

Современные Строительные Конструкции

1₍₃₂₎
2019

КРОВЛЯ и ИЗОЛЯЦИЯ

№ 1 (83)


ФАСАДНЫЕ СИСТЕМЫ

№ 1 (45)

ОКНА и ДВЕРИ

№ 2 (200)

www.ssk-inform.ru





РАСПАХНИТЕ ДВЕРИ НА НОВЫЕ РЫНКИ! Your Gate to NEW Markets



TURKEY

**Международная выставка рольставен,
Дверей, ворот и солнцезащитных систем**
International trade fair for roller shutters,
doors/gates and sun protection systems

Supported by:



28.-30.11.2019

**Международный выставочный центр
CNR Expo, Стамбул**
Istanbul Exhibition Center CNR Expo
www.rt-turkey.com



**ОКНА И ДВЕРИ
КРОВЛЯ И ИЗОЛЯЦИЯ
ФАСАДНЫЕ СИСТЕМЫ**

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

Редакция:

Тел./факс: (499) 177-1807
Сайт: www.ssk-inform.ru
E-mail: info@ssk-inform.ru

Главный редактор

Гаврилов-Кремичев Н.Л., к.т.н.

Зам. главного редактора

Николаева И.Л.

Допечатная подготовка

Прокофьева Е.А.

Информационно-техническая подготовка

Климушина А.В.,

Крымова В. П.

НА ЖУРНАЛ МОЖНО ПОДПИСАТЬСЯ:

В РЕДАКЦИИ:

т/ф.: (499) 177-1807, info@ssk-inform.ru

В АГЕНТСТВАХ:

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

Екатеринбург, ул. Мамина-Сибиряка, 130

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

e-mail: info@ural-press.ru

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

e-mail: moscow@ural-press.ru

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

e-mail: spb@ural-press.ru

Представительства Урал-Пресс за рубежом:

ФРГ, Берлин, тел.: +49 30 33890115

e-mail: frg@ural-press.ru

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

e-mail: kazakhstan@ural-press.ru

АГЕНТСТВО «ДЕЛОВАЯ ПРЕССА»

г. Киров, тел.: (8332) 67-24-19

e-mail: delpress-zakaz@yandex.ru

www.d-pressa.ru

ООО «ДЕЛОВАЯ ПРЕССА»

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

e-mail: delpress-zakaz@yandex.ru

НПО «ИНФОРМ-СИСТЕМА»

Москва, Тел.: (499) 122-6411

факс: (499) 789-49-00

e-mail: periodicals@informssystema.ru

www.informssystema.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», «Арт-Ресурс» (РФ).

Тираж 7500 экз. Цена свободная.

Зарегистрировано в Комитете РФ по печати.

Рег. ПИ №77-5912.

«Денег нет, но вы держитесь»
(административный фольклор)

«Народу нравится»
(«Кин-Дза-Дза!»)

ПОРА ИЗБАВЛЯТЬСЯ ОТ ИЛЛЮЗИЙ

Итак, цели и задачи развития страны сформулированы и приняты к исполнению. Они оформлены как национальные проекты по 12 направлениям стратегического развития, установленным Указом Президента России от 7 мая 2018 года №204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года».

24 декабря 2018 года, по итогам заседания президиума Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и национальным проектам, утвержден паспорт национального проекта «Жилье и городская среда». Паспорт нацпроекта разработан Минстроем России и включает в себя четыре федеральных проекта: «Ипотека», «Жилье», «Формирование комфортной городской среды» и «Обеспечение устойчивого сокращения непригодного для проживания жилищного фонда».

Надо полагать, теперь закипит работа, и к 2024 году мы достигнем... Чего?

Казалось бы, все подробно расписано – и объемы финансового обеспечения (по годам и всего), и источники финансирования (по каждому федеральному проекту и нацпроекту в целом), и ответственные лица, и, самое главное, целевые количественные показатели. Среди них один из главных – ввод жилья, который на 2024 год запланирован в объеме 120 млн. кв. м, из которых объем строительства многоквартирных домов, профинансированный за счет ипотечного кредитования, должен составить 53 млн. кв. м.

Однако реальная жизнь в который раз внесла коррективы в прекрасные планы. Согласно целевым показателям проекта, ввод жилья в 2018 году должен был составить 86 млн. кв. м (правда, в примечании указано, что «показатель будет уточнен по итогам 2018 года»), а фактический ввод составил 75 млн. кв. м. Так что «уточнять» придется. И, к сожалению, не только это.

Как показала история с памятным нацпроектом «Доступное и комфортное...», есть объективная необходимость, есть планы, но есть и практика их выполнения, которая далеко не всегда оказывается удачной. Причины этого анализировались неоднократно, в том числе на страницах наших изданий. К провалу 2018 года привели несколько факторов (см. статьи этого номера), но в их основе, как показывает анализ, лежат, мягко говоря, не слишком продуманные действия правительства. Складывается впечатление, что значительная часть правительственных чиновников живет в параллельной реальности, слабо представляя, что такое реальная экономика и каковы действующие в ней причинно-следственные связи. Отсюда – «планов громадьё» при полном непонимании, как их выполнять, и даже отсутствии желания это делать. К тому же давно не секрет, что чиновничьи должности часто рассматриваются лишь как удобное место для повышения личного благосостояния. Поэтому, зачем работать? Главное – вовремя отрапортовать.

Президент на протяжении многих лет убеждает ответственных чиновников, что для страны жизненно необходим рост ВВП выше среднемирового, что надо наращивать объемы ввода жилья, снижать нагрузку на бизнес и т. д. А в ответ Минэкономразвития в качестве ориентиров выставляет рост ВВП на 1,5–1,8%, Центробанк – «таргетирование инфляции», премьер-министр озабочен цифровой экономикой. Ну а вместо снижения налоговой нагрузки – получайте увеличение НДС до 20%.

Поневоле вспоминаются «лебедь, рак и щука» Крылова. Один «авторитетный источник» пишет, что «мораль басни строится на основе этой заложенной природой в животных модели поведения». По части животных сказать трудно, но сложившаяся модель поведения отечественных чиновников хорошо известна – имитация активности вместо конкретной работы. И пора избавляться от иллюзий: пока так будет продолжаться, любые нацпроекты по-прежнему останутся лишь нацпроектами.

Главный редактор



В НОМЕРЕ

Пора избавляться от иллюзий 1

ВЫСТАВКИ. ЯРМАРКИ

R+T Турция. Распахните двери на новые рынки! 2-я стр. обложки

ОКНА И ДВЕРИ № 2 (200), 2019

КОМПЛЕКТУЮЩИЕ

Многоточечные дверные замки Winkhaus для безопасности современного дома 4

Winkhaus. Безопасность. Герметичность. Удобство. Все, что можно ожидать от замка 7

ОКНА. ДВЕРИ. КОНСТРУКЦИИ

Группа «Ивапер»: не только пластик 8

ОБОРУДОВАНИЕ

Weinig на Ligna 2019: Инновационные высокие технологии для любых потребностей 10

Доктор Марио Кордт усиливает правление Weinig 14

Think Weinig. Времена меняются. А как меняемся мы? 15

ОКОННЫЙ РЫНОК

Новый аналитический отчет «Российский оконно-фасадный рынок. Итоги развития в 2000-2018 гг. и перспективы на 2019-2021 годы» 16

Новый аналитический отчет «Производители ПВХ-профилей в России» 28

ИННОВАЦИИ

Чистый воздух от Respilon Group 11

ИНТЕРВЬЮ

Какова ситуация на российском оконном рынке?

На вопросы редакции отвечает Й.-Л. Бекхофф, генеральный директор ООО «Века Рус» 18

На вопросы редакции «ОД» отвечает Фолькер Гут, генеральный директор ООО «Декенинк Рус» 20

На вопросы редакции «ОД» отвечает Кшиштоф Якимович, коммерческий директор представительства Winkhaus в России 22

На вопросы редакции «ОД» отвечает Ханс Диль, руководитель российского представительства Siegenia Gruppe 24

На вопросы редакции «ОД» отвечает А.Ю. Труфанов, директор по сбыту ООО «Мако Фурнитура» 26

ПРОФИЛЬНЫЕ СИСТЕМЫ

Группа компаний «Ивапер». Архитектура современного окна. Премиальные деревянные окна Terra. Современные оконные профили Ivaper 4-я стр. обложки

ФАСАДНЫЕ СИСТЕМЫ № 1 (45), 2019

ЭКОНОМИКА. РЫНОК

Н.Л. Гаврилов-Кремичев, И.Л. Николаева (ИЦ «ССК»). Жилищное строительство в России. Динамика, причины спада, перспективы 30

Н.Л. Гаврилов-Кремичев, И.Л. Николаева (ИЦ «ССК»). Жилищное строительство в регионах России. Динамика, региональные особенности, перспективы 39

КРОВЛЯ И ИЗОЛЯЦИЯ № 1 (83), 2019

ИНТЕРВЬЮ

Каков бизнес-климат в строительной отрасли?

На вопросы редакции отвечает В. Марков, генеральный директор ППК «Технониколь» 59

На вопросы редакции отвечает Йенс Тирфельдер, генеральный директор компании «УРСА Евразия» 61

На вопросы редакции отвечает М.В. Лопатин, коммерческий директор ООО «Компания Металл Профиль» 63

На вопросы редакции отвечает С. Захаров, директор Департамента промышленного и бытового оборудования компании «Грундфос» 65

На вопросы редакции отвечает С.Ю. Зюзя, генеральный директор ООО «Зика» (Российское представительство Sika AG) 67

ЭКОНОМИКА. РЫНОК

В.В. Тремзин, Гильдия маркетологов. Страсти по реформам 69

ПОДПИСКА 76



СОВРЕМЕННЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ КОНСТРУКЦИИ

www.ssk-inform.ru

ОКНА И ДВЕРИ

2

(200)

2019



Издается с 1997 года



МНОГОТОЧЕЧНЫЕ ДВЕРНЫЕ ЗАМКИ WINKHAUS

ДЛЯ БЕЗОПАСНОСТИ СОВРЕМЕННОГО ДОМА

Одна марка – много решений

Безопасность дома начинается с входной двери, поэтому она должна иметь качественную и надежную защиту. Наиболее распространенный доступный вариант – механическая система защиты, она включает целый комплекс элементов:

замковые цилиндры, замки, петлевую группу, конструктив дверного полотна и коробки. Комплекс таких элементов позволит обеспечить надежную защиту двери от взлома, легкость и удобство в пользовании, а также долгий срок эксплуатации.

Компания Winkhaus уже многие годы производит широкий спектр механических средств защиты до-

ма, среди них современные замки с многоточечным запирающим – STV от немецкого сокращения «Sicherheits-Tür-Verriegelungen».

Замки-рейки с ригелями в форме кльков – это стандарт в области запирающего, применяемый многими известными производителями дверей. Эти замки успешно функционируют в сотнях тысячах домов и квартир во всей Европе.

В современном тренде широкую популярность приобрели автоматические замки Winkhaus с массивным двойным ригелем, которые работают также в версии с электроприводом и разными другими способами управления.

Высокие технологии защиты

Из года в год повышается интерес к современным системам идентификации; наряду со считывателями отпечатков пальцев появляются системы распознавания лиц, видеодомофоны, считыватели bluetooth, позволяющие управлять дверьми с помощью смартфона. Сегодня уже многие производители предлагают двери, использующие именно такие высокотехнологичные решения с электромеханическими замками компании Winkhaus. Самый популярный вариант – это blueMatic EAV3 с автозапиранием и электронным отпиранием, который работает в сочетании с разными видами электронных считывателей. Собственные решения Winkhaus – это дистанционный пульт управления и бесконтактный считыватель, т. е. так называемый транспондер. Замок blueMatic EAV3 взаимодействует также с устройствами других производителей, такими, например, как сканер отпечатков пальцев, клавиатура с номерным



Замки Winkhaus с автозапиранием – эстетика, комфорт и надежная защита каждой двери



blueMatic EAV3 совмещенный с системой умный дом позволяет контролировать сигнализацию и открывать двери с помощью смартфона

кодом, приложение bluetooth или умная система управления домом, так как оснащен соответствующими кабелями, совместимыми с такими технологиями как Ekey, Idencom, Sorex. У этого продукта есть также немало других достоинств. С ним можно, например, совместить очень удобный переключатель на дневной режим с возможностью открывания дверей без использования ключа или считывателя.

Наряду с высоким уровнем безопасности несомненным преимуществом этого замка является обеспечение высокой герметичности (благодаря специальной конструкции ригелей, оснащенных дополнительным ригелем). Практичным решением является и магнитный боек, устанавливаемый на рамной части замка и отвечающий за закрытие ригелей – их выдвигание в определенный момент, т.е. тогда,

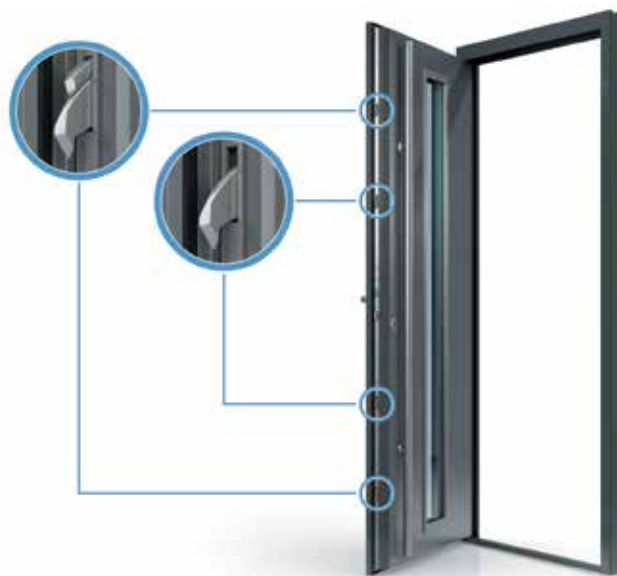
когда створка находится уже в раме, предотвращая повреждения запирающих элементов замка.

Индивидуальные решения для каждого клиента

Однако, спектр решений для защиты дверей, которые предлагает компания Winkhaus намного шире. Знают об этом и производители дверей, которые уже многие годы устанавливают STV в своих изделиях. Большинство из них использует специальные решения, отвечающие собственным требованиям и ожиданиям определенного сегмента клиентов. Наглядным примером такого замка, сконструированного для клиента, является 5-ти точечный hookLock FAM, оснащенный тремя ригелями в форме клыков и двумя прямоугольными – один в центральном корпусе замка и один в независимом от него – верхнем корпусе. Конструкция с двумя независимыми замковыми цилиндрами пользуется очень высоким спросом среди клиентов фирмы «CAL» – лидера инноваций и дизайна на протяжении более, чем 30 лет. Продукция Winkhaus – это замки для так называемых



Монтажный комплект для электромеханических дверных замков



AV3 M4 с двумя дополнительными ключовидными ригелями, обеспечивающими защиту от взлома



blueMatic EAV3 с автоматическим отпиранием двери сканером отпечатка пальцев

специальных задач. Проектируя новые коллекции, представители компании CAL тесно сотрудничают с техническим отделом фирмы Winkhaus, чтобы выбор замка идеально соответствовал запланированным характеристикам дверей. Таким образом, замок AV3 входит в комплектацию дверей из коллекции «Арктика». Наивысшую плотность закрывания дверей обеспечивают ригели в форме клыков, выдвигающиеся автоматически.

Модифицированная версия – EAV3 – это базисный вариант для многих вариантов контроля доступа, в частности, для одного из совместных проектов, разработанных Winkhaus с фирмой «iLOCKsystem», изготавливающей двери для умных домов. Пятиточечный hookLock FAM запирает первые в Польше деревянные двери класса RC3. Экстремальный тест этих дверей можно посмотреть в видеоролике «CAL-PAL!» на youtube.

Фирма Winkhaus принадлежит к элитному кругу поставщиков, которые прислушиваются к потребностям рынка и реагируют на его сигналы. Об этом знают

производители дверей, озвучивающие свои ожидания и замечания, благодаря которым повышается качество и функционал поставляемых комплектующих для дверей.

Широкий спектр применений

Замки Winkhaus применяют в своих изделиях один из самых больших производителей дверей в Польше – фирма «PORTA». Замки с ригелями в форме клыков, модель с 2 независимыми цилиндрами и вариант с жесткой цепочкой – это самые известные и популярные решения Winkhaus в торговом предложении этой компании, применяемые как в наружных входных деревянных дверях с очень низким коэффициентом теплопередачи, так и в новых изделиях компании, т.е. в наружных дверях, выполненных из стали и входных дверях в квартиру. Уровень противовзломности этих дверей в зависимости от версии соответствует классу RC2 или RC3.

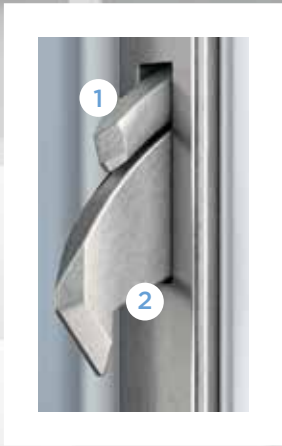
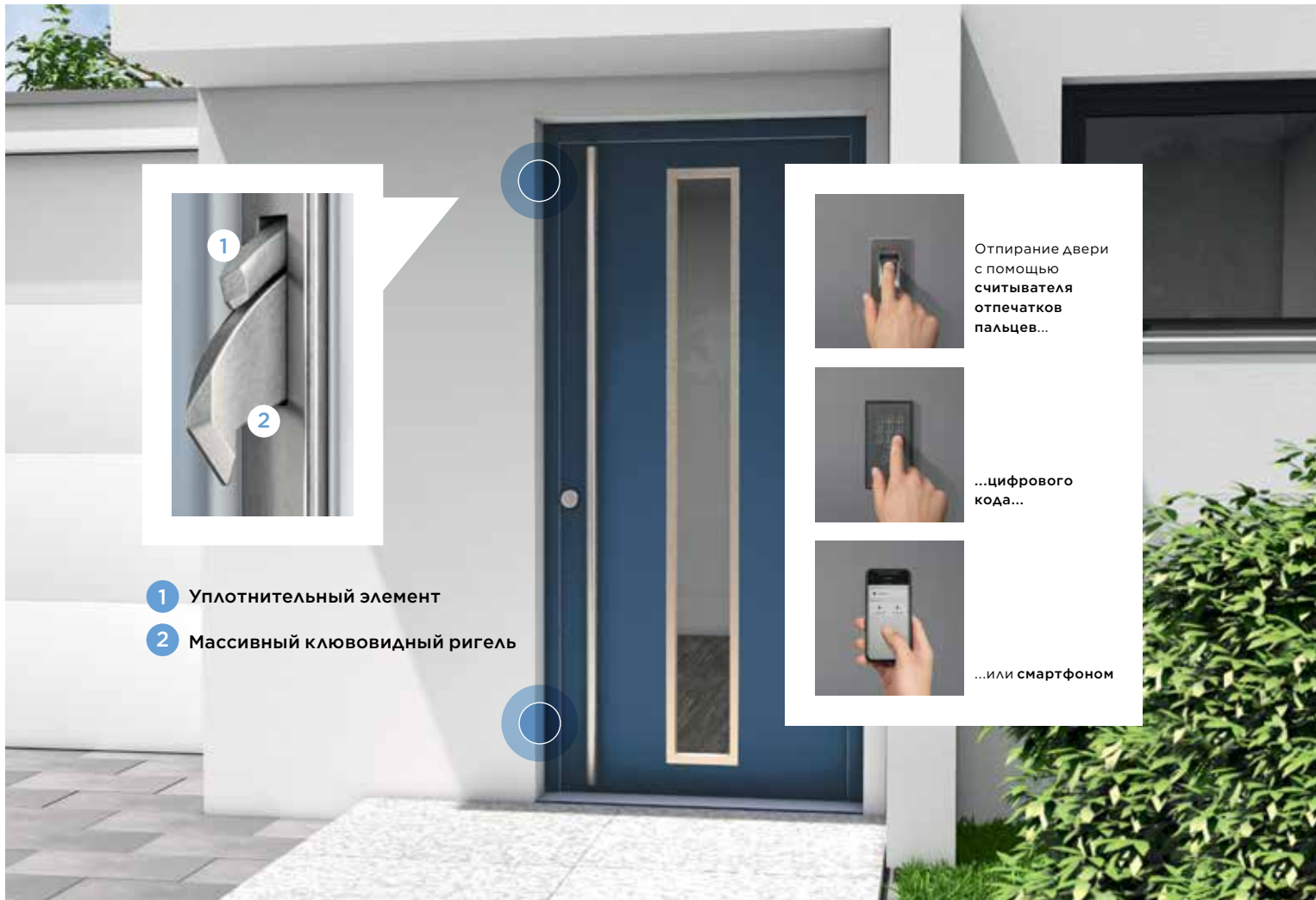
Замки Winkhaus применяются также во входных дверях

в квартиры, которые выполняют самые высокие требования по звукоизоляции согласно норме PN-B-02151-3:2015. А деревянные двери со стальной рамой и замком в форме клыка после испытаний получили сертификат, подтверждающий их стойкость к взлому по классу RC4. Вышеупомянутые двери выполняют также требования по противопожарной безопасности. Вся продукция фирмы «PORTA» проходила соответствующие испытания в специализированных испытательных центрах, имеющих соответствующую аккредитацию и нотификацию.

Замки для промышленных объектов

Производители, специализирующиеся на изделиях, предназначенных для промышленных объектов, часто вынуждены устанавливать замки для дверей «антипаника» и для дверей эвакуационного выхода согласно нормам EN 179 (для дверей эвакуационного выхода – с ручкой) или EN 1125 (для дверей «антипаника» – с дверной ручкой, установленной горизонтально).

Преимуществом решений Winkhaus panicLock AP4 является эстетика – монтаж в фурнитурный паз створки не портит внешний вид двери. Механизм замка работает на отпирание двери изнутри помещения одним движением руки без использования ключа – достаточно нажать на дверную ручку. Снаружи дверь можно отпереть по-разному, в зависимости от опции, – самая новая продуктовая линейка panicLock AP4 применяется в разных вариантах. Возможности по антипанике не ухудшают остальные функции замков и класса взломостойкости. Вышеупомянутые замки могут быть также установлены в противопожарных дверях, соответствующих нормам EN 179/1125.



- 1 Уплотнительный элемент
- 2 Массивный клювовидный ригель



Отпирание двери с помощью считывателя отпечатков пальцев...



...цифрового кода...



...или смартфоном

Безопасность. Герметичность. Удобство.

Все, что можно ожидать от замка

blueMatic EAV3 - электронный замок Winkhaus с автоматическим запираением

- + быстрое запираение после захлопывания двери
- + электропривод позволяет открыть дверь без ключа
- + возможность управления такими бесконтактными устройствами доступа как: считыватель отпечатков пальцев, смартфон, цифровая клавиатура
- + опционально: удобный переключатель режима день / ночь
- + повышенная взломостойкость до класса RC2, сертификат класса B согласно VdS



ГРУППА «ИВАПЕР»: НЕ ТОЛЬКО ПЛАСТИК

Одна из цитат Теодора Рузвельта «Делай, что можешь, с тем, что имеешь, там, где ты есть» отлично описывает нынешнее состояние современного состояния отрасли пластиковых окон в России.

Глобальных инноваций оконных профильных систем на рынке практически нет. В основном нововведения касаются ширины профилей и модификации внешнего вида. Но и здесь существуют разумные пределы, увеличивать ширину профиля или сте-

клопакета нет смысла. Настоящие инновации сейчас лежат в области стеклопакетов и фурнитуры, которые и являются основой для «умных» окон или окон будущего. Жесткая конкурентная борьба среди «профилистов» на фоне сокращения рынка приводит к тому, что все профильные системы стремятся к удешевлению. Как только основоположники моды, немецкие разработчики выводят на рынок новую систему как элитную, через очень короткое время появля-

ются последователи, которые с удовольствием копируют идею, переводя ее в пониженный ценовой сегмент. Да и в целом, в соответствии с жизненным циклом, пластиковые окна уже давно перестали быть действительно элитными. Высокотехнологичными – да, но при этом с довольно серьезными техническими ограничениями и по максимальным размерам, и по условиям эксплуатации.

Когда группа «ИВАПЕР» принимала решение о дальнейшей стратегии



Фото: Архитектурное бюро А-Лен



развития, то во внимание принималось все вышеизложенное. Еще одним фактором, определившим выбор новых направлений, стали потребности сохранения культурного наследия, одним из центров которого является Санкт-Петербург – родина группы компаний «ИВАПЕР».

Расширение возможностей остекления для сегмента элитного домостроения, сохранение и реставрация исторических объектов, сочетание достижений современных

оконных технологий с потребностями современной архитектуры – все это стало возможным, благодаря инвестициям в производство премиальных деревянных, которое получило название «ТЕРРА ДОК» («ТЕРРА – Деревянные оконные конструкции»).

Современное деревянное окно – уникальный продукт. В нем удивительным образом сочетаются проверенные веками методики и современные технологии. Се-

годня в арсенале компании – производство деревянных и дерево-алюминиевых окон, в том числе с двойными створками, деревянных накладок, подъемно-сдвижных порталов и дверей-гармошек. Вариации форм, декора и расцветок – поистине безграничны.

Изделия «TERRA DOK» установлены в частных домах в различных регионах России, они находят свое применение при реставрации таких объектов, как Свято-Троицкий Александра Свирского монастырь, Псково-Печорская лавра, исторический центр Санкт-Петербурга.

Можно ли считать инвестиции группы «ИВАПЕР» в производство деревянных окон диверсификацией? Определенно, да. Это другой вид бизнеса и новый опыт. На основе этого практического опыта мы сможем больше и лучше помогать нашим клиентам, которые производят окна из профильных систем «ИВАПЕР», открывая для них сегмент по-настоящему элитных окон. Означает ли это, что «ИВАПЕР» не будет развивать пластик? Конечно, нет. Компания «ИВАПЕР» была и всегда будет одним из ведущих разработчиков профильных оконных систем. И в этом году представит рынку очередные новинки и усовершенствования.

Следите за публикациями.





WEINIG НА LIGNA 2019: ИННОВАЦИОННЫЕ ВЫСОКИЕ ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ ЛЮБЫХ ПОТРЕБНОСТЕЙ

Большее количество экспонатов и больше демонстраций работы, чем когда-либо еще. Это группа Weinig, представленная на выставке LIGNA 2019 двумя своими марками – Weinig и Holz-Neu. Ведущий поставщик технологических решений для обработки массивной древесины и плитных материалов показывает свои достижения в Ганновере на площади 5000 кв. м, что означает значительный прирост по сравнению с LIGNA 2017.

Под девизом THINK WEINIG 50 экспонатов ожидают клиентов в павильоне №27. Кроме того, мы представляем множество новинок и усовершенствований. Будут демонстрироваться не имеющие аналогов на рынке спектр решений для всей цепочки создания стоимости и для предприятий любого размера. Особенностью стенда станет комплексная технологическая линия, включающая в себя прямую или косвенную интеграцию всех сфер компетенции Weinig AG. Все станки и линии демонстрируются в работе.

Новые строгально-калевочные автоматы для сегмента большой мощности

Группа Weinig представляет сразу три новинки в области строгания и профилирования. В секторе высокой производительности состоится мировая премьера нового поколения станков Hydromat. Эта модель обладает потенциалом мощности до 300 м/мин. Загрузка заготовок в станок выполняется новым ускорителем SF 200. Модульная система обеспечивает как предварительное, так и финишное строгание с высоким качеством поверхностей. Станки

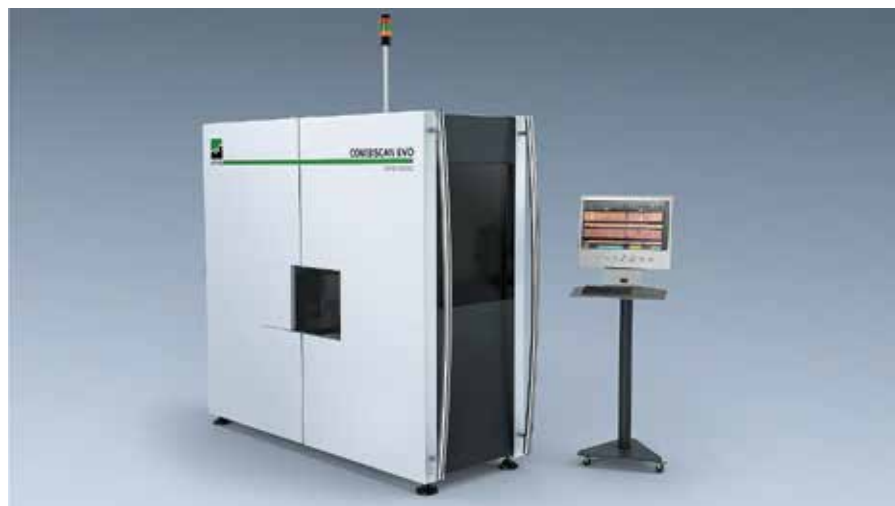
Hydromat новой серии также с большой точностью выполняют профилирование, а продольная распиловка осуществляется с еще большей производительностью. С технической точки зрения привлекают внимание новое устройство для смены инструментов и новые инструменты с системой HydroLock. Оснащение удачно дополняется полностью автоматическим позиционированием агрегатов и боковых линеек, а также системой контроля температуры шпинделей от Weinig.

В серийную комплектацию станков класса Hydromat в будущем будет входить новое поколение системы управления WMC (Weinig Machine Control). Ее особенность – индивидуально настраиваемая панель управления, где наглядно отображаются все важнейшие технологические данные. Эта простая и интуитивно понятная система будет впервые показана на выставке LIGNA.

Вторая новинка подразделения строгания и профилирования – это станок Powermat 2400 3D. Он позволяет за один проход изготавли-

вать мебельные элементы или сконструированные детали, используя для этого контурное фрезерование. Еще не так давно производство таких деталей за один проход было невозможным. Но благодаря Powermat 2400 3D группа Weinig совершила настоящий технический прорыв. В отличие от обычного обрабатывающего центра, этот станок отличается чрезвычайно высоким выходом продукции. Программирование параметров деталей выполняется в произвольном виде, также в систему включена предварительная проверка непротиворечивости введенных данных.

Еще одна новинка на LIGNA – Powermat 3000, работающий со скоростями подачи до 100 м/мин. Этот строгально-калевочный автомат можно использовать для любых работ, от предварительного строгания с использованием гидроинструмента до индивидуализированного производства. Этот станок, отличающийся особенно высоким уровнем гибкости, задает новые критерии в своем классе с точки зрения управления, настройки и безопасности. Инструменталь-





ные патроны PowerLock и джойнтер обеспечивают великолепную многоножевую финишную обработку. Как известно, особой привлекательностью среди широкого круга заказчиков, от крупных предприятий до небольших, но амбициозных компаний, пользуется промышленный выпуск различных планок и реек. Разработчики убеждены, что в этой области благодаря своей производительности и новому шпиндельному оборудованию Powermat 3000 станет действительно этапным событием.

Наличие инструментов и заточных станков гарантирует независимость от сторонних поставщиков и позволяет быстро реагировать на поступающие заказы. Группа Weinig гордится своим действительно большим ассортиментом заточных станков и инструментов. Новинкой в этой сфере на LIGNA станет Rondamat 985. Этот станок особенно хорош для больших строгальных головок и ножевых валов, а также фрез для зубчато-клиновых соединений. Для станка Rondamat 985 предлагается специальная система OptiControl, служащая для измерения инструментов. На выставочном стенде этот станок

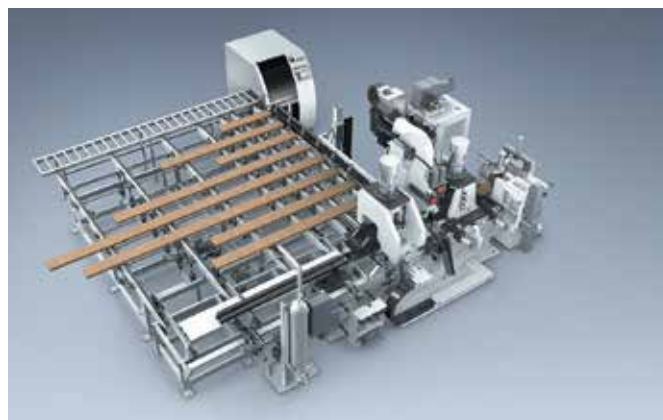
демонстрируется в рамках интеграции в комплексную систему Moulder Master, предназначенную для полной подготовки к работе.

Мировая премьера среди центров с ЧПУ от группы Weinig

С давних пор полностью автоматизированная система с ЧПУ Conturex считается эталоном в сфере производства окон. Теперь Weinig расширяет эту успешную серию, добавляя в нее еще две модели. Обе новинки можно будет увидеть в Ганновере. Conturex Vario S ориентирован на заказчиков с крупных предприятий. Этот станок – ответ Weinig на растущие требования к оконным технологиям вследствие появления новых профильных систем или необходимости дополнительных операций для окон, используемых в рамках концепции «умный дом». Главная рабочая сфера высокопроизводительного Conturex Vario S – производство окон. Но этот новый центр с ЧПУ отличается большой гибкостью и в других случаях, например, при изготовлении мебели и каркасов, тем самым создавая уве-

ренность в будущем тем предприятиям, где он используется.

Вторая новинка – Conturex Artis. Работая с производительностью от 7 оконных блоков в смену, центр Artis находится ниже прежнего станка начального уровня – популярного во всем мире Conturex Compact. Однако с технической точки зрения он обладает всеми характеристиками, важными для современного успеха моделей с ЧПУ. В частности, этот станок открывает для пользователя безграничные возможности в области оконных систем. Его изюминка – метод пережима деталей RePos easy, на который подана заявка на патент. Этот метод обеспечивает вариативный зажим деталей, а также их автоматическое перемещение в станке. При этом заготовки всегда остаются зажатыми в процессе обработки, что гарантирует максимально высокий уровень точности и качества. Благодаря PowerGrip RePos easy также возможен зажим в фальце при работе со сложными деталями. Характеристики этой новой разработки особенно выгодны во время производства удлиненных профилей





и новых архитектурных оконных систем.

В рамках выставки LIGNA оба станка демонстрируются в качестве интегральной части линии торцовки и предварительного строгания от Weinig.

Эволюция в раскрое

Впервые на LIGNA демонстрируется OptiCut 150 для работы с древесиной твердых пород. Серьезную модификацию претерпел и сверхбыстрый пильный станок OptiCut 550 Quantum, который в новейшей версии еще добавил скорости. Кроме того, для высокопроизводительной торцовки предлагается новый пильный станок OptiCut 260 со сканером EasyScan. На начальный уровень автоматизации рассчитана система позиционирования EasyStop, которой можно дооснастить многие типы пильных станков. О простоте при выполнении заказов позаботится программное обеспечение OptiPal, разработанное для производителей упаковок. В области раскроя по длине Weinig предлагает полностью переработанный станок ProfiRip 340, который благодаря раз-

дельной цепи обеспечивает скорость подачи до 120 м/мин.

Впервые в Ганновере можно будет увидеть пресс для склеивания ProfiPress LB с автоматической системой пакетирования. Этот компактный и гибкий в эксплуатации пресс работает с использованием токов высокой частоты и идеально подходит для предприятий с производительностью до 20 м³ ламелей за смену.

Новинки в области обработки торцов

Основное внимание подразделения обработки торцов будет уделено в Ганновере линиям для коротких заготовок. Наша новинка – фрезерная комбинация Turbo S 1000 для выполнения горизонтального и вертикального сращивания. Ее выдающиеся характеристики – высокая производительность и возможность индивидуальной адаптации согласно требованиям. На стенде комбинация Turbo S 1000 интегрирована в технологическую линию Weinig. Она позволяет автоматически получать пакеты деталей. Делительные пилы обеспе-

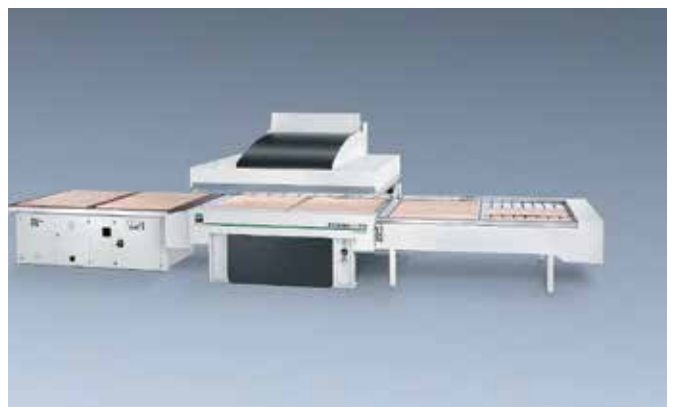
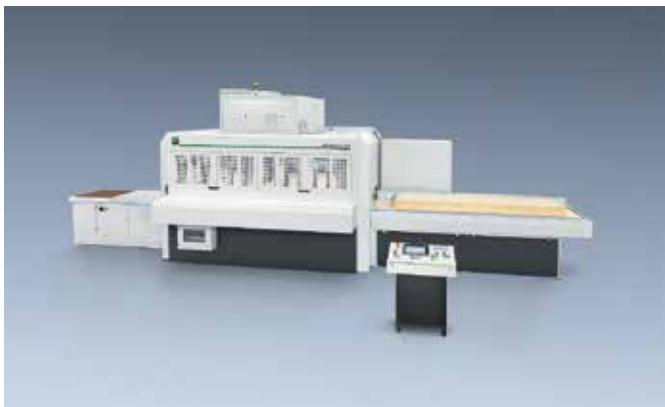
чивают точную длину деталей на выходе.

Яркие достижения Weinig в сфере обработки торцов будут дополнены моделью новой высокопроизводительной линии сращивания серии VS, которая вскоре выйдет на рынок.

Как и в прошлые годы, завод Weinig Greson в Альфельде, недалеко от Ганновера, распахнет свои двери во время выставки LIGNA. Там будет организована специальная дополнительная выставка по тематике «обработка торцов». В центре внимания – новое высокопроизводительное поколение линий сращивания PowerJoint 12 и 18. Помимо этих двух экспонатов, которые будут демонстрироваться в работе, также можно будет осмотреть еще 10 других линий, которые как раз находятся на этапе производства.

Цифровые системы будущего

Компетентность Weinig в сфере крупных производственных линий все больше востребована на рынке. В связи с этим не так давно подразделение Automation & Digital





Business было интегрировано в дочернюю компанию Weinig Concept GmbH. Теперь там в единое целое собрано ноу-хау всей группы Weinig. На выставке LIGNA посетители стенда смогут увидеть работу полноценной линии с восемью компонентами Weinig, соединенными в единую сеть. В рамках ежедневных демонстраций будет показываться весь процесс обработки, от сырья до конечного изделия. Сетевые процессы, составляющие основу стандарта Weinig W4.0 digital, как бы отражают стандартную работу на производстве. При этом используется робототехника, а также сканерные технологии Weinig. На стенде будут показаны новые модели сканеров CombiScan Evo R200 и CombiScan NextGen. Программное обеспечение RaiNet находит применение в области автоматического измерения геометрических параметров древесины.

Все компоненты централизованно управляются новой системой Weinig с управляющим компьютером. При этом речь идет о решении, рассчитанном на одного оператора, которое создает соединение между заводской системой обработки данных (ERP) у клиента и производственными модулями. Благодаря этому, модули получают необходимые данные, относящиеся к заказу, передавая обратно эксплуатационные данные. В Ганновере под руководством управляющего компьютера будут изготавливаться полуфабрикаты, которые затем поступят для дальнейшей обработки на другие станки прямо на стенде Weinig.

Для всей группы Weinig новое подразделение Automation & Digital Business представит в Ганновере последнюю версию программного пакета Weinig App Suite. Помимо множества других функций это бес-

платное приложение для мобильных устройств обеспечивает мониторинг оборудования в реальном времени. Теперь все функции доступны и в виде приложения для браузера. Пакет Weinig App Suite интегрирован в облачную операционную систему MindSphere Siemens, предназначенную для интернета вещей (IoT). Группа Weinig использует ее как основу для нового стандарта при создании сетей, прогнозируемого предоставления услуг и применения технологий производства. Создавая возможности для надежного и защищенного обмена данными, эта платформа обеспечивает не зависящую от производителей интеграцию машин, а также приложений для компьютеров и мобильных устройств.

Weinig Concept: история успеха CLT

В рамках выставки LIGNA наша дочерняя компания Concept, специализирующаяся на инжиниринге, уделяет особое внимание возможностям в сфере CLT (клееной многослойной древесины с перекрестным расположением слоев). С этой целью будет представлен один из проектов, выполняемых в настоящее время для заказчика. Отдельные процессы этой индивидуально настраиваемой технологической линии для производства деревянных конструктивных элементов интегрированы в крупную установку на стенде Weinig. Показ всей концепции будет сопровождаться демонстрацией работы оборудования.

Больше пользы для клиентов благодаря услугам Weinig

Являясь комплексным поставщиком, группа Weinig также предлагает широкий спектр сервисных услуг. В Ганновере специалисты в этой области проинформируют посетителей по таким темам, как обучение, финансирование, приобретение поддерживаемых станков и предупреждающее техническое обслуживание. С недавних пор новым руководителем сервисной службы Weinig стал Андреас Дойкас.





ДОКТОР МАРИО КОРДТ УСИЛИВАЕТ ПРАВЛЕНИЕ WEINIG

Компания Michael Weinig AG, ведущий производитель и поставщик оборудования и технологий для деревообработки, усилила Совет директоров. После назначения Грегора Баумбуша на должность генерального директора с 1 января 2019 года, Наблюдательный совет компании на своем заседании 12 марта 2019 года назначил 46-летнего доктора Марио Кордта на должность главного технического директора (СТО). Доктор М. Кордт вступил в должность 15 марта 2019 года и вместе с главным финансовым директором Джеральдом Шмидтом усилит Совет директоров, который теперь вновь будет состоять из трех членов.

Д-р М. Кордт закончил факультет технологии машиностроения RWTH в Аахенском университете по специальности инженер-технолог. Профессиональная карьера привела его в Институт технологии производства им. Фраунгофера (Аахен), где он работал научным сотрудником в рабочей группе по лазерным технологиям, а затем во Werkzeugtechnik («Фройденберг-Анлаген-унд-Веркцойгтехник», FAW) в Лауденбахе на должность директора по управлению технологиями в инструментальной технологии. После этого доктор М. Кордт работал управляющим директором в Awetis engineering+manufacturing GmbH

(«Аветис инжиниринг + производство»). Таким образом, он обладает выдающимися техническими знаниями и опытом в области машиностроения.

В группе Weinig д-р М. Кордт с 2015 года является управляющим директором Weinig Dimter, LuxScan и Raimann. В качестве нового члена Совета директоров он продолжит выполнять свои прежние обязанности в качестве управляющего директора этих компаний.

«Мы рады, что новым членом Совета директоров у нас стал доктор М. Кордт, который сочетает в себе техническое мастерство с личными качествами. В последние годы доктор М. Кордт отлично зарекомендовал себя в Weinig Group. Он пользуется большим признанием среди своих коллег благодаря своему профессиональному опыту и командному духу. Поэтому он сочетает в себе идеальные качества не только для того, чтобы сохранить лидирующую позицию Weinig Group в мире, несмотря на постоянно растущее давление со стороны международных конкурентов, но и для его расширения», – говорит д-р Томас Бах.

На этом же заседании Наблюдательному совету были представлены основные идеи новой стратегии «viaWEINIG», которые были утверждены Наблюдательным советом. Реализация этой стратегии означает четкую ориентацию на клиентов и рынки. Это стало возможным благодаря централизованной организации сбыта Weinig Group с учетом особенностей региональных рынков.



Фото слева направо: Грегор Баумбуш, доктор Томас Бах, доктор Марио Кордт и Джеральд Шмидт

ВРЕМЕНА МЕНЯЮТСЯ. А КАК МЕНЯ- ЕМСЯ МЫ?

THINK WEINIG

Сегодня сто изделий, завтра одно, послезавтра все должно быть готово. В эпоху больших перемен новые задачи встают перед нами каждый день. Мне нужен партнер, который не просто продаст станок, а поддержит меня на пути в будущее индивидуальными консультациями и масштабируемыми, гибкими решениями. **WEINIG предлагает больше.**

Первый шаг вперед: think.weinig.com

Увидеть WEINIG в работе:
LIGNA 2019 || Павильон 27



ГОТОВИТСЯ НОВЫЙ АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОТЧЕТ

«РОССИЙСКИЙ ОКОННО-ФАСАДНЫЙ РЫНОК. ИТОГИ РАЗВИТИЯ В 2000–2018 ГГ. И ПЕРСПЕКТИВЫ НА 2019–2021 ГОДЫ»

Дата выхода отчета: июнь 2019 г.

Язык отчета: русский

Количество страниц: 240 (расчетно)

Отчет содержит: разделов – 13, таблиц – 95 (расчетно), графиков и диаграмм – 100 (расчетно).

Способ предоставления: электронная версия в формате PDF.

Стоимость: 97 800 руб.

Отчет подготовлен ИЦ «Современные Строительные Конструкции» по результатам работ, выполненных в 2008–2019 гг. в рамках реализации совместного проекта «Мониторинг российского строительного рынка».



В отчете представлены результаты аналитических исследований по следующим основным вопросам:

- Структура, характеристика и основные показатели российского оконно-фасадного рынка.
- Динамика развития рынка в 2000–2018 годах. Основные итоги 2018 года.
- Развитие рынка в секторе ПВХ.
- Развитие рынка в секторе алюминия.
- Развитие рынка в секторе древесины.
- Развитие рынка в секторе комбинированных конструкций и конструкций из других материалов.
- Производители окон и фасадных конструкций. Производственный потенциал и техническая оснащенность предприятий, их классификация и географическая локализация. Эффективность производства. Загрузка производственных мощностей.
 - ТОП-100 ведущих компаний-производителей по итогам 2018 года.
 - Производители и поставщики профильных систем, фурнитуры, стекла, стеклопакетов, комплектующих и материалов. Торговые марки и рыночные доли. Импорт и внутреннее производство. Изменения, произошедшие в 2009–2018 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. Влияние внешних факторов на ценообразование.
 - Системные риски. Оценка рисков для строительного и оконно-фасадного рынка.
 - Сценарии развития в 2019–2021 гг. Вероятность реализации и последствия для развития рынка.

На основании анализа возможных сценариев развития, с учетом ожидаемых изменений макроэкономической ситуации, внешнеэкономической конъюнктуры и других факторов, и вероятности их реализации дана оценка перспектив развития оконной индустрии и оконно-фасадного рынка в 2019–2021 гг.

По вопросам подписки на аналитический отчет обращайтесь, пожалуйста:

Тел. +7 903 798 0542, факс +7 499 177 1807

e-mail: com@ssk-inform.com



ЧИСТЫЙ ВОЗДУХ ОТ RESPILON GROUP

В ситуации, когда оконный рынок уже перенасыщен, и компаниям становится все сложнее бороться за клиентов, для успешного развития бизнеса как воздух необходимы инновационные разработки, обеспечивающие конкурентные преимущества. Именно таковой является уникальная разработка чешской компании Respilon Group – оконная мембрана ЧИСТЫЙ ВОЗДУХ из нановолокна RespilonAir®.

Это первая в мире прозрачная мембрана для окон, способная защитить дом от смога и других микрочастиц, проникающих в помещения через окна при проветривании. Это надежный барьер, который способствует повышению уровня чистоты, комфорта и безопасности среды проживания людей.

ВОЗ классифицировала мелкую пыль в качестве канцерогена первой категории. Каждый человек знаком с проблемой быстрого накопления пыли в доме (около 90% которой проникает через окна). Постоянный рост загазованности в крупных городах крайне негативно влияет на наше здоровье, а периодическое проветривание – необходимо. Одним из опасных видов загрязнений воздуха являются мельчайшие твердые частицы смога диаметром около 2,5 мкм. Они способны преодолевать аэрогеоматический барьер легких и попадать в кровеносную систему, приводя к развитию сердечно-сосудистых, респираторных и онкологических заболеваний. С каждым годом растет количество людей, страдающих аллергическими и легочными заболеваниями.

Одним из основных факторов возникновения подобных недугов и плохого самочувствия, является загрязнение воздуха различными аллергенами и патогенами (особенно в период цветения растений). Минимизировать негативные последствия загрязнения может оконная мембрана ЧИСТЫЙ ВОЗДУХ. Она создана на основе не имеющего аналогов на рынке фильтрующего материала нового поколения из нановолокна, которое в 1000 раз тоньше человеческого волоса. Обладая защитными свойствами, мембрана имеет отличную воздухопроницаемость. Она устанавливается на место москитной сетки, легко очищается водой, ее срок службы – 3 года. Качество мембран Respilon® подтверждено лабораториями EMPA (Швейцария), Nelson Laboratories (США), VUT (Чехия).

RESPILON GROUP ЗАИНТЕРЕСОВАНА В ПРОДВИЖЕНИИ СВОЕЙ ПРОДУКЦИИ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ И ПРИГЛАШАЕТ К ВЗАИМОВЫГОДНОМУ СОТРУДНИЧЕСТВУ.



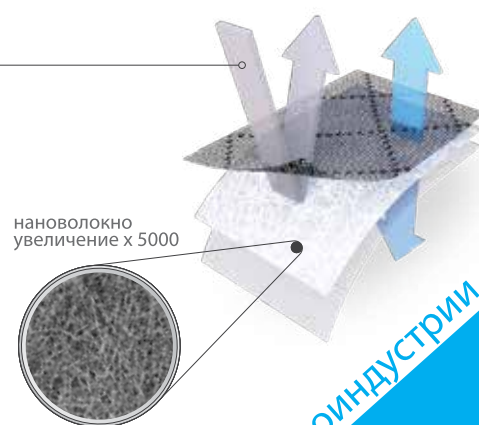
ИННОВАЦИЯ НА РЫНКЕ ОКОННЫХ СЕТОК

защита помещения от ультрадисперсных частиц размером **PM 2.5**



	смог	✗
	выхлопные газы	✗
	микрочастицы	✗
	пыльца	✗
	бактерии	✗
	грибковые споры	✗
	микроорганизмы	✗
	продукты горения	✗
	Уф излучение	✗
	дождь	✗

ЧИСТЫЙ ВОЗДУХ



ПРОДУКЦИЯ НАНОИНДУСТРИИ

ОКОННАЯ МЕМБРАНА ИЗ НАНОВОЛОКНА

Представительство в России +7(499)638-27-77 www.respilon.ru



КАКОВА СИТУАЦИЯ НА РОССИЙСКОМ ОКОННОМ РЫНКЕ?

Как и в прошедшие годы, журнал «ОКНА и ДВЕРИ» в начале нового строительного сезона вновь публикует серию интервью с руководителями ведущих компаний, в которых дается оценка итогов прошедшего года, текущей ситуации, тенденций и перспектив развития оконного рынка. В 2019 году респондентам предложены семь вопросов. Часть интервью была опубликована в предшествующем номере журнала.

Как показывают предшествующие публикации, мнения и оценки респондентов по многим вопросам не совпадают. В представленных ниже интервью так же представлены различные точки зрения и различные оценки рыночной ситуации. И, учитывая секторальные и региональные различия, это надо признать вполне закономерным.

Мнение редакции и имеющиеся в ее распоряжении данные могут не совпадать с мнениями и оценками респондентов.

Благодарим всех участников!

На вопросы редакции «ОД» отвечает И.–Л. Бекхофф, генеральный директор ООО «Века Рус»



«ОД»: Господин Бекхофф, оценки прошедшего 2018 года неоднозначны. В экономике – небольшой рост; в строительстве – рост объемов работ в финансовых показателях, но снижение объемов ввода жилья. На оконном рынке было неплохое начало года, но его завершение для многих оказалось разочаровывающим. Оправдал ли прошедший год Ваши ожидания? Какова Ваша оценка результатов 2018 года для отрасли в целом?

И.Б.: Минувший год наши ожидания оправдал, и компания VEKA Rus в 2018 году своих целей в основном достигла. Мы не страусы, которые прячут головы в песок, и не колдуны, гадающие на кофейной гуще. И мы уж совершенно точно не действуем наобум. Мы прекрасно представляли себе, что можно было ожидать от этого года, и в рамках реального планировали нашу работу, показав в итоге результаты лучше, чем рынок в среднем. Если оконный рынок в России в среднем сократился примерно на 5–8%, то нам наоборот удалось нарастить реализованный нами тоннаж примерно на 3%, и увеличить свою долю в ряде регионов.

«ОД»: А какими были результаты прошедшего года для Вашей компании? Удалось ли сохранить объемы производства и клиентскую базу, удержать завоеванные позиции на региональных рынках?

И.Б.: Как уже говорилось выше, VEKA Rus в 2018 году справилась с поставленными задачами и достигла запланированных результатов. Это стало возможным благодаря сбалансированной ассортиментной политике, эффективному адресному продвижению (прежде всего в Internet), активной работе с про-

фессиональным строительным сообществом. Важной причиной нашего стабильного развития и важной предпосылкой успеха наших партнеров является то, что VEKA обладает ясным позиционированием и дает рынку подтвержденное обещание качества. VEKA – это всегда высший уровень, всегда немецкое качество, всегда А-класс, и никаких «специальных» (читай – упрощенных) профилей VEKA у нас нет. Зато у нас есть множество новых интересных инструментов, помогающих компаниям развиваться – многочисленные online-приложения, BIM-библиотеки для профессиональных строителей и архитекторов, программный комплекс оконного проектирования WinDoPlan и еще множество иных инновационных решений. Компетентность в качестве материала в сочетании с активным продвижением и пониманием партнерских потребностей и задач – вот то, благодаря чему нам удается быть сильнее рынка.

«ОД»: Как, на Ваш взгляд, ситуация на строительном рынке воздействовала в последние годы на оконную индустрию? Какие факторы, по Вашему мнению, оказало наибольшее влияние на итоги 2018 года?



– законодательно закреплённые изменения в финансировании жилищного строительства (переход к проектному финансированию и кредитованию застройщиков);

– снижение объёмов государственного финансирования строительства;

– очередное снижение объёмов ввода жилья;

– рост стоимости жилья на первичном и вторичном рынках, ускорившийся к концу года;

– завершающий этап «дачной амнистии» (заканчивается 31.03.2019 г.);

– другое (пожалуйста, назовите и прокомментируйте).

И.Б.: Из указанных Вами факторов определённую роль сыграли и будут продолжать играть все названные. Сложно сказать – в какой степени повлиял на ситуацию каждый из них в отдельности, потому что непонятна система отсчёта. На наш взгляд, все они суть следствия более общих причин – сокращения доходов физических лиц и жесткой бюджетной экономии, а также ухудшения инвестиционного климата.

«ОД»: Как Вы оцениваете перспективы наступившего 2019 года, чего Вы от него ждете? Начнется ли восстановительный рост в отрасли? В каких секторах (сегментах) рынка можно рассчитывать на оживление спроса?

И.Б.: От ближайших лет, вообще, и наступившего 2019 года, в частности, не стоит ожидать взрывного роста продаж. Скорее наоборот – 2019 год будет скорее очень непростым, потому что рынок расти не будет, а вот цены на сырьё вырастут обязательно, они растут уже сейчас, в зимние месяцы. А это приведёт к тому, что наличествующие у отрасли проблемы только усугубятся. Отметим, что некоторые экструзионные компании с различной степенью открытости говорят о своей готовности быть проданными, поэтому процесс концентрации неизбежно затронет и эту часть рынка. Что же касается процесса концентрации среди ком-

паний-производителей пластиковых окон, то он идет уже несколько лет, и предпосылок для его прекращения не наблюдается.

Важно другое. Несмотря на неблагоприятные внешние факторы у участников рынка есть шансы и инструменты не только для сохранения, но и для развития своего бизнеса. Одна из главных задач, которые ставит перед собой VEKA – развитие таких инструментов вместе с нашими партнерами.

«ОД»: В отличие от «жирных» 2000-х, когда оконный рынок стремительно рос, на протяжении уже более 5 лет приходится говорить не о драйверах роста, а о «драйверах спада» (насыщение рынка, снижение платежеспособности населения, сокращение объёмов строительства и т.д.). Что, на Ваш взгляд, может способствовать стабилизации рынка, и его восстановлению, хотя бы частично?

И.Б.: Разработка и внедрение критериев качественного окна и создание работающих механизмов проверки соответствия позволит если не затормозить количественное сокращение рынка, то, по крайней мере, начать его очищение от недобросовестных игроков, предлагающих комплектующие и окна низкого качества.

«ОД»: По Вашему мнению, какое воздействие на оконный рынок окажет вступление в силу изменений в СП 50.13330.2012 «СНИП 23-02-2003 «Тепловая защита зданий»? Сможет ли новая редакция (актуализация) данного СП стать инструментом, стимулирующим внедрение энергоэффективных технологий и развитие рынка?

И.Б.: Новая редакция указанного СП была изначально ориентирована как раз на то, чтобы стать инструментом, стимулирующим внедрение энергоэффективных технологий, повысить планку требований к теплотехническим свойствам оконных и дверных блоков. Но реализована эта хорошая идея как-то странно. Ужесточение требований коснулось

умеренной и теплой климатических зон, в то время как для холодных, северных районов эти требования остались на прежнем уровне. Хотя именно в них улучшение теплофизики окна видится наиболее насущной и значимой проблемой. Что в результате? В результате мы, возможно, увидим некоторое увеличение доли систем с монтажной шириной от 70 мм и выше. Или, что более вероятно, некоторые 58–60-миллиметровые системы «вдруг» поменяют свою теплотехнические значения, проведя испытания в различных региональных испытательных центрах и лабораториях. Такие чудеса, увы, происходят. Поэтому никаких революций новая редакция СП не произведет.

Новая редакция указанного СП была изначально ориентирована как раз на то, чтобы стать инструментом, стимулирующим внедрение энергоэффективных технологий, повысить планку требований к теплотехническим свойствам оконных и дверных блоков. Но реализована эта хорошая идея как-то странно. Ужесточение требований коснулось умеренной и теплой климатических зон, в то время как для холодных, северных районов эти требования остались на прежнем уровне. Хотя именно в них улучшение теплофизики окна видится наиболее насущной и значимой проблемой. Что в результате? В результате мы, возможно, увидим некоторое увеличение доли систем с монтажной шириной от 70 мм и выше. Или, что более вероятно, некоторые 58–60 миллиметровые системы «вдруг улучшат» свои теплотехнические показатели, проведя испытания в различных региональных испытательных центрах и лабораториях. Такие чудеса, увы, происходят.

В документе так же не затронуты проблемы летнего перегрева помещений, использование СПК для решения данной проблемы. Поэтому никаких революций новая редакция СП не произведет.

«ОД»: Поделитесь планами на 2019 год и на 2020–2021 годы? Будет ли Ваша компания осваивать новые рынки, в том числе рынки



стран ЕАЭС? Планируется ли вывод на рынок новых видов продукции, и если «да», то каких?

И.Б.: 2019 год для нас особенный – мы отмечаем двойной юбилей, 20 лет VEKA в России и 50 лет VEKA в мире. Вся история VEKA свидетельствует о том, что у успеха есть рецепт: не идти на компромисс с качеством, беречь свое доброе имя

и репутацию, всегда быть рядом с партнерами, не бояться трудностей и идти вперед, осваивая, в том числе, и новые рынки. Стратегия нашего развития включает в себя широкий спектр возможностей, к которым относится и поглощение конкурентов (например, Bowater, Gealan, NLC Group), и освоение новых рынков. Каких именно – покажет время, закры-

тых территорий для нас нет, потому что продукция VEKA популярна и востребована во всем мире. Мы открыты к изменениям, но есть то, что меняться не будет никогда: мы будем производить профили VEKA только самого высшего немецкого качества, и мы всегда будем рядом с нашими партнерами. Потому что наш успех может быть только совместным.

На вопросы редакции «ОД» отвечает Фолькер Гут, генеральный директор ООО «Декенинк Рус»



«ОД»: *Господин Гут, оценки прошедшего 2018 года неоднозначны. В экономике – небольшой рост; в строительстве – рост объемов работ в финансовых показателях, но снижение объемов ввода жилья. На оконном рынке было неплохое начало года, но его завершение для многих оказалось разочаровывающим. Оправдал ли прошедший год Ваши ожидания? Какова Ваша оценка результатов 2018 года для отрасли в целом?*

Ф.Г.: Пожалуй, прошедший год можно охарактеризовать как «год несбывшихся надежд». Но здесь я должен пояснить, что у нас в конце 2017 года не было завышенных ожиданий, что 2018 год окажется существенно лучше и успешнее года предыдущего. В прошлом году продолжилось падение рынка, которое составило около 10%. И мы также видим, что за последние 6 лет оконный рынок в целом сократился пример-

но вдвое. Так, например, в 2012 году в России работало порядка 5–6 тысяч производителей окон, а сегодня их меньше 2 тысяч. Это, конечно, не дает оконному рынку необходимую опору.

«ОД»: *А какими были результаты прошедшего года для Вашей компании? Удалось ли сохранить объемы производства и клиентскую базу, удержать завоеванные позиции на региональных рынках?*

Ф.Г.: Мы в 2018 году показали рост объема продаж ПВХ-профиля в тоннах на 2% по сравнению с 2017 годом, несмотря на падение рынка. На фоне снижения продаж у конкурентов наши отгрузки в тоннах можно оценивать как успех, который, безусловно, стал результатом общих усилий всех сотрудников компании. Что касается позиций на региональных рынках, то глобальных изменений у нас не произошло.

«ОД»: *Как, на Ваш взгляд, ситуация на строительном рынке воздействовала в последние годы на оконную индустрию? Какие факторы, по Вашему мнению, оказало наибольшее влияние на итоги 2018 года:*

– законодательно закрепленные изменения в финансировании жилищного строительства (переход к проектному финансированию и кредитованию застройщиков);

– снижение объемов государственного финансирования строительства;

– очередное снижение объемов ввода жилья;

– рост стоимости жилья на первичном и вторичном рынках, ускорившийся к концу года;

– завершающий этап «дачной амнистии» (заканчивается 31.03.2019 г.);

– другое (пожалуйста, назовите и прокомментируйте).

Ф.Г.: Безусловно, все изменения в законодательстве так или иначе нашли свое отражение и в динамике изменений на оконном рынке. Новые правила финансирования жилищного строительства, скорее, подтолкнули многих людей принять решение о покупке именно в 2018 году. Те, кто раздумывал, поспешили купить квартиру, поскольку все слышаны о том, что эти поправки приведут к росту цен за квадратный метр. Что касается снижения объемов государственного финансирования строительства, то это ожидаемо привело к снижению объемов ввода жилья и, соответственно, росту его стоимости. Все это вещи взаимосвязанные, негативно влияющие на рынок. Что касается «дачной амнистии», то не думаю, что она существенно повлияла на рынок 2018 года, поскольку процесс был сильно растянут во времени.

«ОД»: *Как Вы оцениваете перспективы наступившего 2019 года, чего Вы от него ждете? Нач-*



нется ли восстановительный рост в отрасли? В каких секторах (сегментах) рынка можно рассчитывать на оживление спроса?

Ф.Г.: Я не предвижу роста рынка в России в 2019 году. Я считаю, что падение рынка имеет больше общеэкономическую природу и касается не только оконного рынка. Единственный сектор, в котором я предполагаю оживление спроса – это энергосберегающие оконные конструкции. Несмотря на то, что в России отопление стоит не так дорого, как в Европе, потребители уже начали задумываться об экономии и заглядывать в завтрашний день.

Однако, возможность для развития и роста отдельных компаний остается. Речь идет о профильных компаниях, которые ориентируются на потребности клиента, развивают свой продуктовый портфель и думают, как они могут поддержать своих партнеров.

«ОД»: В отличие от «жирных» 2000-х, когда оконный рынок стремительно рос, на протяжении уже более 5 лет приходится говорить не о драйверах роста, а о «драйверах спада» (насыщение рынка, снижение платежеспособности населения, сокращение объемов строительства и т.д.). Что, на Ваш взгляд, может способствовать стабилизации рынка, и его восстановлению, хотя бы частичному?

Ф.Г.: Сокращение объемов строительства, конечно, не может не влиять на оконный рынок. Однако, как я уже отметил, самый главный «драйвер спада» – это все-таки общая ситуация в экономике и падение покупательской способности. У людей просто стало меньше денег, а значит, их меньше тратят, тем более, что есть вещи, которые в повседневной жизни являются более важными, чем окна. Насыщение рынка также имеет место, но мы постепенно подходим к моменту, когда ПВХ-окна первого поколения уже не выполняют своих функций и очень скоро потребуют замены.

Несмотря на все эти факторы, я думаю, что рынок придет к стаби-

лизации в ближайшие годы, и количество игроков неизбежно уменьшится. Как я уже отмечал ранее, количество производителей окон сократилось на две трети. И, я думаю, такая же тенденция рано или поздно ожидает и рынок производителей профиля. Рынок уже вдвое меньше, и на нем остается не так много места для большого количества конкурентов. Как следствие, мы придем к определенной консолидации рынка, в этом я уверен. Когда это начнется и насколько интенсивно будет происходить – этого я не знаю. Здесь еще нужно учитывать, что Россия – огромная страна, поэтому число игроков может быть больше по сравнению с другими странами – это, конечно, тоже играет роль.

«ОД»: По Вашему мнению, какое воздействие на оконный рынок окажет вступление в силу изменений в СП 50.13330.2012 «СНиП 23-02-2003 «Тепловая защита зданий»? Сможет ли новая редакция (актуализация) данного СП стать инструментом, стимулирующим внедрение энергоэффективных технологий и развитие рынка?

Ф.Г.: Для нас, как для производителей энергосберегающих оконных систем, актуализация данного СП – это очень хороший знак. Наконец-то появился инструмент, который поможет увести рынок от дешевых окон к более качественным конструкциям. Стремление к снижению стоимости квадратного метра несколько лет вело рынок к тому, что в массовом строительстве использовались все более и более примитивные оконные изделия, которые фактически дискредитировали ПВХ-окна в глазах конечного потребителя. Если в Европе рынок давно и самостоятельно пришел к развитию энергоэффективных технологий в связи с высокими ценами на энергоносители, то в России без законодательных актов дело с места практически не двигалось.

Теперь появился повод для оптимизма – в частности, мы уже наблюдаем спрос на наш продукт-флагман «Фаворит Спейс», это наша инно-

вационная система шириной 76 мм с тремя контурами уплотнителя. При своих высочайших теплосберегающих свойствах она выгодно отличается по цене от аналогов у конкурентов, а значит, на ней наши партнеры могут хорошо зарабатывать. На сегодняшний день практически каждое пятое окно, которое мы продаем, это окно «Фаворит Спейс». И сегмент этот будет расти!

«ОД»: Поделитесь планами на 2019 год и на 2020–2021 годы? Будет ли Ваша компания осваивать новые рынки, в том числе рынки стран ЕАЭС? Планируется ли вывод на рынок новых видов продукции, и если «да», то каких?

Ф.Г.: Что касается освоения рынков ЕАЭС, то на большинстве из них мы уже присутствуем, поэтому глобальные намерения по экспансии я вряд ли готов озвучить.

Однако, что касается продуктов, то тут у нас большие планы, и всегда есть чем похвастаться. На предстоящей в апреле выставке «Mosbuild-2019» мы покажем наши новые системы, которые будут, безусловно, интересны рынку.

Одной из главных новинок станет система Elegante, которую можно смело отнести к новому поколению оконных профилей (ширина 76 мм), обладающих не только выдающимися теплоизоляционными характеристиками, но и современным изящным дизайном, напоминающим окна из алюминия. Такой вид создается с помощью дизайнера створки в одной плоскости с рамой, узких фальцев и новой системы штапиков с прямоугольными кромками.

Второй новинкой, с которой мы познакомим наших партнеров, станет Zendow Linktrusion™. Этот профиль произведен по совершенно новой, запатентованной технологии, которая позволяет интегрировать стекловолокно в профиль из твердого ПВХ методом пултрузии. Окна и двери из таких профилей легкие и прочные, с более узким переплетом и с выдающимися теплофизическими характеристиками. Такое техническое решение впервые позволит проектиров-



щикам отказаться от необходимости применения традиционных стальных армирующих профилей и при этом производить очень высокие окна и крупногабаритные двери.

Третий эксклюзивный продукт – Eforte Fusion. Его особенность состоит в деревянных и алюминиевых накладках на профиль ПВХ. Такое решение позволяет одновременно

сохранять внешний вид алюминиевого фасада здания и подстраиваться под интерьер, выполненный в «дереве», не теряя в теплоизоляционных показателях.

Кроме того, на нашем стенде можно будет ознакомиться с обновленной линейкой системы Favorit (Arctic, Crystal, Platinum), а также уже зарекомендовавшими себя системами

Favorit Space, Eforte, Bautec Neo, панорамными дверями HS-portal и многим другим. Также мы делаем ставку на новые проекты, касающиеся сервиса для клиентов. И здесь важно отметить, что наша философия состоит в том, чтобы помогать нашим клиентам зарабатывать. Наша задача – не просто производить профиль, а приводить клиентов к успеху!

На вопросы редакции «ОД» отвечает Кшиштоф Якимович, коммерческий директор представительства Winkhaus в России



«ОД»: *Пан Кшиштоф, оценки прошедшего 2018 года неоднозначны. В экономике – небольшой рост; в строительстве – рост объемов работ в финансовых показателях, но снижение объемов ввода жилья. На оконном рынке было неплохое начало года, но его завершение для многих оказалось разочаровывающим. Оправдал ли прошедший год Ваши ожидания? Какова Ваша оценка результатов 2018 года для отрасли в целом?*

К.Я.: На самом деле 2018 год для многих производителей закончился плохими показателями. Но концентрация производственных мощностей является фактом. Такой процесс на других рынках был замечен намного раньше. Однако, как это бывает в бизнесе, то, что для одних является опасностью, для других – шанс активного развития. И многие

производители этот шанс использовали и продолжают использовать дальше.

Мы довольно точно предвидели развитие сложившейся ситуации, поэтому в нашем случае сложно говорить о какой-либо неожиданности. Хотя всегда хотелось бы желать себе, конечно, лучшего.

«ОД»: *А какими были результаты прошедшего года для Вашей компании? Удалось ли сохранить объемы производства и клиентскую базу, удержать завоеванные позиции на региональных рынках?*

К.Я.: Как я уже упоминал ранее, 2018 год не был годом легким, если таким его можно назвать. Мы не рассчитывали на самые лучшие результаты, но при этом были приятно удивлены немного лучшими показателями, благодаря которым нам удалось закончить год минимальным снижением оборота в сравнении с 2017 годом, если иметь ввиду обороты, и немного лучшей ситуацией, если говорить о продаже комплектов.

«ОД»: *Как, на Ваш взгляд, ситуация на строительном рынке воздействовала в последние годы на оконную индустрию? Какие факторы, по Вашему мнению, оказало наибольшее влияние на итоги 2018 года:*

– законодательно закрепленные изменения в финансировании

жилищного строительства (переход к проектному финансированию и кредитованию застройщиков);

– снижение объемов государственного финансирования строительства;

– очередное снижение объемов ввода жилья;

– рост стоимости жилья на первичном и вторичном рынках, ускорившийся к концу года;

– завершающий этап «дачной амнистии»;

– другое (пожалуйста, назовите и прокомментируйте).

К.Я.: Да, в строительной отрасли действительно наблюдается заметная динамика. По-моему, изменения, как правило, предоставляют новые шансы и новые возможности. Именно так эти изменения я воспринимаю на строительном рынке.

И если присмотреться к изменениям, которые произошли в последнее время в законодательной сфере, то все они показывают, что при их введении законодатель имел основной целью повышение безопасности клиентов, а также улучшение качества новостроек при сдаче в эксплуатацию. Слишком рано еще говорить здесь о тенденции или тренде, однако мы уже заметили несколько позитивных примеров немного другого подхода к оконным комплектующим. Приведу здесь, как наглядный пример, применение нашей фурнитуры



activPilot Select (со скрытолежащими петлями) как стандартной в нескольких новых многоэтажных домах. Клиенты высоко оценили такое предложение, и инвестор решил использовать эту фурнитурную систему в очередных новостройках. Следовательно, не все инвесторы заинтересованы лишь в самых дешевых решениях; существуют также другие направления и другие инвестиционные возможности.

Я уверен, что в этом случае, на решение инвестора повлияли также, в какой-то степени, новые директивы в строительстве.

«ОД»: *Как Вы оцениваете перспективы наступившего 2019 года, чего Вы от него ждете? Начнется ли восстановительный рост в отрасли? В каких секторах (сегментах) рынка можно рассчитывать на оживление спроса?*

К.Я.: Перспективы наступившего года – это всегда загадка. Из отраслевых встреч, а также из бесед с участниками оконного рынка и клиентами мне известно, что все они имеют сходные оценки перспектив и подходы к планам на ближайшее будущее. Однако это не освобождает нас от попыток провести приблизительную оценку возможного развития ситуации. Согласно оптимистичному варианту предполагаем, что 2019-й год сравняется с годом 2018-м или будет в небольшом «плюсе». Другой вариант (не будем называть его пессимистичным) может нам преподнести, к сожалению, небольшое снижение для европейских производителей фурнитуры, в частности, по причине изменений в строительстве. На рынке будет также сохраняться тенденция применения бюджетных комплектующих для производства окон.

«ОД»: *В отличие от «жирных» 2000-х, когда оконный рынок стремительно рос, на протяжении уже более 5 лет приходится говорить не о драйверах роста, а о «драйверах спада» (насыщение рынка, снижение платежеспособности населения, сокращение объемов строительства и т.д.). Что, на Ваш взгляд, может способствовать стабилизации рынка, и его восстановлению, хотя бы частично?*

К.Я.: Ничего нового, наверное, здесь не скажу, приведу только примеры других европейских рынков. В Германии, Чехии и, конечно, в Польше такого рода стимулятором было внедрение программ по энергосбережению. Клиенты тогда начали массово менять окна, а новые окна должны были выполнять определенные требования, реализация которых проверялась очень скрупулезно. Другим видом таких программ было требование по применению безопасных окон. Например, сегодня в Германии страховые компании оказывают настолько эффективное давление в этой области, что окупается даже замена еще вполне функциональных окон на новые с повышенной защитой от взлома, или же дооснащение их определенными комплектующими. Кроме производителей окон, которые довольны таким развитием ситуации, многие фирмы по монтажу оконных конструкций также получили возможность дополнительно заработать на модернизации окон.

Это только некоторые из примеров позитивного влияния на рынок. И хотя в России уже также наблюдаются первые попытки по стимулированию рынка, но еще необходимо время для «ускорения» таких проектов.

«ОД»: *По Вашему мнению, какое воздействие на оконный ры-*

нок окажет вступление в силу изменений в СП 50.13330.2012 «СНиП 23-02-2003 «Тепловая защита зданий»? Сможет ли новая редакция (актуализация) данного СП стать инструментом, стимулирующим внедрение энергоэффективных технологий и развитие рынка?

К.Я.: Я уверен, что будет именно так. Однако само введение таких директив не решит всех вопросов. У нас есть основания предполагать, что без налаживания взаимодействия в масштабах всей отрасли процесс внедрения этих изменений может затянуться. Обратите внимание на требование неприменения глухих (не открывающихся) створок выше определенного этажа. Помимо того, что это требование обяывает уже несколько лет, миром правят другие законы ...

«ОД»: *Поделитесь планами на 2019 год и на 2020–2021 годы? Будет ли Ваша компания осваивать новые рынки, в том числе рынки стран ЕАЭС? Планируете ли вывод на рынок новых видов продукции, и если «да», то каких?*

К.Я.: На рынках стран ЕАЭС мы работаем успешно уже довольно давно, получая ежегодно внушительный рост оборотов. А что касается новых продуктов, то все время активно внедряем решения по activPilot Comfort PADK (безопасное и эффективное проветривание), современные дверные засовы, фурнитурные системы для алюминиевых окон и, может быть, не самое новое решение, но еще не настолько широко применяемое в России, – штапеловые окна. И здесь следует подчеркнуть, что в этой области мы имеем, бесспорно, самое высокотехнологичное решение.

В целом, мы полностью готовы к новому успешному сезону!

На вопросы редакции «ОД» отвечает Ханс Диль, руководитель российского представительства Siegenia Gruppe



«ОД»: *Господин Диль, оценки прошедшего 2018 года неоднозначны. В экономике – небольшой рост; в строительстве – рост объемов работ в финансовых показателях, но снижение объемов ввода жилья. На оконном рынке было неплохое начало года, но его завершение для многих оказалось разочаровывающим. Оправдал ли прошедший год Ваши ожидания? Какова Ваша оценка результатов 2018 года для отрасли в целом?*

Х.Д.: Если говорить о российском рынке, то мы были в числе тех, кто предполагал падение в диапазоне до минус 7 %. Итог 2018 года – падение на 8 % – оказалось немногим выше наших прогнозов.

И с точки зрения динамики, и с точки зрения трендов, 2018 год не стал поворотным годом для индустрии. Он подчеркнул, что те глобальные изменения, которые происходили с середины 2010-х годов, останутся с нами надолго. Большинство из этих тенденций актуальны уже не первый год: агрессивный демпинг и дальнейшее развитие продуктов сегмента «эконом» и «супер-эконом», слияния и поглощения, уход с рынка и регио-

нальные экспансии оконных компаний, ужесточение конкуренции и поиск новых подходов и бизнес-моделей. Последнее – пока не массовый, но внушающий надежду тренд.

«ОД»: *А какими были результаты прошедшего года для Вашей компании? Удалось ли сохранить объемы производства и клиентскую базу, удержать завоеванные позиции на региональных рынках?*

Х.Д.: В целом Северо-Восточный регион, который находится в зоне моей ответственности – а это Россия, Украина, Белоруссия и другие страны СНГ – показал результат от небольших плюсовых значений до 8–10 %, в зависимости от региона. Это – динамика по отношению к прошлому году.

Если говорить о позиции Siegenia на региональных рынках, то в большинстве регионов нам удалось не только удержать, но и увеличить свою долю. В число таких регионов входит и российский рынок. Отмечу, что 2018 стал четвертым годом подряд последовательного роста нашей доли на российском рынке. На фоне тенденций падения объемов и демпинга это очень значимое достижение, за которым стоит упорная работа и профессионализм российской команды и первоклассные продукты Siegenia.

В портфолио Siegenia нет дешевых решений. Наша динамика опровергает стереотип, что клиенту нужна только цена. Несмотря на все сложности отрасли, качественный, инновационный и функциональный продукт все также востребован.

«ОД»: *Как, на Ваш взгляд, ситуация на строительном рынке воздействовала в последние годы на оконную индустрию? Какие факторы, по Вашему мнению, оказали наибольшее влияние на итоги 2018 года?*

Х.Д.: Строительный рынок отражает то, что происходит в экономике, законодательстве и политике государства. Так, снижение ставок по ипотечным кредитам в 2018 году дало мощный прирост по числу заключенных ипотечных договоров – около 30 тыс. сделок против 20 тыс. в 2017 году – прирост на целых 50 %. При этом растущая динамика коснулась только продаж, а ввод жилья, наоборот, снизился. 2019 год должен показать восстановление по объемам ввода жилья – по прогнозам экспертов, рост может составить 2 млн. кв. м, или 2,5 %.

Еще одним мощным фактором роста спроса стал законодательный проект – поправка к 214-ФЗ по вводу применения эскроу-счетов для финансирования строительства, а также ряда дополнительных обязательств и проверок для строителей. По мнению большинства экспертов, стоит ожидать удорожания жилья и ухода с рынка компаний, не способных работать по новым правилам.

«ОД»: *Как Вы оцениваете перспективы наступившего 2019 года, чего Вы от него ждете? Начнет ли восстановительный рост в отрасли? В каких секторах (сегментах) рынка можно рассчитывать на оживление спроса?*

Х.Д.: Начало года – это традиционно низкий сезон и непростое время для оконной отрасли. Сказать, что в 2019 году динамика рынка изменит минус на плюс – явно завышенное ожидание. Сейчас мы не видим предпосылок для роста или хотя бы стабилизации в целом по отрасли. Однако есть отдельные сегменты, которые показывают рост, и эти тенденции будут сохраняться. Так, сегмент широкоформатных изделий растет ежегодно уже несколько лет подряд. В 2018 году рост по ряду порталных сегментов составил 10 % и более.

Одним из драйверов этого сегмента и других «комфортных» функцио-



нальных систем является интенсивная просветительская работа с потребителями, а также со строительным сообществом. Мы начали этим заниматься несколько лет назад. Стало очевидно, что потребность в информации по СПК со стороны архитекторов, дизайнеров, строительных компаний очень высока. Многие не знакомы с возможностями современных окон и раздвижных систем, часто встречаются стереотипы, которые не имеют ничего общего с реальностью, кому-то не хватает экспертного сопровождения. На 2019 год мы планировали и уже начали осуществлять масштабный комплекс мер – десятки проектов и мероприятий для этой целевой аудитории.

В числе этих мероприятий – поддержка ряда просветительских проектов: форумов, конкурсов и мастер-классов для архитекторов, дизайнеров и строителей в статусе Партнера Архитектурной арены ключевой строительной выставки «Mosbuild 2019». Это сотрудничество дает нам возможность поддержать архитекторов, дизайнеров и строителей, развивать их компетенции в отношении СПК. Мы расскажем о том, что действительно интересует и волнует эту аудиторию: о формирующихся трендах и новых решениях Siegenia, о возможностях систем на объектах разного типа, об интересных кейсах и практиках работы с конструкциями. Мы будем рады гостям – вся информация о мероприятиях с участием Siegenia доступна на сайтах Siegenia и Mosbuild.

«ОД»: В отличие от «жирных» 2000-х, когда оконный рынок стремительно рос, на протяжении уже более 5 лет приходится говорить не о драйверах роста, а о «драйверах спада» (насыщение рынка, снижение платежеспособности населения, сокращение объемов строительства и т.д.). Что, на Ваш взгляд, может способствовать стабилизации рынка, и его восстановлению, хотя бы частичному?

Х.Д.: Нужно очень четко понимать, какие факторы поддаются изменению со стороны субъектов отрасли, а какие – нет. Совокупный объем рынка

в физических единицах в меньшей степени поддается влиянию «изнутри», со стороны отрасли. В 2019 году для фурнитурного рынка эта цифра будет близка к 18,5 млн. гарнитур.

Однако то, каким будет каждое из продаваемых десятков миллионов окон – на это уже могут влиять сами участники отрасли. Будет ли это пресловутый «белый прямоугольник» из самого тонкого профиля и самой дешевой фурнитурой? Или комфортное, долговечное и функциональное окно, которое еще и радует глаз? Ключевой фактор этого выбора – способность предоставить качественный и компетентный сервис в процессе продаж. Мы очень много – финансово и ресурсно – инвестируем в работу с нашими клиентами на уровне коммерческих руководителей и команд продаж для повышения эффективности диалога «продавец – потребитель». Опять же, это комплекс – от оборудования для офисов продаж до специальных мотивационных программ и обучения. Эта работа дает четко ощутимый и очень значимый для нас и для клиентов результат.

Другим действенным инструментом для повышения доли качественных изделий, «среднего чека» и маржинальности отрасли является повышение ее имиджа. Необходимо развивать саму категорию современного пластикового или деревянного окна, приучать потребителей к мысли, что окно – это важная часть здания и технически сложный продукт, который обязательно нужно вдумчиво выбирать. Это задача отраслевых мероприятий, таких, как профессиональная Премия WinAwards. Команде проекта удается успешно работать с общественным мнением, как вовне – благодаря PR-кампаниями, так и внутри отрасли. Премия фокусирует внимание «оконщиков» на лучших проектах и практиках отрасли – для падающего рынка это действительно важно. Мы разделяем видение и ценности проекта, поэтому мы третий раз становимся партнерами Премии, в этом году в статусе Генерального Партнера.

В этом году бизнес-форум и церемония вручения премии состоятся 2

апреля 2019 года на Архитектурной арене выставки Mosbuild. Мероприятие будет ориентировано на ключевые тренды отрасли, аналитику этих трендов и опыт работы самых успешных компаний на рынке. Форум будет полезен компаниям с активной позицией на рынке: на выходе они получают обзор тенденций рынка 360° и много практических инструментов.

«ОД»: По Вашему мнению, какое воздействие на оконный рынок окажет вступление в силу изменений в СП 50.13330.2012 «СНиП 23-02-2003 «Тепловая защита зданий»? Сможет ли новая редакция (актуализация) данного СП стать инструментом, стимулирующим внедрение энергоэффективных технологий и развитие рынка?

Х.Д.: Принятие на федеральном уровне в РФ закона №261-ФЗ от 23.11.2009 г. «Об энергосбережении и повышении энергетической эффективности» показало желание России двигаться в русле общемировых тенденций. Обновление свода правил СП 50.13330.2012 «СНиП 23-02-2003 «Тепловая защита зданий» мы, конечно, приветствуем. Разработчик СП в своей пояснительной записке прямо указывает в числе прочего: «Учет актуальных достижений науки, техники и технологий в строительстве». Являясь международной компанией, Siegenia работает по всему миру и обладает соответствующими компетенциями. При разработке продуктов Siegenia ориентируется на передовые требования, в том числе и в области энергосбережения. Наблюдая за развитием различных рынков, например, того же немецкого, мы видим, что нормативное регулирование приносит положительные плоды и дает существенный толчок развитию. Помимо строительства новых зданий с применением энергоэффективных решений, пересмотр норм в сторону ужесточения требований подстегивает и такое направление, как реновация.

Говоря о последнем, в 2019 году при поддержке Siegenia и нашего партнера Века выход в свет книга «Современные окна в объектах историче-

ского наследия». Это первое в России издание, целиком посвященное теме использования современных систем для исторических объектов. Мы уверены, оно сможет помочь реставраторам, архитекторам и дизайнерам, работающим в этой сфере, грамотно использовать современные окна, со всеми преимуществами с точки зрения тепла, комфорта и функциональности, не нарушая исторический облик зданий. С другой стороны, для оконной отрасли этот проект – важный импульс для развития.

«ОД»: Поделитесь планами на 2019 год и на 2020–2021 годы? Будет ли Ваша компания осваивать новые рынки, в том числе рынки стран ЕАЭС? Планируется ли вывод на рынок новых видов продукции, и если «да», то каких?

Х.Д.: Тренды ввода новых продуктов, развития продуктовых линеек на рынках ЕАЭС практически одинаковы. В сегменте поворотно-откидной фурнитуры число новых продуктов значительно меньше, хотя они также есть. Так, в этом году в Белоруссии линейка TITAN пополнится решением

для крупноразмерных створок весом до 150 кг TITAN heavy duty.

И все же основное число внедряемых новых решений относится к сегменту порталных систем и фурнитуры для дверей. В Казахстане и Киргизии будут внедряться PORTAL HS с новым амортизатором Soft Close. Линейка PORTAL PSK в Белоруссии пополнится новым решением Comfort. В России эти решения было представлены в 2018 году, и они уже успели завоевать популярность у российских клиентов. Мы ожидаем похожий сценарий и для этих рынков.

Для российских клиентов новинки появятся также в порталном сегменте. Одной из ключевых новых решений станет PORTAL HS 2.0 Holz – новое поколение фурнитуры для подъемно-сдвижных конструкций из дерева с улучшенным дизайном и показателями герметичности.

Новые продукты появятся и в сегменте алюминиевых систем. Это скрытолежащие решения ALU Axhent PLUS – фурнитура со скрытыми петлями для алюминиевых окон с геометрией «Европаз» и TITAN Axhent 24 + Klembar ALU 16 – система со скрыты-

ми петлями для алюминиевых окон с 16-миллиметровым фурнитурным пазом и клемной фиксацией петель.

Следуя трендам рынка на «умные решения», в этом году будет представлен новый автоматический многозапорный замок KFV MFS AS3600 с уровнем противозломной безопасности до RC3 и электромотором A-Öffner 2.1 для управления открывания двери.

И это лишь неполный список инноваций, которые мы будем внедрять на рынках ЕАЭС. Запланирован целый комплекс продуктов и мер по их внедрению, это обеспечит хороший результат в виде продаж этих новых систем для наших клиентов и партнеров, и поможет развитию рынков в целом.

Стоимость создания и внедрения инноваций очень высока, но несмотря на это для нас важно развитие новых продуктов в этих регионах. В понимании Siegenia, это и есть стратегическая задача системодателя – не только отслеживать и реагировать на тренды, но и направлять их, и нередко создавать самим, что мы активно делаем вместе с нашими клиентами и партнерами.

На вопросы редакции «ОД» отвечает А.Ю. Труфанов, директор по сбыту ООО «МАКО ФУРНИТУРА»



«ОД»: Александр Юрьевич, оцени прошедшего 2018 года неодно-

значны. В экономике – небольшой рост; в строительстве – рост объемов работ в финансовых показателях, но снижение объемов ввода жилья. На оконном рынке было неплохое начало года, но его завершение для многих оказалось разочаровывающим. Оправдал ли прошедший год Ваши ожидания? Какова Ваша оценка результатов 2018 года для отрасли в целом?

А.Т.: Если давать оценку года в целом, то предыдущий год был трудным для всех европейских брендов. На российском рынке продолжается тенденция замещения турецкой фурнитурой, которая и по сей день является более привлекательной для многих переработчиков. Нельзя не отметить возникновение новых игроков на фурнитурном рынке, в основном, в сегменте Low

Cost, с приемлемым соотношением цены-качества, что зачастую побуждает покупателей отказываться от европейских брендов в пользу более доступных ценовых предложений.

Тем не менее, в сравнении с 2017 годом рынок подрос в количестве комплектов, связать это можно с тем, что доля глухих створок в России неизменно падает.

«ОД»: А какими были результаты прошедшего года для Вашей компании? Удалось ли сохранить объемы производства и клиентскую базу, удержать завоеванные позиции на региональных рынках?

А.Т.: Прошедший год был для нашей компании очень важным: мы полностью вывели фурнитуру MULTITREND и перевели клиентов на фурнитуру нового поколения MULTIMATIC.



В 2018 году основной акцент был сделан на развитие панорамных конструкций и замковых групп, что привело компанию «МАКО ФУРНИТУРА» к положительной динамике продаж в этих направлениях.

«ОД»: *Как, на Ваш взгляд, ситуация на строительном рынке воздействовала в последние годы на оконную индустрию? Какие факторы, по Вашему мнению, оказало наибольшее влияние на итоги 2018 года:*

– законодательно закреплённые изменения в финансировании жилищного строительства (переход к проектному финансированию и кредитованию застройщиков);

– снижение объёмов государственного финансирования строительства;

– очередное снижение объёмов ввода жилья;

– рост стоимости жилья на первичном и вторичном рынках, ускорившийся к концу года;

– завершающий этап «дачной амнистии»;

– другое (пожалуйста, назовите и прокомментируйте).

А.Т.: Если рассматривать объём производства оконного рынка в 2018 году сравнительно к 2017 году, то мы можем наблюдать небольшой прирост. В 2019 году, по нашей оценке, тенденция прироста сохранится, также как продолжится перераспределение долей между производителями окон – средние оконные производства будут уходить, частично перейдут в дилеры и продолжат оконную деятельность, работая с готовыми оконными конструкциями, купленными у более крупных производителей.

На рост оконного рынка в 2018 и 2019 годах влияет строительство нового жилья экономического класса. Ни для кого не секрет, что, желая сэкономить, строительные компании используют самые простые строительные материалы и дешёвые решения. Оконные компании, в свою очередь, участвуя в тендерах, предлагают самые простые и дешёвые окна. В связи с этим, доля Low Cost и «эконом» комплектов будет увеличиваться, это способствует также снижению пла-

тежеспособности населения. Страх «испугать» клиента высокой ценой часто оказывает негативный эффект как на структуру продаж, так и на рост уровня осведомлённости покупателя о качестве и функционале продукта. Потребитель не привык вникать в детали, определяющим критерием для него остаётся цена. Это и порождает рост продаж самых простых оконных конструкций с использованием наиболее дешёвых фурнитурных решений.

«ОД»: *Как Вы оцениваете перспективы наступившего 2019 года, чего Вы от него ждете? Начнется ли восстановительный рост в отрасли? В каких секторах (сегментах) рынка можно рассчитывать на оживление спроса?*

А.Т.: Перспективы развития в 2019 году будут пролегать в двух основных направлениях – «простое» окно и «премиум». На данный момент важно иметь в своем арсенале портфолио, закрывающее все категории – от простых экономических вариантов до элитных. Данная стратегия может способствовать достижению высоких результатов и успешному существованию компании.

Мы ожидаем также рост панорамного остекления в 2019 году. Этот тренд уже наблюдался в 2018 году, причем во всех направлениях строительства: как в элитном коттеджном строительстве и офисных помещениях, так и в обычных типовых квартирах.

«ОД»: *В отличие от «жирных» 2000-х, когда оконный рынок стремительно рос, на протяжении уже более 5 лет приходится говорить не о драйверах роста, а о «драйверах спада» (насыщение рынка, снижение платежеспособности населения, сокращение объёмов строительства и т.д.). Что, на Ваш взгляд, может способствовать стабилизации рынка, и его восстановлению, хотя бы частичному?*

А.Т.: Высококонкурентная среда на российском рынке заставляет европейских производителей фурнитуры, в том числе и нас, работать над созданием уникальных продуктов. Речь идет о разработке и внедрении фурнитуры для «окна будущего». Это будет поко-

ление продуктов, не имеющих ничего общего с существующими аналогами. Произойдет данное внедрение, по нашей оценке, через премиальный сегмент коттеджного и офисного строительства. Закрепившись на рынке, такие продукты изменят текущую расстановку сил и дадут новый толчок для дальнейшего развития инноваций оконной отрасли. Таким образом, для производителей, шагнувших в сторону инноваций, рынок будет стабильно растущим.

«ОД»: *По Вашему мнению, какое воздействие на оконный рынок окажет вступление в силу изменений в СП 50.13330.2012 «СНиП 23-02-2003 «Тепловая защита зданий»? Сможет ли новая редакция (актуализация) данного СП стать инструментом, стимулирующим внедрение энергоэффективных технологий и развитие рынка?*

А.Т.: Считаю, что ключевого влияния на рынок, имеющий такие энергетические ресурсы (нефть, газ), данный СП не окажет. В большей степени данный СП будет положительно влиять на производителей стеклопакетов и профилей.

«ОД»: *Поделитесь планами на 2019 год и на 2020–2021 годы? Будет ли Ваша компания осваивать новые рынки, в том числе рынки стран ЕАЭС? Планируется ли вывод на рынок новых видов продукции, и если «да», то каких?*

А.Т.: Сегодня в фокусе наших усилий – инновации. Направление компании уходит в дигитализацию. В планах на ближайшее время создание принципиально новой фурнитуры, не имеющей сходства с привычной для нас периметральной фурнитурой.

Наша цель на ближайшие годы – развивать присутствие в Центральном регионе. Что касается наших новинок, то в скором времени появится информация о стоимости и сроках поставки таких продуктов, как датчик mTRONIC и электронные замки.

В наших планах на 2019 год – продолжить интенсивную работу команды в противовес негативным трендам. Мы уверены, что 2019–2021 годы станут периодом новых достижений для компании МАКО.

ГОТОВИТСЯ НОВЫЙ АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОТЧЕТ

«ПРОИЗВОДИТЕЛИ ПВХ-ПРОФИЛЕЙ В РОССИИ»

Дата выхода отчета: май 2019 г.

Язык отчета: русский

Количество: страниц – 116, разделов – 9, таблиц – 34, графиков и диаграмм – 13.

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

Стоимость: 65 тыс. руб. (НДС не облагается)

Отчет подготовлен ИЦ «Современные Строительные Конструкции» по результатам работ, выполненных в 2008–2019 гг. в рамках реализации проекта «Мониторинг российского рынка строительных материалов и изделий».

В отчете представлено около 250 компаний-производителей экструдированных ПВХ-профилей, в т. ч. более 40 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 более адекватной 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 2008–2018 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.

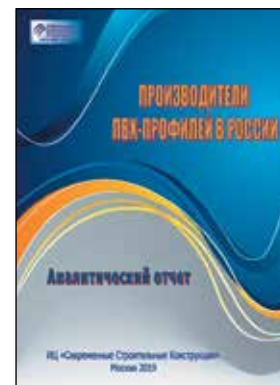
Представлена производственная структура подотрасли (производство экструдированных ПВХ-профилей строительного и иного назначения) по видам изготавливаемой продукции.

Дана оценка перспектив развития рынка экструдированных ПВХ-профилей (профильно-погонажных изделий из ПВХ) в 2019–2021 гг.

По вопросам подписки на аналитический отчет обращайтесь, пожалуйста:

Тел. +7 903 798-0542, факс +7 499 177-1807

E-mail: com@ssk-inform.com





СОВРЕМЕННЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ КОНСТРУКЦИИ

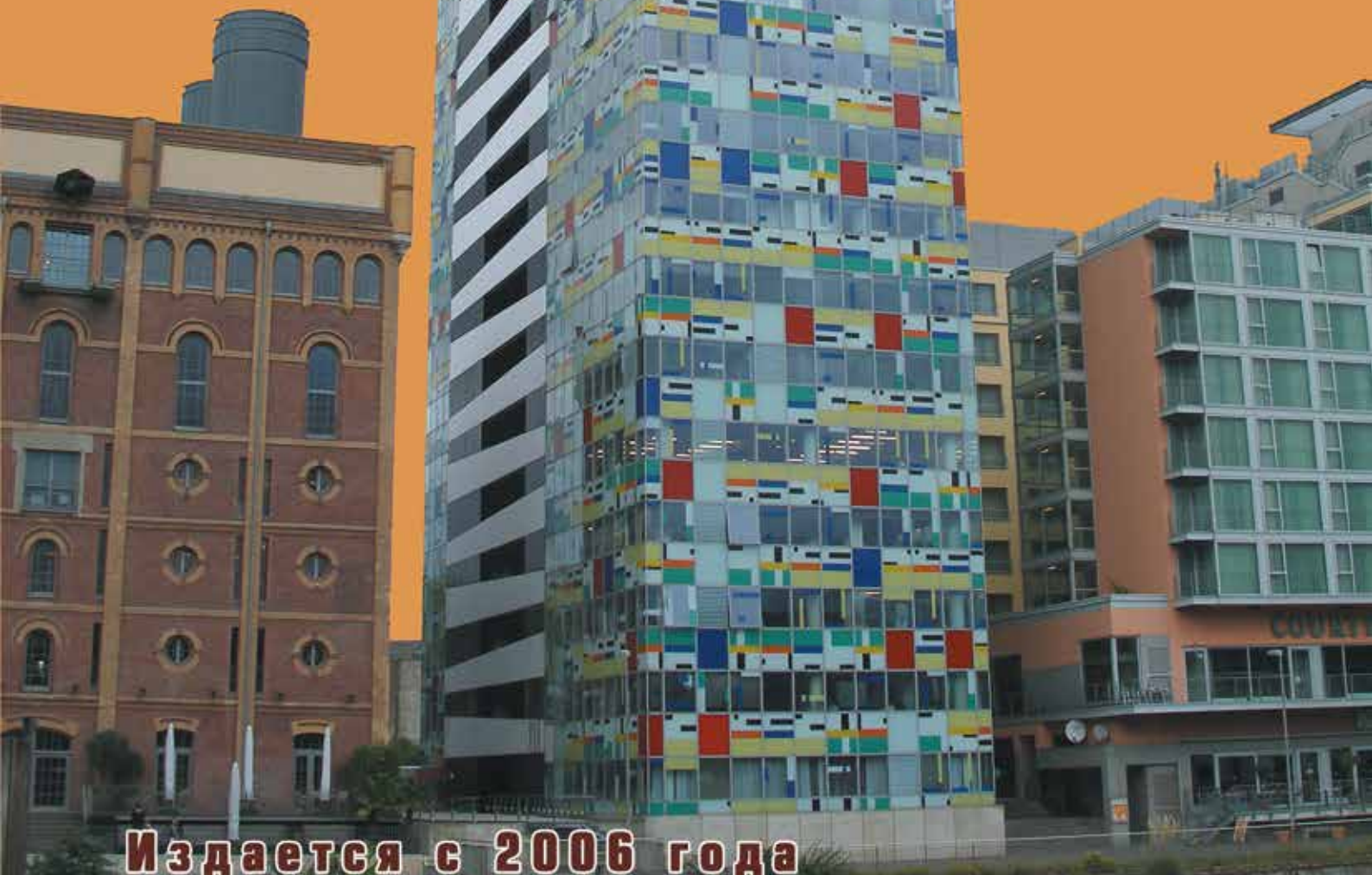
www.ssk-inform.ru

ФАСАДНЫЕ СИСТЕМЫ

1

(45)

2019



Издается с 2006 года



«Никогда не объясняй злонамеренностью то, что вполне объясняется глупостью»
Наполеон Бонапарт

ЖИЛИЩНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО В РОССИИ.

ДИНАМИКА, ПРИЧИНЫ СПАДА, ПЕРСПЕКТИВЫ

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

Вопреки ожиданиям, в 2018 году в Российской Федерации вновь произошло снижение объемов ввода жилья, причем гораздо более сильное, чем годом ранее – на 5% к показателю 2017 года. К тому же снижение шло нарастающим темпом: ввод в декабре 2018 г. снизился на 9% к показателю декабря 2017 г. Значительный спад произошел так же в секторе строительства и ввода зданий нежилого назначения. Еще более настораживает, что снижение объемов ввода жилых зданий и зданий нежилого назначения происходит уже три года подряд, т. е. на строитель-

ном рынке фактически наблюдается полномасштабная рецессия.

Закономерно встает вопрос, в чем причина этого спада. Тем более, что основные макроэкономические показатели по итогам 2018 года оказались значительно лучше, чем годом ранее. Попробуем разобраться.

Общая площадь введенных зданий

Тенденции развития, основные показатели и потенциал российского строительного рынка анализирова-

лись в [1–5]. Показано, что основным показателем и индикатором, характеризующим уровень развития строительства как в отдельных федеральных округах и регионах, так и в стране в целом, является ввод жилья.

По данным Росстата [6], в 2018 году в РФ введено в эксплуатацию 259505 зданий. Из общего числа введенных зданий 93,3% составляют здания жилого назначения. Распределение введенных в 2018 г. зданий по назначению (видам), общий строительный объем и общая площадь введенных зданий соответствующего назначения приведены в [7].

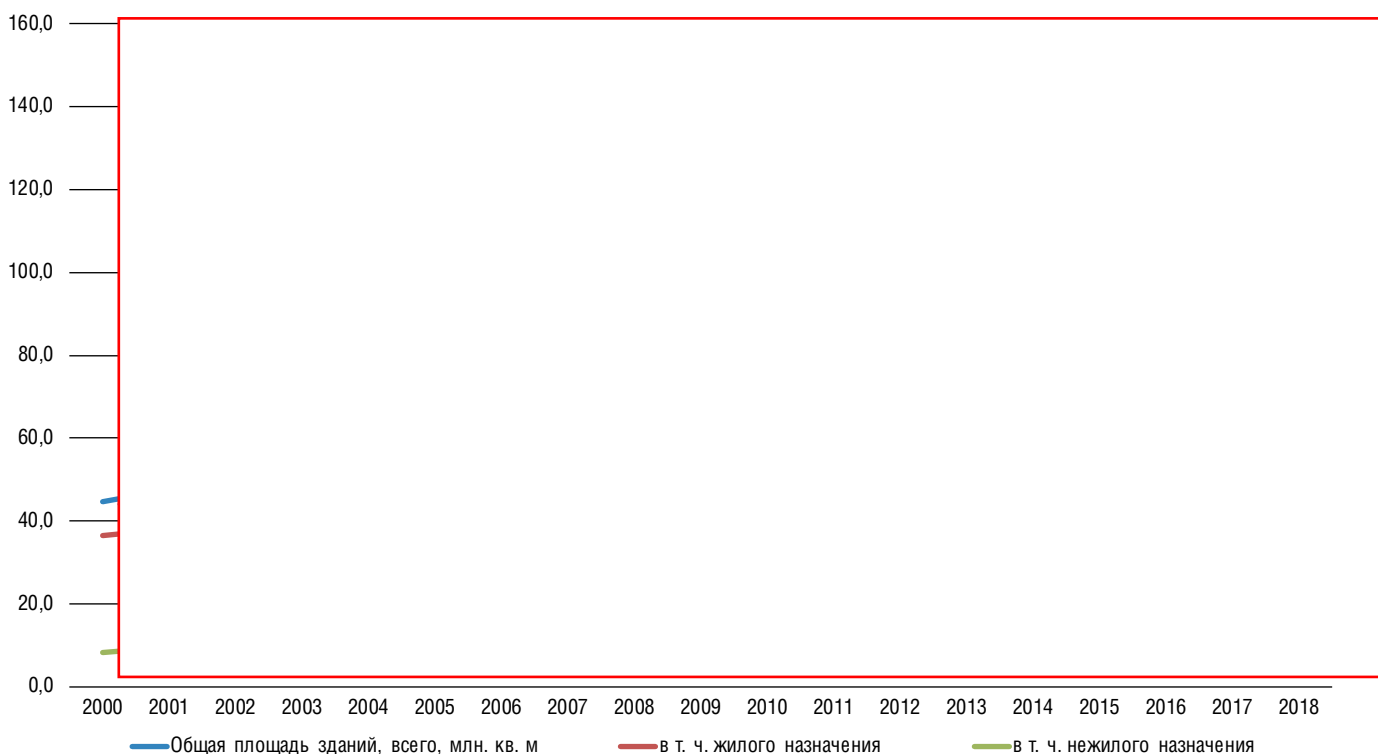


Рис. 1. Динамика ввода общей площади зданий (всего), общей площади жилых зданий и общей площади зданий нежилого назначения, млн. кв. м.
Источник: Росстат (ФСГС); расчеты ИЦ «ССК»



в 20
млн
в т.
льх
к по
ний
кв. м
ден
570
201
льх
к по
ем
191
201
да
льх
ний
на р
льх
жил
ку в
пло
но-л
пом
под
ся в
жил

школьные учреждения, офисы, пункты обслуживания населения и др.).

Динамика строительства (ввода) жилья в РФ

Необходимо подчеркнуть разницу в понятиях «ввод жилья» и «стро-

ительство жил
ля» является
которая опред
ми в течение г
актами и не со
тически постр
Цифры «стро
сходятся на бо
временных ин
и чем длиннее
тервал, тем вы

При анали
статом цифр
учитывать:

- Изменен
в методике уч
жилых домов»
- Корректи
шествующие
статотчетности
- Легализа
ных объектов
амнистию»).
- Возможн
(Москва – Мо
Петербург – Ле

Учитывая
разницу между «строительством»

и «вводом» (это в равной мере относится и к объектам нежилого назначения), для корректной оценки тенденций развития рынка указанные показатели следует рассматривать в динамике на достаточно продолжительных временных интервалах.

Динамика ввода жилья в РФ

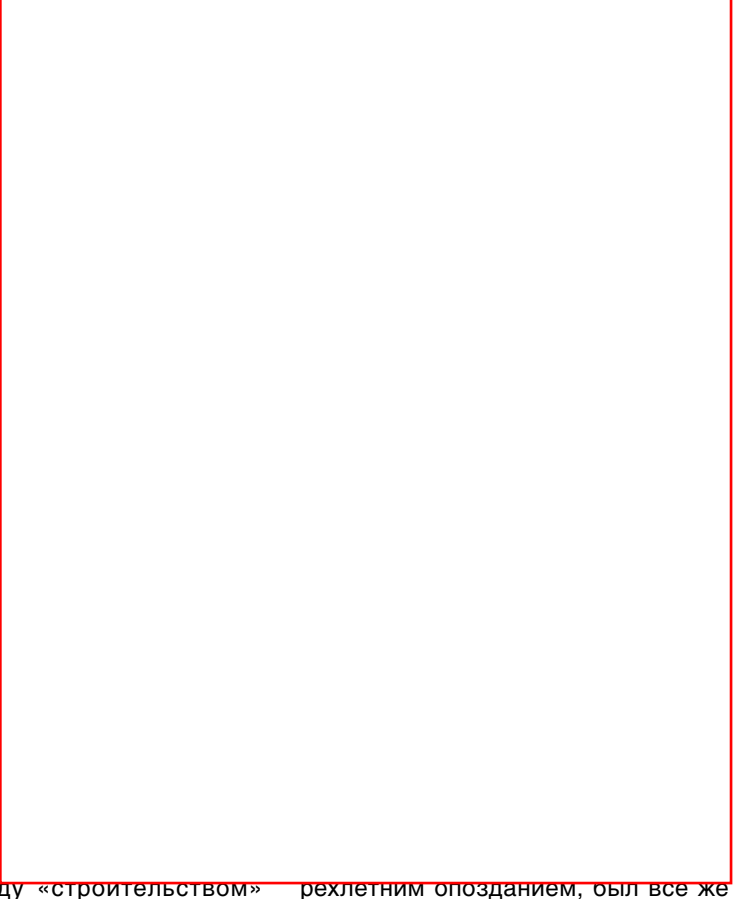


Рис. 2. Динамика ввода жилья в РФ в 1990–2018 гг., в соответствии с годовыми объемами ввода жилья, млн. кв. м
Источник: Росстат (ФСГС)



Ввод жилья Численность населения

Рис. 5. Доля федеральных округов РФ во вводе жилья и численности населения РФ

Источник: Росстат (ФСГС); расчеты ИЦ «ССК»

цией п
зателе
дераль
Рос
отмеча
ствует
нии об
на одн
вития с
сивных
Дин
по фед
ветств
2018 г
Дан
ветств
Росста
и реги



де
в %
на

ды
щи
зал
инд
Пр
гах
жи
кап
Вв
стр
тел

по
со
по
ка
зал
инд
а в
вилась сильные различия между фе-
деральными округами [8, 9].

Объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство»

Объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство» в 2018 году, составил 8385,7 млрд. руб., или 105,3% (в сопоставимых ценах) к уровню 2017 года. В том чис-

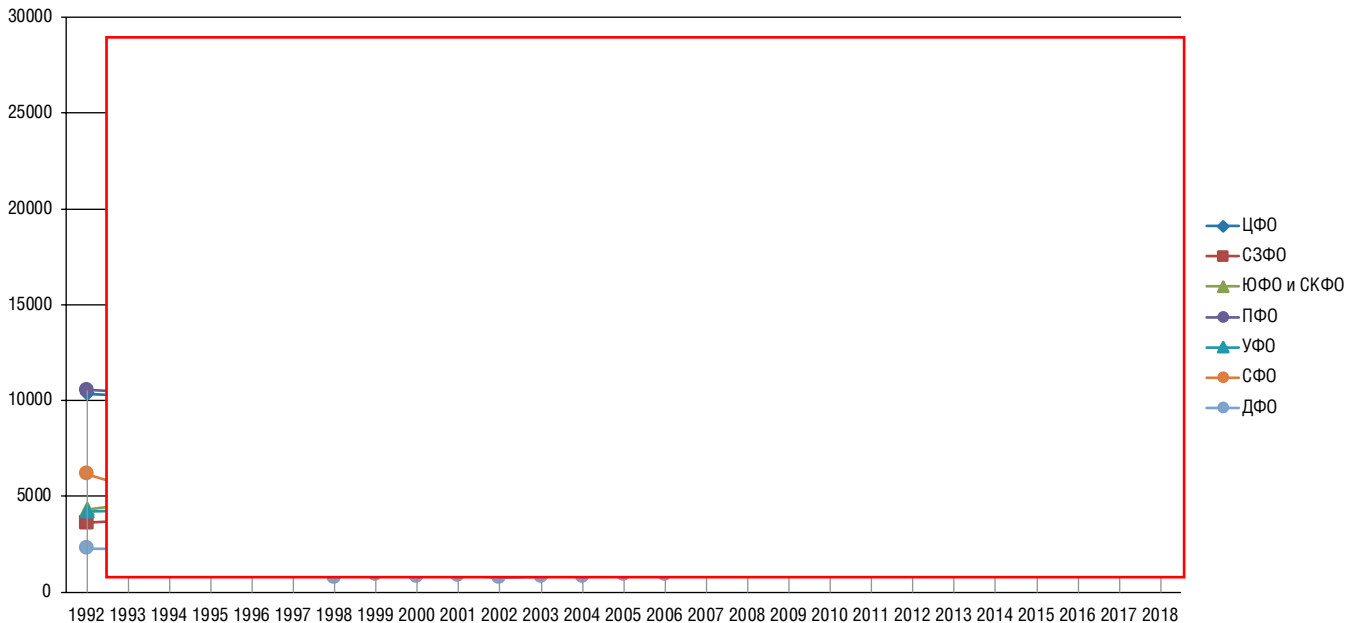


Рис. 6. Динамика годового ввода жилья по федеральным округам РФ в 1990–2018 гг.

Источник: Росстат (ФСГС); расчеты ИЦ «ССК»

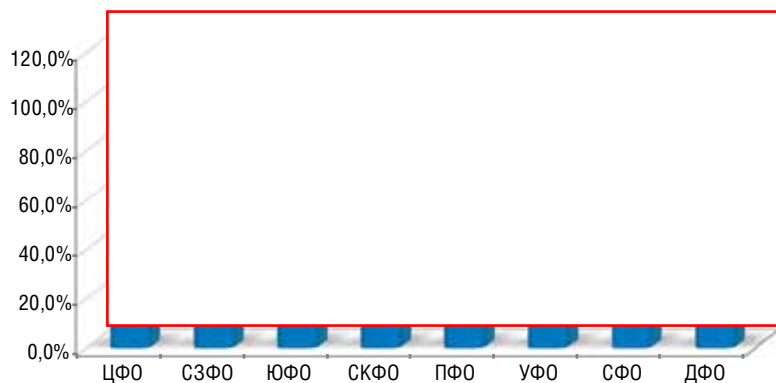


Рис. 7. Ввод жилья в федеральных округах РФ в 2018 г., в % к показателям 2017 г.
 Источник: Росстат (ФСГС); расчеты ИЦ «ССК»

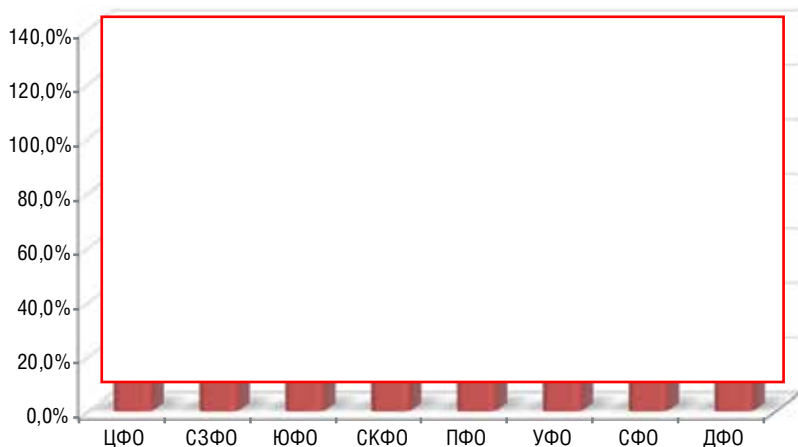


Рис. 8. Ввод жилья индивидуальными застройщиками в 2018 г., в % к показателям 2017 г.
 Источник: Росстат (ФСГС); расчеты ИЦ «ССК»



Рис. 9. Динамика объемов строительных работ в текущих ценах, млрд. руб., и динамика объемов строительных работ в сопоставимых ценах, в % к предшествующему году
 Источник: Росстат (ФСГС); расчеты ИЦ «ССК»

ле,
 каб
 или
 риод
 что
 пере
 щие
 ду д
 в 20
 гури
 или
 Д
 раб
 и ди
 раб
 к пр
 лена
 объе
 деят
 к ср
 прив
 С
 стро
 цена
 в 20
 дан
 обу
 цен
 лы и
 са р
 мал
 ства
 к ух
 лей
 и ин
 ител
 С
 бот,
 ител
 дол
 ема
 ятел

Потенциал жилищного строительства и строительного рынка

Сравнение основных макроэкономических показателей (включая курсы валют и цены на нефть) 2010–2018 гг. с показателями середины 2000-х гг. показывает, что макроэкономические условия для развития строительного рынка в 2010–2012 гг. были еще сравнительно благоприятными. Но в 2013 года ситуация изменилась в худшую сторону [1–4].



СТВИ
201:
ЛИШ
в 20
НОВ
Лья
201
СОК
пес
емь
и ко
лиси
са 2
стро
дем
шук
тивн
стра
лее
бла
выз
В
нять
фак
мы
на н
ном
и ж
от м
Воз
фак
про
сим
чей
был
[10]
лос
про
дес
с ла
1,1–
стри
зави
(рис
рье
в [2
ли н

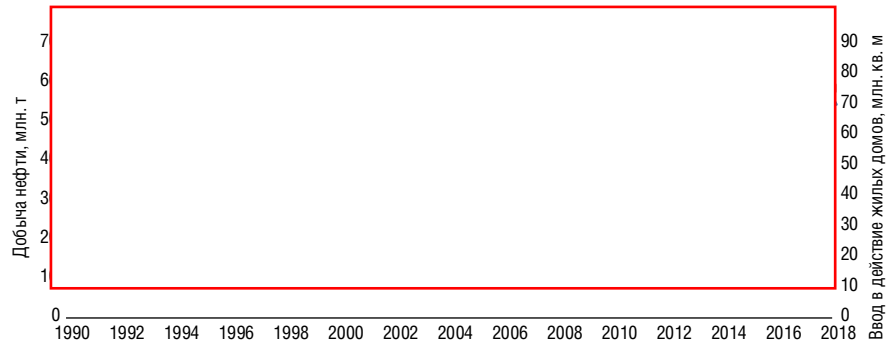


Рис. 10. Сравнительная динамика годового ввода жилья и добычи нефти в России в 1990–2018 гг.

емов
ся в 2
По ка
Ст
ифич
объек
онных
но, ме
(marke
рассм
тах по
8, 9]. В
строи
как со
сти ра
хожде
потен
леннь
По
ства
требн
жили
обесп
Росси
Запад
Дл
ропей

обходимо обеспечить среднегодовой ввод жилья на уровне более 100 млн. кв. м. Однако, учитывая экономическую ситуацию в стране и политическую ситуацию в мире, в среднесрочной перспективе это представляется маловероятным. Тем не менее, жилищное строительство поддерживается и будет вынужденно поддерживаться на достаточно высоком уровне, что предопределяется состоянием жилищного фонда в стране и необходимостью его модернизации.

Причины спада 2018 года

В 2018 году приняты к исполнению 12 правл...
тия, ус...
та Рос...
«О на...
ческих...
Федер...
В их ч...
«Жиль...
ющий

Краткая характеристика существующего жилищного фонда РФ:

- Ж...
- ди; из н...
- го...
- се...
- Ве...
- До...
- более 7...
- На...
- ки 1971...
- До...
- до 25%...
- До...
- + отопл...

тельстве. При сохранении макроэкономической стабильности, рост объ-



ител
блик
держ
ры. П
по с
онал
«в це
фед
ной
влас
ции,
ния,
учнь
смот
со ст
ской
наль
2
гам
при
раци
и на
пасп
ская
стро
ре ф
«Жи
ной п
усто
для п
К
писа
спеч
ники
фед
ту в
и, са
стве
из г
на 2
120
ител
проф
ного
53 м
С
нацп
долж
(пра
щей
буде
Одна



сь-
ре-
ву-
ые
ен-
ю-
ые
):
ри-
ль-
хо-
»;
оз-
ино
си-
на-
ти-
ув-
нее
ы»
ла
ых
де-
ти,
ва
ели
сех
ви-
мов
лье
ро-
ка-
вой
же
ко
ро-
оно
ре-
ние
ык-
пу-
ых
ан-
ж-
ты
ем

внесла коррективы в планы, а «уточне-ние» более справедливо будет назвать пересмотром.

Вопреки ожиданиям, по итогам 2018 года произошло значительное

ших изданий.

Анализ показывает, что к провалу 2018 года привели несколько факторов, но в их основе лежат, очень мягко говоря, не слишком продуманные

так, не слишком богатые этой насе-ления. Но зато – наиболее массовые. Так что с радостью по поводу роста числа и объема выданных в 2018 го-ду ипотечных кредитов стоило бы по-



вре
в 2
дит
да
При
пр
на
ста

но
пов
в 20
амн
ние
в ка
пол
ств
бол
лья
и р
вок
в 20

сов
в 2
фо
ств
ект

«Переход к проектному финансированию»

Напомним, что 21.12.2017 г. Председатель
ведет ут
(«дорожн
мещеник
граждан,
ства мно
объектов
кредитов
нансиров
усматрив
эскроу-сч
– пере
по 30.06.2
заключен
левом ст
зованием
и (или) с
четов по
вом строи
денежны
ствия в до
мую заст
защиты г
строител

Альтернативный вариант: Китай

Компартия Китая и завершившаяся недавно сессия Всекитайского собрания народных представителей (ВСНП) 13-го созыва поставили две основные цели:

обеспече
В ра
щении н
С 1 а
сти – с 1
гих секто
С 1 м
Как з
на добав
снизить
мера дл

способности рынка. Цель заключается в обеспечении стабильного и устойчивого развития китайской экономики».

ханизма, предусмотренного статьей 23 Федерального закона от 30.12.2004 г. №214-ФЗ;

– завершающий этап (с 01.07.2019 г. по 31.12.2020 г.), предусматривающий переход на заключение всех договоров участия в долевом строительстве многоквартирных домов с использованием механизма эскроу-счетов и (или) специальных счетов для расчетов по договорам участия в долевом строительстве.

Заявленная цель данной «реформы» – «минимизация рисков для граждан». Однако фактическим ее результатом стало увеличение числа банкротств строительных компаний вследствие возникновения вполне

очевидного финансового разрыва. Совокупный объем жилья, находящегося в стадии строительства, у компаний, находившихся в различных стадиях банкротства в 2018 г., составил, по оценке аналитиков, около 3,6 млн. кв. м. А у компаний, находящихся под угрозой банкротства в 2019 г. – около 7,8 млн. кв. м.

Предвидя эту ситуацию, критики «реформы» предупреждали, что вместо «обманутых дольщиков» получим «обманутых строителей». Но в действительности ситуация хуже: вслед за банкротствами строительных компаний число «обманутых дольщиков» неминуемо будет возрастать. При этом ввод жилья неизбежно будет снижать-

Альтернативный вариант: США

По данным Бюро экономического анализа (БЕА) министерства торговли США, в 2019 г. ожидается рост ВВП в

Главны
в результат
ное снижен
денной нал
Однако
а есть все
и рецессии
ство Bloom
Число в
ний на нов
тор на рын
2016 г.) до
выданных р



ся, а сре
сти за с
вым зас
все – и
ется фи
кредитн
ники до
ку неизб
вается в
Един
ренций
это бан
нее – уг
чески он
за счет
(кредит
заций) и
влечени
(не нуж
дам; нас
ги за ба
ги, меж
тятся» н
участни
оценив
но 3,5 т
трлн. ру
за что п



ка
rd
ее
пу
же
ю-
ды
ве-
ии
от-
ра-
ы-
ра-
ть
И-
ти-
%
ие
бо-
и-
и-
но
на-
ДС
дь,
го-
ю-

Динамика строительства в регио-
нах, последствия «реформы» финан-
сирования жилищного строительства
для региональных рынков и перспек-
тивы их развития рассматриваются
во второй статье авторов в этом но-
мере журнала. Более подробная ин-
формация представлена в аналитиче-
ских отчетах ИЦ «Современные Стро-
ительные Конструкции» 2017–2019 гг.

Литература:

1. Гаврилов-Кремичев Н.Л., Николаева И.Л. Жилищное строительство в России: динамика, региональные особенности, потенциал, перспективы. // «Кровля и Изоляция», 2017, №2–3 (76-77), с. 29–44.
2. Российский оконно-фасадный рынок. Итоги развития в 2000–2016 годах и перспективы на 2017–2020 годы: Аналитический отчет. – М.: ИЦ «ССК», 2013. – 262 с., ил.
3. Гаврилов-Кремичев Н.Л., Николаева И.Л. Жилищное строительство в России: динамика, потенциал, перспективы. // «Фасадные Системы», 2014, №2–3 (30-31), с. 32–47.
4. Гаврилов-Кремичев Н.Л., Николаева И.Л. Строительный рынок: предпосылки и последствия кризиса / Третья международная научно-техн. конф. «Теоретические основы теплогазоснабжения и вентиляции», МГСУ, 2009: Сб. докл. – М., МГСУ, 2009, с. 23–28.
5. Гаврилов-Кремичев Н.Л., Николаева И.Л. Как и за счет чего будет осуществляться жилищное строительство в 2011–2020 годах. // «Окна и Двери», 2011, №2 (152), с. 5–11.
6. <http://www.gks.ru/>
7. Строительство. Итоги 2018 года.// «Окна и Двери», 2019, №1 (199), с. 45–50.
8. Гаврилов-Кремичев Н.Л., Николаева И.Л. Конкретная цель или заведомый блеф? Будет ли Россия вводить к 2020 году 140 млн. кв. м жилья.// «Окна и Двери», 2011, №1 (151), с. 6–17.
9. Гаврилов-Кремичев Н.Л., Николаева И.Л. Жилищное строительство в России. Динамика, региональные особенности, перспективы. // «Фасадные Системы», 2018, №2–3 (42-43), с. 2–34.
10. Гаврилов-Кремичев Н.Л. Системный подход к строительному рынку.// «Кровля и Изоляция», 2009, №2–3 (46-47), с. 4–8.

Перспективы

Итак, вопреки ожиданиям, в 2018 го-
ду в России вновь произошло снижение
объемов жилищного строительства, приче-
дом решением стало снижение ввода
и ввода жилья. Фактически рынок
будет наблюдаться. Несмотря на
кризис, рынок недвижимости
реcession усиливается. «Заслужен-
ников гнавших. П
ВВП на 2,3%
выросли
вести
лись
ных р
О
ду ВВП
тая (контр)

раль басни строится на основе этой
заложенной природой в животных
модели поведения». По части живот-
ных, конечно, скорость тупица, но сло-
ротече-
звест-
место
ение,
итель-
ларал-
дстав-
ромика
1 при-
юда –
непо-
даже
К то-
ловни-
рива-
ля по-
яния.
зное –
ся, все
нутая
озные

тая (контр) на 0,9%, мировой ВВП снизился на 0,1%.



Кто может – делает. Кто не может – учит.
 Кто не может учесть – управляет.
 Закон Х.Л. Менкена.

ЖИЛИЩНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО В РЕГИОНАХ РОССИИ.

ДИНАМИКА, РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ, ПЕРСПЕКТИВЫ

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

Объемы и динамика строительства (ввода) жилья в РФ и федеральных округах РФ, основные показатели и потенциал россий-

ского строительного рынка анализировались в [1-5]. Они так же рассматривались в предшествующей статье в данном номере жур-

нала, в которой было отмечено, что на российском строительном рынке наблюдается полномасштабная рецессия, продолжаю-

Таблица 1.

Ввод жилья в регионах-субъектах РФ. Центральный федеральный округ

Регионы-субъекты РФ	Ввод общей жилой площади за год, тыс. кв. м												Ввод в 2018 г. к вводу в 2017 г., % *
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Белгородская область	1												
Брянская область	29												
Владимирская область	3												
Воронежская область	97												
Ивановская область	1												
Калужская область	45												
Костромская область	14												
Курская область	37												
Липецкая область	7												
Московская область**	78												
Орловская область	3												
Рязанская область	45												
Смоленская область	30												
Тамбовская область	50												
Тверская область	4												
Тульская область	32												
Ярославская область	42												
г. Москва**	48												
ЦФО, всего	198												

* По данным Росстата (2019г.)

** С учетом изменения городских границ г. Москвы в 2012 г.



Таблица 2.

Ввод жилья в регионах-субъектах РФ. Северо-Западный федеральный округ

Регионы-субъекты РФ	Ввод общей жилой площади за год, тыс. кв. м												Ввод в 2018 г. к вводу в 2017 г., % *
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Республика Карелия	121,4	147,9	164,6	142,2	179,9	194,2	219,1	249,4	279,2	292,9	292,1	264,7	119,1
Республика Коми													
Архангельская область													
В т. ч. Ненецкий АО													
Вологодская область													
Калининградская область													
Ленинградская область													
Мурманская область													
Новгородская область													
Псковская область													
г. Санкт-Петербург	2												
СЗФО, всего													

* По данным Росстата (2019г.)

Таблица 3.

Ввод жилья в регионах-субъектах РФ. Южный федеральный округ

Регионы-субъекты РФ	Ввод общей жилой площади за год, тыс. кв. м												Ввод в 2018 г. к вводу в 2017 г., % *
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Республики Адыгея													
Республика Калмыкия													
Республика Крым													
Краснодарский край													
Астраханская область													
Волгоградская область													
Ростовская область													5
г. Севастополь													3
ЮФО, всего	76 137	72 997	69 177	67 373	69 219	70 677	77 219	92 199	8 999	8 999	99 479	89 373	99 373

* По данным Росстата (2019г.)

щаяся уже три года. Причем, несмотря на вполне благоприятные макроэкономические условия, в 2018 году рецессия не прекратилась, а напротив – усилилась.

Как это ни прискорбно отмечать, но это стало прямым следствием деятельности правительственных чиновников, прежде всего – непродуманной «реформы» финанси-

рования жилищного строительства, красиво названной «переходом к проектному финансированию» и вогнавшей строительный сектор экономики в новый кризис.



Таблица 4.

Ввод жилья в регионах-субъектах РФ. Северо-Кавказский федеральный округ

Регионы-субъекты РФ	Ввод общей жилой площади за год, тыс. кв. м												Ввод в 2018 г. к вводу в 2017 г., % *
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Республика Дагестан	8												
Республика Ингушетия													
Кабардино-Балкарская Республика													
Карачаево-Черкесская Республика	9												
Республика Северная Осетия-Алания	1												
Чеченская Республика	2												
Ставропольский край	9												
СКФО, всего	21												

* По данным Росстата (2019г.)

Таблица 5.

Ввод жилья в регионах-субъектах РФ. Приволжский федеральный округ

Регионы-субъекты РФ	Ввод общей жилой площади за год, тыс. кв. м												Ввод в 2018 г. к вводу в 2017 г., % *
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Республика Башкортостан													
Республика Марий Эл													
Республика Мордовия													
Республика Татарстан													
Удмуртская Республика													
Чувашская Республика													
Пермский край													
Кировская область													
Нижегородская область													
Оренбургская область													
Пензенская область													
Самарская область													
Саратовская область													
Ульяновская область													
ПФО, всего	1												

* По данным Росстата (2019г.)



Таблица 6.

Ввод жилья в регионах-субъектах РФ. Уральский федеральный округ

Регионы-субъекты РФ	Ввод общей жилой площади за год, тыс. кв. м												Ввод в 2018 г. к вводу в 2017 г., % *
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Курганская область													
Свердловская область													
Тюменская область, всего *													
- в т. ч. ХМАО													
- в т. ч. ЯНАО													
Челябинская область													
УФО, всего	552,5	627,7	551,5	461,5	540,8	630,0	630,0	730,7	730,7	622,0	620,7	551,7	55,2

* По данным Росстата (2019г.)

Таблица 7.

Ввод жилья в регионах-субъектах РФ. Сибирский федеральный округ

Регионы-субъекты РФ	Ввод общей жилой площади за год, тыс. кв. м												Ввод в 2018 г. к вводу в 2017 г., % *
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Республика Алтай													
Республика Тыва													
Республика Хакасия													
Алтайский край													
Красноярский край													
Иркутская область													
Кемеровская область													
Новосибирская область													
Омская область													
Томская область													
СФО, всего	622,5	660,2	610,5	600,5	600,5	610,5	620,5	620,5	620,5	620,5	620,5	620,5	62,5

* По данным Росстата (2019г.)

Динамика ввода жилья в регионах-субъектах РФ

Показатели годового ввода жилья в регионах-субъектах РФ, входящих в состав федеральных округов, в 2007-2018 гг. (по данным Росстата/ФСГС, [6]), тыс. кв. м, представлены в табл. 1 – табл. 8.

Состав и показатели Южно-го (ЮФО) и Северо-Кавказского (СКФО) федеральных округов даны в соответствии с границами, установленными в 2009 году.

Показатели ЮФО с 2014 года учитываются включенные в 2016 году в его состав Республики Крым и г. Севастополя (в 2014-2015 гг. на-

ходились в составе Крымского федерального округа).

Показатели и состав Сибирского (СФО) и Дальневосточного (ДФО) федеральных округов даны в соответствии с изменениями, установленными Указом Президента РФ от 03.11.2018 г. №632 «О внесении изменений в перечень федеральных округов...».



Таблица 8.

Ввод жилья в регионах-субъектах РФ. Дальневосточный федеральный округ

Регионы-субъекты РФ	Ввод общей жилой площади за год, тыс. кв. м												Ввод в 2018 г. к вводу в 2017 г., % *
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Республика Бурятия	[Blank area for data]												
Республика Саха (Якутия)													
Забайкальский край													
Камчатский край													
Приморский край													
Хабаровский край													
Амурская область													
Магаданская область													
Сахалинская область													
Еврейская авт. область													
Чукотский авт. округ													
ДФО, всего													

* По данным Росстата (2019г.)

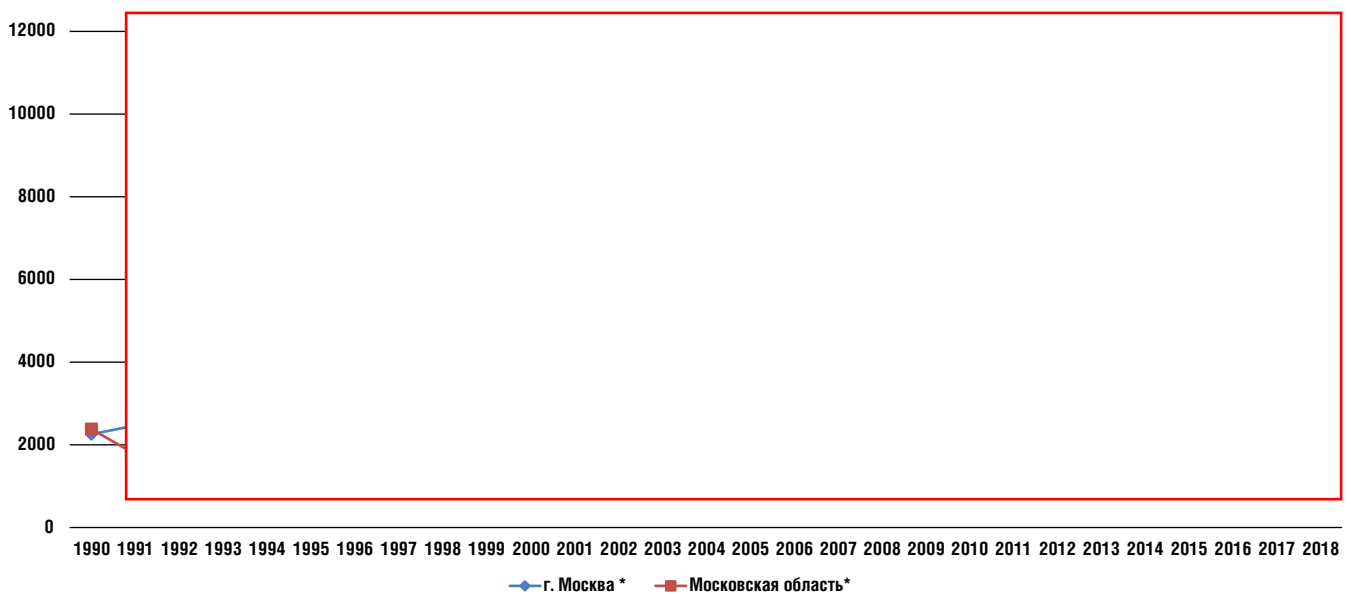


Рис. 1. Динамика годового ввода жилья в регионах-субъектам РФ, входящих в состав Центрального федерального округа. Москва и Московская область, тыс. кв. м за год

Динамика годового ввода жилья в регионах-субъектах РФ, входящих в состав федеральных округов, представлена на рис. 1 – рис. 9.

В 2018 году по объемам ввода жилья превысили показатели 2017 года:

– в ЦФО – 8 регионов из 18: Воронежская, Ивановская, Липецкая, Орловская, Рязанская, Тамбовская, Тульская, Ярославская области и г. Москва (в 2017 г. по объемам ввода жилья 10 регионов ЦФО превысили показатели 2016 г.);

– в СЗФО – 7 регионов из 11: Республики Карелия и Коми, Калининградская, Ленинградская, Новгородская, Псковская области и г. Санкт-Петербург (в 2017 г. по объемам ввода жилья 4 региона СЗФО превысили показатели 2016 г.);

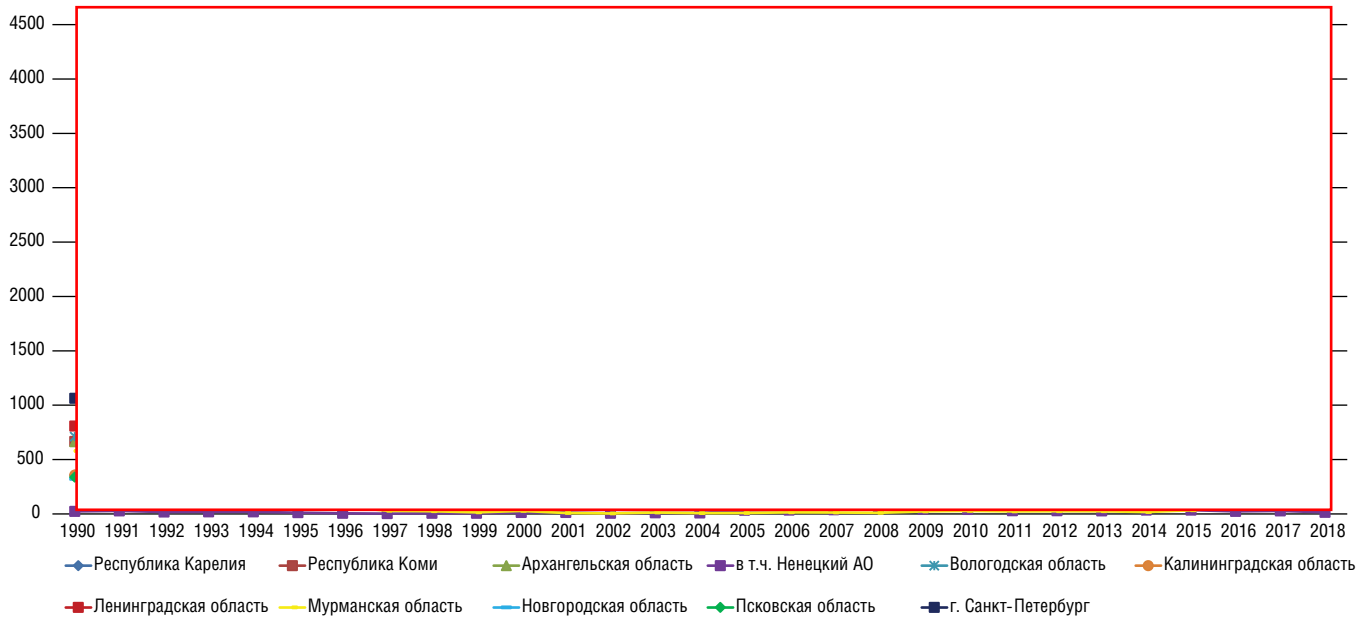


Рис. 3. Динамика годового ввода жилья в регионах-субъектах РФ, входящих в состав Северо-Западного федерального округа, тыс. кв. м за год



Рис. 4. Динамика годового ввода жилья в регионах-субъектах РФ, входящих в состав Южного федерального округа, тыс. кв. м за год

– в УФО – 4 региона: Мурманская область, Республика Коми, Архангельская область, Ленинградская область; в СФО – 4 региона: Красноярский край, Иркутская, Новосибирская, Хакасская области (в 2018 г. введено жилья 4 регионами); в ДФО – 2 региона из 11: Приморский край и Хабаровский край



г.)
ой
Ев-
от-
РФ
об-
то-
ми
ия,
ия

В 2018 г. произошло сильное снижение объемов ввода жилья (более чем в 10 раз) по сравнению с 2016 г. и рядом других факторов. Это предопределяет огромную разницу в годовом вводе жилья в регионах-субъектах РФ.

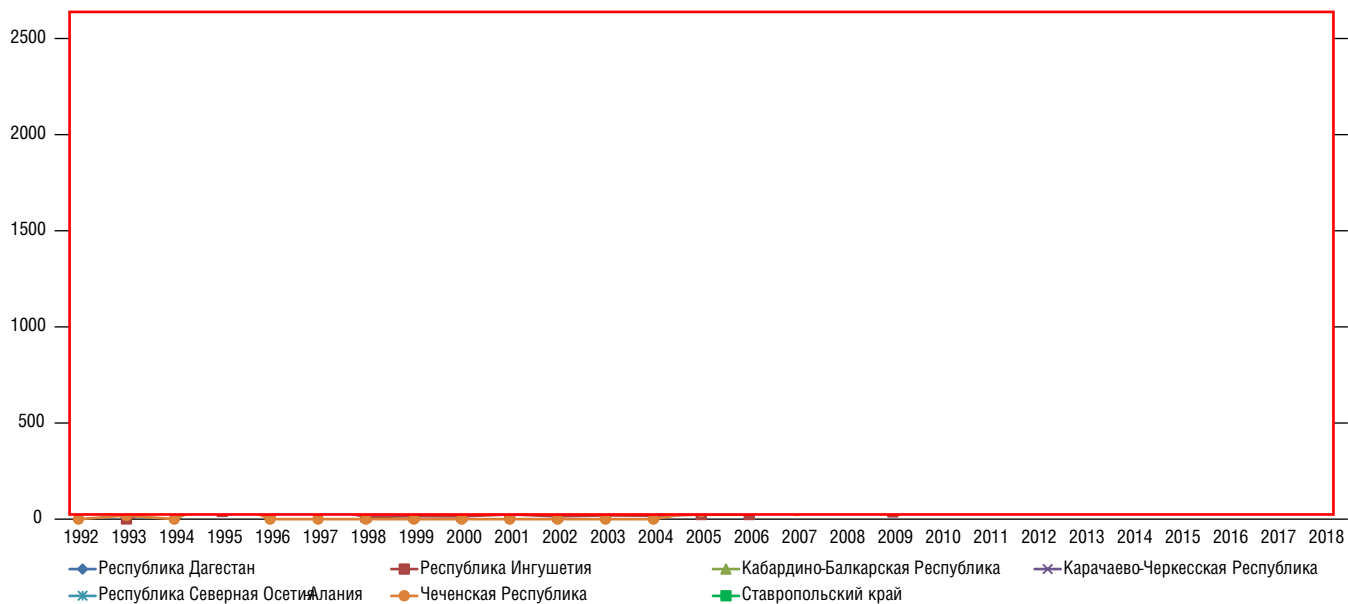


Рис. 5. Динамика годового ввода жилья в регионах-субъектах РФ, входящих в состав Северо-Кавказского федерального округа, тыс. кв. м за год

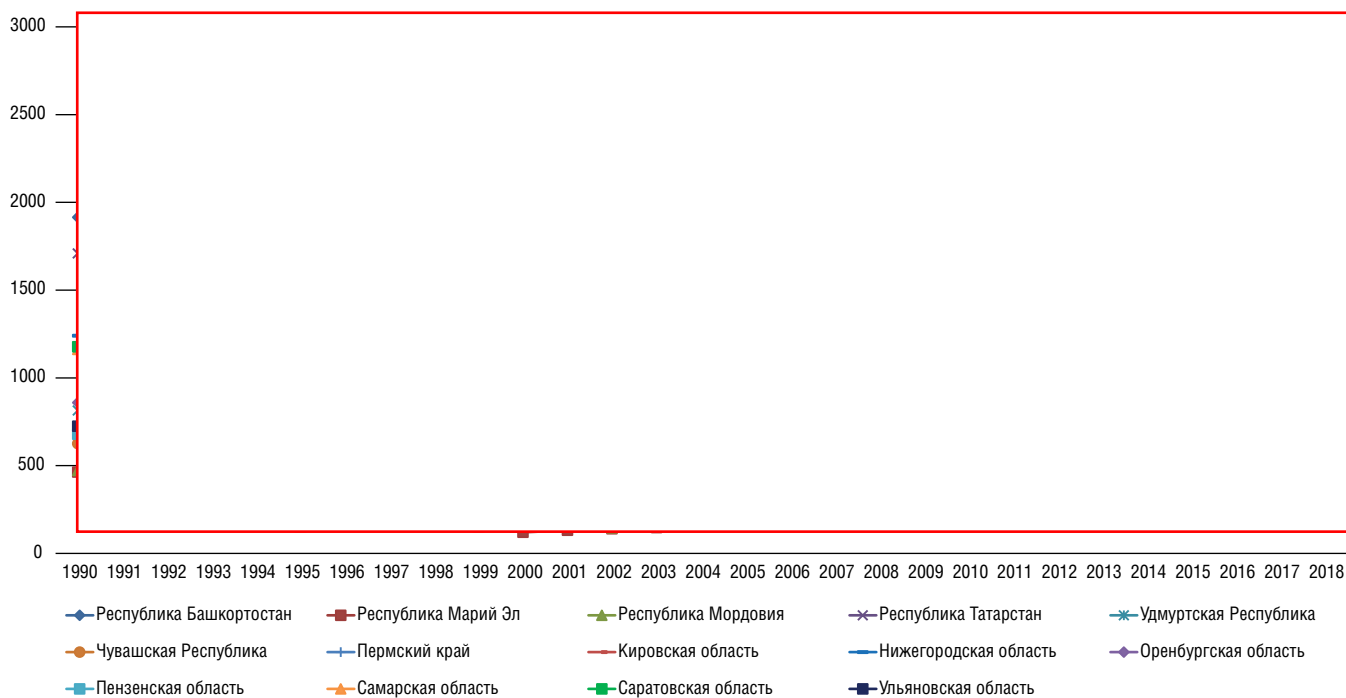


Рис. 6. Динамика годового ввода жилья в регионах-субъектах РФ, входящих в состав Приволжского федерального округа, тыс. кв. м за год

Выходящая за пределы территории в РФ области 8783 тыс. Е да

в регионах вво- ощи- гель- ение зате- субь- Цен-

ский край – 4391,3 тыс. кв. м 40-квартирным домам типовой за- трального федерального округа, в 2018 году к показателям 2008 г.

в 2018 г. (в 2017 г. – 4668,1 тыс. строики).

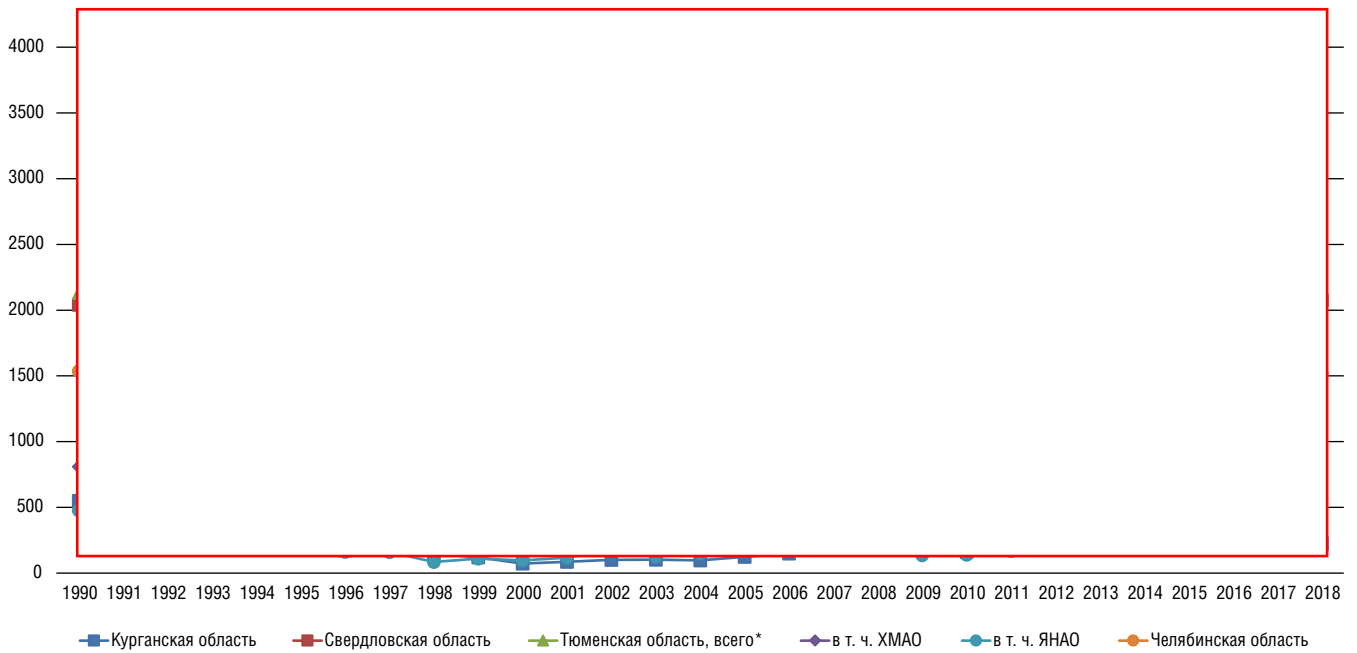


Рис. 7. Динамика годового ввода жилья в регионах-субъектах РФ, входящих в состав Уральского федерального округа, тыс. кв. м за год (Тюменская область – включая автономные округа)

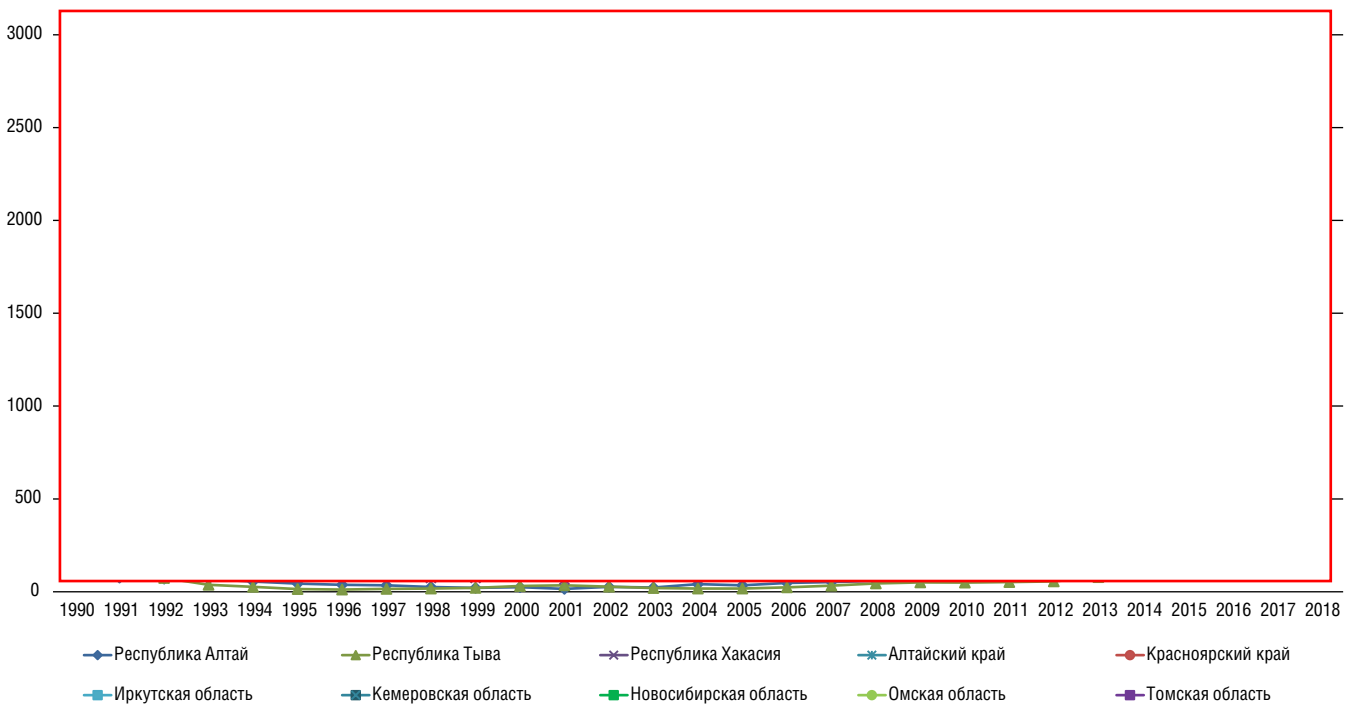


Рис. 8. Динамика годового ввода жилья в регионах-субъектах РФ, входящих в состав Сибирского федерального округа, тыс. кв. м за год

и 19
10 и
1
став
по о
пока
юще
ным
клюд

в которой ввод жилья снизился. к показателю 1990 г. казатели 2008 г. (в 2017 г. – реги-

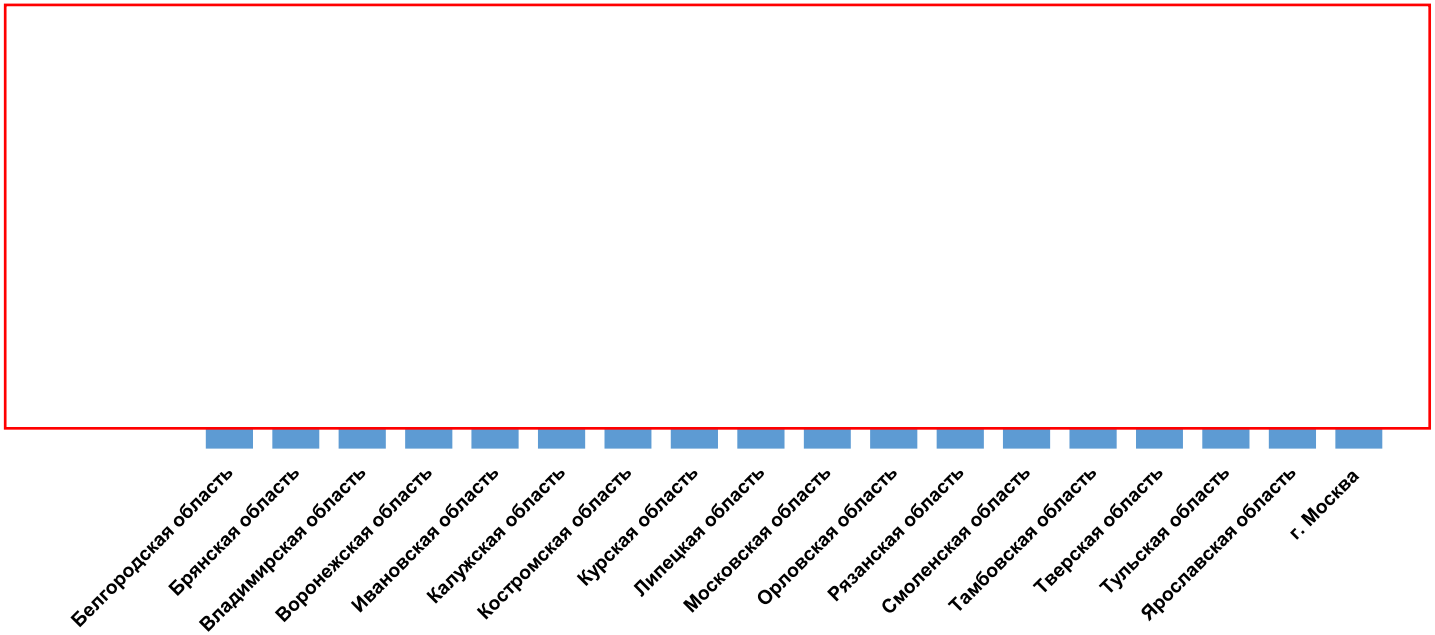


Рис. 11. Ввод жилья в регионах-субъектах РФ, входящих в состав ЦФО, в 2018 году к показателям 1990 г., в %

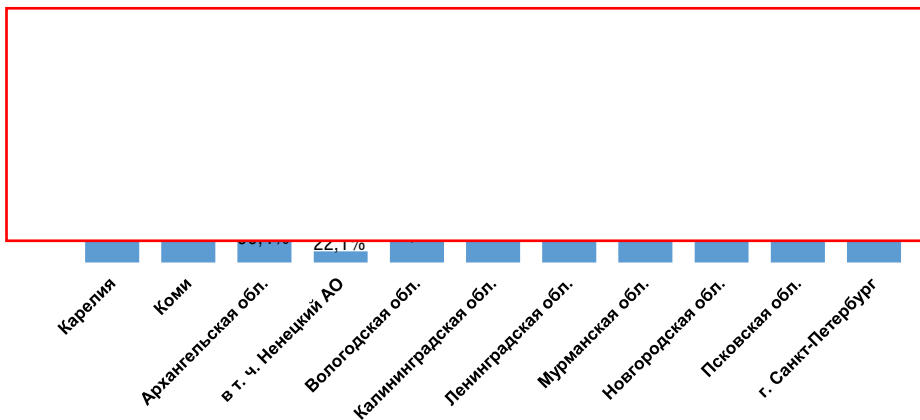


Рис. 12. Ввод жилья в регионах-субъектах РФ, входящих в состав СЗФО, в 2018 году к показателям 2008 г., в %

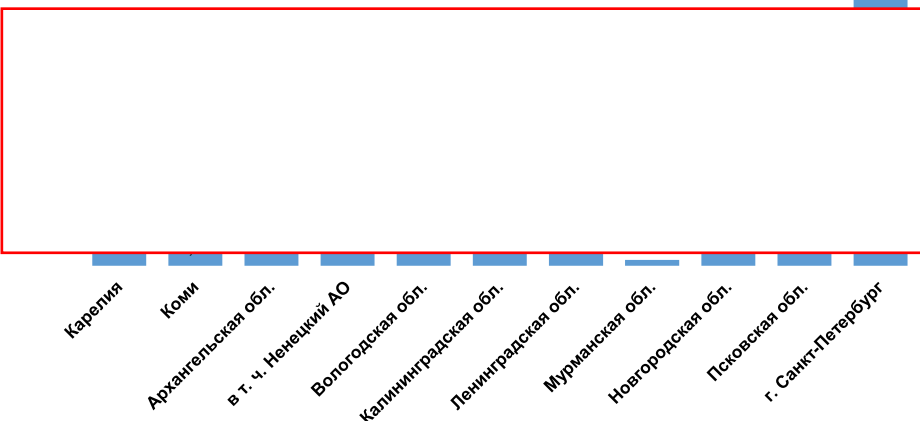


Рис. 13. Ввод жилья в регионах-субъектах РФ, входящих в состав СЗФО, в 2018 году к показателям 1990 г., в %

лю 1
2008
В
спуб
края,
ской
З
1990
спубл
град
В
тах Р
Кавк
в 20
и 199
и рис
В
дяди
ввод
2008
регис
ли 19
В
не не
нов,
по те
тель
нуты
зател
в СК
на то
в рес
ному
няет
и в РФ в целом.



По
ду к по
резуль
Балкар
Под
в 2018
ввод ж
что поз
ром в
лья. Од
ся ниж
и показ
Вс
РФ, вх
го фед
к показ
предст
При
нию с
гами,
строит
регион
по объ
показа
гионов
ПФО п
(в 201
ственн
объем
стигли
По
к показ
казате
сти (19
ской Р
По
к показ
казате
сти (15
ской об
Вс
тах РФ
го фед
к показ
предст
В 2
во все
нием Ч
в 1 из
УФО –
ввод ж
ше, че
было 3
гион о
в котор
чем в 1
3 таких региона).

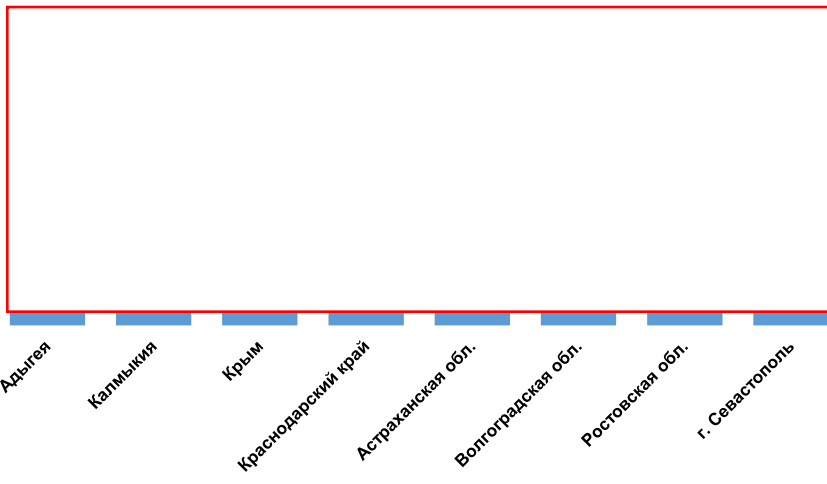
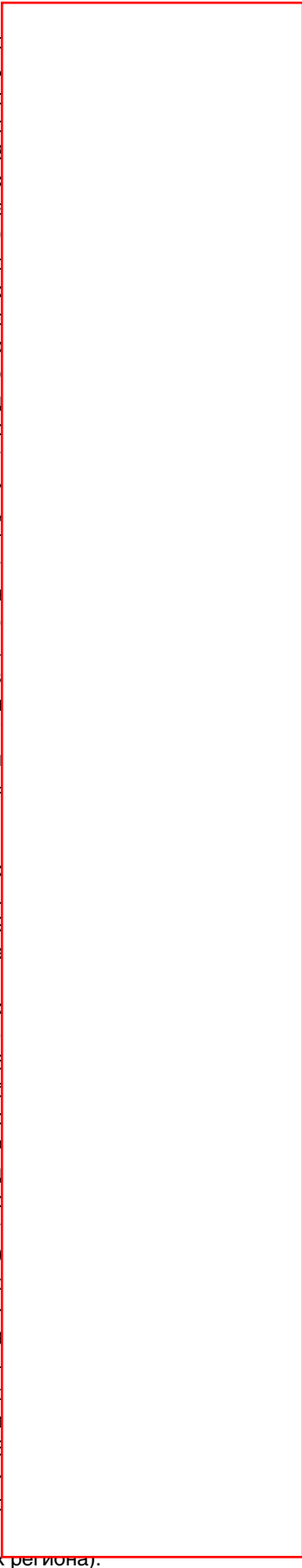


Рис. 14. Ввод жилья в регионах-субъектах РФ, входящих в состав ЮФО, в 2018 году к показателям 2008 г., в %

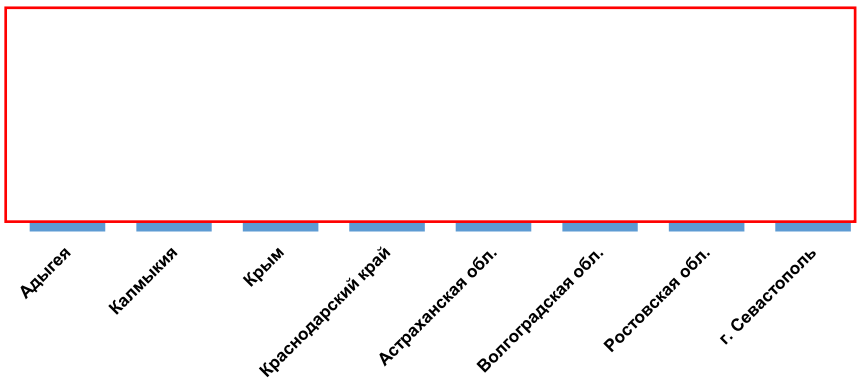


Рис. 15. Ввод жилья в регионах-субъектах РФ, входящих в состав ЮФО, в 2018 году к показателям 1990 г., в %

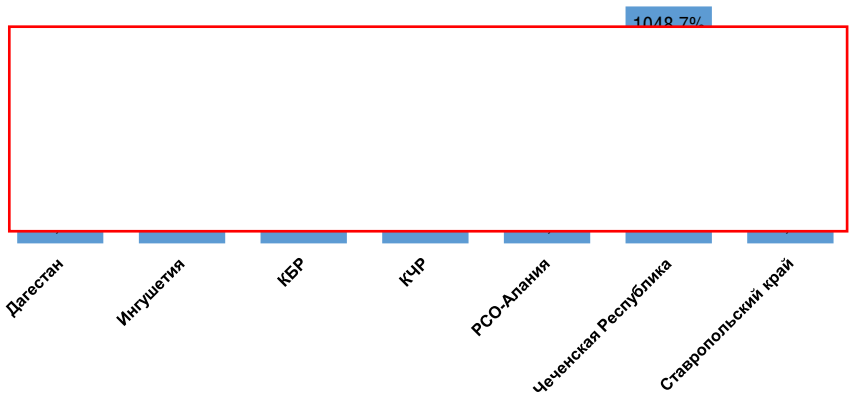


Рис. 16. Ввод жилья в регионах-субъектах РФ, входящих в состав СКФО, в 2018 году к показателям 2008 г., в %

Ввод
тах РФ
ского ф
ве и гр
зом Пре
№ 632 «
речень
в 2018
и 1990 г
и рис. 23.



(как и в 2017 г.) превзошли показа-

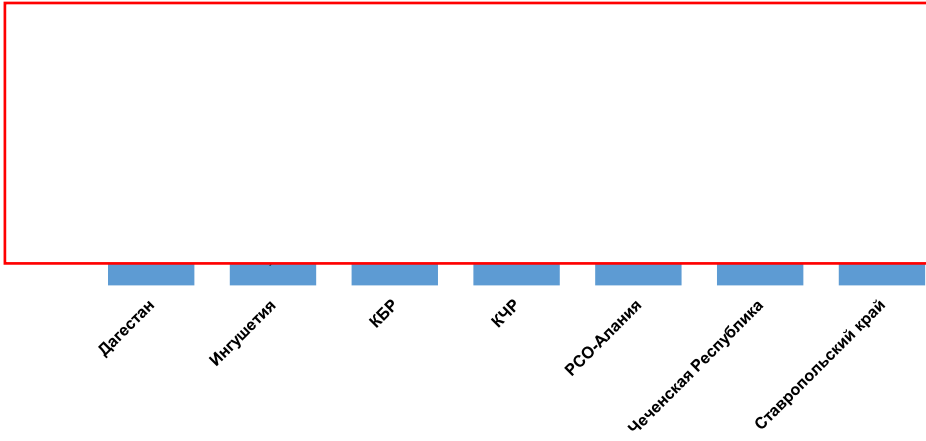


Рис. 17. Ввод жилья в регионах-субъектах РФ, входящих в состав СКФО, в 2018 году к показателям 1990 г., в %

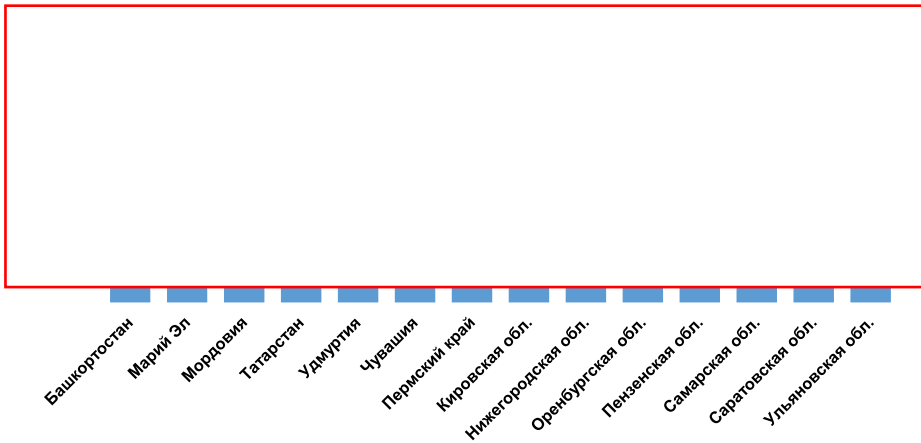


Рис. 18. Ввод жилья в регионах-субъектах РФ, входящих в состав ПФО, в 2018 году к показателям 2008 г., в %

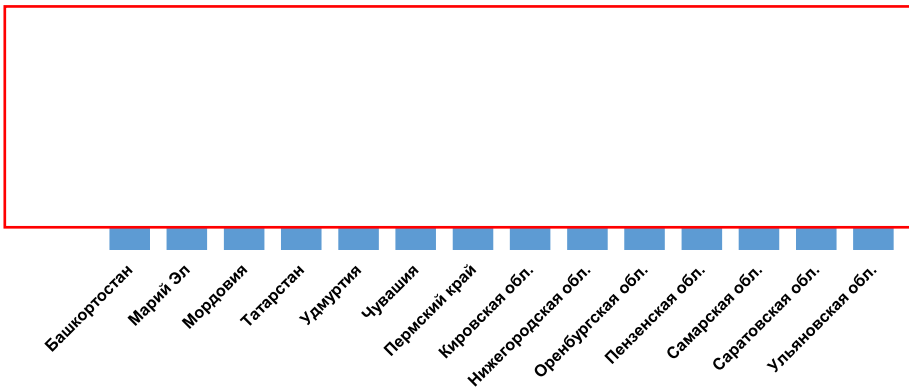


Рис. 19. Ввод жилья в регионах-субъектах РФ, входящих в состав ПФО, в 2018 году к показателям 1990 г., в %

ла (150,8%)

СКО

ВВО

ВВО

ЛЯЕ

ХУД

ОБ

ВХО

ВЕ

ЗОМ

№

ЛЪ

(В

НЕ

ОД

(КА

ТЕЛ

ГИС

В 2

ТАХ

СТО

СТА

ЗОМ

№

РЕ

В 2

И 1

И Р

СТА

УСТ

РФ

ГАМ

20

КОТ

ОД

ГИС

НЕ

(В

РЕ

ЛА

К П

КАЗ

ХА

(18

НА

(28

К П

КАЗ

СТИ

ГО АО (1%) и Магаданской области (2,2%).

тел

гио

в 20

к по

казатели в СФО у Республики Ты- казатели в СФО у Новосибирской об-

Ввод жилья на душу населения

Важнейшей характеристикой развития жилищного строительства является показатель ввода жилья на душу населения. Ввод жилья в регионах-субъектах РФ, входящих в состав УФО, на рис. 20. По сравнению с 2008 г. жилищного строительства в регионах-субъектах РФ, входящих в состав УФО, в 2018 г. (в 2017 г. в 2015 г. Кризис у Магадого АО же Му на 1 чел.г.

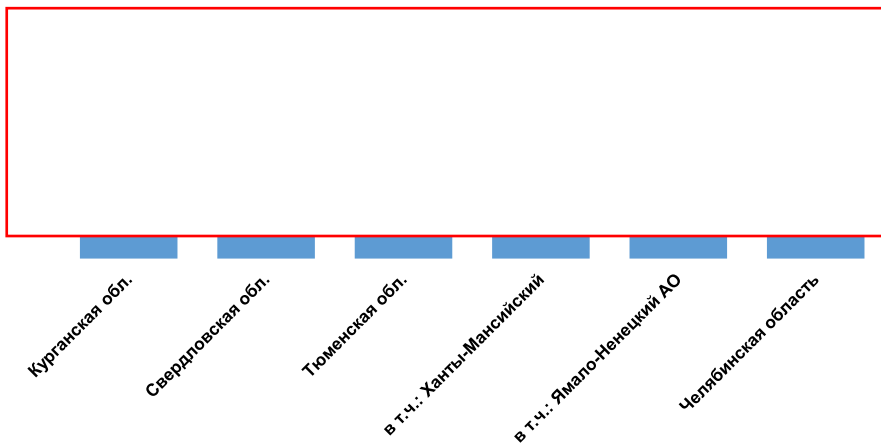


Рис. 20. Ввод жилья в регионах-субъектах РФ, входящих в состав УФО, в 2018 году к показателям 2008 г., в %

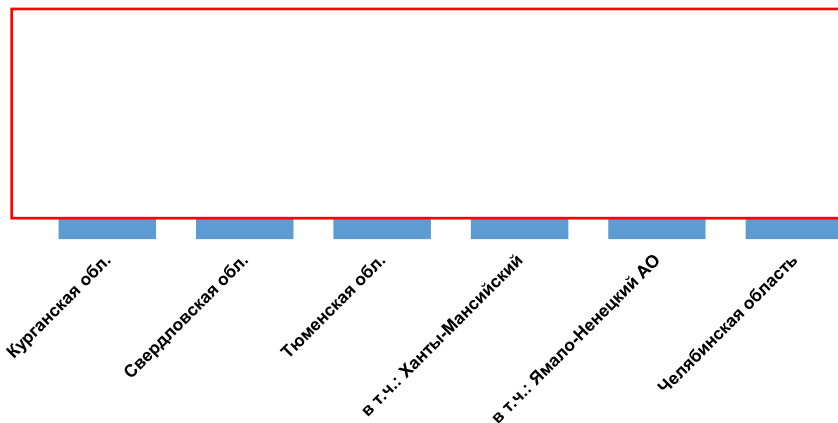


Рис. 21. Ввод жилья в регионах-субъектах РФ, входящих в состав УФО, в 2018 году к показателям 1990 г., в %

Перспективы развития жилищного строительства и региональных строительных рынков в 2019-2024 гг.

1. В 2013-2015 гг. строительный рынок развивался вопреки спаду в экономике. Воздействие кризиса на жилищное строительство в регионах-субъектах РФ, входящих в состав СФО, на рис. 22. Несмотря на кризис в 2018 г. наблюдается подъем жилищного строительства. Как бы то ни было, в этом году стал заметен спад жилищного строительства.

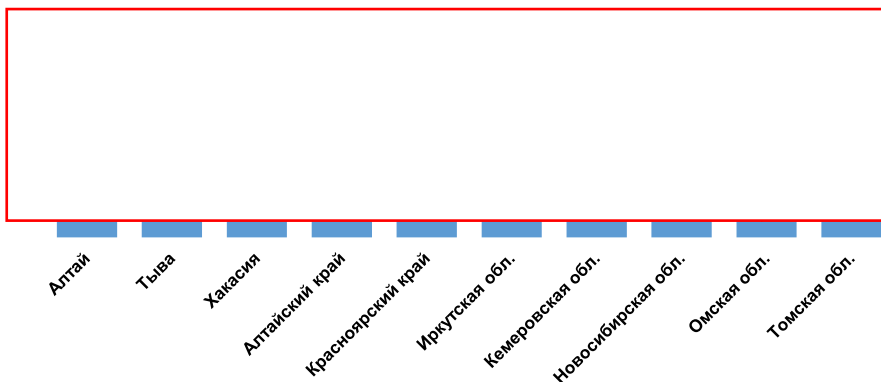


Рис. 22. Ввод жилья в регионах-субъектах РФ, входящих в состав СФО, в 2018 году к показателям 2008 г., в %

мы» финансирования жилищного строительства, красиво названной «переходом к проектному финансированию». Практически синхронное воздействие этой и ряда других «инициатив» фактически вогнало

строительный сектор экономики в новый кризис.

2. Видимо, инициаторы «реформы» плохо просчитали, что при переходе от долевого (инвестиционного) к так называемому «про-

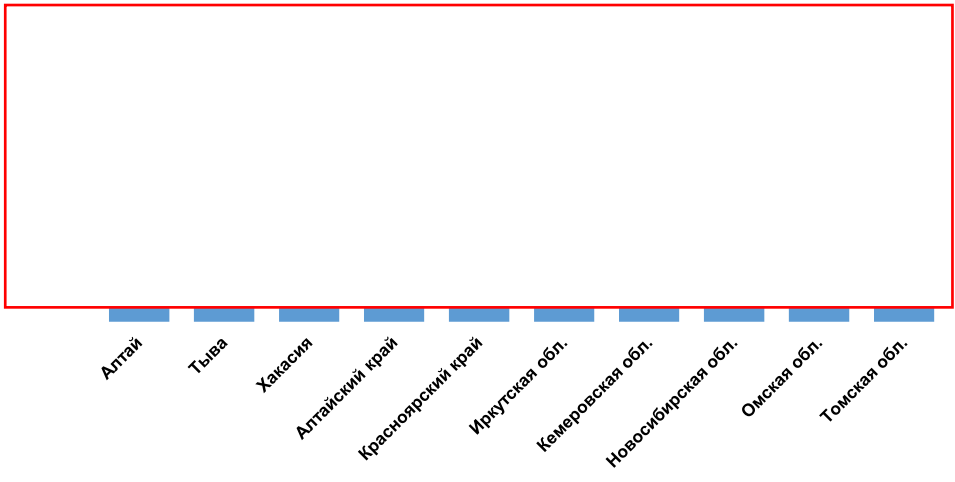


Рис. 23. Ввод жилья в регионах-субъектах РФ, входящих в состав СФО, в 2018 году к показателям 1990 г., в %

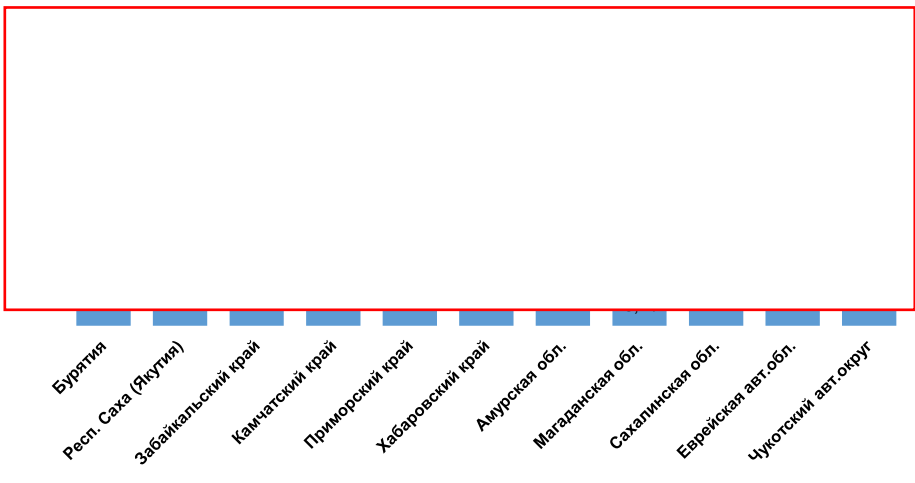


Рис. 24. Ввод жилья в регионах-субъектах РФ, входящих в состав ДФО, в 2018 году к показателям 2008 г., в %

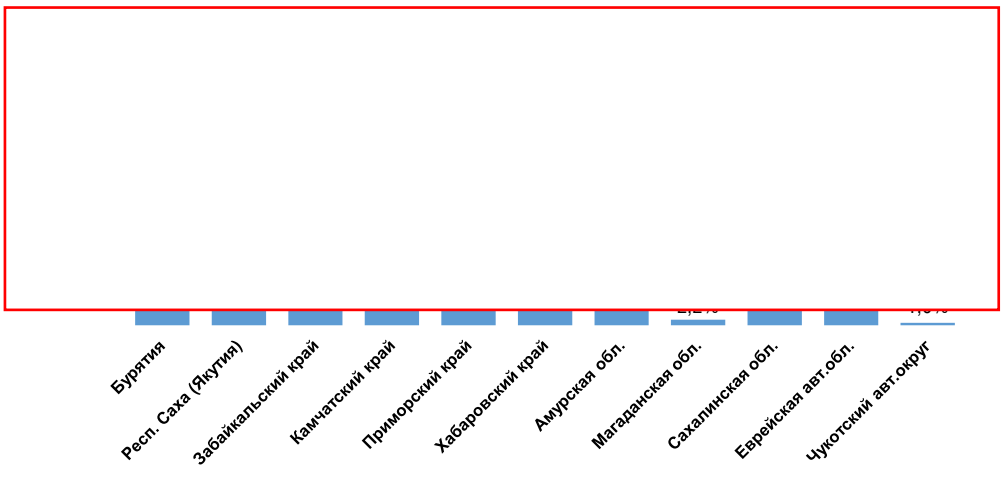


Рис. 25. Ввод жилья в регионах-субъектах РФ, входящих в состав ДФО, в 2018 году к показателям 1990 г., в %

ектному» финансированию у строительных компаний неизбежно возникнет элементарный кассовый разрыв. Долевое (инвестиционное) финансирование по факту являет-

ся предоплатой, авансированием, причем предоставляемым на длительный срок. Поэтому и стоимость строящейся недвижимости для покупателя ниже, чем построенной

(о риске, связанном с использованием

ниел
аль
не б
П
ванн
нуж
неиз
(кре
ми),
ните
ние
нап
(до
ский
щад
данс
тиза
кам
срок
кре
о пр
став
ки,
от т
учас
деп
скол
ванн
лини
З
тики
что
пол
Но в
же:
тель
тых
возр
и др
избе
срок
пер
стро
все
щад
вае
данс
ства
на х
окол
4
но с
ем»
реф
и ряд других инициатив, реализация которых, вопреки многократным за-

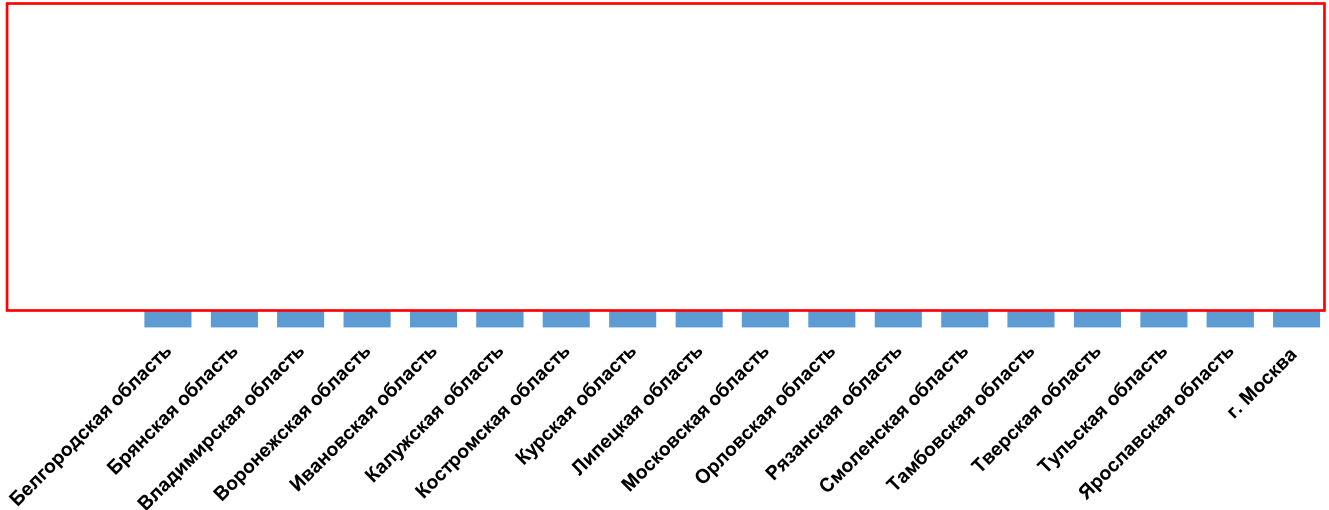


Рис. 26. Ввод жилья на 1 жителя в 2018 г. в регионах-субъектах РФ, входящих в состав ЦФО

явл
нов
ет с
на с
пов
лог
Все
лов
и с
тел

ли,
для
ры
тел

ре,
одн
зан
ду
зул
ми
лом
эта
дог
ите
с ис
сче
для
в до

ито
ное
и о
В н
что
по
млн. будет неплохим результатом.

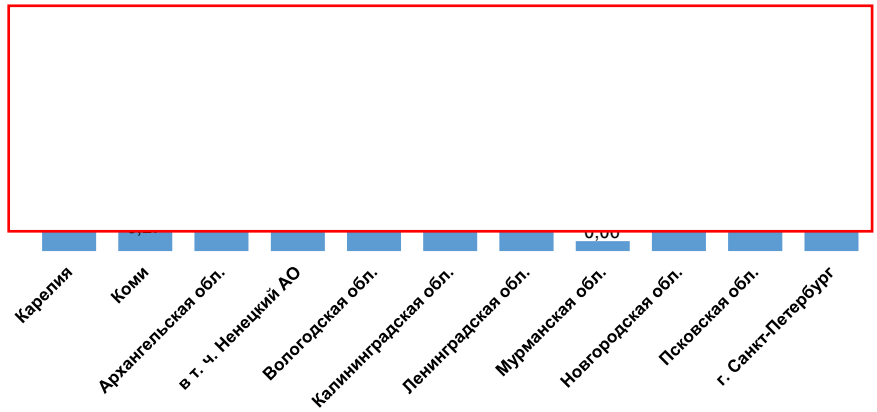


Рис. 27. Ввод жилья на 1 жителя в 2018 г. в регионах-субъектах РФ, входящих в состав СЗФО

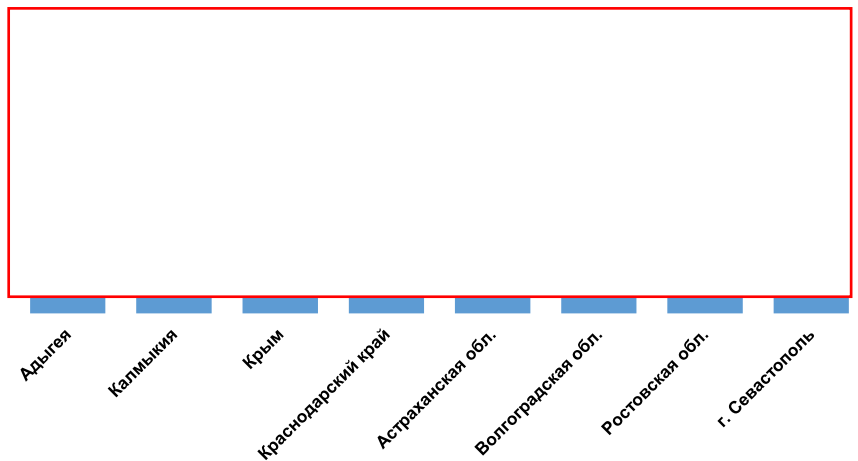


Рис. 28. Ввод жилья на 1 жителя в 2018 г. в регионах-субъектах РФ, входящих в состав ЮФО

Однако на него могут оказать воздействие так же внешнеэкономические факторы и вероятное обострение политической ситуации.

Опасность представляет так же рост «плохих» кредитов, доля которых, по оценке финансовых аналитиков, к концу 2018 г. достигла почти

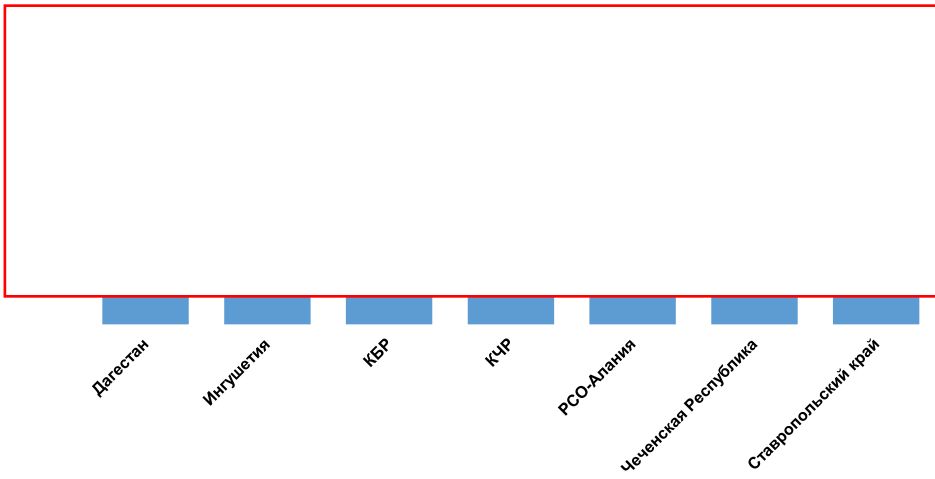


Рис. 29. Ввод жилья на 1 жителя в 2018 г. в регионах-субъектах РФ, входящих в состав СКФО

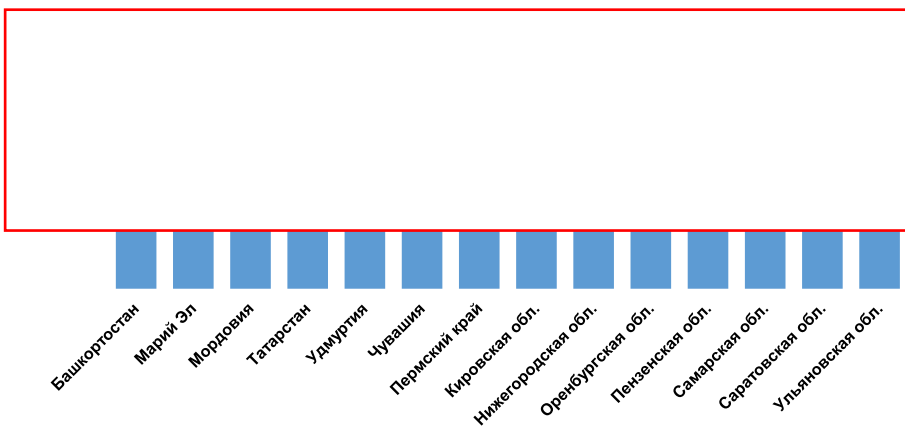


Рис. 30. Ввод жилья на 1 жителя в 2018 г. в регионах-субъектах РФ, входящих в состав ПФО

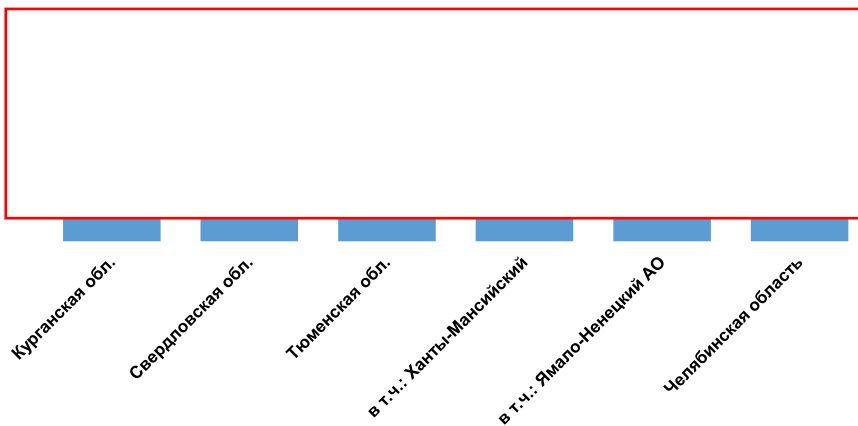


Рис. 31. Ввод жилья на 1 жителя в 2018 г. в регионах-субъектах РФ, входящих в состав УФО



СТЕ
тер
ЗИТ
СТР
дв
ния
СТЕ
ДИ
зна
ни
ми
воз
ли
и у
в 2
в п
ски
ств
ся
обе
ли
обе
за
деп
пос
но
ся
об
мо
ите
ват
ся
стр
ща
на
тел
ите
поч
лее
и 2
ств
дуа
в 2
она
их
нан
пол
луч
хра
область и москва, Санкт-петероур
и Ленинградская область, Красно
дарский край, Татарстан. Наиболее

строительства, вероятное снижение нои индустрии, освоение производ-

В
да
жи
и
ш
да
пе
ст
к
ся
бь
а
м)
ци
ль
вв
ль
ко
ях
ва
эт
ми
ре
ми
по
ОПТИМИСТОМ»...

Более подробная информация о перспективах развития российского строительного рынка представлена в аналитических отчетах ИЦ «Современные Строительные Конструкции» 2017-2019 гг.

Литература:

1. Гаврилов-Кремичев Н.Л., Николаева И.Л. Жилищное строительство в России: динамика, региональные особенности, потенциал, перспективы. // «Кровля и Изоляция», 2017, №2-3 (76-77), с. 29-44.
2. Российский оконно-фасадный рынок. Итоги развития в 2000-2016 годах и перспективы на 2017-2020 годы: Аналитический отчет. – М.: ИЦ «ССК», 2013. – 262 с., ил.

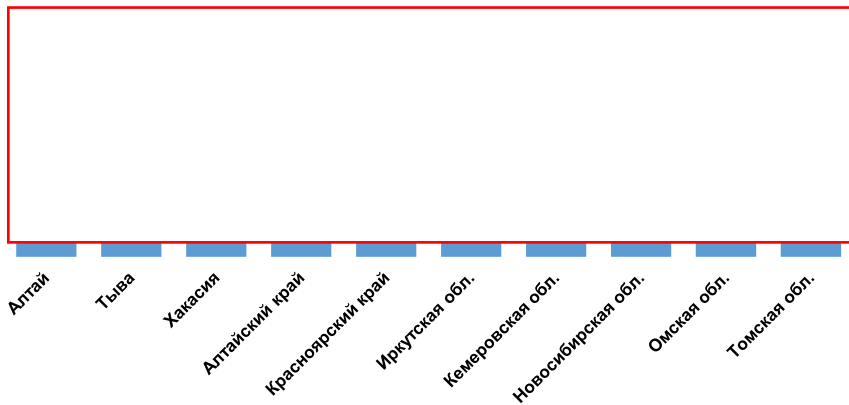


Рис. 32. Ввод жилья на душу населения в 2018 г. в регионах-субъектах РФ, входящих в состав СФО

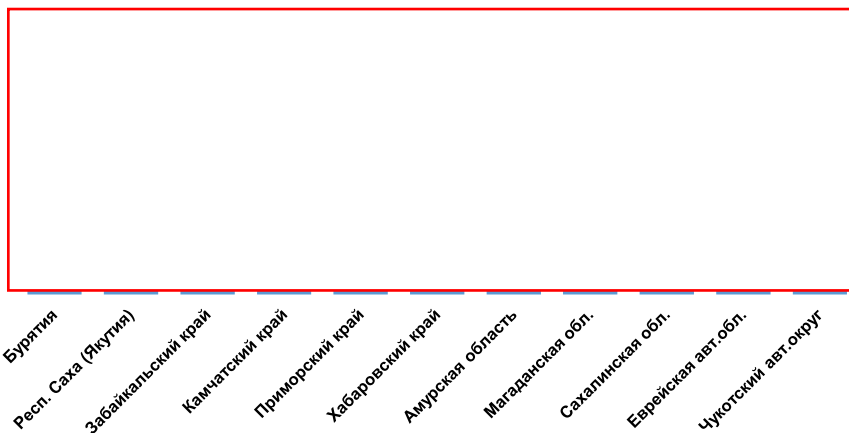


Рис. 33. Ввод жилья на душу населения в 2018 г. в регионах-субъектах РФ, входящих в состав ДФО

3. Гаврилов-Кремичев Н.Л., Николаева И.Л. Жилищное строительство в России: динамика, потенциал, перспективы. // «Фасадные Системы», 2014, №2-3 (30-31), с. 32-47.
4. Гаврилов-Кремичев Н.Л., Николаева И.Л. Строительный рынок: предпосылки и последствия кризиса/Третья международная научно-техн. конф. «Теоретические основы теплогазоснабжения и вентиляции», МГСУ, 2009: Сб. докл. – М., МГСУ, 2009, с. 23-28.
5. Гаврилов-Кремичев Н.Л., Николаева И.Л. Как и за счет чего будет осуществляться жилищное строительство в 2011-2020 годах. //

«Окна и Двери», 2011, № 2 (152), с. 5-11.
6. <http://www.gks.ru/>
7. Строительство. Итоги 2018 года.// «Окна и Двери», 2019, № 1 (199), с. 45-50.
8. Гаврилов-Кремичев Н.Л., Николаева И.Л. Конкретная цель или заведомый блеф? Будет ли Россия вводить к 2020 году 140 млн. кв. м жилья.// «Окна и Двери», 2011, № 1 (151), с. 6-17.
9. Гаврилов-Кремичев Н.Л., Николаева И.Л. Жилищное строительство в России. Динамика, региональные особенности, перспективы. // «Фасадные Системы», 2018, №2-3 (42-43), с. 2-34.



СОВРЕМЕННЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ КОНСТРУКЦИИ

www.ssk-inform.ru

КРОВЛЯ И ИЗОЛЯЦИЯ

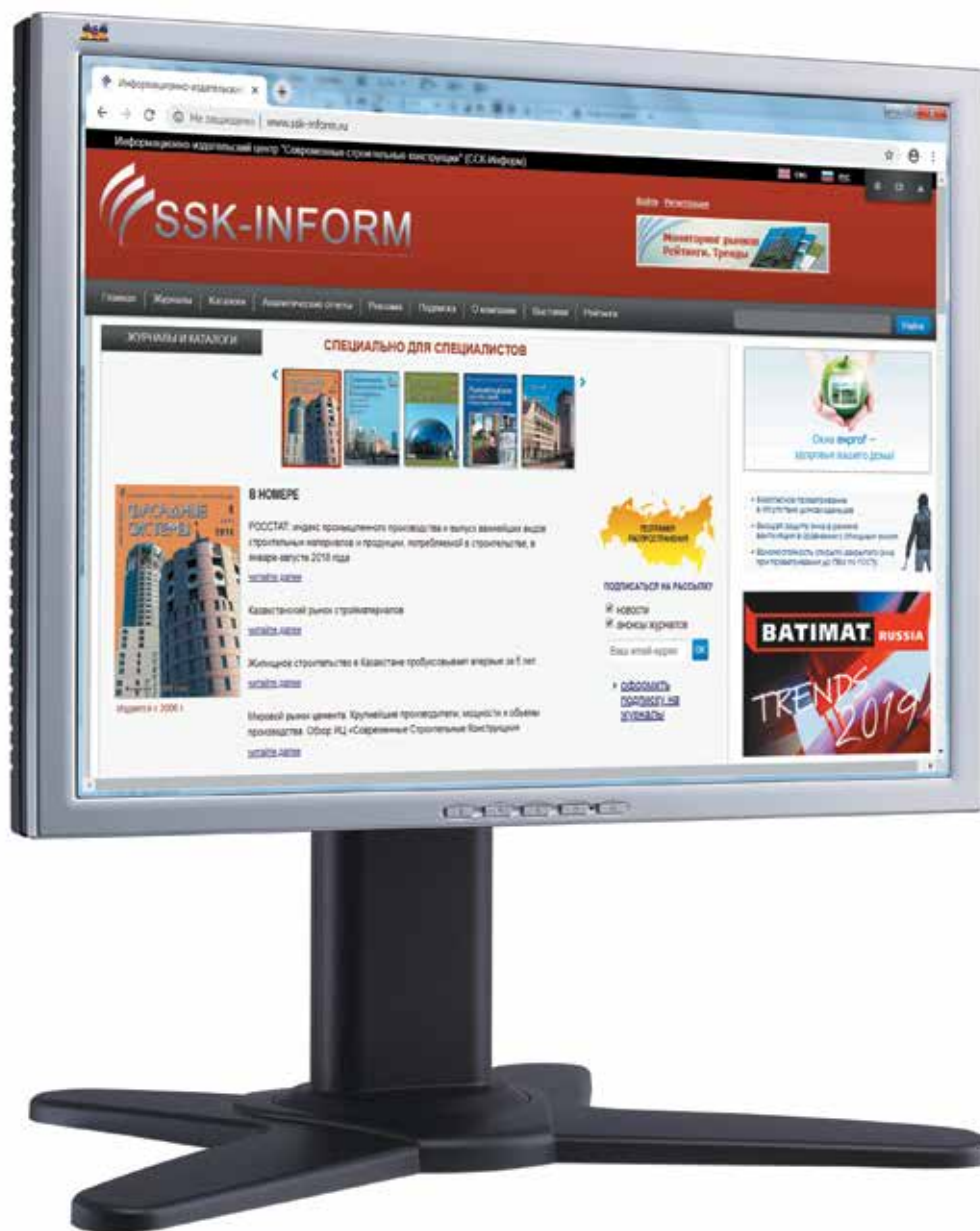
1
(83)
2019



Издается 20 лет



Реклама на сайте www.ssk-info.ru



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



КАКОВ БИЗНЕС-КЛИМАТ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ?

ИЦ «Современные Строительные Конструкции» регулярно проводит опросы руководителей и специалистов ведущих компаний, работающих на российском строительном рынке, с целью выявления тенденций развития и характеристик делового климата в отрасли. Ниже публикуются интервью, в которых респонденты дают оценку итогов прошедшего года и перспектив на будущее, делятся планами компаний.

Предшествующие публикации свидетельствуют, что мнения и оценки респондентов по многим вопросам не совпадают. Однако именно различные точки зрения на ситуацию и перспективы развития рынка представляют особый интерес.

Мнения и оценки респондентов могут не совпадать с мнением редакции и имеющимися в ее распоряжении данными.

Благодарим всех участников!

На вопросы редакции отвечает Владимир Марков, генеральный директор ППК «ТЕХНОНИКОЛЬ»



«КИ»: *Оценки прошедшего 2018 года неоднозначны. В экономике – небольшой рост; в строительстве – рост объемов работ в финансовых показателях, но снижение объемов ввода жилья. В большинстве секторов рынка стройматериалов начало года было неплохим, но его завершение для многих оказалось разочаровывающим. Оправдал ли прошедший год Ваши ожидания? Какова Ваша оценка результатов 2018 года для отрасли в целом?*

В.М.: Мы не ждали от 2018 года существенного роста рынка, поэтому его результаты не стали для нас неожиданными. Строительный рынок зависит от макроэкономической ситуации в целом, которая не способствует бурному развитию и росту. Кроме того, начавшееся во второй половине года ужесточение условий выдачи ипотечных кредитов, отказ от долевого строительства оказали негативное влияние на настроения инвесторов.

Отрасль строительных материалов развивалась неравномерно. Например, быстрыми темпами рос сегмент монтажных пен. Если еще недавно на российском рынке преобладали зарубежные производители, то в этом году нам удалось выйти на паритет – 50% импорт, 50% отечественное производство, и мы ждем, что доля российских производителей будет и дальше увеличиваться. Хорошо растет сегмент PIR, технической изоляции, субстратов для сельского хозяйства, фасадной плитки. Во всем мире наблюдался дефицит каменной ваты, что также позволило поддерживать рынок теплоизоляции. По ряду других направлений где-то мы наблюдали падение, где-то показатели остались на уровне прошлого года.

«КИ»: *А какими были результаты прошедшего года для Вашей*

компании? Удалось ли сохранить объемы производства и клиентскую базу, удержать завоеванные позиции на региональных рынках?

В.М.: Для компании «ТЕХНОНИКОЛЬ» итоги года стали положительными. Мы продемонстрировали рост в 18% и достигли уровня выручки в размере 94 млрд. рублей. По-прежнему в 2018 году мы много работали над уровнем производительности труда, который по итогам 2018 года достиг 16,2 миллиона рублей на человека в год. Важным событием для нас стала покупка завода IZOVOL в Белгородской области, где мы запланировали масштабную программу модернизации. Также мы завершили строительство предприятия по выпуску полимерной изоляции в г. Осиповичи (Республика Беларусь).

Мы активно развивали экспорт, благодаря чему последовательно растет доля внешних рынков в общем объеме поставок. Наши успехи на этом направлении были даже отмечены победой в конкурсе «Экспортер года».

«КИ»: *Как, на Ваш взгляд, ситуация на строительном рынке воздействовала в последние годы на индустрию производства стройматериалов? Какие факторы, по Ваше-*



му мнению, оказало наибольшее влияние на итоги 2018 года:

- законодательно закреплённые изменения в финансировании жилищного строительства (переход к проектному финансированию и кредитованию застройщиков);
- снижение объёмов государственного финансирования строительства;
- очередное снижение объёмов ввода жилья;
- рост стоимости жилья на первичном и вторичном рынках, ускорившийся к концу года;
- завершающий этап «дачной амнистии» (заканчивается 31.03.2019 г.);
- другое (пожалуйста, назовите и прокомментируйте).

В.М.: Снижение объёмов ввода жилья, рост стоимости происходят не сами по себе, а зависят от целой совокупности факторов, включая и общую ситуацию в экономике.

Среди тех факторов, которые оказали положительное влияние на рынок, можно выделить ипотечное кредитование, крупные инфраструктурные проекты, программы реновации и строительства жилья, развитие сельскохозяйственных объектов. В свою очередь отказ от долевого строительства скажется и уже начал сказываться на строительном рынке негативно.

Что касается дачной амнистии, она влияет на статистические данные. Статистика показывает рост рынка малоэтажного строительства, а это не так, так как люди регистрируют уже построенное жилье. То есть прямого влияния на рынок дачная амнистия не оказывает, но ведет к искажению данных.

«КИ»: Как Вы оцениваете перспективы наступившего 2019 года, чего Вы от него ждете? Начнется ли рост в строительной отрасли? В каких секторах (сегментах) рынка можно рассчитывать на оживление спроса?

В.М.: На ближайшие годы мы не ждем роста на внутреннем рынке – динамика будет в размере плюс минус ноль. Мы учитываем это

при разработке стратегии развития компании.

«КИ»: Что, по Вашему мнению, мешает ведению бизнеса, развитию российского строительного рынка и рынка строительных материалов, внедрению инновационных материалов и технологий:

- недостаточный уровень поддержки со стороны государства;
- низкий платежеспособный спрос (или его снижение);
- административные барьеры;
- избыточная налоговая нагрузка;
- устаревшая нормативная база;
- другое (пожалуйста, назовите и прокомментируйте).

Кто и что может (должен) сделать для улучшения ситуации?

В.М.: Российский строительный рынок зависит от развития российской экономики в целом, на которую негативно влияет нестабильность нормативной базы, когда бизнес просто не может прогнозировать возможность своего дальнейшего развития, недоступность кредитных ресурсов – высокие процентные ставки, жесткие условия получения, административное давление и многие другие факторы. Будет развиваться экономика, будут увеличиваться объемы жилого и коммерческого строительства, это позитивно скажется на рынке строительных материалов.

Что касается нормативной базы, она медленно, но обновляется, происходит постепенная гармонизация с европейскими стандартами. Мы много работаем с научными институтами, Минстроем, некоторые подвижки видим.

«КИ»: По Вашему мнению, какое воздействие на рынок окажет вступление в силу изменений в СП 50.13330.2012 «СНиП 23-02-2003 «Тепловая защита зданий»? Сможет ли новая редакция (актуализация) данного СП стать инструментом, стимулирующим внедрение энергоэффективных технологий и развитие рынка?

В.М.: Мы позитивно оцениваем это изменение. Несмотря на достаточно

суровые климатические условия в нашей стране, долгое время не было нормативов, регулирующих утепление заглубленных частей зданий. Мы проводили исследования, их результаты показывают, что через фундаменты и подвалы может уходить до 10% тепла. А с учетом ужесточающихся требований к энергоэффективности, это весьма существенные потери.

В целом изменения нормативных требований в плане энергоэффективности – это шаг, с одной стороны, стимулирующий более эффективное строительство и бережное отношение к ресурсам, с другой стороны, это действенная мера поддержки рынка строительных материалов.

«КИ»: Поделитесь планами на 2019 год и на 2020–2021 годы? Будет ли Ваша компания осваивать новые рынки, в том числе рынки стран ЕАЭС? Планируется ли вывод на рынок новых видов продукции, и если «да», то каких?

В.М.: Мы давно и успешно работаем во всех странах ЕАЭС. Если говорить про развитие на этом рынке, то мы сконцентрируемся на усилении своих позиций и предоставлении клиентам максимально комплексного и удобного сервиса.

Будем расширять географию своих поставок и увеличивать присутствие в дальнем зарубежье.

2019 год у нас будет весьма насыщенным. Мы планируем запустить 4 предприятия: по производству водосточных систем и вторичной переработке полистирола в Хабаровске, по выпуску строительных пленок в Рязани и монтажных пен в Республике Татарстан. Суммарный объем инвестиций на строительство новых предприятий и модернизацию действующих у нас запланирован в размере около 4 млрд. рублей.

Что касается новой продукции, то у нас действует 6 Научных центров, мы регулярно выводим на рынок новые материалы. В основном сейчас мы сконцентрированы на улучшении физико-технических характеристик, увеличении долговечности, создании материалов со специализированными свойствами.



На вопросы редакции отвечает Йенс Тирфельдер, генеральный директор компании «URSA Евразия»



«КИ»: *Оценки прошедшего 2018 года неоднозначны. В экономике – небольшой рост; в строительстве – рост объемов работ в финансовых показателях, но снижение объемов ввода жилья. В большинстве секторов рынка стройматериалов начало года было неплохим, но его завершение для многих оказалось разочаровывающим. Оправдал ли прошедший год Ваши ожидания? Какова Ваша оценка результатов 2018 года для отрасли в целом?*

Й.Т.: Согласно официальным статистическим данным, российский строительный рынок вырос в 2018 году на 5,3%. При этом в открытых источниках встречалась оценка экспертов отрасли, и согласно ей, рынок сократился на 4,4%.

Но для нашей компании важны не только официальные цифры Росстата и общий процент изменения строительной отрасли, ведь это – достаточно усредненные данные.

Мы также чувствуем реальный «пульс» рынка, реальную экономическую активность населения: готовность инвестировать в жилье, наличие свободных средств на ремонт, рост строительства индивидуального загородного жилья и так далее. И здесь мы бы назвали эту ситуацию стагнацией. Реальные доходы населения остались плюс-минус на том же уровне. При этом ситуа-

ция неоднородна по всей стране – какие-то регионы показывают существенный рост, кто-то заметно падает. Но в целом по стране, повторюсь, у нас понимание того, что мы не движемся ни вверх, ни вниз.

Во всей этой ситуации есть как минимум один большой положительный момент: государство планомерно продолжает работу над повышением энергоэффективности при строительстве зданий и сооружений. Это затрагивает широкий спектр направлений деятельности и отраслей, и наш рынок теплоизоляции среди них.

«КИ»: *А какими были результаты прошедшего года для Вашей компании? Удалось ли сохранить объемы производства и клиентскую базу, удержать завоеванные позиции на региональных рынках?*

Й.Т.: Наша компания показала очень хороший рост объема производства: впервые после падения в 2015 году мы вышли на 100%-ю загрузку производственных мощностей.

И отчасти в этом результате «заслуга» экономических санкций против России. Если в прошлом ежегодно в Россию импортировали теплоизоляцию из Европы и Азии, то в 2018 году мы видим обратную картину – импорт сошел на нет, а вот экспорт российской теплоизоляции, прежде всего в европейские страны, достиг максимальных размеров.

В том числе и наша компания продала в Европу значительный объем произведенных материалов. Это позволило нам существенно увеличить нашу прибыль по итогам года. Но не стоит переживать о возможном дефиците теплоизоляции URSA в России в будущем – российский рынок для компании приоритетен, и мы готовы снижать отгрузку в Европу ради дальнейшего роста продаж в России. В этом отношении наша компа-

ния очень гибка, и мы готовы оперативно реагировать на рыночную конъюнктуру.

«КИ»: *Как, на Ваш взгляд, ситуация на строительном рынке воздействовала в последние годы на индустрию производства стройматериалов? Какие факторы, по Вашему мнению, оказало наибольшее влияние на итоги 2018 года:*

– законодательно закреплённые изменения в финансировании жилищного строительства (переход к проектному финансированию и кредитованию застройщиков);

– снижение объемов государственного финансирования строительства;

– очередное снижение объемов ввода жилья;

– рост стоимости жилья на первичном и вторичном рынках, ускорившийся к концу года;

– завершающий этап «дачной амнистии»;

– другое (пожалуйста, назовите и прокомментируйте).

Й.Т.: Мы полагаем, что все вышеперечисленные факторы в той или иной степени повлияли на отдельные отрасли индустрии строительных материалов. Переход к проектному финансированию еще никак не сказался, все только гадают, к чему реально это приведет. Снижение государственного финансирования строительства – безусловно негативный фактор, но его эффект для корректности надо рассматривать в совокупности с динамикой частных инвестиций в строительстве.

Если говорить о нашей отрасли теплоизоляционных материалов, то в качестве одного из сильных негативных факторов можем выделить рост транспортных тарифов на фоне снижения предложения на рынке автотранспорта.



Так же среди факторов, влияющих на рынок, отметим введение с 1 июля 2018 года повышенных норм по энергосбережению (приказ Минстроя России от 17 ноября 2017 г. № 1550/пр). В соответствии с данным документом для вновь создаваемых зданий (в том числе многоквартирных домов), строений, сооружений удельная характеристика расхода тепловой энергии на отопление и вентиляцию уменьшается с 1 июля 2018 г. – на 20% по отношению к удельной характеристике расхода тепловой энергии на отопление и вентиляцию малоэтажных жилых многоквартирных зданий или удельной характеристике расхода тепловой энергии на отопление и вентиляцию. Это требование комплексное, и в ближайшее время мы можем ожидать изменений как в характеристиках проектируемого отопительного и вентиляционного оборудования, так и повышения объемов теплоизоляционных материалов.

И, конечно, для нас крайне важен рост рынка реновации жилых зданий. В условиях негативного тренда по строительству нового жилья, логично, что этот фактор может стать одним из основных драйверов роста.

«КИ»: Как Вы оцениваете перспективы наступившего 2019 года, чего Вы от него ждете? Начнется ли рост в строительной отрасли? В каких секторах (сегментах) рынка можно рассчитывать на оживление спроса?

И.Т.: В целом мы не видим причин, почему 2019 год должен стать успешнее, чем предыдущие годы для строительной отрасли.

Остаются все те же внешние факторы давления на российскую экономику и отсутствие дешевых кредитов как для компаний, так и для частных лиц. Эти факторы будут основными барьерами, ограничивающими рост отрасли.

Если говорить о планах компании URSA, то мы видим для себя несколько точек роста в 2019 году. Во-первых, потребители стали задумываться над энергоэффективностью жилья и последующими после

завершения строительства тратами на обогрев. Из этого следует следующий тренд – клиент отказывается от самых дешевых на рынке продуктов с сомнительными эксплуатационными характеристиками, в пользу эффективных, долговечных, качественных материалов. И URSA, как инновационный лидер российского рынка, развивает и поддерживает этот позитивный тренд, делая упор в производстве именно таких продуктов.

Резюмируем: на наш взгляд, в 2019 году рынок расти не будет. Но мы уверены, что благодаря запланированным активностям и силе нашей команды, мы будем выглядеть лучше рынка.

«КИ»: Что, по Вашему мнению, мешает ведению бизнеса, развитию российского строительного рынка и рынка стройматериалов, внедрению инновационных материалов и технологий:

- недостаточный уровень поддержки со стороны государства;
- низкий платежеспособный спрос (или его снижение);
- административные барьеры;
- избыточная налоговая нагрузка;
- устаревшая нормативная база;
- другое (пожалуйста, назовите и прокомментируйте).

Кто и что может (должен) сделать для улучшения ситуации?

И.Т.: Ответ на этот вопрос мы бы разделили на 3 основные части:

1. Для нас очень важно, чтобы государственные инициативы, связанные со строительным рынком, продолжали обсуждаться с экспертами отрасли. Для этого есть профессиональные ассоциации и другие известные способы, но важно это делать до, а не после внедрения каких-либо инициатив. Эксперименты и риск – благородное дело, но, с учетом сложившейся макроэкономической ситуации, важно свести к минимуму возможность введения поспешных инициатив.

2. Для нас важна так же стабильность как в федеральных, так и в ре-

гиональных органах власти, связанных со строительством. Бывают ситуации, когда договоренности достигнуты, планы определены, работа проведена. Но приходят новый человек или команда, и все приходится начинать практически «с нуля». Чем больше стабильности в органах власти – тем проще работать бизнесу и осуществлять долгосрочное планирование.

3. Достаточно низкий уровень понимания строительных технологий и гонка за низкими ценами в ущерб качеству. Эта проблема касается и частных клиентов и профсегмента, хотя у них разные мотивы. Мы, как ответственный производитель, делаем большой упор на просветительской работе и ценим аналогичные усилия наших коллег по цеху. Но пока совместными усилиями нам удается двигаться в этом направлении достаточно медленно в силу огромных масштабов страны и большого отставания от развитых стран в этом вопросе.

При этом важно отметить, что государство на уровне строительных норм и регламентов делает большую работу для развития строительного рынка, так что со временем многие из вышеперечисленных негативных факторов перестанут быть актуальными.

«КИ»: Поделитесь планами на 2019 год и на 2020–2021 годы? Будет ли Ваша компания осваивать новые рынки, в том числе рынки стран ЕАЭС? Планируется ли вывод на рынок новых видов продукции, и если «да», то каких?

И.Т.: В 2017 и 2018 годах у нас были достаточно серьезные перемены в компании. В 2017 году у URSA появился новый собственник – немецкий строительный холдинг Xella. Кроме того, осенью 2018 года у бизнес-единицы URSA Евразия сменился генеральный директор.

На данный момент есть четкий трехлетний план развития компании, предусматривающий усиление наших позиций практически по всем направлениям. «Ядром» этого плана является клиентоориентированность,



способность слышать наших партнеров и идти им навстречу, защищая при этом и наши интересы. Причем это касается не только отдела продаж и наших дистрибьюторов и торговые сети, но и всех департаментов нашей компании.

С точки зрения продуктов, мы будем фокусироваться на создании специальных высококачественных материалов, отвечающих повышенным требованиям рынка в определенных сегментах. Важную роль в нашем развитии мы уделя-

ем digital-направлению: нам важна как внутренняя автоматизация бизнес-процессов, так и сервисы, и решения, которые могут помочь нашим клиентам при выборе и работе с материалами URSA.

Отдельный фокус для нашей компании – поддержка государственных инициатив, связанных с повышением энергоэффективности при строительстве и реновации различных объектов. Здесь, помимо непосредственного предоставления наших высококачественных энергоэффективных

материалов, мы будем разрабатывать и новые продукты, и продолжать активно заниматься просветительской работой по данной тематике.

Касательно новых рынков, мы не готовы поделиться конкретикой. Скажем лишь, что мониторинг ведется постоянный, мы внимательно следим за перспективностью и макроэкономическими факторами новых для нас территорий и готовы быстро занимать новые рынки и ниши, если посчитаем такие меры выгодными для нас.

На вопросы редакции отвечает Лопатин Максим Валерьевич, коммерческий директор ООО «Компания Металл Профиль»



«КИ»: *Оценки прошедшего 2018 года неоднозначны. В экономике – небольшой рост; в строительстве – рост объемов работ в финансовых показателях, но снижение объемов ввода жилья. В большинстве секторов рынка стройматериалов начало года было неплохим, но его завершение для многих оказалось разочарывающим. Оправдал ли прошедший год Ваши ожидания? Какова*

Ваша оценка результатов 2018 года для отрасли в целом?

М.Л.: Отличительной особенностью прошедшего года стал рост разницы между отпускными ценами на сырье и той ценой, которую могут устанавливать переработчики, производители готовой продукции. Кризисы в российской экономике, безусловно, сказались на платежеспособности основного сегмента потребителей. Падение покупательской способности среднего класса привело к ужесточению конкуренции. Многие компании задумались о продаже, слиянии с более сильными игроками, об изменении модели бизнеса. Мы не просто пассивно наблюдаем за этими процессами. Как крупный игрок, производитель № 1* в стране, мы предложили рынку свою глобальную программу по поддержке профессиональных участников, которая позволяет, получая гарантированную прибыль, изменить модель бизнеса. В целом, 2018 год прошел под знаком крупных внутренних перемен в компании. Это и структурные изменения, и реинжиниринг бизнес-процессов, и активный ребрендинг, и значительное

расширение ассортимента. Мы запустили новые, нацеленные на удобство клиента, услуги. Глубоко проработали вопросы сервиса, нацеленные на то, чтобы сделать компанию более гибкой и открытой, действительно клиентоориентированной.

«КИ»: *А какими были результаты прошедшего года для Вашей компании? Удалось ли сохранить объемы производства и клиентскую базу, удержать завоеванные позиции на региональных рынках?*

М.Л.: Объемы производства ООО «Компания Металл Профиль» стабильны благодаря разветвленной сети представительств и эффективно-му ценовому предложению в рынок. Рентабельность бизнеса в 2018 году, безусловно, снизилась. Как я уже упомянул в плане потребительского спроса «проседает» самый стабильный сегмент покупателей, тот базис, на котором в течение многих лет развивался бизнес, и это заметно во всех отраслях, не только в строительстве. Огромная часть рынка перешла на использование более дешевого сырья и материалов, что силь-

*№ 1 в мире по производству металлочерепицы, профнастила, стальных кровель и фасадов, водосточных систем из стали, производителем № 1 сэндвич-панелей вентилируемых фасадов на рынке России и стран СНГ (по результатам Исследования рынков строительных материалов из тонколистовой стали с покрытием Аналитического центра НАФИ по результатам работы в 2017 году).



но сказывается на качестве готовой продукции и это совсем не в интересах конечного потребителя. Мы со своей стороны стараемся бороться с этим явлением, в том числе и активно участвуя в работе технических комитетов, формировании требований к сертификации строительных товаров. Наша компания – последовательный сторонник контроля качества на потребительском рынке, поэтому мы поддерживаем принятие ГОСТов на строительные материалы и готовы им следовать. Сейчас мы активно участвуем в разработке нового ГОСТа на сэндвич-панели, инициируем их обязательную сертификацию – это важно для тех, кто хочет строить надежные здания, для обеспечения безопасности людей.

«КИ»: *Как, на Ваш взгляд, ситуация на строительном рынке воздействовала в последние годы на индустрию производства стройматериалов? Какие факторы, по Вашему мнению, оказало наибольшее влияние на итоги 2018 года: законодательно закрепленные изменения в финансировании жилищного строительства (переход к проектному финансированию и кредитованию застройщиков); снижение объемов государственного финансирования строительства; очередное снижение объемов ввода жилья; ост стоимости жилья на первичном и вторичном рынках, ускорившийся к концу года; завершающий этап «дачной амнистии»; другое.*

М.Л.: Мы в основном работаем с частным бизнесом, поэтому данные факторы к нам относятся опосредованно. Индивидуальное жилищное домостроение, промышленное строительство общественных здания (супермаркеты, ФОКи и т.д.) – вот сфера применения продукции Компании Металл Профиль. Нас упомянутые изменения касаются исключительно в той же мере, в какой они коснулись любого частного бизнеса в стране. Кризис в экономике, падение доходов населения – влияют на нас так же, как на весь остальной рынок потребления.

«КИ»: *Как Вы оцениваете перспективы наступившего 2019 года, чего Вы от него ждете? Начнется ли рост в строительной отрасли? В каких секторах (сегментах) рынка можно рассчитывать на оживление спроса?*

М.Л.: Мы не видим сигналов, которые позволили бы радужно оценивать перспективы рынка и ожидать какого-то существенного роста в ближайшее время.

Наша задача, как и у любого бизнеса – обеспечение прибыли. Как я уже упомянул, сейчас мы перестраиваем компанию, максимально адаптируя ее под интересы потребителей. Из компании в большей степени ориентированной на производство, мы становимся коммерческой, клиентоориентированной. Это не только изменение внутренних процессов, пакета сервисных услуг, качества сервиса, но и перемены в образе мышления сотрудников, в глобальном подходе к ведению бизнеса.

«КИ»: *Что, по Вашему мнению, мешает ведению бизнеса, развитию российского строительного рынка и рынка стройматериалов, внедрению инновационных материалов и технологий: недостаточный уровень поддержки со стороны государства; низкий платежеспособный спрос (или его снижение); административные барьеры; избыточная налоговая нагрузка; устаревшая нормативная база; другое.*

Кто и что может (должен) сделать для улучшения ситуации?

М.Л.: Сегодня на рынке появляется все больше некачественных стройматериалов, они изрядно дешевле и, учитывая падение доходов населения, естественно, стремление людей сэкономить. Мало кто в этот момент задумывается о надежности и безопасности. Зачастую, без специального образования, бывает сложно идентифицировать некачественные материалы, все недостатки проявляются в процессе монтажа или, что хуже, эксплуатации. Инновационные продукты в принципе не могут стоить дешево, их в состоянии производить

только компании, имеющие соответствующее оборудование, располагающие собственными лабораториями и т.д.

Что касается законодательных моментов, то в нашей стране в девяностых-двухтысячных годах были предприняты ошибочные шаги по отмене обязательных нормативных документов (ГОСТов и СНИПов). Это привело к резкому снижению качества выпускаемой продукции. То, что сейчас на законодательном уровне предпринимаются попытки вернуть обязательность нормативным документам, мы приветствуем и по возможности участвуем в этих процессах. Мы поддерживаем законодательные инициативы, направленные на регулирование рынка строительных материалов: лицензирование производства строительных материалов, выпуск техрегламента по безопасности строительных материалов (который готовится с 2009 года). В 2018 году мы первыми получили сертификат соответствия нашей продукции ГОСТу на металлочерепицу, также мы выступаем за обязательную сертификацию сэндвич-панелей.

«КИ»: *По Вашему мнению, какое воздействие на рынок окажет вступление в силу изменений в СП 50.13.330.2012 «СНиП 23-02-2003 «Тепловая защита зданий»? Сможет ли новая редакция (актуализация) данного СП стать инструментом, стимулирующим внедрение энергоэффективных технологий и развитие рынка?*

М.Л.: Мы полностью готовы к внедрению данного документа и искренне надеемся, что стимул для развития появится. В ассортименте нашей компании есть материалы и продукты, которые могут удовлетворить потребности рынка не только по энергоэффективности, но и прочности, пожарной безопасности и другим параметрам.

«КИ»: *Поделитесь планами на 2019 год и на 2020–2021 годы? Будет ли Ваша компания осваивать новые рынки, в том числе рынки*



стран ЕАЭС? Планируется ли вывод на рынок новых видов продукции, и если «да», то каких?

М.Л.: Наши приоритеты на предстоящий сезон – это сервис и ориентированность на клиента. Мы внесли изменения в маркетинговую стратегию, актуализировали продуктовую политику и позиционирование на рынке. Безостановочно изучаем передовой опыт, ведем диалог с клиентами, внимательно относимся к замечаниям. Мы расширили ассортимент продукции в прошлом сезоне, выпустив на рынок сразу три новых профиля металлочерепицы собственных брендов (Трамонта®, Монтекросто® и Монтерроса®

в премиальных покрытиях и запустили линию производства металлического штaketника. Кроме того, мы включились в работу над совершенно новым для России инновационным продуктом, мы решили попробовать себя в переработке алюминия и выпускаем на рынок сразу два новых продукта – это алюмоочерепица и трехслойные сэндвич-панели с облицовкой из алюминия. Почти год мы совместно с ОК «РУСАЛ» прорабатывали массу технических моментов, чтобы материал по своим показателям соответствовал требованиям к кровельным и фасадным покрытиям. Получился очень интересный продукт, мы видим в исполь-

зовании алюминия определенные перспективы.

Что касается новых рынков, то на сегодняшний день нам интереснее концентрация усилий в тех странах, где уже работают наши стратегические партнеры. Страны содружества демонстрируют вполне привлекательную динамику. Это очевидно – они не задеты экономическими и санкционными проблемами, поэтому и ценовая политика, уровень заработка, объемы переработки показали положительный результат. Рынки дальнего зарубежья мы мониторим постоянно, но в ближайшее время широкой экспансии не планируем, нам есть, куда расти внутри России и СНГ.

На вопросы редакции отвечает Сергей Захаров, директор Департамента промышленного и бытового оборудования компании «Грундфос»



«КИ»: *Оценки прошедшего 2018 года неоднозначны. В экономике – небольшой рост; в строительстве – рост объемов работ в финансовых показателях, но снижение объемов ввода жилья. В большинстве секторов рынка стройматериалов начало года было неплохим, но его*

завершение для многих оказалось разочарывающим. Оправдал ли прошедший год Ваши ожидания? Какова Ваша оценка результатов 2018 года для отрасли в целом?

С.З.: Развитие рынка насосного оборудования во многом определяется ситуацией на строительном рынке. Так, значительное снижение активности на рынке индивидуального строительства привело к спаду продаж бытового оборудования, а повышенное внимание к крупным инфраструктурным объектам в сфере ЖКХ и водного хозяйства положительно отразилось на проектном бизнесе. Впрочем, здесь оговорюсь, что большинство из этих проектов было начато еще в предыдущие периоды. По нашим подсчетам, мы закончили год с результатами немного лучше прошлогодних.

Что касается сферы промышленного оборудования, то здесь продолжает существовать противоречивая ситуация вокруг стратегии энергоэффективности, принятой на государственном уровне. С одной стороны, действует 261-й ФЗ «Об энергоэф-

фективности и энергосбережении». С другой – есть 44-й закон о госзакупках. По нему муниципальные и государственные унитарные предприятия опасаются включать в конкурс определенные требования к КПД электродвигателя или насоса в целом (у проточной части тоже есть эффективность) – напомню, именно этот параметр определяет энергоэффективность. Попытка ввести эти условия может быть воспринята контролирующими органами как стремление создать искусственные ограничения для поставщиков, что трактуется законодательством как финансовое экономическое правонарушение. По этой причине может закупаться дешевое, не энергоэффективное оборудование.

Немаловажным препятствием также является тот факт, что в большинстве случаев застройщик и эксплуатант – это разные компании, и их интересы не всегда пересекаются.

Как правило, застройщик стремится максимально сэкономить на оборудовании. Если оно не работает должным образом или оказыва-



ется слишком дорогим в использовании, то это становится «головной болью» эксплуатанта.

«КИ»: А какими были результаты прошедшего года для Вашей компании? Удалось ли сохранить объемы производства и клиентскую базу, удержать завоеванные позиции на региональных рынках?

С.З.: Наиболее значимыми нашими достижениями стало обновление продуктового ряда вертикальных многоступенчатых насосов Grundfos CR больших типоразмеров – их рабочие характеристики увеличились почти вдвое, а также вывод на рынок линеек циркуляционных насосов GRUNDFOS ALPHA и GRUNDFOS MAGNA. Насосы GRUNDFOS MAGNA1 получили базовые возможности по контролю и управлению, в линейке ALPHA появилось уникальное оборудование, оснащённое системой дистанционного управления. В конце прошлого года мы также расширили модельный ряд насосов GRUNDFOS TPE со встроенным преобразователем частоты, предназначенных для циркуляции жидкостей в системах тепло- и холодоснабжения зданий и на промышленных предприятиях. Новые модели оснащены электродвигателями мощностью до 55 кВт включительно.

Значимыми достижениями для нас также стали участие в проектах технического оснащения стадионов к Чемпионату мира по футболу – оборудование Grundfos установлено на большинстве стадионов – и поставки для башни «Империя» ММДЦ «Москва-Сити» и «Лахта Центра» в Санкт-Петербурге.

«КИ»: Как, на Ваш взгляд, ситуация на строительном рынке воздействовала в последние годы на индустрию производства стройматериалов? Какие факторы, по Вашему мнению, оказало наибольшее влияние на итоги 2018 года:

– законодательно закреплённые изменения в финансировании жилищного строительства (переход к проектному финан-

сированию и кредитованию застройщиков);

– снижение объёмов государственного финансирования строительства;

– очередное снижение объёмов ввода жилья;

– рост стоимости жилья на первичном и вторичном рынках, ускорившийся к концу года;

– завершающий этап «дачной амнистии»;

– другое (пожалуйста, назовите и прокомментируйте).

С.З.: См. ответ на первый вопрос.

«КИ»: Как Вы оцениваете перспективы наступившего 2019 года, чего Вы от него ждете? Начнется ли рост в строительной отрасли? В каких секторах (сегментах) рынка можно рассчитывать на оживление спроса?

С.З.: На мой взгляд, планы государства по строительству в следующем году 80 млн. кв. м жилья сложно достижимы. Их вряд ли можно реализовать, учитывая такое изменение в законодательстве, как переход на проектное финансирование.

Скорее всего, серьёзно «просядут» сектора многоквартирных домов и коммерческой недвижимости, а рост проектного сектора, напротив, продолжится. Наши результаты этого года позволяют рассчитывать на повышение интереса покупателей к энергоэффективным решениям, возможно также расширение практики энергосервисных контрактов.

«КИ»: Что, по Вашему мнению, мешает ведению бизнеса, развитию российского строительного рынка и рынка стройматериалов, внедрению инновационных материалов и технологий:

– недостаточный уровень поддержки со стороны государства;

– низкий платежеспособный спрос (или его снижение);

– административные барьеры;

– избыточная налоговая нагрузка;

– устаревшая нормативная база;

– другое (пожалуйста, назовите и прокомментируйте).

Кто и что может (должен) сделать для улучшения ситуации?

С.З.: Условия для ведения бизнеса в России стали сложнее, что связано, в первую очередь с увеличением НДС и усилением налогового администрирования. Бизнес уже сейчас работает в условиях довольно высокой налоговой нагрузки, и повышение НДС на 2% увеличит её ещё больше. При этом надо понимать, что в конечном итоге эта мера ударит по кошельку потребителей.

Несмотря на то, что государство предпринимает меры для оздоровления экономики (борьба с незаконными схемами обналичивания и теневой экономикой, создание льготных условий для производителей), иностранные компании пока не могут в полной мере реализовать в России свой инвестиционный потенциал. Подвижность российского законодательства и сложная ситуация в строительной отрасли не позволяют им рассчитывать на сколь-нибудь прогнозируемую отдачу затраченных средств.

«КИ»: Поделитесь планами на 2019 год и на 2020–2021 годы? Будет ли Ваша компания осваивать новые рынки, в том числе рынки стран ЕАЭС? Планируется ли вывод на рынок новых видов продукции, и если «да», то каких?

С.З.: Мы продолжим расширять ряд многоступенчатых насосов GRUNDFOS CR. Рабочие характеристики новых моделей будут почти в два раза превосходить показатели своих «предшественников». Будем продолжать работу над крупными проектами, такими как «Лахта Центр» и др.

В целом мы полагаем, что наступивший год окажется для нас более позитивным, чем предыдущий. Учитывая ситуацию в строительной отрасли, мы не ожидаем бурного роста, однако с уверенностью можем прогнозировать улучшение своих показателей.



На вопросы редакции отвечает С.Ю. Зюзя, генеральный директор ООО «Зика» (Российское представительство Sika AG)



«КИ»: Сергей Юрьевич, оценки прошедшего 2018 года неоднозначны. В экономике – небольшой рост; в строительстве – рост объемов работ в финансовых показателях, но снижение объемов ввода жилья. В большинстве секторов рынка стройматериалов начало года было неплохим, но его завершение для многих оказалось разочаровывающим. Оправдал ли прошедший год Ваши ожидания? Какова Ваша оценка результатов 2018 года для отрасли в целом?

С.Ю.: Прошедший год был не простым как для строительной отрасли в целом, так и для нашей компании. Мы добились хороших результатов по итогам 2018 года, но для этого потребовалось приложить существенно больше усилий в сравнении с предшествующими годами. В целом уменьшилось количество «живых» строительных проектов. Сильно возросла конкуренция, продолжилась тенденция ухода с рынка мелких и средних игроков.

«КИ»: А какими были результаты прошедшего года для Вашей компании? Удалось ли сохранить объемы производства и клиентскую базу, удержать завоеванные позиции на региональных рынках?

С.Ю.: Выручка Sika Russia увеличилась на 22% по сравнению с 2017 годом. Ключевыми факторами роста выступили: локализация производства на территории РФ, поставки материалов для крупнейших инфраструктурных проектов, значительное расширение линейки продукции для частного строительства и ремонта, усиление позиций в крупных розничных сетях. Самые высокие темпы роста объема продаж показали филиалы в Центральном федеральном округе и Уральском федеральном округе – рост составил 27% и 34% соответственно.

Рост продаж свидетельствует об эффективности работы российского подразделения и о правильности выбранной нами стратегии. Мы стремимся к увеличению локализации производства на территории РФ и замещению продукции, ранее импортируемой на российский рынок. На данный момент в России успешно работает 10 производственных площадок. В 2018 году Sika Russia существенно увеличила объем материалов выпускаемых на территории РФ. Прирост по сравнению с 2017 годом составил 26%. Очередным достижением в наращивании производства стало открытие в 2018 году двух новых заводов: завод по производству полимерных мембран в Лобне и завод по добавкам в бетон в городе Березовский Свердловской области.

«КИ»: Как, на Ваш взгляд, ситуация на строительном рынке воздействовала в последние годы на индустрию производства стройматериалов? Какие факторы, по Ваше-

му мнению, оказало наибольшее влияние на итоги 2018 года:

- законодательно закреплённые изменения в финансировании жилищного строительства (переход к проектному финансированию и кредитованию застройщиков);

- снижение объемов государственного финансирования строительства;

- очередное снижение объемов ввода жилья;

- рост стоимости жилья на первичном и вторичном рынках, ускорившийся к концу года;

- завершающий этап «дачной амнистии»;

- другое (пожалуйста, назовите и прокомментируйте).

С.Ю.: Безусловно, все перечисленные вами факторы оказали свое влияние на отрасль и, к сожалению, не самое положительное. Помимо перечисленного выше, сильное влияние оказывают политическая и экономическая ситуации в стране и мире. Экономические санкции и курс правительства РФ на импортозамещение с одной стороны усложнили жизнь, с другой подтолкнули многих игроков рынка строительных материалов к развитию локальных производств. Это позитивно сказывается на состоянии строительной отрасли и перспективах ее развития. Характерным примером является наша компания. С 2015 года мы запустили на территории России 6 новых производственных площадок, создали 50 дополнительных рабочих мест. В результате доля продуктов, производимых в РФ, превысила 60% от общего оборота компании в России.

«КИ»: Как Вы оцениваете перспективы наступившего 2019 года, чего Вы от него ждете? Начнется ли рост в строительной отрасли? В каких секторах (сегмен-



тах) рынка можно рассчитывать на оживление спроса?

С.Ю.: Надеюсь, что тенденция пусть и незначительного, но роста в экономике продолжится. Что касается секторов, то в связи с усилением государственного сектора в экономике следует ожидать роста, прежде всего, в инфраструктурных и промышленных объектах, где традиционно сильно влияние государства.

«КИ»: *Что, по Вашему мнению, мешает ведению бизнеса, развитию российского строительного рынка и рынка стройматериалов, внедрению инновационных материалов и технологий:*

- недостаточный уровень поддержки со стороны государства;
- низкий платежеспособный спрос (или его снижение);
- административные барьеры;
- избыточная налоговая нагрузка;
- устаревшая нормативная база;
- другое (пожалуйста, назовите и прокомментируйте).

Кто и что может (должен) сделать для улучшения ситуации?

С.Ю.: Из отрицательных моментов хочу отметить сохранение тен-

денции к удешевлению строительства, а соответственно – и применению материалов. Это затрудняет внедрение инновационных материалов и технологий. В большинстве случаев инновации приводят к увеличению начальных затрат, а экономический эффект они приносят уже в будущем. Применение же дешевых материалов сокращает начальную стоимость строительства, но зачастую сильно увеличивает стоимость жизненного цикла объекта.

Также постоянно растут затраты, как времени так и денег, на оформление все новых разрешительных документов. Например, с 27 декабря 2018 года вступил в действие новый закон об обязательном декларировании соответствия строительных бетонов, растворов и сухих смесей. При этом первые инструкции и разъяснения о том, как это делать, появились только 11 января 2019 года.

Исполнение данного закона требует от всех производителей огромных трудозатрат. Производители еще не успели выполнить все требования данного закона, а уже готовится принятие в 2020 году нового ГОСТ «Правила деклариро-

вания соответствия смесей и растворов строительных». Согласно проекту этого ГОСТ, срок действия деклараций соответствия будет сокращен с текущих 3 лет до 1 года. К тому же в качестве доказательной базы можно будет использовать только протоколы тестирования сторонних лицензированных лабораторий. Сейчас для этого можно использовать и собственные производственные лаборатории, которые более эффективны и имеют колоссальные практические знания и опыт, полученные в реальной конкурентной борьбе.

Это приведет к многократному росту затрат на оформление деклараций. По нашим оценкам, на оформление деклараций на одно наименование выпускаемой продукции придется ежегодно тратить от 250 до 300 тысяч рублей. К примеру, небольшой производитель сухих строительных смесей с ассортиментом продукции из 20–30 наименований будет вынужден ежегодно тратить только на декларирование соответствия своей продукции от 4 до 9 миллионов рублей. И это никаким образом не создает благоприятную атмосферу для развития бизнеса.

КИТАЙ УЖЕ ЧЕТВЕРТЫЙ ГОД ПОДРЯД СТАНОВИТСЯ КРУПНЕЙШИМ ИСТОЧНИКОМ ИМПОРТА ДЛЯ ГЕРМАНИИ

В 2018 году Германия импортировала из Китая товары на общую сумму в 106,2 млрд. евро (один евро равняется примерно 1,1353 доллара США), таким образом Китай уже четыре года подряд становится крупнейшим источником импорта для ФРГ.

Согласно данным, опубликованным в четверг Федеральным статисти-

ческим ведомством Германии, в 1980 году Китай занимал 35-е место среди стран-источников импорта Германии, а в 2000 году уже переместился на 10-е место. В 2018 году объем импорта электронной продукции из Китая в Германию достиг примерно 37,8 млрд. евро, это, главным образом, компьютеры, устройства для хранения данных, потребительские электронные товары и т. д.

Данные ведомства показывают, что в 2018 году общий объем двусторонней торговли ФРГ и КНР превысил 199 млрд. евро. Эксперты Немецкого института экономических исследований заявили, что этот показатель за 40 лет вырос в 105 раз, что ясно показывает важность экономического сотрудничества между двумя государствами.

Источник: Russian.News.Cn



Статья публикуется в сокращении.
 Полный текст см. на сайте www.ssk-inform.ru
 Редакция

СТРАСТИ ПО РЕФОРМАМ

В.В. ТРЕМЗИН,
 Гильдия маркетологов

Минуло 27 лет с начала «шоковой терапии» Гайдара-Чубайса. За это время Россия пережила два периода состояния истории. Роковое десятилетие, а по мнению либералов – время реформ. Второй, отсчет которого можно вести с 2000 года, – стадию объективного роста экономики России.

За прошедшие годы объективных преобразований, приведших к заметному улучшению жизни народа, Россия сделала гигантский скачок вперед. И, тем не менее, в программах, реализуемых сегодня Правительством, есть идеи, которые ограничивают темпы развития нашего общества: «Развитие должно быть постепенным, снижение процентной ставки ЦБ осторожным и предусмотрительным, а решительное снижение налогов не даст роста ВВП, работает лишь «налоговый маневр». С такой идеологией фискального мышления России еще долго догонять Португалию.

России нужно задать новый вектор развития, а не около перспективные «налоговые маневры».

Так какие лекарства прописать России?

Наша страна прошла два периода реформ разных по знаку и социальному значению. Дав им объективную оценку, рецепт развития страны станет более точным. Обратимся к анализу собственного опыта страны.

Страсти по реформам. Часть первая

Что это было: роковое десятилетие или время смелых реформ? Посмотрим трезвым взглядом на циф-

ры и факты «шоковой терапии». С чего начались и чем завершились преобразования Ельцина?

Какое наследство оставил СССР к концу 1991 года?

«Дефицит потребительских товаров принял тотальный характер». «В городах запасы продовольствия в госресурсах исчислялись днями или месяцами» [1]. Материальные потоки товаров первой необходимости стали искусственно ограничиваться. Пустые полки магазинов приобрели повсеместный характер. Причина состояла в гипертрофированном, если не сказать уродливом, отлаженном изнутри всей планово-распределительной системы тотальном дефиците товаров первой необходимости, продуктов питания, услуг и пр.

«Дефицит бюджета превышал 30% ВВП и почти полностью покрывался печатным станком, т.е. ничем необеспеченной денежной эмиссией» [1]. «Сбережения были заморожены правительством В. Павлова в рамках его бездарной денежной реформы» [1]. В 1991 г. дефицит госбюджета СССР составил 16% ВВП [2]. Золотой запас ужался в несколько раз, составив в октябре 1991 года лишь 240 тонн против 790 тонн в 1985 году [3]. «В конце 1991 года инфляция в СССР достигла 25% в неделю»; ВВП СССР составил 6,8% мирового ВВП против 15% в 70-е годы и 12,1% в 1990 г. [1].

Внешний долг, который унаследовало правительство Ельцина от Советского Союза, равнялся \$124 млрд., из которых в 1992 году, как указывал ЦБ РФ, нужно было возвращать более \$34,4 млрд., включая проценты по кредитам.

К концу 80-х годов стали усиливаться и другие тенденции: научно-технологический разрыв с ведущими западными странами, падение темпов роста промышленного производства, снижение производительности труда и сокращение доходов от экспорта [4].

«Был разрушен механизм централизации валютных поступлений (кто был заказчиком, какие цели преследовал – это, видимо, останется тайной, – В.В. Тремзин), который позволял, по крайней мере, выполнять обязательства по внешнему долгу и поддерживать доверие иностранных кредиторов». В 1991 году Внешэкономбанк был объявлен банкротом [5].

Столкнувшись с такими вызовами, команда Е.Т. Гайдара разработала программу, которую позже окрестили «шоковой терапией». Она включала смелые и новые для России цели: либерализацию цен и отказ от государственного регулирования; приватизацию государственной собственности и создание класса собственников; введение внутренней конвертации рубля; достижение финансовой стабильности, подавление инфляции, сокращение государственного финансирования; стимулирование структурной перестройки в промышленности в результате внедрения рыночных механизмов; либерализацию внешнеэкономической деятельности.

Первые результаты стали видны уже в январе 1992 г. Заполнились полки магазинов. Торговля всем, всеми и везде приобрела невиданные масштабы по всей стране. Челночная «легкая и пищевая промышленность» в кратчайшие сроки показа-



ла гигантский рост: улицы, площади городов и поселков РФ были заполнены ширпотребом, продуктами и спиртным из Польши, Турции, позже из Китая и из других стран. Росли как грибы после дождя биржи, банки (к 1995 г. их стало около 2400 – ЦБ РФ), компьютерные фирмы, магазины, палатки и прочие фирмы, торгующие тем, чего раньше не знал советский народ.

Распределительная система закончилась, но рождение новых для России рыночных отношений развивалось не по законам рынка. Законов, регулирующих товарно-денежные отношения, к началу реформ создано не было. Налаживание производственных связей было передано в руки «красных директоров» со всеми последствиями. Государственные заказы предприятиям в короткий срок прекратились.

Государство освободило себя от регулирования производственных связей, что за годы ельцинских реформ по лекалам Е. Т. Гайдара привело к резкому спаду во всех без исключения областях экономики страны. ВВП РФ к уровню 1990 г. снизился с 95% в 1991 г. до 58% в 1998 г.; индекс промышленного производства, соответственно, с 97% до 48%; инвестиции в основной капитал к 1999 г составили лишь 22% от уровня 1990 г.

Отказ от государственного регулирования и попыток в кратчайшие сроки внедрить рыночные механизмы привело к резкому повышению цен, которые росли в результате гиперинфляции от месяца к месяцу (табл. 1). Объем производства стал быстрыми темпами снижаться, что вело к остановке или к закрытию заводов, фабрик, ферм и предприятий сферы услуг. Производственный спад набирал обороты.

Положение усугублялось тем, что в результате чековой приватизации на денежную массу легла дополнительная нагрузка по обслуживанию акций, облигаций и т. п., которые ранее не являлись объектами сделок. К 2000 г денежная масса стала составлять около 15% ВВП, при том, что в странах с переходной экономикой она составляла тогда 25–30% ВВП, а в развитых странах – 60–100% ВВП [11]. Отсутствие денег в экономике ускорило и развитие других негативных процессов: торможение экономического роста, восполнение недостающей денежной массы суррогатами через натурализацию обмена – бартерные сделки. Лишь «около 20% экономики обеспечивалось «живыми» деньгами» [10].

Проведенная в 1992–1994 гг. под руководством А.Б. Чубайса чековая приватизация стала «мощнейшим фактором криминального давления на общество, провоцирующим очаги социальной напряженности, вплоть до кровавых разборок» [14].

Результаты криминальной приватизации стали соответствующими. Стоимость основных фондов на 01.01.1992 г по подсчетам Росстата равнялись 1 трлн. 400 млрд. рублей. Поделив эту сумму на 150 млн. граждан РФ, номинал каждого ваучера равнялся 10000 рублей. С 1992 г по 1999 г поступило доходов от приватизации 55 млрд. рублей (табл. 2).

Так или иначе, к 1 января 1999г по данным Госкомимущества РФ свыше 80% российских предприятий, включая часть стратегических предприятий, на которые распространялся

запрет на приватизацию, перешли в частные руки.

Последним аккордом «шоковой терапии» стал август 1998 года.

За несколько лет до августовских событий 1998 г. для привлечения инвестиций в РФ запущена система ГКО (государственные краткосрочные облигации). Долг Парижскому и Лондонскому клубам, который начал формироваться еще с 80-х годов прошлого века, увеличивался из года в год и составил к 1998 г. около \$230 млрд. Летом 1998 г. глава ЦБ РФ С. Дубинин для остановки оттока денег из системы ГКО увеличивает ставку по ГКО до 150% годовых. К 1 августа 1998 г. общие ежемесячные выплаты по ГКО и выплаты бюджетникам (армия, милиция, пенсионеры, инвалиды, врачи, учителя) стали значительно превышать все ежемесячные налоговые поступления в бюджет РФ. Только «на выплаты ГКО с лета 1998 г. уходило до 70% доходов бюджета» [12]. Разрыв между всеми налогами в бюджете и обязательными выплатами стал таким, что платить стало нечем. Денег в бюджете РФ почти не осталось. Пенсионный фонд РФ был пуст, его деньги так же были вложены в ГКО. Золотовалютные резервы, по данным ЦБ РФ, составляли около \$11 млрд. Дальнейшая затяжка с приостановкой всех коммерческих выплат из государственного бюджета привела бы осенью 1998 г. к гораздо худшим последствиям для России.

17 августа 1998 года председателю Правительства РФ С. Кириенко ничего не оставалось делать, как объявить дефолт. Движение без движения, или по принципу «шаг вперед, два шага назад» в экономии

Таблица 1.

Инфляция 1992–1999 гг., в %

Годы	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Уровень инфляции	2508	840	215	131	22	11	84	36

Источник: данные ЦБ РФ

Таблица 2.

Доходы от приватизации, в млрд. рублей

Показатели	1992г	1993г	1994г	1995г	1996г	1997г	1998г	1999г	Итого
Доходы от приватизации	0,02	0,16	1,0	2,0	1,8	24,4	15,4	10,2	55,0

Источник: Росстат РФ, ИСЭРТ РАН



ке прекратилось. Вся экономика РФ кубарем слетела в пропасть. Начались неуправляемые процессы. Фондовый рынок вмиг лопнул. Денег в банках не оказалось. Государство вновь отстранилось от ответственности перед собственными гражданами за потерянные деньги в банках и фондах. Начались массовые разорения и остановки предприятий. Увольнения работников и служащих приобрели массовый характер. Платежи в реальном секторе почти полностью заморожены. Те средства, которые оставались на счетах фирм и компаний, банки не переводили. По подсчетам Минфина РФ, в кризис 1998–1999 гг. число дефолтов в реальном секторе составило от 30 до 40%. Для сравнения: число дефолтов в 2008 г. составило 6% [13].

В России мгновенно вскрылся весь букет болезней экономики 90-х годов. Налицо были банковский кризис (отсутствие ликвидности), фондовый кризис, кризис платежеспособности и кризис долговых внутренних и внешних обязательств. Курс рубля к концу 1998 г. упал с 6,2 руб. до 18–22 руб. за доллар. С российского рынка ушли иностранные инвесторы. Все взоры российских покупателей вновь обратились на отечественные товары.

Дефолт 1998 г. – это крах «шоковой терапии» Ельцина-Гайдара – Чубайса. Им была поставлена точка в «дикой» либерализации экономики России.

Справедливости ради надо отметить, что радикалам-реформаторам удалось сократить дефицит го-

сударственного бюджета и перевести советскую плановую экономику на рельсы свободного рынка, доведя ее до шокового состояния.

Страсти по реформам. Часть вторая

Наследство, доставшееся в «подарок» от радикалов-реформаторов, оказалось удручающее. Доходная часть бюджета РФ равнялась бюджету города Нью-Йорка – \$20 млрд. (на момент исполнения бюджета – \$27 млрд.). ВВП РФ, как правопреемника СССР, упало с 15% доли мирового ВВП до уровня менее 1%. Долг Парижскому и Лондонскому клубам за годы шоковой терапии вырос в 2 раза и составил около \$230 млрд.

Худо-бедно, но из этого болота надо было как-то выбираться. Новое руководство финансового блока правительства России (Греф Г.О., Кудрин А.Л. и др.) предприняло ряд шагов. С 2000 г по 2002 г был разработан и внедрен самый долгожданный инструмент роста – налоговая реформа.

Налоговая реформа включала три важных решения:

- снижение фискальной избыточной налоговой нагрузки на бизнес.
- снижение количества и неравномерности распределения налоговой нагрузки.

В области межбюджетных отношений – перераспределение налоговых поступлений в пользу доходов федерального бюджета по отношению к доходам региональных бюджетов.

1. Ставка ЕСН была снижена с 39,5 до 35,6%, в 2017г – 30%. Ее размер остается очень высоким, что является сдерживающим фактором для легализации расходов на оплату труда.

2. Снижена совокупная ставка налога на прибыль с 35% до 24%.

3. Снижена ставка НДС с 20% до 18%, при оставшейся пониженной ставке – 10% для социально значимых товаров.

4. Введен налог на доходы физических лиц в размере 13% против 12–45% в предыдущие годы.

5. Радикально реформирована система ресурсных платежей в нефтяной добыче, что существенно повысило налоговую нагрузку в нефтяном секторе.

В итоге, налоговая реформа позволила снизить налоговое бремя налогоплательщиков на сумму около 197,8 млрд. руб., что составило 1,9% к ВВП. Новый налоговый кодекс обеспечил снижение налоговой нагрузки на бизнес примерно на 3–4%.

По словам А. Л. Кудрина, до 2000 г. уровень налоговой нагрузки составлял около 34% от ВВП, в 2004 году – менее 30% ВВП.

В результате налоговой реформы за 5 лет существенно изменилась структура налоговых поступлений. Резко увеличилась доля налогов от использования природных ресурсов, в первую очередь – недр. Доля этих налогов возросла до 17,5% в 2003 г с 7,8% в 1999 г. Одновременно с 16,6% до 14,9% сократилась доля налога на прибыль организаций, как наиболее чувствительного

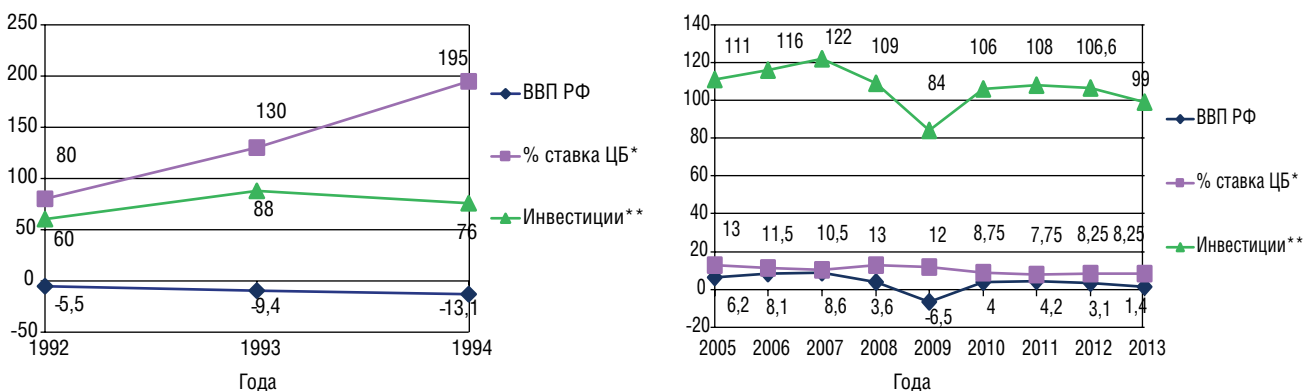


Рис. 1. Величины ВВП, ставки ЦБ, объема инвестиций, в % к предшествующему году



Таблица 3.

Процентная ставка ЦБ РФ

19 июня 2007 г. – 3 февраля 2008 г.	10,0
15 июня 2004 г. – 25 декабря 2005 г.	13
17 февраля 2003 г. – 20 июня 2003 г.	18
10 июля 2000 г. – 3 ноября 2000 г.	28

для бизнеса, что обусловлено введением с 2002 года нового режима его уплаты.

Результат реформирования экономики стал превосходить самые смелые прогнозы для России. ВВП России стал расти как грибы после дождя (см. рис. 1). Заметьте, рост ВВП РФ в 6,0–8,6% был обеспечен снижением на 3–4% налогов на бизнес, решительным снижением процентной ставки ЦБ РФ с 28% до 10% и ростом инвестиций в реальный сектор. Нефтегазовый сектор не брался в расчет.

Второй основной инструмент роста или торможения экономики – процентная ставка ЦБ – не имела такой динамики (см. табл. 3). И, тем не менее, процентная ставка снижалась вслед за инфляционными процессами. Надо заметить, что ускорение темпов снижения процентной ставки было бы крайне опасно: ослабленная экономика, отсутствие законных мер по ограничению по большей части преступного вывода капитала из страны, слабый рубль, неразвитая банковская система (катастрофически низкая ликвидность), высокая инфляция.

Достигнутые за короткий период результаты показали (по большей части – доморощенным реформаторам разного толка), что направления и темпы стратегии роста нового руководства страны выбраны верно. Судите сами.

Если на 01.01.1999 г. бюджет России составлял около \$20 млрд., то в 2000 г. бюджет удвоился до \$40 млрд. В 2001 г. он составил около \$60 млрд.; в 2008г – \$371 млрд. За 9 лет бюджет вырос в 14 раз! В среднем он рос по 50–60% в год. Денежная масса росла по 35–60% в год. К 2008 году она достигла 41 млрд. руб. против 7,3 млрд. руб. в 1999 г. Активы всего банковского сектора в 2008 г стали равняться 70–80% от ВВП РФ. Это

самый серьезный шаг в укреплении ликвидности банков и устойчивости финансовой системы РФ. Для сравнения: активы банков в 1998 г. равнялись 20–25% от ВВП, в 2016 г. – 120–125% от ВВП. В развитых странах – 200–300% от ВВП страны. При таком соотношении активов банков к ВВП финансовую систему принято считать стабильной. Золотовалютные резервы достигли \$600 млрд. Долг Парижскому и Лондонскому клубам был погашен задолго до 2008 г.

Средняя пенсия за 9 лет выросла с 449 руб. в 1999 г до 4198,6 руб. (в 9,4 раза). А в 2016 г. она составила 13100 руб. В 2001 г. граждане взяли на ипотечные кредиты на общую сумму 1,69 млрд. руб., а в 2008 г. – 656 млрд. руб. (в 388 раз больше). Кстати, в 2014 г. ипотечных кредитов было взято на сумму 1,75 трлн. руб.

Без преувеличения можно констатировать: страна вошла в 2008 год с сильными и устойчивыми финансовыми показателями. Российскому правительству стало легче маневрировать.

Но что произошло дальше. Почему с 2008 года развитие перестало носить устойчивый планомерный характер? Ведь с точки зрения бизнеса **Россия – это непаханое поле**. Почему произошел кризис 2008 г? Разве он не носил искусственный характер, как утверждают часть экономистов? Вот об этом и о том, какие ошибки надо учесть из двух разных по результатам реформ, пережитых Россией с 90-х годов, мы поговорим в заключительной части.

Страсти по реформам. Часть третья

Период с 2008 г многие экономисты считают периодом упущенных возможностей. Искусственно созданный кризис осенью 2008 г. оголил ряд проблем, которые не удалось решить

полностью правительство, несмотря на очевидные успехи в 2000–2007 гг. в экономике России.

В мире существуют два могучих фактора роста или торможения экономики – это процентная ставка федерального банка страны и налоги. Чем они ниже, тем, при прочих положительных условиях, экономические показатели страны более стремительно приумножаются в силу динамичного развития бизнеса. Есть третий вспомогательный фактор – инвестиции. Вот при этих условиях рост ВВП неизбежен. С этих позиций анализ любых реформ дает объективное их понимание. Правительство РФ в период 2000 по 2007 годы безошибочно доказало, что эти факторы в паре с инвестициями (нефтегазовый сектор, ВПК, Росатом) дали лучшие результаты роста стране за многолетний период.

С наступлением 2008 года процессы в экономике приобрели противоположный росту характер. Что же случилось у нас в России с 2008 года? Почему произошло торможение? Мы не успели перестроиться на новые задачи, а к осени 2008 года к новым вызовам? Кто запустил кризис в стране? На некоторые вопросы нет ответов по сей день.

На Востоке говорят: чем выше в гору, тем больше усилий. Какие усилия предприняло Правительство в 2008 г., когда за год до этого «прозвенел первый звончок»? К середине 2007 года деньги для кредитов в банках стали заканчиваться. Ведь за 9 лет налоговых реформ только кредиты на ипотеку граждан выросли в 388 раз. Количество выдаваемых финансовыми институтами кредитов стало резко снижаться. Второе: спрос, а за ними цены на металл в мире стали так же неуклонно снижаться. Неокрепшая банковская система России стала переходить от кредитной политики к накоплению средств населения. Банки и корпорации стали занимать деньги не внутри страны, а за границей. Стоимость кредитов там составляла от 0,5% до 4%. В ЦБ РФ ставка рефинансирования в конце 2007 – начале 2008 гг. равнялась 10%. Российские деньги



в разы дороже западных. С февраля 2008 г., когда до кризиса оставалось еще полгода, процентная ставка ЦБ РФ пошла вверх – 10,25%, с июня – 10,75%, с 14 июля – 11%. Какими причинами это объяснить?! К 1 августа 2008 г. было уже зафиксировано, что банковский и корпоративный внешний долг составил \$527 млрд. С осени 2008 г. деньги на Западе перестали выдавать. В Европе это назвали кризисом. Правительство России так же объявило в стране кризис.

Это при том, что спрос на кредиты для юридических и физических лиц рос как на дрожжах. ЗВР достигли гигантских размеров, был сформирован «Фонд благосостояния», а профицит бюджета – превышение доходов над расходами – в 2008 г. составил около 38%.

Ахиллесова пята Правительства.

Основная причина дестабилизации экономики – это не резкое снижение цен на нефть и металлы (в противном случае, кризис, пришедший извне, задел бы только эти отрасли), а кризис ликвидности банковской системы, продолжающийся с середины 2007 г. Стало ясно: деньги в 2008 году в российских банках закончились. Спрос на кредиты стал превышать предложение. В кредитах стали отказывать даже тем, кто рекомендовал себя надёжным плательщиком. Центробанк РФ к концу 2008 года, чтобы уравнивать предложение и спрос денег, поднимает ставку рефинансирования до 13%, что привело к резкому удорожанию банковских кредитов реальному сектору, малому и среднему бизнесу – до 18–24%. Кредиты стали слишком дорогими для бизнеса. Число дефолтов в реальном секторе выросло за короткий кризисный срок в три раза из-за просроченной задолженности банкам и к началу 2009 года достигло 6%. В докризисное время – около 2%.

Вторая причина кризиса – снижение объемов производства из-за увеличения ставки ЦБ РФ. Именно это привело ко второй волне кризиса в экономике России, оттоку денег

и падению, а где-то остановке производств.

По большому счету, со стороны финансового блока правительства и ЦБ РФ нужно было только одно – вливание \$150–250 млрд. в надежные банки (на тот период 500–550 банков) в течение 3–4 лет, начиная с лета 2007 года, на строго определенных условиях. Схожее верное решение реализовало Правительство России в конце 2008 года, переведя \$50 млрд. российским банкам для погашения внешних долгов. При таких мерах чуть заметный кризис в России переживал бы только нефтяной сектор и сырьевой сектор металлов. Даже крушение фондового рынка к декабрю на 70% (в США на 32%) не оказало влияния на экономику России. Что, собственно, неудивительно: экономика предприятий слабо связана с играми на российских фондовых площадках. Кстати, структурно фондовый рынок в России был поделен примерно так: 70% акций владели иностранные инвесторы, остальными – резиденты, т.е. «физики» и «юрики» из России.

При этом всплыл ряд побочных эффектов, которые не учло правительство РФ. Так было с вводом радикальной реформы Гайдара и «ваучеризации по Чубайсу» – не разработаны меры по ограничению давления на рубль, шельмования бюджетными деньгами, вывода капитала из страны и др.

Что сделали предприимчивые банкиры? И кто скажет, что не по закону? Они направили немалую часть одолженных правительством средств на валютные игры с рублем, зарабатывая на этом дополнительный капитал без оглядки на раскрутку инфляционной спирали при дешевеющем рубле. В паре с дорогими деньгами реальный сектор стал еще более уязвим. Убытки производства выросли, но банки с выгодой вышли из затруднительного положения. Подняв банки, мы подтопили реальный сектор, существенно затормозив его развитие.

Известно, что слабый рубль НЕВЫГОДЕН всему населению страны, реальному сектору, среднему и малому бизнесу – это 40–50% налогов в бюд-

жет. Но выгоден экспортерам сырья – это 50–60% налогов в бюджет.

Рассмотрим рис. 1. Кризис никто не объявлял, а рост ВВП с 2012 года пошел вниз. В 2013 году рост и вовсе снизился до 1,4% – это чуть больше, чем в 1997 г. (0,8%). Отчего же опять на ровном месте споткнулись?

Процентная ставка ЦБ РФ поползла вверх и с 7,75% в 2010 г. поднялась до 8,25% в 2012 г. Бюджетное финансирование в 2012 г. сократилось на 22%. Госбанки сократили инвестиционные портфели на 27%. В 2013 году эти тенденции продолжились. В 2012 г. правительство России принимает решение о повышении налога на малый бизнес в 2 раза. А дальше – как по учебнику. К декабрю того же года начались массовые закрытия предприятий малого бизнеса. К апрелю 2013 года прекратили свое существование уже 317 тысяч, а по другим данным – до 500 тысяч предприятий малого бизнеса.

При таких совокупных решениях финансового блока страны ждать положительных итогов бессмысленно. Но что еще опаснее – убеждать других в своей «правоте».

Основная задача правительства – поступательный рост ВВП и его бюджетной части. Вместо создания благоприятных условий для всех бизнесов, финансовый блок правительства выдумывает условия, загоняющий бизнес в «тень». Как следствие – отрицательная динамика ВВП. Другого итога и быть не могло.

Нигде и никогда фискальная политика не приводила к росту экономики государства!!!

Перезагрузка экономики или, когда изменится идеология финансовой политики.

Нам нужно изменить идеологию финансовой политики: от фискальной – к развитию. В этом и ни в чем другом основная сложность финансового блока страны.

Следующее – это нерешенные проблемы, которые должно решить в ближайшее время.

Первая: финансы. Недостаточная ликвидность банковской системы РФ



и ненадежность части банков активно требуют ужесточения банковского законодательства и мер ЦБ РФ. Надо отметить, по части этих мер ЦБ проводит достаточно эффективную политику.

Вторая: избыточная налоговая нагрузка. В странах с большим вектором развития и ростом ВВП бизнес платит меньше налогов, чем в России. «Совокупная налоговая ставка в России на конец 2015 года составляла 47%... в мире в целом – 38,8% [15].

Третья: низкая инвестиционная активность в реальном секторе. Китай в 2009 году одновременно построил 50 (!!!) заводов по выпуску светодиодных элементов и ламп для автомобильного транспорта, предприятий и бытовых нужд. К 2011 году заводы Китая произвели светодиодной продукции на \$12,5 млрд. В 2012 г. Китай контролировал уже больше 70% светодиодных чипов в мире. Вот так увеличивают ВВП страны, правительства которых «заточены» на идеологии развития. СССР строил около 180 (!!!) крупных и средних предприятий в год, поэтому на его долю приходилось около 15% мирового ВВП.

Четвертая: высокая процентная ставка ЦБ РФ, что делает дорогими рублевые кредиты. Причем дорогими настолько, насколько ими невыгодно кредитоваться для развития технологий и строительства новых производств. А ведь именно в этом, в паре с низкими налогами и большими инвестициями, залог роста экономики.

С другой стороны, и здесь надо согласиться с А.Л. Кудриным, что при низкой процентной ставке, как по команде, растет отток капитала из страны. Этому надо поставить заслон, но не ценою высокой процентной ставки ЦБ. Вторая проблема низкой процентной ставки, убеждают экономисты, стоящие на идеологической платформе А.Л. Кудрина, – это уровень инфляции. Так ли?

Вовремя и после кризиса 2008 г. многие банки стран Европы, Азии, Америки снизили процентные ставки до значений ниже процента инфляции в своих странах. Националь-

ный банк Швейцарии с марта 2009 г. установил в стране процентную ставку 0,0–0,75%. ЦБ Японии установил ее на уровне 0,0–0,1%. Банк Англии удерживал с марта 2009 г. процентную ставку на уровне 0,5%, а инфляция в годовом исчислении, например, в 2011 г., составила свыше 4%. В США ставка ФРС с декабря 2008 г. была установлена на уровне 0,25%, а инфляция в 2011 г. составила около 3%. В мире принято считать процентную ставку и инфляцию, если они обе находятся на низком уровне, слабо связанными друг с другом. По каким рыночным правилам в России должно быть иначе?

Сомнения по величине процентной ставки ЦБ РФ можно решать иными путями, не уничтожающими другие сектора производства. Надо разделить выдачу денег на кредитное финансирование и финансирование на другие нужды. Скажем, ключевую процентную ставку поднять до 13–15%. Ввести третью «кредитную» процентную ставку ЦБ, равную не более 3–4%, исключительно под кредитные портфели юридическим и физическим лицам на строго отведенные цели. Для юридических лиц – на закупку новейших технологий, материалов, строительство новых высокотехнологичных производств. Для физических лиц дешевые кредиты на длительный период не должны превышать 6–7% – на ипотеку, образование, покупку автомобилей, медицинские услуги. Выдача этих кредитов должна жестко регламентироваться регулятором. Все остальные денежные займы, включая игры с рублем, – по ключевой ставке. Напомню, инфляция в 2016 г. составила около 4%.

Во времена «Великой депрессии» президент США Рузвельт издал несколько десятков указов, один из которых – о запрете вывоза капитала из страны в течение нескольких лет. Если мы считаем Россию страной с рыночной экономикой, то подобный указ должно ввести и распространить на компании и физлица, которые кредитуются «кредитной» ставкой.

Пятая: высокую инфляцию стимулирует стабильный рост цен почти

на все. Инфляцию формируют на 30–60% (в разные годы) как местное, так и федеральное правительства – это тарифы на электроэнергию, газ, отопление, горячую воду, проезд и перевозки в авто-, авиа- и железнодорожном транспорте, услуги ЖКХ, тарифы на рекламу, а также «игры» с рублем, «увеличивающие» бюджет одновременно с ростом инфляции и цен на основные продукты и товары для народа. Расчеты Экономической экспертной группы показали, что повышение курса доллара на 1 рубль в условиях 2014 года приносили в бюджет страны 186 млрд. руб. дополнительных доходов. А инфляция за 2014 год выросла до 11,4%. Поднимать одних, потопляя других – это ошибочная идеология финансового блока правительства. Но отчеты правительства хорошие. Таких самоуничтожающих игр с национальными валютами нет ни в Китае, ни в Германии, ни в США, ни в Японии. Увеличивать бюджетную часть надо по-другому.

Надо ввести мораторий на рост всех тарифов. Прибыльность всех организаций (особенно в ЖКХ) можно увеличить за счет сокращения издержек. Известно, что инфляция ниже 4–6% в год делает экономику страны более привлекательной для инвестиций.

В России созданы достаточные условия для новой экономической политики. Построена почти устойчивая экономическая платформа для «взлета новой ракеты». Пора задать ей более крутые параметры.

Цели и задачи экономического подъема:

- Остановить рост цен на длительный период, чтобы взлет стал более успешным. Остановить и значительно понизить инфляционные процессы, чтобы «не болтало в воздухе».

- Рост инвестиций до 26–30% в реальный сектор через увеличение денежной массы кредитным организациям при решительном снижении налогов и процентной ставки ЦБ РФ – наиважнейшая задача государства. Для достижения роста всей структуры экономики РФ важно в течение 3–4 лет довести ВВП до 4–6 трлн. в долларом



эквиваленте, против \$ 1,588 трлн. в 2017 году. В последующие 3 года – до \$ 8–\$ 10 трлн. Такой рывок возможен только за счет инвестиций в реальный сектор экономики. Напомню, каждый рубль правительства РФ, инвестируемый в экономику страны, добавляет к этому 4–5 рублей коммерческих.

- В ближайшие 3–4 года вывести экономику страны из нефтегазовой зависимости путем выделения 15–20 отраслей экономики, на основе которых Россия станет самодостаточной, и затем сможет доминировать на международном уровне (в экономическом плане).

Прорывные отрасли экономики.

1. Развитие фундаментальных и прикладных наук – основа технического перевооружения России.

2. Развитие банковского сектора.

3. ВПК; производство вооружений.

4. Гражданские авиастроение и кораблестроение.

5. Сельскохозяйственное производство (зерно, мясомолочное производство, фрукты и овощи).

6. Строительство жилья, производство строительных материалов, включая реорганизацию и строительство цементных заводов (в 2016 г. Китай произвел 2276 млн. тонн, США – 92 млн. тонн, а Россия – 60 млн. тонн при 60% загрузки производственных мощностей).

7. Лесная и деревообрабатывающая промышленность, производство бумаги, мебели и др.

8. Легкая промышленность (выращивание льна и производство из него тканей; на основе больших закупок хлопка наладить производство тканей и одежды; переоснащение производства);

Хочу напомнить, что в начале 2000-х годов руководство страны приняло решение стать энергетической державой на основе внутренних сырьевых ресурсов. Верно рассчитав будущий потенциал этой отрасли, точно и своевременно-

но профинансировали ее развитие. Благодаря только нефтегазовой отрасли, Россия резко увеличила ВВП, кардинально изменив экономику страны, и, как следствие, жизнь людей стала несколько лучше. Сегодня Россия – первая энергетическая держава в мире. А ведь это только одна отрасль промышленности. Что же говорить, если мы поднимем хотя бы еще 5–7 отраслей, развивая их на собственных ресурсах!

Нам нужна перезагрузка экономики.

Деньгами надо управлять, а не копить их – заповедь лучшего финансиста. Что было с деньгами у нас? Когда мы находились на гребне волны, лишние доходы от нефти и газа вскружили нам голову. Отдав долги МВФ, мы стали не вкладывать их в рост, а накапливать и переводить их в государственные бумаги других стран под мизерные 1–3% годовых.

Других вариантов, кроме как инвестировать в строительство новейших технологических производств, у России нет, а через 15–20 лет не будет вовсе. Потребление нефти как «подушка безопасности» из-за новых технологических решений, например, в автомобильной промышленности, начнет ощутимо снижаться. Переносить государственные решения по экономическому прорыву на последующие годы равносильно преступлению против будущего поколения россиян.

Кроме вечных друзей России – армии и флота, чьи уникальные возможности и эффективность они доказали россиянам и всему миру, у России должен быть третий – сильная экономика. Сильная экономика – это задача нашего поколения.

Сможем ли мы осмыслить это, дойдет ли это до умов тех, кто принимает решения? Люди и бизнес ждут решительных перемен.

Нам как воздух нужна перезагрузка экономики.

Литература:

1. Нечаев А.А. Реформы Гайдара: мифы и реальность.

2. История России XX-XXI века / Под ред. Милова Л.В. – М., Эксмо, 2009. – 960с.

3. Тимошина Т.М. Экономическая история России: Учебное пособие / Под ред. проф. М.Н. Чепурина. – М., ЗАО Юстицинформ, 2009. – 424 с.

4. Программа рыночных реформ / Л.И. Абалкин (акад.), Н.И. Рыжков (председатель правительства СССР).

5. Российская экономика в 1991 году: тенденции и перспективы / Ред. колл.: В.В. Иванов, А.Б. Колбасова. – М., 1992.

6. Илларионов А.Н. (советник президента РФ по экономике в 2000–2005 гг., президент Института экономического анализа).

7. ИНП РАН. Гл. ред. А.Г. Коровкин. М.: МАКС Пресс, 2006.

8. Соловьева Н. С., Коровяковский Д.Г. Экономические последствия либерализации внешнеэкономической деятельности в России.

9. Блинов С. / В сб. Аналитический вестник Совета Федерации ФС РФ. 2000. № 113.

10. Ершов М. (институт энергетики и финансов).

11. Счётная Палата, ОЭИП, 1993–2003.

12. Орлова Н. (советник руководителя Федеральной службы по интеллектуальной собственности).

13. Кудрин А.Л. (министр финансов). Заявление для СМИ, 2009.

14. Мельников А.Т. (зам. ген. прокурора РФ). Доклад в ГД РФ. 1997.

15. Экономика роста. Концепция. Столыпинский клуб, 2016.



УВАЖАЕМЫЕ ДАМЫ И ГОСПОДА!

ПРЕДЛАГАЕМ ВАМ НА ВЫБОР НЕСКОЛЬКО РАЗЛИЧНЫХ ВАРИАНТОВ ПОДПИСКИ НА СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ ИЗДАНИЯ

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

СТОИМОСТЬ ГОДОВОЙ ПОДПИСКИ НА 2019 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)	4140	150	15	20	24	27	30
«Кровля и Изоляция» (4 номера)	2760	75					
«Фасадные системы» (4 номера)	2760	75					

Все подписчики на печатные версии имеют доступ к электронным журналам.

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

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

Итого сумма годовой подписки (для подписчиков РФ):

для физических лиц – 6956 руб.;

для юридических лиц – 7728 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.

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

ЖУРНАЛЫ

«ФАСАДНЫЕ СИСТЕМЫ»

«КРОВЛЯ и ИЗОЛЯЦИЯ»

«ОКНА и ДВЕРИ»



АНАЛИТИЧЕСКИЕ ОТЧЕТЫ

«Российская тысяча.

Ведущие производители оконных и фасадных конструкций»

«Российский оконно-фасадный рынок. Итоги развития и перспективы»

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

«Производители ПВХ-профилей в России»

Аналитический отчет «Строительный рынок Узбекистана. Оценка состояния и перспектив развития»

Аналитический отчет «Строительный рынок Казахстана. Оценка состояния и перспектив развития»



СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ СПЕЦИАЛИСТОВ

По вопросам подписки и распространения просим обращаться:

Тел./факс: +7 (499) 177-1807. Тел.: +7 (967) 060-7117

E-mail: com@ssk-inform.com

Сайт: www.ssk-inform.ru

Группа компаний ИВАПЕР

Премиальные
деревянные окна TERRA



Современные
оконные профили IVAPER



Архитектура
современного окна

