 2016 и

- Северная Америка – 24%.
- Западная Европа – 18%.
- Другие регионы – 14%.

тельную деятельность в развивающихся странах Азиатско-Тихоокеанского региона, Африки и Ближнего Востока, Центральной и Южной Америки, спо-





будет
ем не
спро-
вню.
илых
звод-
ции и
и на-
олее

ос на
расти
мил-
рост
и, так
ышую
про-

роиз-
мате-
в ал-
rales,
Bay-
New
away,
Cor-
Dow

lding,
ation,
ation,
HIAS
ormal,
Nori-
roup,
el SA,
ercio,
n, Si-
sspor
ation,

рсии
ские
ехно-

иших
ии в
\$32,3

р, Inc.,
н, USA



СНЕГ НА СВЕТОПРОЗРАЧНЫХ КРОВЛЯХ ОТАПЛИВАЕМЫХ ЗДАНИЙ

А.П. КО
ФГБОУ

В
к
торо
прод
и экс
ство
нако
дики
регл
ние
эксп
проб
О
блем
го по
торо
тере
конс
солн
спеч
подк
П
ненн
ной
ние
троп
щейс
энер
не в
но, т
чени
таци
га ил
от не
сутон
ракт
онал
ли э
для с
кров
став
ся в
ниче
проц
снеж



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

Рис. 6 — снег

тепло
ала; λ
дност
 q_x – в
Ра
дач п
ности
ва на
ния (з
таяни
вающ
участ
(зада

Пр



Услов

на-
ер
ага
ро-
ро-
ия
А»,
ко-
м-
но-
ге-
ом
мы
да-
ем
ди-
ро-
ди-
оз-
в-
72
ге-
ого
и R
ый
ым
) и
.
ло
сть
на
на
бу-
ге-
е-
°C
ол-
от
ге-
ств
из-
ать
хо-
ло
га-
ях
ия.
ки-
то-
ия



КАДРЫ ПО-ПРЕЖНЕМУ РЕШАЮТ ВСЕ ...

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЭКОНОМИКИ ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ НЕ ФОРМОЙ СОБСТВЕННОСТИ, А ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО КОМПЕТЕНЦИЕЙ И ПРОФЕССИОНАЛИЗМОМ КОНКРЕТНЫХ МЕНЕДЖЕРОВ

Е. И.
Нос

Е

дв
фо
пр
ма
ск
59
За
8,4
в ц

че
оц
че
би
мо
во
вр
тр
ко
ст
ет
уп
об
уд
см
со
би

по
пл
ко

Г
Г

ло-

пин

ас-

Эн-

ко-

ар-

ии,

ре-

в –

аз-

лч-

вы-

ров

все

из-

ым,

ав-

чи-

се-

ния

том

вы-

ов-

ме

ом,

мо-

но-

ных

ов-

це-

ом,

эбя

ст-

кам

ас,

ом,

ва-

ре-

тр-

си-

ать



обяза-
Пре-
пре-
рода
а пре-
соци-
соци-
(в об-
цены
в од-

ье на-
о най-
сякую
ющих
родан-
к реа-
ем са-
данно
будет
их гра-
на их
рунда-
ся, ре-
гается
от ди-
илья.
раже-
ваться
а для
ой по-
йшие

среды
тва за
вного
пного
жилья
е госу-
анизм
нерст-
муще-
ажной

обос-
разви-
анных
терри-
радо-
и, что
нения
нов их

го ос-
редств
ые от-
енного



специ-
венно
дарст
4.
аренд
проры
лений
ве ст
ния д
5.
сылон
димон
точно
6.
разви
лений
инже
новог
7.
зы дл
мель
мезд
строи
лья ч
бора
орите
8.
щев
тирн
димон
валов
квадр
по су
ного
жиль
По
ны бе
влиян
регул
ленно
том в
или п
ход и
нии э
боль
с уст
где с
прояв
паден
ства.
что э
Росси
И
том, ч
ке во



яко-
вне
биз-
кон-
иже-
гель-
тва и
оря о
сеоб-
спом-
РАО
, эти-
при-
ы на
но на
юми-
нь-то
ы на
тедо-
ды.
том,
от со-
е за-
дер-
югут
осом.
авле-
твен-
того,
силе-
енно
мами
о бы-
ия, к
сится
цест-
и ме-
ными
эмен-
ения
енно-
арст-
т ин-
фек-
ся не
ючи-
ссио-
еров.
.
налон
бири” в
ъмена

сможет выйти из кризиса, и уровень
промышленного производства ста-

общественности идею, что присутст-
вие государства в экономике должно



УВАЖАЕМЫЕ ДАМЫ И ГОСПОДА!

ПРЕДЛАГАЕМ ВАМ НА ВЫБОР НЕСКОЛЬКО РАЗЛИЧНЫХ ВАРИАНТОВ ПОДПИСКА НА СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ ИЗДАНИЯ

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

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

СТОИМОСТЬ ГОДОВОЙ ПОДПИСКА НА 2013 ГОД

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

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

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

Итого сумма годовой подписки (для подписчиков РФ):

для физических лиц – 8120 руб.;

для юридических лиц – 9280 руб.

Подписка оформляется на год.

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

Для физических лиц документы не предоставляются.

ТАКЖЕ ВЫ МОЖЕТЕ ЗАКАЗАТЬ:

1. КАТАЛОГИ-СПРАВОЧНИКИ:

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

2. ПРОГРАММНЫЕ ПАКЕТЫ:

- База данных «Комплекующие для производства окон и дверей» – 2500 руб.
- База данных «Производители ПВХ-профилей» – 2700 руб.

Если у Вас возникли сложности при оформлении подписки, Вы можете позвонить по телефону в редакцию (495) 638-5248 или написать письмо ray@ssk-info.ru



R+T RUSSIA

25 – 27 СЕНТЯБРЯ 2013, МОСКВА

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



R+T RUSSIA

Международная выставка
рольставен, ворот, окон и
солнцезащитных конструкций

25 – 27 сентября 2013
Москва

THINK GLOBAL.
MEET US WORLDWIDE.
www.rt-expo.com



Современные Строительные Конструкции

*Продолжается подписка
на 2013 год*

ЖУРНАЛЫ

■ «РОЛЬСТАВНИ. ВОРОТА. СОЛНЦЕЗАЩИТНЫЕ КОНСТРУКЦИИ»

■ «ЗЕЛЕННЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»

■ «ФАСАДНЫЕ СИСТЕМЫ»

■ «КРОВЛЯ и ИЗОЛЯЦИЯ»

■ «СТЕНЫ и ФАСАДЫ»

■ «ОКНА и ДВЕРИ»



КАТАЛОГИ

«Системные профили для окон, дверей и фасадных конструкций»

«Комплекты для окон и дверей»

«Теплоизоляционные материалы и изделия»

АНАЛИТИЧЕСКИЕ ОТЧЕТЫ

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

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

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

«Производители ПВХ-профилей в России»

СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ СПЕЦИАЛИСТОВ

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