



СОВРЕМЕННЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ КОНСТРУКЦИИ

www.ssk-inform.ru

ОКНА И ДВЕРИ

6

(174)

2014



Издается с 1997 года

Реклама на сайте www.ssk-inform.ru



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



КРИЗИС: НОВАЯ ВОЛНА

Итак, осенью 2014 года Россия встретила с новой волной финансово-экономического кризиса. Пока он, в основном, проявляется как финансовый кризис: сильный (причем, второй за уходящий год) обвал курса рубля со всеми вытекающими последствиями для банковского сектора и потребительского рынка.

Как и первая волна мирового кризиса 2008-2009 гг., следствием которой в России стал кризис 2009 года, эта новая волна проявилась в резком падении цен на энергоносители.

При этом еще в июне ситуация на нефтяном рынке казалась абсолютно спокойной: мировые цены последние три года демонстрировали стабильность. Страны ОПЕК выработали согласованную ценовую позицию, а главные импортеры нефти (Азия, Евросоюз) согласились с котировками на среднем уровне \$108 за баррель. По прогнозу МЭА ожидалось увеличение мирового спроса на нефть в 2014 году до рекордных 92,7 млн. баррелей в день. Украинский кризис, ситуацию в Сирии, Ливии и Ираке, рост добычи сланцевой нефти в США, нефтяные рынки «не замечали».

Однако в сентябре котировки нефти марки Brent уже пробили психологическую отметку в \$100 за баррель, в октябре просели до \$84, а к началу декабря рухнули до менее \$70.

В качестве причин кризиса на нефтяном рынке называют дисбаланс предложения и спроса, обусловленный наращиванием добычи сланцевой нефти в США (до 8,7 млн. баррелей в сентябре 2014 г.), увеличением добычи странами ОПЕК на падающих котировках, ростом поставок из Ливии и Ирака. Отмечают спекулятивные факторы, ценовые войны. Указывают на конфликт геополитических интересов и действия администрации США, направленные на под-

рыв экономики России, основу бюджета которой формируют доходы от экспорта нефти и газа.

Курс рубля следовал за нефтяными ценами. Центральный Банк был вынужден перейти от «валютного коридора», искусственное поддержание которого создавало опасность для золотовалютных запасов, к так называемому плавающему курсу рубля. Цель – обуздать «валютных спекулянтов». Правда, о том, что основными спекулянтами являются коммерческие банки, пока предпочитают не говорить. Банковский кризис в России очевиден, однако вряд ли он будет катастрофичным.

Кризис 2014 года, в отличие от 2008 года, не стал неожиданностью для российских властей. К нему готовились. В этом номере журнала представлен доклад «О повышении устойчивости экономик стран единого экономического пространства перед лицом кризисных процессов в мировой экономике. Кризисные процессы в мировой экономике и антикризисные стратегии государств-участников ЕЭП», который был подготовлен еще в 2013 году. Представлены различные сценарии развития мирового экономического кризиса, необходимые антикризисные меры и макроэкономические показатели для соответствующих сценариев.

Часть мер была принята заблаговременно. Бюджет России на 2014 был год сверстан, исходя из стоимости барреля в 93 доллара. С целью сбалансированности бюджета, в январе-феврале (за полгода до падения нефтяных цен) произведено плавное ослабление курса рубля. Происходит диверсификация внешней торговли, сокращение импорта, намечено оживление промышленного производства.

Следует отметить, что введенные против России санкции ударили, прежде всего, по банковскому сектору, «обрубив» дешевые валютные кредиты. Удорожание кредита бьет и по остальным секторам экономики. Но в целом санкции могут иметь и положительный эффект, стимулируя давно назревшие реформы и изменение приоритетов в экономической политике.

О том, что не все обстоит так плохо, свидетельствует положение дел в строительстве. По итогам 2014 года ожидается рекордный ввод жилья – более 75 млн. кв. м.

Россия стоит перед очередным историческим вызовом. И то, как быстро будет преодолен очередной кризис, зависит только от самой России.

Кризис мировой финансовой системы, основанной на долларе, о котором говорилось еще в 2008 году, продолжается. Рост курса доллара и связанного с ним евро по отношению не только к рублю, но и к валютам стран БРИКС и развивающихся стран неизбежно ведет к потере конкурентоспособности продукции стран США и Евросоюза на мировых рынках. Последствия легко просчитываются.

Перестройка глобальной экономики неизбежна, и Россия уже втянута в этот процесс.

Наступающий 2015 год будет трудным. Необходимо выстоять! Хочется пожелать стойкости, выдержки и успехов нашим партнерам, читателям, всем кто работает в строительной отрасли и оконной индустрии.

Мы будем внимательно отслеживать изменение ситуации, представлять комментарии и оценки на страницах наших журналов.

С наступающим Новым годом!

Редакция



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

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

Редакция:

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

Главный редактор

Гаврилов-Кремичев Н.Л., к.т.н.

Зам. главного редактора

Николаева И.Л.

Допечатная подготовка

Прокофьева Е.А.

Информационно-техническая подготовка

Климушина А.В.,

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

Кризис: новая волна	1
КОМПЛЕКТУЮЩИЕ	
Winkhaus – высокие стандарты качества от 160 лет	3
Winkhaus на BAU 2015. Высококачественная фурнитура для окон и дверей решает разносторонние задачи современной архитектуры	4
СЕМИНАРЫ. КОНФЕРЕНЦИИ	
Международная конференция «Рото Франк»	6
Экхард Кайль (Roto Frank AG). Развитие рынка: пересмотр в сторону понижения ..	8
Михаэль Штанье (Roto Frank AG). Цель – сохранить лидирующие позиции	9
Франческ Химено (Roto). Roto в странах южной Европы	10
ENES 2014: компания «Сен-Гобен» вносит вклад в развитие энергоэффективности	34
ОКОННЫЙ РЫНОК	
Аналитический отчет «Производители ПВХ-профилей в России»	12
Аналитический отчет «Российский оконно-фасадный рынок. Итоги развития в 2000-2013 гг. и перспективы на 2014-2016 годы»	23
Компания «Экспроф» провела конференцию региональных дилеров	26
Компания «Экспроф» внедряет новейшие экструзионные технологии	26
ПРОФИЛЬНЫЕ СИСТЕМЫ	
Окна Exprof – здоровье вашего дома!	13
Exprof Aero – это не простые окна	14
Компания «Экспроф» – лауреат премии полимеры России	15
РЕЙТИНГИ	
Рейтинг ТОП-100 крупнейших компаний-производителей оконных блоков и других СПК в России по итогам 2013 года	16
Рейтинг ТОП-10 крупнейших компаний-производителей системных оконных и дверных ПВХ-профилей в России по итогам 2013 года	21
Рейтинг ТОП-10 ведущих марок оконной фурнитуры в России по итогам 2013 года	22
ОБОРУДОВАНИЕ	
Weinig. Технологическое наступление принято с восторгом: рекордная посещаемость на Weinig Intech 2014	24
Станки и установки для обработки массивной древесины с качеством Weinig	25
Герольд Шляй – новый генеральный директор группы battenfeld-cincinnati	52
ВЫСТАВКИ. ЯРМАРКИ	
Международная строительно-интерьерная выставка Batimat Russia 2015	27
ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК	
В.Е.Пригожин (МОЗП). О «культурном наследии»	28
ЭКОНОМИКА. РЫНОК	
Сценарии развития стран ТС и ЕЭП в условиях новой волны экономического кризиса: прогнозы и реальность	35
Росстат: индекс промышленного производства и выпуск важнейших видов строительных материалов и продукции, потребляемой в строительстве, в январе-октябре 2014 года	50
ТЕХНИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ	
А.Б.Коган (НГАСУ). Мониторинг выплат из компенсационных фондов СПО	51
СТРОИТЕЛЬСТВО	
Е.И.Загороднов (НГАСУ). О власти и о земле	53
ПОДПИСКА	56



Тильман Винкхаус, Генеральный директор и совладелец компании Winkhaus на производстве в Тельгте (Германия)

Winkhaus – высокие стандарты качества от 160 лет



160 Jahre
Qualität

seit 1854

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.



WINKHAUS НА BAU 2015

ВЫСОКОКАЧЕСТВЕННАЯ ФУРНИТУРА ДЛЯ ОКОН И ДВЕРЕЙ РЕШАЕТ РАЗНОСТОРОННИЕ ЗАДАЧИ СОВРЕМЕННОЙ АРХИТЕКТУРЫ

Энергетическая эффективность, комфорт и безопасное проветривание – ведущие темы Winkhaus на международной выставке строительных материалов и систем BAU 2015 в Мюнхене. На стенде С4/303 будут представлены высокотехнологичные разработки и неординарные предложения, отвечающие наивысшим требованиям по качеству, дизайну, защите и престижу.

Выставочный лейтмотив компании Winkhaus в области оконной фурнитуры – **умная фурнитура** для естественного проветривания **activPilot Comfort** с дополнительной функцией параллельного отвода оконной створки от рамы по всему периметру. Благодаря этой системе открываются новые возможности эффективной вентиляции помещений. Проветривание при использовании **activPilot Comfort PADM** не только повышает в значительной степени качество воздуха в доме или квартире, но и позволяет избежать избыточной влаж-

ности и появления на стенах опасной плесени. Дополнительно окно в режиме вентиляции защищено от взлома и соответствует параметрам взломостойкости до класса RC2. С подробными результатами испытаний вышеупомянутой системы учеными можно ознакомиться в отчете немецкого института Fraunhofer IBP.

activPilot Comfort PADM имеет функцию щелевого проветривания, т.е. при параллельном отводе оконной створки от рамы между ними образуется щель с расстоянием около 6 мм по всему оконному периметру. Благодаря этому, помещения в квартире или доме могут проветриваться автоматически также во время отсутствия жильцов. Кроме того, окно с параллельным отводом рамы от оконной створки является солидной звукоизолирующей преградой и намного лучше защищает помещение от всевозможных внешних шумов, чем в случае окна



С blueSmart Active Winkhaus, как единственный производитель на отраслевом рынке, предлагает применять комплексную установку с электронной системой запирания.
Фото: Winkhaus

в положении наклона. Система может быть расширена датчиками качества воздуха (датчики температуры или содержания в воздухе CO₂). Они активи-



Естественное и эффективное проветривание независимо от пользователя с фурнитурной системой **activPilot Comfort** от Winkhaus. Свежий воздух после нажатия кнопки.

Фото: Winkhaus



Замок Winkhaus blueMatic EAV3 объединяет в себе надежную защиту и легкость хода с высоким уровнем плотности запираения и комфорта в пользовании.
Фото: Winkhaus

руют проветривание самостоятельно, если это необходимо. activPilot Comfort PADM может быть подключен к блоку управления домом (посредством беспотенциальных контактов). У этого решения присутствуют многочисленные преимущества в сравнении с другими вентиляционными системами или приборами, доступными на рынке.

Результаты численных испытаний подтверждают высокий уровень действенности проветривания жилых домов при помощи инновационной фурнитуры Winkhaus, а также более высокий комфорт проживания в таких домах.

Новое измерение контроля доступа

Изысканный дизайн и высокий уровень функциональности будут презентовать продукты из области электронного контроля доступа от Winkhaus. Один из главных экспонатов стенда – электронная система доступа blueSmart с многими функциями и интересными возможностями. Здесь следует подчеркнуть, что понятие современного контроля доступа с ключом blueSmart Active

обретает абсолютно новый уровень качества. Его уникальность в том, что он может выполнять роль заряжающего устройства или взять на себя функцию современного контролера. Этот новый умный сверхактивный ключ и идентификатор предоставляет возможность в полном объеме выполнять совершенно новые функции: открывание и запираение дверных цилиндров, не имеющих своего собственного источника питания, быть удобным в обращении программатором или адаптером повышенной мощности.

С апреля 2015 года электронный ключ blueSmart Active пополнит ассортимент товаров Winkhaus, расширяя тем самым спектр решений и услуг как для индивидуального пользователя, так и для больших объектов промышленного типа в сфере контроля организации доступа.

Надежная защита прежде всего

О безопасности и комфорте заботятся также замки Winkhaus. В Мюнхене можно будет увидеть самый новый

дверной замок blueMatic EAV3, соединяющий в себе высокий уровень защиты, надежную плотность запираения и удобство в пользовании. Единственный в своем роде комфорт обеспечивает переключатель на дневной режим – перевод одним нажатием кнопки. Кроме того, будут показаны новые замки AP3 для дверей аварийного и эвакуационного выходов.



BAU 2015

January 19–24 · Munich

World's Leading Trade Fair for Architecture, Materials and Systems

www.bau-muenchen.com

**Мюнхен, 19–24 января 2015 года,
стенд С4/303**

*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*

МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ «РОТО ФРАНК»

9-я международная конференция «Рото Франк» состоялась 5 ноября 2014 г. В этом году местом встречи стала Венеция. В конференции, организованной Roto Frank AG, приняли участие около 65 представителей специализированных отраслевых СМИ из 16 стран.

Участники разместились в престижном отеле Monaco&Grand Canal, в непосредственной близости от знаменитой площади Сан-Марко. Там же, в конференц-зале отеля, проходила деловая часть программы.

На конференции были заслушаны доклады:

- «**Roto глазами посетивших выставку: результаты опроса на выставке Fensterbau/frontale 2014 г.**»

Докладчики: д-р Петер Матушек (Peter Matuschek), руководитель Департамента социально-политических исследований Института социальных исследований и статической аналитики (forsa); д-р Экхард Кайль (Eckhard Keill), председатель Правления и руководитель подраз-



деления «Оконные и дверные технологии» Roto Frank AG.

- «**Развитие рынка и предприятия: текущее состояние и перспективы**».

Докладчики: д-р Экхард Кайль, председатель Правления; Михаэль

Штанье (Michael Stangier), член Правления по финансам Roto Frank AG.

- «**Международный характер деятельности Группы Roto на примере региона сбыта Южной Европы: рынки, концепции, действия**».



Венеция (Сан-Марко, отель)





Докладчик: Франческ Химено (Francesc Gimeno), руководитель по сбыту в Южной Европе подразделения «Оконные и дверные технологии» Roto.

• **«Историческая архитектура Венеции: особенности архитектуры окон и дверей города каналов».**

Докладчик: проф. Стефано Кроче (Stefano Croce), архитектор, доцент.

• **«Ближе к клиенту – активная подготовка рынка к проведению интегрированной противозломной кампании в Германии».**

Удо Паули (Udo Pauly), директор по маркетингу подразделения «Оконные и дверные технологии» Roto.

Снижение темпов роста мировой экономики, рост политической напряженности, продолжающийся экономический кризис в странах Европы, ухудшение конъюнктуры на строительных рынках в 2014 году и негативные прогнозы на 2015 год предопределяли

как содержание основных докладов, так и направленность состоявшихся дискуссий.

Деловую часть конференции дополнили состоявшиеся накануне вечерняя экскурсия по Вене-

ции, совместный ужин в ресторане Ca'Sagredo с последующим «трансфером» в отель на гондолах и неформальное общение.

Материалы основных докладов конференции публикуются ниже.



Развитие рынка: пересмотр в сторону понижения



Д-р Экхард Кайль, председатель Правления Roto Frank AG

«Когда год назад мы прогнозировали, что в 2014 году рынок будет в стагнации, нас обвиняли в пессимизме. Сегодня мы знаем, что тогда мы были даже слишком оптимистичны», – сказал д-р Экхард Кайль, открывая конференцию. По его словам, многие важнейшие рынки ушли «в минус». Тем не менее, Группа Roto сохранила ведущие позиции и имеет в 2014 году хорошие экономические показатели. Это было достигнуто благодаря политике, строго ориентированной на потребности клиентов, и ценностным ориентациям компании, сформулированным в новом слогане «german made».

Политические кризисы воздействуют на экономическое развитие

Политические кризисы 2014 г. заставили пересмотреть в сторону понижения все экономические прогнозы. Как отметил д-р Кайль, кризис ослабляет экономику и разрушает доверие.

В Китае происходит снижение роста экономики. По итогам 2014 г. ожидается рост на уровне 7% – самый низкий показатель за 25 лет (как пишет газета Handelsblatt, «Китай перестраивается»).

Европа «качнулась назад»: рецессия на многих рынках; в лучшем случае, сохранение достигнутого уровня.

В России экономика страдает из-за санкций, введенных в связи с конфликтом на Украине.

В качестве единственного «проблеска света» д-р Кайль указал на Северную Америку.

Критические слова были сказаны руководителем Roto и в отношении Германии. По его мнению, формирующиеся тенденции не позволяют рассчитывать в 2014 и 2015 г. на «домашний» рост. «Становится все более и более ясно, что «курс на оздоровление», который взят федеральным правительством, ведет в неправильном направлении, – отметил он. – Распределение «социальных подарков» идет знакомым способом – за счет необходимых инвестиций в часто разрушающую инфраструктуру или столь необходимую энергосберегающую реконструкцию».

Прогнозы и реальность

Что касается европейской строительной индустрии, то не было никаких причин для эйфории. Хотя в 19 европейских странах (Euroconstruct) до 2016 года ожидался умеренный рост, но физический объем при этом все же оставался ниже уровня 1998 года. В первую очередь это определялось значительными различиями в темпах и объемах жилищного строительства. В рейтинговых исследованиях институтов топ-группу составляли Ирландия, Великобритания, Венгрия и Польша. В группу «средняков» входили Бельгия, Дания, Германия и Швейцария. А среди отстающих стран, с постоянно снижающимися объемами жилищного строительства – Финляндия, Франция, Норвегия, Испания и Чехия.

В отношении стабильности траектории роста немецкой строительной индустрии, о чем заверяли ответственные учреждения, по мнению д-ра Кайля, имеются «значительные сомнения». Это особенно касается доминирующего сектора «сана-

ции/реконструкции», ситуация в котором во многом зависит от доверия потребителей. Опросы ассоциации GfK свидетельствуют о драматичном падении потребительского спроса на 42 пункта, начиная с середины года. Следует опасаться, что поддержка спроса за счет стабильной занятости и низких процентных ставок будет быстро разрушена, отметил руководитель Roto: «Кажется, практика еще раз опровергает теорию».

На рынках окон и дверей наблюдается более значительное снижение, чем ожидалось год назад. Для Roto особенно важной была ситуация на рынках Китая, России и Германии. Среди немногих позитивных исключений отмечены страны Северной, Центральной и Южной Америки. Разворота негативных тенденций в 2015 году д-р Кайль не ожидает. По его мнению, рынок будет продолжать идти вниз, а рыночные объемы снизятся в среднем на 5–7%. Однако отдельные рынки останутся «счастливым исключением».

В Германии реальность медленно исправляет прогнозы отраслевых союзов, отметил д-р Кайль. Явно видно, подчеркнул он, что опубликованные показатели роста связаны со смонтированными окнами и дверями (смонтированными конструкциями), и, таким образом, включают в себя быстро увеличивающиеся объемы оконных и дверных блоков, импортированных из других стран. По данным Roto, фактические объемы производства немецких изготовителей оконных и дверных блоков в 2014 году сократятся на 6–8%. На этом фоне даже «нижний» уровень официальных оценок на 2015 год – увеличение объемов производства окон на 3% и наружных дверей на 3,6% – представляется «явно завышенным».

В целом, перед Группой Roto стоит ключевой вопрос: «Как идет собственное развитие по сравнению с развитием рынка? Ясный ответ дает д-р Кайль: «Мы хороши, когда мы лучшие».



Цель – сохранить лидирующие позиции



Михаэль Штанье, член Правления по финансам Roto Frank AG

Состояние и перспективы развития Roto Frank AG были изложены в докладе финансового директора Михаэля Штанье. Исходная база была высокой. Несмотря на то, что соответствующие рынки снизились в среднем на 8%, оборот Группы Roto в 2013 году достиг 658 миллионов евро, что стало рекордным показателем. Сохранение «позитивной бизнес-тенденции» (или, как ее называли, «быть все время высоко») ставилось в качестве главной задачи и на 2014 год. Как сообщил г-н Штанье, «с высокой вероятностью» задача будет выполнена в полном объеме.

Хорошее начало, плохой ход событий

По подразделению «Оконные и дверные технологии» (FTT) Roto Frank AG за 9 месяцев отмечено небольшое снижение оборота по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. После «очень сильно» первого квартала последовали, как отметил Михаэль Штанье, два «слабых» квартала.

Финансовый директор проанализировал показатели Roto в сравнении с динамикой рынков в ключевых экономических регионах и странах. В Германии показатели Roto примерно соответствуют динамике снижающегося рынка, тогда как в странах Южной Европы, несмотря на сохранение негативных тенденций на рын-

ках, показатели Roto остаются стабильными. В Китае Roto следует за ослабляющимся рынком, что неизбежно, но при этом сохраняет позиции лидера рынка оконной фурнитуры. В России на рынке произошел спад, но Roto удалось смягчить потери за счет приобретения новых клиентов. На всем американском континенте показатели Roto растут значительно быстрее, чем в среднем на соответствующих рынках.

Докладчик с особым удовлетворением отметил позитивную динамику в товарной группе AluVision. По сравнению с предыдущим годом, продажи выросли, несмотря на слабость рынка в Европе. Этот успех в значительной степени основывается на эффективной организационной структуре с тремя глобальными центрами компетенции (Kompetenzcentern) и децентрализованными отделами продаж. В качестве резюме можно сказать, что только стратегия интернационализации оконных и дверных технологий способна вновь принести плоды.

«Быть ближе к клиенту»

Оборот по подразделению «Кровельные и солнечные технологии» (DST) Roto Frank AG за 9 месяцев текущего года, в отличие от FTT, оказался практически идентичен показателю соответствующего периода прошлого года. Основной бизнес – продажа мансардных окон – даже в небольшом плюсе. Поскольку соответствующие европейские рынки снизились в общей сложности примерно на 10%, показатели Roto свидетельствуют о том, что компания последовательно увеличивает свою долю на рынке. При этом реализация принципа «быть ближе к клиенту» играет на практике центральную роль.

На главном рынке – в Германии – рост был умеренным, в то время как в Западной Европе новое позиционирование приводит к ожидае-

мому снижению продаж. При общем снижении объемов продаж в странах Восточной Европы, на ее основном рынке – в Польше – было отмечено увеличение объемов продаж. В Юго-Восточной Европе, наконец, достигнут рост объемов продаж Roto. Отмечены положительные тренды на рынках Чехии, Италии и Швейцарии.

Планируемые инвестиции

Продажи Группы Roto за 9 месяцев 2014 составил около 500 миллионов евро, отметил г-н Штанье. Это на 1% ниже, чем за соответствующий период прошлого года, но, по сравнению с негативными средними рыночными показателями, может рассматриваться как «практический успех». Теперь важно стабилизировать то, что было достигнуто, в последнем квартале 2014 г. Как и прежде, у нас есть надежда, что общий объем продаж в 2014 году сохранится на уровне рекордного показателя 2013 года (658 млн. евро).

На уровне Группы Roto соотношение оборотов международного и внутреннего бизнесов остается на уровне две трети к одной трети. Число работников Группы, составляющее около 4400, так же остается без изменений. В соответствии с планом, должны быть осуществлены инвестиции в основной капитал для модернизации и рационализации, что, в конечном итоге, повысит качество продукции и конкурентоспособность. Благодаря здоровому экономическому состоянию компании, планируются инвестиции в приобретения, которые возможны в обоих подразделениях до конца года. Но при условии: «Мы готовы сделать это, только если все нам подходит».

Финансовый директор ожидает, что Группе Roto удастся сохранить повышенный в предыдущем году уровень заработной платы. Причины этого – в повышении производительности и эффективности использования оборудования, а также коммер-

ческом успехе политики продаж продукции с более высокой добавленной стоимостью по более высоким ценам. «Тенденция не наш друг», – предупредил г-н Штанье, отметив, что компания сталкивается с новыми давлениями, такими как рост цен на цинк и алюминий.

Постоянство амбиций

По мнению д-ра Кайля, в 2015 году рынок уйдет вниз ниже сегодняшнего уровня «без импульсов вверх». Он обосновал общую оценку несколькими конкретными ожиданиями. Кризис в Украине будет отражаться и на России. В Китае можно ожи-

дать не более стабильного развития без государственной поддержки, тогда как в Америке, вероятно, сохранится курс на рост. Сильная потеря потребительского доверия в Германии обусловит дальнейшее снижение рыночных объемов производства окон и дверей. В остальной Европе, при сохранении неоднородной картины, «все будет хорошо», то есть будет продолжаться стагнация рынка. В целом, компания прогнозирует, что глобальный рынок сократится на 5–7%.

Независимо от этого, Roto будет стремиться к успеху и в 2015 году, и, следовательно, не идти на компромисс в достижении амбициозных целей. «Мы работали превосходно, ес-

ли сумели увеличить долю на рынке без теневого товарооборота», – отметил д-р Кайль. – За нашим новым лозунгом «german made» стоят такие качества, как сила, возможности и компетенция ведущей компании отрасли». Ранее соответствующие рынки, как и Группа Roto, по словам д-ра Кайля, пользовались небольшим «путным ветром». Напротив, в 2014 и, вероятно, в 2015 году рынки понесут потери. Поэтому для Группы Roto девизом является: «Мы хороши, когда мы лучше, чем рынки и конкуренты». Это уже удалось в 2014 году благодаря строгой ориентации на потребности клиентов и спросу во всем мире на продукцию «german made».

Roto в странах южной европы



Франческ Химено, руководитель по сбыту в Южной Европе Roto

Строительная отрасль и, соответственно, оконные и дверные рынки в странах Южной Европы медленно восстанавливаются после драматического снижения в результате финансового кризиса и продолжающегося кризиса на рынке недвижимости. На «чрезвычайно сложные условия» Roto отвечает последовательной стратегией, ориентированной на клиента, и, таким образом, достигает желаемых положительных эффектов, отметил Франческ Химено, руководитель по сбыту в Южной Европе подразделения «Оконные и дверные технологии» Roto.

Регион «Южная Европа», о котором шла речь в докладе, включает 5

стран – Францию, Италию, Испанию, Португалию и Грецию. Общая площадь территории региона составляет 1,7 млн. квадратных километров, в нем проживают около 200 млн. человек.

В своем докладе г-н Химено дал краткий обзор строительных и оконных рынков трех ведущих стран региона, отметил особенности и представил результаты деятельности в них компании Roto.

Франция

По сравнению с Италией и Испанией, Франция пережила кризис относительно хорошо. Объем нового строительства с 2009 года снизился «только» на 9%. Французский оконный рынок оценивается в 10 млн. расчетных единиц, из которых на рынок реконструкции и ремонта приходится около 56%, а на новое строительство – 44%. Заметное увеличение объемов нового строительства ожидается только с 2017 года.

Распределение оконных конструкций по видам рамных материалов: ПВХ – 62%, алюминий – 23%, древесины – 15%. По данным докладчика, «стандартным» окном для Франции является: две створки; размер 1000 x 1000 мм; поворотное открывание;

остекление – однокамерный стеклопакет; вес – 30-60 кг, коэффициент теплопередачи U-Wert от 1,3; низкий уровень безопасности; белый цвет рам.

Французский оконный рынок, как и итальянский, все больше зависит от импорта из Польши. В 2013 году этот импорт возрос на 30% по сравнению с 2011 годом и составил около 600 тыс. оконных единиц. Как тенденции французского оконного рынка докладчик отметил повышение энергоэффективности, автоматизацию, дизайн, вентиляцию и повышение безопасности конструкций.

Италия

В Италии после 2009 года строительный рынок сократился более чем вдвое. Ожидается, что в 2014 году будет введено 118 000 новых домов. Объемы продаж на оконном рынке снизились до примерно 6 млн. единиц, из которых 2/3 приходится на реконструкцию и ремонт и 1/3 на новое строительство. Рост объемов нового строительства ожидается, по оценкам, с 2016 года.

Распределение оконных конструкций по видам рамных материалов: древесина – 43%, алюминий – 35%, ПВХ – 22%. «Стандартным» окном для Ита-

**E-Tec Drive**

лии является: две створки; размер 1000 x 1200 мм; поворотно-откидное открывание; остекление – однокамерный стеклопакет; вес – 40-50 кг; U-Wert от 1,1; простые функции безопасности; как правило, коричневый цвет рам.

Итальянские производители ощущают сильное давление со стороны польских конкурентов: за два года импорт увеличился примерно на 50%, составив почти 460 тыс. оконных единиц. Тенденции итальянского оконного рынка определяются как совпадающие с французским рынком. Кроме того, в Италии растет спрос на крупногабаритные и тяжелые конструкции.

Испания

Ситуацию в Испании докладчик обрисовал как «крах нового строительства». Спад после 2009 года составил 85% (!), в результате чего новое строительство почти полностью прекратилось. По прогнозам, строительный рынок начнет восстанавливаться только в 2017 году. На оконном рынке продажи снизилась с 7,9 млн. единиц (2010 г.) до 3,7 млн. единиц (2013 г.). Из них на сектор реконструкции и ремонта приходится 2,4 млн., тогда как на новое строительство – лишь чуть более 1 млн. единиц.

Среди используемых рамных материалов на испанском рынке преобладает алюминий – 57%. Доля ПВХ составляет 35%, древесины – 8%.

По данным докладчика, «стандартным» окном для Испании является: белый цвет рам; две створки; размер 1200 x 1200 мм; вес 40 кг; поворотно-откидное открывание; остекление – стеклопакет (двойное остекление); устаревшие показатели теплопередачи (U-Wert от 2,4 до 3); низкий уровень безопасности. Поэтому не удивитель-

но, что энергоэффективность и повышение безопасности являются основными тенденциями развития испанского рынка, наряду с дизайном и применением крупногабаритных и более тяжелых оконных конструкций.

Измеряемый успех

На примере Италии г-н Химено рассказал, как Roto приспосабливается к меняющимся условиям. Исходя из анализа потребительских предпочтений, усилия были сосредоточены в последние годы на трех направлениях: надежность продукции, своевременность доставки и техническая поддержка. Успеху способствовало создание новой инфраструктуры (склад площадью 4150 кв. м с офисным зданием, выставочным залом и учебными классами), позволившей увеличить скорость доставки на 98%, увеличить объемы поставляемой продукции на 12% и сократить рабочее время на 13%.

Ассортимент продукции был приведен в соответствие с тенденциями рынка и дополнен такими позициями, как система проветривания E-Tec Drive (автоматизация), скрытые петли NT Designo (дизайн), поворотно-откидная фурнитура NT Tilt First (безопасность), пороги Eifel (энергоэффективность). В дополнение Roto предлагает партнерам профессиональную техническую поддержку и стимулирование продаж, услуги учебного центра Roto Campus, модульные консультационные услуги для оптимизации процессов и планирования производства Roto Lean, а также онлайн-конфигуратор фурнитуры Roto Con Orders.

Инновационные разработки – ключ к успеху

Все большее внимание уделяется объектам с алюминиевыми окнами и дверями. Не только в Италии, но и во всем регионе этот сегмент всегда требует индивидуальных решений, которые могут быть реализованы только на основе всеобъемлющего учета потребностей клиентов, тесного сотрудничества производителей и поставщиков. Совместная работа с итальянскими производителями алюми-

**Складской комплекс Roto в Италии**

ниевых системных и изготовителями фасадных конструкций позволила успешно реализовать самые сложные проекты в различных странах.

Наконец, Roto сопровождает инновационные идеи и разработки на их пути к серийному производству. Последним примером является W. eco Fenster (W. eco Window), характеризующийся как решительный технологический прорыв. Его особенностью является «безрамная» оконная створка с самонесущим стеклом, обеспечивающая максимальное увеличение светового проема. Испанское подразделение Roto поддержало концепцию разработкой специальной фурнитуры. Награда «Architectural Record» в декабре 2013 года и представление на конкурс для Red Dot Awards – 2015 подтверждают инновационный потенциал данной разработки, отметил г-н Химено.

**W. eco Window**

ВЫШЕЛ АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОТЧЕТ

«ПРОИЗВОДИТЕЛИ ПВХ-ПРОФИЛЕЙ В РОССИИ»

Дата выхода отчета: 2014 г.

Количество: страниц – 110, разделов – 9, таблиц – 28, графиков и диаграмм – 5.

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

Отчет подготовлен ИЦ «Современные Строительные Конструкции» по результатам работ, выполненных в 2008-2013 гг. в рамках реализации проекта «Мониторинг российского рынка строительных материалов и изделий».

В отчете представлено около 300 компаний-производителей экструдированных ПВХ-профилей, в том числе более 60 производителей системных профилей для окон и дверей.

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

Отчет содержит:

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

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

Дана оценка перспектив развития рынка экструдированных ПВХ-профилей (профильно-погонажных изделий из ПВХ) в 2014-2015 гг.



ГОТОВИТСЯ АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОТЧЕТ ПО РЕЗУЛЬТАТАМ 2014 ГОДА

По вопросам подписки и приобретения аналитического отчета обращайтесь, пожалуйста:

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

director@ssk-inform.ru

exprof 
системы пвх-профилей



Окна **exprof** –
здоровье вашего дома!

ТЕХНОЛОГИЯ

БЕЗ СБОЕВ И ОТКАЗОВ

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

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

**exprof** 

ООО «ЭксПроф»
625061, г. Тюмень,
ул. Производственная, 25
тел. +7 (3452) 77-16-11,
факс +7 (3452) 77-16-10
www.exprof.ru

EXPROF AERO – ЭТО НЕПРОСТЫЕ ОКНА

У обычного пластикового окна всего три функции: пропускать свет, защищать от внешней среды и при необходимости сообщаться с ней. Уникальная разработка компании «ЭксПроф» наделяет окна четвертой функцией – «дышать», давая оконным предприятиям шанс занять на своих рынках эксклюзивную нишу.



Устройство «дышащего» окна EXPROF AeroProfecta

Устройство современных пластиковых окон независимо от комплектации в целом одинаково. Рамный каркас из ПВХ-профиля, стеклопакеты в качестве светопрозрачного заполнения, уплотнения для герметичности и фурнитура для управления створками. Технологические и конструктивные нюансы не расширяют короткий перечень функций окна: 1) пропускать свет; 2) защищать от холода, ветра, дождя и шума в закрытом положении; и 3) открываться по желанию владельца (теряя на это время все свои защитные свойства). Поэтому подавляющее большинство частных заказчиков выбирают окна подешевле (створки открываются, уплотнения на месте, стеклопакет соответствует, что еще надо?). В более дорогих окнах они не видят для себя ничего нового и полезного, за что были бы готовы заплатить дополнительно.

Уникальная разработка компании «ЭксПроф» наделяет окна четвертой функцией – «дышать», то есть

непрерывно пропускать в квартиру небольшой дозированный объем подогретого воздуха с улицы, не открывая створок. При этом три остальные функции и их характеристики ничуть не страдают. Какая польза заказчику? В квартире улучшается воздухообмен. В зимнее время резко сокращается или совсем исчезает потребность в проветривании через створки и форточки с риском простудиться. Способ доступа приточного воздуха в «дышащих» окнах EXPROF Aero исключает сквозняки даже при ураганном лобовом ветре и не допускает проникновения холода в самый лютый мороз. Уличный шум также остается снаружи. Это факты, подтвержденные независимыми испытаниями. С улицы в помещение воздух поступает по узкому каналу-воздуховоду внутри профиля рамы. Преодолевая вдоль ее периметра путь длиной не менее 3 метров, морозный уличный воздух успеваеет прогреться до плюсовой температуры. В холод-



Станок для фрезерования отверстий внутрипрофильной вентиляции



ное время года воздухообмен через «дышащие» окна выводит из квартиры лишнюю влагу, а увеличенная монтажная глубина EXPROF Aero смещает внутрикомнатные поверхности откосов, переплета и стеклопакета в более теплые зоны. Вместе эти факторы обеспечивают «железобетонную» профилактику конденсата.

Иными словами, для заказчика «дышащие» окна не только дают свет и защищают от холода, шума и непогоды. Они еще улучшают состав воздуха в доме, не допускают его застоя, что особенно ценно при длительном отсутствии хозяев, излечивают сырость и грибок, словом, активно формируют здоровый, комфортный и безопасный микроклимат жилой среды. Окна, обладающие столь необычной функцией, способны создать мощное конкурентное преимущество любой оконной компании. Но небольшим производствам, испытывающим сильное це-

новое давление со стороны массовой дешевой продукции крупных оконных заводов, разработка «ЭксПроф» предоставляет уникальный шанс отказать от бесперспективной ценовой войны с промышленными гигантами за обычные окна и занять собственную эксклюзивную нишу «дышащих» окон. Потребитель будет платить за новую функцию, если ему, а) доступно объяснить ее конкретную пользу; б) подтвердить ее документами и поддержать рекламой; и в) безупречно воплощать в изделиях.

Все эти три условия уже сегодня обеспечены ресурсами компании «ЭксПроф», которые открыты любому оконному предприятию, желающему производить окна EXPROF Aero. Короткий видеofilm наглядно и доступно объясняет заказчикам преимущества окон Aero. Протоколы комплексных испытаний «дышащего» окна AeroProfecta, выполненные независимой лабораторией

СибАДИ, количественно характеризуют его реальные свойства и безопасность. Вся собственная реклама бренда EXPROF направлена на популяризацию окон Aero. Программа рекламных бонусов и совместных акций позволяет конкретным производителям окон EXPROF (в том числе Aero) получать от компании «ЭксПроф» софинансирование до 50 % затрат на их продвижение. Для фрезерования системы отверстий внутрипрофильной вентиляции – единственной операции, отличающей изготовление «дышащего» окна от обычного – разработан специальный станок. Выполнение отверстий требует особой аккуратности. Любая ошибка может привести к неправильной работе вентиляции или сделать окно непригодным к эксплуатации. Станок позволяет исключить ошибки и быстро освоить производство уникальных изделий персоналу любого оконного цеха.

КОМПАНИЯ «ЭКСПРОФ» – ЛАУРЕАТ ПРЕМИИ ПОЛИМЕРЫ РОССИИ

25 ноября 2014 года в Москве были объявлены лауреаты премии «Полимеры России 2014». Наградой отмечены заслуги компаний, предлагающих лучшие полимерные решения в сфере качества жизни. Церемония награждения состоялась в отеле Балчуг Кемпински. Ее открыл представитель Минпромторга Владимир Потапкин. На церемонии присутствовали члены экспертного совета –



независимые отраслевые эксперты и представители крупнейших российских и иностранных производителей полимеров и потребителей изделий из полимеров, государственные чиновники, федеральная и отраслевая пресса, и, конечно, сами номинанты.

Победители определялись в 8 номинациях трех категорий: Строительство и Инфраструктура, Автомобилестроение, Товары народного потребления. 14 ноября Экспертный совет опубликовал шорт-листы, по 3 финалиста в каждой номинации. Имена победителей определялись наибольшим количеством баллов от участников Экспертного совета и объявлялись непосредственно во время самой церемонии награждения.

В номинации «Оконный профиль» в борьбе за лидерство победу одержала компания «ЭксПроф». Памятную статуэтку победителя получил директор московского представительства Андрей Яцевич. В арсенале

компании, чье производство базируется в г. Тюмень, 28 экструзионных линий для изготовления оконных, фасадных и витражных конструкций. Одно из последних достижений, это запуск в 2014 году экструзионной линии, не имеющей аналогов в России. Компания обладает собственными патентами, а ее прямыми заказчиками являются более 300 предприятий, всего же переработчиков их продукции насчитывается более 1500. Профилем EXPROF в виде готовых окон пользуются миллионы жителей России и соседних стран. Победа компании «ЭксПроф» отражает высокую оценку экспертами ее заслуг в создании конечных продуктов из полимеров, формирующих современный стандарт жизни, а также признание ее ведущей роли как лидера экструзионной отрасли России.

(В публикации использованы материалы пресс-релиза INVENTRA)

www.exprof.ru



ТОП-100

ТОП-1000

Лидеры

РЕЙТИНГ ТОП-100

КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ-ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ОКОННЫХ БЛОКОВ И ДРУГИХ СВЕТОПРОЗРАЧНЫХ КОНСТРУКЦИЙ В РОССИИ ПО ИТОГАМ 2013 ГОДА



ИЦ «Современные Строительные Конструкции» публикует рейтинг «ТОП-100» крупнейших компаний-производителей оконных блоков и других светопрозрачных конструкций (изделий) по итогам 2013 года.

Как и в публикациях 2008–2013 гг., компании в публикуемой ниже таблице распределены по группам, в зависимости от оценки годовых объемов производства (тыс. кв. м).

В оцениваемый объем производства включены оконные и дверные блоки, блоки остекления лоджий и балконов, элементы фасадных конструкций (в пересчете на смонтированные конструкции), интерьерные и др. «светопрозрачные» и конструкции (изделия). Учитывались изделия из всех видов используемых рамных материалов (ПВХ, алюминий, древесина, сталь, «комби» и др.).

В объеме производства компаний не учитывались вентфасады, рольставни, жалюзи, гаражные, промышленные и др. ворота, сантехнические и др. неостекленные перегородки (продукция, которая не может быть отнесена к «светопрозрачным» строительным конструкциям).

Оценки получены по результатам работ по проекту «Мониторинг российского оконно-фасадного рынка», который с 2008 г. реализует ИЦ «Современные Строительные Конструкции» при поддержке ряда других организаций.

Вследствие «непрозрачности» российского оконно-фасадного рынка, оценки объемов производства ряда приведенных в таблице компаний следует рассматривать как приближенные. Несколько компаний не включены в таблицу, поскольку имеющиеся оценки объемов их производства за 2013 год противоречивы, а объективные данные, позволяющие уточнить оценку объемов производства, отсутствуют.

Приведенные в таблице крупнейшие компании, за редким исключением, являются также крупнейшими компаниями-производителями оконных и дверных блоков, блоков остекления лоджий и балконов, витражных конструкций и др. светопрозрачных изделий из ПВХ.

Подробная информация о крупнейших компаниях-производителях РФ, включая данные о структуре производства, производственной мощности, количестве производственных линий, уровне автоматизации производства, численности персонала, руководителях, партнерах, дилерах, регионах реализации продукции и др. представлена в книгах аналитического отчета «РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА. Ведущие производители оконных и фасадных конструкций» (9 аналитических отчетов, сформированных по федеральным округам РФ, в которых представлено более 1000 ведущих компаний-производителей).



ТОП-100 КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ-ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ПО ИТОГАМ 2013 ГОДА

Компании с объемом производства от 200 000 кв. м и более



ТОП-100
ТОП-1000
Лидеры

Компании	Местонахождение (город, область, республика)	Федеральный округ (округа для ТРК*)	Материал изделий			
			ПВХ	Алюмин.	Дер.	Другое
«Ламелея»	МОВСК	ЦФО	✓	✓		

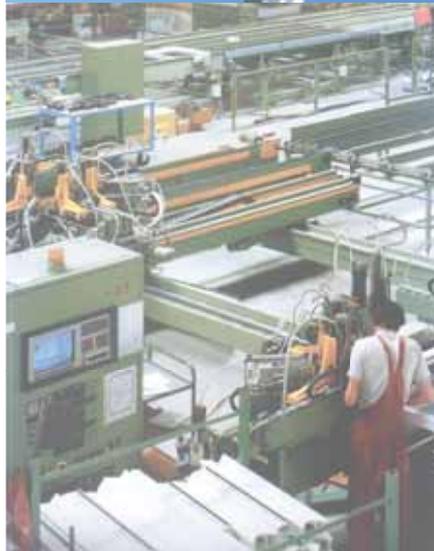


Компании с объемом производства от 150 000 до 200 000 кв. м

Компании	Местонахождение (город, область, республика)	Федеральный округ (округа для ТРК*)	Материал изделий			
			ПВХ	Алюмин.	Дер.	Другое



ТОП-100
ТОП-1000
Лидеры



Компании с объемом производства от 100 000 до 150 000 кв. м

Компании	Местонахождение (город, область, республика)	Федеральный округ (округа для ТРК*)	Материал изделий			
			ПВХ	Алюмин.	Дер.	Другое





Компании	Местонахождение (город, область, республика)	Федеральный округ (округа для ТРК*)	Материал изделий			
			ПВХ	Алюмин.	Дер.	Другое



ТОП-100
ТОП-1000
Лидеры

Компании с объемом производства от 75 000 до 100 000 кв. м

Компании	Местонахождение (город, область, республика)	Федеральный округ (округа для ТРК*)	Материал изделий			
			ПВХ	Алюмин.	Дер.	Другое

Екатеринбург





ТОП-100
ТОП-1000
Лидеры

Компании	Местонахождение (город, область, республика)	Федеральный округ (округа для ТРК*)	Материал изделий			
			ПВХ	Алюмин.	Дер.	Другое

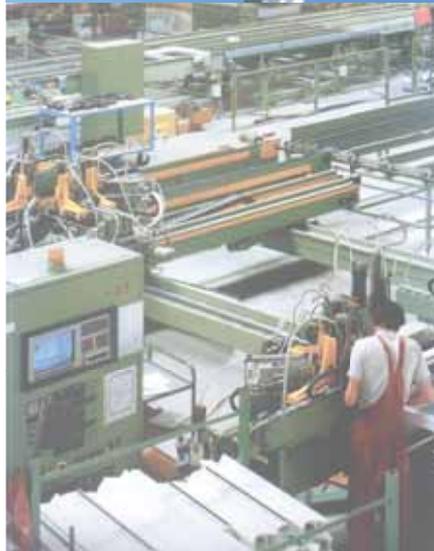
--	--	--	--	--	--	--

Компании с объемом производства до 75 000 кв. м

Компании	Местонахождение (город, область, республика)	Федеральный округ (округа для ТРК*)	Материал изделий			
			ПВХ	Алюмин.	Дер.	Другое

--	--	--	--	--	--	--

* Трансрегиональные компании с производствами в нескольких регионах (республик, краях, областях) России.





ТОП-100

ТОП-1000

Лидеры

РЕЙТИНГ ТОП-10

КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ-ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ
СИСТЕМНЫХ ОКОННЫХ И ДВЕРНЫХ ПВХ-ПРОФИЛЕЙ
В РОССИИ ПО ИТОГАМ 2013 ГОДА

Рэнкинг ТОП-10 крупнейших компаний-производителей системных оконных и дверных ПВХ-профилей в РФ по объемам производства, тыс. тонн, в 2013 г. (без учета производства подоконных досок и других ППИ из ПВХ):

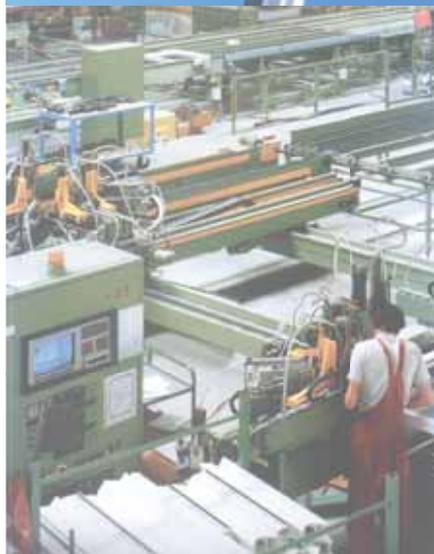
Место	Компания- производитель
1	
2	
3	
4	
5	
6	
7	
8	
9	
10	

Необходимо иметь в виду, что рэнкинг ТОП-10 крупнейших производителей системных ПВХ-профилей не полностью совпадает с рэнкингом ТОП-10 ведущих марок системных ПВХ-профилей на российском оконном рынке (следует учитывать импорт и экспорт, а, например, «СТЛ Экструзия» производит не только системные ПВХ-профили Montblanc и имеет производство не только в России).

Совокупный объем российского производства системных оконных и дверных ПВХ-профилей (без учета производства подоконных досок и других ППИ из ПВХ) в 2013 г. составил около 375 тыс. тонн.

Рэнкинг ТОП-10 крупнейших производителей системных ПВХ-профилей не совпадает так же с рэнкингом производителей ПВХ-профилей по совокупным объемам производства (включая подоконные доски и другие ППИ из ПВХ). Общее количество производителей ППИ из ПВХ в России составляет до 400, а доля производителей системных оконных и дверных ПВХ-профилей в общем количестве производителей ППИ из ПВХ составляет лишь около 15 %.

Информация о финансовых и производственных показателях компаний-производителей, рыночных долях компаний и марок содержится в аналитическом отчете «Российский оконно-фасадный рынок. Итоги развития в 2000–2013 годах и перспективы на 2014–2016 годы». – М.: ИЦ «ССК», 2014.





РЕЙТИНГ ТОП-10

ВЕДУЩИХ МАРОК ОКОННОЙ ФУРНИТУРЫ В РОССИИ ПО ИТОГАМ 2013 ГОДА

Рейтинг ТОП-10 ведущих марок оконной фурнитуры по итогам 2013 года, с учетом импорта, производства в РФ и экспорта (реэкспорта):

Место	Марка фурнитуры
1	
2	
3	
4	
5	
6	
7	
8	
9	
10	

Совокупный объем потребления оконной фурнитуры всех видов в 2012 г. составил до 28 млн. условных комплектов, в том числе объем потребления поворотно-откидной, поворотной и откидной фурнитуры для окон и балконных дверей – до 26 млн. условных комплектов.

Суммарная таможенная стоимость импорта оконной фурнитуры (включая петли) составила в 2013 г. около 230 млн. евро. Совокупный объем продаж производителей и поставщиков (суммарная стоимость оконной фурнитуры, приобретенной потребителями, с НДС) значительно выше.

Информация о финансовых и производственных показателях компаний-производителей и поставщиков, объемах импорта и производства в РФ, рыночных долях компаний и марок содержится в аналитических отчетах, подготовленных и выпущенных ИЦ «Современные Строительные Конструкции»:

- «Производители и поставщики оконной фурнитуры»
- «Импорт оконной фурнитуры в России»
- «Потребление оконной фурнитуры в России»

Подробнее об аналитических отчетах – на сайте www.ssk-inform.ru





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.



ГОТОВИТСЯ АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОТЧЕТ ПО РЕЗУЛЬТАТАМ 2014 ГОДА

По вопросам подписки и приобретения аналитического отчета обращайтесь, пожалуйста:

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

director@ssk-inform.ru



ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ НАСТУПЛЕНИЕ ПРИНЯТО С ВОСТОРГОМ:

РЕКОРДНАЯ ПОСЕЩАЕМОСТЬ НА WEINIG INTECH 2014

Прошедшая в этом году фирменная выставка группы компаний WEINIG стала уникальным событием. Ее посетило 1550 специалистов из 34 стран, что значительно превысило количество гостей годом ранее. Гости из всей Европы увидели на рекордной выставочной площади размером более 4000 кв. метров круглым счетом 50 экспонатов, что стало самым большим количеством станков и установок, демонстрировавшихся на выставке в Таубербишофсхайме. Под девизом «Технологическое наступление Weinig 2014» группа компаний WEINIG оповестила о своей готовности к выставке LIGNA 2015, представив инновации во всех областях, от массивной древесины и древесных материалов до системных решений. Кроме того, посетители могли ознакомиться с широким ассортиментом услуг WEINIG, который предлагает клиенту максимум возможностей от финансирования, технического обслуживания и поставок запасных частей до обучения и инжиниринга.

Особое внимание на выставке InTech было уделено производству окон. Прежде всего программа восхи-

тила профессиональных гостей комплексными, объединенными в сеть установками высочайшего уровня, что доказывает мировое лидерство WEINIG в этом сегменте. Красной нитью через все мероприятия выставки InTech проходила тема объединения в сеть. В этой перспективной области концерн WEINIG предлагает ряд ориентированных на практику решений от подготовки рабочих заданий с помощью Moulder Master и производственного программного обеспечения Millvision до конструирования с помощью FenCon и модульной концепции управления на оконном производстве. В своей основной области, строгании и профилировании концерн WEINIG представил станок Powermat 700, который является примером нового поколения строгально-калевочных автоматов, которые в первую очередь отличаются единой концепцией управления. Две внушительных установки, которые именно сейчас создаются на заводе для заказчиков, стали примером достижений инжиниринговой компании Weinig Concept в качестве партнера в сфере комплексных решений и всех проектов по оптимизации

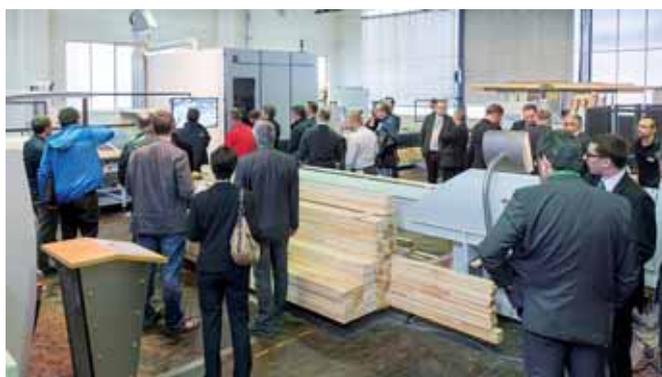
древесины. Помимо передового решения для уменьшающего расходы облагораживания паркета из массивной древесины сильный интерес вызвала новая, экономящая сырье и запатентованная технология блочного склеивания со стыковым соединением.

Впервые на InTech было также представлено бизнес-подразделение древесных материалов. Инновационная программа фирмы Holz-Her еще больше обогатила выставку. Представив вертикальный обрабатывающий центр с ЧПУ Evolution и систему нанесения клея, Holz-Her показал два достижения, которые совсем недавно были отмечены в США наградой Challengers Award за выдающиеся инновации.

При завершении интенсивной, с восторгом принятой клиентами выставке InTech 2014 группа компаний WEINIG смогла подвести положительный баланс. Поступление многих хороших заказов и отличное настроение сделали успешной эту 21-ю фирменную выставку и еще раз подчеркнули правильность слогана «WEINIG предлагает больше».



Weinig InTech – магнит для специалистов: 1550 профессионалов стали новым рекордом



Основная тема «Окна»: На примере установок для клиентов концерн WEINIG продемонстрировал свою компетентность при производстве окон большой сложности

ГРЕГОР БАУМБУШ УСИЛИВАЕТ ПРАВЛЕНИЕ WEINIG



Наблюдательный совет Michael Weinig AG расширил правление концерна. Согласно назначению Наблюдательного совета начиная с 1-го января 2015 г. членом правления Michael Weinig AG, мирового лидера в области станков и установок для обработки массивной древесины станет г-н Грегор Баумбуш (Gregor Baumbusch). Работая в одной команде с председателем правления Вольфгангом Пёшлем и финансовым директором Геральдом Шмидтом, Грегор Баумбуш, являясь директором по продажам (CSO), отвечает за сферу сбыта и маркетинга.

Георгу Баумбушу 46 лет, он женат и имеет двух детей. После получения высшего образования в области машиностроения со специализацией на технологии производства он, будучи дипломированным инженером, занимал различные должности в известных предприятиях машиностроения и производства промышленного оборудования. В качестве последней он занимал должность главного директора по сбыту и был членом руководства международного поставщика прецизионных инструментов из южно-немецкого региона.

«Мы рады найти в лице г-на Баумбуша превосходного специалиста по сбыту с опытом работы на международных рынках», – подчеркивает председатель Наблюдательного совета д-р Томас Бах. Прежде всего, концерн Weinig возлагает большие надежды на тот большой опыт, который новый член правления собрал в сфере продаж станков и промышленного оборудования. В Таубербишофсхайме убеждены в том, что назначение Грегора Баумбуша создает идеальное условие для того, чтобы не только удержать лидирующие позиции Weinig на мировом рынке несмотря на постоянный рост конкуренции, но и даже расширить их.

WEINIG WORKS WOOD

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



КОМПАНИЯ «ЭКСПРОФ» ПРОВЕЛА КОНФЕРЕНЦИЮ РЕГИОНАЛЬНЫХ ДИЛЕРОВ

21 ноября в пятницу в Тюменском деловом центре «Соларис» прошла вторая ежегодная конференция региональных дилеров компании «ЭксПроф».

21 ноября в пятницу в Тюменском деловом центре «Соларис» прошла вторая ежегодная конференция региональных дилеров компании «ЭксПроф». Дебют состоялся осенью 2013 года и принес немало пользы всем участникам. Открытый обмен информацией об итогах работы, трен-

дах на региональных рынках, озвученные руководством компании «ЭксПроф» предложения и пожелания по расширению ассортимента продукции, техническому и рекламному сопровождению продаж и другим важным аспектам сотрудничества позволили достичь хороших результатов в текущем году. И это особо отмечали участники конференции 2014.

В частности, отлично показала себя служба техподдержки «ЭксПроф». Ее специалисты, географически рас-

средоточенные по разным федеральным округам, помогали работникам наладить производство окон EXPROF и Чите, и в Норильске, и в Волгограде, и в Мурманске. Новые профили, появившиеся в линейке продукции в этом году, полностью соответствуют пожеланиям, высказанным на прошлогодней встрече. Появление новых видов рекламной продукции, обучающие вебинары, эффективные совместные рекламные акции, улучшение коммуникации и взаимодействия между компанией «ЭксПроф» и ее региональными партнерами по продажам стали возможны в значительной степени благодаря прямому общению на таких мероприятиях.

Прошедшая в пятницу конференция также стала площадкой обсуждения итогов уходящего года и выработки планов на перспективу следующего сезона. Участники посетили с экскурсией завод «ЭксПроф», а вечером смогли отдохнуть и пообщаться в неформальной обстановке за приятным ужином и боулингом в одном из спортивно-развлекательных заведений Тюмени.

www.exprof.ru



КОМПАНИЯ «ЭКСПРОФ» ВНЕДРЯЕТ НОВЕЙШИЕ ЭКСТРУЗИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

На заводе «ЭксПроф» в Тюмени запущена в работу экструзионная линия системы RED. LINE австрийской компании Greiner Extrusion GmbH. Эта система лишь недавно выведена на рынок. В ней реализованы новей-

шие разработки и уникальные технические решения австрийских конструкторов, повышающие качество экструзии и существенно снижающие расход ресурсов. Новая линия на заводе «ЭксПроф» введена в эксплуатацию в рамках планового обновления технологического оборудования. Завод экструдировал оконные ПВХ-профили уже более тринадцати лет, и своевременная замена устаревающего оборудования – необходимый процесс для повышения эффективности производства и качества продукции. Австрийская технология RED. LINE полностью отвечает этим целям. Новая линия обеспечивает

значительно более высокую стабильность процесса экструзии, сокращает расход материала, экономит до 80 % электроэнергии, требует намного меньше времени на обслуживание и перенастройку.

Компания «ЭксПроф» является одним из крупнейших в России производителей системных ПВХ-профилей для изготовления оконных и дверных конструкций. Инновационно-ориентированное предприятие в своей деятельности ставит во главу угла качество продукции и ее надежность в условиях сурового российского климата.

www.exprof.ru



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
- Участники – ведущие российские и европейские производители
- Более 70 000 посетителей-специалистов
- Насыщенная деловая программа, профессиональные конкурсы
- Мастер-классы известных дизайнеров и архитекторов

* по данным AUMA/KME Consulting Group

ОРГАНИЗАТОРЫ:



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
ИНФОРМАЦИОННЫЙ
ПАРТНЕР:



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
ИНТЕРНЕТ-ПАРТНЕР:



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
ОТРАСЛЕВОЙ
ИНТЕРНЕТ-ПАРТНЕР:



Реклама

www.batimat-rus.com

+7 (495) 961 22 62

О «КУЛЬТУРНОМ НАСЛЕДИИ»

В.Е. ПРИГОЖИН,

эксперт Московского общества защиты потребителей

Не сотвори себе кумира

(Исх. 20:2)

В Монголии решили создать министерство морского флота.

В Москве страшно удивились:

– Зачем оно вам? У вас же нет моря!

– Ну и что? – удивились монголы. – У вас же есть министерство культуры.

(анекдот № 122)

Взгляд в прошлое

Мне очень нравится рассматривать фотографии старой Москвы: в домах все окна одинаковые, они подчеркивают архитектурный стиль здания. Не знаю, кто первый произнес фразу «окна – это глаза дома», но при взгляде на наши городские дома все время вспоминается пословица: «Один глаз худ, другой – соломой заткнут». Все окна – разные. При достаточной сноровке по ним можно определить уровень достатка и интерьерные пристрастия хозяина квартиры. Особенно это заметно в кварталах «исторической застройки», в зданиях, построенных до революции 1917 года. Лучше отвернуться и не смотреть.



Кто-то вынужден был заменить полностью сгнившие окна, а кто-то менял чудесные дубовые рамы на модные «стеклопакеты» для престижа. Или, как в высотке на Котельнической, где ГУП ЭВАЖД (государственное унитарное предприятие по эксплуатации высотных административных и жилых домов) произвело описанную замену в квартире Людмилы Зыкиной, и не только в ней, на дешевый турецкий «пластик». Размер отката, как обычно, не разглашается.

Ну и что? Если здание не является памятником истории или архитектуры, то и внешний вид его особо никого не заботит, несмотря на кучу постановлений московского правительства. Мосжилинспекция и Москомархитектура этим вопросом не занимаются. Ни по каким документам этих окон в домах нет. Все обращения к руководству столицы и страны завершаются вежливо-раздраженными отписками Минстроя и департаментов ЖКХ и капремонта Москвы.

А если является? То есть, объект включен в список департамента культурного наследия, а иногда и ЮНЕСКО. Вот тут-то и начинается самое интересное.

Оконное наследие предков

Для начала, мне хотелось бы отделить понятие о реальном культурном наследии от утвержденного

списка объектов, о котором мы поговорим немного позже.

Маленький исторический экскурс. В одноэтажном доме, которых в России было большинство (помните: «Москва – большая деревня?»), выстругивали две одинаковые рамы. Внутренняя открывалась внутрь, наружная, соответственно, наружу. Вот только форточки в створках приходилось делать не симметрично, а одну напротив другой.

А теперь посмотрим на фотографию: окно такой же конструкции 1908 года со створками размером 2х0,5 м и с глухой фрамугой 2х1 м на 4-м этаже кондитерской фабрики «Эйнемъ» (более известной под названием «Красный Ок-





рами на современные, со стеклопакетами; чудом сохранились только те, что на фотографии.

Что интересно, делать двухрамные окна, открывающиеся внутрь, у которых наружные створки меньше внутренних, уже умели, как, например, во дворце Александра III в Крыму.

Авторитетный брак

Более сложный случай (1910 год) оказался в военной клинике имени Мандрыка в доме № 4 по Серебряному переулку на Арбате. Арочное окно служило для освещения перехода между зданиями на уровне 2-го этажа. Обычно такие переходы не отапливались, и устанавливалась одна рама. Здесь их оказалось две (возможно, кто-то позднее решил утеплить этот переход), причем обе рамы одинаковые, обе открываются наружу, внутренние арочные створки при открывании упираются в наружную раму, вопрос с мытьем и заменой стекол практически неразрешим. Кроме того, петли на арочных форточках установлены не на высокой, а на низкой стороне, форточки обречены на провисание. Одной внутренней створки и наружной форточки уже не существует.

Все остальные окна в доме заменены на современные в деревянных переплетах. Фирму, выигравшую тендер на замену окон, обязали произвести реставрацию этого окна. Мне захотелось понять,

тябрь») с высотой потолков 4 метра. Высота от земли – более 10 метров. Как помыть снаружи стекла, не рискуя жизнью? И более сложный вопрос: как поменять разбитое наружное стекло, когда... штапики-то снаружи?! Либо не продумали, либо сэкономили. Делаем вывод: к окнам строители и проектировщики относились халатно и 100, и 200 лет назад. Только теперь их работа называется «культурным наследием». А бедным хозяевам помещений приходилось (и приходится) заменять разбитые стекла фрамуг и глухих (неоткрывающихся) створок либо с помощью верхолазов или автовышек, либо как-нибудь изнутри, ли-

бо... менять «культурнонаследные» окна, рискуя большим штрафом.

Пользоваться этими окнами уже опасно: стекло вместе с нижним брусом наружной створки при открывании может выпасть, нанеся страшные разрушения, вплоть до убийства. Заменять на аналог, сохраняя уникальную фурнитуру – неимоверно дорого и, с точки зрения дальнейшей эксплуатации, бессмысленно. Вот ведь как получается: **в наследство от предков нам достался массовый проектный брак.**

В том же здании фабрики на Берсеневской набережной уже почти все окна заменены арендато-





в чем смысл восстановления этого столетнего брака.

Звоню архитектору проекта, объясняю суть вопроса. Ответ был четкий: «Вы что, не знаете? Это же Кекушев – гений русского модерна. Есть решение о восстановлении именно этого окна и акт о том, что древесина еще пригодна для дальнейшей эксплуатации». – «Но этим окном невозможно пользоваться! Или Кекушев ошибся, или исполнители нерадивые попались, или это вообще поздние не-проектные доработки.» – «Ну и что? Уже есть решение департамента культурного наследия.» – «Тогда почему заменены все остальные окна в доме?» – «А вы, собственно, кто такой?»

Обращаюсь в департамент культурного наследия города Москвы. Ответ стандартный: «Комиссия архитекторов приняла решение, которое подлежит исполнению. Нет, с архитекторами поговорить нельзя. А вы, собственно, кто такой?»

Реставрация окон по-русски

Еще одним объектом культурного наследия на моем жизненном пути оказался филиал кремлевского музея на Манежной ули-

це. С 1824 года окна, естественно, менялись несколько раз. Последний – в 70-е годы прошлого века. При реставрации здания в 2002 году архитектор симитировал «родные» двухрамные окна, поставив на внутреннюю створку стеклопакет, чтобы не отставать от моды. А вот уплотнитель заложить в проект забыл! Несмотря на это, пока велись зимой отделочные работы, по стеклам тек конденсат. Мало того, что к весне пришлось заменить отшелушившуюся краску, так еще и из образовавшихся от деформации высохшей древесины щелей стало заметно поддувать. Я об этом предупреждал генпродрайчиков еще осенью, но им обязательно нужно было дождаться весны, чтобы в авральном порядке быстро найти сговорчивых ремонтников.

Условия были такие: мы наклеиваем «утеплитель» и ... выравниваем деформированную древесину. Все это по «госрасценкам». Пришлось объяснять, что по современным технологиям так не делают: при закрывании створок с наклеенным уплотнителем оторвутся петли. Спрашиваю: «Почему нельзя врезать уплотнитель, ведь с трубчатым пазовым уплотнителем не будут отрываться петли?» – «Архитектор запрецедует». – «Можно ли поговорить

с архитектором?» – «Нельзя». Тогда я попрощался и ушел под страшную ругань генпродрайчиков – бывших военных строителей.

Но это было не наследие, а «новодел».

Статья Хинштейна о злоупотреблениях при реставрации кремлевских музеев появилась в газете 2 недели спустя.

Во что превратилось наследие

Итак, выяснилось, что есть анонимная и недоступная группа архитекторов, которая принимает решение о проведении реставрационных работ за счет владельцев помещений и других «спонсоров». А для участия в реставрационных работах требуется лицензия и членство в СРО, не считая выигрыша тендера... Главное: цена реставрации в несколько раз превышает цену нового оконного блока.

И тут я вспомнил, как известного российского композитора, имеющего офис в Большом Гнездиновском переулке, 10, в том самом знаменитом доме Нирнзее 1913 года постройки – первом московском «тучереже» (как тогда называли небоскребы), упомянутый департамент вынуждал восстановить огромную деревянную витрину на первом этаже, утверждая, что ей 100 лет. Бе-





глого осмотра было достаточно, чтобы понять: витрина была заменена в конце 40-х годов прошлого века, и исторической ценности не имеет. Изначально были створки, которые открывались наружу. Это видно потому, что внутренняя рама с открывающимися наружу створками действительно сохранилась.

В результате «реставрации» появилась витрина почти такая же, как предыдущая, только еще более примитивная. Зато предписание департамента выполнено и реставрационные работы оплачены.

Соседняя витрина такого же размера уже давно заменена на ла-



минированный ПВХ. Наверно, она не является культурным наследием, как и весь остальной дом, остекленный как попало владельцами квартир безо всякого согласования с московскими властями. Если бы Нирнзее узнал об этом, он бы перевернулся в гробу.

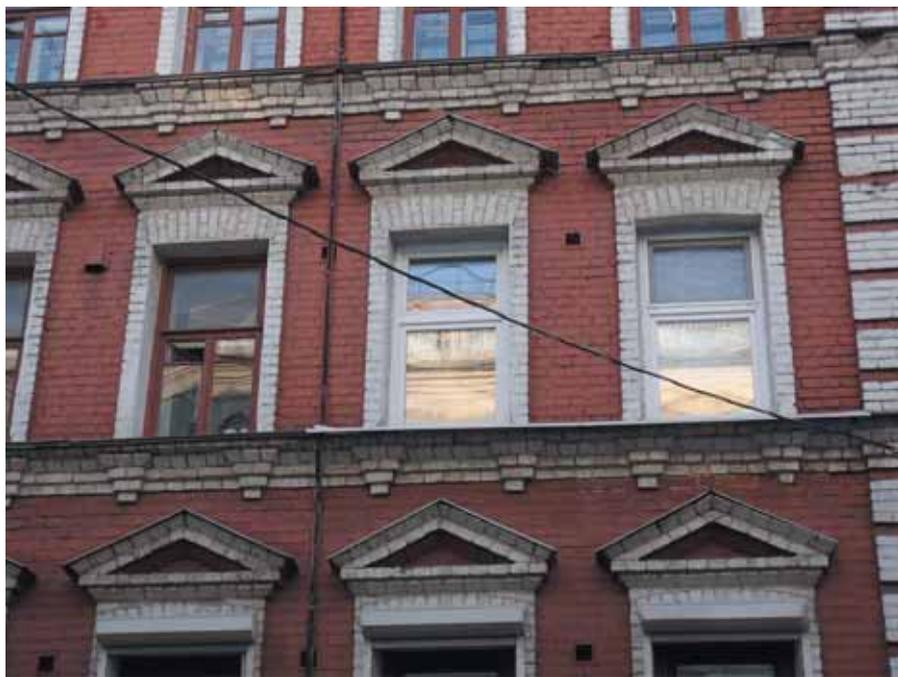
Кто в доме хозяин?

Об остеклении квартир в домах, не имеющих «наследного» статуса можно сказать просто: полный хаос. Формально, общий рисунок окон должен быть сохранен. Фактически, это абсолютно никого не волнует. Окна, *по понятиям* власти, –

собственность жильца, что хочет, то и делает. Получасовая прогулка в центре Москвы с фотоаппаратом показывает, как у нас соблюдаются правила замены окон.

Власти вообще – не до окон, которые по сравнению с более серьезными несанкционированными перепланировками – мелочь. Сколько уже присоединено балконов и вынесено на них батарей – никто не знает. Сколько «теплых полов» уже подключено к центральному отоплению – великая тайна. Об установленных на месте вентиляционной шахты холодильниках я уже и не вспоминаю. Добиться в суде восстановления вытяжной венти-





правила зарубежных кондоминиумов, регламентирующие жесткую дисциплину собственников квартир по отношению к эксплуатации жилья – желания нет. Намного проще за плесень в квартирах автоматически штрафовать в судах продавцов герметичных окон, чем разрабатывать программу санации жилых домов и организовывать в школах изучение санитарных правил и нормативов. Программа «Жилищное просвещение» обсуждается уже 2 года, вот только просвещение это о том, как вытрясать и делить деньги на ЖКХ, а не о здоровом микроклимате в квартирах.

Пока что, нам в наследие от «лихих 90-х» досталось полное пренебрежение как к законам государства, так и к законам физики: твердая уверенность жильцов в том, что кондиционер – это вентиляционное устройство, а конденсат на стеклах – из-за того, что дождь идет на улице. Чему тут удивляться? Ведь **людей приучили к тому, что окна – это не часть строительной конструкции, управляющая микроклиматом, а элемент интерьера**, как комод или диван. Вот только законы физики, в отличие от российских, карают без суда и следствия – «синдромом больных зданий» от углекислого газа, астмой от плесени и раком от радона из стен и формальдегида из мебели.

ляции, перекрытой в 5 местах..., кто хочет – попробуйте. Пока дело дойдет до приставов, на адвокатах разоритесь. Да и приставы не всемогущи...

На все обращения к властям всех уровней по поводу условий проживания горожан в ответ – только ложь и отписки. Ведь если провести мониторинг жилья только по шуму в квартирах, остекленных «шумозащитными стеклопакетами» за счет московского правительства, уже придется переселять огромное количество людей. Летом, когда

вытяжная вентиляция не работает, приходится открывать окна, оснащенные бесполезными приточными клапанами, и слушать убойные 78 дБА шума, чтобы не задохнуться. О концентрации вредных газов на шумных магистралях власти тоже как-то «немножечко забыли».

До 1917 года у дома был хозяин – буржуй. После 1917 года у дома тоже был хозяин – советское государство. **После 1991 года хозяина у дома не стало.** Попытки насильственно насаждать ТСЖ успехом не увенчались, а ввести





Наследие и современность

Осталось выяснить, что же происходило в старых домах, приспособленных под офисы, где реставрация проводилась «по всем правилам». Для того, чтобы поддержать деревообрабатывающие комбинаты (ДОКи), московское правительство приказало менять исторические старые окна на деревянные, которые от ламинированных пластиковых внешне не отличаются, но намного капризнее в эксплуатации.

Кое-где устанавливали даже двухрамные окна для почти полной имитации старины, например, на Пятницкой, 19, в самом департаменте культурного наследия.

При «утеплении» старых двухрамных окон нужно помнить, что уплотнителем можно оснащать только внутренний контур. Если «утеплить», то есть, загерметизировать наружный, как делали наши бабушки, конденсат и наледь на наружном стекле достаточно быстро

сгнойт древесину; а иногда вместе с ней и хозяев – спорами плесени под названием «аспергилл черный». Бабушки тоже не знали, что парциальное давление выбрасывает водяной пар из межстекольного пространства через любые щели, но с серьезным видом обучали, как надо заклеивать обе рамы бумажными полосками на мучном клее.

Об этом не знали и производители «реставрационных» окон: на фото 14 видим, что на уплотненной наружной створке – стеклопакет, на уплотненной внутренней – стекло. В п. 5.1.5 ГОСТ 24 699–2002 «Блоки оконные деревянные со стеклами и стеклопакетами» во время капремонта в 2007 году никто не заглянул. А там нарисовано: на внутреннем контуре – стеклопакет, на наружном – стекло. Уплотнитель там, правда, в двух контурах, но есть еще и водоотливные отверстия, через которые уходит наружу водяной пар; а у нас, по старинке, слезники с капельниками, и никаких отверстий... И окна герметичными могут быть только при принудительной вентиляции или со специальными клапанами...

А в соседнем доме – вместо наружных установлены внутренние съемные рамы, с одной открывающейся форточкой. Возможно, ждут сноса или реставрации...

Нынешним анонимным архитекторам, как 100 и 200 лет назад, это неинтересно. Вот, если бы можно было найти источник финансирования и провести дорогостоящую реставрацию, тогда, может быть, дело бы и сдвинулось. Только непонятно, куда...

Похоже, нам в наследство досталось халатно-коммерческое отношение к культурному наследию. Но об этом, как-то, говорить не принято.

Традиции – это святое.



ENES 2014: КОМПАНИЯ «СЕН-ГОБЕН» ВНОСИТ ВКЛАД В РАЗВИТИЕ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ

20–21 ноября 2014 года в Москве проходил Третий международный форум по энергоэффективности и энергосбережению ENES 2014, который проводится по инициативе Министерства энергетики Российской Федерации и Правительства г. Москвы. Гонзаг де Пире, генеральный директор «Сен-Гобен СНГ», президент Союза предприятий по развитию энергоэффективности и экологической безопасности, член генеральной ассамблеи ассоциации «Росизол» выступил с докладом в ряде дискуссий в рамках форума.

Участники форума обсудили широкий круг вопросов, сделав акцент на проблемах энергосбережения в различных отраслях – ЖКХ, ТЭК, сельском хозяйстве, промышленности, на транспорте. Большое внимание было уделено вопросам повышения энергоэффективности в строительстве – одном из наиболее энергоемких секторов российской экономики. Так, если промышленность использует 28,3% всей потребляемой энергии, транспорт – 31,3%, то на долю зданий сегодня приходится 37,8%, а также более 30% выбросов CO₂ в атмосферу.

В своем докладе в рамках Всероссийского совещания ГК «Фонд содействия реформированию ЖКХ» по вопросам энергосбережения и повышения энергетической эффективности при проведении капитального ремонта многоквартирных домов Гонзаг де Пире рассказал о международном опыте в этой области. Являясь крупнейшим мировым производителем высокотехнологичных материалов для строительной отрасли, «Сен-Гобен» сегодня обладает уникальной международной экспертизой в области энергоэффективного строительства и реновации. В качестве успешного примера применения энергосберегающих технологий и материалов он представил «Академию Сен-Гобен», где после комплексной реновации удалось снизить энергопотребление с 283 до 43 кВтч/м² в год, а также достичь высоких показателей комфорта, акустики, экологичности.

В последние годы в российском законодательстве был принят ряд мер, направленных на повышение уровня энергоэффективности в строительной отрасли. Однако, до сих пор данные меры не дали заметных результатов. Этот вопрос



получил развитие в ходе дискуссии «Повышение энергоэффективности зданий: создание экономических стимулов, внедрение новых технологий и материалов». Гонзаг де Пире представил результаты комплексного отраслевого исследования международного опыта повышения энергоэффективности и возможности его применения в России. Исследование было инициировано ассоциацией «Росизол» в партнерстве с другими профессиональными объединениями. На основе полученных данных были разработаны конкретные рекомендации по созданию комплекса мер, стимулирующих снижение энергопотребления в строительном комплексе, а также оценены экономические выгоды от их реализации. В самое ближайшее время эти результаты будут представлены на рассмотрение в Правительство РФ.





СЦЕНАРИИ РАЗВИТИЯ СТРАН ТС И ЕЭП В УСЛОВИЯХ НОВОЙ ВОЛНЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА: ПРОГНОЗЫ И РЕАЛЬНОСТЬ

Мировой кризис, первая волна которого пришлась на 2008–2009 гг., продолжается. Происходит нарастание негативных тенденций в мировой экономике. Продолжается стагнация в еврозоне. Существует вероятность разрастания кризисных процессов в странах еврозоны и их перерастания в новую волну мирового кризиса, сохраняется вероятность кризиса экономики США и серьезное торможение роста экономики КНР. Произошла разбалансировка спроса и предложения на мировых рынках энергоресурсов, что привело к падению цен на нефть во второй половине 2014 года.

На фоне кризисных явлений в мировой экономике необходимо понимать, с какими перспективами и объективными трудностями столкнется будущее развитие стран Таможенного союза (ТС) и созданного Единого экономического пространства (ЕЭП), объединяющего 170 млн. потребителей. В условиях повышения открытости экономик государств-членов ТС и ЕЭП и их более тесной интеграции в мировые рынки возрастает влияние внешних факторов на экономическое развитие.

В связи с этим для оценки перспектив устойчивого развития экономик государств-членов ТС и ЕЭП был проведен анализ внешних рисков и внутренних ограничений, учет которых при проведении национальной экономической политики должен позволить снизить их негативное влияние на экономики трех стран.

На основании этого анализа, в начале 2014 года Министерством экономического развития Российской Федерации, Министерством экономики Республики Беларусь, Министерством экономического развития и бюджетного планирования Республики Казахстан и Евразий-

ской экономической комиссией был подготовлен совместный доклад

«С

но

ск

кр

эк

сь

кр

уч

ан

со

ти

ЕЭ

те

ян

ста

до

фе

це

де

«з

кр

на

дв

со

бь

то

ск

та

це

Од

ра

ста

ва

та

20

то

да

с

сц

со

пе

ко

ти

ци

в 2

Материалы доклада публикуются ниже в сокращении

И
н
л
п
п
г
с
н
и
д
д
2

к
з
н
к
с
в
с
б
н
с
з
р
с
з

г
л

р
з
с
ш
м
2
2
п
л
н

д
у

налы:

ния европейского долгового кризи-

са, благодаря усилиям правительств и монетарных властей в 2013 году экономическая активность сохраняет возможность стабилизации. ФРС продолжает программу количественного смягчения – выкуп ипотечных бумаг в объеме 40 млрд. долларов США ежемесячно (*программа количественного смягчения прекращена в 2014 г., прим. ред.*). Помимо этого сохраняются программы реинвестирования доходов ФРС от операций с ценными бумагами, что вкупе с продолжением других программ доводило общий объем ежемесячных вливаний до 85 млрд. долларов США.

Благодаря принятым мерам в I квартале 2013 года ВВП США увеличил темпы роста до 2,5%, Японии – до 3,5% (в годовом исчислении). Рост был обеспечен в основном потребительскими расходами, экспансией кредита и ростом стоимости активов домохозяйств. Однако в зоне евро в I квартале 2013 года темпы рецессии лишь замедлились до 0,2% (в годовом исчислении – 0,8%).

После более чем двух лет переговоров министры экономики и финансов всех 27 стран-членов Евросоюза заключили соглашение о создании так называемого единого надзорного механизма банковского сектора на основе Европейского центрального банка (ЕЦБ). Назначение ЕЦБ в качестве главного надзорного органа банковского сектора зоны евро является первым шагом на пути к созданию банковского союза Европы. Второй этап – учреждение общеевропейского агентства, уполномоченного закрывать банки, которые ЕЦБ сочтет проблемными. Третьим этапом создания банковского союза Европы должно стать принятие и использование странами Европы единой схемы гарантий депозитов, призванной останавливать изъятие банковских вкладов.

Планировалось, что создание этого механизма будет полностью завершено уже в 2015 году. Однако существуют риски, что реализация принятых решений будет гораздо более длительной. Значительные риски европейской банковской систе-



мы связаны с недостаточностью ка- миру и сопровождаться бегством ка- что вызовет новую волну понижения питала, большим количеством « замороженных активов», снижении денежных поступлений в результате спада производства и торговли.

«Хрупкие балансы» делают ропейские банки весьма уязвимыми к различным потерям низкой способностью дополнительного финансирования из рыночных источников.

Прогнозируемые низкие темпы роста в зоне евро в 2013–2015 годах приведут к недостаточному размеру налоговых поступлений и расходов на социальные выплаты, что усложнит проведение разработанных программ бюджетной консолидации и ухудшит состояние банковских балансов. Под давлением прогрессирующего спада производства, девальвации и потребительской активности темпы безработицы достигли исторических максимумов. МВФ рекомендовал использовать мягкие схемы консолидации, а тем странам, которые располагают достаточными финансовыми ресурсами, – стимулировать спрос.

В США основные риски консолидируются в проводимом секвестре бюджета в 2013 и последующих годах и необходимости нового повышения потолка государственного долга.

Отмечено, что позиция главы представительства Конгресса США и лидеров республиканцев, искажающая ликвидацию налоговых льгот, делает последствия запущенного секвестра более разрушительными. Это может более негативно отразиться на экономическом росте США, их кредитном рейтинге, а учитывая размер экономики, и на других регионах мира. Торможение глобального спроса может вызвать рецессию в ключевых экспортных отраслях США, что усилит по технологической цепочке падение производства в странах – поставщиках комплектующих деталей. В то же время неизбежное начало ужесточения монетарной политики ведущих центральными банками ориентировочно в 2015 году может отразиться на росте процентных ставок по государственным облигациям по все-



США и могут жесткого эконо...

ского надзора, что фактически
цит кризисные страны какой-ли-
финансовой самостоятельности
«кипрскому варианту», включая
моразивание счетов и ограниче-
движения капитала.

Странами-донорами могут быть
няты жесткие меры для выработ-
единой тактики выхода из кризи-
но при этом усилится ограничен-
ть их собственных финансовых
урсов. Жесткие меры потребуют
аничения национальной финан-
ой политики стран-получателей
мощи, обострят разногласия
ржневых стран еврозоны – Гер-
нии и Франции – относитель-
мер выхода из кризиса, баланса
нимаемых каждой из сторон из-
жек и полномочий проведения
оне евро единой финансовой по-
ики.

Поддержка стран зоны евро
ЦБ со стороны МВФ и ведущих
ровых центральных банков не га-
тируется в основном из-за жест-
позиции администрации и ФРС
А, считающих, что страны зоны
о должны самостоятельно найти
дства рефинансирования выпу-
нных обязательств.

Банки США, Японии, Китая и дру-
стран потеряют значительную
ть активов, размещенных в суве-
ных банковских и небанковских
лгах стран зоны евро. Хотя доля
ропейских бумаг Греции, Ирлан-
и, Португалии, Испании, Италии
ельгии на балансах банков вне
ы евро относительно невелика,
овные потери будут приходиться
гарантии, в том числе по кредит-
дефолтным свопам.

Кризис в странах зоны евро за-
тит резко нисходящую спираль
яйственной активности в стра-
Центральной и Восточной Евро-
Помимо этого **страны региона**

Г испытают шок от прекраще-
я сравнительно дешевого фон-
рования европейскими банками
ттока капитала из банковской
еры. Это может привести к необ-
имости замещения активов в ев-
другими ликвидными инструмен-
и, проведения масштабной ре-
итализации банковской системы



вплоть до ее частичной национализации. Эти условия будут способствовать снижению инфляции, что в свою очередь позволит избежать повышения цен на нефть. Эти условия будут способствовать снижению инфляции, что в свою очередь позволит избежать повышения цен на нефть.

Глобальное снижение экономической активности и ухудшение ситуации у финансовых институтов может привести к очередному краткосрочному снижению цен на нефть. Это существенно замедлит развитие в государствах-экспортерах нефти, которые успешно пытаются повысить бюджетные доходы.

Азиатские экономики существенно затормозятся в результате снижения экспорта в страны ЕС. Это обостряется риском того, что реализуемое торможение хозяйственной активности, особенно кредитования в сфере недвижимости, выйдет из-под контроля.

В случае реализации сценария, спад экономик стран еврозоны в 2014 году увеличится до 1,4%. В 2015 году рецессия в регионе ожидается на уровне 0,9% и во многом будет зависеть от политической конфигурации общего монетарного союза и ЕС в целом.

Под влиянием рецессии европейской экономики в США в 2014 году рост на 0,8%, прогнозируемый в сценарии А, превратится в рецессию на уровне 1,2%, в 2015 году ожидается не 0,7%, а всего 0,2%. Это предполагает, что конгресс США не будет предпринимать мер по смягчению фискальной политики на фоне ухудшения динамики экономического роста.

Развивающиеся страны, в частности Китай, Индия и Бразилия, сохраняют потенциал разворота благодаря дополнительным программам стимулирования экономики, прежде всего за счет развития масштабных инфраструктурных проектов, модернизации оборонного потенциала, создавая новый спрос для национальных производителей и производителей развитых стран. В условиях роста Китая замедление в 2014 году до 6% и в 2015 году замедлится до уровня 6,2%. Экономика Индии, требующая более жесткого сдерживания инфляции и сокращения дефицита бюджета, способна расти темпом, не

**Сценарии динамики цен на нефть**

Во всех рассмотренных сценариях подразумевается, что цены на нефть будут относительно значительными в 2011–2012 годах. В сценарии в среднесрочном периоде факторами снижения цен могут стать рост добычи нефти в США и сокращение экспорта нефти. Риски снижения цен на нефть по мере возможности интенсификации предложения за счет быстрого выхода на рынок новых производителей и сохранения высокого уровня добычи странами ОПЕК.

Высокие цены на нефть, существовавшие в 2011–2012 годах на фоне ряда серьезных проблем с поставками из нефтедобывающих стран, способствовали развитию собственного производства жидких углеводородов в странах-потребителях, в том числе в новых месторождениях в бассейне и глубоководных районах Атлантики. На фоне быстрого роста производства жидких углеводородов в США, Канаде, Китае и Бразилии.

В сценарии А рассматриваются кризисные процессы в мировой экономике, предполагающие снижение спроса на энергию как со стороны физических лиц, так и со стороны финансовых институтов. В условиях обострения европейского кризиса или сворачивания количественного смягчения центральными банками и массовый отток средств с финансовых рынков, формирования динамики цен на нефть до уровня **80–84** долларов за баррель и сохранения этого уровня в 2015 году.

Сценарий А2, предполагает резкое замедление мирового производства, в том числе в странах-экспортерах, в условиях спада спроса на нефть и жидких углеводородов, а также значительного снижения цен на производных финансовых рынках,

основывается на сильном падении нефтяных котировок в первой половине 2014 года. В среднем цена

Страны ЕЭП перед лицом кризисных процессов (в оценке 2013 года)

Источник – ВТО.



ников ЕЭП составляет 3,6% от объема мирового товарного экспорта (в том числе несколько превышает вес на в мировом ВВП. Доля импорта составляет 2,2% от мирового импорта товаров и услуг), основную часть составляют операции с Россией и Казахстаном.

Структура экспорта и импорта государств-участников ЕЭП

Основу российского экспорта в 2012 году составляли минеральные продукты, удельный вес которых в товарной структуре составил 71,4%. Основной стоимостной группой товаров топливно-энергетического комплекса был обеспечен нефтью. В общем стоимостном объеме экспорта доля металлов и минеральных сырьевых товаров в 2012 году составила 20,1%.

Экспорт Казахстана также имеет сырьевой характер: 75% в товарной структуре экспорта занимают минеральные продукты, подавляющая часть которых приходится на топливно-энергетические товары, экспорт Казахстана составляют металлы и изделия из них.

Экспорт Беларуси более диверсифицирован. Чуть более 36% в товарной структуре занимают минеральные продукты, около 17% приходится на продукцию химической и связанных с ней отраслей промышленности, прежде всего минеральных удобрений, 17% – на машины, оборудование и транспортные средства.

Структура импорта также несколько различается среди государств-участников ЕЭП. Россия и Казахстан в основном импортируют машиностроительную продукцию (около 50 и 40,4% общего импорта). В Беларуси существенную часть импорта составляют минеральные продукты (около 40%) при значительно меньших относительных объемах машин и оборудования (22%).

Географическое распределение экспорта также не является однородным среди государств-участников ЕЭП.

Экспорт Беларуси во многом ориентирован на рынки стран СНГ (51,5% экспорта товаров в 2012 году; 32,8% экспорта услуг; 49,7%



**Каналы влияния
ухудшения внешних
условий на экономики
государств-участников ЕЭП
и возможные реакции**

Как отмечается в докладе, ухудшение внешних условий будет иметь схожие каналы негативного воздействия на экономики России, Беларуси и Казахстана.

Прежде всего, это:

- сокращение экспорта и экспортных доходов (торговый канал);
- ухудшение условий заимствований и бегство капитала (финансовый канал);
- снижение уверенности бизнеса и домохозяйств (информационный канал).

Высокий удельный вес во внешней торговле государств-участников ЕЭП энергетических товаров, ее слабая товарная и географическая диверсификация обуславливают зависимость стоимостных объемов внешней торговли, в том числе двусторонней, от динамики цен на энергетические товары и симметричность реакции стран на шоки, связанные с изменением цен или спроса на энергоносители.

Негативное воздействие через торговый канал будет иметь различные формы для России, Беларуси и Казахстана. В России и Казахстане основным фактором ухудшения мировой конъюнктуры является ухудшение условий торговли – падение мировых цен на энергоресурсы, металлы, зерно и другое сырье. При этом падение мирового спроса в целом будет несущественно влиять на физические объемы экспорта этих стран из-за высокой доли нефтяного экспорта, имеющего низкую эластичность к спросу.

Напротив, возможные потери экспорта Беларуси будут в большей степени связаны со снижением объемов внешнего спроса и во многом спроса со стороны России. Падение цен на экспортируемые нефтепродукты и калийные удобрения будет частично компенсироваться падением цен на импортируемую нефть.

Сохранение высокого удельного веса во внешней торговле Беларуси и Казахстана объемов экспортно-



на колебания макроэкономической активности в ТС и ЕЭП оказывает Россия. При этом зависимость экономики Беларуси от России очень высока.

Группа антикризисных мер включает:

1) меры, направленные на повышение устойчивости финансовых рынков и банковской

системы, связанные с предоставлением ликвидности, поддержкой капитала банковской системы и кредитования экономики;

2) меры, направленные на стимулирование внутреннего спроса;

3) меры точечной поддержки отдельных чувствительных к кризису секторов и предприятий, т. е. меры структурной промышленной политики;

4) меры поддержки уязвимых слоев бизнеса и населения – малого бизнеса и безработных;

5) меры, направленные на поддержание стабильности бюджетной системы.

Все основные инструменты опробованы в 2009–2010 годах. Все основные меры доказали свою эффективность в борьбе с кризисом.

Кризисные сценарии развития российской экономики

Сценарии развития российской экономики разрабатывались на основе рассмотренных выше сценариев в мировой экономике и учитывают основные тенденции и макроэкономические параметры соответствующих сценариев.

Основными каналами внутренней адаптации российской экономики к мировой стагнации или второй волне кризиса станут:

- снижение курса рубля, которое в начальной стадии сопровождается
- ускорением инфляции;
- сокращением спроса на импорт;
- снижением темпов роста, а в жестком сценарии – сокращение или стагнация ВВП, промышленного производства и строительства;
- снижение реальной заработной платы и увеличение безработицы;



Вариант второй волны кризиса в мире и России (A2)

Предполагается, что в 2014 году на фоне усиления спада в еврозоне произойдет существенная дестабилизация нефтяных рынков, в результате которой цена на нефть

упадет до 60 долларов США за баррель. Курс евро снизится до уровня 1,21 доллара за евро. Ухудшение уверенности инвесторов и ожидания снижения стоимости рубля приведут к усилению чистого оттока капитала (*отток минус приток; прим. ред.*), который увеличится в 2014 году до 20 млрд. долларов США. В этом сценарии Россия потеряет в 2014 году приблизительно 30% экспортной выручки по сравнению с 2013 годом. Курс рубля в этих условиях может ослабнуть в реальном выражении на 23–25%, что значительно превысит масштаб девальвации 2009 года (5,6%). По отношению к рублю в среднем за год доллар будет стоить около 49 рублей. Такая коррекция обменного курса позволит сохранить положительные значения счета текущих операций. Ослабление рубля существенно ускорит инфляцию, которая в среднегодовом выражении увеличится до 9,8% против 5,1% в 2012 году.

В условиях ухудшения потребительских и инвестиционных ожиданий будет происходить коррекция спроса на рынке труда, что предполагает рост безработицы до 6,7% — с 5,5% в 2012 году. Это может существенно обострить социальные проблемы и потребует дополнительных мер для смягчения ситуации в социальной сфере и на рынке труда. Динамика реальных располагаемых доходов в отличие от предыдущего кризиса примет отрицательные значения, в 2014 году доходы сократятся на 2,9%.

На фоне ухудшения условий на рынке труда ожидается повышение сберегательной активности населения, что одновременно с сокращением доходов приведет к снижению оборота розничной торговли на 6,1% в 2014 году. Инвестиционный спрос снизится в еще большей



ственных бумаг Российской Федерации для повышения капитализации банков».

В случае «жесткой посадки» мировой экономики и трудностей с частным рефинансированием госдолга следует предусмотреть возможность по наращиванию собственного портфеля Банка России за счет покупки Центральным банком облигаций федерального займа Минфина России на открытом рынке. Прирост денежной массы в на-

циональном опре
го агрегата M2) (с
составить симво
(по варианту A2)
в текущем году.
лавление обменн
к валютизации д
ния и предприятия
ограничивать пр
агрегата M2. При
нежной базы в ра
в 2013 году смени
ем на 1% в 2014 г

Согласно испол
ного бюджета в 2
нефтегазовых ф
го фонда и Фонд
благополучия)
ставили 9% ВВП
дисбаланса феду
та нефтегазовые
частично исполь
зации антикризис
расширение рес
системы. Однако
пользования фон
ции антикризисн
ственно отличает
от сценария прогн

Меры, направленные на поддержку сферы и обеспечение

По сравнению с кризисом в 2011 году сильнее могут быть ослаблены доходы, а также большее ослабление, чем во время предыдущего кризиса, существенно усилены процессы. ИПЦ в отношении вырасте

кабре 2014 года рост цен может достигнуть 10–11%.

Это потребует дополнительных расходов в размере 250–300 млрд. рублей в части поддержки рынка труда, дополнительной индексации пенсий и заработной платы работников бюджетной сферы. В целом объем социального пакета будет меньше, чем в 2009 году, и приоритетом должна стать компенсация пенсионерам и работникам бюджетной сферы потерь от роста инфляции.

полнительные расходы бюджета могут составить в 2013 году 12,3 млрд. рублей.

Структурные риски в экономике и точечные меры поддержки отраслей промышленности и транспортной инфраструктуры

К концу 2012 года объемы производства в подавляющем боль-



варианта А2, что обусловлено снижением как нефтегазовых, так и ненефтегазовых доходов. Снижение нефтегазовых доходов по варианту А2 объясняется более низкой ценой на нефть (60 долларов за баррель на протяжении всего периода), снижение ненефтегазовых доходов связано с более низким прогнозом объема внутреннего продукта по варианту А3. Так, в 2014 году прогнозируется снижение примерно на 1,5 трлн. рублей относительно бюджетных ассигнований, в 2015 году – на 2,5 трлн. рублей.

Предельный объем расходов федерального бюджета по всем вариантам А, А2 и А3 рассчитан исходя из применения правила 1%, вводимого с 2014 года. Согласно бюджетному правилу при расчете предельного объема расходов учитываются доходы федерального бюджета, полученные при базовой цене на нефть, и источники финансирования дефицита федерального бюджета в объеме 1% ВВП. Базовая цена на нефть рассчитывается как средняя за последние 5 лет для 2013 года – для 2014 года и 7 лет – для 2015 года. Однако бюджетное правило предусматривает, в случае если трехлетняя средняя окажется ниже по основному правилу, то для использования трехлетней средней позволяет снизить влияние базовой цены на прогнозную базу на нефть.

В результате кризисного падения цен на нефть в 2014–2015 годовая цена на нефть будет ниже прогнозной цены практически по всем вариантам.

Более значительное отклонение между прогнозной ценой на нефть и базовой ценой будет наблюдаться по варианту А3. При этом механизмы от чрезмерного влияния базовой цены на базовую цену на нефть начинают работать не раньше 2016 года, так как в период 2013–2015 годов трехлетняя средняя цена на нефть выше 10-летней средней.

По всем вариантам начиная с 2014 года дефицит федерально-



го бюджета прогнозируется в гораз- ходы на развитие и модернизацию грузка по проведению антикризис-

до большем объ- о бюджете от 3 № 216-ФЗ. Это ле и с действие вила, которое п ственный рост р ного бюджета в ражении относи Закона о бюдже там расходы фед в 2014 году выр с параметрами, коне о бюджете с да № 216-ФЗ, б трлн. рублей. В ние от парамет еще более масш уже 0,2–1,1 трлн

При этом в предполагается та антикризисн ных на поддер номики и соде Варианты прогн существенное и ры расходной ча бюджета. Так, ув ходов на социал обеспечение, а дов на национа Вместе с тем в лагается сворач тикризисных ме дом на положит развития эконо А и А2. Вариат ет реализацию и в 2015 году, ственного паке мер по варианту ся по мере ада к новым услови ческой конъюнк

Антикризис- рального бюдж- риантах прогно по следующим

1. Дополни на оплату труд с указами През Федерации), не стижения целе по соотношени ты в сферах об охранения и нау ботной плате по





ван в 2015
ционально
цу 2015 г
При этом
ту объем
за 2013–20
растет и к
17,3% ВВП

**Антикр
ской Феде**

1. Подд
нансовых р
тора.
2. Мерь
держку соц
онного обе
индекса
работников
дополн
страховой ч
поддерж
3. Подде
4. Точеч

отраслей п
портной ин
Доклад
ся также к
ной макро:
стран ЕЭП
региональн
безопаснос

**Оценк
2014 г
сценар
возмо
на 201**

Оценка
из предст
риев прои
во 2013–20

1. В 201
ка в целом
ствии с ба
клонениям
сценария А
и странам.
стран евро
цессия, и р
лось к сцен

2. В пер
сохранялис
гоносители
Urals прев
вала ценам

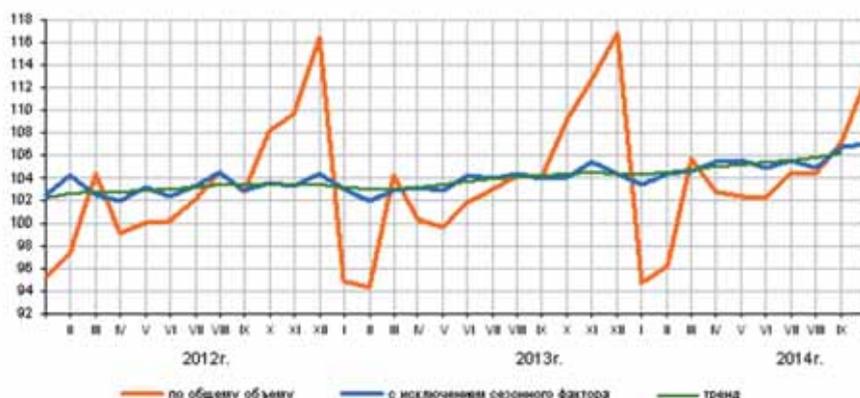
РОССТАТ: ИНДЕКС ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

И ВЫПУСК ВАЖНЕЙШИХ ВИДОВ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ И ПРОДУКЦИИ, ПОТРЕБЛЯЕМОЙ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ, В ЯНВАРЕ–ОКТАБРЕ 2014 ГОДА

Индекс промышленного производства¹⁾ в январе-октябре 2014 г. по сравнению с январем-октябрем 2013 г. составил 101,7%, в октябре 2014 г. по сравнению с октябрём 2013 г. – 102,9%, по сравнению с сентябрем 2014 г. – 105,1%.

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

Индексы промышленного производства в % к среднемесячному значению 2011 г.



Наименование	Январь-октябрь 2014г.	Октябрь 2014г. в % к		Январь-октябрь 2014г. в % к январю-октябрю 2013г.
		октябрю 2013г.	сентябрю 2014г.	
Лесоматериалы, продольно распиленные или расколотые, разделенные на слои или лущеные, толщиной более 6 мм; шпалы железнодорожные или трамвайные деревянные, непропитанные, млн.м ³	17,9	93,9	88,1	98,0
Фанера клееная, состоящая только из листов древесины, млн.м ³	2,9	108,9	105,9	105,0
Блоки оконные в сборе (комплектно), тыс.м ²	709	81,3	101,4	90,4
Блоки дверные в сборе (комплектно), млн.м ²	10,5	78,1	111,1	80,2
Стекло листовое термически полированное и стекло листовое с матовой или полированной поверхностью, но не обработанное другим способом, млн.м ²	148	101,4	101,1	100,3
Кирпичи, блоки, плитки и прочие изделия огнеупорные, кроме изделий из кремнеземистой каменной муки или диатомитовых земель, тыс. тонн	901	97,8	97,1	91,2
Кирпич керамический неогнеупорный строительный, млрд. усл. кирпичей	6,1	102,8	99,3	102,8
Портландцемент, цемент глиноземистый, цемент шлаковый и аналогичные цементы гидравлические, млн. тонн	60,1	98,6	86,1	103,8
Блоки и камни стеновые мелкие из бетона, млн. усл. кирпичей	506	110,1	73,8	108,6
Блоки стеновые мелкие из ячеистого бетона, млрд. усл. кирпичей	7,6	114,7	97,4	112,8
Блоки стеновые крупные (включая блоки стен подвалов) из бетона, млн. усл. кирпичей	627	85,7	104,5	89,8
Плитка тротуарная из цемента, бетона или искусственного камня, млн.м ²	10,9	94,7	84,2	97,3
Конструкции и детали сборные железобетонные, млн.м ³	22,6	95,8	97,8	101,9
Конструкции строительные сборные из стали, млн. тонн	2,6	67,1	94,9	79,8



МОНИТОРИНГ ВЫПЛАТ ИЗ КОМПЕНСАЦИОННЫХ ФОНДОВ СРО

А. Б. КОГАН,
НГАСУ (Сибстрин), Новосибирск

Изучая со студентами НГАСУ (Сибстрин) дисциплину «Анализ рисков в экономике», мы задалась вопросом – какие риски наиболее часто возникают сегодня в сфере строительства? Естественно, в первую очередь, нас интересуют наиболее значимые риски, т.е. те, которые возникают при строительстве объектов капитального строительства. Строительство дачных домиков, киосков и т.п. тоже связано с рисками, но это не тот масштаб, который есть смысл анализировать в данном случае.

В соответствии с Градостроительным кодексом (ГСК) работы, связанные с безопасностью объектов капитального строительства (в т.ч. инженерные изыскания, проектирование, строительство), должны выполняться только теми компаниями, которые имеют допуск от саморегулируемых организаций (СРО). ГСК также требует от СРО вести сайты, на которых должна раскрываться информация, установленная в ГСК. Ранее мы уже анализировали сайты СРО, изучая становление института саморегулирования в России¹.

Для нашей цели имело смысл изучить информацию о компенсационных фондах (КФ), информация о размере которых в обязательном порядке публикуется на сайтах СРО. Также публикуется информация о выплатах из КФ, которая и является основанием для ответа на поставленный в начале данной статьи вопрос. В соответствии со ста-

тейей 55.16 (ч.3) ГСК допускаются только три основания для выплат из средств КФ:

1. возврат ошибочно перечисленных средств;
2. размещение средств КФ в целях его сохранения и увеличения его размера;
3. осуществление выплат в результате наступления ответственности СРО по обязательствам своих членов, возникшей в результате причинения вреда из-за недостатков соответствующих работ (по инженерным изысканиям, проектированию или строительству).

В данном случае нас интересует только третье основание. При этом выплаты из КФ обусловлены еще одним правилом. В соответствии со ст.60 (ч.1) такие выплаты осуществляются только при наличии следующих условий:

1. для возмещения вреда недостаточно средств, полученных по договору страхования ответственности члена СРО;
2. член СРО, причинивший вред, отказался удовлетворить требование о возмещении вреда либо заказчик или третье лицо не получили от него в разумный срок ответ на предъявленное требование о возмещении вреда.

Итак, чтобы выяснить какие риски наиболее актуальны сегодня, нужно собрать информацию о выплатах из КФ. Для этого потребовалось зайти на сайт Национального объединения СРО по строительству (www.nostroy.ru),

Национального объединения проектировщиков (www.nor.ru) и Национального объединения изыскателей (www.iziskately.ru). На каждом из этих сайтов опубликован перечень СРО, входящих в соответствующее национальное объединение, и адреса их сайтов.

Мы посетили в общей сложности 370 сайтов СРО, на каждом из которых искали информацию о размере КФ и выплатах из него. Результаты мониторинга размеров КФ приведены в таблице.

Отметим, что максимальный КФ среди СРО по инженерным изысканиям составляет 390 млн. руб., у проектных СРО 519 млн. руб., у СРО по строительству 3 945 млн. руб.

Сумма КФ всех СРО, зарегистрированных в России, составляет примерно 70,3 млрд. руб. (!) Теперь перейдем к основному вопросу — какие выплаты из этих компенсационных фондов проводились. Напомним, что нас интересуют только выплаты, связанные с ответственностью членов СРО.

Просмотрев 370 сайтов, мы не нашли ни одного (!) сообщения о выплатах из какого-либо КФ, связанных с возмещением вреда, причиненного членом СРО третьему лицу². При этом несколько лет назад, на стадии разработки нормативов по саморегулированию, инициаторы законопроектов обосновывали значимый размер взносов в КФ именно необходимостью создания гарантий реальных компенсаций в случае причинения вреда третьим лицам.

1. Коган А.Б. СРО. Москва и регионы // Проектирование и строительство в Сибири. – №2. Новосибирск, 2010, с. 6–7.

2. Для полного описания ситуации, отметим, что на сайтах СРО было несколько объявлений о выплатах по другим основаниям.

Таблица 1.
Сумма компенсационных фондов (КФ) российских СРО.

Вид саморегулируемых организаций	Сумма КФ
СРО по строительству (270 СРО)	65 млрд.руб.
СРО по проектированию (60 СРО)	3 млрд.руб.
СРО по инженерным изысканиям (40 СРО)	2,3 млрд.руб.
Итого, сумма КФ всех видов СРО России	70,3 млрд.руб.

Согласно вышеописанным результатам мониторинга, напрашивается вывод: механизм гарантий (т.е. сами КФ) существует, но не работает (т.к. выплаты не производились) — требования о возмещении вреда не доходят до КФ. Получается, что вред компенсируется либо самими виновниками, либо страховыми компаниями, заключившими с ними контракты.

С точки зрения субъектов строительной отрасли – изыскателей, проектировщиков и строителей ситуация выглядит так, что 70,3 млрд. руб. лежат мертвым грузом...

Возникает вопрос — нужен ли этот механизм гарантий в сегменте

нашем виде? Однозначного и очевидного ответа на него не существует. То, что выплат из КФ нет, не говорит о том, что КФ не нужны. Их существование (в сочетании со всей системой саморегулирования) оздоровило отрасль, сегодня среди организаций, выполняющих работы, связанные с безопасностью объектов капитального строительства, стало гораздо меньше ненадежных компаний. Ненадежных с финансовой и технической сторон. Вдобавок практически все компании в сфере строительства имеют страховки. Поэтому можно констатировать, что механизм реальных финансовых гарантий (для которо-

го и были задуманы КФ) заработал в полной мере.

Но этих аргументов недостаточно для того, чтобы не задумываться об эффективности использования 70,3 млрд. рублей.

Есть ли смысл в таких больших КФ? Возможно, стоит увеличить перечень оснований для выплат из этих фондов. Например, разрешить использовать средства КФ для гарантий исполнения государственных контрактов, заключаемых членами СРО по итогам конкурсов³.

Отмечу, что лично я считал и считаю, что саморегулирование, по сравнению с отмененным лицензированием проектно-строительной деятельности, является гораздо более полезным для общества.

Статья публикуется
в порядке информационного обмена
с издательством «Строительные ведомости»
(г. Новосибирск)

ГЕРОЛЬД ШЛЯЙ – НОВЫЙ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГРУППЫ BATTENFELD-CINCINNATI

С 1 января 2015 года группой battenfeld-cincinnati будет руководить Герольд Шляй. После ухода Юргена Арнольда функции временно исполняющего обязанности генерального директора взял на себя финансовый директор Михаэль фон Каппельн.

Герольд Шляй занимал руководящие должности в пластмассовой промышленности – сначала в области литья пластмассы под давлением, затем несколько лет в области консалтинга, а в последние годы он работал исполнительным директором европейских и вице-президентом китайских дочерних обществ

крупного машиностроителя пластмассовой промышленности.

Ханс Марет, председатель совета группы battenfeld-cincinnati, сказал: «Мы очень рады, что в лице Герольда Шляй мы смогли приобрести выдающуюся руководящую личность с многолетним международным опытом в наших отраслях деятельности. Мы убеждены, что благодаря его международной экспертизе и знанию китайского рынка будет и впредь форсироваться развитие компании battenfeld-cincinnati на международном рынке.

Ханс Марет продолжает: «Мы благодарны господину Арнольду за его актив-



Герольд Шляй – новый генеральный директор группы battenfeld-cincinnati

ное участие и успешную деятельность. Желаем ему в профессиональной и личной сферах всего наилучшего!»

3. Эта идея предлагалась в статье: А.В. Егоров, А.Б. Коган, Ю.В. Малашевский. Перспективы системы государственного заказа на проектно-изыскательские работы //Проектирование и строительство в Сибири №1 (78), 2014, с. 16.



О ВЛАСТИ И О ЗЕМЛЕ

Е. И. ЗАГОРОДНОВ,
НГАСУ (Сибстрин), Новосибирск

Основная задача эффективно-го государственного управления, не требующая каких – то особых доказательств состоит в том, что, не решив главного, не предъявив обществу парадигму позитивного социально экономического развития государства в целом и идеологию пространственного, территориального планирования в частности, а по сути дела вектор геополитического позиционирования страны (национальную идею) в глобальной иерархии, бессмысленно продуктивно заниматься производными, частными проблемами: денежно-кредитной политикой, налогово-бюджетной политикой, регулированием хозяйственной деятельности и т. д. и т. п.

А между тем она, национальная идея, буквально лежит у нас всех под ногами и в прямом, и в переносном смысле... Ведь что такое Россия – это 1730 млн. га или 11,6га на человека. Колоссальное достояние и самое большое мировое богатство. Божий дар, если хотите. Структура использования этого богатства следующая: 1 % под землями промышленности и транспорта, 1,1 % земли населенных пунктов, т. е 2 % процента всей территории в той или иной степени урбанизированы. Остальные земли – лес (63 %), сельхозугодья (23 %), земли запаса или федеральные земли (9 %) и все остальное земли иных категорий. Другими словами более 90 % территории – сельские районы, а в них пустующие сельские поселения числом более 13000, а также вымирающие населенные пункты с числом населения менее 10 человек (например: в Северо-Западном ФО до 50 % таких населенных пунктов, а в Центральном порядка 40 %). Вот что такое со-

временная Россия!? Всего две!? Вдумайтесь – две агломерации, Москва и Санкт-Петербург, впитывают и обирают целые регионы и невозможно представить, что будет со страной, когда по правительственным планам «великого переселения народов» таких агломераций будет 20!!!

Но каковы все же мировые тенденции территориального планирования? К примеру, в США разработаны и успешно осуществляются государственные программы по расселению крупнейших мегаполисов в сельские районы в т. н. «Одноэтажную Америку». А впрочем, зачем далеко ходить? Здесь у нас под боком, в братской Белоруссии за государственный счет уже создано 1500 современных агрогородков с полной инфраструктурой и возможностями для дальнейшего самостоятельного развития и совершенствования. Да и у нас 58 % населения тоже хотят иметь собственный дом на собственной земле, но в то же время большинство населения продолжает ютиться в архаичных многоэтажках.

Аграрно-промышленный сектор это не просто одна из многих отраслей народного хозяйства – это реальный инструмент поддержания целостности страны и гарант ее суверенитета, территориальной целостности, важнейший фактор безопасного и устойчивого развития государства. В то же время деградация сельского хозяйства, выражаясь военным языком, равноценна зачистке территории от коренного населения, причем тотальной зачистке – не останется даже партизан. Иисус Христос учит нас, неразумных: «Каждый народ должен питаться плодами своей земли.... земля, которая не кормит, несчастлива...»

Развязанная, скрытая агрессия против государства в финансовой или идеологической сфере ничто по сравнению с продовольственной зависимостью. Обладайте вы хоть всеми богатствами мира, если вам нечем питаться – вы полностью, с потрохами, зависите от других.

Бизнес и торговля создают богатства и иллюзию стабильности, что мы сейчас наблюдаем и чему являемся немymi свидетелями, но только сельское хозяйство обеспечивает истинную свободу и подлинную демократию для всех без исключения.

«... село для России – это не только производство продуктов питания. Это свой, традиционный уклад и образ жизни. Это богатство нашей культуры и самобытность многонационального народа нашей огромной страны». (из выступления Путина В. В на Госсовете 21.04.2014).

Все верно, все это так. Но суровая правда жизни состоит еще и в том, что впервые в нашей истории сложился транснациональный рынок продовольствия, т. е. на прилавке есть продовольствие из всех стран мира. Другими словами мы находимся в условиях жесткой конкурентной борьбы на продовольственном рынке, но при этом в условиях поразительного и уничижительного неравноправия нашего производителя. В развитых странах уровень государственной поддержки сельского товаропроизводителя порядка 80 %, а это значит, что если вы вырастили с/х продукт на 1000000 рублей, то вам государство выплачивает 800000 рублей. А в Европе пошли еще дальше – если вы владеете с/х угодьями, то вы можете получать деньги за каждый гектар от государства, при этом можете не сеять и не пахать, а только



содержать участок в относительном порядке – например в противопожарных целях дважды в год скашивать траву.

Отсюда можно сделать вывод, что с/х отрасль, особенно при неограниченном наличии земельных ресурсов, а также правильно организованной государственной политики, абсолютно конкурентноспособная отрасль. Но при этом процветающая у нас т. н. внутригосударственная или межотраслевая конкуренция (напр. газовики, нефтяники, энергетики) т. е. монополисты против сельхозпроизводителей – это неверный подход.

Например в 1996 г. за 300 кг. дизтоплива надо было отдать тонну пшеницы а в 2006 уже 7 тонн! Распределение доходов в с/х – 10 % сельхозпроизводители, 34 % – переработчикам, а все остальное логистам – посредникам. Это прямая дорога к развалу отрасли и государства.

Государство обязано управлять порогами рентабельности, если этого нет – переток кадров, технологий, утечка мозгов и нет единой экономической среды.

Такой расклад приводит нас к новому пониманию роли государства в сфере экономического регулирования через государственные дотации и субсидии. Дотация это не помощь отечественному производителю с барского плеча, а священная обязанность государства платить там, где необходимо сохранить рабочие места несмотря ни на что, и где изначально невозможна рентабельность. По сути дела это плата государства за свои же ошибки и недоработки. Субсидия же наоборот должна идти потребителю, и это не помощь, как считается малоимущим, но исправление ошибок в государственном управлении: в вопросах питания, образования, медицинского обслуживания, доступного жилья, ЖКХ и т. д. Другими словами, государством должны субсидироваться в первую очередь демографические и энергетические потребности.

«На нашей территории сосредоточено порядка 40 процентов мировых природных богатств. А население – это лишь 2 процента от жителей Земли. Смысл сложившейся ситуации очевиден. Не реализовав масштабный, долгосрочный проект демографического развития, наращивания человеческого потенциала, освоения своих территорий, мы рискуем превратиться в глобальном смысле в «пустое пространство», судьба которого будет решаться не нами». (*Авторская статья Владимира Путина «Строительство справедливости. Социальная политика для России»*)

Достаточно продолжительное игнорирование государством демографических проблем, привело к тому, что у нас до 80 % населения живет в городах, что сопровождается техногенным коллапсом или так называемым «проклятием инфраструктур».

В этом смысле наиболее наглядным примером этой системной проблемы в регионах, является борьба с автомобильными пробками – перманентная борьба, где, чем больше борются – тем больше пробки. Борьба с пробками эффективна, когда она начинается за 25 лет до их образования.

А сейчас выход один – необходимо создавать иные принципы проживания, основанные на концепции компактного города – города людей, а не машин. Агломерационное «растягивание» города чрезмерно увеличивает расходы на содержание социальной и инженерной инфраструктуры.

И наоборот, плотная, высокоэффективная мало- и среднеэтажная городская застройка характеризуется более низкими энергетическими затратами, интенсивной социальной жизнью и возможностями для обеспечения безопасности жителей. Она же позволяет эффективно использовать системы общественного транспорта.

Градостроительство сегодня – это не освоение новых территорий или намеченное властями безумное, повальное агломерирование,

а реабилитация промышленных зон и конверсия обширных городских деградирующих территорий.

Разрастание мегаполисов или затеянная «свыше» агломерация всей страны, есть неверное и чрезвычайно опасное решение – решение вполне в духе создания однополярного глобального миропорядка. А «Глобализация – это ВОЙНА», считает экс-президент МВФ Доменик Стросскан – человек, безусловно знающий, о чем говорит. А теперь после известных событий в Украине, знает не только он один.

Кроме того, в результате «планового» агломерирования, а по сути изгнания с собственной земли все еще оставшихся интеллигентных (здоровых) сил в регионах и неизбежного последующего падения земледелия и скотоводства т. е. сельскохозяйственного производства, постоянно будет возникать потребность в подъеме заработной платы, не приносящем, однако никакой пользы, ибо одновременно будет происходить удорожание предметов первой необходимости: продовольствия, жилья, образования, медицинского обслуживания и т. д. Замкнутый круг!?

И наоборот, если народ относительно равномерно распределен по всей территории своей страны, то эта территория уже только поэтому самодостаточна и априори безопасна. Когда же вы сконцентрированы на асфальтовых пятках городских аглорезерваций и зависите от всего на свете, вот уж где раздолье посредникам и всякого рода проходимцам и паразитам. Нельзя допустить скатывания градостроительного планирования на лженаучный, утопический путь регионального «местечкового» глобализма, на противоестественную и губительную «сверх урбанизацию и дальнейшее совершенствование» некой аморфной, мифической т. н. Новосибирской городской агломерации, на зыбком фундаменте «полумегаполиса».

Поэтому не опустошение, а заселение земли русской – вот сверхзадача государственной террито-



риальной политики. Проектирование же аглорезерваций или т. н. городских агломераций – это блокирование русского человека в черте оседлости в угоду народу, но только уже другому, не русскому.

Отчуждение народа от жителных соков родной земли, от «русского поля» с его био и электромагнитными полями – прямая дорога к мутации и генетической деградации коренного населения. И процесс уже запущен...

Сплошная, повальная агломеризация, я подчеркиваю, именно сплошная и повальная – это делание денег бизнесом и их куратора-

ми от власти, не более того, а в итоге противоестественные условия для существования всего народа.

Данный тренд предполагает и нацелен на бизнес-продвижение фактически в «никуда» неких, не видимых глазу чубайсовских нанотехнологий и инноваций, размещаемых в некой, по большей части такой же мифической «городецкой агломерации» в отрыве от коренных, глубинных потребностей народа с его более чем 90-процентной неприкаянностью собственных территорий.

Нет, нам нужен другой подход – подход, основанный на реализации в нашем регионе мирового бренда

современного градостроения т. н. проекта ПОЛИЦЕНТРИЗМА – опережающего градостроительного развития локальных центров (малых городов и поселений) и их производных – планировочных узлов. Нам нужны такие механизмы для решения насущных территориальных, демографических и энергетических проблем, чтобы «обгонять не догоняя», принимая и утверждая свой национальный идеал развития и спасения русского мира.

Статья публикуется в порядке информационного обмена с издательством «Строительные ведомости» (г. Новосибирск)

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 for the Official Website Scanning for the Official Website



УВАЖАЕМЫЕ ДАМЫ И ГОСПОДА!

ПРЕДЛАГАЕМ ВАМ НА ВЫБОР НЕСКОЛЬКО РАЗЛИЧНЫХ ВАРИАНТОВ ПОДПИСКИ НА СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ ИЗДАНИЯ

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

СТОИМОСТЬ ГОДОВОЙ ПОДПИСКИ НА 2015 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					

Все подписчики на печатные версии имеют доступ к электронным журналам.

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

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

Итого сумма годовой подписки (для подписчиков РФ):

для физических лиц – 7728 руб.;

для юридических лиц – 8832 руб.

Подписка оформляется на год.

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

Для физических лиц документы не предоставляются.

ТАКЖЕ ВЫ МОЖЕТЕ ЗАКАЗАТЬ:

1. КАТАЛОГИ-СПРАВОЧНИКИ:

- «Комплекующие для окон и дверей» – 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



STUTTGART R+T

50-ЛЕТНИЙ ЮБИЛЕЙ
ВСЕМИРНО ИЗВЕСТНОЙ
ВЕДУЩЕЙ ОТРАСЛЕВОЙ
ВЫСТАВКИ

1965 50 2015



R+T STUTTGART

Ведущая международная
выставка рольставен, ворот
и солнцезащитных конструкций

24 – 28 февраля 2015
Мессе Штутгарт, Германия

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!



THINK GLOBAL.
MEET US WORLDWIDE.

www.rt-expo.com

ЖУРНАЛЫ

- «**ФАСАДНЫЕ СИСТЕМЫ**»
- «**КРОВЛЯ и ИЗОЛЯЦИЯ**»
- «**СТЕНЫ и ФАСАДЫ**»
- «**ОКНА и ДВЕРИ**»



КАТАЛОГИ

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

АНАЛИТИЧЕСКИЕ ОТЧЕТЫ

- «**Российская тысяча. Ведущие производители оконных и фасадных конструкций - 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:
Тел./факс: (495) 638-5248 (многоканальный). Тел.: (903) 798-0542
E-mail: pay@ssk-inform.ru, info@ssk-inform.ru Сайт: www.ssk-inform.ru