



СОВРЕМЕННЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ КОНСТРУКЦИИ

www.ssk-inform.ru

ОКНА И ДВЕРИ

4

(172)

2014



R+T STUTTGART

Ведущая международная
выставка рольставен, ворот
и солнцезащитных конструкций

24 – 28 февраля 2015
Мессе Штутгарт, Германия



Издается с 1997 года



STUTTGART R+T

50-ЛЕТНИЙ ЮБИЛЕЙ
ВСЕМИРНО ИЗВЕСТНОЙ
ВЕДУЩЕЙ ОТРАСЛЕВОЙ
ВЫСТАВКИ

1965 50 2015

Всемирно известная международная выставка R+T является важнейшим событием отрасли, ее барометром и площадкой для инноваций. Сердце отрасли бьется в ее ритме. Все новинки готовятся к ее открытию, чтобы быть именно там представленными на суд мировой общественности. Выставка R+T – движущая сила отрасли, дающая импульс для развития мирового рынка. Но прежде всего, R+T – это уникальная дорога к успеху.

Отмечайте вместе с нами 50-летнюю историю успеха R+T!



R+T STUTTGART

Ведущая международная
выставка рольставен, ворот
и солнцезащитных конструкций

24 – 28 февраля 2015
Мессе Штутгарт, Германия

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

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

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

Главный редактор
Гаврилов-Кремичев Н.Л., к.т.н.
 Зам. главного редактора
Николаева И.Л.
 Допечатная подготовка
Прокофьева Е.А.
 Информационно-техническая подготовка
Климушина А.В.,
Крымова В. П.

**НА ЖУРНАЛ МОЖНО ПОДПИСАТЬСЯ:
 В РЕДАКЦИИ:**
 т/ф.: (495) 638-5248 (многокан.), info@ssk-inform.ru

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

В АГЕНТСТВАХ:
Агентство «Урал-Пресс» www.ural-press.ru
Екатеринбург, ул. Мамина-Сибиряка, 130
 тел.: (343) 26-26-543 (многоканальный)
 e-mail: info@ural-press.ru
Москва, тел.: (495) 961-23-62, 789-86-36 (37)
 e-mail: moscow@ural-press.ru
Санкт-Петербург, тел.: (812) 677-32-07
 e-mail: spb@ural-press.ru
Представительства Урал-Пресс за рубежом:
ФРГ, Берлин, тел.: +49 30 33890115
 e-mail: frg@ural-press.ru
Казахстан, Петропавловск, тел.: (7152) 36-51-08
 e-mail: kazakhstan@ural-press.ru

АГЕНТСТВО «ДЕЛОВАЯ ПРЕССА»
 г. Киров, тел.: (8332) 67-24-19
 e-mail: delpress-zakaz@yandex.ru
 www.d-pressa.ru

ООО «ДЕЛОВАЯ ПРЕССА»
 г. Тюмень, тел.: (3452) 696-750, 696-540;
 e-mail: delpress-zakaz@yandex.ru

НПО «ИНФОРМ-СИСТЕМА»
Москва, Тел.: (499) 122-6411
 факс: (499) 789-49-00
 e-mail: periodicals@informsystema.ru
 www.informsystema.ru

Редакция не несет ответственности за содержание рекламных объявлений и достоверность представленной фирмами информации. Редакция оставляет за собой право на литературную правку текстов рекламных статей и объявлений. Точка зрения редакции не всегда совпадает с мнением авторов публикаций и рекламодателей. При перепечатке текстов и таблиц, а также при цитировании и размещении на интернет-сайтах ссылка на издания серии «Современные Строительные Конструкции» обязательна. Претензии принимаются в течение 2-х недель с момента выхода номера из печати.
 Печать: «КПИ», «Юнион Принт», «Медиа-Кухня» (РФ).
 Тираж 7500 экз. Цена свободная.
 Зарегистрировано в Комитете РФ по печати.
 Рег. ПИ №77-5912.

В НОМЕРЕ

ЭКОНОМИКА. РЫНОК

Н.Л. Гаврилов-Кремичев («Агентство ССК-Информ»). Риск нового мирового кризиса возрастает 2
 О деловой активности в строительстве во II квартале 2014 года 43

ОКОННЫЙ РЫНОК

Аналитический отчет «Российский оконно-фасадный рынок. Итоги развития в 2000-2013 гг. и перспективы на 2014-2016 годы» 11
 Н.Л. Гаврилов-Кремичев, И.Л. Николаева (ИЦ «ССК»). Строительный и оконный рынки СЗФО 30

ОКРАШИВАЮЩИЕ СИСТЕМЫ

Tikkurila. Фасадные программы 12
 Tikkurila: профессиональные системы окраски для окон и дверей из древесины 13

ОБОРУДОВАНИЕ

Weinig и Holz-Neer на выставке «Лесдревмаш 2014»: максимум эффективности для предприятий любого размера 16
 battenfeld-cincinnati. Пользующийся неувядаемой популярностью экструдер «alpha» стал теперь еще компактней 18
 Weinig AG: новый руководитель подразделения профилирования 42

КОМПЛЕКТУЮЩИЕ

Winkhaus. «Говорят, что в Германии любят точность. Похоже, мне на роду написано быть немцем «в квадрате» 19
 Новое предприятие Winkhaus в Мюнстере – новоселье не за горами 20

ПРОФИЛЬНЫЕ СИСТЕМЫ

Делать окна Extruf Aero стало просто 22
 Окна Extruf добрались до Норильска 22
 Окна Extruf – здоровье вашего дома! 23

ВЫСТАВКИ. ЯРМАРКИ

StuttgaR+T. Ведущая международная выставка рольставен, ворот и солнцезащитных конструкций 2-я стр. обложки.
 StuttgaR+T 50-летний юбилей всемирной ведущей выставки 24
 14-я Китайская международная выставка индустрия дверей CIDE 2015 .. 46

СТРОИТЕЛЬНЫЕ ОБЪЕКТЫ

Здание флоридского политехнического университета. Новый архитектурный шедевр Сантьяго Калатравы 26
 Фактурные фасады: библиотека в Эр-Рияде 28

ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕ

А.Б.Богданов (СРО «Энергоаудиторы Сибири»),
 О.А.Богданов (ЗАО «Ленводоканалпроект»). Высокая энергоемкость энергетики – плата за политизированность регулятора. Продолжение. . . . 47

ПОДПИСКА

Подписка 56



РИСК НОВОГО МИРОВОГО КРИЗИСА ВОЗРАСТАЕТ

Н.Л. ГАВРИЛОВ-КРЕМИЧЕВ,
«Агентство ССК-Информ»

Политический кризис на Украине, переросший в гражданскую войну, быстро приобретает черты общемирового политического кризиса с военным противостоянием и экономическими санкциями.

Мнения авторов многочисленных публикаций на тему «каковы будут последствия санкций» диаметрально – от «шапкозакидательских» до апокалиптических. Кто-то утверждает, что через год противостояние со США и Евросоюзом благополучно закончится, кто-то – что все закончится развалом России.

На наш взгляд, гораздо более важно разобраться в причинах и движущих силах кризиса, а лишь после этого судить о возможном развитии ситуации и последствиях. Объяснять же все очередными «происками запада» или, напротив, «имперским курсом» российского руководства – наиболее легкий, но и наименее перспективный в этом отношении путь.

Немного макроэкономики

Выпускники МВА, да и обычных ВУЗов уверены, что в современном «западном мире» (название не географическое) уже давно построено «постиндустриальное общество», обеспечивающее геополитическое

лидерство. Во всяком случае, так им объясняли профессора-экономисты, ссылаясь на известных нобелевских лауреатов. Этот тезис о «постиндустриальном обществе» сегодня вбит в мозги (в том числе, усилиями многочисленных «экспертов» ТВ и прочих медиа-ресурсов) как истина в последней инстанции, не нуждающаяся в доказательствах.

Но что в действительности представляет собой это «постиндустриальное общество» и, главное, в чем и как измеряется переход к нему от предшествующих (менее прогрессивных, по соответствующей логике) этапов развития? Именно здесь, как раз, и возникают сложности. Ответы на вопрос «что?» известны: «информационное общество», кибер-, нано- и прочие прогрессивные технологии взамен традиционных промышленных технологий, преимущественное развитие сферы услуг, трансфер технологий и т.д.

Сложнее с двумя другими вопросами – «в чем и как измеряется?». Потому что ответа на них попросту нет. К примеру, по числу персональных компьютеров, «мобильников», «фонов» и «падов» большинство стран «запада» проигрывают не только Китаю, но и многим другим «развивающимся» странам даже в расчете на душу населения (не говоря уже о совокуп-

ном числе). Мировым поставщиком компьютерных программ стала Индия, электроники – Таиланд и другие страны ЮВА. По объемам инвестиций в НИОКР Китай, опять же, уступает только США, а по количеству выданных патентов выходит на первое место в мире. Аналогична ситуация в ядерной энергетике, ракетно-космической технике, автомобилестроении, медицине и других секторах.

По итогам 2013 года в первой десятке ведущих стран мира по объемам валового внутреннего продукта (ВВП), в пересчете по паритету покупательной способности (ППС), только половина – страны, экономика которых признается «постиндустриальной». Причем динамика явно не в их пользу (табл. 1).

Каков вывод? Либо признать, что Китай, Индия и ряд других государств являются не «развивающимися» странами, а странами с «постиндустриальной» экономикой. Либо, что технологический уровень и инновации мерилом не являются. Либо, наконец, что некоторые экономики обладают особым свойством, позволяющим им войти в число «постиндустриальных».

«Западные» экономики (в их числе и Япония) действительно обладают особым свойством, точнее – средством, позволяющим именоваться «постиндустриальными». Это средство – эмитируемая свободно конвертируемая валюта (СКВ) и ее деривативы (облигации, акции и др.). Причем только СКВ, которая признана в качестве одной из «резервных» валют: доллар, евро, йена, британский фунт, швейцарский франк.

Резервная валюта как средство экономического роста

Эмитенты резервной валюты не только получают от других стран по-

Таблица 1.
Объемы и динамика ВВП (ППС) 10 ведущих экономик мира по данным The World Bank

Государство	ВВП по ППС				
	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
США	14,417,9	14,958,3	15,533,8	16,244,6	16,800,0
КНР	10,833,2	12,109,8	13,495,9	14,782,7	16,157,7
Индия	4,914,3	5,484,1	5,963,0	6,354,6	6,774,4
Япония	4,081,1	4,322,7	4,386,2	4,504,8	4,624,4
Германия	2,945,3	3,132,9	3,352,1	3,366,6	3,493,5
Россия	2,765,3	2,924,8	3,226,6	3,365,3	3,461,3
Бразилия	2,470,3	2,688,6	2,816,3	2,895,1	3,012,2
Франция	2,198,7	2,260,5	2,369,6	2,369,1	2,436,9
Индонезия	1,762,3	1,894,6	2,057,1	2,224,2	2,388,4
Великобритания	2,169,1	2,149,6	2,201,4	2,215,2	2,320,9



стоянную ренту в виде платежей по выданным банковским кредитам и займам (как под проекты экономического развития и экспортно-импортные операции, так и для погашения задолженности), но и имеют возможность связывать избыточную ликвидность в золотовалютных резервах этих стран. По существу, это означает «одним выстрелом убить двух зайцев»: развивающиеся страны работают на «постиндустриальные», но долги их при этом растут, «постиндустриальные» же получают средства для развития и обеспечивают рост собственного ВВП за счет валютной ренты. Работе этой системы «международного разделения труда» призваны способствовать МБРР, ЕБРР, ВТО и другие институты глобализации.

Эта система возникла задолго до появления термина «постиндустриальное общество» и достаточно успешно работала около 100 лет. С ней связан и взлет экономики США (доллар стал международной валютой в период первой мировой войны). Но только с приходом так называемой «эпохи глобализации» в последние десятилетия XX века возникло «постиндустриальное» общество». По-настоящему же глобальной основанная на долларе мировая экономика стала только после крушения советского блока и распада СССР.

Для существования такой системы были реализованы два важнейших условия:

1. Возможность стран-эмитентов предоставлять ссуды в резервной валюте под более низкий процент по сравнению с другими странами. Тем самым, бизнес в странах, не являющихся эмитентами, «привязывается» к банкам стран-эмитентов и начинает работать на них, увеличивая банковские активы эмитентов. Причем самими бизнесменами это редко осознается, напротив, выгодный кредит считается успехом. Результат для бизнеса – долговое рабство (для погашения кредитов нужно перекредитование, для развития – новые кредиты). Результат для стран – вывоз капитала, ослабление национальных валют, инфляция, рост процентных ставок, потеря экономической независимости.

Далее процесс постоянно воспроизводится с тем же результатом. Общий итог для мировой экономики: увеличение разрыва между богатыми «постиндустриальными» странами и всеми остальными.

2. Военно-политическая гегемония США и их сателлитов (то есть, эмитентов резервных валют), обеспечивающая гегемонию в мировой торговле, включая торговлю денежными средствами.

Деньги, как отмечал еще К. Маркс, – главный товар рыночной экономики. В системе глобальной экономики главным товаром стали не просто деньги, а именно резервные валюты. Эмиссия резервных валют и их деривативов стала наиболее прибыльным бизнес-процессом. Как следствие, с конца XX века в экономике стран-эмитентов резервных валют банковский сектор начинает доминировать абсолютно, в том числе в ущерб развитию других секторов экономики с меньшей нормой прибыли.

Так, еще в 2006 г. доля сферы услуг (в первую очередь, банковское дело, страхование и деловые услуги) в ВВП Великобритании составляла 74%, в том числе доля финансового сектора – 28%, тогда как доля промышленности – около 18%. Рост доли банковской сферы продолжается. Отношение суммарных активов банковского сектора к ВВП в странах еврозоны составляет сегодня около 300%, в США – более 350%. В конце 2013 года председатель Банка Англии высказал предположение, что к 2050 году банковские активы Великобритании могут превысить ВВП страны более чем в девять раз.

В то же время, доля промышленности в совокупном ВВП еврозоны продолжала сокращаться, составив в 2012 г. только 16%.

Пределы роста

Развитие мировой экономики привело к концу XX века к образованию биполярного мира. На одном полюсе – страны так называемого «постиндустриального общества», а по существу – государства-рантье, живущие на проценты с эмитируемой валюты.

На другом – все остальные, использующие эту валюту для платежей и накоплений (резервов).

Но, как продемонстрировал мировой финансово-экономический кризис 2008-2009 гг., выстроенная система оказалась не устойчивой. В действительности, кризис системы продолжается, о чем свидетельствуют и продолжающаяся стагнация в еврозоне, и сокращение ВВП США на 1% в первом квартале 2014 г., отмеченное Министерством торговли США впервые с начала 2011 года.

Глобализация и открытие новых рынков сбыта обеспечили «западной» экономике благополучное развитие на протяжении двух десятилетий. Во многом – за счет Китая и стран, образовавшихся на месте бывшего СССР. Однако уже в 2000-х годах положение стало меняться. Во-первых, Китай не только превратился из импортера в крупнейшего экспортера, успешно выдавившего продукцию «развитых» стран из целых секторов рынка, в том числе в самих США и Европе, но и стал обладателем крупнейших в мире валютных резервов и крупнейшим кредитором США. Во-вторых, Россия, обеспечившая рост экономики и накопление золотовалютных резервов благодаря нефтегазовому сектору, в значительной мере восстановила военнотехнический потенциал и укрепила свои позиции в мире. Совокупный экономический и военный потенциал Китая и России уже сам по себе поставил под вопрос оба условия существования прежней системы отношений (см. выше). К тому же, другие страны БРИКС и нефтедобывающие страны «мусульманского мира», начали скупку активов в «развитых» странах, перераспределяя тем самым финансовые потоки в свою пользу.

Еще один фактор – становление китайского юаня в качестве резервной валюты. По данным британского Bank Standard Chartered, 40% центральных банков мира уже используют резервы в юанях. Кроме того, практически все азиатские страны в последние годы значительно увеличили свои золотые запасы. Американский доллар, начи-



ная с 1999 года, потерял около 80% своей стоимости по сравнению с золотом (Die Presse, 12.08.2014г.).

Тем самым, естественным образом оказались подорванными основополагающие принципы, на которых базировалась вся система bipolarного мира с «постиндустриальными» государствами-рантье в качестве мировых финансовых центров и одновременно эмитентов «мировых» валют.

Сегодня многие западные экономисты указывают, что финансовая гипертрофия вредит реальному сектору экономики, так как высасывает из него таланты и ресурсы. При этом рост банковского сектора не приводит к ожидаемому росту экономики в целом.

Так, С. Чекетти и Э. Харруби (швейцарский Банк международных расчетов) на основании анализа экономик 20 развитых стран установили отрицательную зависимость между долей финансового сектора в ВВП и здоровьем реального сектора экономики, показав, что стремительный рост финансового сектора приводит к снижению роста в других секторах. Интересным следствием является то, что во время процветания финансов больше других страдают наукоемкие производства. Авторы исследования отмечают, что периоды быстрого роста кредитования часто приводят к строительному буму, во многом потому, что активы в виде недвижимого имущества можно сравнительно легко оформлять как обеспечение кредитов. Но в строительстве темпы роста производительности труда низкие, и ценность многих проектов, основанных на кредитах, впоследствии оказывается низкой или отрицательной.

Отдельный вопрос, который здесь не рассматривается – IT-сектор, образующий сегодня, вместе с финансовым сектором, два основных сектора «виртуальной» экономики.

Как показал кризис 2008-2009 гг., банковский сектор «постиндустриальных» стран вплотную приблизился к

опасной черте, за которой – исчерпание возможностей правительств по его поддержке. «Банки, которые съели экономику», – по хлесткому выражению Г. Дэвиса (Project Syndicate, США).

Хотя «острая» фаза кризиса была купирована мощными финансовыми вливаниями со стороны центробанков развитых стран, но это не сняло накопившиеся проблемы, а лишь отсрочило их очередное проявление. Растущий дефицит бюджета и опасно высокий уровень государственного долга – цена, которую пришлось заплатить за спасение.

«Вторая кровеносная система»

«Деньги – кровеносная система экономики». Этот тезис вряд ли можно оспаривать. Но мировой экономический рост, начавшийся в 50-х годах прошлого века, равно как и само «постиндустриальное общество» были бы невозможны без создания нефтегазовой системы, которую по праву можно назвать второй кровеносной системой современной экономики. Без нормального функционирования этой системы деятельность экономики, включая финансовый и IT-секторы, невозможна.

Здесь вновь не обойдется без истории. В 1973-1976 гг. подъем мировых цен на нефть, вызванный введенным арабскими странами после арабо-израильской войны нефтяного эмбарго, спровоцировал кризис в экономике развитых стран «запада». В 1980-1990 гг. снижение мировых цен на нефть (как полагают, организованное Саудовской Аравией и США после ввода войск СССР в Афганистан) привело к ослаблению экономики СССР и способствовало его последующему распаду. Ряд аналитиков считает, что и в основе двух мировых войн 1914-1918 и 1939-1945 годов так же лежали «нефтяные» интересы.

В 2000-2008 гг. объемы потребления и мировые цены на нефть непрерывно росли. В 2005 году доля углеводородов в мировом энергобалансе составила 80%. Это, в частности, обеспечило экономический рост в России, нефтяной и газовый ресурсы которой позволили ей не только войти в число ведущих стран мира по объемам ВВП, но и заметно усилить позиции на международной арене. С другой стороны, положение стран Евросоюза, за исключением обладающей собственными нефтегазовыми ресурсами Великобритании (Норвегия, обладающая запасами ресурсов, не является членом ЕС) становилось все более зависимым от нефте- и газодобывающих стран.*

В 2007 г. Евросоюз на основе «климатического» и «энергетического» пакетов принял новую энергетическую стратегию, кратко именуемую как «программа 20-20-20». Она предусматривала повышение доли потребления энергии из возобновляемых источников (ВИЭ) к 2020 году до 20% в совокупном европейском энергобалансе (вместо 8,5% в 2008г.) и снижение доли углеводородов до уровня менее 50%. В развитие программы в 2009 г. была принята Директива 2009/28. За 9 лет (с 2002 до 2011 гг.) производство ВИЭ в ЕС выросло на 67%, среднегодовой темп роста составил 7,4%. Но этот рост поддерживался, главным образом, за счет субсидирования (на национальном уровне). В Германии общий объем субсидирования ВИЭ (фотогальваническая солнечная энергетика, ветроэнергетика, использование биотоплива) вырос с € 1 млрд. в 2000 г. до € 16,8 млрд. в 2011 г. (по другим данным – до € 20 млрд.). В Испании – до € 7 млрд. Но себестоимость ВИЭ осталась в разы выше углеводородной энергетике.

Однако в 2011 году ситуация резко изменилась. Несмотря на призыв Еврокомиссии увеличить инвестиции

* Являясь крупнейшим экономическим блоком, ЕС потребляет около 16% от объемов всех мировых энергоресурсов. При этом запасы нефти на территории стран-членов ЕС составляют 0,2% от мировых, а природного газа – 1,4%. В 2011 г. на европейском пространстве в год добывалось около 163 млн. тонн нефти (что обеспечивало лишь около 18% внутренних потребностей) и 193 млрд. куб. метров газа (до 37% внутренних потребностей).



в ВИЭ с € 35 млрд. (2011 г.) до € 70 млрд. в год, большинство стран ЕС резко уменьшили объемы субсидирования. В 2011 г. объем выработки ВИЭ впервые за 15 лет сократился (-2,7%), хотя ввод новых мощностей продолжался и в 2011-2013 гг.*

Саммит глав государств и правительств стран Евросоюза, состоявшийся 22 мая 2013 г., озвучил изменение приоритетов энергетической политики ЕС: обеспечить конкурентоспособность европейской экономики путем реиндустриализации. Новая цель – поднять долю промышленности в совокупном ВВП еврозоны до 20% к 2020 году. Тем самым были признаны (хотя и неявным образом) не только фактический провал «программы 20-20-20», но и неспособность «постиндустриального общества» сохранять геополитическое лидерство. Как заявил депутат Европарламента от СвДП Германии Х. Крамер, «экономические и социальные последствия коллективной климатической истерии уже не могут впредь игнорироваться». Еще более жестко заявили в прямом обращении к лидерам Евросоюза представители восьми крупнейших энергоконцернов стран ЕС, в т. ч. E.ON и RWE (Германия), GdF Suez (Франция), Eni (Италия), Ibedrola и Gas Natural Fenosa (Испания): «Нынешняя политика ведет к краху».

Сомнительная альтернатива

Альтернативой традиционным нефти и газу, позволяющей снизить зависимость ЕС и США от поставщиков энергоресурсов, должна была стать широко разрекламированная «сланцевая революция». Но здесь тоже дела обстоят не слишком хорошо. «Сливки» с американских месторождений уже сняты, расходы на разведку и добычу стремительно растут, и сейчас сланцевая энергетика начинает требовать все больших объемов инвестиций.

За последние четыре года выручка американских «сланцевых» компаний увеличилась всего на 5,5%, при

том, что их общий долг удвоился. В первом квартале 2014 года общий долг «сланцевых» компаний составил \$163 млрд. Акционеры требуют от компаний оптимизации и сокращения расходов, что, в свою очередь, ведет к сокращению разведки, добычи и, как следствие, доходов.

Как отмечает Bloomberg, взрывной рост добычи сланцевых нефти и газа в предшествующие годы теперь грозит обернуться волной банкротств работающих в этой области компаний.

Завышенной оказалась и оценка ресурсов сланцевого газа в Европе, сделанная американским Управлением энергетической информации в 2011 году: в Германии 220 трлн. куб. м (подтверждены национальной геологической службой 0,7-2,3); в Литве 110 (сегодняшняя оценка – 60-90), в Польше – 5290 (сегодняшняя оценка – 350-1900) и т.д. Соответственно, от проектов по добыче сланцевого газа как нерентабельных отказались ExxonMobil (в Польше и Венгрии), Shell (в Швеции), Wintershall и BNK (в Германии).

Оценка вряд ли была случайной: США поддерживают идею добычи сланцевого газа в Европе как по геополитическим соображениям, добываясь сокращения экспорта из России и стран Ближнего Востока, так и в интересах собственных добывающих компаний и компаний-производителей бурового оборудования.

Добавим, что добыча сланцевого газа с применением технологии гидравлического разрыва пласта (ГРП), считается экологически опасной. Во Франции она законодательно запрещена, в Болгарии, Бельгии и Ирландии действует мораторий на использование ГРП.

На саммите Евросоюза (22.05.2013 г.) по поводу добычи сланцевого газа, видимо, не было единого мнения. Председатель Еврокомиссии Ж.-М. Баррозу убеждал, что в случае отказа от добычи зависимость ЕС от импорта энергоносителей увеличится к 2035 г. до 80%. Несмотря на это, в текст итогового документа саммита упомина-

ние о сланцевом газе не вошло. Однако в высказываниях отмечалось, что в далекой перспективе может идти речь о закупке сланцевого газа у Украины. То есть под энергетической независимостью ЕС подразумевалась, в первую очередь, независимость от России.

Таким образом европейские перспективы сланцевого газа сомнительны. А для доставки в Европу сжиженного газа из США в объемах, позволяющих отказаться от российского экспорта, нет необходимых судов и разгрузочных терминалов.

По оценке концерна «Шелл», в обозримом будущем традиционные углеводороды продолжат доминировать в мировом энергобалансе. К 2050 году их доля составит около 60%. В 2015-2017 гг. ожидается значительный рост спроса на природный газ и, в частности, на СПГ, причем «пока не видно источников, которые могли бы этот спрос в полном объеме удовлетворить». В долгосрочной перспективе цены на энергоносители будут достаточно высокими и стабильными.**

Украина

После развала СССР Украина, как самостоятельное государство, обладала развитой (и, в отдельных секторах – высокотехнологичной) промышленностью и была второй после России среди стран постсоветского пространства по объемам ВВП. По объемам ВВП на душу населения стартовые позиции обеих стран в 1991 году были примерно равны.

Рисунок 1 показывает, что изменилось за прошедшие с тех пор двадцать с лишним лет. По существу, Украина оказалась единственной из крупных стран постсоветского пространства, в которой ВВП на душу населения практически не вырос по сравнению с 1990 годом. В этом плане, недовольство населения проводимой властями экономической политикой абсолютно понятно. Другой вопрос, что за эти годы власть, экономический и политический курс Украины менялись не-

* Н.Ю. Кавешников (МГИМО). Возобновляемая энергетика в Евросоюзе: смена приоритетов. // СОК, №4, 2014.

** Интервью с председателем концерна «Шелл» в России Гарри Брекельмансом. // Российская газета, № 5634 от 17 ноября 2011 г.



Рис. 1. Динамика роста ВВП (ППС) на душу населения России и других крупных государств, образованных в результате распада СССР

Источник: Всемирный Банк.

однократно. Постоянно лавируя между Россией, Европой и США, страна так и не смогла внятно позиционировать себя на международной арене, став в результате игрушкой в руках олигархических кланов, борющихся за власть,* и ареной противостояния внешних сил.

В этих условиях рост национализма, питаемый к тому же многолетней откровенной националистической пропагандой, был вполне закономерен. В результате выросло целое поколение, которому прочно вдолбили в головы, что во всех бедах Украины виновата Россия.

Впрочем, пропаганда хорошо «промыла мозги» и старшим поколениям. Печально, что все эти люди стали пешками в большой геополитической игре, совершенно не понимая ни самой игры, ни своей роли в ней.

«Скачущие зомби», майдан, «правый сектор», продолжающееся кровопролитие на востоке, да и сама Украина – это всего лишь средства для достижения поставленных в этой игре целей.

Цели сторон в конфликте

Возникший вокруг Украины конфликт – это конфликт геополитиче-

ский, определяемый, прежде всего, экономическими интересами вовлеченных в него (заинтересованных в нем) сторон. Но в его возникновении, как представляется, сыграли определенную роль и обиды, и личная неприязнь президента США и ряда деятелей Евросоюза к В. Путину, рейтинг которого в мире за последние годы «недопустимо» вырос.

Как представляется, основными целями заинтересованных сторон являлись:

Цели США:

1. Оторвать Украину от слишком усилившейся за последние годы России, ослабив тем самым последнюю. Первоначальная цель (сменить режим Януковича) достигнута.

2. Вбить клин между Россией и Евросоюзом, экономически ослабив обе стороны; облегчить создание зоны свободной торговли между Северной Америкой и Европой; установить контроль над украинской газотранспортной системой с тем, чтобы управлять обеими сторонами.

3. «Застолбить» за собой большой (40 млн. человек) рынок сбыта для американских товаров, улучшив тем самым положение собственной экономики и бизнеса.

4. «Привязать» этот рынок к доллару, обеспечив тем самым дополнительный постоянный доход для своей банковской системы (см. выше).

5. Учитывая проблемы американских «сланцевых» компаний, вполне вероятно договоренность между представителями США и нынешней киевской властью о разработке месторождений сланцевого газа на востоке Украины.

6. Вероятная, но не достигнутая цель – создание военной базы в стратегически важном Крыму, что позволило бы контролировать как юг России, так и не всегда управляемую Турцию, Закавказье, часть Ближнего Востока.

7. Создать напряженную ситуацию внутри России; подготовить почву для отстранения Путина от власти (эффект получился прямо противоположный: рейтинг Путина внутри России вновь вырос, а отношение большинства населения к «западу» сменилось на враждебное).

Цели Евросоюза:

1. Оторвать Украину от слишком усилившейся за последние годы России (совпадает с целями США).

2. Ослабить зависимость от российских энергоносителей путем контроля над украинской газотранспортной системой (противоречия с интересами США могут быть устранены путем договоренностей).

3. «Застолбить» за собой большой рынок сбыта для собственных товаров, улучшив тем самым положение экономик стран и бизнеса ЕС (учитывая переплетение капиталов в транснациональных корпорациях, это не антагонистично интересам США).

4. По возможности, «привязать» этот рынок к евро (здесь так же нет антагонизма: в финансовом мире евро благополучно уживается с долларом).

* «Украина еще во времена Кучмы была построена по олигархическому принципу. Все структуры, которые в Раде представлены как политические партии, являются группировками тех или иных олигархических групп. Управлять ими очень легко, поскольку их бизнес связан либо с транзитом в Европу, либо с продажами металлов и продуктов химической промышленности в Европу, Соединенные Штаты и Австралию. Либо с источниками сырья, которые находятся за рубежом», – отмечает В. Лепехин, директор института ЕВРАЗЭС.

Активы, собственность и банковские счета крупнейших украинских олигархов разбросаны по всему миру. Только у «оранжевой леди» Юлии Тимошенко британские юристы насчитали 278 банковских счетов в 26 государствах.



5. Получить огромный ресурс в виде дешевой рабочей силы (интересов США это никак не затрагивает).

Отметим, что ни цели США, ни цели Евросоюза изначально не предусматривают открытия собственных рынков для украинских товаров. В то же время дешевая рабочая сила из Украины уже давно востребована в странах ЕС. Например, в Польше, где украинские «гастарбайтеры» выполняют те же работы, что и «гастарбайтеры» из Средней Азии в Москве. А также в Италии, Испании, Греции – для работы на клубничных плантациях, мытья посуды, уборки улиц и т.д.

Цели России определить сложнее. Прежде всего, потому, что внятная политика в отношении Украины у России долгое время отсутствовала. Основными целями были транзит газа и сохранение базы Черноморского флота в Севастополе. К концу 2013 года к ним добавилось воспрепятствование подписанию соглашения «Украина-ЕС». Похоже, что российская политика в отношении Украины постоянно сводилась лишь к реакции на те или иные изменения, но никак не преследовала цель формирования тесных связей между странами и народами. Во всяком случае, борьбу за умы и сердца большинства населения Украины Россия проиграла задолго до нынешнего кризиса.

Цели в 2014 году определялись, видимо, по ходу событий:

1. Предотвратить отстранение от власти Януковича (цель не достигнута).

2. Договориться с Евросоюзом и США (финансировавшими оппозицию и управлявшими ею) о переходном периоде и сроках парламентских и президентских выборов (цель не достигнута).

3. Проведение референдума в Крыму, его отделение от Украины и вхождение в состав России; решение, тем самым, вопроса о базе Черноморского флота (цель достигнута, причем весь процесс и юридические процедуры выполнены безупречно).

4. Разоружение частей украинской армии и их вывод из Крыма или переход на сторону России (цель достигнута).

5. Поддержка идеи федерализации Украины и пророссийских сил на востоке Украины с целью ослабления новой власти в Киеве (возможно, без ясного понимания того, какие силы и средства должны быть задействованы).

В целом, действия России выглядят как реакция на происходящие события. Вряд ли присоединение Крыма задумывалось задолго до своего осуществления. Скорее, можно вести речь об успешном использовании представившейся возможности.

Что же касается боевых действий на востоке, то не похоже, чтобы действующие стороны конфликта (имеются в виду США, ЕС и Россия, а не исполнители в лице киевской власти и «ополченцев») заранее предвидели их продолжительность и жесточенность.

Чем закончится военное противостояние на Украине – пока сказать сложно. Складывается впечатление, что окончательные решения по этому вопросу сторонами еще не приняты.

Последствия конфликта

Конфликт основных действующих сторон вокруг Украины, несмотря на то, что на ее территории идут боевые действия, пока остается в политико-экономической сфере. Пока стороны ограничиваются санкциями и войной в медиа-пространстве.

Но последствия конфликта, включая встречные санкции, уже очевидны:

1. Возврат к противостоянию: Россия – «запад».

2. Разрыв тесных экономических отношений между Россией и ЕС (во многом достигнута цель №2 США).

3. Рост международной напряженности, возврат к «блоковому» мышлению.

4. Экономические потери для всех вовлеченных («заинтересованных») сторон, что вряд ли входило в первоначальные планы.

5. Нарастающая угроза прекращения транзита газа в Европу через территорию Украины с непредсказуемы-

ми потерями как для России, так и для стран ЕС.

По оценке независимых экспертов, проведенной до введения ответных санкций Россией, от «третьей волны» санкций Россия и Евросоюз должны были потерять за два года по €100 млрд. Но этим дело уже явно не ограничится.

6. Эскалация военных конфликтов в «остальном» мире, в первую очередь – на Ближнем Востоке.

7. Начавшийся выход России из доллара в международной торговле (соглашения с Китаем и Турцией).

Здесь необходимо отметить, что «западные» страны долгое время рассматривали Россию как часть Европы (пусть и специфическую, плохо управляемую), то есть, как естественный рынок для европейских товаров и капиталов, а также источник сырьевых ресурсов. В связи с этим, прекращение кредитования российских компаний фактически приведет не только к потерям со стороны России, но и к потере «западом» большого рынка сбыта финансовых услуг. А это, в свою очередь, достаточно быстро обернется прямыми потерями для банковской системы Европы и США.

Для количественной оценки вероятных потерь от кризиса можно привести оценку рисков и ущерба от них для мировой экономики на 2008 год (доклад Global Risks – 2008, подготовленный Всемирным экономическим форумом в сотрудничестве с Citigroup, Marsh&McLennan Comp., Swiss Re, Wharton School Risks и Center Zurich Financial Services), табл. 2.

Несложно оценить, какие из спрогнозированных рисков (событий) реализовались в 2008-2009 гг. (острая фаза экономического кризиса), какие позднее, в 2010-2014 гг., и какой ущерб они принесли мировой экономике.

Соответственно, можно приблизительно оценить и ущерб от событий 2014 года на Украине. Как представляется, он резко увеличил риск (вероятность) осуществления примерно половины событий, отмеченных в табл. 2. Отметим, что только по двум уже реализованным позициям «распад государств» и «межгосударственные и



Таблица 2.

Основные риски мировой экономики, спрогнозированные на 2008 г.

Риски	Вероятность, %	Ущерб, млрд. долл.
Обвал цен на фондовом рынке	более 20	более 1000
Скачок цен на нефть и газ	10-20	250-1000
Нестабильность на Ближнем Востоке	10-20	более 250
Вспышки хронических заболеваний в развитых странах	10-20	более 250
Распад государств	10-20	более 50
Замедление роста ВВП КНР до 6%	10	250-1000
Сбои информационных сетей	до 10	250-300
Жара и засухи	до 10	200-250
Резкий обвал доллара	до 10	150-250
Всплеск протекционизма в развивающихся странах	до 10	100-150
Резкое изменение погоды	до 10	50-100
Протекционизм в развитых странах	5-10	более 1000
Пандемия	5-10	250-1000
Международная преступность и коррупция	5-7	200-250
Рост обязательств США	5-7	150-250
Межгосударственные и гражданские войны	5-7	100-200
Нехватка продовольствия	5-10	100-150
Терроризм	5-10	20-40
Нехватка пресной воды	5-10	20-30
Циклоны	1-3	200-250
Землетрясения	1-3	150-200
Бюджетный кризис в развитых странах	1-4	50-200
Нанотехнологические риски	1-5	до 50
Крупные наводнения	1-3	до 50

гражданские войны» ущерб для мировой экономики составляет \$ 150-250 млрд.

Перспективы

Как утверждал известный классик, «политика – это концентрированное выражение экономики». Представляется, что конфликт на Украине и вокруг Украины – убедительное подтверждение этого тезиса. За мощным пиаром и пропагандистскими кампаниями скрываются конкретные экономические интересы, борьба за ресурсы и геополитическое доминирование.

Мировой экономический кризис не закончился. В 2008-2009 гг. прошла

только его первая острая фаза. Этот кризис – надолго, и выходить из него придется через перестройку всей мировой экономической системы. Предстоит тяжелый и болезненный процесс.

Анализ причин мирового экономического кризиса еще 4 года назад показывал, что его последствия могут не ограничиться сферой экономики. Прогнозировалась высокая вероятность социальных и политических катаклизмов, военных конфликтов (история XX века доказала, что война является эффективным способом борьбы с кризисом относительного перепроизводства). Отмечалось так же, что выиграет тот, кто сумеет в них

не ввязаться и использовать с выгодой для подъема собственной экономики, и что это – лучший вариант для России.*

Но в отношении Украины политика невмешательства со стороны России была заведомо исключена по целому ряду причин (подробное рассмотрение их потребовало бы отдельной статьи).

Выполненная в начале 2013 года оценка основных системных рисков на 2013-2015 гг. и их ожидаемых последствий для мировой экономики и России** представлена (в сокращении) в табл. 3.

Часть отмеченных событий (рисков) уже реализовалась в 2014 году.

* Российский оконно-фасадный рынок. Итоги 2009 года и перспективы на 2010-2012 годы: Аналитический отчет. – М., НП «СТРС», 2010. – 180 с., ил.

Российский строительный рынок: итоги развития в 2000-2010 годах и перспективы на 2011-2015 годы»: Аналитический отчет. – М.: НП «СТРС», 2011. – 206 с., ил. 85, таблиц 66.

** Российский оконно-фасадный рынок. Итоги развития в 2000-2012 годах и перспективы на 2013-2015 годы: Аналитический отчет. – М., ИЦ «ССК», 2013. – 188 с., ил.



Таблица 3.

Основные системные риски на 2013-2015 гг.

Риски	Ожидаемые следствия при реализации событий
Бюджетный кризис в развитых странах (вероятность его растёт)	Возобновление экономического спада в мировой экономике (прежде всего, в развитых странах), снижение мирового потребления сырья и энергоресурсов. Для России в целом – снижение доходов от экспорта энергоносителей, дефицит бюджета, уменьшение золотовалютных резервов, сокращение госрасходов, падение доходов, уровня жизни и покупательской способности населения
Очередная волна финансового кризиса (может стать следствием бюджетного кризиса)	Обвал мировой экономики, повторение событий 2008 – начала 2009 гг. в худшем варианте, вплоть до краха мировой финансовой системы
Политические риски. Усиление международной напряженности и развязывание региональных военных конфликтов, в том числе с участием сопредельных с Россией государств	Для России – отвлечение финансовых и материальных ресурсов, милитаризация страны, сокращение бюджетных расходов на «гражданские» отрасли, снижение социальных расходов
Снижения инвестиционной активности, снижение привлекательности России для иностранных инвесторов по политическим и/или экономическим причинам	Для России – отвлечение финансовых и материальных ресурсов, милитаризация страны, сокращение бюджетных расходов на «гражданские» отрасли, снижение социальных расходов
Резкое изменение валютных курсов, дестабилизация финансовых и фондовых рынков, включая резкое изменения курса или девальвацию одной из мировых резервных валют	Нестабильность на финансовом и фондовом рынках, повторение ситуации конца 2008 – начала 2009 гг.
Продолжающееся увеличение объемов денежной массы	Обесценивание валют, инфляция
Усиление протекционизма в мировой торговле	Торговые войны, неизбежно ведущие как к росту издержек и снижению эффективности бизнеса, так и усилению политической напряженности
Негативное воздействие политических факторов на экономическую ситуацию в стране и условия для развития частного бизнеса	Для российской экономики, российского строительства и строительного рынка – осложнение ведения бизнеса, вплоть до закрытия предприятий
Очередная волна финансового кризиса	Кризис банковской системы, рост процентных ставок, отсутствие доступа к кредитам у товаропроизводителей, рост внешнего и внутреннего госдолга, падение объемов инвестиций, рост кредиторской задолженности системообразующих предприятий.
Слабость российской банковской системы и фондового рынка, их зависимость от внешних воздействий	Нестабильность в экономике, проблемы в банковской сфере, включая кредитование бизнеса, проблемы с расчетами по экспортно-импортным операциям, резкое удорожание или, напротив, удешевление импортной продукции.
Потеря инвестиционной привлекательности страны по политическим причинам.	Отток капитала, проблемы в банковском секторе, проблемы с получением кредитов, спад деловой активности.

Следствия каждого из событий (рисков), в свою очередь, оказывают воздействие на российский строительный рынок. Исходя из неизбежного дефицита инвестиций, наиболее вероятным развитием событий является снижение темпов роста строительного рынка в 2014 г. и его стагнация в 2015 г. Безусловно, пострадает малый и средний строительный бизнес.

Но главная проблема сейчас не в строительстве. По существу, экономика страны, темпы роста которой замедлились в 2012-2013 гг., вновь находится у входа в кризис, обусловленный воздействием внешних факторов. Дальнейшее развитие событий будет зависеть от того, осуществления каких рисков (событий) и последствий удастся избежать.

Мировая экономика так же на грани нового витка кризиса. И вряд

ли попытки «западных» стран удерживать ситуацию под контролем и сохранить тем самым свое господствующее положение в мире вновь увенчаются успехом. Перестройка мировой экономической системы неизбежна.

В сложившейся ситуации выход России из долларовых активов (по крайней мере, частичный) представляется вполне оправданным. От этого пострадают многие российские олигархические структуры, но это сейчас уже не главное.

Следствием нового российского выбора неизбежно станет укрепление юаня в статусе одной из главных мировых резервных валют. Впрочем, и идея «золотого червонца» теперь уже не кажется утопичной.

Как далеко зайдет противостояние с «западом»? Однозначного отве-

та нет. Однако можно напомнить известное изречение Клаузевица: «Война есть продолжение политики иными средствами».

Россия, как всегда, к «большой войне» не готова. В равной степени не готов к ней и «запад», по-прежнему достаточно наивно ожидающий, что Россия даст «задний ход». Понятно, что «большой войны» никто не хочет. Но очень похожей была ситуация столетней давности – в 1914 году. Известно, чем все закончилось.

Пока военный конфликт на Украине носит локальный характер. Но до опасной черты, за которой в него будут непосредственно втянуты другие страны, включая Россию, осталось всего несколько шагов... Мировой экономический (и не только) кризис будет продолжать обостряться.

Реклама на сайте www.ssk-inform.ru



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



ВЫШЕЛ АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОТЧЕТ

«РОССИЙСКИЙ ОКОННО-ФАСАДНЫЙ РЫНОК. ИТОГИ РАЗВИТИЯ В 2000–2013 ГГ. И ПЕРСПЕКТИВЫ НА 2014–2016 ГОДЫ»

Дата выхода отчета: июнь 2014 г.

Язык отчета: русский

Количество страниц: 223

Отчет содержит: разделов – 13, таблиц – 78, графиков и диаграмм – 73

Подробнее на сайте www.ssk-inform.ru

Отчет подготовлен ИЦ «Современные Строительные Конструкции» по результатам работ, выполненных в 2008-2014 гг. в рамках реализации совместного проекта «Мониторинг российского строительного рынка».

Отчет содержит следующую информацию:

- Структура, характеристика и основные показатели российского оконно-фасадного рынка.
- Динамика развития рынка в 2000-2013 годах. Последствия финансово-экономического кризиса и посткризисное восстановление 2010-2012 гг. Итоги 2013 г.
- 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 2013 года.
- Производители и поставщики профильных систем, фурнитуры, стекла, стеклопакетов, комплектующих и материалов. Торговые марки и рыночные доли. Импорт и внутреннее производство. Изменения, произошедшие в 2009-2013 гг., и проявившиеся тенденции.
- Потенциал рынка, исходя из состояния существующего жилищного и нежилого фондов, объемов нового строительства, реконструкции и ремонта, покупательской способности населения. Основные потребительские группы.
- Региональные особенности. Объемы потребления окон и фасадных конструкций в федеральных округах и субъектах РФ. Потенциал и перспективы развития региональных рынков.
- Региональные лидеры (ведущие компании-производители оконных блоков и фасадных конструкций по федеральным округам и субъектам РФ).
- Ценовая конъюнктура рынка. Факторы, влияющие на потребительский спрос и ценообразование.
- Нетарифное регулирование. Правовая и нормативная база. Изменения, ожидаемые в 2014-2016 гг., и их возможные последствия.
- Системные риски. Оценка рисков для строительного и оконно-фасадного рынка.
- Сценарии развития в 2014-2016 гг. Вероятность реализации и последствия для развития рынка.

На основании анализа возможных сценариев развития и вероятности их реализации, с учетом ожидаемых изменений макроэкономической ситуации, внешнеэкономической конъюнктуры и других факторов, дана оценка перспектив развития оконной индустрии и оконно-фасадного рынка в 2014-2016 гг.

По вопросам подписки и приобретения аналитического отчета обращайтесь, пожалуйста:

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

director@ssk-inform.ru





TIKKURILA

ФАСАДНЫЕ ПРОГРАММЫ

- Для реставрации памятников архитектуры и объектов исторического значения
- Для ремонта, реконструкции и отделки



Профессиональный сервис

- Техническая поддержка
 - Документальное сопровождение
 - Подбор цвета, в том числе нестандартных оттенков
 - Обучение специалистов
-

www.tikkurila.ru



TIKKURILA: ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ СИСТЕМЫ ОКРАСКИ ДЛЯ ОКОН И ДВЕРЕЙ ИЗ ДРЕВЕСИНЫ

В современном мире все быстро меняется. Запросы потребителей постоянно растут, и все чаще заказчик желает за свои деньги получить не просто «теплые» окна со стеклопакетами, а по-настоящему красивые окна. Окна, которые будут придавать дому индивидуальный архитектурный облик, создавать уютную атмосферу внутри, украшать интерьер. И поэтому вновь растет спрос на высококачественные деревянные окна. Сегодня, кроме выполнения своих основных функций, такие окна становятся еще и фактором престижа, подчеркивающим статус и состоятельность их обладателя.

Но качество и долговечность лакокрасочных покрытий оконных рам, в том числе изготовленных из дорогих сортов древесины, далеко не всегда удовлетворяют ожиданиям заказчиков. Нередко окна приходится перекрашивать буквально через год после их установки. Нельзя забывать, что лакокрасочное покрытие должно выполнять не только декоративные функции, но и обеспечивать защиту древесины



от атмосферных воздействий, быть устойчивым к перепадам температур. А в России, между прочим, разница температур снаружи и внутри помещения может достигать 60°.

Поэтому от качества выполнения лакокрасочного покрытия зависит качество самого окна.

Окрашивающая система должна быть многослойной

Концерн Tikkurila предлагает несколько систем для профессиональной отделки деревянных окон.

Более 150 лет сотрудничества с ведущими отраслевыми научно-исследовательскими центрами и производителями деревянных строительных конструкций в Европе и России позволило накопить значительный практический опыт, множество идей и рекомендаций для профессиональной окраски и защиты деревянных окон. Использование систем материалов Tikkurila обеспечивает защиту древесины от влаги, стойкость к УФ-излучению, предотвращает образование плесени, а также замедляет процесс трещинообразования.

Всесторонние продолжительные испытания Tikkurila доказали, что наилучшую устойчивость к погодным условиям наружная древесина приобретает при применении трехслойной окрашивающей системы: пропитка, грунтовка и финишная отделка. Только в этом случае защитно-декоративное покрытие будет гарантированно выполнять свои функции.

Пропитка

Преимущество использования пропитки состоит в том, что она проникает глубоко в поры древесины, обеспечивая тем самым повышение ее влагостойкости, и повышает адгезию последующих слоев окрашивающей системы. Пропиточные

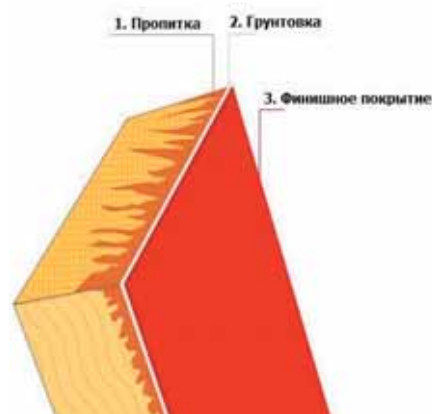
составы содержат высокоэффективные фунгициды и противогрибковые добавки, препятствующие образованию и развитию плесени и гнили. Они так же содержат УФ-поглотители, уменьшающие негативное воздействие солнечной радиации.

Грунтовка

Грунтовка – это быстровысыхающая эластичная краска или лак с хорошими порозаполняющими свойствами, легко шлифуется. Грунтовка обладает высокой адгезией к древесине, увеличивает ее влагостойкость, повышает адгезию последующих слоев окрашивающей системы. Грунтовка также содержит фунгициды, препятствующие образованию и развитию плесени и гнили. Заполняя поры древесины, грунтовка создает ровную поверхность перед нанесением финишного покрытия.

Финишное покрытие

Финишное покрытие формирует окончательный цвет и обеспечивает эксплуатационные характеристики лакокрасочного покрытия. Финишные покрытия изготавливаются из высококачественных акриловых связующих материалов, которые имеют высокую эластичность, влагостойкость, устойчивость к УФ-излучению, стойкость цвета.





Характеристика трехслойной системы WST 11

Слои покрытия	Состав	Метод нанесения	Толщина мокрой пленки
1-й: пропитка	«Пиньясол Колор»	Окунание, распыление, кисть, валик	60-80 мкм
2-й: лакировка	«Мерит Яhti», блеск 20, 80	Распыление, кисть, валик	80-120 мкм
3-й: лакировка	«Мерит Яhti» блеск 20, 80	Распыление, кисть, валик	80-120 мкм

Ниже представлены только некоторые системы для окрашивания и защиты деревянных окон и наружных дверей из обширной гаммы продукции, выпускаемой концерном Tikkurila.

Трехслойная система WST 11

Система WST 11 с компонентами на органических разбавителях представляет собой лессирующую систему с финишным лаком, предназначенную для деревянных окон, наружных дверей, садовой мебели и др. Общая толщина сухой пленки выше 90 мкм.

Компоненты:

- «Пиньясол Колор»

Лессирующий состав на органических разбавителях для защиты древесины. Обладает высокой проникающей способностью, увеличивает влагостойкость древесины,

снижает ее набухание. Колеруется системой Temaspeed Ptemium.

- «Мерит Яhti» 20, 80

Однокомпонентный полиуретановый финишный лак на органических разбавителях, пригодный для внешнего и внутреннего использования. Обладает высокой стойкостью к истиранию, химикатам и моющим средствам. Устойчив к образованию царапин. Содержит эффективные поглотители УФ-излучения, препятствующие пожелтению древесины.

При наружном использовании системы рекомендуется колеровка составов, так как она способствует повышению стойкости к УФ-излучению.

Трехслойная система WWT 11

Система WST 11 с водоразбавляемыми компонентами представляет собой лессирующую систему с финишным лаком, предназначенную для деревянных окон, наружных дверей, садовой мебели и др. Общая толщина сухой пленки свыше 90 мкм.

Компоненты:

- «Пинья Вуд Стейн TCW»

Водоразбавляемый быстросохнущий лессирующий состав для за-

щиты древесины. Обладает высокой проникающей способностью, защищает древесину от влаги, воздействия УФ-излучения, грязи. Уменьшает растрескивание древесины. Колеруется системой «Акви Тон».

- «Пиньялак Солид» 30

Высококачественный быстросохнущий эластичный акрилатный лак. Содержит эффективные поглотители УФ-излучения, препятствующие пожелтению древесины. Обладает высокой вязкостью и тиксотропными свойствами, что позволяет распылять его с использованием распылительной системы высокого давления и получать при этом мокрый покрывной слой толщиной более 300 мкм. Колеруется системами «Акви Тон» и «Симфония».

Двухслойная система WWO 16

Двухслойная система WW16 с водоразбавляемыми компонентами представляет собой укрывную систему для окраски деревянных окон и наружных дверей. Общая толщина сухой пленки данной системы составляет свыше 90 мкм.

Компоненты:

- «Пинья Флекс праймер»

Водоразбавляемый быстросохнущий алкидно / акриловый грунтовочный состав, обладающий высокой адгезией к различным видам древесины.

- «Пинья Флекс» 30

Быстросохнущее эластичное акриловое финишное покрытие. Обладает высокой вязкостью и тиксотропными свойствами, что дает возможность при распылении получать



Характеристика трехслойной системы WWT 11*

Слои покрытия	Состав	Метод нанесения	Толщина мокрой пленки
1-й: пропитка	«Пинья Вуд Стейн TCW»	Окунание, покрытие наливом, распыление, валик, кисть	60-80 мкм
2-й: лакировка	«Пиньялак Солид» 30	Распыление, валик, кисть	120-150 мкм
3-й: лакировка	«Пиньялак Солид» 30	Распыление, валик, кисть	120-150 мкм

*Прогнозируемый срок службы до 5 лет. Сведения о долговечности покрытия подтверждены заключением независимых лабораторий.



Характеристика двухслойной системы WWO 16*

Слои покрытия	Состав	Метод нанесения	Толщина мокрой пленки
1-й: грунтовка	«Пинья Флекс Праймер»	Распыление, валик, кисть	125-150 мкм
2-й: финишное покрытие	«Пинья Флекс 30»	Распыление, валик, кисть	125-150 мкм

*Прогнозируемый срок службы до 5 лет. Сведения о долговечности покрытия подтверждены заключением независимых лабораторий.

Характеристика трехслойной системы WWO 17*

Слои покрытия	Состав	Метод нанесения	Толщина мокрой пленки
1-й: пропитка	«Пинья Вуд Стейн»	Окунание, покрытие наливом, распыление, кисть	80-120 мкм
2-й: грунтовка	«Пинья Флекс Праймер»	Распыление, валик, кисть	125-150 мкм
3-й: финишное покрытие	«Пинья Флекс» 30	Распыление, валик, кисть	125-150 мкм

*Прогнозируемый срок службы до 5 лет. Сведения о долговечности покрытия подтверждены заключениями независимых лабораторий.

мокрый покрывной слой толщиной более 300 мкм. Колеруется системой Avatint.

Трехслойная система WWO 17

Трехслойная система WWO 17 с водоразбавляемыми компонентами представляет собой укрывную систему окраски для окон и наружных дверей. Общая толщина сухой пленки свыше 90 мкм.

Компоненты:

- «Пинья Вуд Стейн»

Водоразбавляемый быстросохнущий лессирующий состав для защиты древесины. Обладает высокой проникающей способностью, защищает древесину от влаги, воздействия УФ-излучения, грязи. Уменьшает растрескивание древесины. Колеруется по системам «Акви Тон» и «Симфония».

- «Пинья Флекс Праймер»

Быстросохнущий водорастворимый эластичный алкидный / акрило-

вый грунтовочный состав, обладающий высокой адгезией к различным видам древесины.

- «Пинья Флекс» 30

Быстросохнущее эластичное акриловое финишное покрытие. Обладает высокой вязкостью и тиксотропными свойствами, что дает возможность при распылении получать мокрый покрывной слой толщиной свыше 300 мкм. Колеруется по системе Avatint.

Трехслойная система WWT 50

Система лакировки WWT 50 с водоразбавляемыми компонентами представляет собой систему с финишным лаком для различных видов внутренних деревянных поверхностей: мебели, дверей, рам и т. д. Система может использоваться как прозрачная, так и с морилками «Акви Колор» или «Дикко Колор». Лак «Акви Колор» FD 25 TCW так же может быть заколерован.

Характеристика трехслойной системы WWT 50

Слои покрытия	Состав	Метод нанесения	Толщина мокрой пленки
1-й: окраска	«Акви Колор»	Распыление, кисть, валик	80-100 мкм
2-й: грунтовка	«Аквилак» FD 25 TCW	Распыление, кисть, валик	150-180 мкм
3-й: финишная лакировка	«Аквилак» FD 25 TCW	Распыление, кисть, валик	150-180 мкм



Компоненты:

- «Акви Колор»

Водоразбавляемая морилка, которую можно наносить как методом распыления («Акви Колор» AT-S), так и валиком («Акви Колор» AT-R). Морилка не содержит свободного формальдегида и после высыхания не выделяет формальдегид в окружающую среду.

- «Аквилак» FD 25 TCW

Быстросохнущий универсальный лак на основе высококачественного структурированного акрилового связующего, предназначенный для отделки поверхностей внутри помещений. Легко наносится. Обладает тиксотропными свойствами. Создает абсолютно прозрачную лакокрасочную пленку, сохраняя при этом естественный вид древесины. На темных поверхностях, обработанных заколерованными в темные цвета морилками, поверхность выглядит аналогично поверхности, покрытой полиуретановым лаком на органических разбавителях. Колеруется по системе «Акви Тон».

Лак «Аквилак» FD 25 TCW отвечает требованиям стойкости R2 согласно спецификации IOS-MAT-0066.

Эта система рекомендуется и для других лаков серии «Аквилак» FD. Вместо морилки «Акви Колор» возможно использование «Дикко Колор» или «Пинья Вуд Стейн».

Подробнее о материалах Tikkurila для защиты и окраски деревянных поверхностей на сайте www.tikkurila.ru



WEINIG И HOLZ-HER

НА ВЫСТАВКЕ «ЛЕСДРЕВМАШ 2014»: МАКСИМУМ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ЛЮБОГО РАЗМЕРА

ПАВИЛЬОН 2.2, 22D60

Передовые технологии Weinig могут применяться по всей цепочке создания стоимости и созданы как платформа для самых разных областей применения. Представляя свое оборудование на выставке в Москве, лидер мирового рынка, подчеркивает свое стремление предлагать максимально эффективные решения для предприятий любого размера. В центре внимания находятся универсальные и ориентированные на перспективу системы и сетевые процессы. Впервые оборудование для обработки массивной древесины будет представлено на совместном стенде с компанией Holz-Her, специализирующейся в группе Weinig на оборудовании для древесных материалов. Компания Holz-Her была недавно интегрирована в существующую торговую систему, которая теперь может предложить клиентам консультации как в области массивной древесины, так и обработки древесных материалов.

Инновации концерна Weinig приносят новые веяния в области систем управления и программных решений для сетевых технологических процессов. Новое высокоэффективное программное обеспечение **Moulder Master** стало этапным решением в деле превосходной организации рабочей зоны. Moulder Master соединяет все предшествующие производству технологические процессы от идеи и до готового профиля. Весь свой потенциал данное программное обеспечение демонстрирует в комбинации с системой управления PowerCom и новой, использующей видекамеру системой **OptiControl Digital**. OptiControl Digital — это новое поколение высокоточных систем для измерения инструментов и регулировки станков. Предусматривается применение по выбору в качестве автономного устройства или же в виде безбумажного процесса с подключением к PowerCom и

Moulder Master. Представляя возможность дополнительного объединения с шаблонным фрезерным агрегатом, концерн Weinig демонстрирует свою комплексную компетенцию в области строгания и профилирования, которая включает в себя все процессы, от инструментов, полной подготовки к работе и до экономичной обработки деталей со скоростью до 12 000 об/мин. В качестве образца высокопроизводительных автоматически строгально-калевочных станков Weinig будет представлено новое поколение Powermat. Концерн Weinig предлагает широкий спектр этих станков от модели 600 до 2400, что позволяет подобрать предприятиям оборудование в полном соответствии с их требованиями. Все станки этой серии оснащены системой крепления инструмента PowerLock, обеспечивающей минимальное время наладки. Кроме того, эта система гарантирует превосход-



Powermat 1200: максимальная гибкость для различных производственных задач

WEINIG WORKS WOOD



Evolution

ное качество поверхностей при самых разных скоростях подачи. Благодаря числовому программному управлению осями обеспечивается высокий уровень комфорта в работе. В Москве будет представлен **Powermat 1200**, отличительной особенностью которого является большая гибкость в применении.

Помимо основных тем, связанных с сетевыми производственными процессами и профилированием, концерн Weinig проинформирует посетителей выставки в Москве о большой палитре своего оборудования для таких областей, как раскрой, сканерные технологии, сращивание и автоматизация. Кроме того, подразделение Weinig Concept продемонстрирует возможности создания производственных линий «под ключ». Лидер мирового рынка также продемонстрирует в Москве свои возможности в таких сферах, как сервис, финансирование, обучение и продажа подержанного оборудования. Благодаря этому в сегодняшней ситуации, которая выдвигает все более сложные задачи, концерн Weinig предлагает своим клиентам оптимальное сопровождение как в области производственных процессов, так и во всех других связанных с ними вопросах.

Компания Holz-Neu представит на выставке «Лесдревмаш» новую серию станков **Evolution** для полной вертикальной обработки корпусных деталей. Этому полноценному обрабатывающему центру с ЧПУ требуется меньше пяти квадратных метров, а чрезвычайно малое время рабочего цикла и выдающаяся точность приводят заказчиков в восторг. Также будет представлен большой 5-осевой обрабатывающий центр с ЧПУ **Pro-Master 7225** и кромкооблицовочный станок **Sprint 1329**. Кроме того, ожидается большой интерес к лазерному кромочному модулю **LTronic**, который вместе с системой нанесения клея **Glu Jet** гарантирует превосходный внешний вид кромок и нулевой шов благодаря применению лазера.

Станки и установки для обработки массивной древесины с качеством WEINIG

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



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



- Окна
- Двери
- Мебель
- Плоские детали



- Сращивание
- Обработка торцов
- Поперечная обработка



Ваш эксперт
www.weinig.com

WEINIG ПРЕДЛОЖИТ БОЛЬШЕ



WEINIG

battenfeld-cincinnati 

ПОЛЬЗУЮЩИЙСЯ НЕУВЯДАЕМОЙ ПОПУЛЯРНОСТЬЮ ЭКСТРУДЕР «ALPHA» СТАЛ ТЕПЕРЬ ЕЩЕ КОМПАКТНЕЙ

«alpha» - это стандартизированный одношнековый экструдер для технических профилей и малых труб, внедренный на рынке двенадцать лет тому назад и реализованный за это время уже 750 раз. Теперь компания «battenfeld-cincinnati», г.г. Бад Эйнхаузен / Вена, предлагает свою успешную серию с некоторыми техническими усовершенствованиями.

По сравнению с предыдущими вариантами исполнения новые экструдеры «alpha» оснащены новым, особенно компактным редуктором. Он убеждает своими малыми размерами и значительно меньшим количеством требуемого масла. В результате установки малогабаритного редуктора конструкция экструдера, кроме того, становится еще компактней, а благодаря переработанной конструкции основания экономится еще больше места.

Дальнейшие новшества экструдера «alpha» касаются установки высококачественных преобразователей частоты, обеспечивающих еще более точное регулирование частоты вращения шнека и крутящего момента, а также регуляторов температуры. Последние отличаются высокой прецизионностью, имеют функцию быстрой автоподстройки и интегрированное включение / выключение. Особенно удобными в управлении новые экструдеры «alpha» являются благодаря предупреждающей лампе с цветами светофора. Зеленый цвет обозначает, что экструдер работает беспроблемно, желтый цвет указывает



Вид экструдера «alpha 45» сзади. Компактный редуктор помогает экономить еще больше места.



Все экструдеры серии «alpha» управляются просто. Они оснащены дистанционным управлением.

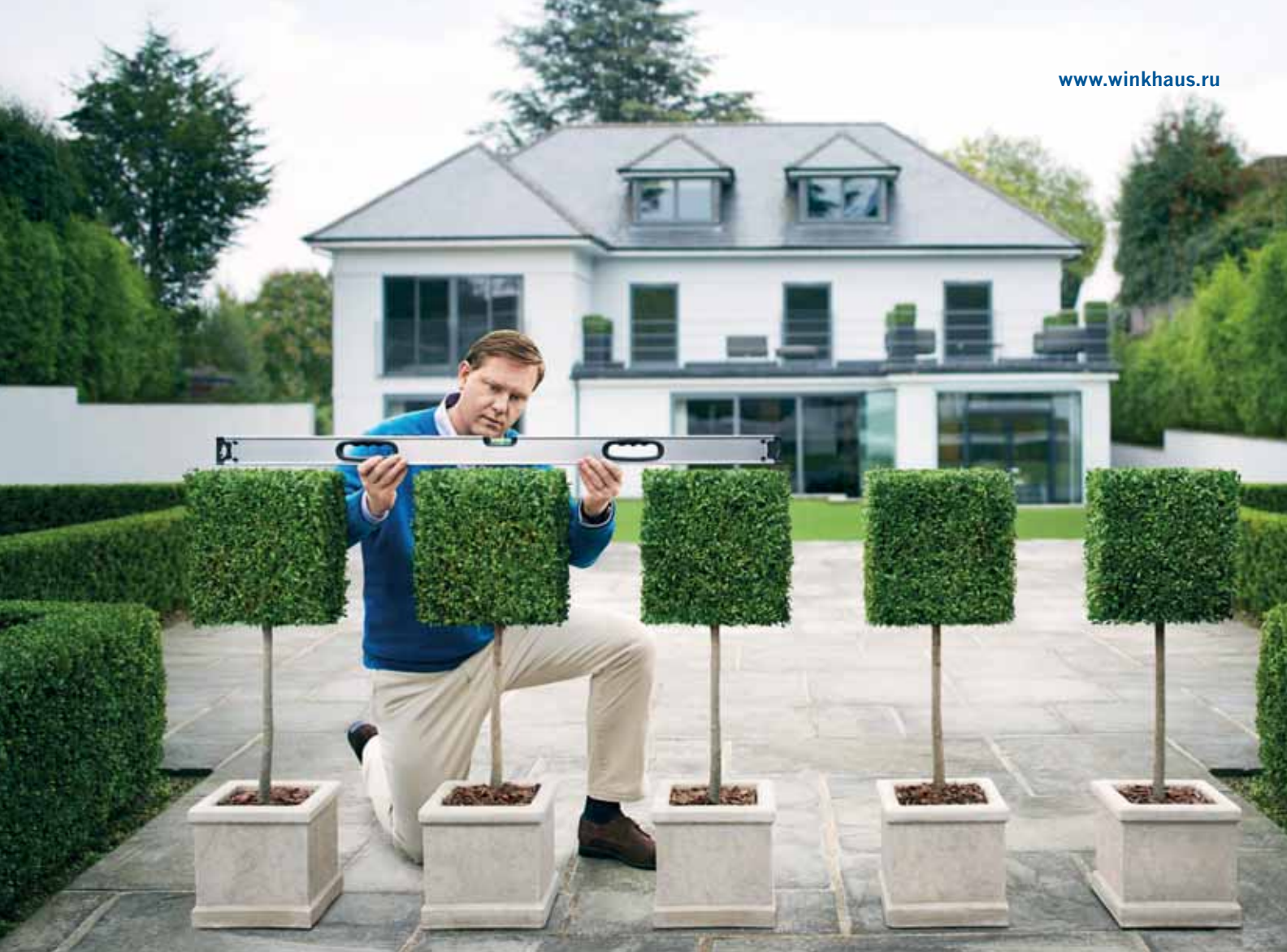


Все экструдеры серии «alpha» по желанию заказчика могут также иметь и левое исполнение. Здесь изображен экструдер «alpha 60!».

на наличие процессов, требующих внимания оператора оборудования, а красный цвет сигнализирует необходимость немедленных действий

Новшества содержатся во всех моделях стандартизированного одношнекового экструдера «alpha», реализуемых во всем мире в сети оптовой продажи по унифицированной цене и с коротким сроком поставки. Все остальные характеристики высокотехнических перерабатывающих машин сохранены, так что они и впредь могут использоваться в качестве универсальных экструдеров или коэкструдеров. В распоряжении имеются типоразмеры alpha 45, 60 и 75 с гладкой или пазовой зоной загрузки материала.

www.battenfeld-cincinnati.com



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

Тильман Винкхаус, Генеральный директор и совладелец компании



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

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

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



Always precise **WINKHAUS**



НОВОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ WINKHAUS В МЮНСТЕРЕ – НОВОСЕЛЬЕ НЕ ЗА ГОРАМИ

Мюнстер – верность 160-летним традициям

В этом году компания Winkhaus празднует свой 160-летний юбилей. В городе Мюнстер (нем. Münster) предприятие существует с 1879 года. Производство специализируется в выпуске запорных механизмов и комплексных систем запирания, а также систем организации контроля доступа. В будущем Winkhaus также планирует «сохранить верность» историческому местоположению фирмы. Поэтому недавно здесь началось строительство нового производственного комплекса компании.

Сразу после успешного завершения строительных работ первого этапа строительства, в январе 2014 года, 25 сотрудников Winkhaus

перенесли свои рабочие места в новый комплекс, расположенный в промышленном регионе Хессенвег (нем. Hessenweg). Второй этап работ продвигается согласно плану. После его окончания переезд из старого производственного здания при Больвег (нем. Bohlweg) запланирован к концу текущего года. На двух производственных площадках рабочие в производственных цехах трудятся в три смены.

Большой спрос на ультрасовременные интеллектуальные системы организации доступа от Winkhaus делает наличие нового предприятия абсолютно необходимым. Дело в том, что производительности сегодняшнего цеха при Больвег уже недостаточно, чтобы удовлетворить растущие потребительские запросы на вышеупомянутые системы за-



Новый производственный комплекс в промышленном регионе Хессенвег (нем. Hessenweg). Фото: Winkhaus

пира и защиты. В связи с этим производитель высококачественной фурнитуры для окон и дверей, основной деятельности которого являются долгие семейные традиции, принял решение о строительстве нового производственного комплекса в промышленном регионе Хессенвег.



Благодаря быстрым темпам строительства первые сотрудники переезжают на новые рабочие места уже в январе 2014 года. Фото: Winkhaus



Первый этап строительства включал в себя возведение производственного цеха и административно-технического здания. Фото: Winkhaus

«Решением об инвестиции в новостройку именно в Мюнстере мы подтвердили свое активное участие в жизни региона и признали себя ответственными за развитие этой местности в Германии», – сказал совладелец, учредитель и генеральный директор компании Тильман Винкхаус (Tilman Winkhaus).

Новое производственное предприятие занимает участок площадью 30.000 кв. м при Хессен-

буш (нем. Hessenbusch). Площадь 15.000 кв. м предназначена под офисные помещения и производственные цехи, изготавливающие продукцию согласно самым современным стандартам. «Благодаря этой инвестиции мы повысим производительность, оптимизируем производственные процессы и тем самым повысим нашу конкурентоспособность», – заявляет Тильман Винкхаус.

Из истории новостройки

Земляные работы начались на стройплощадке в первой половине июня 2013 года. После их завершения начался первый этап строительства, включавший в себя возведение производственного цеха и административно-технического здания. После успешного окончания первого этапа, в январе 2014 года, состоялся переезд отдела предварительной обработки на свое новое место в производственном комплексе при Хессенвег. Второй этап работ, связанный со строительством офисного здания, целенаправленно продвигается вперед. Начиная с середины июля, осуществляется переезд участка окончательного монтажа. Что касается управленческого персонала и сотрудников администрации, то они смогут праздновать новоселье в новых офисных помещениях компании уже в ноябре текущего года.



В связи с повышением спроса на интеллектуальные системы организации контроля доступа Winkhaus строит новое производство. Фото: Winkhaus

Представительство Winkhaus:
141701 РФ, Московская область,
г. Долгопрудный,
ул. Пр-кт Пацаева, д. 7, кор.1
Тел.: +7(495)722-04-70
winkhaus@ru.winkhaus.pl



ДЕЛАТЬ ОКНА EXPROF AERO СТАЛО ПРОСТО

«Дышащие» пластиковые окна EXPROF Aero не блокируют естественный воздухообмен в помещениях, помогая владельцам избежать таких неприятностей как духота, недостаток кислорода, конденсат на стеклах, вода на подоконниках и сырость откосах. Эффект достигается благодаря специальной вентиляционной камере внутри рамных профилей оконных систем EXPROF Aero, которая придает оконной раме функцию приточного устройства, независимого от створок. Техническое решение принадлежит компании «ЭксПроф» и защищено патентом РФ. Однако изготовление «дышащих» окон требует от оконщика дополнительной технологической операции по фрезерованию отверстий в строго определенных точках рамного профиля.

Инженеры компании «ЭксПроф» разработали для выполнения этой операции специальный станок. В станке интегрирован шаблон, позволяющий перемещать головку шпинделя фрезы дискретно, то есть в строго определенные положения, соответствующие местоположению отверстий, и с определенной длиной рабочего хода, соот-



ветствующей размеру выполняемых отверстий. Фрезеруемый брусок профиля также фиксируется в строго определенном положении. Не требуется предварительной разметки. Работать на станке может любой оператор без начального опыта. При выполнении отверстий на этом станке полностью исключаются ошибки и значительно эко-

номится время. Опытные экземпляры станка успешно прошли полный комплекс испытаний. На их основе изготовлена первая серийная партия, которая уже поступила на склад компании «ЭксПроф» для отгрузки переработчикам, желающим освоить изготовление эксклюзивных «неплачущих» окон EXPROF Aero.

ОКНА EXPROF «ДОБРАЛИСЬ» ДО НОРИЛЬСКА

Норильск, один из самых удаленных и труднодоступных городов России. Он расположен вблизи основания полуострова Таймыр в 90 км восточнее речного порта Дудинка в низовьях Енисея. Добраться туда можно только по воздуху или по этой могучей сибирской реке в течение короткого периода летней навигации. Именно этим последним путем доставляются в Норильск оконные пвх-профили EXPROF: в железнодорожных контейнерах от Тюмени до Красноярска, затем по Енисею до Дудинки и автотранспортом до производственного цеха переработчика.

Самая крупная местная оконная компания Северные Окна этим летом начала производить энергосберегающие окна систем EXPROF Profecta Plus монтажной шириной 70 мм и EXPROF AeroProfecta монтажной шириной 101

мм. Климат в Норильске недостаточно охарактеризовать «экстремальным». Морозы за -50°C там обычны. Но класс морозостойкости профилей EXPROF удовлетворяет таким условиям. За надежность конструкций потребителям беспокоиться не придется, окна EXPROF хорошо зарекомендовали себя и в другом экстремальном регионе – Якутии. Требуемые показатели теплоизоляции обеспечиваются высоким сопротивлением теплопередаче самих профилей и устанавливаемых стеклопакетов. Компания Северные окна имеет собственный цех по их производству. Конструктивные возможности профильной серии Profecta позволяют устанавливать энергосберегающие стеклопакеты толщиной до 44 мм, обеспечивая приведенное сопротивление теплопередаче оконных блоков выше нормативных требований.






В августе компанию Северные окна посетил технический представитель «ЭксПроф». Он помог специалистам предприятия настроить оборудование для переработки профилей EXPROF и провел обучение операторов. Представитель компании-системодателя также замерил основные технологические параметры на всех участках производственного цикла изготовления окна и дал высокую оценку квалификации персонала и качеству работ.



Окна **exprof** –
здоровье вашего дома!

ТЕХНОЛОГИЯ

БЕЗ СБОЕВ И ОТКАЗОВ

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

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

STUTTGAR+T 50-ЛЕТНИЙ ЮБИЛЕЙ ВСЕМИРНО ИЗВЕСТНОЙ ВЕДУЩЕЙ ОТРАСЛЕВОЙ ВЫСТАВКИ

→ Рольставни: новые технологические тенденции

Динамическое, программируемое и полностью автоматизированное управление: в последние годы происходило постоянное усовершенствование технологий привода и управления рольставнями. Какие технологические инновации ожидаются в 2015 году? Ведущие производители со всего мира не спешат раскрывать все свои карты перед выставкой R+T. Однако можно с уверенностью сказать: они готовы продемонстрировать новые тенденции отрасли.



→ Инновации и точнейшая техника

Главное направление в усовершенствовании механизмов ворот – сокращение продолжительности открывания и закрывания. Энергоэффективность, надёжность и удобство обслуживания – таковы критерии, которым непременно должны соответствовать современные промышленные ворота. На выставке R+T ведущие производители отрасли представляют результаты своей работы за последние три года. Точнейшие приводные механизмы и системы дистанционного управления, гарантирующие максимальную надёжность – все новые достижения в области разработки ворот будут представлены в рамках R+T 2015.

→ Солнцезащитные конструкции: новейшие эксклюзивные разработки

Посетителей R+T, проходящих через павильоны с наружными и внутренними солнцезащитными конструкциями, встречают яркие и запоминающиеся выставочные стенды. Яркие и элегантные дизайнерские решения в комбинации с совершенной техникой, изобретения для повышения теплового комфорта и энергосбережения за счет инновационных наружных конструкций зданий. Когда ведущие производители в отрасли солнцезащитного оборудования соберутся вместе на главной международной выставке, им наверняка удастся затмить значимость всех предыдущих достижений.



ALULUX

www.alulux.de
Павильон 7, Стенд С72



BECKER
Gemeinsam einfacher.

www.becker-antriebe.de
Павильон 7, Стенд А12

elero

www.elero.com
Павильон 3, Стенд А12



www.gfa-elektromaten.de
Павильон 6, Стенд С41

HunterDouglas

www.hunterdouglasgroup.com
Павильон 7, Стенд В32

roma

ROLLLADEN
RAFFSTORIEN
TEXTILSCREENS

www.roma.de
Павильон 5, Стенд А52

SATTLER
thinking highTEX

www.sattler-ag.com
Павильон 1, Стенд С72

SELVE

Technik, die bewegt

www.selve.de
Павильон 5, Стенд А12

HOME MOTION by
somfy

www.somfy.com
Павильон 5, Стенд А32



www.warema.de
Павильон 3, Стенд С32



76550



Штутгартская выставка-ярмарка: зона инноваций и родина R+T – главной международной выставки в отрасли производства рольставней, ворот и солнцезащитных конструкций. За 50 лет R+T вышла далеко за рамки обычной специализированной выставки. Яркие выставочные презентации, эффектные церемонии премий за лучшие изделия и обширная программа мероприятий: всё это ожидает посетителей R+T 2015.

Она задает тон, определяет инновационный цикл: участники выставки разрабатывают в течение трёх лет новые изделия, с тем чтобы представить их посетителям R+T со всего мира. Едва ли найдётся другая выставка, имеющая аналогичный статус. В 2012 году на выставке в Штутгарте было зарегистрировано почти 60 000 посетителей из 125 стран.

Участниками R+T станут около 800 компаний, среди которых заявлены ведущие производители в этой отрасли. И это, безусловно, означает, что мы станем свидетелями премьерных показов. Изделия, о которых даже эксперты, работающие в отрасли, имеют лишь слабое представление, новейшие технические разработки и тенденции, которые будут предложены на рынке сразу же после завершения выставки – таковы самые ожидаемые события R+T 2015.

Эффектно оформленные стенды и невероятно насыщенная программа мероприятий не оставит никого из посетителей равнодушным. В 2012 году в архитектурном форуме по интегральному проектированию „The Art of Planning“ приняли участие около 1500 архитекторов и проектировщиков. Новый форум призван превзойти все ожидания. Не меньший интерес вызовет вручение премии GID Day - Дня немецких дизайнеров интерьеров. В программу также войдут ставшие уже визитной карточкой мероприятия выставки R+T, такие как форум BVT, присуждение премий 2015 года за инновационные разработки и другие конкурсы мастерства.

Юбилейная выставка R+T вновь непременно станет значимым событием, которое окажется в центре внимания всех производителей отрасли.



A THE
ART OF
PLANNING

DAY
german
interior
designers'
day



R+T STUTTGART

Ведущая международная выставка рольставен, ворот и солнцезащитных конструкций

24 – 28 февраля 2015
Мессе Штутгарт, Германия

THINK GLOBAL.
MEET US WORLDWIDE.

R+T AUSTRALIA
21 – 23 August 2014
Melbourne

R+T ASIA
24 – 26 March 2015
Shanghai

R+T TURKEY
12 – 15 November 2015
Istanbul

www.rt-expo.com



ЗДАНИЕ ФЛОРИДСКОГО ПОЛИТЕХНИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА

НОВЫЙ АРХИТЕКТУРНЫЙ ШЕДЕВР САНТЬЯГО КАЛАТРАВЫ

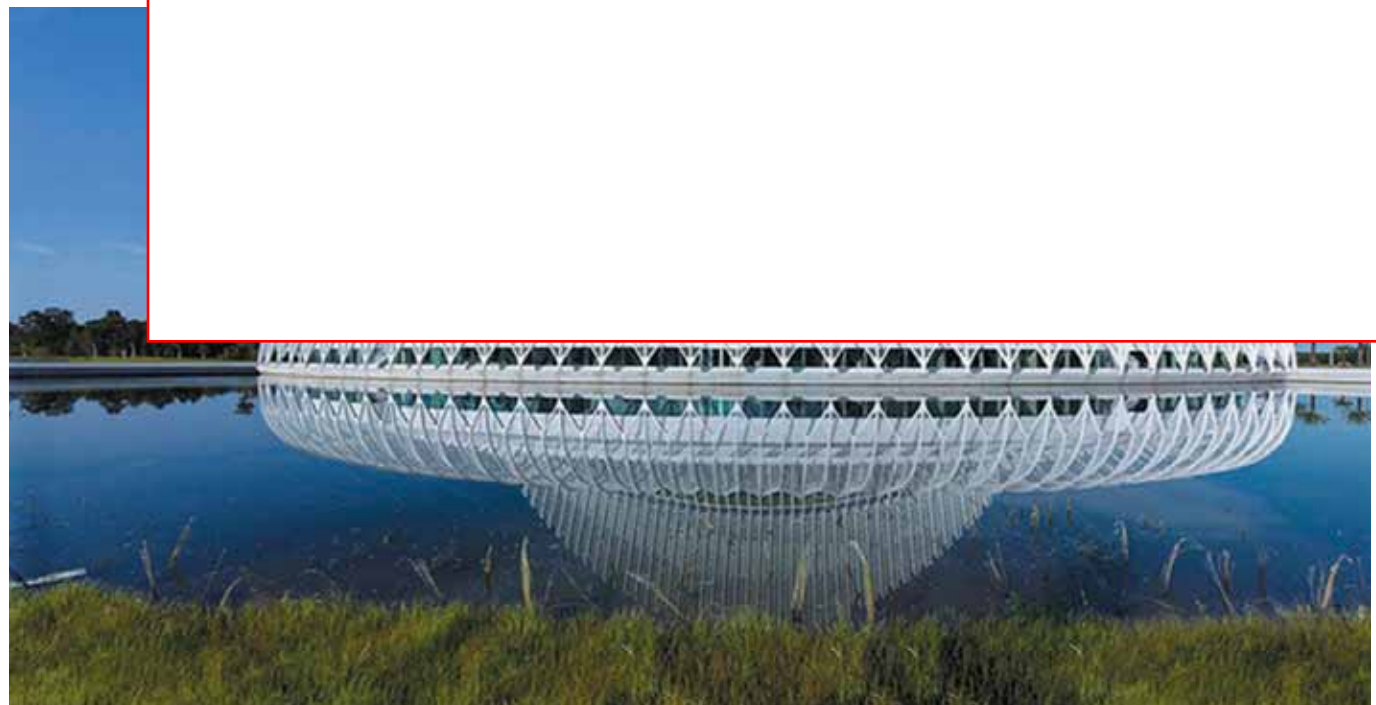
К началу учебного года было приурочено открытие здания ново-

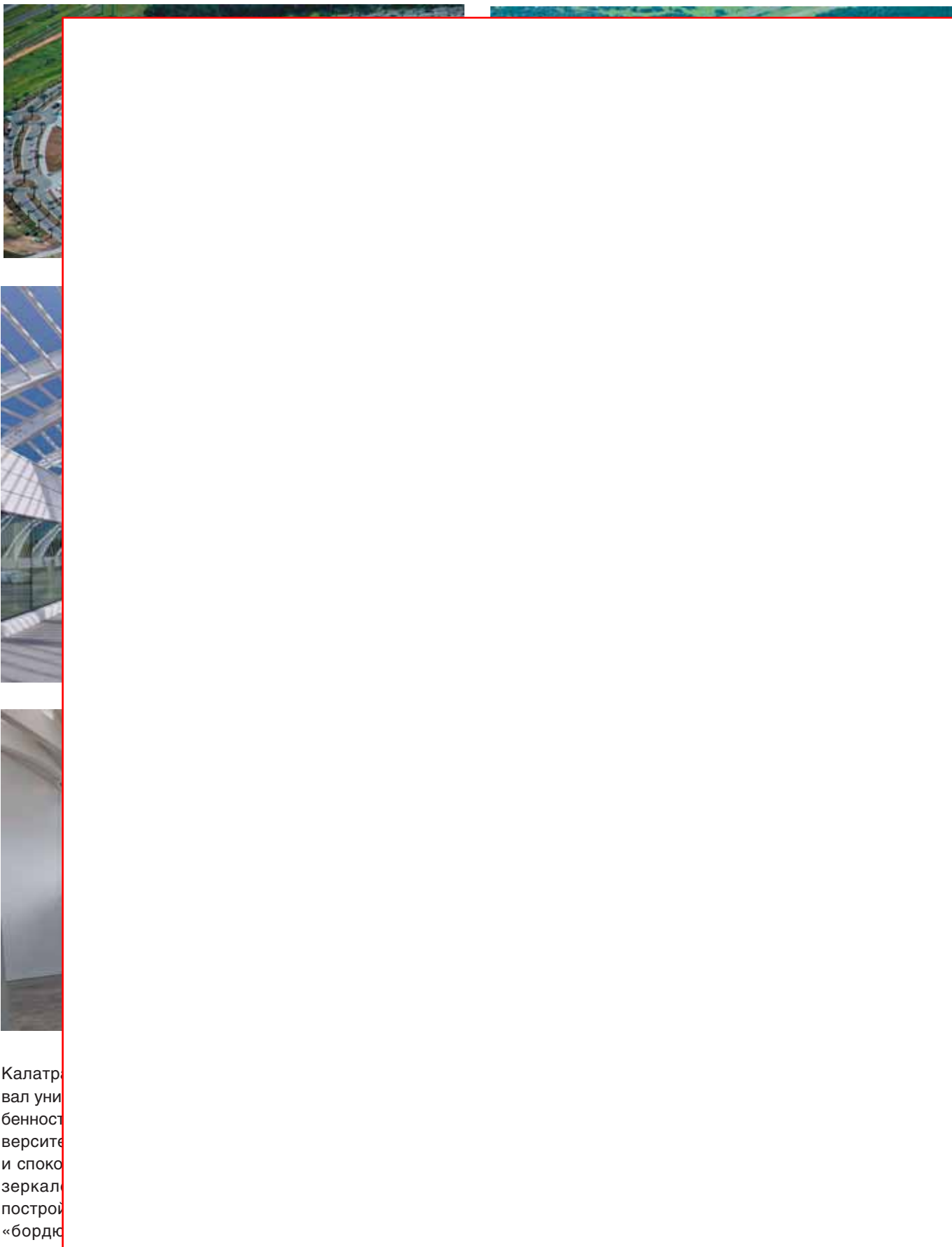
го Флоридского Университета University, го универси- ная архитек- которого бы- му проекти- латраве (Са- кая миссия- го ответа: ной сторон- вырос впечат- с ажурной н- хе фантази- струкций, к- трава. Здан- новом куль- риды.



Ажурны

Построй- 500 кв. м с- ров была во-





Калатра
вал уни
бенност
версите
и споко
зеркал
построй
«бордюр

выступает в роли контрастного архи
тектурного фона.

«для меня было большой честью творческий потенциал», комментиру
ет свой проект Сантьяго Калатрава.



ФАКТУРНЫЕ ФАСАДЫ: БИБЛИОТЕКА В ЭР-РИЯДЕ

Архитектурное бюро Gerber

Архитектурное бюро Gerber реставрирует библиотеку в Эр-Рияде над обломками Короны 10 лет. Выиграет конкурс, судерживая ценную коллекцию вышедших из моды книжных полок для женщин без парадных элементов. Суцелла посвящена элементу мебели мата Эр-Рияда ним из с



МЕЖДУНАРОДНАЯ СТРОИТЕЛЬНО-ИНТЕРЬЕРНАЯ ВЫСТАВКА

BATIMAT®

RUSSIA

Архитектура. Строительство. Дизайн. Интерьер

2015

31 марта - 3 апреля

МВЦ «Крокус Экспо»
г. Москва

- Крупнейший выставочный центр в Восточной Европе*
- Вся строительная индустрия в единые сроки
- Ведущие компании участники – лидеры строительно-интерьерной отрасли России и мира
- Более 52 000 профессиональных посетителей
- Насыщенная и актуальная деловая программа
- Мастер-классы известных дизайнеров и архитекторов

* по данным AUMA/KME Consulting Group

ОРГАНИЗАТОРЫ:



 **Крокус Экспо**
Международный выставочный центр

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
ОТРАСЛЕВОЙ
ИНТЕРНЕТ-ПАРТНЕР:

Оконный Интернет
tybet.ru®

Реклама

www.batimat-rus.com

+7 (495) 961 22 62



СТРОИТЕЛЬНЫЙ И ОКОННЫЙ РЫНКИ СЗФО

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

В настоя
ны неко
литическог
ТЫСЯЧА. В
оконных и
Северо-За
округа» (ИЦ

Регионы субъекты

- СЗФО, всего
- Республика Карелия
- Республика Коми
- Архангельская область
- Ненецкий АО (административно в составе Архангельской обл.)
- Вологодская обл.
- Калининградская область
- Ленинградская область
- Мурманская область
- Новгородская область
- Псковская область
- г. Санкт-Петербург





3500

Северо-Западный федеральный округ

Общая характеристивно-территориальная информация по субъектам в составе Северо-Западного федерального округа приведена в табл. 1.

Строительство

Характеристики строительства в СЗФО оцениваются и относительно ввода жилья в решении к 1990 территории и численности населения (табл. 2).

Ввод жилья в СЗФО, по данным Росстата, составил до 6209,7 млн. кв. м в год к началу 2012 г.

Динамика ввода жилья по регионам-субъектам в составе Северо-Западного федерального округа приведена в табл. 3. тыс. кв. м в год

Субъекты Российской Федерации

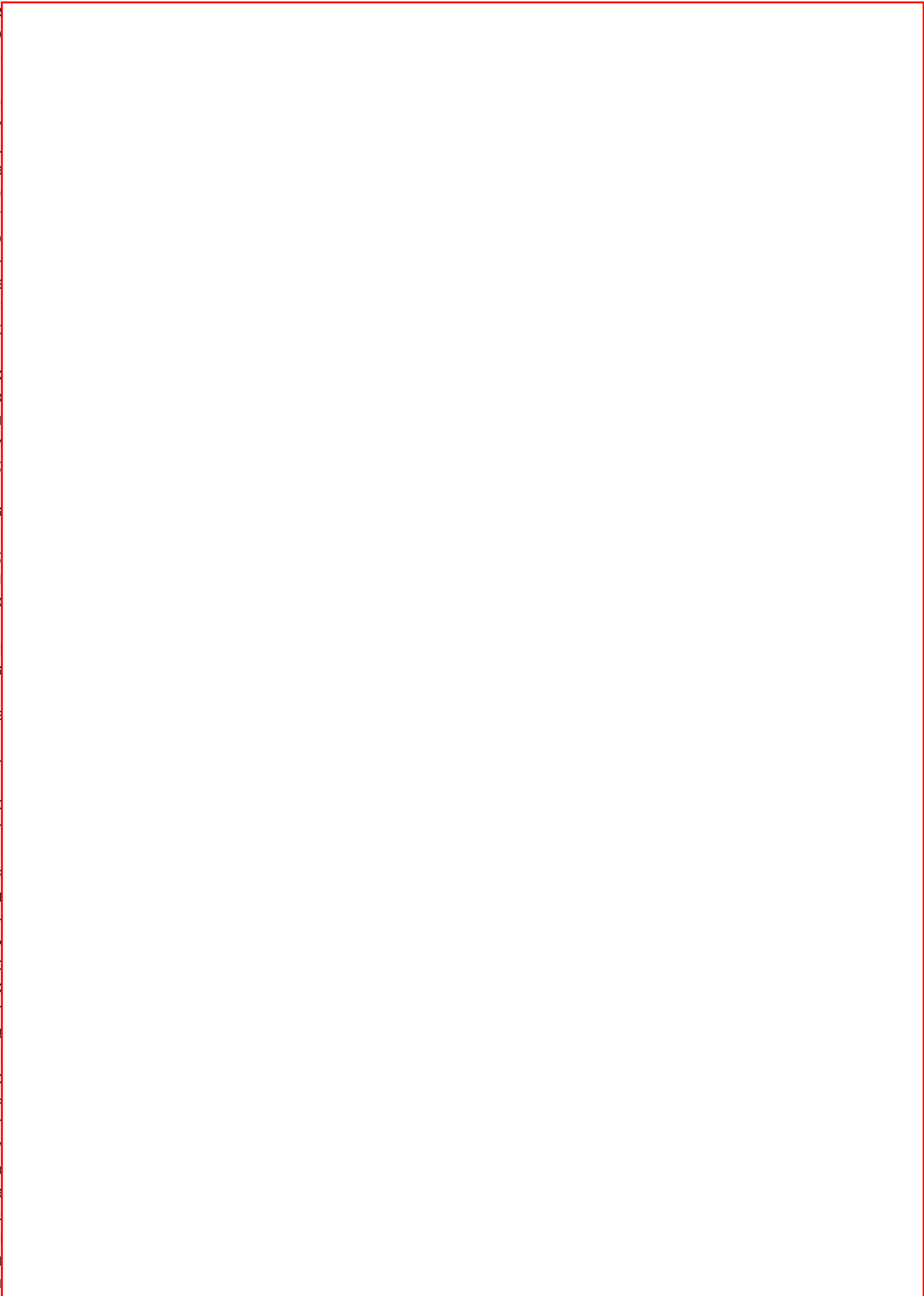
1
Республика Карелия
Республика Коми
Архангельская область
В т. ч. Ненецкий автономный округ
Вологодская область
Калининградская область
Ленинградская область
Мурманская область
Новгородская область
Псковская область
г. Санкт-Петербург
СЗФО, всего

* По данным Росстата 2014 г.

** По данным Росстата 2013 г.



ществл
щих пар
– чи
на;
– ср
ния реги
– до
стройма
дов дом
– об
ства в р
ние окон
ительств
– об
и соор
в регио
оконны
для эти
– ди
го строи
2013 гг.;
– ди
ства зд
го назн
2013 гг.;
– пл
лищног
фонда;
– ус
регион
рынков
на основ
– те
оконно-
2013 гг.
ми по Р
Учит
на дейс
включая
програм
Оцен
оконных
ков, сб
и витра
ций ост
и веранд
струкци
ний и со
«ОСПИ»
осущест
– су
произв
(как пре
и не вош
– да
лей, пол
рования





Долевое производство
производств
ных материа
СЗФО предс
Долевое
потребления
ду регионам
на рис. 3.

Между ре
значительны
ляемые возд
(численност
уровень эко
и др.), подро
отчет «Рос
ный рынок. I
2013 годах и
2016 годы. С
ся не только
оконно-фаса
ношение объ
ребления вн

Вполне е
емам произ
ния выделяе
Петербург –
На долю это
дится более 5
ства ОСПИ и
ребления О

Мега-рег
Ленинградск
рым по велич
мега-региона
фасадным ре

Баланс

Сводный
потреблени
с небольшим
тыс. кв. м, и
купном объе
ОСПИ из дру
гов в СЗФО
тем самым, и
гие федерал
тельно небо
товых издел
осуществляе
дии, Польши
нии, Германи

Отрицате
ввоз» у СЗ
жде всего, о
из регион
Встречный о

у
х
а
х
о-
к-
К
о-
к-
/-
г-
б-
н-
й
о-
в-
о-
е-



Таблица 4.

Товарооборот оконных блоков, сборных элементов фасадных и других светопрозрачных строительных конструкций (ОСПИ) между регионами СЗФО

Регионы	В
Санкт-Петербургская	
Республика	
Республика	
Архангельская (включая Н	
Вологодская	
Калининградская	
Мурманская	
Новгородская	
Псковская	

2. Особая ситуация складывается в Ленинградской области и потреблении оконных блоков внутри региона. Учитывая, что в Ленинградской области наблюдается дефицит производства оконных блоков, потребность в них удовлетворяется за счет импорта из других регионов. В частности, поставки оконных блоков осуществляются из Польши, Беларуси, Украины, Казахстана и др. стран. В Ленинградской области наблюдается дефицит производства оконных блоков, потребность в них удовлетворяется за счет импорта из других регионов. В частности, поставки оконных блоков осуществляются из Польши, Беларуси, Украины, Казахстана и др. стран.

3. Основными поставщиками оконных блоков в Ленинградской области являются предприятия, расположенные в Ленинградской области, а также предприятия, расположенные в других регионах России. В частности, поставки оконных блоков осуществляются из Ленинградской области, а также из других регионов России.



Таблица 5.

Групповое распределение заводов ведущих компаний, представленных в отчете, по регионам СЗФО, в зависимости от объемов производства за 2013 год

Федеральный округ	Объем производства (тыс. кв. м)	Количество заводов
Санкт-Петербург		
Респ. Карелия		
Респ. Коми		
Архангельская обл.		
Вологодская обл.		
Калининградская обл.		
Мурманская обл.		
Новгородская обл.		
Псковская обл.		
Всего		

Во всех у... место «двой... лее чем двой... гочисленных... рынка и «ма... ниях» 2006—... не учитывал... дило (и прод... чительному... сводных рез... 5. По оце... приятий-пр... из всех вид... на территори... ставляло 530... Подавля... из них (боле... большие пре... емом произв... м (средний... 2–5 тыс. кв. м... 6. Доля с... ний-произв... ных в анали... СИЙСКАЯ Т... изводители... конструкций... дерального с... составляет 2... стве предпр... индустрии в... ля этих комп... еме произво... ставляет око... изводства ок... элементов д... конструкций... Средний... ОСПИ за 20... на одну комп... представлен... составил 33... вод – 32,5 ты...



ИЦ «Современные Строительные Конструкции»



Система продаж	Торговый дом	Магазин «***», «***», интернет-магазин «***»							
	Филиалы, представительство	Нет							
	Офисы (пункты) продаж	Санкт-Петербург (10 в 2014г.; 9 в 2012-2013гг.; 12 в 2011г.), Гатчина (1, с 2012г.)							
	Дилерская сеть	До *** дилеровв регионах реализации							
	Основные дилеры	ООО «***», «***», ООО «***», «***», ООО «***», «***» (все – ***) и др.							
Объем пр-ва за 2013г., тыс. кв. м (оценка / данные компании)	ПВХ	До ***							
	Алюминий	До *** (преимущ. остекление лоджий и балконов)							
	Древесина	- (продажа и монтаж окон несобств. прва)							
	Другое	До *** (безрамное остекление,дельностеклянные двери, перегородки и др.)							
	Всего	До *** / -							
Объемы пр -ва в 2006-2013гг. (оценка / данные компании)	Годы	2006г.	2007г.	2008г.	2009г.	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.
	Объемы пр -ва, всего, тыс. кв. м	До *** / -	До *** / -	Ок. *** / -	Ок. *** / -	Ок. *** / -	До *** / -	До *** / -	До *** / -
Финансовые показатели	Предприятие, фирма	ООО «***» (ИНН ***)							
	Показатели / год	2006г.	2007г.	2008г.	2009г.	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.
Отчетная выручка от продаж нетто, млн. руб.		-	-	-	-	-	176,9	213,6	-
Себестоимость продукции, млн. руб.		-	-	-	-	-	174,0	209,5	-
Чистая прибыль, млн. руб.		-	-	-	-	-	2,1	3,4	-
Кредиторская задолженность, млн. руб.		-	-	-	-	-	9,2	11,9	-
Основные средства, млн. руб.		-	-	-	-	-	9,4	9,8	-
Оборотные активы, млн. руб.		-	-	-	-	-	4,4	5,4	-
Запасы, млн. руб.		-	-	-	-	-	7,8	13,8	-
Баланс, млн. руб.		-	-	-	-	-	21,8	29,1	-
Собственный капитал, млн. руб.		-	-	-	-	-	6,8	10,2	-
Уставный капитал, тыс. руб.		10							
Учредители (участники), номинальная стоимость доли в уставном капитале		*** – 3,5 тыс. руб.; *** – 3,25 тыс. руб.; *** – 3,25 тыс. руб.							
Финансовые показатели	Предприятие, фирма	ООО «***» (ИНН ***)							
	Показатели / год	2006г.	2007г.	2008г.	2009г.	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.
Отчетная выручка от продаж нетто, млн. руб.		-	-	-	-	-	197,9	226,6	-
Себестоимость продукции, млн. руб.		-	-	-	-	-	180,6	208,6	-
Чистая прибыль, млн. руб.		-	-	-	-	-	16,9	17,9	-
Кредиторская задолженность, млн. руб.		-	-	-	-	-	0,2	0,0	-
Основные средства, млн. руб.		-	-	-	-	-	0,0	0,0	-
Оборотные активы, млн. руб.		-	-	-	-	-	13,6	23,9	-
Баланс, млн. руб.		-	-	-	-	-	17,1	27,3	-
Собственный капитал, млн. руб.		-	-	-	-	-	16,9	27,3	-
Уставный капитал, тыс. руб.		10							
Учредители (участники), номинальная стоимость доли в уставном капитале		*** – 5 тыс. руб. (50%); *** – 5 тыс. руб. (50%)							
Финансовые показатели	Предприятие, фирма	ЗАО «***» (ИНН ***)							
	Показатели / год	2006г.	2007г.	2008г.	2009г.	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.
Уставный капитал, тыс. руб.		10							
Учредители (участники), номинальная стоимость доли в уставном капитале		*** – 5 тыс. руб. (50%); *** – 5 тыс. руб. (50%)							
Финансовые показатели	Предприятие, фирма	ООО «***» (ИНН ***)							
	Показатели / год	2006г.	2007г.	2008г.	2009г.	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.
Уставный капитал, тыс. руб.		10							
Учредители (участники), номинальная стоимость доли в уставном капитале		*** – 5 тыс. руб. (50%); *** – 5 тыс. руб. (50%)							
Оценка перспектив развития на 2014-2015гг.		Прогноз: НЕЙТРАЛЬНЫЙ /позитивный, нейтральный или негативный/							
Дополнительная информация		Развитая сбытовая сеть. Увеличение производственной мощности в***. Значительное увеличение объемов прва в 2011-2012гг. (оценка). Многочисленные жалобы клиентов в 2007-2013гг. Член НП СРО «***». Партнеры: «***», «***» («***»), «***».							



Таблица 6.

Региональные лидеры.
Ведущие компании-производители оконных блоков, сборных элементов фасадных и других светопрозрачных строительных конструкций в регионах-субъектах СЗФО

Регионы-		Местонахождение производства
Санкт-Петербург и Л		
Архангельская обл.		
Вологодская обл.		
Калининградская об		
Мурманская обл.		
Респ. Карелия		
Респ. Коми		
Новгородская обл.		
Псковская обл.		

Региональн

Ведущие ком
ли оконных блок
тов фасадных и
рачных строите
(ОСПИ) в регион
РФ – региональн
представлены в т

Тенденции

1. В 2010–20
производства ок
гих ОСПИ из П
шинство крупн
изводителей О
или вышли на у
2008 г. Некотор
ли наращивать о
и в 2013 году.

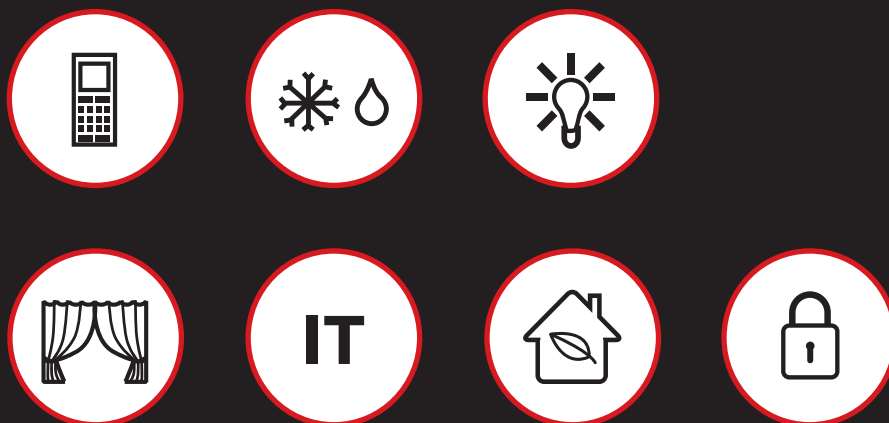
В то же врем
положенных в О
ревообрабатыва
(ДОКов, ДОЗов)
чительно сократ
водства оконных
ных блоков или г
ло их производст

Это привело
личению доли се
но-фасадном ры
Однако в 2013 г.
тренда: доля сек
расти.

2. В 2013 г. п
вать наметивша

**HI-TECH
Building**

МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА
29-31 ОКТЯБРЯ 2014
Москва, Экспоцентр
павильон 2



АВТОМАТИЗАЦИЯ ЗДАНИЙ. УМНЫЙ ДОМ

ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИЕ ТЕХНОЛОГИИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ. PASSIVE HOUSE

- СПЕЦИАЛЬНАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ «PASSIVE HOUSE»
- КОНФЕРЕНЦИЯ «ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИЕ ТЕХНОЛОГИИ – PASSIVE HOUSE»

www.hitechbuilding.ru

Реклама

16+

Организатор



Информационный партнер



МАССОВАЯ ОКОННАЯ ГАЛЛЮЦИНАЦИЯ

В.Е. ПРИГОЖИН,

эксперт Московского общества защиты потребителей

С недавних пор у меня появилась навязчивая идея. Не выходит из головы – хоть убейся. С утра до вечера, без выходных и праздничных дней.

Перед тем, как идти к психологу (а то и, не дай Бог, к психиатру), решил поделиться с вами, уважаемые читатели. Кто-нибудь сможет мне объяснить,

чьи в доме окна?

С одной стороны (внутренней), они, вроде бы, принадлежат жильцу, но с другой стороны (наружной), похоже, что это – часть фасада дома.

Зачем Правительству Закон?

В законе от 29.12.2004 г. № 188-ФЗ, в просторечии называемом Жилищным Кодексом Российской Федерации, вопрос об окнах многоквартирного дома прописан в пункте 1 главы 6 статьи 36:

«Собственникам помещений в многоквартирном доме принадлежат на праве общей долевой собственности ... ограждающие несущие и ненесущие конструкции данного дома».

То есть, окна в квартирах (ограждающие несущие конструкции), как и наружные стены, которые далеко не всегда являются несущими, – часть дома.



Но вот, что написано в пункте 2 главы 1 Постановления Правительства Российской Федерации от 13.08.2006 г. N 491 «Об утверждении Правил содержания общего имущества в многоквартирном доме», на которое повсеместно ссылаются чиновники:

«В состав общего имущества включаются:

г) ограждающие ненесущие конструкции многоквартирного дома, обслуживающие более одного жилого и (или) нежилого помещения (включая окна и двери помещений общего пользования, перила, парапеты и иные ограждающие ненесущие конструкции)».

Стало быть, окна в квартирах, полтора года спустя, из состава имущества дома исчезли, причем без указания, кто является их собственником.

Прямо по пословице: «Бабушка гадала, да надвое сказала: то ли дождик, то ли снег; то ли будет, то ли нет».

Толкователи гадания

Пришлось обратиться за разъяснениями к работникам соответствующего ведомства. Вот, что ответил Минрегион 18.02.2010 г. в официальном письме № 6020-ИБ/14:

«К общему имуществу относятся только те окна, которые находятся в помещениях общего пользования (например, на лестничных проходах, чердаках, в подъездах и т.д.). Оконные конструкции, располагающиеся в квартирах, не относятся к общему имуществу и являются личным имуществом собственников».

Оставим на совести разработчиков документа тот факт, что од-

Если на клетке слона прочтешь надпись «буйвол», не верь глазам своим.

Козьма Прутков

но окно не может обслуживать более одного помещения, разве что, в коллекции строительных ошибок, когда межкомнатная стена упирается в окно. По сути, имеем юридический казус: в неприватизированной квартире, находящейся в пользовании по договору социального найма, окно не является ни собственностью жильца, ни общим имуществом дома. Оно является личным имуществом собственника жилого помещения (наймодателя, являющегося уполномоченным лицом государственного или муниципального жилищного фонда), то есть, личным имуществом Департамента ЖКХ. А ведь таких квартир в России около трети.

Эта «неувязочка», стоящая миллионы (если не миллиарды) долларов, наконец-то, узаконила нелегальный ранее рынок непроектной замены оконных блоков в многоквартирных домах (до 70% производства светопрозрачных конструкций).

Окна – невидимки 1

На повторное обращение Минрегион, два года находившийся в стадии реорганизации, отреагировал вообще фантастически: *«граждане вне зависимости от формы собственности объектов капитального строительства, обладают правом на установку оконных конструкций различной конструктивной особенности, не нарушающих архитектурное решение фасадов зданий»* (№ 8444-10/ВЛ-ОГ от 25.06.2013 г.).

Выходит, что я могу вполне законно, без обследования и проекта, заменить окно, которое мне не принадлежит. Миллионы квадратных



метров светопрозрачных конструкций теперь установлены без расчета на статическую и ветровую нагрузку. Доказательство – постоянно улетающие вниз створки балконных остеклений. На этот счет в Москве есть распоряжение Москомархитектуры от 2008 года № 133, но в разъяснении Мосжилинспекции оно уже игнорируется.

Я сознательно не разбираю в этой статье последствия непроектной замены окон для микроклимата квартир – об этом и так уже много написано. Достаточно того, что после «плановой» замены во всем жилом или нежилом доме новые оконные блоки списываются как «малоценка» (5-10 тысяч рублей за 1 кв. м!), собственнику установленным порядком не передаются и на баланс не ставятся, а значит, дальнейшему обслуживанию не подлежат.

Получается, что окна имеют двойственную природу, подобно электрону, являющемуся, как известно, одновременно частицей и волной. То есть, они, как бы, есть, но их, как бы, нет!

Если бы окна были собственностью жильца, застройщику при продаже квартиры пришлось бы выдавать на них документы, как на любой товар, а потом осуществлять гаран-

тийное и послегарантийное обслуживание. Если бы окна были частью дома, замена их была бы запрещена, а управляющая компания должна была бы оказывать услуги по их поддержанию в рабочем состоянии.

Окна – невидимки 2

В любом случае, выплывает неприятная обязанность: **ответственность за эксплуатацию**, включающую обучение обслуживающего персонала. Этот хомут на свою шею коммунальщики вешают только в исключительных случаях. В некоторых высотных жилых домах охрана не открывает шлагбаум машинам, везущим оконные блоки. Стоимость услуг монопольно высокая, да и качество их не всегда соответствует..., но это, все-таки, лучше, чем ничего. Выходит, что на местном уровне задача вполне разрешима, но только при наличии воли властей.

Об этом я написал письмо Мэру Москвы Собянину С.С. (опубликовано интернете под названием «Оконная болезнь города»). Каков же был ответ? – Ни за что не угадаете. Департамент ЖКХ написал, что плановой заменой окон занимается департамент капремонта в целях повышения энергоэффективности. На

второе письмо с предложениями по исправлению ситуации за Мэра ответил зам. префекта ЦАО: в нежилом здании с указанным обратным адресом работы по замене окон не проводятся. А в здании-то люди живут. Постоянно.

Остап Бендер с его «грузите апельсины бочками» просто отдыхает.

Руководитель управления координации деятельности комплекса городского хозяйства Москвы г-н Пшеничных (в свое время) при разговоре по телефону никак не мог понять, чего я добиваюсь. Когда ему стало ясно, что речь идет о гарантийных талонах на окна в новостройках, он раздраженно произнес: «Может быть, еще и на унитазы их выдавать?» «Вообще-то, положено», – отвечаю. «Не морочьте голову», – резюмировал чиновник и бросил трубку.

Можете, для интереса, поднять документацию на жилой дом. Найдете там отопление, канализацию, электропроводку и многое другое. Окон там вы не найдете. Никаких.

Подхожу к небольшой «хрущевке» и считаю: 219 окон и 36 балконных дверей. А по документам – их нет. И не только в этом доме, а в масштабе всей страны. Ну, просто – массовая галлюцинация. «Новое платье короля», только наоборот. Медленно «въезжаю», почему чиновники их не видят. В стоимость квартиры в новостройке входят окна, которых в доме нет, и которые заменяются новоселами за свой счет сразу же при заселении. Это уже не «Остров сокровищ». Это больше напоминает алмазные копи Голконды.

«По-русски не понимаю» (С.Я. Маршак)

Пишу об этом председателю комитета Государственной Думы по ЖКХ г-же Хованской. Без ответа. Пишу повторно. Ответ: этим занимается зам. председателя г-жа Николаева, а письмо переправлено главному архитектору г. Москвы. С концами.



Дважды пишу председателю ЕР через депутата Мосгордумы. Получаю две совершенно безграмотных отписки из Мосжилинспекции.

Ну, нет окон в доме – и все тут!

Наконец, дожидаясь, пока закончится процесс формирования Минстроя, и пишу г-ну Меню. Ответ: «рекомендуем Вам обратиться для решения вопроса в Прокуратуру субъекта». Не знают они, что отписка этого ведомства у меня давно хранится вместе с отписками УФАС и Роспотребнадзора.

Еще полгода назад запрос в Минстрой направил уполномоченный по правам человека г. Москвы. Без ответа. Направлен повторный запрос.

Попробовал бить челом депутату Госдумы от ЕР. Г-н Волков Д.В. направляет в Минстрой депутатский запрос. Ответ замечательный: мы уже ответили вашему заявителю в прошлый раз.

Записываюсь на прием к самому Ресину. Ресин не явился. Его помощник не мог понять, что мне еще надо, если в Минстрое даже согласовали написать мне вежливую отписку. Разъясняю вопрос: «кто собственник окна?» Помощ-



ник: «Вам ответит Ресин». Получаю ответ от Ресина: «В ходе встречи были даны все необходимые разъяснения и рекомендации по интересующим Вас вопросам». На встрече запомнился юрист, который до сих пор считает окна государственными...

На войне все средства хороши, особенно, когда на кону такая ставка!

«Шизофрения, как и было сказано» (М.А. Булгаков)

За рубежом вопрос о собственности на окна давно решен: при покупке квартиры в многоквартирном доме новый владелец подписывает гору бумаг, содержащих, с одной стороны, запрет на любые изменения, с другой стороны – обязанность инженерной службы все содержать в исправ-

ности. Не нравится – покупай себе коттедж.

Но вот нет у россиянина денег на коттедж. И пытается он превратить свою квартиру в немецкий коттедж, хотя бы, по интерьеру, прикрываясь 25 статьями Конституции о неприкосновенности жилища, попутно убивая микроклимат как у себя, так и у соседей.

Что я только ни делал, чтобы избавиться от оконной галлюцинации. Нажимал на глазное яблоко – в глазах двоится. Опрашивал знакомых и незнакомых. Почему-то, все видят в домах окна. Но я-то теперь точно знаю, что их там нет!

Что посоветуете, уважаемые читатели?

P.S. В прокуратуру я, все-таки, написал, пока мне справку о психическом расстройстве в ПНД не выдали. В Генеральную. Они перешлют в региональную, оттуда придет отписка, если на почте не «потеряется». Потом снова в Генеральную...

(Продолжение следует, но не в следующем номере, а намного позже).

WEINIG AG: НОВЫЙ РУКОВОДИТЕЛЬ ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ ПРОФИЛИРОВАНИЯ

Начиная с 1 июля 2014 г. руководителем подразделения профилирования концерна Weinig AG является Вольфганг Райм. 54-летний инженер-экономист ранее работал вице-директором и членом руководства в международном концерне, занимающемся производством строительных машин и холодильного оборудования. Он обладает многолетним опытом в области сбыта и маркетинга.

Вольфганг Райм сменил Михаэля Моснера, который по собственному желанию и по согласованию с

Правлением покинул Weinig AG 30 июня. Председатель правления концерна Weinig Вольфганг Пёшль выразил удовлетворение этим решением, которое обеспечило бесперебойный переход руководства на этой должности: «Мы приняли продуманное решение и убеждены в том, что Вольфганг Райм является превосходной кандидатурой для реализации наших стратегических целей в ключевой области компетенции концерна Weinig — строгании и профилировании».



Вольфганг Райм, новый руководитель подразделения профилирования концерна Weinig AG



О ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ ВО II КВАРТАЛЕ 2014 ГОДА

Выборочное обследование деловой активности строительных организаций во II квартале 2014 г. проводилось по состоянию на 10 мая 2014 года. В нем приняли участие 6,6 тыс. строительных организаций, различных по численности занятых и формам собственности, в том числе 4,4 тыс. субъектов малого предпринимательства.

Обобщенная оценка конъюнктуры в строительстве. Во II квартале 2014 г. руководители 79 % строительных организаций оценили экономическую ситуацию в строительстве как «удовлетворительную», 12 % – как «неудовлетворительную» и лишь 9 % – как «благоприятную».

В III квартале 2014 г. 69 % руководителей строительных организаций не ожидают ее изменения, 28 % – считают, что экономическая ситуация в строительстве улучшится, 3 % – ожидают ее ухудшения.

Баланс оценок экономической ситуации в строительстве, рассчитанный как разница между процентом положительных и процентом отрицательных ответов, во II квартале 2014 г. составил (-3 %). По прогнозам руководителей, в III квартале 2014 г. баланс оценок изменения данного показателя составит (+24 %).

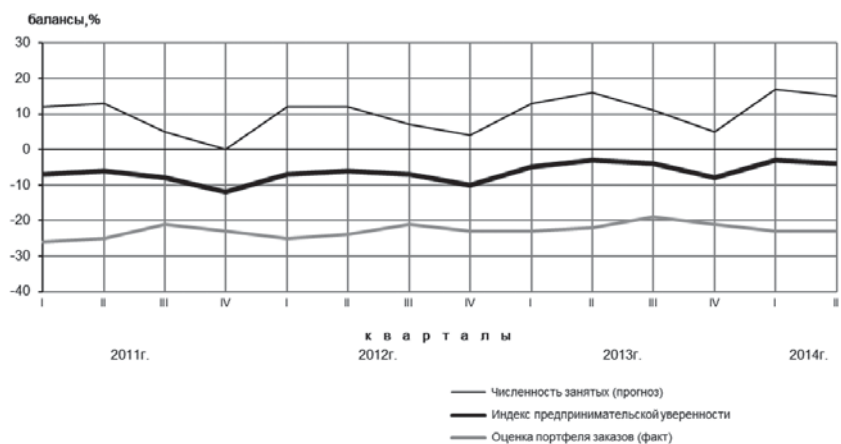
Индекс предпринимательской уверенности во II квартале 2014 г. составил (-4 %), что на 1 процентный пункт ниже, чем в I квартале 2014 г. и во II квартале 2013 г.

Производственная деятельность строительных организаций. Средняя обеспеченность заказами во II квартале 2014 г. по сравнению с I кварталом 2014 г. не изменилась и составила 6 месяцев. Крупные строительные фирмы обеспечены заказами на более длительный срок (8 месяцев), чем организации с численностью до 50 человек (4 месяца).

Во II квартале 2014 г. доля организаций, у которых **производствен-**

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

	II квартал 2014г. по сравнению с I кварталом 2014г.	III квартал 2014г. по сравнению со II кварталом 2014г. (прогноз)
Объем работ, выполняемых по виду деятельности «Строительство»	-2	+26
Число заключенных договоров	-3	+26
Численность занятых	-6	+15
Обеспеченность собственными финансовыми ресурсами	-4	+18
Просроченная кредиторская задолженность	-2	+4
Просроченная дебиторская задолженность	0	+5
Цены на строительные работы	+51	+52
Собственная конкурентная позиция	-6	+12



Динамика предпринимательской уверенности в строительстве (балансы, %)

Таблица 2
Распределение строительных организаций по уровню обеспеченности заказами во II квартале 2014 года
Доля организаций в % к их количеству

	Строительные организации с численностью работников, человек				В среднем по всем строительным организациям
	до 50	51-100	101-250	свыше 250	
Уровень обеспеченности заказами, месяцев: менее 1	20	13	11	6	11
1-3	43	38	30	17	29
4-6	18	23	22	19	20
7-9	9	9	14	17	13
10-12	7	12	17	27	18
13-15	1	1	3	4	3
16 и более	2	4	3	10	6
Средний уровень, месяцев	4	5	6	8	6

ная программа соответствовала «нормальному» уровню, составила 75 %; доля тех, кто оценил ее «ниже нормального» уровня – 24 %. В группировке по численности занятых лучшее положение с производственной программой отмечено в крупных строительных организациях.

Во II квартале 2014 г. доля организаций, у которых отмечено увеличение объема работ, выполняемых по виду деятельности «Строительство», составила 23 % (в I квартале 2014 г. – 14 %); доля организаций, у которых зафиксировано его уменьшение, составила 25 % (в I квартале – 36 %). Баланс оценок изменения этого показателя составил (-2 %) против (-22 %) в I квартале 2014 года.

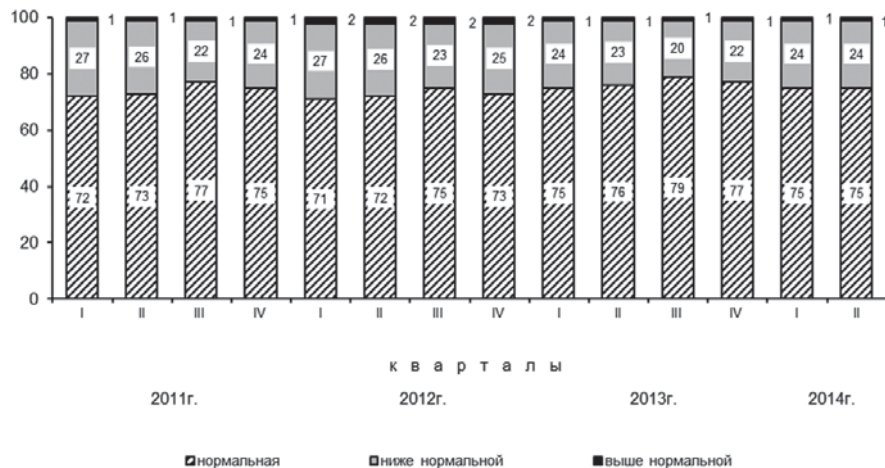
В III квартале 2014 г. доля организаций, у которых прогнозируется увеличение объема работ, больше удельного веса тех, кто предполагает его уменьшение; ожидается, что баланс оценок изменения показателя составит (+26 %). Согласно прогнозу, увеличение физического объема работ ожидают 30 % руководителей организаций, уменьшение – 4 % руководителей.

Средний уровень загрузки производственных мощностей во II квартале 2014 г. по сравнению с I кварталом 2014 г. не изменился и составил 63 %. При этом 8 % организаций имели уровень загрузки не более 30 %, 11 % организаций – свыше 90 %.

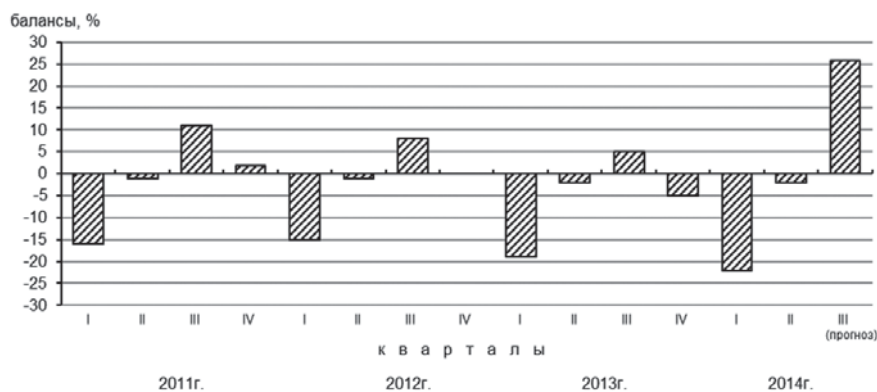
Оценивая **обеспеченность строительных организаций производственными мощностями** относительно спроса на строительные работы в ближайшие 12 месяцев, руководители 89 % строительных организаций отметили, что их будет «достаточно», 1 % – «более чем достаточно», 10 % – «недостаточно».

Во II квартале 2014 г. баланс оценок изменения по показателю «**численность занятых**» в строительстве составил (-6 %) против (-20 %) в I квартале 2014 года.

В III квартале 2014 г. не ожидают снижения численности занятых 77 % респондентов, 19 % респондентов предполагают ее увеличение.



Оценка производственной программы (доля организаций в % к общему их количеству)



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

Таблица 3
Направления деятельности строительных организаций во II квартале 2014 года

	В % к итогу
Всего	100
в том числе:	
строительство (новое строительство, реконструкция, расширение, техническое перевооружение объектов)	56
жилые здания	21
нежилые здания	10
сооружения	25
капитальный ремонт зданий и сооружений	8
текущий ремонт зданий и сооружений	8
другое	28

На низком уровне находится **портфель заказов**, баланс оценок изменения по данному показателю составил (-23). Лучшая обеспеченность заказами отмечена в строительных организациях совместной российской и иностранной формы собственности, а в группировке по численности занятых – в крупных строительных фирмах.

Основными факторами, сдерживающими деятельность строительных организаций, являются

«высокий уровень налогов» (на этот фактор указали 39 % опрошенных руководителей организаций), «конкуренция со стороны других строительных фирм» (29 %), «неплатежеспособность заказчиков» (27 %).

Финансовое состояние строительных организаций. Во II квартале 2014 г. 22 % респондентов указали на увеличение и 16 % на уменьшение **прибыли**. Баланс оценок по данному показателю составил (+6 %) против (-3 %) в I квартале



Таблица 4
Распределение организаций по оценке уровня использования производственных мощностей во II квартале 2014 года (доля организаций в % к их количеству)

	Строительные организации с численностью работников, человек				В среднем по всем строительным организациям
	до 50	51-100	101-250	свыше 250	
Уровень использования производственных мощностей, % не более 30	14	10	8	4	8
31-40	8	6	4	3	5
41-50	6	7	4	2	4
51-60	35	30	27	22	27
61-70	11	15	14	25	18
71-80	11	13	18	18	16
81-90	8	10	11	13	11
свыше 90	7	9	14	13	11
Средний уровень, %	55	60	65	68	63

Таблица 5
Распределение строительных организаций по уровню обеспеченности финансированием во II квартале 2014 года (доля организаций в % к их количеству)

	Строительные организации с численностью работников, человек				В среднем по всем строительным организациям
	до 50	51-100	101-250	свыше 250	
Уровень обеспеченности финансированием, месяцев: менее 1	31	23	17	9	18
1-3	37	36	31	23	28
4-6	16	21	20	21	20
7-9	7	8	13	19	14
10-12	5	8	15	18	13
13-15	1	1	2	4	3
16 и более	2	3	2	6	4
Средний уровень, месяцев	3	4	5	7	5

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

	Цены на строительные материалы		Цены на строительные монтажные работы	
	II квартал 2014 г. по сравнению с I кварталом 2014 г.	III квартал 2014 г. по сравнению со II кварталом 2014 г. (прогноз)	II квартал 2014 г. по сравнению с I кварталом 2013 г.	III квартал 2014 г. по сравнению со II кварталом 2014 г. (прогноз)
	Повышение: большими темпами	7	7	3
теми же темпами	57	54	42	42
меньшими темпами	7	8	8	9
Без изменений	29	31	45	44
Снижение	-	-	2	2

2014 года. В III квартале 2014 г. руководители 28 % строительных организаций прогнозируют увеличение прибыли и 3 % – ее уменьшение, 53 % респондентов не ожидают ее изменения.

Во II квартале 2014 г. 16 % руководителей строительных организаций отметили увеличение обеспеченности собственными финансовыми ресурсами, против 12 % в I квартале 2014 г. Баланс оценок данного

показателя увеличился с (-13 %) в I квартале 2014 г. до (-4 %) во II квартале 2014 года.

Средний уровень обеспеченности финансированием составил 5 месяцев. Хуже обеспечены финансовыми ресурсами организации с численностью до 50 человек (3 месяца), наиболее обеспечены – крупные строительные организации (7 месяцев).

Доля организаций, у которых во II квартале 2014 г. зафиксировано увеличение просроченной **кредиторской задолженности**, составила 11 %, уменьшение – 13 %; баланс оценок изменения показателя «просроченная кредиторская задолженность» составил (-2 %).

В III квартале 2014 г. увеличение «просроченной кредиторской задолженности» прогнозируют 12 % руководителей организаций, 80 % – предполагают, что уровень неплатежей останется прежним.

Во II квартале 2014 г. увеличение и уменьшение просроченной **дебиторской задолженности** у строительных организаций составило по 12 %. На отсутствие просроченной дебиторской задолженности указали 15 % респондентов.

Число респондентов во II квартале 2014 г., не пользующихся кредитами банков, составило 17 % (в I квартале 2014 г. – 16 %).

Во II квартале 2014 г. инвестиционную деятельность не осуществляли 17 % организаций, у 12 % организаций отмечался рост инвестиций.

Балансы оценок изменения показателей «цены на строительные материалы» и «цены на строительные монтажные работы» во II квартале 2014 г. составили соответственно (+71 %) и (+51 %) против (+69 %) и (+50 %) в I квартале 2014 года.

Региональные особенности деловой активности строительных организаций. Повышение деловой активности во II квартале 2014 г. наблюдалось в 38 субъектах Российской Федерации. Результаты проведенного обследования свидетельствуют, что в 20 из 80 субъектов Российской Федерации, участвующих в обследовании, **индекс предпри-**



нимательской уверенности выше, чем в среднем по России. Положительное значение этого показателя отмечалось в республиках Татарстан, Коми, Дагестан, Карачаево-Черкесской Республике, Липецкой, Брянской, Воронежской, Сахалинской, Орловской, Тульской, Тюменской, Ростовской, Самарской областях, Пермском и Ставропольском краях, городе Санкт-Петербург. Самое низкое значение индекса предпринимательской уверенности (-33 %) зафиксировано в Приморском крае.

Наибольшее увеличение **объема работ**, выполняемых по виду деятельности «Строительство», во II квартале 2014 г. (по сравнению с I кварталом 2014 г.) наблюдалось в республиках Тыва, Мордовия, Хакасия, Калмыкия, Самарской, Ива-

новской, Иркутской, Амурской, Мурманской, Астраханской, Тульской, Тамбовской областях, Красноярском, Камчатском, Забайкальском краях.

В III квартале 2014 г. руководители строительных организаций 72 субъектов Российской Федерации ожидают рост объемов работ и 69 прогнозируют увеличение численности занятых в строительстве. Наиболее интенсивное **увеличение численности занятых** предполагают строительные организации республик Калмыкия, Башкортостан, Чеченской, Кабардино-Балкарской и Карачаево-Черкесской республик, Краснодарского и Приморского краев, Брянской, Курганской, Белгородской, Новосибирской, Липецкой, Иркутской областей, города Москвы.

Основные факторы, сдерживающие деятельность строительных организаций. На фактор «высокий уровень налогов» указали более 60 % руководителей строительных организаций, расположенных в Республике Адыгея, Вологодской и Свердловской областях. Фактор «неплатежеспособность заказчиков» отметили 78 % респондентов, осуществляющих деятельность в Республике Дагестан и более 50 % – в городе Москве. Влияние фактора «конкуренция со стороны других строительных фирм» подчеркнули более 60 % руководителей строительных организаций в Республике Дагестан и более 50 % в Архангельской, Ленинградской и Владимирской областях.

New Start New Thinking New Leaping

CIDE-2015

The 14th China International Door Industry Exhibition 2015 The 2nd China Integrated Custom Home Furnishing Exhibition

DATE 20-23 March 2015 **VENUE** (Beijing) New China International Exhibition Center

Sponsor: China National Forest Products Industry Association
China Timber&Timber Products Circulation Association
China Door Industry Club
China WSJ United International Co.,Ltd.

Organizer: Beijing Zhongzhuang Weijia Strategy For Exhibition Co.,Ltd.
Beijing WSJ United Strategy For Exhibition Co.,Ltd.

Strategic Partner: China Door Industry Club
The Publicity Media Union of China Door Industry
China Door Industry Special Column On-line Door Exhibition

TOP COMMERCIAL TRADE PLATFORM OF THE INDUSTRY
110,000M² EXHIBITION AREA
1000 QUALITY EXHIBITORS
130,000 PROFESSIONAL VISITORS FROM HOME AND ABROAD
FIRST EXHIBITION CHOICE FOR YOU!

[Contact]
Beijing Zhongzhuang Weijia Strategy For Exhibition Co., Ltd.
Beijing WSJ United Strategy For Exhibition Co.,Ltd.
Add:Room 387 4/F, Hall 1, China International Exhibition Center, No 6 East Road
North 3rd Ring Road,Beijing, 100028, China
Tel: +86-10-84600704 +86-10-84600990/0991/0992/0993
Fax: +86-10-84600982
Mob: +86-13426078740
E-mail: menyezhan@126.com
Exhibition website: <http://www.door-expo.com>



Scanning QR for Official Meeting Scanning QR for Official Website



Продолжение.
Начало в «ОД», №3/2014

Публикуемая ниже статья не относится непосредственно к тематике журнала, но, вероятно, будет интересна тем, кто интересуется вопросами реального энергосбережения и энергоэффективности.

Редакция

ВЫСОКАЯ ЭНЕРГОЕМКОСТЬ ЭНЕРГЕТИКИ – ПЛАТА ЗА ПОЛИТИЗИРОВАННОСТЬ РЕГУЛЯТОРА

А. Б. БОГДАНОВ, аналитик-технолог, эксперт СРО «Энергоаудиторы Сибири» (г.Омск),
О.А. БОГДАНОВ, ведущий инженер ЗАО «Ленводоканалпроект» (г.Санкт-Петербург)

Скрытое перекрестное субсидирование топливом федеральной электроэнергетики за счет коммунального комплекса городов, поселений

Парадокс Российской экономики энергетики! Не имея ответственности за принимаемые решения, не желая выявлять и устранять основы скрытого перекрестного субсидирования, сообщество рыночных регуляторов энергетики привело российскую энергетику к тому, что как в период плановой экономики СССР, так и в период рыночной регулируемой экономики энергетики, существующие высокоэффективные ТЭЦ и технологии, приносящие до 38 % экономии топлива, стали убыточными!

Почему же много лет живет миф о невозможности использовать КПИТ топлива для оценки эффективности комбинированной энергии?

Да потому, что очень-очень давно, еще в далеком 1950 году, для того, чтобы показать, что советская электроэнергетика не хуже буржуйской электроэнергетики, чисто технологическое решение было подменено политическим решением. Комиссией энергетического института АН СССР и секции теплофикации Московского отделения Всесоюзного научного инженерно-тех-

нического общества энергетиков (МОНИТОЭ) 10–11 января 1950 года было принято решение, на многие десятилетия отодвинувшее поиск правильного решения поставленной задачи и отбросившее как минимум на 65 лет назад развитие советской, а затем и российской топливосберегающей энергетики (см. вставку).

Действительно, измерить и нормировать эффективность двухмерного пространства производства комбини-

рованной энергии только одним показателем КПИТ невозможно. Получается абсурдный результат, что КПИТ 80 % заурядной котельной в 2,0 раза выше самой лучшей ГРЭС с КПИТ 40 %! Для принятия однозначного решения об эффективности, нужен второй показатель. Этот показатель есть и был еще в 1950 году – это «удельная выработка электроэнергии на базе теплового потребления»¹⁶ W [МВт/Гкал]». Однако, его применение не позволя-

Решение комиссии, выбранной научным совещанием Энергетического института АН СССР и секции теплофикации МОНИТОЭ для выработки выводов по вопросу о технико-экономических показателей ТЭЦ (на основе материалов совещания, состоявшегося 10–11 января 1950 г.)¹

1. Коэффициент использования тепла топлива на ТЭЦ, вычисляемый по сумме количеств вырабатываемых электроэнергии и тепла, **не может служить показателем, однозначно определяющим степень совершенства ТЭЦ**, так как он не отражает преимуществ выработки электроэнергии на тепловом потреблении, поскольку уравнивает условия использования тепла получаемого из котельной пара при выработке как электроэнергии, так и тепла.

Эквивалентность, с точки зрения закона сохранения энергии, тепловой и электрической энергии, вырабатываемой на ТЭЦ, и суммирование их на этом основании **не могут быть использованы безоговорочно для определения показателей эффективности работы ТЭЦ**, так как эти показатели должны учитывать не только количество обоих видов, но и степень использования потенциала тепловой энергии при превращении ее в электроэнергию в комбинированном процессе.

2. Методы **распределения экономии топлива** при комбинированном процессе выработки тепла и электроэнергии между этими видами полученной энергии **не могут вытекать из законов термодинамики** и все попытки непосредственного термодинамического обоснования того или иного способа разнесения экономии топлива между видами полученной энергии лишены научного основания.

¹ Вопросы определения КПД теплоэлектроцентралей (сборник статей). Под общ. ред. академика А.В. Винтера. Госэнергоиздат, 1953, стр. 116–117.

² Лукницкий В.В. Тепловые электрические станции промышленных предприятий. Госэнергоиздат 1953, стр. 382 (472 с.).

ло показывать «великолепные» показатели работы советской электроэнергетики в соревновательной борьбе с электроэнергетикой западных стран. Было найдено идеальное решение. «Сразу, без кропотливой работы по подъему технического и организационного уровня энергетики, мы вырвались таким нехитрым путем на «первое место» в мире» (В.М. Бродянский, 1992 г.). А по тепловой энергетике никакой политической борьбы не было. Никто с западом по показателям развития теплоэнергетики не боролся и не сравнивал. Однако, западная энергетика после энергетического кризиса 1970-х годов, без политической трескотни, молча, полностью переняла лучший опыт советской энергетики по теплофикации страны, на основе комбинированного производства электрической энергии на базе теплового потребления.

Впоследствии, при переходе к псевдорыночной электроэнергетике, применение показателя «удельная выработка на базе теплового потребления» для регулирования и формирования адекватной тарифной политики на энергию так же не было востребовано. Энергичный Чубайс с удовольствием показывал всему миру, что мы продаем на внешнем рынке самую дешевую электроэнергию. Мы провалились в долговую глубоченную яму, при которой любые инвестиции в топливосберегающие проекты будут инвестиционно не привлекательными!

Какому президенту страны хочется взять груз непопулярных мер и объявить стране, что в результате низкой цены на газ и 60-летнего перекрестного субсидирования за счет жилищно-коммунального комплекса страны стоимость электроэнергии в России занижена в 3-7 раз против цены перedовых западных стран (рис. 5).



Рис. 4. Скрытое перекрестное субсидирование топливом показателей «Федеральной электроэнергетики» за счет коммунальных потребителей сбросного тепла турбин ТЭЦ (данные ОРГРЭС, 2007 г.)

Это стало невыгодно монополии федеральной электроэнергетики, потребителям дешевой электроэнергии – железной дороге, цветной металлургии, получающей дешевый алюминий, электросетевому комплексу со «смешными тарифами 36 коп./кВт ч» на электроэнергию для собственных нужд и т.д. Потребители же сбросного тепла турбин ТЭЦ, руководители регионов, городов и поселений, не владея технологией формирования затрат топлива, до настоящего времени так и не могут квалифицированно отстаивать в федеральной антимонопольной службе свое законное право на тепло с затратами топлива в 3–4 раза ниже котельных.

Как же реально нормировать расход топлива на тепловую и электрическую энергию ТЭЦ?

Делать это надо так, как более 40–60 лет назад доказывали ученые

академической науки: профессор Саратовского политехнического института, д. т. н. А.И. Андрищенко³, профессор Московского энергетического института, д. т. н. В.В. Лукницкий⁴, профессор Томского политехнического института, д. т. н. И.Н. Бутаков⁵. Наиболее ярко наглядно и убедительно более 22 лет тому назад наглядно, применительно к ТЭЦ, это показал профессор Московского энергетического института, доктор технических наук В.М. Бродянский⁶. Наглядно и убедительно это показано в фундаментальном учебнике советского периода «Экономика энергетики СССР»⁷ и современном российском учебнике «Экономика энергетики»⁸.

Однако, знания и предложения советской и российской академической науки полностью игнорируются прикормленной отраслевой наукой (ЭНИН, ВТИ, ОРГРЭС), и в практику расчетов денежных потоков, формирующих экономическую политику

³ Вопросы определения КПД теплоэлектроцентралей (сборник статей) под общей редакцией академика А.В. Винтера Госэнергоиздат 1953 год стр. 97–107.

⁴ Лукницкий В.В. Тепловые электрические станции промышленных предприятий. Госэнергоиздат, 1953, стр. 382

⁵ Бутаков И.Н. Коэффициент полезного действия тепловых установок и энергосистем. Томск, изд-во Томского университета, 1961.

⁶ Бродянский В.М. Письмо в редакцию. // «Теплоэнергетик», 1992, № 9.

⁷ Прузнер С.П., Златопольский А.Н., А.М. Некрасов А.М. Экономика энергетики СССР. М.: «Высшая школа», 1978.

⁸ Экономика энергетики: учебник для вузов./Н.Д. Роголев, А.Г. Зубкова, И.В. Мастерова и др. Под общ. ред. Н.Д. Роголева.: М.: Издательский дом МЭИ, 2011. – 120 с.



Рис. 5 Среднемесячная за месяц цена электрической энергии на биржах западных стран в сравнении с ценой электроэнергии в России (2008 г.)

развития энергетики страны, включают так называемый «физический метод», а теперь – «метод альтернативной котельной», обеспечивающий значительное улучшение экономических показателей «федеральной электроэнергетики» за счет потребителей сбросного тепла ТЭЦ. При обеспечении «конденсационной» электроэнергии от самой современной ГРЭС и ТЭЦ коэффициент полезного использования топлива (КПИТ) для конечного потребителя ЖКХ составляет не более 32–35 %. Остальные 68–65 % энергии топлива безвозвратно теряются в окружающую среду, в том числе на ГРЭС сброс тепла в атмосферу через градирни составляет 45–48 % энергии топлива, а на нагрев проводов и трансформаторов в электрических сетях дополнительно теряется до 8–12 % энергии топлива.

При обеспечении комбинированной электроэнергией от обычной ТЭЦ коэффициент полезного использования топлива мгновенно повышается в ~2,3 раза, и в зависимости от параметров пара, вида топлива, достигает 79–85 %. Потери тепла в окружающую среду при этом с 68–65 % снижаются до 21–15 %. Такой огромный, 3–4-х кратный эффект снижения потерь первичного топлива при переходе на теплофикационную энергию достигается исклю-

чительно потому, что отработанное тепло паровых турбин, выбрасываемое в окружающую среду, используется для **теплоснабжения потребителей ЖКХ** городов и предприятий. Но это заслуга исключительно тепловых потребителей, а не электрических потребителей, как это предписывается принципом «альтернативной котельной» для ТЭЦ. Если не будет потребителей сбросного тепла ТЭЦ для ЖКХ, то это тепло в любом случае, где-то на безымянной ГРЭС оптового рынка **все равно будет выброшено в окружающую среду за счет потребителей электроэнергии. Сбросное тепло так же как на ГРЭС, так и на ТЭЦ по методу Вагнера должно быть включено в тариф на электроэнергию, и абсолютно весь технологический эффект экономии топлива должен оставаться у тепловых потребителей.**

В настоящее время многие российские неквалифицированные топ-менеджеры электроэнергетики пишут восторженные статьи, разрабатывают бизнес-планы и пропагандируют западное чудо под названием «когенерация». Много из них даже не подозревают о том, что это и есть наша советская «теплофикация», которая как Золушка всегда делала всю черную работу, а «благородные принцессы электроэнергети-

ки» незаслуженно присваивали результаты чужого труда и «пиарятся» на бесконечных симпозиумах. Именно удельная выработка электроэнергии на базе теплового потребления четко и однозначно показывает низкую эффективность экономии топлива ($1 - 0,91 = 0,09$) для мини-ТЭЦ с низкими параметрами газа и пара и высокую эффективность экономии топлива ($1 - 0,58 = 0,42$) мощных ТЭЦ с высокими параметрами газа и пара (рис. 5).

Метод «альтернативной коровы» как способ показать абсурдность «метода альтернативной котельной»

Применение методики «альтернативная котельная» противоречит всем физическим законам и является примером монопольного сговора крупнейших потребителей электроэнергии и электроэнергетического комплекса с сообществом энергетических регуляторов. В качестве яркого примера наглядно раскрывающего абсурдность методики «альтернативной котельной» можно привести образный аналог, понятный для рядового жителя – монопольного снижения цены на сметану с применением «методики альтернативной коровы».

В условиях регулируемых рыночных отношений совершенно очевидно абсурдность попыток, например, снижения цены на сметану путем повышения цены на обрат для откорма телят и поросят, получаемый как конечный продукт переработки молока. Так, если потребитель «обрата» хочет приобрести 10 литров обрата, то эффективный топ-менеджер и «рыночный регулятор» молочного производства с применением методики «альтернативной коровы» предложит покупателю «обрата» из 11 литров молока оплатить затраты на покупку, как минимум 10 литров молока. При этом в стоимость 1 литра сметаны будет включены затраты только одного из 11 литров молока. Применение этого принципа на «законных основаниях» позволяет

**Бродянский В.М. Письмо в редакцию // «Теплоэнергетик», 1992, № 9**

Оригинал статьи можно прочитать на сайте «Эксергия-Богданов».

...**Первое**, о чем необходимо сказать, это о так называемом, «физическом» методе. Он вообще не может обсуждаться как нечто, имеющее хотя бы самое слабое научное обоснование. **Это типичное порождение эпохи, когда нужно было во что бы то ни стало показать, что мы «впереди планеты всей».** Применительно к энергетике это означало, что один из основных показателей ее уровня – удельный расход топлива на 1 кВт ч электроэнергии у нас должен быть лучше, чем «у них». Был найден гениально простой путь.

...Из школьной физики известно, что тепло эквивалентно работе (второе начало термодинамики, которое объясняет, что это не совсем так, в школе не проходят) Опираясь на эту эквивалентность, можно вполне законно, «по физике», списать лишнее топливо с электроэнергии на тепло, благо теплофикация у нас широко распространялась. Сразу, без кропотливой работы по подъему технического и организационного уровня энергетике, мы вырвались таким нехитрым путем на «первое место» в мире. **То, что вызывало и вызывает до сих пор улыбки специалистов во всем цивилизованном мире, не принимается у нас во внимание.**

...Только специалисты из ГДР и ПНР прекрасно понимали, в чем дело. Их энергетическое начальство копировало наши глупости, а попытки исправить ситуацию, упиралось, так же как и у нас в министерские завалы. Сейчас, насколько мне известно, в восточной части Германии, и в Польше вся эта «физическая» методика отпадает. В КНР тоже следовали нашей «методике», поскольку вся теплофикация делалась по нашему образцу. Теперь они постепенно выходят на современный уровень понимания термодинамики и даже собрали у себя международную эксергетическую конференцию.

...Таким образом, в ближайшее время мы остаемся единственными в мире энергетиками, «верными принципам», отвергающим как второе начало термодинамики (установленное еще в 1824 г.), **так и законы экономики, утверждающие (с еще более раннего времени), что цены при всех колебаниях конъюнктуры в среднем следуют уровню общественно необходимых затрат производства.** Но сколько времени это может продолжаться и к чему приведет?

...Но самое интересное состоит в том, что сторонники «физического» метода не хотят прислушаться даже к тому, что говорят сами ТЭЦ! А они, **хотя и не знают термодинамики**, но выполняют требования ее законов неукоснительно!

По опыту Мосэнерго, Ленэнерго и других энергосистем России, знаем, тепловая нагрузка может изменяться в пределах максимальной примерно до 20 %. **В этом диапазоне прирост расхода топлива на отпуск тепла (при неизменной электрической нагрузке) составляет от 48 до 82 кг/Гкал. Эти показатели, полученные путем прямого измерения, сомнений вызвать не могут.**

Если в этой ситуации произвести расчет по физическому методу, то на каждую гигакалорию нужно было бы отнести от 160 до 175 кг, т. е. в 2–3 раза больше, «удешевив» таким способом электроэнергию (пояснения Богданова: удешевив комбинированную электроэнергию ТЭЦ в 2–3 раза, **до абсурдного низкого значения 153 гут/кВт ч, при КПИТ 80 %).** **На самом же деле, статистика пока – зывает, что прирост расхода топлива на отпускаемую электроэнергию составляет от 300 до 400 г на 1 кВт.ч**

Таким образом, ТЭЦ, ничего не зная о теоретических дискуссиях и указаниях начальства, дают показатели, напрямую соответствующие эксергетическому распределению, злостно игнорируя «физический» метод. Можно, наверное, и здесь при особом старании придумать какое-нибудь «физическое» опровержение, но это не изменит существа дела.

Эти соображения, по-человечески понятные, не должны оправдывать применение неверной методики. Дальнейшее использование показателей, не только искажающих действительную ситуацию, но и приводящих, в конечном итоге, к перерасходу топлива, должно быть прекращено. **Это все равно произойдет в связи с введением в энергетику рыночных законов.** За теорией останется анализ перспектив развития теплоэнергетики и поиск оптимальных решений с точки зрения экономики природных ресурсов и экологии. Здесь методы, подобные «физическому», вообще теряют смысл.....»

Справка А.Б. Богданова:

Метод «альтернативной котельной для ТЭЦ» – это 100 % клон, полная копия применявшегося для регулирования в советской энергетике с 1950 до 1996 года «физического метода». Единственным отличием метода «альтернативной котельной» является вычет затрат на транспорт тепловой энергии, что, по сути, сделано правильно для любых методов.

сразу же снизить себестоимость сметаны в 3–4 раза!

Попытка эффективного молочного менеджера и регулятора молочного бизнеса обосновать высокую цену на «обрат» необходимостью содер-

жать «альтернативных коров» вначале вызовет только смех, а затем взрыв у потребителей и отставку сообщества регуляторов молочной промышленности. А вот в условиях регулируемой рыночной экономики

энергетики такие менеджеры и общество энергетических регуляторов со знаниями школьной физики вместо отставки почему то вызывают многолетние научнообразные дискуссии и обсуждения.



Пример 1. Нет гармонизации, нет компетенции!

Выдержки из книги Шевкоплясова П. М.,

Шевкоплясов П.М., Шевкоплас Е.Ю. Ценообразование на оптовом и розничном рынках энергии на основе маржинального дохода⁹ (выдержки из книги):

Стр. 14–15: Региональные службы тарифов совместно с налоговыми органами обязаны отслеживать достоверность включения в фактические издержки станций затрат на топливо, заработную плату, амортизацию, товарно-материальные ценности, уровень фактической рентабельности, **но не устанавливать предельные значения цен (тарифов), величину прибыли и т. д.**

При комбинированном способе производства тепловой и электрической энергии на конкретной местной ТЭЦ идеальным розничным рынком (торговой площадкой) **по прямым свободным договорам производителя с потребителями является территория города**, расположенная в радиусе охвата ее сетями теплоснабжения местной ТЭЦ. На этом рынке в полной мере проявляются все преимущества теплофикации при оперативном расчете цен и использовании обоих начал технической термодинамики. В результате цены на тепло будут в два-четыре раза ниже сегодняшних, поскольку устраняется перекрестное субсидирование электрической энергии за счет тепла, отпускаемого местным потребителям.

Цены на электроэнергию от расположенных в центре энергоснабжения местных ТЭЦ (с КПИТ 75–83 %, комментарий А.Б. Богданова) возрастут до их фактических значений при конденсационной выработке, но **они будут все равно будут гораздо ниже равновесных цен оптового рынка энергии** и мощности (ОРЭМ), «транслируемых с оптового рынка», поскольку устраняется множество посредников и виртуальный оборот электроэнергии от этой ТЭЦ сначала в Москву к администратору торговой сети (АТС) ОРЭМ, а затем с оптового рынка через систему виртуальных, воображаемых «гарантирующих поставщиков» к реальным потребителям местного розничного рынка.

Фактически никакого оборота электрической энергии от местных ТЭЦ всех ТГК (а также ОГК) сначала в Москву на ОРЭМ, а затем обратно к местным потребителям не существует в физической природе отрасли. Электроэнергия как поступала к местным потребителям от генераторов ТЭЦ с напряжением до 35 кВ по распределительным сетям 6–100 кВ, так и продолжает поступать согласно объективным физическим законам электротехники вне зависимости от юридических «законов» и «правил» формирования и функционирования механизма ОРЭМ. С ОРЭМ электроэнергия местным потребителям может поступать через распределительные сети только от сетей напряжением 220 кВ (с КПИТ 30–32 %, комментарий А.Б. Богданова) при условии, что местные станции не обеспечивают фактический спрос (стр. 14–15).

Сегодня всем участникам рынка энергии навязано одностороннее толкование понятия «маржинальная цена» оптового рынка как истина в последней инстанции, **как цена энергии только по топливной составляющей (не полных) издержек от станции**, замыкающей энергетический баланс ценовой зоны оптового рынка с предельными самыми высокими переменными издержками и самыми высокими узловыми ценами, транслируемыми (т. е. посылаемыми вдогонку за электроэнергией) на розничных рынках. Полные издержки и цена энергии расчленены на две составляющие: постоянная часть цены за мощность (так называемый конкурентный отбор мощности-КОМ) и переменная-за энергию. **Цены за энергию на границах ответственности сторон должны рассчитываться, а не «транслироваться» неизвестно откуда** (стр. 86).

АТС ОРЭМ сосредоточил в своих руках всю полноту административно-командной власти на рынках энергии на установление цен и для генераторов и для конечных потребителей, на все информационные и финансовые потоки (но не на реальные потоки электроэнергии) Единой энергетической системы России. **Где здесь место для конкуренции!** (стр. 89).

Абсурдно и недопустимо применение метода «альтернативной котельной ТЭЦ» при обосновании «Схем теплоснабжения» городов и поселений

Конкретным ярким примером абсурдности применения принципа «альтернативной котельной» яв-

ляется его использования при обосновании в 2013 г. в «Схеме теплоснабжения г. Ульяновска», в которой весь эффект от теплофикации путем скрытого субсидирования топливом отнесен в пользу электроэнергетического комплекса. При этом коммунальные потребители ЖКХ, которые обеспечили возможность использования сбросного тепла, остались аб-

солютно ни с чем! Абсолютно нецелесообразно закрывать городские котельные с удельным расходом 175 кг. у. т. и передавать тепловую нагрузку на паровые турбины Ульяновской ТЭЦ с удельными расходами топлива 172–175 кг. у. т./Гкал вместо реальных значений 40–70 кг. у. т./Гкал! С учетом затрат на дальний транспорт 8–12 кг. у. т./Гкал, тепло-

⁹ Шевкоплясов П.М., Шевкоплас Е.Ю. Ценообразование на оптовом и розничном рынках энергии на основе маржинального дохода. СПб.: ПЭИПК, 2012. – 131с.

**Ответ ФСТ на Шевкоплясову П.М. от 15 марта 2010 года НБ-2048/14**

Федеральная служба по тарифам в соответствии с письмом Аппарата Правительства Российской Федерации от 1 марта 2010 года №П9–6198 рассмотрела обращение Шевкоплясова Павла Михайловича от 19 января 2010 года по вопросу реализации инновационной системы ценообразования на рынках энергии.

В соответствии с Положением о Федеральной службе по тарифам, утвержденным постановлением Правительства Российской Федерации от 30 июня 2004 года № 332 (с изменениями на 20 февраля 2010 года), **вопрос, поставленный в обращении, к компетенции ФСТ России не относится.**

Поскольку в соответствии с Положением о Министерстве энергетики Российской Федерации, утвержденным постановлением Правительства Российской Федерации от 28 мая 2008 года № 400, Министерство энергетики Российской Федерации является федеральным органом осуществляющим, в частности, функции по выработке и реализации государственной политики и нормативно-правовому регулированию по вопросам электроэнергетики, на основании пункта 3 статьи 8 Федерального закона от 2 мая 2006 года № 59-ФЗ «О порядке рассмотрения обращений граждан Российской Федерации» по согласованию с Аппаратом Правительства Российской Федерации направляю указанное обращение в Минэнерго России для рассмотрения по существу.

Приложение: копия письма Аппарата Правительства Российской Федерации от 1 марта 2010 года №П9–6198 и приложение к нему обращение Шевкоплясова П.М., всего на 7 листах + книга + пособие + конверт в 1 экз. только в первый адрес.

Н.Г. Бакаев

вая энергия Ульяновской ТЭЦ становится абсолютно неконкурентной: 180–185 кг. у. т./Гкал.

Примером абсурдности применения метода «альтернативной котельной» так же является разработка «Схемы теплоснабжения города Омска на период до 2029 г.» Калькуляция себестоимости тепловой и электрической энергии омских ТЭЦ 3,4,5 (стр. 271–279, книга 1) выполнена на основе упрощенной методики калькулирования себестоимости 1971 г. и не соответствует реальным затратам топлива на ТЭЦ. Эта калькуляция себестоимости переутверждена «Инструкцией по планированию, учету и калькулированию затрат на поставку электрической и тепловой энергии на электростанциях, в электрических и тепловых сетях и в целом энергоснабжающих организациях» («Единая система классификации и учета затрат в электроэнергетике», постановление ФСК РФ №24/4 от 03.07.1998 г.). Именно этой инструкцией предусматривается скрытое перекрестное субсидирование топливом потребителей электроэнергетики за счет потребителей сбросного тепла ТЭЦ. При этом 3–4-кратная экономия топлива от использования сбросного тепла паровых турбин технологически необо-

снованно переносится с тепловой энергии на электрическую энергию.

Гармонизация обеспечивает компетенцию!

Главная задача современного менеджмента российской энергетики – находить согласованное решение, но не столько с конечным потребителем, сколько с сообществом контролирующих, надзирающих, регулирующих органов. Даже имеется такой термин, как гармонизация отношений: «Что, не можешь решить проблему с инспекцией? Возьми три рубля, гармонизируй отношения»

Не считая нужным внедрять передовой опыт зарубежных стран и методики ценообразования на основе маржинального дохода, игнорируя принципы неразрывности производства тепловой и электрической энергии при комбинированном производстве энергии, сообщество энергетических регуляторов все больше и больше увеличивает явное и скрытое перекрестное субсидирование топливом электроэнергетики за счет тепловых потребителей ТЭЦ, загоняя в тупик топливосберегающую экономику энергетики России.

При этом сообщество регуляторов «квалифицированно» ссылаясь

на нормативные документы, которые разрабатывают именно они, не хочет нести никакой ответственности за конечный результат и ограничивает свою участие за универсальным стандартизированным ответом типа «*вопросы реализации инновационной системы ценообразования на рынках энергии. к компетенции ФСТ России не относятся...*» (см. ответ ФСТ Шевкоплясову П.М. во вставке). Нет гармонизации, нет компетенции!

Сегодня **абстрактные, завышенные цены продаж энергии от генераторов** станции по точкам поставки для всей электроэнергетики России **определяются единственным административным органом, осуществляющим ценообразование на электроэнергию на уровне ОРЭМ на основании юридического закона «Об электроэнергетике»**, в большей части **без учета физических законов технологии электроэнергетического производства**, до фактической генерации и отпуска энергии потребителям. При этом цены согласно торговому графику генераторов на ОРЭМ почти на 100 % противоречат ценам по фактическому производству (стр. 91).

Цена полностью оторвана от издержек производства энергии. Ал-



Пример 2. Есть гармонизация, есть компетенция!

Энергетики научились извлекать выгоду даже из неработающих электростанций¹⁰

В Ленобласти есть небольшая ТЭЦ группы «Энергомаш», не вырабатывающая электроэнергию, но имеющая доход от ее продажи. Только за 2007 год ей удалось заработать 56 млн. руб. за счет перепродажи чужой электроэнергии. Нет на ТЭЦ ни одного договора с потребителями. Нет у ТЭЦ и газа. Согласно справке о полезном отпуске электроэнергии с ТЭЦ «ГТ ТЭЦ Энерго», за 2007 год она продала более 100 тыс. кВт ч на сумму более 117 млн. руб.. При этом в графе «выработка» у ТЭЦ значится 0,0.

Однако по документам ФСТ (Федеральная служба по тарифам) Всеволожская станция уже больше года считается рабочей.

«ГТ ТЭЦ Энерго» внесла мощность Всеволожской станции в энергобаланс на 2007 и 2008 годы и получила тариф на поставку электроэнергии на оптовый рынок – 1,08 руб. за кВт ч.

Не производя электроэнергию на Всеволожской ТЭЦ, компания приступила к спекуляции электроэнергией, покупая ее по низкой цене на свободном рынке электроэнергии и продавая ее по установленному тарифу, который в два раза выше того, что она сама заплатила.

В «Энергомаше» и ФСТ не смогли пояснить, как неработающая станция попала в энергобаланс 2007 года.

Директор Фонда энергетического развития Сергей Пикин отмечает, что просто так попасть в баланс ФСТ и получить тариф невозможно. «Необходим целый ряд документов, доказывающих, что станция может работать и у нее есть договоры с потребителями, в противном случае она не может получить тариф», – отмечает он. С этим согласен и заместитель главы ПСК Александр Меркулов, который полагает, что спекулировать чужой электроэнергией компаниям позволяют недостатки правил рынка электроэнергии.

Алгоритм расчета цен ОРЭМ существует сам по себе, издержки генераторов – сами по себе.

Регуляторов энергоемкости энергетики очень много – более восьми органов. Каждый из них, якобы, строго регулирует свою часть энергетики, а вот конечного результата в виде снижения затрат топлива для конечного потребителя – нет! Получается как в известной юмореске Аркадия Райкина: «К рукавам претензии есть? Нет! К карманам претензии есть? Нет! Так чего вы со своими методиками к пиджаку придираетесь!»

Почему не действует федеральная антимонопольная служба (ФАС)?

Да потому, что нет предмета спора!

Потому что в стране сложилась жесткая система недопущения инакомыслия, нет потребности в знаниях. Пока нет революционной ситуации. «Верхи пока могут удерживать ситуацию дешевым газом и скрытым субсидированием, низы пока могут оплачивать». Потому что, никто не приходит и не подает заявление на причиненный кому-то ущерб от действий регулятора! Легко и просто объяснять свою некомпетентность «заблуждением». Один регулятор, заблуждаясь, принял предложение монополии «электроэнергетики» и согласовал перекрестное субсидирование топливом. Другой регулятор, заблуждаясь, становится модератором процесса внедрения «альтернативной котельной» и субсидирование электроэнергии за счет потребителей сбросной тепловой энергии ТЭЦ. Отраслевая наука выполняет

то, за что платят деньги. Общество защиты прав потребителей, комитеты по энергоэффективности, СРО – да они не найдут квалифицированных экспертов в вопросах скрытого перекрестного субсидирования, ни тем более их не допустят до достоверных исходных первичных данных для представления в ФАС и далее в арбитраж.

Кто же должен подать материалы в ФАС на «заблуждающегося» регулятора?

Так кто же должен подать материалы в ФАС, в арбитражный суд, в конституционный суд на регулятора, который своим бездействием ведет к непрерывному росту энергоемкости ВВП страны?

- Прежде всего – это жители городов, главные потребители отработанного тепла паровых турбин ТЭЦ. Не будет потребителей тепла, не будет и комбинированной электрической энергии с фантастически высоким КПИТ 79 % на угле и 85 % на газе. Но они, жители, бесконечно слабы в юридических вопросах, неорганизованные и могут выразить свой гнев только на митингах, забастовках и погромах.

- Мэры городов, муниципалитетов, главные заказчики сбросного тепла ТЭЦ, утверждающие «схемы теплоснабжения» и формирующие долгосрочную энергетическую политику развития энергетического хозяйства города, поселения. Да, именно они должны это сделать, и прекратить субсидирование топливом электроэнергетики за счет жителей городов! Но опять же, они до этого пока не созрели и еще долго не созреют. «Схемы теплоснабжения» – это важнейший документ, по значению равный знаменитому плану ГОЭЛРО! Но это пока диковинка! И молодец ВНИПИ-ЭНЕРГОпром, что он своей инициативой добивается высокого статуса этого документа. Но это задача долгосрочного периода действия, а выборы проходят через 4–6 лет.

- Руководители Минэкономразвития, Минрегиона, Минстроя – вот

¹⁰ «Энергомаш» запустил виртуальную электростанцию. // «Коммерсантъ», № 115 (3932), 05.07.2008.

кто в первую очередь отстаивать интересы жилищно-коммунального хозяйства, интересы жителей. Но отсутствие реальной ответственности за принимаемые или не принимаемые решения, отсутствие технологических знаний в энергетике, ориентация на псевдоучебники по микроэкономике позволяет им не иметь свою собственную позицию и противостоять внешне убедительным доводам монополистов

- Промышленные потребители тепла: нефтекомбинаты, домостроительные комбинаты, теплицы, рыбные хозяйства все те, которые в советское время снабжались теплом (не только сбросным, но и с достаточно высоким потенциалом), не могут это решить – нет достоверной нормативной базы, отражающей технологию комбинированного производства. Нет знаний реальной картины формирования затрат у производителя. А выходить в суд без нормативной базы, без конкретных знаний затрат – бесполезно. Да, и не дело тратить силы и энергию на суды. Раз тариф будет по «альтернативной котельной», а не дешевле в 3–4 раза, значит проще построить свою собственную котельную!

- Собственники ТЭЦ, топменеджмент теплоэнергетики (к примеру «КЭС-холдинг», «Фортум», ТГК-11 и др.) необоснованно теряющие тепловых потребителей, построивших свои собственные квартальные котельные, крышные котельные, должны бы отстаивать свой рынок высокоэффективной технологии. С одной стороны, вроде бы – да. Но с другой стороны – зачем? Мы в одной лодке! Зачем нарушать гармонизованные отношения с сообществом энергетических регуляторов. Пока можно отчитываться количеством энергосберегающих лампочек. Медаль не дадут, а работу и здоровье потеряешь: «Самоубийц нет!..»

- Собственники новейших технологий топливосбережения: технологии аккумулирования сбросного тепла в грунте с применением тепловых

В журнале HOT/COOL¹¹ приведено очень хорошее объяснение этого факта:

«...Почему же ЦТ (централизованное теплоснабжение) не используется повсеместно? Для этого существует несколько причин. Изначальные инвестиции в полностью укомплектованную систему

ЦТ очень крупные, а выгоды появляются позже, с точки зрения некоторых политиков, принимающих решение, слишком поздно, если говорить о перевыборах. Инвестиции в технологию ЦТ по многим аспектам противоположны инвестированию в технологию сжигания. ЦТ требует больше первоначальных ресурсов, но и награда тоже выше. Переход на ЦТ включает в себя планирование и сотрудничество многих организаций, что опять же требует наличия хорошо развитых органов власти».

насосов, технологии тригенерации – одновременное получение электрической энергии, тепла и холода в одной установке. Они разобщены и так далеки от нормотворчества, что могут реализовать свои технологии только у небольших частных собственников.

Предложения

Для снижения энергоемкости валового регионального продукта ВРП региона (города, поселения), исключения скрытого перекрестного субсидирования топливом потребителей федеральной электроэнергетики за счет потребителей муниципальной

теплоэнергетики, обеспечения реальной конкурентной борьбы между производителями тепловой и электрической за потребителя **предлагается:**

1) Внедрить новый вид рынка энергии – рынок комбинированной (комплементарной) тепловой + электрической энергии.

КОМПЛЕМЕНТАРНАЯ ЭНЕРГИЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ = КОМБИНИРОВАННАЯ ЭНЕРГИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

2) Произвести диверсификацию рынка энергии региона (города поселения) путем создания специального вида договора энергоснабжения на комплементарную энергию, содержащего три вида энергии:



¹¹ HOT/COOL Международный журнал по вопросам централизованного тепло и хладоснабжения. DBDH Дания, 2009, стр. 14.



«...Я считаю, что учебники микроэкономики – это позор! Я думаю, что давать юным впечатлительным умам такое схоластическое упражнение, как будто оно (это упражнение и схоластика) говорит что-то о реальном мире, это позор. Если микроэкономика ошибочна, то почему не отбросить ее вон. Я ее отбрасываю...»

Герберт Саймон, лауреат Нобелевской премии по экономике 1979 года (интервью 10.09.1979 редактору журнала «Challenge», Питтсбург США)

а) Комплементарная (комбинированная тепловая + электрическая) энергия, производимая в едином технологическом цикле без сброса тепла в окружающую среду, с КПИТ у потребителя 75–83 %

б) Рынок раздельной электрической энергии, производимой по конденсационному способу со сбросом тепла в окружающую среду, с КПИТ у потребителя энергии 27–37 %

в) Рынок раздельной тепловой энергии, производимой только в котлах (без комбинированной выработки) котельных и ТЭЦ, с КПИТ у потребителя 75–88 %

3) Установить для «схем теплоснабжения городов» (регионов, поселений, предприятий) самый высокий статус базового документа для исполнения

полнения регулирующими, субсидирующими органами на уровне стратегического плана развития энергетики города и региона (по аналогии с планом развития ГОЭЛРО).

4) Установить вместо 8 федеральных разобщенно действующих регулирующих органов один-два региональных (территориальных) органа, регулирующих качественные и количественные показатели территориальных программ снижения энергоемкости для надежного, бесперебойного развития энергоснабжения территории, региона, города, поселения.

5) Исключить (сократить) применение регулирующими органами системы ценообразования на основе усредненных затрат (котловой метод)

Таблица 1.

Показатели эффективности работы регуляторов энергетики региона, города, поселения

№ п/п	Показатели	Значение
1	Потребление собственной комплементарной электроэнергии от ТЭЦ в городе с коэффициентом полезного использования топлива (КПИТ) не ниже 80 %	не менее 70 % от годового объема
2	Потребление раздельной конденсационной электроэнергии с КПИТ не менее 27–37 %	не более 30 % от годового объема
3	Потребление комбинированной тепловой энергии от ТЭЦ с КПИТ не ниже 80 % (равное значение, как для тепла, так и для электроэнергии)	не менее 90 % от годового объема
4	Потребление раздельной тепловой энергии от пиковых источников (котельной) с КПИТ 75–92 %	не более 10 % от годового объема
5	Удельная выработка комбинированной электроэнергии на базе комбинированного тепла	не ниже 0,3–1,4 мВт/Гкал
6	Удельное потребление комплементарной (комбинированной) электроэнергии к суммарному потреблению тепловой энергии	не ниже 0,08–0,2 мВт/Гкал
7	Коэффициент полезного использования топлива КПИТ города (регионом, поселением)	не ниже 78–84 %
8	Доля потребления энергии по комплементарным (комбинированным) договорам	не ниже 85 % Σ объема энергии
9	Энергоемкость валового регионального продукта города, поселения	*** т. у. т./1000чел

с переходом на систему ценообразования на рынках энергии, осуществляемого на основе маржинального дохода.

6) Установить показатели эффективности работы сообщества регуляторов энергетики региона, города, поселения в соответствии с табл. 1.

Заключение

Высокая энергоемкость российской энергетики – плата за политическое субсидирование монополии «федеральной электроэнергетики» за счет «муниципальной теплоэнергетики».

1. Начиная с 50-х годов в СССР и до настоящего времени в РФ сформировалась крупнейшая монополия «федеральной электроэнергетики», при которой огромный технологический эффект от экономии топлива при комбинированном производстве энергии на ТЭЦ абсолютно необоснованно субсидировал производство «высокоэкономичной» электрической энергии за счет потребителей сброшенного тепла «муниципальной теплоэнергетики» городов и поселений.

2. Монополия «федеральной электроэнергетики», имеющая свои школы, кадры, специализированные институты, преемственную корпоративную политику, за 60 лет сформировала и узаконила собственную монополизированную нормативную и законодательную базу.

3. Федеральные регулирующие органы – Минэкономразвития, ФАС, ФСТ, РЭК, АТС ОРЭМ не могут реально оценивать и формировать техническую и экономическую политику развития энергетики России, энергетики регионов, городов и поселений, по своей сути **став органами, обслуживающими монополию** «федеральной электроэнергетики».

4. Требуется реформа инспектирующих, регулирующих и субсидирующих органов, определяющих развитие экономики энергетики России в конкурентных условиях, с обеспечением реальной ответственности за конечные качественные и количественные показатели энергоемкости энергетики регионов, городов, поселений.



УВАЖАЕМЫЕ ДАМЫ И ГОСПОДА!

ПРЕДЛАГАЕМ ВАМ НА ВЫБОР НЕСКОЛЬКО РАЗЛИЧНЫХ ВАРИАНТОВ ПОДПИСКИ НА СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ ИЗДАНИЯ

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

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

СТОИМОСТЬ ГОДОВОЙ ПОДПИСКИ НА 2014 ГОД

Наименование издания	Стоимость годовой подписки с учетом рассылки и НДС за один комплект		Скидки при подписке более, чем за 2 комплекта, %				
			Количество комплектов				
	Для подписчиков РФ, руб.	Для зарубежных подписчиков, евро	2-8	9-20	21-50	51-100	свыше 100
«Окна и Двери» (6 номеров)	4140	150	15	20	24	27	30
«Стены и Фасады» (2 номера)	1380	55					
«Кровля и Изоляция» (4 номера)	2760	75					
«Фасадные системы» (4 номера)	2760	75					
«Рольставни. Ворота. Солнцезащитные Конструкции» (1 номер)	690	25					
«Зеленые Строительные Технологии» (1 номер)	690	25					

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

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

Итого сумма годовой подписки (для подписчиков РФ):

для физических лиц – 8694 руб.;

для юридических лиц – 9936 руб.

Подписка оформляется на год.

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

Для физических лиц документы не предоставляются.

ТАКЖЕ ВЫ МОЖЕТЕ ЗАКАЗАТЬ:

1. КАТАЛОГИ-СПРАВОЧНИКИ:

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

2. ПРОГРАММНЫЕ ПАКЕТЫ:

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

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



Современные Строительные Конструкции

информационно-издательский центр

Аналитические отчеты:

- Производители ПВХ-профилей в России
- Российский оконно-фасадный рынок. Итоги развития в 2000-2013 годах и перспективы на 2014-2016 годы
- РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА. Ведущие производители оконных и фасадных конструкций
- ТОП-100. Крупнейшие производители окон и фасадных конструкций России
- Производители и поставщики оконной фурнитуры
- Импорт оконной фурнитуры в России
- Потребление оконной фурнитуры в России



Способ предоставления:
Электронная версия
в формате PDF

Демоверсии
представлены на сайте
www.ssk-inform.ru



ЗНАНИЕ РЫНКА – ЗАЛОГ УСПЕХА ВАШЕГО БИЗНЕСА!

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

ЖУРНАЛЫ

«**ФАСАДНЫЕ СИСТЕМЫ**»

«**КРОВЛЯ и ИЗОЛЯЦИЯ**»

«**СТЕНЫ и ФАСАДЫ**»

«**ОКНА и ДВЕРИ**»

«**РВСК**»

«**ЗСТ**»



КАТАЛОГИ

«**Системные профили для окон, дверей и фасадных конструкций**»

«**Комплекующие для окон и дверей**»

«**Теплоизоляционные материалы и изделия**»

АНАЛИТИЧЕСКИЕ ОТЧЕТЫ

«**Российская тысяча. Ведущие производители оконных и фасадных конструкций - 2013**»

«**Российский рынок окон из ПВХ в 2000-2013 годах и перспективы на 2013-2015 годы**»

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

«**Производители ПВХ-профилей в России**»

СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ СПЕЦИАЛИСТОВ

По вопросам подписки и распространения просим обращаться:

109129, Москва, 8-я улица Текстильщиков, дом 13, корпус 2

Тел./факс: +7 (495) 638-5248 (многоканальный). Тел.: +7 (903) 798-0542, +7 (967) 060-7117

E-mail: pay@ssk-inform.ru, info@ssk-inform.ru Сайт: www.ssk-inform.ru