



АСОЦІАЦІЯ  
УЧАСНИКІВ РИНКУ  
ВІКОН ТА ФАСАДІВ



Єдина країна  
Единая страна



Window  
Technologies

[www.wt.com.ua](http://www.wt.com.ua)

# Оконные технологии

№ 61 (3) 2015

ТЕХНИКО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ИЗДАНИЕ

*В ідеальних вікнах ідеальна осінь*



**В номере:**

Обсуждаем новую программу  
энергоэффективности. Мнение экспертов  
Обзор рынка СПК в Украине  
III квартал 2015 года

**WINTESCH®**  
Системы вікон та дверей з ПВХ

# Найкращі перспективи

для затишної домівки



*«Від Пірамід до Полярної тиші  
немає вікон біліших й тепліших!»*

*Прямую додому із далечі мандрів  
до рідних, знайомих... ВІКОН SALAMANDER»*

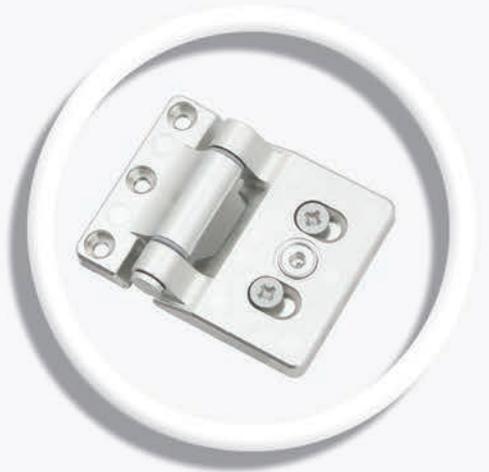
**SALAMANDER**  
ВІКНА // ТЕРАСИ // ФАСАДИ

[www.sip-windows.com](http://www.sip-windows.com)





ОКОННЫЕ И ДВЕРНЫЕ СИСТЕМЫ



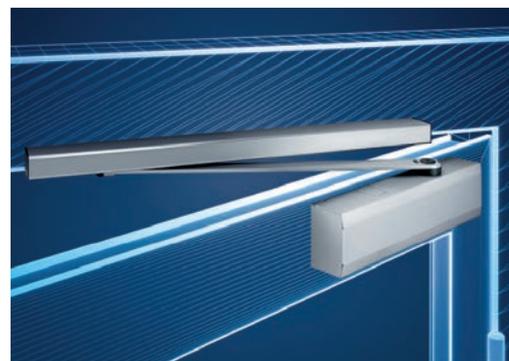
## *VORNE - система открывания "Тармошка"*

- позволяет открывать большую площадь светового проема
- реализует любое дизайнерское решение
- проста в использовании, придает больше комфорта помещению
- может использоваться в комбинации с поворотно-откидными системами
- максимальный размер конструкции 6000 мм
- максимальный вес одной створки до 80 кг
- количество створок от трех до восьми
- разные варианты комбинации открывания
- различная цветовая гамма, декор накладок и колпачков
- отличается простотой монтажа и сборки конструкции
- совместима с разными системами профилей ПВХ
- проста в регулировке и обслуживании

[www.vorne.ua](http://www.vorne.ua)



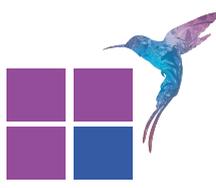
- 01 експерти поворотно-відкидної фурнітури
- 02 передові підйомно-зсувні елементи
- 03 житло без бар'єрів
- 04 сучасні автоматичні розсувні двері
- 05 проекти безпеки





НОВА **УКРАЇНСЬКА**  
ПРОФІЛЬНА СИСТЕМА



**WINDOM**   
ВІКНА ТВОГО ДОМУ

[windom.kiev.ua](http://windom.kiev.ua)



# KLEIBERIT®

KLEBSTOFFE • ADHESIVES

## Облицовывание профиля

### КЛЕЙБЕРИТ 704 серия

сертифицирована согласно стандарта RAL-GZ 716

### ... для наружного применения

#### Клейберит ПУР клеи-расплавы 704.X для ПВХ и алюминиевых профилей

- сертифицированы для облицовывания ПВХ и акриловой FAST-плёнкой
- очень высокая начальная прочность
- низкая температура нанесения
- очень быстрое схватывание

### ... для внутреннего применения

#### Клеевые системы для различных профилей и декоративных материалов

- нанесение вальцами, щелевым соплом
- высокая скорость подачи до 50 м/мин для увеличения производительности
- ЭВА-, ПО-, ПУР клеи-расплавы, а также жидкие растворные системы.



## COMPETENCE PUR

ООО «Клейберит-Украина»  
г. Киев, ул. О.Трутенко, 3Г, оф.471

Тел (044) 300-11-97  
Факс (044) 300-11-87

E-mail: [info.ukraine@kleiberit.com](mailto:info.ukraine@kleiberit.com)  
[www.kleiberit.com](http://www.kleiberit.com)

№1 В УКРАИНЕ\*

PROFESSIONAL  
**SOMA  
FIX**



Профессиональное качество  
по доступной цене

[www.somafix.com.ua](http://www.somafix.com.ua)

\*по данным опроса потребителей

ЯКІСТЬ ШВИДКІСТЬ ЗРУЧНІСТЬ  
Лише переваги

Asmaco



ТОВ «ОПТИМА-С»  
м. Київ, вул. Радищева, 12/16, оф. 7  
Тел.: +38 (044) 500-17-31  
Факс: +38 (044) 408-01-54  
E-mail: office@optima-s.kiev.ua



ОПТИМА-С

www.optima-s.kiev.ua



ПЕРГОЛЫ



МАРКИЗЫ



РЕФЛЕКСОЛЫ



ФАСАДНЫЕ СИСТЕМЫ

СИСТЕМА РЕФЛЕКСОЛ

МОДУЛЬ MANEZH, Г. ЧЕРКАССЫ

MANEZH - MANUFACTURER  
ВИРОБНИК | ПРОИЗВОДИТЕЛЬ

+38 050 464 17 57  
www.manezh.ua



# WEINIG WORKS WOOD

Верстати та установки для  
обробки масивної  
деревини WEINIG якості

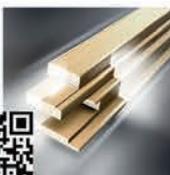
- Стругання, профілювання
- Автоматизація, управління
- Системи інструменту
- Системи заточування інструменту



- Розпилювання по ширині
- Розпилювання по довжині
- Сканування, оптимізація
- Склеювання



- Вікна
- Двері
- Меблі
- Масивний щит



- Зрощування на мінішип
- Обробка торців
- Поперечна обробка



Ваш експерт  
[www.weinig.com](http://www.weinig.com)



WEINIG ЗАПРОПОНУЄ БІЛЬШЕ WEINIG

## СОДЕРЖАНИЕ

### НОВОСТИ, СОБЫТИЯ

### ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬ

16 .... Віконний ринок в рамках Державної програми з енергоефективності. Цифри, аналітика, думка експертів

### МНЕНИЕ ЭКСПЕРТОВ

22 .... Мнение экспертов оконного рынка и банковского сектора

### КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТЬ

28 .... STEKO – ЭКОлогичность, ЭКОномичность, Инновационность

### ОБЗОР ПРОФИЛЬНЫХ СИСТЕМ

34 .... Новаторские технологии GEALAN STV® и IKD®

38 .... Успешное партнерство с ОЛТА – это наша стратегия развития

40 .... Hebeschiebetür від SALAMANDER: тепліші від алюмінію, екологічніші за дерево

### СТЕКЛО И ТЕХНОЛОГИИ

42 .... AR. «Ненужный» фигурант Нобелевской премии

### ОПЫТ

46 .... «Т.Б.М. – Украина»: 15 лет заботы о клиенте

### ФУРНИТУРА И КОМПЛЕКТУЮЩИЕ

48 .... Безопасность для самых близких

52 .... Подходит! Вариативный по длине четырехгранный штаффт от Хоппе

54 .... Надежный партнер – гарантированный успех



# УЖЕ БЕЗ ПЯТИ ДВЕНАДЦАТЬ. НЕ ПРОСПИТЕ ПЕРЕМЕНЫ!

Новая система профилей  
GEALAN S 9000 – это полностью доработанная системная платформа.



## Системная инновация: система профилей S 9000

Вам нужны профили, которые можно использовать для современных окон и современных подъемно-раздвижных дверей, для балконных и входных дверей в новых зданиях и объектах реконструкции? Мы предлагаем вам выбрать новую профильную систему GEALAN S 9000 и ее комбинированную систему GEALAN-FUTURA®, которая подходит для цветных оконных и дверных конструкций энергосберегающих домов и соответствует новейшей норме RAL-GZ716 и требованиям безопасности по RC2.



s9000.gealan.de



acrycolor.gealan.de

 **GEALAN**

Системы ПВХ-профилей для окон и дверей

GEALAN BALTIC · www.gealan.ua

Учредитель и издатель ООО «ТА.К.К.»  
 Главный редактор ..... Сергей Кожевников  
 Коммерческий директор ..... Елена Кожевникова  
 Выпускающий редактор ..... Людмила Черных  
 Доктор технических наук, с.н.с.  
 Научное сопровождение ..... Научно-исследовательский  
 испытательный центр ЗНИИЭП, г.Киев  
 УкрНИИ Стекла  
 Института окна «Rosenheim» (Германия)  
 Ассоциации «Производителей  
 энергоэффективных окон «АПРОК» (Россия)  
 Межрегиональный институт окна (Россия)  
 Консультанты ..... Виктор Дробязко  
 кандидат технических наук  
 Ярмоленко Николай Григорьевич  
 кандидат технических наук,  
 профессор, Лауреат Государственной  
 премии  
 Редакционный совет ..... Наталья Фиалко,  
 член-корреспондент НАН Украины,  
 доктор технических наук,  
 заслуженный деятель науки Украины  
 Игорь Андросов,  
 кандидат технических наук  
 Александр Левинский,  
 доктор технических наук, профессор  
 Владимир Пермяков,  
 доктор технических наук, профессор  
 Юлий Климов,  
 доктор технических наук  
 Юрий Немчинов,  
 доктор технических наук, профессор  
 Марк Гринберг,  
 кандидат технических наук  
 Виктор Козенко,  
 директор экспертно-консультационного  
 центра ViKVal  
 Михаил Орленко,  
 кандидат экономических наук  
 Верстка и дизайн ..... Александр Леуськов  
 Литературный редактор ..... Елена Довгопят  
 Журналист ..... Ольга Шишова  
 Реклама ..... Вадим Козловский  
 Распространение ..... Вячеслав Ляхов  
 Подписные агентства  
 ГП «Пресса» (044) 249-50-45, 248-04-06 индекс 23731  
 «KSS» (044) 270-62-20 индекс 20611  
 «САММИТ» (044) 254-50-50 индекс 14406  
 «ПРЕССЦЕНТР» (044) 536-11-75 индекс 03607  
 «БЛИЦ-ИНФОРМ» (044) 205-51-10 индекс 20611  
 «ВПА» (044) 502-02-22 индекс 23731  
 Периодичность: 1 раз в 3 месяца  
 Тираж 7 000 экземпляров  
 Почтовый адрес: ул. Артема 84, оф. 2,  
 г. Киев, Украина, 04050  
 тел.: (044) 592-92-12, 223-90-86  
 e-mail: info@wt.com.ua, http://www.wt.com.ua  
 Издание зарегистрировано в Государственном комитете информационной  
 политики Украины, свидетельство № KB 3824  
 При перепечатке материалов ссылка на «Оконные технологии» обязательна  
 Ответственность за достоверность рекламных материалов несет рекламодатель

## ПОДДЕРЖКА ЖУРНАЛА



56 .... Автоматические раздвижные двери

60 .... Система схованих петель HAHN VL – SYSTEM  
 від компанії Dr. Hahn

## МОНТАЖ

62 .... Хранение монтажной пены до и после  
 монтажа

64 .... Soma Fix – пена, проверенная временем

66 .... Soudal – универсальность и надежность

## АЛЮМИНИЕВЫЕ СИСТЕМЫ

68 .... ALUTECH-2015. Еще больше возможностей

## ТЕХНОЛОГИИ

70 .... OPTIMAHOUSE – новый тренд загородного  
 строительства

## СОЛНЦЕЗАЩИТА

74 .... Системы REFLEKSOL от компании MANEZH

76 .... Современные итальянские системы  
 для солнцезащиты, безопасности,  
 энергосбережения и дизайна экстерьера и  
 ландшафта

78 .... Відчини свої ставні SALAMANDER в цей  
 безмежно чудовий світ

## ИНТЕРВЬЮ

80 .... Сергей Харченко: «Работаем так, чтобы смело  
 смотреть в глаза клиентам»

## АНАЛИЗ РЫНКА

82 ..... Обзор рынка СПК в Украине. 2 квартал 2015 года

**НА ОБЛОЖКЕ:** **ООО «Маядо»**  
 Киевская обл., Броварской р-н,  
 пгт Большая Дымерка,  
 ул. Совхозная, 38  
 Тел. (045) 944-70-91(92)  
 Факс (045) 944-70-93  
 www.wintech.ua



# ТЕПЛИЙ МОНТАЖ®

## SOUDAL WINDOW SYSTEM

ЯКІСТЬ  
ВІДПОВІДАЄ  
ВИМОГАМ:

ДБН В.2.6-31:2006  
«Теплова ізоляція будівель»

ДСТУ Б В.2.6-79:2009  
«Шви з'єднувальні  
місць примикання  
віконних блоків  
до конструкцій стін»

ДСТУ Б В.2.7-150:2008  
«Будівельні матеріали,  
пенополіуретани монтажні  
(монтажні піни).  
Загальні технічні умови»



[www.soudal.ua](http://www.soudal.ua)  
[www.teplyimontazh.com.ua](http://www.teplyimontazh.com.ua)

ПАТ «СОЛДІ і Ко»  
м. Київ, вул. Сирецька, 28/2  
тел./факс: (044) 591-53-05, 591-53-06  
e-mail: [info.soudal@soldi.kiev.ua](mailto:info.soudal@soldi.kiev.ua)  
[www.metalvis.ua](http://www.metalvis.ua)



## УВАЖАЕМЫЕ ПАРТНЕРЫ, ЧИТАТЕЛИ, ДРУЗЬЯ!

В преддверии осеннего строительного сезона, хочется начать нашу краткую презентацию номера, который Вы держите в руках, с хороших новостей.

22 мая 2015 года КМУ было принято Постановление №231, которое направлено на стимулирование населения, ОСББ и ЖЕКов по внедрению в Украине энергоэффективных технологий. Соответственно была предложена Государственная целевая экономическая программа энергоэффективности и развития сферы производства энергоносителей из возобновляемых источников энергии и альтернативных видов топлива на 2010-2015 годы (далее «Программа энергосбережения»).

В рамках данной Программы энергосбережения государство обязалось возместить от 20% до 70% стоимости кредита, потраченного на энергоэффективные мероприятия (в том числе на замену оконных конструкций). Звучит красиво, но как на самом деле реализуется эта программа, какой механизм ее работы, схемы кредитования и оплаты, условия выдачи кредитов и суммы компенсаций – это только малая часть тех вопросов, на которые редакция получила достаточно исчерпывающие ответы. В этом масштабном материале нам удалось пообщаться с первоисточниками, государственными чиновниками, руководителями кредитующих банков, а также специалистами оконного рынка и компаниями, которые уже начали продавать окна по данной Программе энергосбережения. Не пропустите этот материал, он является эксклюзивным для оконного рынка, достаточно конкретным и исчерпывающим. Наше глубокое убеждение заключается в том, что эта Программа даст, пусть и небольшой, но положи-

тельный сдвиг оконному рынку Украины, а тот кто захочет, обязательно воспользуется этим, и увеличит уровень своих продаж и качество предлагаемых продуктов.

Не бывает бочки меда, без ложки дегтя. Еще один материал, на который стоит обратить внимание, это «Обзор рынка СПК Украины за II квартал 2015 года». Как и стоило ожидать мы получили несколько печальные результаты первого полугодия и немного грустные настроения самих оконщиков. Но как говорил известный герой мультфильма «Трое из Простоквашино» Печкин: «Я злой был почему, потому что у меня велосипеда не было». Надеемся, что роль «велосипеда» должно сыграть в нашем случае именно государство. Ну что ж, посмотрим.

Подробно об OptimaHouse. Мы представим вашему вниманию свою историю об этом проекте. Из первых уст идейного вдохновителя OptimaHouse вы услышите всю историю развития этого проекта, а также узнаете о всех хитростях и тонкостях этого умного дома.

Как живут и развиваются крупные оконные компании? На этот вопрос есть простой ответ – читайте наши интервью с руководителями и владельцами локомотивов оконного рынка, которые есть в каждом номере, и этот не является исключением.

И напоследок хотелось бы пожелать всем качественного осеннего сезона, активной работы и довольных клиентов. Читайте нас с удовольствием и до встречи в ноябре.

*С уважением,  
главный редактор  
Сергей Кожевников*

# ACCADO®

Оконная и дверная фурнитура

# NEWS

## 5 лет качественного сотрудничества!



Это партнерство началось в 2010 году, когда редакция журнала проводила свое плановое исследование профессиональных монтажных пен. ТМ Soma Fix впервые приняла участие в этом мероприятии и показала очень высокие результаты. Немного спустя редакция «Оконных технологий» посетила завод Soma KIMYA в г. Стамбул и воочию убедилась в высокотехнологичном производстве, которое отвечает всем мировым нормам и стандартам качества.

Сотрудничество с «Оконными технологиями» как в рамках информационных публикаций, так и в практических тестированиях имеют важное значение для ТМ Soma Fix. Это дает возможность постоянно держать всех настоящих и будущих клиентов в курсе последних новостей компании, а также регулярно подтверждать качество нашей продукции не на словах, а на деле и донести его до всех участников оконного и строительного рынков. Со своей стороны журнал получает возможность информировать специалистов о последних тенденциях в области технологий монтажа светопрозрачных конструкций.

Тандем двух успешных компаний приносит пользу как оконному рынку в целом, так и друг другу, в частности.

Желаем компаниям плодотворной работы и дальнейшего развития!

## Первая украинская пергола M-Ocean от компании MANEZH



Компания MANEZH разработала и запустила в производство пергольные системы, технические параметры и качество исполнения которых позволяют конкурировать с лучшими зарубежными аналогами. Украинская пергола M-OCEAN представляет собой функциональную и стильную конструкцию, предназначенную для защиты от прямых солнечных лучей и проливного дождя террас больших размеров.

Пергола M-Ocean от компании MANEZH – это первое солнцезащитное изделие такого уровня отечественного производства. Система, разработанная специалистами компании, на 85% состоит из отечественных комплектующих, которые мы заказываем у украинских производителей, обеспечивая им при этом определенный объем работ.

Преимущества системы:

- прочная сдвижная конструкция из алюминия и нержавеющей стали;

- повышенная ветроустойчивость системы (от 9 до 10 баллов по шкале Бофорта);
- встроенная водосточная система, позволяющая отвести дождевую воду к основанию стоек. Опционально возможна интеграция в общую систему водоотвода при помощи стандартных фитингов;
- сдвижная крыша. Используется специальная система предотвращения протекания дождевой воды через боковой край ткани;
- доступность различных вариантов оформления фронтальных и боковых проемов, в том числе ветроустойчивой системой REFLEKSOL SHY ZIP производства компании MANEZH;
- соединительные элементы из нержавеющей стали имеют большой запас прочности и надежности;
- возможность ручного и автоматического управления;
- стильный и современный дизайн.

Пергола M-Ocean станет оригинальным элементом не только террасы и открытой площадки отеля, ресторана или кафе, но и выгодно украсит ландшафтный дизайн частных домовладений и подчеркнет их индивидуальность. Пергола M-OCEAN создаст уютный уголок для комфортного отдыха на свежем воздухе.

## Дизайнерські двері в сучасному каталозі від ТМ «Болена»

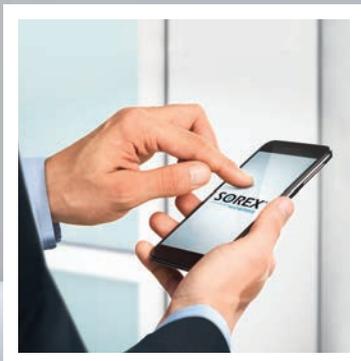


ТМ «Болена» для зручності роботи партнерів та полегшення вибору замовниками, розробила нову концепцію сучасного каталогу металопластикових дверей.

«Робота велася протягом 8 місяців. У розробці приймали участь майже всі відділи компанії. Ми обирали популярні моделі дверей, розробляли нові, підбирали скло та вітражі. Робота була у задоволення, адже ми розуміли, що робимо те, чого ще немає на ринку», – каже маркетолог ТМ «Болена» Затинайченко Максим.

Для полегшення вибору клієнта, з понад 200 ескізів обрані 20 моделей (найпопулярніших та новинок) зображених у реальному вигляді. Кожна із 20 моделей має декілька конфігурацій – одинарні, подвійні та півторачки. Так одразу зрозуміло як двері виглядають у різному варіанті заповнення – вітражі, фацети, візерункове скло, термопанелі.

«Щодня виготовляти стандартні прямокутні вікна не цікаво. Тому для нас, дизайнерські ексклюзивні вироби – це можливість проявити свою творчість та отримати задоволення від нестандартної роботи», – каже виконавчий директор ТМ «Болена» Васильев Сергій.



## Ми робимо світ сучасним 160 років комфорту

Розуміння комфорту змінюється разом з тим, як змінюємося ми та світ навколо. Речі та предмети, які ще вчора, на наш погляд були комфортними, поступаються місцем новим, сучаснішим та функціональнішим. Продукти Winkhaus здатні відтворити природну циркуляцію повітря в кімнаті, зробити користування вікном зручним та приємним.

Ось уже протягом 160-ти років продукти Winkhaus змінюють світ, роблять його сучасним, дають клієнтам якісно нове уявлення про безпеку, комфорт та естетику віконних і дверних конструкцій.

## На предприятии «Глас Треш Львов» с 1 августа запущено производство обработки и закалки стекла для фасадных объектов и интерьерного остекления, а также производство триплекса



Основной целью нового производства является обеспечение рынка стекла Украины продуктом высокого качества, а также выполнение заказов любой сложности.

Основными направлениями деятельности являются:

- обработка и закалка стекла разной толщины, различных видов и производителей;
- изготовление стеклопакетов для фасадного остекления (солнцезащитные, multifunctionальные стеклопакеты под фасадные алюминиевые системы);
- изготовление цельностеклянных закаливаемых перегородок, входных групп, душевых кабин и других изделий из листового стекла;
- нанесение декоративных рисунков на листовое стекло методом пескоструйной обработки стекла;
- изготовление триплекса из закаленного/незакаленного стекла.

## Конкурс VEKASLIDE: новые работы, новые идеи



Продолжается международный архитектурный конкурс, объявленный компанией VEKA на страницах портала [www.360.ru](http://www.360.ru).

Участники конкурса представляют проекты, в которых интегрированы системы панорамных дверей VEKASLIDE, открывающие для архитекторов и дизайнеров новые возможности по оформлению пространства. Победитель конкурса поедет весной 2016 года в Германию на выставку Fensterbau/ Frontale; для других работ и участников также предусмотрены интересные поощрительные призы.

Конкурс «Панорамные двери VEKASLIDE: новая архитектура пространства» продлится до ноября 2015 года. На сайте [pinwin.ru](http://pinwin.ru) вы можете ознакомиться с первой десятой представленных на конкурс работ.

## Державне агентство з енергоефективності та енергозбереження України ОГОЛОШУЄ КОНКУРС на заміщення вакантних посад:



1. Директора Департаменту – 1 вакансія;
2. Заступника директора Департаменту – начальника Управління – 1 вакансія;
3. Начальника Управління (у складі Департаменту) – 1 вакансія;

4. Заступника начальника Управління – начальника відділу (у складі Департаменту) – 2 вакансії;
5. начальників відділів (у складі Управління) – 3 вакансії;
6. заступників начальників відділів (у складі Управління) – 4 вакансії;
7. головних спеціалістів – 30 вакансій.

Перелік вакантних посад, назви структурних підрозділів та іншу інформацію можна переглянути у розділі «Вакансії» на офіційному сайті Держенергоєфективності: <http://sae.gov.ua/uk/jobs>

Вимоги до кандидатів: громадянство України, повна вища освіта відповідного професійного спрямування за освітньо-професійним рівнем спеціаліста, магістра, стаж державної служби або служби в органах місцевого самоврядування, вміння працювати на ПК та користуватися офісною технікою, знання іноземної мови (бажано).

Для участі у конкурсі подають такі документи: заповнена особова картка (форма П-2 ДС) з відповідними додатками, заява на конкурс, копія паспорта України, копії документів про освіту та науковий ступінь, вчене звання, копія військового квитка, декларація (відповідно до ЗУ №3206-VI), фото (4x6) – 2 шт.

Документи приймаються 30 днів від дати оголошення: м. Київ, провулок Музейний, 12 кім. 512. Додаткова інформація щодо вакансій за тел. 590-59-73.

## Новое время приносит новые формы обучения

Впервые на оконном рынке прошел практический онлайн-марафон от «ВИКОНДА»

Впервые на оконном рынке — практический онлайн-марафон

**СДЕЛАЙ ШАГ К СВОИМ РЕСУРСАМ ДЛЯ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРОДАЖ**

19 августа 10:00 – 16:00

Алла Янюк, Леонид Золин, Алексей Козин, Артем Давыдовский, Татьяна Герасимова, Александр Карпан

В середине августа корпоративный учебный центр компании «Виконда» во главе с его руководителем, сертифицированным бизнес-тренером Янюк Аллой объединил профессионалов – экспертов по направлениям, влияющим на продажи, на единой информационной площадке провести необычный вебинар «Сделай шаг к своим ресурсам для увеличения продаж».

Шесть профессионалов своего дела стали спикерами семинара онлайн: Алла Янюк презентовала тему «Сколько и что нужно сказать клиенту, чтобы быть услышанным», Леонид Золин – создатель системы «Интегрального лицесчетения», телевизионный эксперт 12 каналов («1+1», «Новый», ТРК «Украина», «ICTV» и т.д.), коуч – выступил с темой «Вы – основной ресурс ваших продаж», Татьяна Герасимова – владелица консалтингового агентства «Ведис», сертифицированный бизнес-тренер, консультант, эксперт-практик в области финансового менеджмента раскрывала вопрос «Показателей эффективности малого и среднего бизнеса», Александр Карпан – фрилансер, психолог, NLP – мастер, коуч и предприниматель говорил о «Коучинге – как современном способе решать сложные задачи в жизни и в бизнесе», Алексей Козин – ведущий специалист отдела развития, руководитель проекта «Miroplast business school», бизнес-тренер, поделился темой «Бизнес-моделирование по А. Остервальдеру», и Артем Давыдовский – маркетинг-менеджер отдела маркетинга «Виконда» представлял «Антикризисный маркетинг. 15 работающих инструментов».

По словам одного из спикеров Леонида Золина: «Участники научились выявлять наиболее животрепещущие темы для разговора, и соответственно для налаживания мостика доверия с покупателем. Ведь без разницы, что вы предлагаете окна, двери, авто, недвижимость, или отдых за границей. Лучший способ – это продавать, не продавая!»



## Подходит!

### Оконная ручка с вариативным по длине четырехгранным штифтом

Только одна ручка для различных оконных профилей. Запатентованная оконная ручка с вариативным по длине четырехгранным штифтом подстраивает свою длину под любую глубину оконного профиля. Он перекрывает различия в строительной глубине профиля в пределах 10 мм и, поэтому, может применяться на окнах с различной геометрией профиля. Ручка, конечно же, сертифицирована по RAL. Интегрированная в неё технология Secustik® затрудняет проворачивание штифта и, тем самым, предотвращает сдвиг оконного привода снаружи.

Хотите больше информации? Все о захватывающих своим качеством ручках Вы можете узнать, позвонив по-телефону: **+380 44 3607649**.



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



## ВІКОННИЙ РИНОК В РАМКАХ ДЕРЖАВНОЇ ПРОГРАМИ З ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОСТІ. ЦИФРИ, АНАЛІТИКА, ДУМКА ЕКСПЕРТІВ



*Різке зростання тарифів на газ та електроенергію змусило українців серйозно замислитись над питанням утеплення житла та підвищення його енергоефективності. За оцінками фахівців, в Україні 80% житлового фонду потребує повної термомодернізації, яка складається з цілого комплексу робіт. Вирішити самотужки це питання середньому українцеві досить складно. Як свідчить досвід європейських країн, залучення держави, бізнесу та громадян сприяє ефективному розв'язанню цієї проблеми. У нашій країні, в цьому напрямку, вже зроблено перші кроки. Що саме робить держава? Нам розповів Голова Державного агентства з енергоефективності та енергозбереження України Сергій Савчук.*

► **WT:** Підвищення тарифів на газ та електроенергію загострило останнім часом проблему теплової неефективності нашого житла. **Пане Сергію, яких якісних змін вдалося досягти Вашій команді у сфері енергоефективності?**

З початку 2014 року країна стояла на порозі газової кризи: йшлося не лише про вартість газу, а й про його достатню наявність в Україні.

У зв'язку з цим, перед Держенерго-ефективності, Урядом та державою поставало завдання в найкоротші терміни зробити такі кроки, які б дали можливість замінити газ та скоротити використання всіх енергетичних ресурсів.

Адже, для порівняння, якщо взяти Україну і Польщу за рівнем спожитого газу у 2013 році, то Україна спожила 51 млрд. куб. метрів газу, ВВП якої дорівнювало 174 млрд. доларів США. В той час як Польща, ВВП якої було більше ніж 500 млрд. доларів США, спожила менш ніж 18 млрд. куб. метрів газу за той самий період, що Україна.

На сьогоднішній день Україна має газу власного видобутку 20 млрд. куб. метрів. Тобто, як би ми споживали таку кількість газу як Польща, то не мали б проблем з його постачанням і могли б повністю забезпечувати країну газом власного видобутку та ще 2 млрд. куб. метрів експортувати в інші країни.

Тому, питання скорочення споживання газу та його заміщення альтернативними видами є пріоритетними для держави.

У минулому році Агентством, іншими ЦОВВ ініційовано та прийнято Урядом ряд заходів адміністративного та стимулюючого характеру зі зменшення споживання газу. Це дозволило за опалювальний сезон, з жовтня 2014 року до квітня 2015 року у порівнянні з аналогічним періодом 2013-2014 р.р., зменшити споживання газу населенням, теплогенеруючими підприємствами та бюджетними організаціями приблизно на 12% (або 2,35 млрд. куб. метрів газу).

► **WT:** За рахунок яких саме заходів відбулося зменшення обсягу споживання газу?

Як я вже говорив, було прийнято ряд адміністративних і стимулюючих заходів. Зокрема, до адміністративних віднесемо:

- скорочення споживання газу шляхом зменшення лімітів використання газу по регіонам на 30%;
- зменшення соціальних норм споживання газу для населення. Населення споживало тепло відповідно до прийнятих норм, які були значно завищені, в результаті чого теплокомуненерго фактично могло відпускати тепла менше встановлених норм, але коштів по нормам брати з населення більше.

До стимулюючих заходів віднесемо:

- стимулюючий тариф. Він дає можливість стимулювати виробників тепла з інших видів палива, яке виробляється і постачається з

газу і продається в бюджетну сферу. Раніше інвестори, які ставили котельні, що використовували пелети, торф та інші види палива, крім газу, не мали рівних умов із виробниками тепла із газу. Тому, Урядом було прийнято рішення ввести стимулюючі тарифи, відповідно до яких будь-який інвестор, який ставить котельню і виробляє тепло з інших видів палива матиме право отримувати одразу «негазовий» тариф на об'єкті, куди постачається тепло-енергія із газу.

- У минулому році (2014 р.), завдяки стимулюючому тарифу було встановлено теплових котелень на альтернативних видах палива потужністю близько 450 МВт, що дорівнює приблизно половині атомного блоку. У 2015 році за перше півріччя вже встановлено аналогічних котелень потужністю майже 290 МВт.

Крім того, спрощено процедуру введення в експлуатацію об'єктів теплоенергетики, що використовують відновлювані джерела енергії.

Уряд продовжує активну роботу щодо стимулювання скорочення та заміщення традиційних енергоресурсів.

**► WT: 8 квітня 2015 року КМУ було прийнято постанову №231 «Про внесення змін до постанов КМУ від 01 березня 2010 р. № 243», яка спрямована на стимулювання населення, ОСББ та ЖБК до впровадження енергоефективних заходів. Які потенційні переваги можуть отримати як кінцевий споживач, так і будівельні компанії?**

На сьогоднішній день проблема термомодернізації в Україні є однією з найактуальніших. Для вирішення цього питання Урядом мало не щодня приймалися рішення, які стали запорукою впровадження енергоефективних заходів.

Вперше, за роки незалежності було прийнято європейський механізм стимулювання населення до впровадження енергоефективних заходів, який передбачає відшкодування частини суми кредиту на придбання «негазового» котла. Тобто, ми започаткували програму, яка дала можливість людям в будь-якому відділенні Ощадбанку брати кредит на встановлення «негазового» котла та отримувати відшкодування від держави.

Вже в перші два тижні банк видав кредитів на суму 2,3 млн. грн. Далі динаміка попиту поступово зростала.

**ДОВІДКОВО:**

Державне агентство з енергоефективності та енергозбереження України (Держенергоефективності) є центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері ефективного використання паливно-енергетичних ресурсів, енергозбереження, відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива.

Основними завданнями Держенергоефективності є реалізація державної політики у сфері ефективного використання паливно-енергетичних ресурсів, енергозбереження, відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива, а також забезпечення збільшення частки відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива в енергетичному балансі України.

Тому, ми вирішили поширити програму на утеплення, додавши 30% відшкодування на індивідуальні будинки та 40% для ОСББ та ЖБК.

Так, станом на 31 серпня 2015 року загальна сума кредитів, виданих на заміну газових котлів, придбання енергозберігаючого обладнання та матеріалів склала більше 389,5 млн. гривень.

Це велика сума. Хоча, звичайно для всієї України – це не так багато, адже для того, щоб утеплити весь житловий фонд в Україні, потрібно більше 800 млрд. грн.

На утеплення індивідуальних будинків нам потрібно приблизно 300 млрд.грн., а багатоповерхівок – не менше 400 млрд. грн. Звичайно, що ні Уряд, ні окремо взята громада не мають таких коштів, щоб відразу виділити їх на утеплення. Тому ми використали європейський досвід щодо співфінансування, залучивши кошти банків та населення.

Безумовно в енергоефективності зацікавлені і держава, і споживачі (зменшення рахунків за комунальні послуги), а також виробники та про-

давці енергоефективного обладнання та матеріалів.

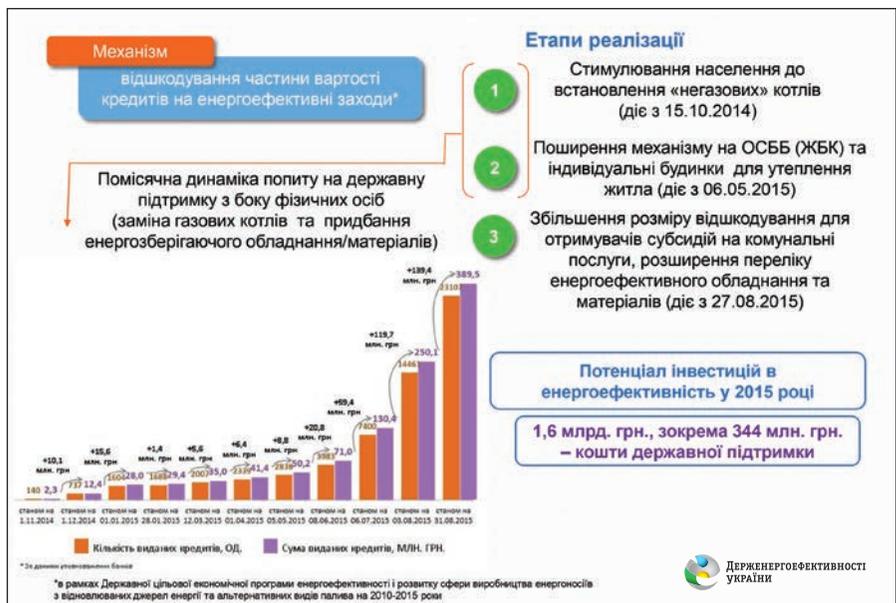
Державна програма стимулює розвиток високотехнологічного ринку енергоефективного обладнання та матеріалів. А зважаючи на макроекономічну ситуацію в країні, то тут вітчизняні виробники мають величезний потенціал та переваги.

**► WT: Які банки задіяні у програмі?**

Банківськими установами, уповноваженими на реалізацію кредитування в рамках програми державної підтримки, визначено АТ «Ощадбанк», АБ «УКРГАЗБАНК» та ПАТ «Державний експортно-імпортерний банк України».

**► WT: Який обсяг фінансування на 2015 рік, передбачений на придбання енергоефективного обладнання та матеріалів?**

У 2015 році на виконання програми державної підтримки населення, ОСББ та ЖБК до впровадження енергоефективних заходів державним бюджетом України передбачено 343,5 млн. грн., зокрема 47,6 млн. грн. –





Механізм державної підтримки енергоефективності у 2015 році

за механізмом придбання «негазових» котлів, 198,0 млн. грн. – за механізмом придбання енергоефективного обладнання/матеріалів та 97,9 млн. грн. – за механізмом стимулювання ОСББ/ЖБК.

**WT: Яка частка із цих виділених коштів спрямована на стимулювання та кредитування саме ринку світлопрозорих конструкцій?**

Не існує жодного розподілу на різного типу «підбюджети» відповідно до методів та засобів енергозбереження. Ми маємо загальний бюджет, відповідно до якого виділяємо компенсацію на реалізацію тих чи інших заходів з енергозбереження. Відповідно до нашої статистики, більша частина людей проводить такі заходи комплексно (заміна лічильників, котлів, вікон, інше).

**WT: Чи долучається регіональна та місцева влада до державної програми з енергоефективності? Розкажіть про позитивний досвід та про співпрацю з регіонами?**

На сьогодні прийнято 17 регіональних та місцевих програм, якими передбачається відшкодування відсоткової ставки за кредитами на реалізацію енергоефективних заходів.

Завдяки дії Львівської регіональної програми, яка передбачає відшкодування частини відсоткової ставки за кредитами (від 15% до 20%) за рахунок обласного бюджету для фізичних осіб, область стала лідером реалізації державної Програми з енергозбереження.

Враховуючи позитивний досвід Львова, Агентство ініціювало підписання Меморандумів про партнерство у сфері енергоефективності щодо спів-

фінансування державної програми з енергоефективності. Міста підтримали ініціативу Держенергоефективності, як результат – 23 підписані Меморандуми про намір місцевої влади відшкодувати частину відсоткової ставки або тіла кредиту.

Адже, тільки спільними зусиллями ми зможемо запустити великий інфраструктурний проект масштабованого утеплення.

**WT: Як просуваються справи у столиці України м. Києві?**

На сьогоднішній день ми також підписали меморандум з Київською міською державною адміністрацією.

Меморандум передбачає, що київська влада розробить міську програму відшкодування відсоткових ставок за короткостроковими кредитами, які надаються населенню на реалізацію енергоефективних заходів на 2015-2018 роки.

Тож, маємо великі сподівання, що місцевий та обласний бюджети виділять кошти на реалізацію нашої програми.

**WT: Розкажіть про механізм державної підтримки впровадження енергозберігаючих заходів ОСББ (ЖБК) та населення. Який шлях повинен пройти ОСББ (ЖБК) та населення для отримання компенсації від держави?**

Схема досить проста. Для того, щоб отримати кредит, перш за все, необхідно визначитися, які саме енергоефективні заходи буде проведено.

Далі, громадянин подає документи на оформлення кредиту до будь-якого з уповноважених банків, їх перелік визначається банківськими уставами. Громадянин також подає документи, отримані від продавця/виробника котла або енергоефективного обладнання/матеріалів (рахунок-фактура, договір купівлі-продажу та ін.), де зазначено повну назву та вартість такого котла або обладнання/матеріалів, що буде придбано.

Після перевірки цільового використання кредитних коштів (за наданими до банку документами) банк надає кредит, а відомості про позичальників, які мають право на отримання відшкодування, включаються у Зведений реєстр, який передається до Агентства.

Агентство за такими реєстрами раз на місяць проводить відшкодування частини суми кредиту (усім позичальникам) шляхом перерахування відповідної суми коштів на рахунок

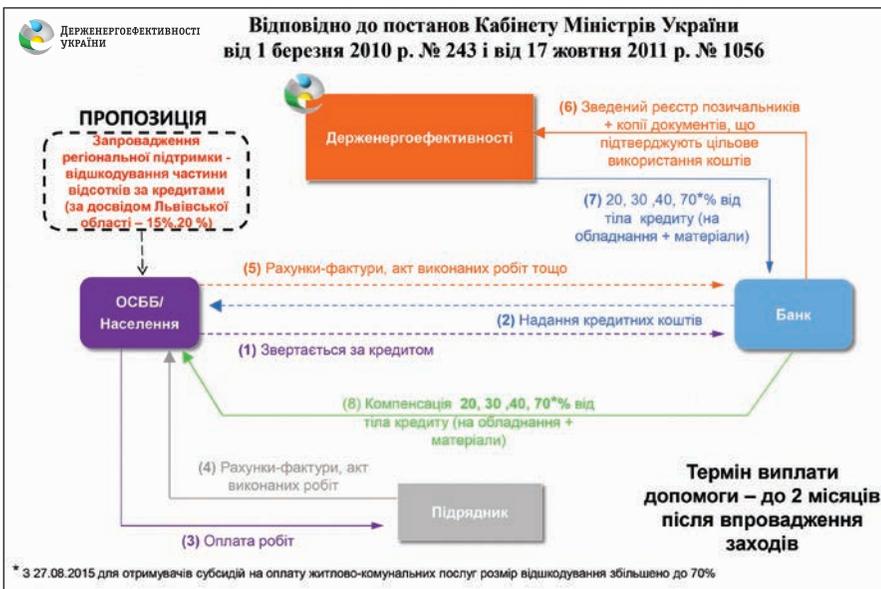


Схема державної підтримки впровадження енергозберігаючих заходів ОСББ (ЖБК) та населення

уповноваженого банку. Після цього розмір суми кредиту, який має бути погашений кожним позичальником, зменшується на суму відшкодування.

Вимоги банків до ОСББ та ЖБК подібні. Однак, при залученні енергоефективного кредиту ОСББ або ЖБК повинні бути зареєстровані не менше 3-х місяців та мати схвалене рішення не менше ніж 60% мешканців будинку щодо залучення кредитів, а також додатково надати в банк, для перевірки цільового використання коштів, акти виконаних робіт та інші документи, що підтверджують факт впровадження енергоефективних заходів.

**► WT: Які існують обмеження з відшкодування?**

Для фізичних осіб (населення, власників індивідуальних будинків та окремих квартир у багатоповерхівках) програмою передбачено відшкодування частини суми кредиту на придбання «негазових» котлів у розмірі 20%, але не більше 12 тисяч грн., у розмірі 30% – на придбання енергоефективного обладнання та матеріалів, але не більше 14 000 грн.

Для ОСББ та ЖБК програмою передбачено компенсацію частини суми кредиту у розмірі 40% на впровадження загально будинкових заходів (придбання енергоефективного обладнання, матеріалів тощо), але не більше 14 000 грн. на квартиру.

Ми започаткували максимально прозору схему кредитування, яку використовує майже кожна європейська країна. Відповідно до неї жодна посадова чи інша особа, не може вплинути на вибір того чи іншого енергоефективного обладнання або підрядника для ОСББ.

Як показує дослідження USAID, яке було зроблено наприкінці 2014 року: 76% населення України готові вкладати власні кошти на утеплення осель (зменшуючи при цьому щомісячні витрати на комунальні послуги) при умові пільгового кредитування або співфінансування від держави.

Разом з тим, основним мотивом (близько 80%) за даними дослідження було бажання громадян України зробити свою країну енергонезалежною.

80% українців бажають зробити свою країну енергонезалежною, і 76% – зменшити розмір комунальних витрат. Це є основними мотивами здійснення енергоефективних заходів, в т.ч. заміни віконних конструкцій\*.

За даними USAID

**Помісячна динаміка попиту на державну підтримку з боку фізичних осіб\* (заміна газових котлів та придбання енергозберігаючого обладнання/матеріалів)**



Помісячна динаміка попиту на державну підтримку з боку фізичних осіб (заміна газових котлів та придбання енергозберігаючого обладнання/матеріалів)

**► WT: Хто надає консультації громадянам щодо відповідності матеріалів та обладнання норм енергоефективності?**

В Агентстві створено «Call-центр», оператори якого консультують, як скористатися програмою з енергозбереження та на які матеріали і обладнання надається компенсація від держави.

Телефон контактного центру: (044) 296-71-60, (044) 559-24-95, (044) 292-32-57.  
E-mail: energoeffect@sae.gov.ua, energoeffect2@sae.gov.ua, energoeffect3@sae.gov.ua

На сайті Агентства розміщено ориєнтовний перелік енергоефективного обладнання та матеріалів (рубрика «Споживачам», підрубрика «Державна підтримка енергозбереження»). Інформацію можна знайти за наступним посиланням:

<http://sae.gov.ua/uk/consumers/derzh-pidtrymka-energozabespechenya>

Раз на тиждень Держенергоефективності переглядає цей список і збільшує його за результатами телефонних дзвінків, які надходять до Call-центру.

Коли до Держенергоефективності телефонують люди, які хотіли б

**Додаткове відшкодування частини відсотків з обласного бюджету Львівської області в декілька разів збільшує попит на підтримку з Державного Бюджету\***



Додаткове відшкодування частини відсотків з обласного бюджету Львівської області в декілька разів збільшує попит на підтримку з державного бюджету



Обладнання та матеріали, на придбання яких надається державна підтримка

придбати той чи інший енергоефективний матеріал або обладнання, але його немає в нашому списку, то Агентство перевіряє інформацію і якщо цей матеріал відповідає державним будівельним нормам та дійсно сприяє утепленню ми обов'язково його додаємо.

Агентство також взяло на себе функцію координатора ініціатив банків щодо співпраці з крупними мережами будівельних супермаркетів. Разом з тим бачимо підключення різних продавців енергоефективного обладнання та матеріалів – як великих мереж, так і малих щодо можливості отримати державну підтримку.

Крім того, до інформаційно-роз'яснювальної кампанії, яку проводить Держенергоефективності для залучення якомога більшої кількості населення до участі в програмі, задіяні як державні установи, так і підприємства, а саме: обласні та міські адміністрації, банки, торговельні мережі, підприємства-виробники енергоефективного обладнання та матеріалів, профільні асоціації та міжнародні проекти.

**► WT: Вікна, з якими саме характеристиками підпадають в перелік енергоефективного обладнання та матеріалів?**

Наразі, під дію програми підпадають вікна з двокамерними енергоефективними склопакетами (з енергозберігаючим склом).

Орієнтовний перелік доповнюватиметься іншими видами вікон.

**► WT: Не так давно Верховною Радою України був прийнятий Закон України № 327-VIII «Про запровадження нових інвестиційних можливостей, гарантування прав та законних інтересів суб'єктів підприємницької діяльності для проведення масштабної енергомодернізації», в якому зокрема йдеться про енергосервісні контракти. Можете більш детально розповісти про даний вид енергосервісу.**

Енергосервіс – комплекс технічних та організаційних енергозберігаючих (енергоефективних) та інших заходів, спрямованих на скорочення замовником енергосервісу споживання та/або витрат на оплату паливно-енергетичних ресурсів та/або житлово-комунальних послуг порівняно із споживанням (витратами) за відсутності таких заходів.

Дійсно, такий Закон був ухвалений. Тут мова йде про бюджетні організації (школи, садочки, лікарні, тощо). Сьогодні близько 100 тисяч бюджетних установ потребують проведення термомодернізації, яка дозволить зекономити у 2020 році до 200 млн.куб. метрів газу та інших ресурсів за рік. Необхідні інвестиції в енергоефективність бюджетної сфери становлять 4,4 млрд.євро.

Бюджет держави не може передбачити такі витрати, тому ми пішли іншим шляхом, який називається енергосервіс. Як це працює?

Наприклад, школи в одному із міст споживають теплової енергії на

10 млн. грн. Приходить інвестор і пропонує певні заходи для енергомодернізації: встановлення лічильників, енергоефективних вікон, утеплення фасадів – відповідно до чого відбувається зменшення споживання теплової енергії. На підставі проведеного тендеру місцевий райвідділ освіти дає згоду. За результатами утеплення виникає різниця між коштами, що виділені на оплату енергії (основна частина) і коштами за спожиту енергію (менша частина, завдяки енергомодернізації). Частину цієї різниці у розмірі 80% отримує інвестор та повертає свої інвестиції, а 20% отримує державний бюджет і має можливість спрямувати їх на інші потреби. Вигоду отримують всі. Бюджет, який не витратив коштів на утеплення. Школа, тому що тепло і загишло. Інвестор (енергосервісна компанія) – має можливість поступово повертати інвестиції.

Енергосервісний договір (контракт) – договір, предметом якого є здійснення енергосервісу виконавцем енергосервісу, оплата якого здійснюється за рахунок досягнутого в результаті здійснення енергосервісу скорочення споживання та/або витрат на оплату паливно-енергетичних ресурсів та/або житлово-комунальних послуг порівняно із споживанням (витратами) за відсутності таких заходів.

Раніше проблема була у бюджетному кодексі, відповідно до якого у випадку економії коштів у поточному році при формуванні бюджету на наступний рік, передбачались кошти, зменшені на відповідну заощаджену суму. Тому мова про інвестиції не йшла.

Сьогодні ми ввели таке поняття як довгострокове бюджетне зобов'язання і енергосервісний контракт. Тепер, коли укладається енергосервісний контракт, при зменшенні споживання тепла, електроенергії та інших енергетичних послуг, частина різниці між запланованими і реально витраченими коштами залишається та переходить до інвестора в рамках енергосервісного контракту, який є частиною довгострокового бюджетного зобов'язання, але його дія обмежена строком не більше 10 років, а інша частина – в бюджет.

Таким чином механізм дозволить залучити інвестиції в енергоефективність бюджетних установ, створити ринок енергосервісу, тисячі робочих місць, а також збільшити надходження до бюджетів усіх рівнів.

**Якщо вікна,  
то VEKA!**



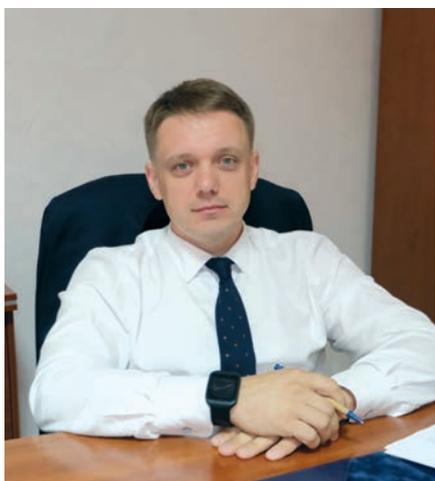
**НІМЕЦЬКА ЯКІСТЬ  
№ 1 В ЄВРОПІ  
[www.veka.ua](http://www.veka.ua)**

# МНЕНИЕ ЭКСПЕРТОВ ОКОННОГО РЫНКА И БАНКОВСКОГО СЕКТОРА



*После предыдущего масштабного материала о новой программе энергоэффективности хотелось бы теперь услышать мнение непосредственно самих участников этой программы и узнать, так сказать, «вторую сторону медали». Что думают оконщики об этом механизме, насколько он способен простимулировать рынок, какие технические нюансы и подводные камни могут встретиться на пути реализации программы и что думают банкиры по этому поводу – ответы на эти вопросы вы найдете ниже.*

## БАНКОВСКИЙ СЕКТОР



**Мецгер Евгений**  
Директор Департамента МСБ  
АБ «УКРГАЗБАНК»



АБ «УКРГАЗБАНК» є одним із трьох державних банків, який визнаний уповноваженим на реалізацію кредитування населення та юридичних осіб у рамках Державної програми енергозбереження. Банк активно реалізує дану програму на ринку і тісно співпрацює не лише з фізичними особами, а й з ОСББ та ЖБК, що вважаємо своєю перевагою.

Ми вже маємо певний досвід кредитування ОСББ – у нас є власна програма кредитування, яка працює на ринку понад півтора року. Ми надавали консультації та кредитували ОСББ і ЖБК раніше, а отже були повністю готові до початку державної програми і вже мали досвід в цьому питанні.

Як вже зазначалося, ми кредитуємо як фізичних осіб, так і ОСББ. У зв'язку з тим, що грошовий потік ОСББ та ЖБК, який спрямовується на повернення кредиту, формується із внесків мешканців багатоквартирного будинку, ризик неповернення цього кредиту мінімальний, саме тому ми робимо програму більш лояльною для позичальників: збільшуємо термін повернення коштів, не потребуємо блокування значних коштів на рахунках, початкового внеску тощо.

На сьогодні банком видано вже більш ніж 2 тисячі «енергоефектив-

них» кредитів фізичним особам на загальну суму понад 38 млн гривень. Сьогодні ми видаємо понад 100 таких кредитів щодня. У рамках програми з Держенергоефективності ми вже видали 17 кредитів для ОСББ на загальну суму 2,4 млн гривень, та кількість і сума виданих кредитів щодня зростає. Регіональними лідерами є Волинь, Львів, Дніпропетровськ, Чернівці, Кіровоград, Вінниця.

Водночас ми удосконалили процедуру надання кредиту – вже у декількох містах України наші представники присутні в найбільших мережевих супермаркетах з продажу будматеріалів та обладнання, які підпадають під Державну програму з енергозбереження. На місцях вони інформують споживачів про програму, компенсацію від держави та проводять оформлення кредитів.

## АССОЦИАЦИЯ



**Бубнов Алексей**  
Исполнительный директор  
Ассоциации «Участников рынка  
окон и фасадов»



Долгожданная программа энергоэффективности, цель которой снижение энергопотребления в коммунальном секторе наконец-то получила «путевку в жизнь», что не может не радовать.

Чиновники бодро рапортуют о снижении потребления газа, потому-то заработали программы, в т.ч. и програм-

мы энергоэффективности. Оппозиция утверждает, что снижение потребления связано с сокращением производства. А истина, как всегда где-то посередине.

Сможем ли мы достичь показателей энергозатрат в ЖКХ таких, как у ближайшего западного соседа Польши? Мой ответ – нет, не сможем. Причин тому много, это и отличие в климати-

ческих условиях, и особенности системы отопления, и подход к решению проблемы. Коснусь только последнего – подхода к решению проблемы. Всем известно, что комплексная термомодернизации (утепление фасада, замена окон, модернизация теплоснабжения и т.п.) дают наибольшую – до 50% экономию энергоресурсов. Для комплексного решения проблемы нужны три составляющие:

1. качественный энергоаудит здания и проектные решения на его основе;
2. нормативно-законодательная база, позволяющая без проволочек и лишних согласований привлекать дешевые заемные средства;
3. качественное выполнение работ с последующей оценкой результатов термомодернизации.

По этому пути, в рамках реализации двух первых требований в среднесрочной перспективе, двигаются наши чиновники при взаимодействии с ОСББ. Что касается последнего пункта – вопрос обеспечения качества в нашей стране стал уже нарицательным. Не исключение и реализуемая государственная программа энергоэффективности. Никто в настоящий момент не контролирует, какого качества реализуется продукция в рамках программ энергоэффективности для ОСББ и простых граждан, соответствует ли она требованиям норм и стандартов. Будет ли эта продукция выполнять свои функции в полном объеме, как долго прослужит и какой в конечном итоге будет эффект. Складывается впечатление, что цель программы – любой ценой освоить средства, а какой будет эффект и будет ли этот эффект носить долгосрочный характер мало кого волнует.

Если коснуться конкретно окон, на приобретение которых сегодня можно получить компенсацию, то согласно последним изменениям от 12 августа 2015 года компенсации подлежат «світлопрозорі конструкції з енергозберігаючим склом, у тому числі вікна та балконні двері для місць загального користування (під'їздів, підвалів, технічних приміщень), та відповідне додаткове обладнання і матеріали до них;» Источник: <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=248431083>.

В самой формулировке заложена возможность несоответствия такому важному параметру энергоэффек-

тивности, как сопротивление теплопередачи. Например, окно изготовленное из профилей глубиной 60 мм и двухкамерным стеклопакетом с одним энергоэффективным стеклом не будет иметь показатель сопротивления теплопередачи ниже 0,75 м<sup>2</sup>/К Вт, как того требует ДБН В.2.6-31.

Интересен также тот факт, что, например, для окон приобретаемых в Германии по подобной программе Kfv банка, предусматривающей компенсацию за установку энергоэффективных окон, значение аналогичного показателя почти на 20% выше нормативного и составляет 0,9 м<sup>2</sup>/кВт (Uw не менее 1,3 К Вт/ м<sup>2</sup>).

Должны признать, что при том, что Ассоциация входит в рабочую группу агентства энергоэффективности, к нашему большому сожалению, мы не можем повлиять на ход её реализации в части обеспечения качества. Мы имеем детально проработанные программы добровольной сертификации, позволяющие гарантировать соответствие характеристик продукции не только требованиям ДБН в части теплотехнических характеристик, но и требованиям ДСТУ и европейских норм, обеспечивающих надежность и долговечность оконных конструкций. Детально с требованиями программы сертификации можно ознакомиться на сайте Ассоциации [avf.org.ua](http://avf.org.ua).

*Учитывая сложившуюся ситуацию, обращаемся в первую очередь к простым гражданам, потребителям, приобретающим окна.*

1. Ваше абсолютное и незыблемое право знать характеристики, приобретаемой вами продукции – окон. Эти характеристики вы можете узнать из спецификации, а в последующем они должны быть указаны в паспорте на изделие, который является обязательным.

2. Приобретая окна, покупайте лучшее, что можете себе позволить, не гонитесь за минимальной ценой. Окно – технически сложный продукт. Не всегда, даже специалист, без детальной экспертизы, в состоянии оценить качество продукции. Доверяйте проверенным производителям, а не профильным брендам.

3. Выбирайте окна с двухкамерными энергосберегающими стеклопакетами.

Поскольку стеклопакет занимает наибольшую часть площади окна, поэтому именно он определяет такие свойства конструкции, как сохранение тепла, солнцезащита, звукоизо-

ляция, количество проникаемого в помещение света и даже защита от взлома. Наполнение газом стеклопакета и применение двух стекол с низкоэмиссионным покрытием не приведет к существенному удорожанию окна, но при этом значительно (от 15% до 35%) повысят теплоизоляционные свойства окна.

*Во вторую очередь обращаюсь к продавцам окон, дилерам и дистрибьютерам.*

1. Не стремитесь продать окно любой ценой, руководствуясь стратегией «низких цен» Вы, зачастую даже не осознавая этого, предлагаете потребителю низкосортный продукт о надежности и качестве которого судите на основе своего опыта и компетенции. Профильный бренд не является подтверждением качества окна. Помните, что в окне еще есть стеклопакет и фурнитура. Комплекующие, с точки зрения технологии производства куда более сложные, чем профиль. Но и про профиль, равно как и уплотнитель и армирование, а также соблюдение технологий производства ни в коем случае не стоит забывать. Качество состоит из мелочей.

2. Доверяйте только проверенному качеству производителя окон. Помните, качество комплектующих не может гарантировать качество готового изделия.

Уважаемые производители окон и комплектующих, вы генерируете уверенность в своём продукте, но готовы ли Вы подписаться в его качестве? Наша экономика переживает не лучшие времена, но это не повод манипулировать понятиями и пользуясь доверием ваших партнеров и потребителей, а зачастую их некомпетентностью, предлагать продукт, характеристики которого заведомо не соответствуют действительности.

Уважаемые сотрудники Минрегионстра, Госэнергоэффективности! Хочу напомнить Вам одну из составляющих функций управления, – функции контроля. К сожалению современное общество не может обходиться без этой функции контроля и ситуация на оконном рынке не исключение. В нашей стране контроль ассоциируется с коррупцией и тому есть масса причин. Но отсутствие контроля приводит к анархии и в конечном итоге к той же коррупции. Только действуя по правилам, консолидируясь с представителями бизнеса и принимая совместные решения, можно навести порядок и достигнуть желаемых результатов.



### Каріс Євген

Генеральний директор, засновник ТОВ «ВІКОНДА»

**ВІКОНДА®**  
ФАБРИКА ВІКОН

Чесно кажучи, ми навіть слідкували за процесом її запуску з перших днів, та почали працювати в рамках цієї програми, як тільки це стало можливим. Умови програми прозорі і зрозумілі для усіх учасників – як клієнтів, так і виробників. Проте, не без проблем. На першому етапі роботи програми виникли деякі неточності щодо вимог із якості та енергоефективності виробів, а також питань контролю за їх дотриманням з боку державних та банківських установ – органів, що виконують фінансування. Маю визнати, що вони й досі існують. Крім того, немає чітко зафіксованої комплектації профільної системи для виробу, який підлягає компенсації. Ми, наприклад, пропонуємо своїм клієнтам двокамерний склопакет з енерго-

зберігаючим склом та профільну систему з монтажною шириною у 70 мм. На мій погляд, хвилювання може викликати не тільки компетентність органів, що фінансують ці заходи з боку держави та банків, але й порядність самих виробників та клієнтів. Наразі вже існують нечесні схеми використання програмою не за цільовим призначенням. Та на це важко вплинути, зважаючи на присутність людського чинника.

Ми розуміємо, що проект пілотний, та сподіваємося, що як тільки-но надані кошти буде освоєно, держава зможе знайти додаткові гроші для продовження програми. Кажучи про результати, то ми вже бачимо зростання продажів двокамерних енергоефективних склопакетів. Вражає рівень довіри до держави зі сторони населення. Коли ми 10 років поспіль через свою мережу доказували клієнтам необхідність придбання саме енергоефективних вікон, використовували усілякі переконливі аргументи та докази, люди у 80% випадків залишалися при своєму погляді. А зараз коли держава відкрила ту саму завісу, люди змінили свою точку зору на користь енергозбереження.

В наших планах продовжувати активно діяти в рамках програми та втілювати додаткові ідеї термомодернізації. Будучи членами робочої групи разом із Асоціацією ми боремося за впровадження в перелік виробів, що відшкодовуються, окремий пункт – енергоефективні склопакети. Щоб люди, у яких вже стоять метало-пластикові вікна із звичайними склопакетами мали змогу скористатися програмою та замінити їх на енергоефективні.

Щодо перспектив, то вони доволі тривожні, адже, як стало відомо, організатори планують внести зміни в трактовку виробу, який підлягає компенсації, а саме видалити прописану норму щодо склопакету (який наразі має відповідати нормі ДСТУ і мати коефіцієнт  $0,75 \text{ м}^2 \cdot \text{°C/Вт}$ ), залишивши просто «металопластикові вікна». Якщо це трапиться, то мета програми буде спростована, адже без енергоефективного склопакету термомодернізація не відбувається. Отож я звертаюся до усіх учасників ринку об'єднати зусилля і звернути увагу суспільства на такі тривожні сигнали, і боротися, щоб не допустити таких змін.



### Затинайченко Максим

Маркетолог ТМ «Болена»



Існування Програми енергозбереження – це ті початкові кроки, яких чекало населення України роками і про які неодноразово закликали учасники ринку. Шкода, що запровадили Програму лише сьогодні, коли й так всі розуміють, що проблема енергозбереження є нагальною, а вікна зросли в ціні із курсом валют. Проте, дякуємо і на цьому.

Програма енергозбереження, для нашої компанії, не розглядається як суттєвий інструмент залучення клієнтів. З практики оформлення перших кредитів за Програмою енергозбереження, ми зрозуміли, що процедура оформлення є не зручною для клієнта. На початках дії програми в банку не була напрацьована єдина процедура оформлення. Замовнику доводилось по декілька разів повертатись в наші офіси та переоформлювати документи, необхідні банку. Зміни з оформлення кредитів відбуваються і по сьогодні, із певною періодичністю ми отримуємо зміни у підготовці документів.

Здебільшого замовлення за Програмою роблять клієнти, які вже чули про неї та потребують деяких роз'яс-

нень. Тому можна вважати, що робота із просуванням програми ведеться.

Клієнтами Програми енергозбереження переважно є пенсіонери та працівники державних установ, які утеплюють будинки та квартири, демонтуючи старі дерев'яні вікна. Трапляються випадки, коли кредит оформляється з метою отримання компенсації і одразу після отримання вікон, клієнт погашає кредит.

На мою думку, така кредитна програма не стимулює ринок до значного зростання продажів. Однак, це початок. Нагальне завдання для учасників ринку, держави, банків та ЗМІ – це активно доносити інформацію про проблему енергозбереження та пропонувати ефективні та вигідні рішення для населення.

**VIKNA'OFF®**

МАЙСТЕР ВІКОННОЇ СПРАВИ



Металопластикові  
**ВІКНА ДВЕРІ**

від виробника

[www.viknaroff.com](http://www.viknaroff.com)



**Ковтун Вера**  
Директор по маркетингу  
Компания Stekloplast



О программе компенсации разговоры шли достаточно давно, еще в 2014 году, когда стартовала программа на приобретение твердотопливных котлов. Уже тогда у нас было понимание, что энергосберегающие металлопластиковые окна будут следующими.

Поэтому мы проводили предварительные переговоры с основными банками, участвующими в реализации программы энергосбережения.

Сейчас Stekloplast заявлен как Партнер программы на сайтах АТ «Ощадбанк» и АТ «Укргазбанк». Дилерская и розничная сеть Stekloplast активно включилась в работу по программе энергосбережения с компенсацией 30% от стоимости энергосберегающих окон.

Вопрос с документооборотом мы решили в один день. Хотя, не обо-

шлось без путаницы и отработки мифов по поводу того, какие документы нужно подавать на компенсацию, а также «нас государство обманет, и компенсации не будет».

Вся прелесть программы энергосбережения с компенсацией от государства в том, что нецелевое использование выделенных средств – невозможно.

Программа запущена на длительный срок, так как энергонезависимость – это стратегическая задача для Украины.

Механизм реализации программы несложный для продавца, но изматывающий для частного лица, которому приходится наматывать круги между салоном окон и отделением банка. Дальше 2 месяца ожидания компенсации также держат в напряжении. С ОСББ/ЖСК – все еще сложнее.

Учитывая тот факт, что компании-производители энергосберегающей продукции не проверяются, также как и их продукция, то есть отсутствует защита от недобросовестного производителя, государство рискует не получить желаемый эффект по энергосбережению. И в этом направлении необходимо проводить дополнительную работу.

А пока данный вопрос не решен, должны быть бдительны именно частные заказчики, ведь именно на них в итоге ложится весь груз по оплате постоянно растущих тарифов.

Со своей стороны мы даем сигналы частному заказчику о качестве своей продукции через участие Stekloplast в оконной Ассоциации, полученные сертификаты на продукцию от института ift Rosenheim, концепцию работы в формате производства окон по правилам – это дополнительная гарантия того, что производимая продукция соответствует требованиям ДСТУ и ДБН.

На сегодняшний день, мы видим рост продаж пятикамерных и шестикамерных оконных профильных систем с двухкамерными энергосберегающими стеклопакетами с Argon.

В целом программа энергосбережения – это позитивный толчок для оконной отрасли, особенно в качественном направлении. Это также, возможность для людей с низким доходом установить себе действительно качественные металлопластиковые изделия, которые будут служить долгие годы, и стоимость которых будет дополнительно окупаться за счет экономии на тарифах.



**Орленко Михайло**  
Комерційний директор  
Компанії «Вікна-Стар»



З моменту прийняття постанови №231КМУ, компанія «Вікна-Стар» активно включилась в роботу по впровадженню цієї програми. Ми налагодили тісні зв'язки як з банками розпорядниками (АТ «Ощадбанк», АТ «Укргазбанк») так з Агентством Держенергоефективності.

Думки кінцевих споживачів відносно «Програми енергозбереження» розділилися, деяка частка сприйняла програму і вже отримала кредит та державну компенсацію, а інша частина, ще тільки приглядається та розмірковує, оскільки довіра населення до державних програм ще незначна.

В цілому ми сприймаємо цю програму як однозначний позитивний поштовх для впровадження енергоефективних технологій та матеріалів в життя людей і сподіваємось що і в наступному 2016 році у державному бюджеті будуть передбачені кошти на цю програму.

Одним із мінусів цієї програми є нечітке формулювання характеристик вікон які підпадають під термін енергоефективного обладнання та матеріалів – вікна та балконні двері з енергозберігаючим склом (крім таких, що мають однокамерний склопакет). Під це формулювання можуть підпадати вікна, які не відповідають вимогам ДБН В.2.6-31:2006 і таким чином деякі недобросовісні віконні компанії можуть цим скористатись і подати на відшкодування не енергоефективні вікна і як фінал державні кошти можуть бути використані за нецільовим призначенням.

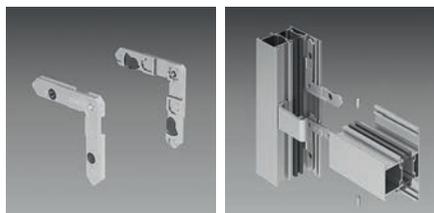


## Экономичная теплая система

# ALT W50

Новая система с терморазрывом позволяет изготовить оконные и дверные конструкции с требованием к сопротивлению теплопередаче до  $0,6 \text{ м}^2\text{К/Вт}$ .

Из системы **ALT W50** изготавливаются окна, двери компланарные и некомпланарные (на раме с европазом), комбинированные конструкции



### ALT W50 — это:

- возможность крепления саморезами;
- применение готовых литых сборочных уголков и Т-соединителей для ускоренной сборки угловых, Т и L-образных соединений (импост, рама, цокольный профиль);
- возможность установки стекла, стеклопакетов либо сэндвич-панелей толщиной от 12 до 38 мм;
- отсутствие операций по фрезеровке профилей нижнего примыкания двери;
- защита конструкции двери от продувания и косого дождя (все профили примыкания двери имеют рез под углом  $90^\circ$ , торцы профилей закрываются заглушками);
- использование нового типа оконной створки, позволяющего устанавливать профили штапиков заподлицо с внутренней плоскостью профиля.

Новая облегченная система позволяет использовать как алюминиевую, так и ПВХ-фурнитуру за счет решения с ПВХ и евро-пазом.

В системе также предусмотрена балконная дверь с низким порогом



## СТЕКО - ЭКОЛОГИЧНОСТЬ, ЭКОНОМИЧНОСТЬ, ИННОВАЦИОННОСТЬ

### Начало оконного бизнеса

Основа компании Steko была заложена 13 сентября 2005 года. Первые шаги, первая производственная площадка, закупка оборудования, первое собранное окно. Благодаря сплоченным действиям и работе на результат мы начали набирать обороты и развивать клиентскую базу.

Уже через пару лет после запуска наше имя стало весьма узнаваемым брендом и рынок расширился до уровня национального. Заказы стали приходить из всех областей и наши объемы многократно выросли — появилась необходимость в развитой системе представительств и точной логистике.

Развитие нашей уникальной системы длилось довольно долго, но, в итоге, мы добились ежедневного вывоза без складирования готовой продукции.

2010 год стал для нас знаковым еще по одной причине — разработан собственный брендированный металлопластиковый профиль Steko. Нам удалось получить доступный, высокотехнологичный и качественный профиль, как раз то, что нужно для нашего рынка.

Работа не прекращалась ни на день, мы еще сильнее развили и расширили производство, привлекли инвестиции и в 2011 году мы произвели глобальную оптимизацию предприятия и

увеличили наши производственные мощности на 50%. Это позволило нам запустить собственный цех алюминиевых конструкций и выйти на новый сегмент рынка.

К 2012 году мы открыли 20 представительств в различных регионах и ошутимо расширили свой автопарк.

*Чего мы добились на сегодняшний день?*

Мы выпускаем 3000 конструкций в сутки, по окну каждые 24 секунды.

Благодаря нашему высокому качеству и ценовой политике, с нами сотрудничают больше двух тысяч дилеров и их число постоянно растет, так как мы даем возможность хорошо и честно заработать, а заказы выполняем в кратчайшие возможные сроки. Штат сотрудников на производстве и в офисах составляет больше 800 человек и нам постоянно требуются ясные головы и крепкие руки.

*Мы выпускаем 3000 конструкций в сутки, по окну каждые 24 секунды. Благодаря нашему высокому качеству и ценовой политике, с нами сотрудничают больше двух тысяч дилеров и их число постоянно растет.*

### Качественные окна на качественном производстве

Этот тезис — прекрасное описание всего нашего производства и результата наших трудов. Наши окна имеют все необходимые сертификаты соответствия по ДСТУ и ISO. Более



Сергей Положай  
владелец компании Steko

того, все комплектующие, которые мы завозим из стран ЕС проходят европейскую сертификацию качества, а значит соответствуют всем требованиям надежности и безопасности. Мы очень тщательно следим за качеством изготовления и сборки окон на нашем производстве, предоставляем гарантию 7 лет и ответственно выполняем гарантийные обязательства.

Один из секретов нашего качества — наш персонал. Постоянное повышение квалификации, обучение и проверки делаются для того, чтобы все ожидания конечного потребителя были оправданы и удовлетворены. Возможность карьерного роста, большой диапазон выполняемых операций и условия труда подстегивают многих работать лучше и лучше. Естественно, лучшим работникам нужно лучшее оборудование. У нас на производстве установлены станки и промышленные устройства от Fimtec, STÜRTZ, Aluma, Emar, TSI и Lisec. Парк постоянно обновляется и модернизируется, так что наше производство всегда отличается технологичностью и отвечает всем нормам безопасности.

Используемый брендовый профиль Steko бывает двух видов — Steko-UA и Steko-EU. Немаловажным фактором можно назвать то, что в качестве стабилизатора для ПВХ мы используем исключительно кальций цинк (CaZn), а не вредный свинец (Pb). Не менее тщательно мы отнеслись и к ассортименту фурнитуры. Все слышали об Ахор, Roto и Siegenia — проверенное отличное решение. Стеклопакеты производятся из импортного стекла Guardian, или стекла големьского завода.

Мы пользуемся высококачественной пленкой LG корейского производства и клеем Kleiberit. Это одни из наиболее качественных материалов на европейском рынке.

### Итоги первого полугодия 2015 года

Не будем раскрывать все карты. В двух словах — все идет успешно и по плану. Мы продолжаем развиваться, стремимся вперед и открываем новые горизонты. Показатели растут, мы не стоим на месте. За последнее время мы побили много своих рекордов, а статистика производства и продаж значительно отличаются в сторону повышения от прошедшего 2014 года. Несмотря на кризисное положение в экономике мы очень уверенно стоим на ногах и не собираемся сдавать свои позиции.



Активно работаем над улучшением клиентского и дилерского сервиса, чтобы качество обслуживания соответствовало качеству продукции.

### Надежный поставщик – залог успеха оконного бизнеса

Steko – сильная компания. И как сильная компания, мы работаем только с сильными поставщиками. Качественное выполнение заказа состоит из многих факторов и в частности от стабильности поставок, умения планировать и способности обеспечить наши потребности. Одного только профиля у нас сейчас расходуется около 6000 тонн в год. Более того, время от времени нам требуется доработка профиля и изменение фильер с целью улучшения конструкции и внешнего вида. Поэтому мы работаем с компанией «Маядо» — на данный момент это оптимальный вы-

бор для нас, так как мы не можем позволить себе простои производства из-за ошибок и недобросовестности. Для нас очень важна надежность партнера, гибкость и вариативность производства, так что мы сотрудничаем только с лидерами рынка. Это же касается и поставщиков стекла, фурнитуры, расходных материалов, запчастей и всего того, что необходимо нам в производстве. Также очень важна ценовая политика.

Любое партнерство должно быть взаимовыгодным и большое значение имеет цена поставляемой продукции. Очень важно, чтобы поставщик не завывшал курс валют в процессе взаиморасчетов, так как это очень негативно влияет на общее ценообразование. Сама по себе цена зависит от многих факторов, а прежде всего от цены на нефть, мы максимально отслеживаем тенденции изменений, и всегда при-





ходим к консенсусу, чтобы условия партнерства были выгодными и интересными и для нас и для поставщиков.

*Для нас очень важна надежность партнера, гибкость и вариативность производства, так что мы сотрудничаем только с лидерами рынка. Поэтому мы работаем с компанией «Маядо» — на данный момент это оптимальный выбор для нас, так как мы не можем позволить себе просто производства из-за ошибок и недобросовестности.*

### Конкурентные преимущества, как основной инструмент активных продаж

Для конечного потребителя основными нашими преимуществами определенно можно назвать безупречное качество Steko, о котором уже знают в каждом уголке страны, широкий ассортимент продукции и наша система логистики, которая включает поадресную доставку в кратчайшие сроки. Также мы ответственно выполняем свои гарантийные обязательства. Клиент, заплативший нам за окна, двери, роллеты или другую продукцию не должен пострадать из-за случайности, мы очень внимательно контролируем качество продукции и, в случае чего, с максимальной скоростью производим ремонт и замену.

В свою очередь для дилеров основным преимуществом смело можно назвать нашу ценовую политику и соотношение цены и качества. Мы даем отличную возможность хорошо зара-

ботать на продаже нашей продукции конечному потребителю и уже больше двух тысяч человек этой возможностью активно пользуются.

В плане продукции, мы можем удовлетворить потребности практически любого клиента, так как и наши бюджетные системы и топовые варианты выполнены с максимальной аккуратностью. У нас в принципе не существует понятия «плохих окон» или «дешевки». Хотелось бы отдельно отметить наши профильные системы Steko S400 и Steko Penwood Innovation. S400 — это очень качественный профиль класса премиум украинского производства, который ничем не уступает своим европейским аналогам, однако имеет одно очень важное положительное отличие — цену. Так как он производится у нас его стоимость очень и очень привлекательна.

### Инновации в окнах — наш негласный девиз

У нас есть один оригинальный продукт, который можно назвать по истине уникальным и эксклюзивным — это пятикамерный профиль Steko Penwood Innovation. Нас очень волнуют вопросы экологии и сохранения окружающей среды, так что мы долго искали правильное решение, которое воплотит наше стремление сделать мир чище, при этом не ударив по карману конечного потребителя. Таким решением стало использование «жидкого дерева» — древесной массы, которая отличается бактериоустойчивостью и защищенностью от влаги.

Профиль Steko Penwood Innovation собственно больше нельзя назвать металлопластиковым — там попросту нет металлического армира. Сочетание дерева и ПВХ отличается очень высокой прочностью, при весьма низком весе. Также использование такой комбинации повышает показатели сопротивления теплопередаче.

Один из наиболее важных факторов — экологичность производства. Для древесной массы используется переработанное дерево. Благодаря выверенному составу и множеству испытаний, удалось соблюсти все нормы пожарной безопасности, несмотря на то, что дерево, потенциально, легче воспламеняется. Оптимальным был признан состав 50% древесной массы, 45% ПВХ и 5% связующих материалов и стабилизаторов. Таким образом были достигнуты отличные результаты и характеристики рамы.

Важно то, что при всех своих преимуществах, профиль Steko Penwood Innovation остается весьма доступным для покупателя. Все это учитывалось в процессе проектирования. На рынке есть варианты очень дорогого профиля с действительно классными характеристиками. Нашей же целью было вывести соотношение цены и качества на совершенно новый уровень.

### Конъюнктура рынка требует качественный сервис

Мы отлично понимаем, что человеку, помимо качественных окон, нужно еще и классное субъективное впечатле-





ние от товара, так что если бы мы не заботились о клиентском сервисе, у компании Steko бы не было такого уровня производства и продаж. Если говорить о прямых продажах, мы можем похвастаться множеством профессиональных менеджеров и обширной сетью региональных представительств. Мы уже говорили выше о логистике — практически в любой город Украины мы готовы доставить свою продукцию в кратчайшие сроки и в лучшем виде. Наши консультанты хорошо обучены для того, чтобы выявлять потребности покупателя и предлагать варианты, которые самым лучшим образом будут соответствовать его потребностям и ожиданиям. У нас нет задачи «впарить» что-то, мы ставим перед собой цель сделать все наилучшим образом, чтобы довольный клиент создал нам хорошую репутацию, а потом его друзья или родственники тоже обратились к нам. Специально для этого мы повышаем квалификацию сотрудников на семинарах и проводим постоянные тренинги, благодаря которым наши консультанты имеют самую актуальную информацию и отлично понимают технику продаж.

Также, мы много времени и внимания уделяем дилерскому сервису. У нас точно налажена информационная составляющая, мы проводим обучающие тренинги и даем все, что необходимо им для качественной работы, вплоть до того, что берем на себя часть расходов на оформление их торговой точки. Наши IT-специалисты, в свою очередь, постоянно

модифицируют ПО и поддерживают сайты, необходимые для работы. Недавно мы даже запустили приложение для Android, которое позволяет отслеживать статус заказа.

Следим за новинками и пытаемся соответствовать всем современным тенденциям в сфере продаж, так что наш уровень клиентского сервиса был и будет на высоте. Помимо этого, наш розничный отдел осуществляет услуги монтажа. Все может осуществляться согласно нормам ДСТУ и европейских стандартов. Это предварительно обсуждается с клиентами.

### Новая программа по энергосбережению

Мы всецело поддерживаем государственную инициативу касательно энергосбережения. Наша продукция отвечает всем необходимым нормам и мы предоставляем конечному потребителю полный пакет документов, который нужен для кредитования. Весь цивилизованный мир давно продвигает среди своего населения программы энергосбережения, ведет обучающие курсы и пропагандирует энергетическую эффективность.

Наше производство соответствует всем мировым стандартам. Специальные И-стекла и закачка внутреннего пространства аргоном уменьшают потери тепла примерно на 50%, что ощутимо уменьшит счета за потребляемую энергию, так как для обогрева или охлаждения помещений людям просто не нужно будет расходовать ресурсы в таких количествах.

Украина не должна отставать в этом плане, если мы хотим добиться успеха и уважения. В сложившейся для Украины ситуации, нерационально расходовать энергетические ресурсы просто неправильно и безответственно.

### Планы на будущее

Мы добились достаточно неплохих результатов и не собираемся останавливаться на достигнутом. Уже сейчас наши показатели по продажам и производству намного превышают запланированные. Компания Steko и дальше планирует развиваться — оптимизация производства, развитие интернет-направления, увеличение дилерской сети и другие улучшения. Мы не можем позволить себе стоять на месте. Нам еще есть куда стремиться, так что впереди еще очень много работы. У нас есть перспективные идеи и мы работаем над их воплощением.



ООО «ЗАВОД СТЕКО»

г. Днепропетровск, ул. Артельная, 11

+38 (050) 050 11 00

info@stekomail.com

www.steko.com.ua



Міжнародна  
будівельна виставка

# KyivBuild

Ufi  
Approved  
Event

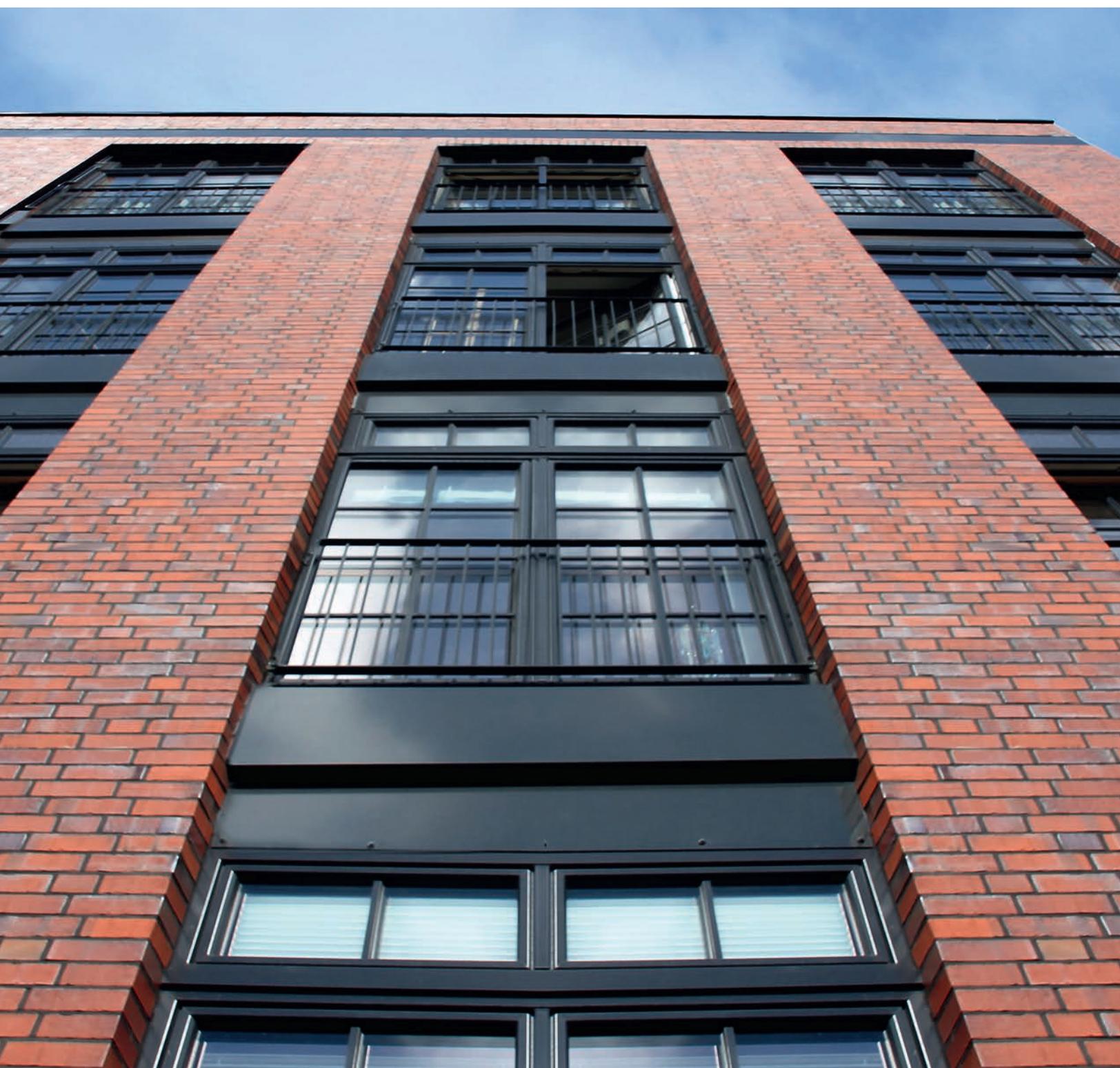
Спеціалізована експозиція  
**Вікна і фасади**

2-4 березня 2016  
Київ, м. Лівобережна, МВЦ

[www.kyivbuild.com.ua](http://www.kyivbuild.com.ua)

KyivBuild 

**PREMIER**  **ITE**  **CONNECTING  
YOUR BUSINESS  
TO THE WORLD**



## НОВАТОРСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ GEALAN STV® И IKD®

*Всё что гениально – просто. Открывая новые возможности производителям металлопластиковых оконно-дверных конструкций это подтверждают революционные технологии GEALAN STV® и GEALAN IKD®.*

Новаторская технология статической вклейки стеклопакета в створку GEALAN STV® имеет значительные преимущества по сравнению с привычным способом вклейки, при котором используются жидкие клейкие вещества. По сравнению с применяющимися технологиями вклейки стекла в створку, технология STV® предпочтительнее по многим аспектам. Во-первых применение STV® при остеклении окон позволяет отказаться от стального армирования в створке стандартных оконных элементов. Это существенно облегчает створку, поэтому она меньше оседает, ее не приходится со временем регулировать. По технологии STV® стеклопакет приклеивается к профилю створки, что улучшает геометрические и статические характеристики створки: створка опять же меньше оседает. Отсутствие металла в профиле не ухудшает его статические свойства, а тепловые характеристики – только улучшает. Иначе как прогрессивной, технологию GEALAN STV® просто не назовешь. Казалось бы, применяется простейшее решение – при сохранении привычной конструкции нанести на створку двустороннюю липкую ленту определенных размеров и толщины. Стеклопакет, вклеенный в створку по технологии STV®, стано-

вится элементом жесткости оконной конструкции. Такая конструкция, по сравнению со стандартными окнами, переносит значительно большую статическую нагрузку.

Технология STV® также выгодна производителям окон. Профили не надо армировать металлом, поэтому снижаются и потребность в хранении этого компонента, и трудовые затраты. Без стального армирования в стандартных оконных элементах уменьшается вес конструкции – поэтому облегчается и монтаж окна. Кроме того, не требуется сверлить в металле отверстия для ручек, окна получаются облегченными – их легче переносить на заводе и объектах, а после установки окон реже требуется выезжать для их регулировки.

Все компоненты STV® проходят экспертизу согласно действующим стандартам RAL для конструкций с вклейкой и отвечают современным требованиям. Достигнутые значения отвечают принятым значениям профильных систем GEALAN.

### Энергосберегающий наполнитель вместо холодной стали

Очень простая по своей сути технология GEALAN STV® открывает новые возможности повышения по-

казателей теплоизоляции и звукоизоляции оконных систем. Так как стандартные элементы окна можно использовать без стальной арматуры во внутренней камере профиля, появляется возможность заполнить свободную главную камеру профиля специально разработанным пеновым наполнителем, благодаря чему достигается очень высокое значение сопротивления теплопередаче окна. Значение  $R=1,28 \text{ м}^2 \cdot \text{°C}/\text{Вт}$  (наполнитель в профилях рамы окна и створки окна) соответствует требованиям теплоизоляции энергосберегающего окна. Не используя сталь, а заполняя внутреннюю камеру профиля пеной, удается избежать конвекции, значительно повышается температура поверхности профиля.

Итак, новаторская технология GEALAN IKD® – это словно продолжение технологии STV®. Комбинация обеих технологий открывает новые возможности перед производителями окон. С помощью стеклопакета высокого качества можно достичь превосходные показатели теплопроводности. Но если даже при выборе хорошей технологии остекления использовать некачественные рамы, возникает опасность образования конденсата на оконной раме. Поэтому GEALAN предлагает технологию IKD®.

### Преимущества STV®

- **Без дополнительных инвестиций**

При использовании технологии статической вклейки STV® не требуются инвестиции в новое оборудование, поскольку профиль поставляется с интегрированной лентой.

- **Стандартный процесс изготовления**

Обработка профиля осуществляется в обычном порядке: распил, сварка профиля, зачистка углов, установка штапика.

- **Улучшенная статика**

В случае, если помимо технологии статической вклейки GEALAN STV® использовать также стальное армирование, можно получить до сих пор недостижимые в ПВХ конструкциях размеры элементов. Не говоря уже о том, что створки стандартных размеров также становятся более стабильными.

- **Повышенная теплоизоляция**

При создании больших конструкций (например, окно 1,5 x 1,5 метра или балконная дверь 1,1 x 2,3 метра белого цвета) с технологией статической вклейки GEALAN STV® можно полностью отказаться от стального армирования. Вследствие чего достигаются значительные улучшения в показателе сопротивления теплопередаче (до  $0,2 \text{ м}^2 \cdot \text{°C}/\text{Вт}$  в зависимости от профильной комбинации).

- **Повышенная защита от взлома**

Вклеивание стеклопакета в створку повышает защиту от взлома.

- **Потенциал экономии**

Затраты времени на наладку сводятся к минимуму. При этом облегчается монтаж элементов в результате уменьшения веса.



## ПРЕИМУЩЕСТВА ТЕХНОЛОГИИ GEALAN IKD®

- **Повышенная теплоизоляция**

При производстве элементов обычного размера с технологией STV® можно отказаться от стального усилителя. При этом достигается улучшение значений коэффициента сопротивления теплопередаче (до 0,2 м<sup>2</sup>·°C/Вт в зависимости от комбинаций профиля). А применяя и технологию IKD® заполнив пустую камеру профиля пеновым наполнителем достигается R=1,12 м<sup>2</sup>·°C/Вт.

- **Уменьшение трудозатрат**

IKD® профили изготовителю поставляются с наполнителем.

- **Без дополнительных инвестиций**

Обработка профиля осуществляется в обычном порядке: распил, сварка профиля, зачистка углов, установка штапика. Инвестиции в новые станки и оборудование не нужны.

- **Без стального армирования**

Замена стального профиля пеновым наполнителем уменьшает вес конструкции в целом, тем самым снижаются транспортные расходы, такую конструкцию легче монтировать, затраты времени на наладку сводятся к минимуму.

- **Повышенная защита от взлома**

Защиту от взлома повышает и наполнитель внутренней камеры профиля, и вклеивание стеклопакета в створку по технологии STV®.

- **Проверенное качество системы**

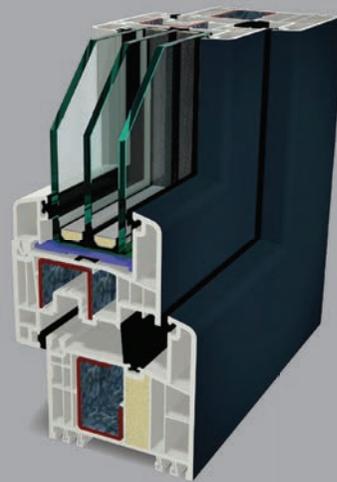
Все этапы производства профилей IKD® один за другим проверяются по нормативам RAL и ЕС на прочность. Полученные значения отвечают высокому классу качества профильных систем GEALAN.

- **Несложный процесс переработки**

IKD® профили полностью подвергаются рециклированию. Наполнитель легко вынимается из профиля.

- **Обычная обработка профиля**

Обработка профиля выполняется как обычно: распил, сварка и зачистка производятся стандартным общепринятым методом сборки окон ПВХ, являются лишь небольшие изменения в остеклении.



Видео технологического процесса вы можете найти здесь: [ikd.gealan.de](http://ikd.gealan.de)

При производстве элементов обычного размера с технологией STV® можно отказаться от стального усилителя. При этом достигается улучшение значений коэффициента сопротивления теплопередаче (до 0,2 м<sup>2</sup>·°C/Вт в зависимости от комбинаций профиля).

Заполнив пустую главную внутреннюю камеру профиля наполнителем можно достичь R=1,12 м<sup>2</sup>·°C/Вт.

После заполнения главной камеры профиля специальной пеной IKD® не только повышаются теплоизолирующие характеристики профиля и изго-

товленных из него окон, но и уменьшается вес готовых конструкций, облегчается монтаж, сохраняются очень хорошие показатели статики. Створка, остекленная по технологии STV® и применив технологию IKD® тихо открывается и закрывается.



Подразделение концерна **GEALAN** для стран Прибалтики, Беларуси и Украины:  
Литовско-германское ЗАО **GEALAN BALTIC**  
Гуопстос, Тракайский р-н, LT-21148, Литовская Республика  
Тел.: (+370 5 2) 777 222 Факс: (+370 5 2) 779 649 [www.gealan.ua](http://www.gealan.ua)

# ЗУПИНИСЬ!

НЕ ШУКАЙ РОБОТУ ЗА КОРДОНОМ!  
ПОДБАЙ ПРО СВОЄ МАЙБУТНЄ В УКРАЇНІ!



Компанія європейського зразка пропонує роботу в Україні!

**VIKNAR'OFF®**  
МАЙСТЕР ВІКОННОЇ СПРАВИ



На роботу у Тернополі потрібні чоловіки та жінки:

- збиральники металопластикових конструкцій;
- збиральники склопакетів;
- вантажники.

**ТЕЛЕФОНУЙ!**

**(050) 377 02 83, (067) 208 22 93, (093) 240 02 56, (097) 725 65 77**

**[www.viknaroff.com](http://www.viknaroff.com)**



*«Мы ищем компании, похожие на нас, амбициозные, смелые, готовые поверить в глобальный успех, инвестировать в будущее. Мы ищем предпринимателей, которые любят своё дело, держат слово, и постоянно меняются в лучшую сторону... Главное, быть на «одной волне». Это партнерство, где доверие гораздо важнее тысячи договоров».*  
Федор Овчинников, предприниматель

## УСПЕШНОЕ ПАРТНЕРСТВО С ОЛТА – ЭТО НАША СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ

*Современный оконный рынок – это сложный механизм взаимоотношений между производителем профиля и изготовителем конструкций, между заводом и дилером, между посредником и конечным потребителем. Кроме того, добавьте сюда поставщиков комплектующих на всех стадиях процесса, а также высокую конкуренцию и сложную экономическую ситуацию в Украине. Вывод закономерен: выживают исключительно сильнейшие игроки, которые заботятся обо всех этих аспектах.*



WINDOM



WINDOM Eco



WINDOM DeLuxe

TM WINDOM успешно стартовала на рынке оконных профильных систем в 2014 году. В течение 2015 года компания продолжает набирать обороты, и сегодня мы можем гордиться оптимальной линейкой профильных систем, которая удовлетворит ожидания любого клиента по соотношению цена/качество. Ассортимент представлен трехкамерными профильными системами WINDOM ECO и WINDOM, а также пятикамерной системой WINDOM DeLuxe. Мы рады пригласить всех в наш современный офис в городе Киеве, показать большой шоу-рум, в котором вы найдете множество разноплановых и интересных оконных конструкций. Наша команда высококвалифицированных сотрудников поможет разобраться



во всех нюансах предлагаемой продукции. Но самое главное наше достояние – это наш эксклюзивный партнер-переработчик, наш бизнес-партнер – известный украинский оконный завод ОЛТА.

Почему мы выбрали ОЛТА? Переработку собственного профиля WINDOM мы могли доверить только надежному оконному производителю, который всегда в первую очередь делал ставку на качество и не портил себе репутацию производством дешевых и некачественных окон из второсортных материалов и комплектующих, даже когда рынок сильно «просел» в период кризиса в Украине. Слоган компании ОЛТА – «фабрика качественных окон» – в полной мере отражает суть ее работы в трех словах «ПРОИЗВОДСТВО. КАЧЕСТВО. ПРОДУКТ».

Производство ОЛТА находится в городе Бровары Киевской области. Завод состоит из трех цехов: цех по производству металлопластиковых конструкций, цех по производству алюминиевых конструкций, цех по производству стеклопакетов. Перед началом работы с ТМ WINDOM ОЛТА обновила своё оборудование на двух производственных линиях, а, значит, подняла качество своей продукции на более высокий уровень. Производственные мощности завода – 18000 кв.м. конструкций в месяц. А также тысячи квадратных метров технических помещений, предназначенных для правильного хранения готовой продукции, складских запасов и производственных материалов.

Доверие к бренду – чрезвычайно важно. А доверие основывается на опыте. Своим 15-летним опытом работы ОЛТА затмевает многих оконных производителей центральной Украины. Он базируется на четырех основных составляющих: поставщики, каналы сбыта, персонал, клиентоориентированность.

**Поставщики.** К выбору поставщиков компания относится крайне серьезно. Ведь обещание клиенту дает не производитель профиля или фурнитуры, а оконный завод ОЛТА, который является изготовителем конечного продукта. Примеры партнеров, с которыми ОЛТА сотрудничает уже много лет, говорят сами за себя – Salamander, ROTO, MACO, и, конечно же, WINDOM. Безусловно, на сегодняшний день это лидеры рынка.

**Каналы сбыта.** Развитая дилерская сеть является залогом успеха любой оконной компании. Работа по привлечению новых дилеров не останавливается практически никогда. Компания постоянно участвует в профильных выставках самостоятельно или вместе с ТМ WINDOM и стабильно увеличивает количество новых дилеров. По данным обзора рынка СПК за 2014 год, лишь 30% крупных игроков оконного бизнеса смогли удержать и увеличить количество своих дилеров, и ОЛТА в их числе.

Дилерскую сеть компания ОЛТА поддерживает в первую очередь, развивая бренд WINDOM. С ОЛТОЙ работают те компании, кто считает неправильным принцип продавать цену, кто умеет продавать качественный продукт, оказывает первоклассный сервис и не стесняется назвать за него справедливую цену. Также неотъемлемым элементом сотрудничества является стандартный дилерский набор, который включает маркетинговую, рекламную и консультационную поддержку.

**Персонал.** Компания ОЛТА всегда открыта для новых талантливых сотрудников – производственников или менеджерского персонала. Но главная наша задача – вырастить свою команду профессионалов, правильно мотивировать ее и дать возможность развиваться вместе с нами. ОЛТА считает своей неудачей, когда на ключевые должности в ком-

пании приходится назначать людей «со стороны». Даже в трудные времена в отрасли – в начале 2014 года – удалось удержать основной костяк менеджеров по продажам и производственных специалистов. Сейчас компания идет в ногу со временем и проводит разнообразные тренинги по обучению, корпоративные праздники и PR-мероприятия, которые положительно сказываются на внутрикорпоративном духе и микроклимате коллектива.

**Клиентоориентированность.** Как сказал легендарный коммерсант Джон Ванамейкер – «Когда клиент входит в мой магазин, забудьте меня. Он – король». Именно такими принципами руководствуется ОЛТА в своей работе. Компания идет и развивается вслед за желаниями и потребностями своих заказчиков. Например, если сейчас, в пору повышения тарифов на коммунальные услуги, покупатели все чаще интересуются энергоэффективными окнами, менеджеры предлагают им различные виды энергосбережения. Когда государство предложило возмещать 30% от стоимости энергосберегающих окон, ОЛТА была одной из первых компаний, которая заключила договор с украинским государственным банком по этой программе и предложила своим покупателям воспользоваться такой возможностью. Таких примеров множество. Клиенты компании – это ее главное достоинство, она заботится и бережет их. Компания ОЛТА меняется, но ее философия в отношении своих потребителей остается неизменной – это самое ценное, что есть у нее!

**WINDOM**  
Вікна твого дому

тел.: (044) 225 21 21  
www.windom.kiev.ua



## HEBESCHIEBETÜR ВІД SALAMANDER: ТЕПЛІШІ ВІД АЛЮМІНІЮ /// ЕКОЛОГІЧНІШІ ЗА ДЕРЕВО

*Уявіть собі величезні футбольні ворота 8 футів (2,44 м) заввишки та 8 ярдів (7,32 м) завширишки, що хизуються своєю близькою на блискучому смарагдовому газоні, та не мають жодної іншої стативи, окрім двох стійок і поперечини товщиною 5 дюймів (12 см). Звичайно, наш дорогий читач, далі піде мова не про німецький чи український футбол, а про те, що такий, здавалось би неймовірних розмірів отвір площею 17,8 кв. метрів можна збагатити сучасною системою підйомно-розсувних дверей SALAMANDER Hebeschiebetür із використанням лише чотирьох світлових просторів – стулок, дві з яких до того ж будуть повністю відкритими.*



Система підйомно-розсувних дверей SALAMANDER

Наша конструкція надійно опирається на термічно загартований поріг, а всю статику за аналогією із футбольними стійками і поперечною перейматимуть на себе навіки механічно скручені між собою дві вертикальні й одна горизонтальна царги – помпезних габаритів рами монтажною шириною 172 мм, посилені стабільним алюмінієвим армуванням.

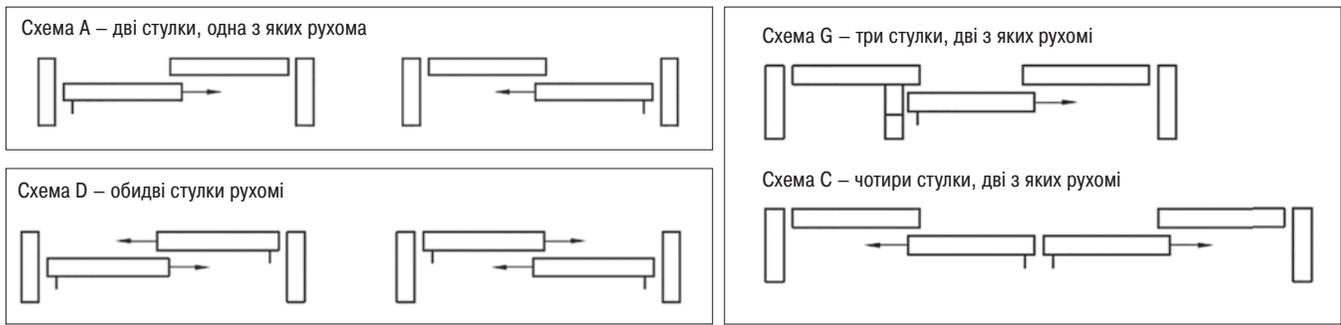
Далі за допомогою роликів і направляючих ми вдихаємо нове рухоме життя в наших давніх знайомих – стулок із фальцем SALAMANDER Streamline зі вже відомою шириною 76 мм та максимальним склопакетом 48 мм. В залежності від обраної схеми конструкції, таких стулок може бути від двох до чотирьох.

При цьому, завдяки вправній роботі фурнітури, такими гігантськими

(шириною до 3,33 м й висотою до 2,68 м) й мегатяжкими (вагою до 300 кг) стулками може вдало керувати навіть тендітна дівчина.

Загальні розміри конструкції за шириною обмежені довжиною штанги царги – 6,5 м, а за висотою – позначкою у 2,75 м, тобто площею ідентичною футбольним воротам – все тими ж 17,8 кв. метрами.

Неймовірним досягненням компанії SALAMANDER є грандіозна енергоефективність наших підйомно-розсувних дверних конструкцій Hebeschiebetür – коефіцієнт теплопередачі за схемою А майже відповідає аналогічному показнику по вікну SALAMANDER Streamline – 1,3 Вт/м<sup>2</sup> x К, що незрівнянно краще за показники подібних конструкцій із алюмінію, а отже й у Вашій оселі комфорт-



Можливі варіанти конструкцій SALAMANDER Hebeschiebetür

ний затишок сприятиме Вашій родині в будь-яку пору року, а у гаманці протягом року додається кілька хрустких банкнот високого номіналу із зображенням епічних європейських мостів – як приємний наслідок економії на опаленні взимку та на кондиціонуванні літом.

Іншим досягненням системи **SALAMANDER Hebeschiebetür** вважається їх екологічність, бо ж виготовлені вони на все тому ж заводі-красені **SALAMANDER** в Баварії на схилах Альпійських гір із чистих компонентів та з використанням власної природної гідроелектроенергії. При збиранні конструкцій **SALAMANDER Hebeschiebetür** не використовуються жодних хімічних речовин (окрім хіба що силікону для надійної герметизації), тобто ніяких

лаків, фарб, клеїв, просочень тощо, що робить наші конструкції більш екологічними за подібні вироби із дерев'яного бруса, і це не враховуючи той факт, що жодну рослину не було скривджено при виготовленні профілю системи **SALAMANDER Hebeschiebetür**.

Підйомно-розсувні дверні конструкції **SALAMANDER** доступні як в автентичному суто саламандрівському сніжно-білому кольорі, так і в багаточисельних варіаціях одно- та двосторонньої ламінації під дерево

тридцяти порід та під алюміній будь-яких відтінків, щоправда максимальні габарити кольорових конструкцій та максимальні розміри стулків є на 10% меншими за вищенаведені параметри у білому кольорі.

Чудовим доповненням до підйомно-розсувних дверей **SALAMANDER Hebeschiebetür** як виходу з будинку на балкон, лоджію чи терасу (а ще краще з басейном) стануть системи терасних дощок **SALAMANDER Luchi-Wood**, що у сукупності має гармонічний вигляд та переконливий естетичний дизайн.

**SALAMANDER**  
INDUSTRIE//PRODUKTE

Саламандер Індустрі Продукте Україна  
м. Кривий Ріг, вул. Окружна, 4, 50045, Україна  
Тел./Факс: +38 056 404 04 01  
E-mail: sgoncharuk@sip-windows.com  
www.sip-windows.com





## АР. «НЕНУЖНЫЙ» ФИГУРАНТ НОБЕЛЕВСКОЙ ПРЕМИИ

Во время уборки на чердаке дачи, меж запчастей к велосипедам «Зайка» и сломанных спинок стульев была обнаружена (и перечитана) гора старых, советских еще, журналов. «Юный техник», «Моделист-конструктор», «Техника-Молодежи». В них, кроме действительно глубоких

(таких теперь и не встретишь в массовой печати) научных статей о пульсарах или экзопланетах, описаний полезных и не очень самоделок, фантастических романов «с продолжением», часто встречались и, так сказать, «элементы пропаганды эпохи развитого социализма». Практически в

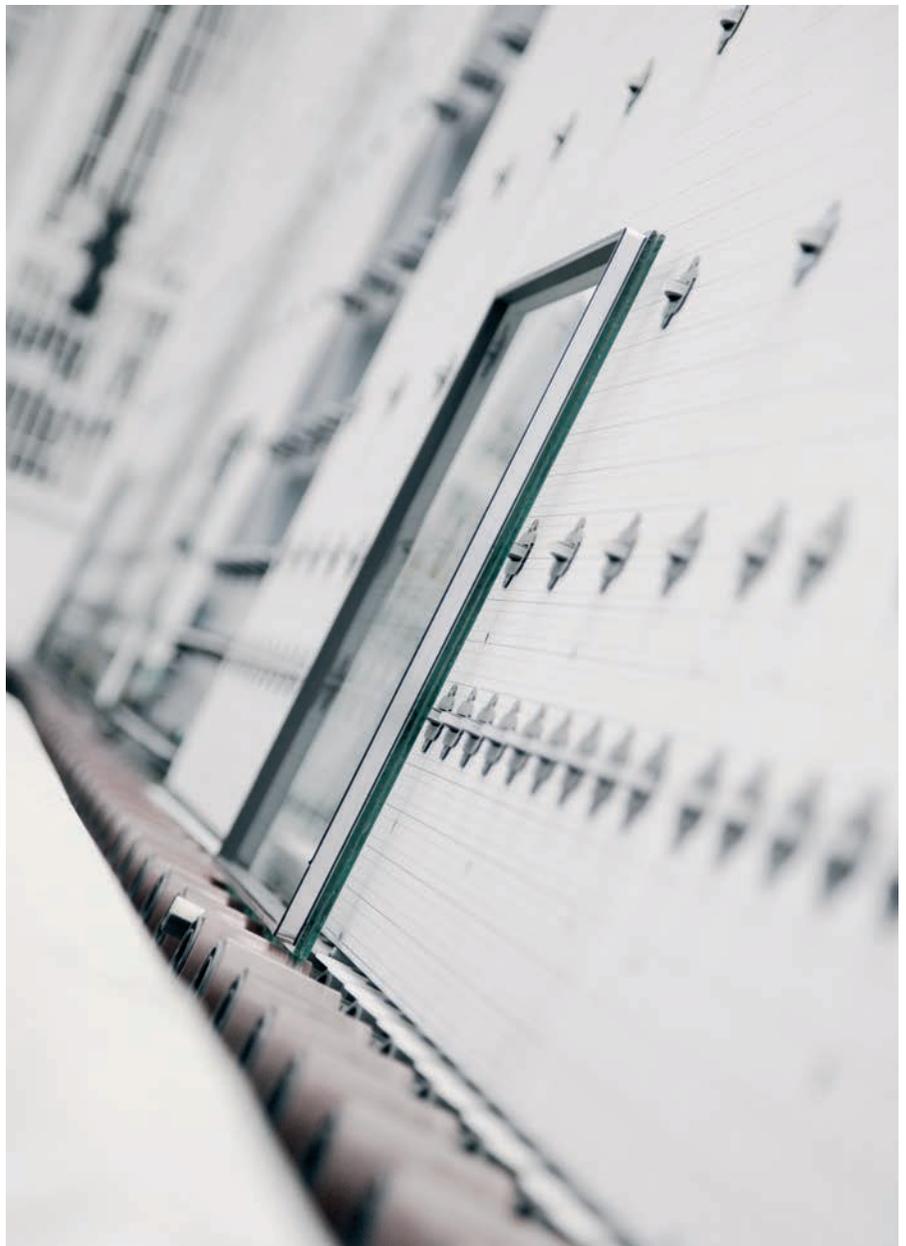
каждом номере размещались короткие очерки-сообщения о новинках науки, техники, быта «за железным занавесом». Как правило, однако, эти «форточки в Европу» помещались в рубрику «Курьезы» или снабжались ехидным комментарием редактора... Например, так: «новая американская легковая машина оборудована... кондиционером! На какие только ухищрения не идут капиталистические производители в погоне за рекламой!». И действительно — чего тут непонятного. Как может нормальный человек до такого додуматься? Кондиционер — в машине! Еще скажите — чтоб джинсы продавались на каждом углу, или шампунь...

Дочитав очередной пассаж по поводу «абсолютно ненужных» стиральных машин-автомат или, например, закрытого перехода из аэровокзала в самолет, я подумал, как же много еще людей в каждой полезной, нужной, наконец, просто непривычной вещи видят «козни дяди Сэма» или «рекламные ухищрения капиталистов». Не так давно, в большом строитель-



ном супермаркете, я был свидетелем борьбы, так сказать, «нормального человека» с «ухищрениями капиталистов», а именно, с попыткой милой девушки-консультанта «впарить» (звучал именно такой термин) стеклопакет, заполненный аргоном. Начав свою аргументацию с «это просто маркетинг, он ничего не дает, все это изобрели пару лет назад, чтоб дороже продавать», покупатель продолжил «за ним цветы потом не растут, он пахнет», а закончил триумфальным «все равно он через месяц выветрится!» Пришлось прийти девушке на помощь, спасти несчастные цветы, да и просто вступить за аргон, тем более, что «его изобрели пару лет назад».

Такому утверждению немало удивился бы английский физик Рэлей, аристократ и фундаментальный ученый, открывший аргон в 1894 году, а в 1904 получивший за это открытие Нобелевскую премию. Рэлей и его коллега Рамзай были немало удивлены особыми свойствами нового элемента периодической таблицы. Вернее — их... отсутствием! Чем же аргон такой «особенный»? Его «особенность» зашифрована Рэлеем в самом имени «аргон» (от др.-греч. ἄργος - медленный, ленивый, неактивный). Это название элемента было призвано подчеркнуть его важнейшее свойство — химическую неактивность. Как и «братья по несчастью» — криптон, ксенон и другие инертные (благородные) газы, аргон практически не вступает в химические соединения с другими элементами, в том числе и с металлами. Напомню, любое энергосберегающее или солнцезащитное покрытие от первых «проб пера» конца прошлого века до сверхсовременных SILVERSTAR ZERO и SILVERSTAR SUNSTOP от Glas Trösch — не что иное, как кропотливо выстроенная на пути холода или солнца «стена» из оксидов различных металлов, преимущественно серебра. Вспомните, как выглядит банальная серебряная цепочка или монета при контакте с менее инертными газами и средами, даже с обычным воздухом. А значит, аргон в современном пакете играет роль «чистильщика столового серебра» — была такая должность во времена сэра Рэлея. Тоже касается и алюминиевых дистанционных рамок. Доказано, что срок «жизни» энергосберегающего покрытия (а значит, и срок качественной «работы» стеклопакета — этой важнейшей части окна) напрямую (до 40% дольше) зависит от наполнения инертным газом.





Аргон — не только инертный, но и гораздо более «теплый» газ-наполнитель, чем обычный атмосферный воздух, что признано не только в Западной Европе, но и в куда более инертной Украине — в первой климатической зоне, согласно ДБН минимально допустимым для установки в жилые помещения является двухкамерный стеклопакет толщиной 40 мм, с энергосберегающим покрытием

стекла, обе камеры которого заполнены аргоном. Убереите «ненужный» аргон — и «точно такой же» пакет уже не будет соответствовать ДБН — ведь его теплофизические характеристики «просядут» на 10-12% и даже 15%!

Чем еще может удивить нас «маркетинговый ход»? Звукоизоляцией — заполнение стеклопакета аргоном на 1-2 дБ снижает уровень доносящегося с улиц шума, этого бича современных городов.

У аргона и других инертных газов (недаром их второе название — «благородные») полностью отсутствуют цвет и запах, он никак не влияет на уровень пропускания ультрафиолета — а значит, цветы и их хозяева в безопасности.

Он не «выветривается через месяц» — по тем же ДБН утечка аргона не может превышать более 1% в год, а значит, концентрация газа в камере стеклопакета составит более 50% даже через 40 лет эксплуатации. И это не

пустые строки «формуляров» — группа компаний Glas Trösch выкупала у своих европейских клиентов «первые ласточки» — газонаполненные стеклопакеты производства 80-90-х годов прошлого века, и содержание аргона в них полностью соответствовало расчетному. Скептики скажут, мол, тут ключевое слово «европейских», и будут посрамлены, ведь на заводах Glas Trösch в Украине, Швейцарии, Германии принята одинаковая — истинно швейцарская — система контроля качества. Покупатель стеклопакета в Полтаве, Киеве, Меммингеме, Бюцбурге может быть уверен — отличий нет, пакеты, как говаривал булгаковский Воланд, «первой свежести».

Перечень преимуществ аргона в качестве заполнителя межстекольного пространства поражает. Как вам такой «маркетинговый ход»? Плюс 40%, плюс 15%, минус 2 децибелла... Такое не может стоить дешево. Не может — но стоит. В среднем, наполнение стеклопакета аргоном ведет к его удорожанию на 5(!)%, 10%, 15%, 40% — эта простейшая арифметика говорит сама за себя.

Хотите «еще лучше» (но дороже)? Пакет 40-44 мм толщиной по каким-либо причинам «не проходит» Криптон. Если для «обычных» пакетов с 12-14-16 мм дистанционными рамками экономически оправдано использование аргона, для «ультралайт-пакетов» (с межстекольным пространством 8-10 мм) специалисты Glas Trösch рекомендуют криптон — еще один благородный газ, с еще лучшими теплоизоляционными характеристиками (однако, неоправданно дорогими при нормальной толщине стеклопакета).

Возмущенный посетитель строительного супермаркета, обвинитель акул капитализма, смиренно попросил девушку заполнить аргоном обе камеры, «раз уж такое дело». Девушка улыбнулась, заказ на окно «ушел в работу». «Я столько не запомню...» — смущенно призналась она. «Столько и не нужно» — ответил я, — «такие клиенты-прокуроры все же редкость...»

Большинству я приводил бы всего один аргумент.

В Западной Европе заполненные воздухом стеклопакеты не производятся уже 15 лет. Совсем. Остается только порадоваться тому, что СССР канул в Лету, и «Юный Техник» не напишет об этом в разделах «курьезы» и «их нравы».

*Иван Пономаренко  
Архитектор*



**Глас Трөш Украина**  
Glas Trösch Ukraine  
ООО «УкрГлас»  
www.glastroesch.ua  
info@glastroesch.ua  
Тел: 0-800-30-40-20



**Деревянные и  
Дерево-Алю окна  
с шириной профиля 92 мм**



**Запатентованное  
СВИГ-соединение**



**Деревянный  
термо брус -  
THERMO-PROFILE**



## **ЛУЧШАЯ ПРОГРАММА ПАРТНЕРСТВА ПО ПРОДАЖЕ ДЕРЕВЯННЫХ И ДЕРЕВО-АЛЮМИНИЕВЫХ ОКОН**

**Высокая  
маржинальность**

**Конкурентная  
розничная цена**

**Семинары для продавцов  
партнера**

**Обучение монтажных  
бригад партнера**

**Оперативные  
консультации конструктора**

**Оперативный расчет  
стоимости заказа**

**Рекламная поддержка**

**Образцы продукции**





## «Т.Б.М. – УКРАИНА»: 15 ЛЕТ ЗАБОТЫ О КЛИЕНТЕ

Совсем недавно свой юбилей отпраздновала компания «Т.Б.М. – Украина», и хочется от души порадоваться за эту компанию. По нашим скромным наблюдениям, за последние три года компания серьезно и качественно выросла. Это видно не только по отзывам клиентов и партнеров, мы понимаем это когда общаемся с командой «Т.Б.М. – Украина», будь это генеральный директор или просто менеджер. Они все как одна команда: мыслят одинаково, ценности едины, цель одна – быть полезными своим клиентам. Вашему вниманию краткий отчет о прошедшем мероприятии.



**Валентин Подгорнов**  
Генеральный директор  
«Т.Б.М. – Украина»

От лица Компании «Т.Б.М. Украина» поздравляю наших сотрудников, поставщиков и клиентов с этим значимым для всех нас событием. Желаю всем мира, здоровья, процветания, хороших партнёров, удачных сделок!

Мы старались быть надёжным поставщиком для наших клиентов, поддерживать высокий уровень сервиса, помогать развиваться нашим клиентам в трудное время.

Наши приоритетные цели на будущее – расширение линейки ассортимента по товарам, которые были определены в точках роста, открытие региональных складов, развитие интернет - канала

продаж [markettbm.com.ua](http://markettbm.com.ua), который второй год показывает прекрасный результат. Мы также планируем изменить систему управления, заняться разработкой программы лояльности для наших клиентов, развивать собственные бренды компании «Т.Б.М. Украина», такие как: Internika, Elementis, Bauaset и осуществлять организацию выездных семинаров и обучение сотрудников наших клиентов и их дилеров.



**Бакыт Какенов**  
представитель ТМ «VHS»

Мы поздравляем компанию «Т.Б.М. – Украина» с этим прекрасным праздником, желаем всего наилучшего, активного развития, чтобы бизнес не стоял на месте, появлялись новые продукты,

с этим компания «VHS» готова максимально помочь. Рынок меняется ежедневно и постоянно, и мы совместно с нашим стратегическим партнером «Т.Б.М. – Украина» будем стараться как можно эффективнее расширять линейку продукции и благодаря отзывам клиентом усовершенствовать каждый продукт в частности. Мы гордимся сотрудничеством с таким партнером.



**Михаил Еременко**  
владелец компании  
«Оконные системы «EM»

15-ти летний юбилей – это уверенный срок, освоить который может лишь та компания, которая качественно и компетентно ведет свой бизнес, и нам приятно, что мы работаем имен-

но с «Т.Б.М. – Украина». Мы желаем компании процветания в это непростое время, стабильного развития на рынке, которым компания постоянно занимается. Мое мнение, что будущее оконного рынка за компаниями, которые не стоят на месте, качественно растут и постоянно развиваются. Такой компанией есть «Т.Б.М. – Украина». Вместе мы преодолеем любые трудности, вместе мы сила.



**Анджей Лепих**  
представитель ТМ Kadmar

С днем рождения, уважаемые партнеры «Т.Б.М. – Украина»! От лица всех сотрудников компании Kadmar я хотел бы пожелать нашему надежному и дорогому партнеру всего самого наилучшего. Мы очень довольны сотрудничеством с «Т.Б.М. – Украина», и видим большие перспективы в дальнейшей работе на ближайшие годы. Мы наблюдаем постоянно растущие продажи, хорошие перспективы и качественное развитие внутри компании. Несмотря на проблемы, которые существуют сегодня на рынке Украины, «Т.Б.М. – Украина» уверенно их преодолевает и мы точно знаем, что все будет хорошо, и мы всегда готовы поддержать своего партнера в трудную минуту.



**Юлия Данилюк**  
представитель компании  
«Атлант Плюс»

Мы очень рады, что компания «Т.Б.М. – Украина» так уверенно и долго ведет свой бизнес на оконном рынке Украины. Мы очень довольны их работой, все происходит очень оперативно благодаря слаженной системе выездных менеджеров, которые всегда готовы



проконсультировать, помочь в решении любых проблем. Хотим пожелать компании дальнейшего развития, чтобы никакие проблемы внутри страны им не мешали вести бизнес. У вас все получится, а вместе мы достигнем отличных результатов.



**София Приходская**  
«Т.Б.М. – Украина»  
директор филиала г. Львов

Щиро вітаю рідну компанію з ювілеєм, можливо не самим зрілим, але досить серйозним. Я хотіла би побажати світлого і яскравого майбутнього для своєї компанії, і нехай все в нас буде добре. Мені дуже комфортно працювати саме в цій компанії, тому що це є команда високопрофесійних людей. Завжди є можливість навчатися, рости і добиватися достатньо амбіційних цілей, а також формуватися самому і формувати свою власну команду львівської філії «Т.Б.М. – Україна». Постійний професійний ріст я вважаю одна з головних позитивних властивостей компанії.

На сьогодні ми займаємо достатньо серйозну нішу в західному регіоні по чотирьох областях, і плануємо збільшити наші показники як мінімум до 25%.



**Александр Липов**  
«Т.Б.М. – Украина»  
директор филиала г. Харьков

Сегодня знаменательная дата, у нашей компании 15-ти летний юбилей. Безусловно это очень яркий и приятный момент, когда хочется пожелать дальнейшего продолжения успешной деятельности, и отпраздновать вместе еще не один юбилей. Я считаю, что на сегодняшний день для нас созданы лучшие условия для работы, и получена возможность как самостоятельно, так и с помощью компании профессионально развиваться. Компания уделяет большое внимание развитию персонала – была внедрена новая политика по персоналу, регулярно проводятся семинары и тренинги. Я считаю что, именно это является ключевым фактором в достижении поставленных целей.



**Компанія «ТБМ Україна»**  
Адреса: 07400 м.Бровари  
пр. Незалежності, 23  
тел: (044) 499-10-91  
www.tbm.ua  
e-mail: info@tbm.ua

**Представництва:**  
м.Львів, вул.Конюшинна, 10  
тел: (032) 242-14-61, 62, 63, 64.

м.Одеса, вул. Дальницька, 25/2  
(048) 715-09-39, (095) 280-03-28  
м.Рівне, вул.Курчатова, 18-д, 2 пов.  
(095) 280-03-58; (050) 344-85-28  
м. Хмельницький, пров. Козачий, 33/2  
тел: (050) 444-86-78  
м. Харків, просп. 50 – річчя  
СРСР, 151 В  
тел: +38 (057) 357-01-82  
**www.markettbm.com.ua**



## БЕЗОПАСНОСТЬ ДЛЯ САМЫХ БЛИЗКИХ

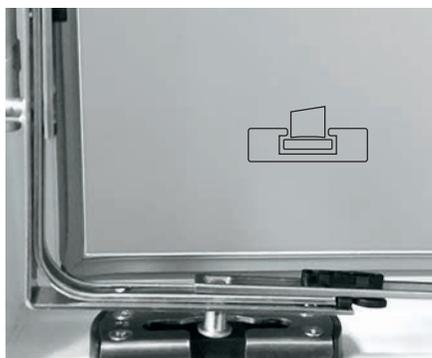
Для покупателя окон вопрос личной безопасности и защиты имущества имеет важное значение, поскольку несанкционированное проникновение в здание чаще всего происходит именно через оконные проемы. Безопасность окна состоит из ряда компонентов: оконного механизма, армирования, стеклопакета, ручки и противовзломной фурнитуры.



Запорные цапфы системы proPilot по всему периметру

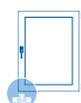


Восьмигранные противовзломные грибки систем activPilot по всему периметру



Противовзломный зацеп SBK.K и уголок с противовзломной грибовидной цапфой E.K.U.1 системы proPilot создают точку безопасности

### Безопасность в стандарте proPilot



- + уголок с противовзломной грибовидной цапфой
- + 1 противовзломный зацеп

### Безопасность в стандарте activPilot Concept



- + восьмигранные противовзломные грибки по всему периметру
- + 1 противовзломный зацеп

### Безопасность в стандарте

Рассмотрим элементы фурнитуры Winkhaus, которые делают окно безопаснее:

#### Безопасность в стандарте proPilot

В стандартной комплектации фурнитурная система proPilot содержит 1 противовзломный зацеп и уголок с противовзломной цапфой. При закрытии окна, благодаря своей грибовидной конструкции, цапфа соединяется с зацепом и создает точку безопасности.

#### Безопасность в стандарте activPilot

В то же время фурнитурные системы семейства activPilot имеют свою отличительную систему запираения, которая базируется не на запорных цапфах, а на противовзломных грибках уникальной восьмигранной формы. Такие грибки могут соединяться как со стандартными, так и с усиленными противовзломными зацепами. В стандарте система activPilot Concept уже содержит 1 противовзломный зацеп.

## Повышенная безопасность

Уровень безопасности окна с системой proPilot или системами семейства activPilot возможно повысить, установив ручку с уникальным запатентованным механизмом блокировки Secustik® или сертифицированную ручку с ключом. Ручка с механизмом Secustik® работает с характерным звуком, напоминающим щелчки банковского сейфа. При попытке взлома ее замыкающие валики прижимаются в углубление корпуса, препятствуя проворачиванию извне.

В системах activPilot, которые по всему периметру оснащены восьмигранными грибками, кроме одной стандартной точки безопасности в нижней части створки возможно создание еще нескольких. Для этого нужно лишь заменить 1-2 стандартных зацепа на противовзломные.

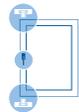


Оконная ручка Hoppe Secustik® Luxembourg



Оконная ручка с ключом Hoppe Secu100® New York

### Повышенная безопасность proPilot



- + дополнительный уголок и 1-2 противовзл. зацепа
- + ручка Secustik®
- + ручка с ключом

### Повышенная безопасность activPilot



- + 1-2 противовзломных зацепа
- + ручка Secustik®
- + ручка с ключом



Дополнительные противовзломные зацепы SBS.K систем activPilot для повышенной безопасности и классов противовзломности RC1N, RC2/RC2N, RC3

Повышенную безопасность окна, в случае необходимости, можно поднять до класса противовзломности RC1N-RC3 согласно европейским нормам EN 1627-1630:2011. Для этого необходимо заменить стандартные зацепы на соответствующие требованиям класса количество противовзломных зацепов, а также добавить дополнительные элементы.

## Европейский уровень безопасности RC1N-RC3

Безопасность окон и дверей определена в действующих сейчас европейских нормах EN 1627-1630:2011 («RC», англ. Resistance Class). Они в 2011 году пришли на смену европейским нормам 1999 года – ENV 1627-1630:1999 («WK», нем. Widerstandsklasse). В обеих редакциях описываются шесть классов противовзломности: от 1 до 6 – в зависимости от вида повреждений, характера и продолжительности действий злоумышленника. Во время испытаний оконные конструкции подвергаются различным видам нагрузок: статической, динамической, манипуляциям с инструментом. Чтобы правильно определить необходимый клиенту класс противовзломности, советуем узнать о местоположении его здания, видимости и доступности окна с улицы. Вопрос безопасности окна актуален для жителей многоквартирных домов первых и последних этажей, владельцев частных домов и коттеджей, магазинов, офисных помещений, школ, детских садов.



Для взлома методом манипуляции с инструментом DIN EN 1630



Попытка взлома методом ручной манипуляции DIN EN 1630

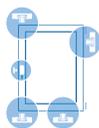


Пластина AB.G.D для защиты от рассверливания ручки



Динамические испытания DIN EN 1629

Класс противовзломности RC1N



- + 4 противовзломных зацепа
- + металлическая накладка на замок засова

Класс противовзломности RC2/RC2N



- + противовзломные зацепы по всему периметру
- + металлическая накладка на замок засова
- + уголок со стороны петель

Класс противовзломности RC3



- + дополнительные противовзломные зацепы по всему периметру
- + металлическая накладка на замок засова
- + уголок со стороны петель



Летом в связи с аномальной жарой люди чаще открывают окна настежь, что порой приводит к ужасным последствиям. Статистика инцидентов, когда ребенок выпадает из окна, впечатляет. Всегда лучше заранее предупредить беду, особенно если речь идет о безопасности ребенка.

## Детская безопасность

Замок детской безопасности блокирует только открывание окна, позволяя пользоваться окном в режиме проветривания через наклон или микро-вентиляцию. Этот замок можно установить на окно даже после нескольких лет его эксплуатации.

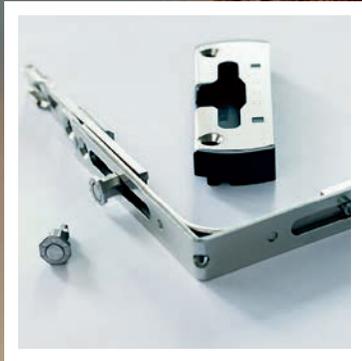
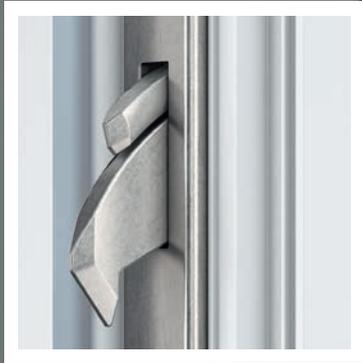
Если вы установите такой замок на все окна квартиры, вам понадобится всего один общий ключ. Это очень удобно.



Замок детской безопасности FSV



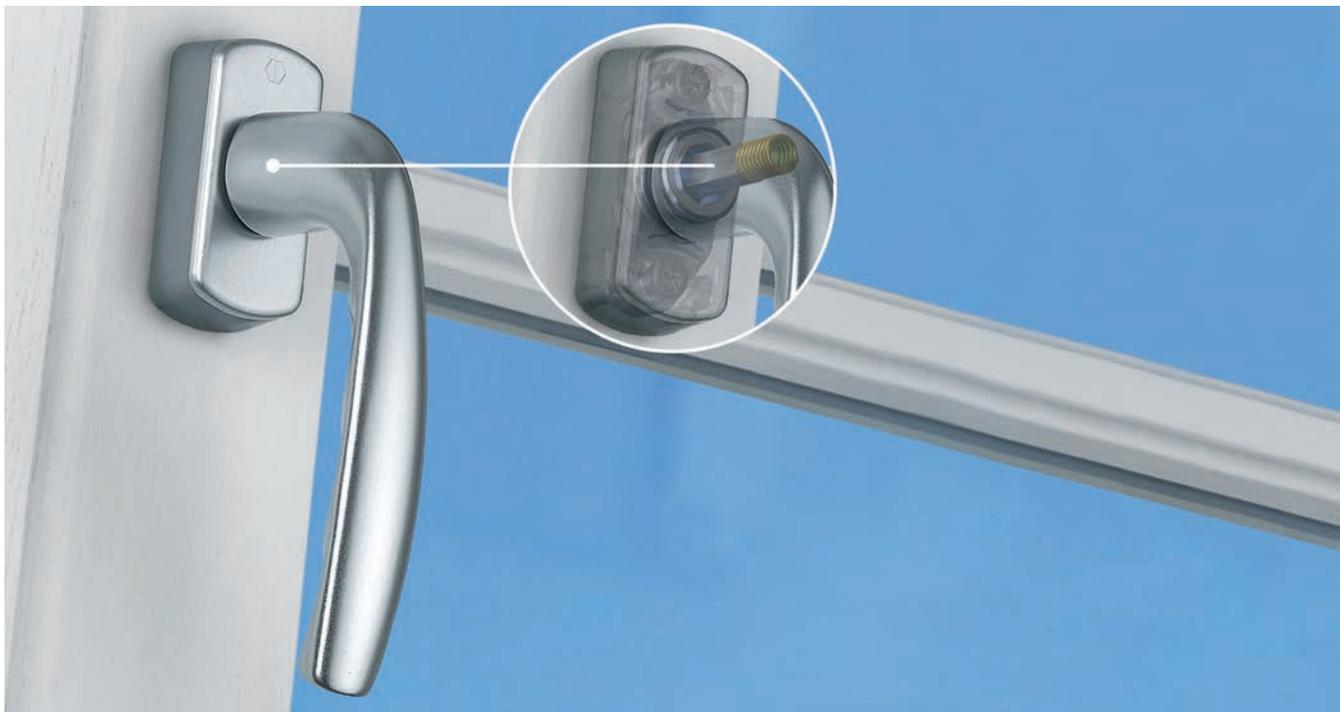
Дети «открывают мир» буквально



## Ми робимо світ сучасним 160 років безпеки

Фурнітурна система з унікальним восьмикутним грибок, надсучасні дверні замки із дистанційною системою запирання, високотехнологічні системи контролю доступу – ми здатні змінити ваше уявлення про особисту безпеку та захист оселі.

Ось уже протягом 160-ти років продукти Winkhaus змінюють світ, роблять його сучасним, дають клієнтам якісно нове уявлення про безпеку, комфорт та естетику віконних і дверних конструкцій.



## ПОДХОДИТ! ВАРИАТИВНЫЙ ПО ДЛИНЕ ЧЕТЫРЕХГРАННЫЙ ШТИФТ ОТ ХОППЕ

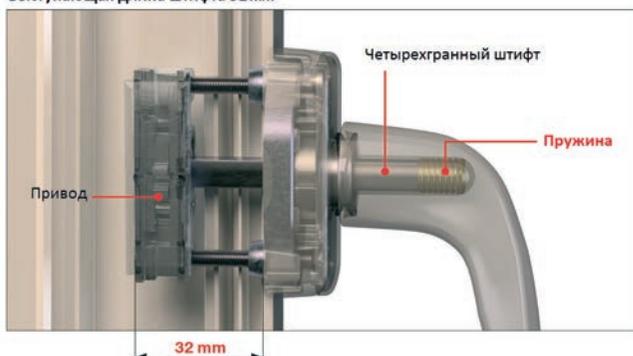
**Проблема.** Для изготовления окон из алюминия, дерева и пластика существует огромное количество профильных систем, наличие которых, не в последнюю очередь, определяются требованиями по экономии энергии и аспектами безопасности, а также требованиями к дизайну. Каждая из этих систем требует подходящий для нее четырехгранный штифт. Поэтому необходимо иметь запас оконных ручек со штифтами различной длины. Это очень неудобно и приносит серьезные логистические и управленческие расходы.

### Решение при помощи продукции ХОППЕ

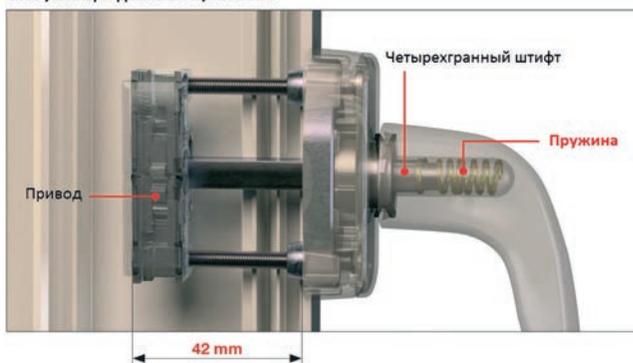
Только одна оконная ручка для различных оконных профилей. С запатентованным вариативным штифтом для оконных ручек у Вас всегда есть на складе ручки с подходящим для различных профильных систем штифтом. Так как одна и та же оконная ручка с вариативным штифтом подстраивает свою длину к любой глубине оконного профиля. Позволяет это сделать пружина, закрепленная на штифте внутри оконной ручки. При помощи пружинного механизма четырехгранный штифт бесступенчато входит в четырехугольное отверстие приводного механизма и обеспечивает его точное и безлюфтовое положение.

Оконная ручка Secustik® с вариативным штифтом перекрывает различия в строительной глубине профиля в пределах 10 мм и, поэтому, может применяться на окнах с различной геометрией профиля. В сравнении с оконными ручками с фиксированным штифтом, оконные ручки Secustik® с вариативным штифтом значительно сокращают разнообразие вариантов. Связанные с этим возможности экономии, в разрезе комплексных расходов, лежат на поверхности.

Выступающая длина штифта 32 мм



Выступающая длина штифта 42 мм



## Выбор различных вариантов

При выборе дизайна ручек клиент может выбирать между мягкими и закругленными формами ручек серии Нью-Йорк и характерными прямоугольными формами ручек серии Тулон. Так же в программе имеются и запираемые на ключ оконные ручки. Они служат как для обеспечения безопасности детей, так и для активного противодействия взлому. Закрытое или откинутое на проветривание окно можно быстро запереть на замок «нажатием кнопки». Большой поворотный ключ обеспечивает комфортабельное манипулирование ручкой. Все варианты ручек производятся в Европе из высококачественного, устойчивого к коррозии алюминия. Оконные ручки с вариативным по длине штифтом, конечно же, сертифицированы по RAL и, кроме того, обеспечиваются 10-летней гарантией ХОППЕ на функциональность.



Ручки с вариативным штифтом выпускаются в двух привлекательных по дизайну вариантах



Запираемые на ключ варианты ручек с вариативным штифтом от ХОППЕ обеспечивают еще и защиту от взлома

## С противовзломными технологиями Secustik® и Secu100® + Secustik® от ХОППЕ

Оконные ручки ХОППЕ с вариативным штифтом убеждают не только своими привлекательными формами и удобством монтажа, но и своими противовзломными свойствами: во все варианты ручек с вариативным штифтом интегрирована технология Secustik®. Она затрудняет проворачивание штифта и, тем самым, предотвращает сдвиг оконного привода снаружи. Запираемые на ключ ручки серий Нью-Йорк и Тулон оснащаются, помимо этого, технологией Secu100® + Secustik®, т.е. ручки выдерживают силовое воздействие до 100 Nm. Сворачивание или срывание запорной на ключ оконной ручки становится настолько затруднительным, что насильственное открытие окна представляется мало вероятным.

## Обзор особенностей вариативного штифта:

- Гибкое применение на окнах с различной геометрией профиля посредством встроенной в шейку ручки пружины
- Патентованное бесступенчатое подстраивание длины штифта под имеющуюся глубину оконного профиля
- Вариативность длины 10 мм
- Большой потенциал экономии при складировании и в области логистики
- Две внешне привлекательные модели
- Патентованный противовзломный механизм в оконной ручке в виде надежной технологии Secustik®
- Дополнительная противовзломная защита в запираемых на ключ вариантах с технологией Secu100®
- 10 лет гарантии на функциональность
- Сертифицированное по RAL качество известной марки, произведенной в Германии



Группа компаний ХОППЕ является лидером европейского рынка по разработке, производству и продажам фурнитурных систем для дверей и окон. На основанном в 1952 году семейном предприятии со штаб-квартирой в Швейцарии по всему миру трудятся более 2 600 сотрудников. Им управляет второе поколение собственников в лице Вольфа Хоппе и Кристофа Хоппе.

**HOPPE®**   
Захоплююча якість

**HOPPE AG**  
Представительство в Украине:  
+380 44 3607649, +380 50 3269832  
victor.goncharov@hoppe.com



## НАДЕЖНЫЙ ПАРТНЕР – ГАРАНТИРОВАННЫЙ УСПЕХ



В первом полугодии 2015 года завод «ВИКРА» подтвердил высокий статус ведущего производителя металлопластиковых изделий в Украине. Несмотря на сложный период в жизни страны и благодаря сотрудничеству с компанией Vorne нам удалось выйти на докризисные объемы сбыта продукции. Структура рынка и его состав за год мало изменились. В общем вырисовывается некоторая стабильность, но это если смотреть на итоги. Продажи в течение прошедшего полугодия проходили очень неоднородно.

Как отмечает Лебедь Олег Анатольевич, директор завода «ВИКРА»: «Первые месяцы 2015 года прошли довольно вяло, а затем, в том числе и благодаря сотрудничеству с компанией Vorne, последовало повышение спроса на продукцию завода».

Оглядываясь назад, можно увидеть тенденцию к росту. Это, разумеется, не повод сложить руки, но хорошая основа для продолжения начатого и закрепления успеха во второй половине года.

Отличное качество продукции – это один из основных факторов успеха нашей компании, еще один важный – высокопрофессиональный сервис и ориентированная на потребности клиентов и ожидания рынка логистика. Их модернизации мы уделяем особое внимание.

Конкурентными преимуществами продукции завода «ВИКРА» является:

- наличие сертификатов и лицензий – сертификат соответствия ГОСТ Р, сертификат DIN EN ISO 9001, лицензия на применение знака соответствия системы сер-

тификации ГОСТ Р, лицензия на осуществление производства строительных конструкций и материалов; лицензия на право производства монтажных работ (установку);

- комплектующие известных компаний Европы, гарантия на выпускаемую продукцию, послегарантийное обслуживание;
- выполнение заказов в сжатые сроки, соответствие качества продукции европейским стандартам.

Для качественной и оперативной работы необходимы и надежные поставщики продукции. Вот уже несколько лет мы сотрудничаем с компанией Vorne – производителем фурнитурных систем для окон разных конфигураций и дверей.

Основными факторами, повлиявшими на выбор в сторону фурнитуры Vorne стали:

- Постоянно поддерживаемые в достаточном количестве складские запасы на территории Украины и в частности в нашем регионе.
- Возможность в любое удобное время обратиться за консультацией в службу техподдержки украинского представительства компании с правом вызова представителя непосредственно на производство или на объект.
- Простота в сборке и монтаже.
- Трехслойное антикоррозийное покрытие (оцинковка, хромирование, покрытие воском на молекулярном уровне). Данное условие, гарантирует высокую стойкость металла к негативному воздействию окружающей среды.

- Универсальность системы: все элементы, включая петельную группу и ответные части, могут использоваться для конструкций, как с правым, так и левым открыванием.
- Многовариантность фурнитуры возможность производить поворотные, наклонно-поворотные окна и окна со штупльованной створкой.
- Широкий выбор дополнительных элементов.
- Возможность комплектовать фурнитуру микровентиляцией.
- Наличие решений как для ПВХ конструкция, так и для алюминиевых и деревянных окон и дверей.
- Возможность комплектации окон противозломной фурнитурой.
- Возможность комплектации фрамужных и косоугольных окон.
- Наличие в ассортименте комплектов раздвижных систем.
- Комплектация для фрамуг.

Особое внимание хотелось бы уделить недавно представленным компанией Vorne, новинкам, таким как складывающиеся по принципу «гармошки» системы и фурнитура для арочных окон, позволяющие решать различного рода архитектурные задачи.

Нашими основными преимуществами является не только высокое качество выпускаемой продукции, но и профессионализм наших сотрудников. Предлагаемая нами продукция имеет сертификаты, на проведение монтажных работ есть лицензия, что является дополнительной гарантией качества и профессионального обслуживания. На всю продукцию пре-



доставляется гарантийное и послегарантийное обслуживание.

Еще одна особенность компании «ВИКРА» в том, что мы отчетливо понимаем: каждое изготовленное окно — от простого до самого изысканного — должно сопровождаться достойным сервисом. Поэтому качество всех выполняемых работ гарантируется личной ответственностью сотрудников, их обязательностью и профессионализмом. Мы стараемся сделать сотрудничество с нами наиболее комфортным, поэтому с прошлого года введена горячая линия (колл-центр), который оперативно и за счет компании перезвонит на Ваш номер, независимо от оператора, и предоставит полную и профессиональную консультацию по интересующим Вас вопросам, выполнит предварительный расчет стоимости металлопластиковых конструкций и т.д.

Для клиентов у нас оборудованы комфортабельные офисы в центре городов Николаева, Одессы и Херсона, где можно ознакомиться со всеми образцами продукции, посмотреть каталоги реализуемой продукции. Вам будут предложены лучшие условия

для сделки — наличный, безналичный расчет, рассрочка, будут учтены все ваши пожелания. Предприятие может предоставить как стандартные предложения продукции так и нестандартные, выполненные индивидуально по заказу покупателя.

Выезд наших монтажников на замер — бесплатный, и это только базовый пакет услуг, который с каждым годом постоянно дополняется и расширяется. Мы считаем, что люди в нашей стране достойны того, чтобы получать отличный сервис. И искренне рады каждый раз, когда сотрудничество с нами делает очередной дом теплым, уютным и светлым с минимальными хлопотами для Вас.

Предприятие реализует продукцию, как физическим лицам, так и юридическим. У нас широкая дилерская сеть, и кроме того, каждый регион курирует наш официальный представитель от завода.

Деля свое дело внимательно, педантично и без неоправданных расходов, мы предоставляем заказчикам качественные окна по доступным ценам. Мы постоянно совершенствуемся, снижаем расходы заказчика и

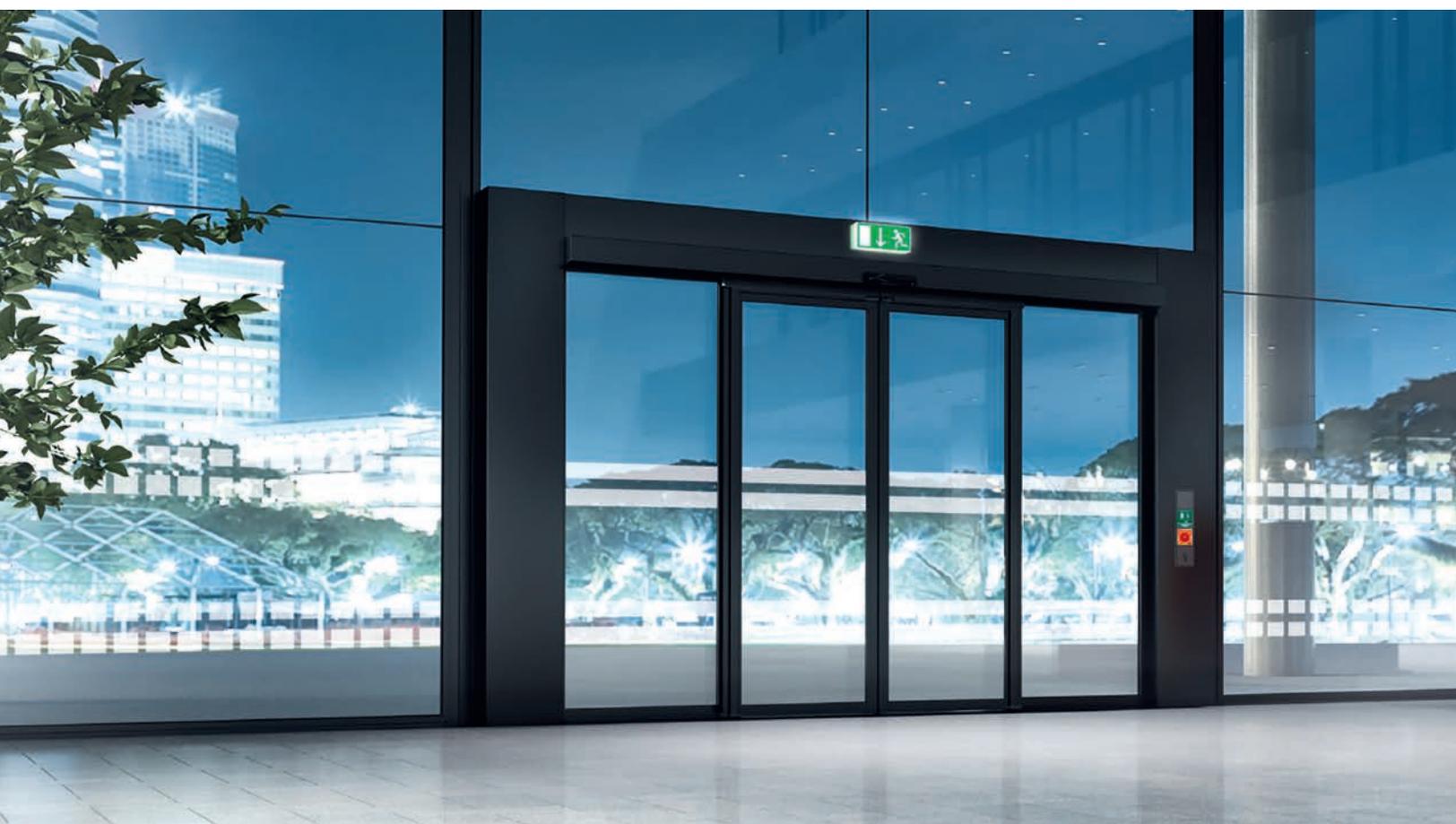
собственные потери, считая важным оградить украинского потребителя от лишних затрат на создание уюта и комфортного микроклимата.

Неоднократное участие и победы в выставках как регионального, так и национального уровня, лишний раз убедили украинского потребителя, что он не зря остановил свой выбор именно на нашей продукции. На ближайшее время основной задачей для себя мы ставим не получение очередного титула или звания лучшего производителя, а выпуск качественной и конкурентной по цене продукции для поддержания высокого доверия, оказанного нам украинским потребителем.

Надеемся и дальше продолжать наше взаимовыгодное сотрудничество с надежным поставщиком — компанией Vorne, и желаем нашим компаниям процветания и новых клиентов!

**ООО «ВОРНЕ СИСТЕМС»**  
г. Киев, ул. Вышгородская 63, оф. 21  
E-mail: support@vorne.ua  
Телефон: +38(044) 362-46-81  
Факс: +38(044) 362-46-81  
<http://www.vorne.ua>





## АВТОМАТИЧЕСКИЕ РАЗДВИЖНЫЕ ДВЕРИ

Тот, кто хочет воплотить архитектурный замысел, должен найти для этого подходящие технические решения. Поэтому архитекторы и проектировщики доверяют группе компаний Gretsch-Unitas. Будучи одним из ведущих производителей на мировом рынке оконной и дверной фурнитуры, а также автоматических систем входа и управления зданием, мы являемся компетентным партнером для перспективной архитектуры и высокотехнологичных систем – от

простых до самых сложных. Основой для этого служит более чем 100-летняя традиция нашего семейного предприятия, которое с самого момента основания выступает за силу инноваций, технический прогресс и экономичность. В соответствии с нашим основным принципом «Превосходство с системой» мы поддерживаем наших клиентов от планирования до воплощения решений с автоматическими входными системами, как для новостроек, так и для реконструкции

или дооснащения. В зависимости от потребностей можно выбрать подходящую систему из большого количества технических и дизайнерских возможностей. При этом Gretsch-Unitas Ukraine всегда Ваш компетентный и надежный партнер.

Проход через автоматические раздвижные двери легок и комфортен, так что эти двери практически незаметны при входе в здание. Они подходят как современное решение для входа в общественные здания, аэропорты, вокзалы, торговые центры, банки, больницы, дома престарелых и инвалидов.



### Линейная раздвижная дверь compactMaster CM и CM-F

Благодаря ее компактной конструкции и привлекательному, элегантному внешнему виду линейная раздвижная дверь compactMaster особенно гармонично сочетается с респектабельными стеклянными фасадами и подчеркивает их грандиозность и прозрачность.

С высотой привода всего 100 мм верхний профиль дверной створки в профильной системе с тонкой рамой встроен в привод и спрятан под крышкой.

Большие ролики и резиновая подкладка ходового рельса обеспечивают бесшумную работу.

### Линейная раздвижная дверь econoMaster EM и EM-F

Хорошо зарекомендовавшая себя техника привода econoMaster с 2-мя направляющими роликами и одним контр-роликом в каждой каретке гарантирует минимальный износ и длительный срок службы.

С допустимым весом створки до 130 кг может быть реализован большой широкий проем с нашей тонкорамной профильной системой G30 или профильной системой с термомостом в наилучшем соотношении цена/качество.

Вне зависимости от того, какое изделие вы используете: исполнение с раздвижными створками, с боковыми частями или фрамугой — GU предлагает Вам услуги монтажа, ввода в эксплуатацию и технического обслуживания.

### Линейная раздвижная дверь heavyMaster HM и HM-F

Привод раздвижной двери heavyMaster — это «решение проблем» для специальных областей применения. Раздвижные створки больших размеров или весом 200 кг приводятся в действие надежно и бесшумно.

Также для входов с особенно интенсивным движением heavyMaster гарантирует наилучшие ходовые качества и наименьший износ благодаря устойчивой передвижной каретке с большими направляющими роликами и резинометаллической рабочей поверхности. Рамные раздвижные створки из профильных систем или стали могут оптимально комбинироваться с heavyMaster.

### Раздвижная дверь аварийного выхода HM-F FT

Такие здания, как больницы, гостиницы и аэропорты, дома престарелых и инвалидов всегда должны гарантировать возможность эвакуации также и в ночное время. В дневное время должно быть обеспечено преимущество автоматической раздвижной двери — ее быстрое открывание. Группа GU первой предложила раздвижную дверь, которая и в запортом состоянии допущена как эвакуационная дверь: Раздвижная дверь аварийного выхода HM-F FT обеспечивает пути эвакуации и гарантирует запираение здания в одном дверном элементе — без отдельной эвакуационной двери.



#### Режим работы «Автоматика/Выход»

В режиме работы «Автоматика» или «Выход» датчики движения активны. При приближении дверь автоматически открывается. При эвакуации гарантируется автоматическое открывание двери.

#### Режим работы «Выкл/Ночь»

Раздвижная дверь становится поворотной дверью с модулем управления эвакуационными дверями. Дверь заперта и датчики движения неактивны — при приближении дверь не открывается. Раздвижная дверь защищена от насильного раздвижения благодаря запирающему элементу, также дверь защищена от открывания благодаря электромеханической защелке.

#### Режим работы «Выкл/Ночь» — экстренный случай

При нажатии аварийной кнопки или при срабатывании системы управления зданием открывается электромеханическая защелка аварийных дверей. При отключении электроэнергии или в ситуации паники поворотные створки могут быть также распахнуты. Это происходит также при воздействии нагрузки на дверные створки в направлении пути эвакуации.

#### Режим работы «Выкл/Ночь» — правомерный доступ

Через контроль доступа или кнопку внутри помещения уполномоченные лица могут разблокировать дверь и пройти через нее. После прохождения дверь автоматически запирается.



ООО Gretsch-Unitas Украина

08132 г. Вишневоє, ул. Киевская, 6-В

тел.: (044) 536-93-30...33, факс: (044) 536-93-34

www.g-u.ua, gukiev@g-u.ua



# СТАМБУЛ 2016 ОКНО

17-я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА ОКОН И  
ОКОННЫХ СИСТЕМ, ПРОФИЛЕЙ, ТЕХНОЛОГИЙ  
ПРОИЗВОДСТВА И ОБОРУДОВАНИЯ, СЫРЬЯ И  
ВСПОМОГАТЕЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ

www.istanbulwindowfair.com

## СПЕЦИАЛЬНЫЙ РАЗДЕЛ

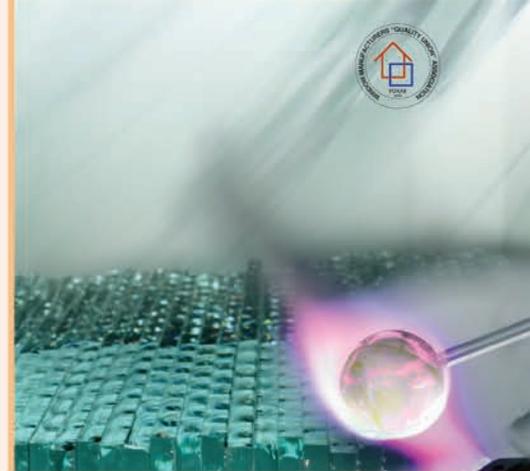
Алюминиевые и композитные  
материалы, оборудование  
и технологии для их  
обработки, готовые продукты,  
вспомогательные материалы  
и сырье



# СТАМБУЛ 2016 СТЕКЛО

6-ая ВЫСТАВКА ИЗДЕЛИЙ ИЗ СТЕКЛА,  
ТЕХНОЛОГИЙ ПРОИЗВОДСТВА И ОБРАБОТКИ,  
СТАНКОВ И МЕХАНИЗМОВ, ВСПОМОГАТЕЛЬНОЙ  
ПРОДУКЦИИ И ХИМИКАТОВ

www.glassexpoistanbul.com



# СТАМБУЛ 2016 ДВЕРИ

8-ая ВЫСТАВКА ДВЕРЕЙ, ДВЕРНЫХ  
ПАНЕЛЕЙ И ПЛИТ, РАЗДЕЛИТЕЛЬНЫХ  
ПЕРЕГОРОДОК И АКСЕССУАРОВ

www.doorexpoistanbul.com



## 9 - 12 марта 2016



**Більше ніж зазвичай**

**Індивідуальна консультаційна підтримка, сервіс та ще більше якості ...**

... саме це робить нас неповторними для наших клієнтів та в конкурентному середовищі.

Dr. Hahn – для кожної ситуації належне рішення!  
Hinges from Germany • Türbänder aus Deutschland  
Дверні петлі з Німеччини



 **Dr. Hahn**<sup>®</sup>  
ДВЕРНІ ПЕТЛІ. MADE IN GERMANY.



VL-Band ST – схована петля для стальных дверей

## СИСТЕМА СХОВАНИХ ПЕТЕЛЬ HAHN VL-SYSTEM ВІД КОМПАНІЇ DR. HAHN



VL-Band AL – схована петля для алюминиевых дверей

## Сховані петлі як архітектурне рішення

Чіткі форми з високим рівнем функціональності та якості визначають акценти як в архітектурі минулого, так і сьогодення. Саме на це орієнтований розвиток петель для дверей з алюмінію, сталі та з ПВХ під короткою назвою VL-Band AL, VL-Band ST та VL-Band GENEО (трансліт.: фау ель-банд алю, фау ель-банд шталь та фау ель-банд ГЕНЕО). Петлі для дизайну, невидимі в зачиненому положенні дверей, розкривають простори для креативності, оснований на досконалій техніці. Сховані петлі від Hahn користуються особливим попитом серед виробників дверей, планувальників та архітекторів, які, реалізуючи свої об'єкти, надають значення безкомпромісній естетиці.

## Петля Hahn VL-Band AL – великий спектр можливостей для застосування

Петля Hahn VL-Band AL (трансліт.: фау ель-банд алю) це схована петля для алюмінієвих дверей, що належить до системи схованих петель від Hahn. Вона підходить рівною мірою для всіх профільних систем з внутрішнім та зовнішнім відкриванням і не потребує жодних змін при монтажі, незалежно від ліво- чи правостороннього застосування. Як і її прототип для сталевих дверей вона забезпечує на 100% відкритий дверний проїом. Припустиме навантаження при використанні двох петель складає до 120 кг, в залежності від конструкції профільної комбінації, що застосовується.

Переконливе враження справляє також дуже просте налаштування. На вбудованих дверях петлю можна регулювати у чотирьох напрямках:

- по горизонталі +/- 2 мм
- по вертикалі +/- 3 мм

Петля Hahn VL-Band AL відповідає також підвищеним вимогам щодо теплопровідності: при її застосуванні не пошкоджується ущільнювач, а фрезерувальні отвори, необхідні для монтажу, закриваються варіабельним термомостом з пластику.

## Петля Hahn VL-Band ST – невидима і досконала

Невидима трьохкомпонентна дверна петля Hahn VL-Band ST (трансліт.: фау ель-банд шталь) для дверей зі сталі користується особливим попитом в об'єктному будівництві. В цій петлі естетика, безпека та довготривала функціональність сплітаються воедино.



VL-Band GENEО® – схована петля для дверей з ПВХ

Компоненти петлі та усі засоби кріплення виготовлені з матеріалів, що не піддаються корозії. Монтаж рамної частини петлі виконується шляхом заведення в раму. Дверна створка просто вставляється в раму і поєднується з нею за допомогою стабільного шарнірного стержня. Припустиме навантаження при використанні двох петель складає до 180 кг, в залежності від конструкції профільної комбінації, що використовується. Кут відкриття дорівнює 105°.

Після монтажу петля без проблем регулюється у трьох напрямках без послаблення кріпильних гвинтів:

- по горизонталі +/- 2 мм
- по вертикалі + 3 мм

## Петля VL-Band GENEО® – дизайн для дверей з ПВХ

Петля VL-Band GENEО® (трансліт.: фау ель-банд ГЕНЕО) це перша схована петля для дверей з некомпланарного профілю ПВХ, яка була розроблена спеціально для інноваційної дверної системи GENEО® від компанії REHAU (www.rehau.ua).

Припустиме навантаження при використанні двох петель VL-Band GENEО® складає макс. 90 кг і при цьому петля регулюється у трьох вимірах:

- по горизонталі +/- 3 мм за допомогою регулювальних пластин 1 мм або 2 мм

- по вертикалі +/- 5 мм
- діапазон регулювання прижиму + 1,5 мм / - 0,5 мм

Завдяки максимальному куту відкривання 90° петля VL-Band GENEО® забезпечує майже 100% вільний дверний отвір, і, таким чином, великий рівень свободи від перешкод.

У випадку зі схованими петлями йдеться про петлі, що адаптовані до конкретних профільних систем і розроблені у тісній співпраці з виробниками цих профільних систем. Таким чином, для різних комбінацій профілів потрібна відповідна спеціальна конструкція петлі. Тому для опрацювання Вашого запиту або замовлення нам потрібні точні дані щодо відповідної профільної комбінації, яка Вами використовується.



Dr. Hahn GmbH & Co. KG

Себастьян Леманн

Tel. +38 050 5569 768

E-Mail: Sebastian.Lehmann@dr-hahn.de

Internet: www.dr-hahn.com



## ХРАНЕНИЕ МОНТАЖНОЙ ПЕНЫ ДО И ПОСЛЕ МОНТАЖА

Монтажная пена – строительный материал, применяемый при установке окон и дверей, при устройстве звуко- и теплоизоляции. В наше время, невозможно представить стройку без монтажной пены, также как строительство дома без использования цемента, пиломатериалов или металлопроката. Но даже при такой популярности и необходимости в этом материале, монтажники с опытом, и уж тем более новички, не знают порой обязательных правил хранения баллонов с монтажной пеной.

### Особенности хранения баллонов с монтажной пеной

Прежде чем рассмотреть проблему порчи баллонов монтажной пены от неправильного положения хранения необходимо помнить вот что:

1. полимеризация пены происходит при доступе влаги содержащейся в воздухе;

2. баллон находится под давлением;
3. в любом аэрозольном баллоне имеется клапан, который служит для удержания содержимого внутри баллона предполимера и выталкивающего газа. Но, несмотря на герметичность конструкции, клапан пропускает («травит») содержимое наружу, хоть и в очень незначительном объеме;
4. плотность предполимера выше, чем у вытесняющего газа.

Итак, в вертикальном положении (дном книзу) предполимер, имея большую плотность и занимая нижнюю часть баллона, не имеет контакта с клапаном. В этом положении травит только вытесняющий газ, который в силу своих особенностей не способен склеить или ухудшить подвижность клапана.

При любом другом положении, горизонтальном или вертикальном, но кверху дном, предполимер будет находиться в непосредственном контакте с клапаном, и травить будет именно он, так как вытесняющий газ все также будет находиться вверху баллона в силу своей малой плотности. Вот как раз в таком случае происходит «поломка» аэрозольного баллона. Монтажная пена уже через 40 минут нахождения баллона в неправильном положении способна в малом объеме, не видимом для человеческого глаза, выйти через клапан и застыть, тем самым склеить его подвижность, которая необходима для нормальной работы конструкции.





Данная проблема склеивания клапана не даст ему раскрыться при навинчивании на пистолет, тем самым препятствует выходу пены.

Температура хранения баллонов с монтажной пеной от +5°C до +25°C. Данная температура позволяет сохранить необходимую вязкость и свойства пены на протяжении всего срока хранения.

Таким образом, при соблюдении правил хранения баллонов с монтажной пеной удастся получить работоспособный баллон даже после окончания срока хранения товара, в отличие от баллона, который может испортиться от неправильного хранения уже через 1 час после его производства.

### Особенности защиты швов выполненных из монтажной пены

Идеальных материалов не существует. Это известно всем нам. При возведении здания мы используем материалы там, где их положительные свойства преобладают над недостатками, перекрывая друг друга, дополняя. У монтажной пены один главный недостаток – от УФ-излучения желтеет и разрушается.

Как же сохранить качественные свойства монтажной пены и ее долговечность?

Достаточно обратиться за ответом к ДСТУ Б В.2.6-79:2009 «Шви з'єднувальні місця примикань віконних блоків до конструкцій стін». При установке на монтажную пену окон и

дверей выходящих на улицу следует придерживаться трехслойной конструкции шва:

1. внутренний пароизоляционный слой;
2. центральный теплоизоляционный слой;
3. наружный водоизоляционный паропроницаемый слой.

Для внутренней изоляции возможно использование разных материалов (пароизоляционная лента, полиуретановый герметик).

Центральным слоем выступает монтажная пена, служащая теплоизоляцией. Ее роль также принимать на себя температурные деформации и ветровые нагрузки, передаваемые от оконной или дверной конструкции.

Для внешней изоляции от УФ и дождя можно использовать предварительно сжатую уплотнительную ленту (ПСУЛ). Кроме того, ПСУЛ гарантирует для монтажного шва паропроницаемость. Повышенная влажность, которая образовалась по причине разницы температур внутри и снаружи, свободно выводится из пор монтажной пены.

Последующие работы, связанные с внутренней отделкой откоса ГКЛ, вагонкой, или штукатурными смесями являются чисто отделочными и никакой функциональной защиты для монтажной пены, практически, не несут.

В данной статье мы поделились с Вами накопленным опытом и нашими рекомендациями по сохранности

монтажного материала, поскольку именно от него будет зависеть в будущем энергоэффективность установленной оконной конструкции.

Компания ООО «Оптим-С» предоставляет на современный рынок профессиональные, качественные монтажные материалы под торговой маркой «Asmaco» от известного завода производителя Anchor Allied Factory (Объединенные Арабские Эмираты). Каждый наш продукт имеет сертификат качества, и самое главное – успешное применение в масштабном строительстве, что подтверждают многочисленные положительные отзывы наших клиентов и партнеров.



03680, г. Киев, ул. Радищева, 12/16  
тел. (044) 500-17-31, факс (044) 408-01-54  
E-mail sales@optima-s.kiev.ua  
www.optima-s.kiev.ua





## SOMA FIX – ПЕНА, ПРОВЕРЕННАЯ ВРЕМЕНЕМ



**Сергей Титаренко**  
Национальный бренд-менеджер  
SomaFix

### Анализ первого полугодия работы Soma Fix

Вот уже более 8 лет «КТ Украина» на эксклюзивных правах предлагает украинскому рынку продукцию высокого качества по конкурентоспособной цене. Несмотря на сложный период в экономике страны в целом продукция ТМ Soma Fix сохранила свои лидирующие позиции на рынке монтажных пен. Нас по-прежнему предпочитают профессионалы ценящие свое время и деньги.

### Новые продукты компании на будущий осенний сезон. Обзор ассортимента

Ассортимент ТМ Soma Fix насчитывает около сотни позиций: полиуретановая монтажная пена как профессиональная, так и бытового назначения, пена-клей, силиконы, герметики, акрилы, жидкие гвозди, различные клея, промывка, спрей-краска. Мы не только постоянно совершенствуем свой продукт, но и предоставляем возможность все

большему количеству потребителей оценить и навсегда выбрать для себя качество ТМ Soma Fix. Постоянно анализируя тенденции рынка и потребительский спрос, командой специалистов Soma Fix был создан новый продукт Soma Fix PROFIT 65 л, который сочетает в себе высокое качество по более доступной цене. Пена Soma Fix PROFIT 65 л уже успела заслужить доверие многих наших клиентов.

### Энергосбережение и ваши теплые окна вместе с монтажом от Soma Fix

Безусловно одной из самых главных качественных характеристик монтажной пены является ее способность сохранять тепло в ваших домах. По результатам независимой экспертизы проводимой журналом «Оконные технологии» пена ТМ Soma Fix показала лучший результат среди большинства тестируемых монтажных пен.

### Контроль качества при оптимальной цене новых продуктов для профессионалов оконного рынка

Качество – это основополагающий критерий выбора. Производственные мощности, передовые технологии и самое высокое качество, вот что отличает наш продукт среди множества конкурирующих ТМ. На заводе Soma KIMYA ведется постоянный контроль качества каждой произведенной партии, поэтому наш потребитель всегда уверен в том, что сделал правильный выбор.

### Широкая география продаж пены Soma Fix, как удобный инструмент и экономия времени клиентов

На сегодняшний день ТМ Soma Fix

имеет широкую сеть и представлена по всей территории Украины.

В каждом областном центре компания «КТ Украина» имеет свой филиал, помимо этого мы уже более 10 лет плодотворно сотрудничаем с большим количеством крупных дистрибьюторов, обеспечивая 100% наличие нашего продукта по всей Украине. Возможность без труда найти и приобрести наш продукт является большим преимуществом для конечного потребителя.

### Планы на вторую половину года: выставочная деятельность, семинары, обучения

Компания «КТ Украина» не останавливается на достигнутом. Мы постоянно участвуем во всевозможных выставках, ярмарках, проводим масштабные обучения как своей торговой команды так и команды наших партнеров. По-прежнему совместно с нашими турецкими партнерами разрабатываем новые продукты предлагая их украинскому рынку.

Мы всегда предлагаем наиболее востребованный продукт, постоянно совершенствуя наш ассортиментный ряд. И уже сейчас ведется активная работа над выпуском еще одной линейки от производителей ТМ Soma Fix. Думаю, в ближайшее время мы порадуем украинского потребителя новым продуктом.

Официальный представитель  
SOMA FIX в Украине:



ТОВАРЫ ДЛЯ СТРОИТЕЛЬСТВА И ДОМА

Центр обслуживания клиентов:

**0 800 200 700**

www.kt.ua, www.somafix.com.ua

TM Soma Fix - более 10 лет на рынке Украины

PROFESSIONAL  
**SOMA  
FIX**



## Soma Fix ULTRA MEGA 75л

*Пена Premium класса с увеличенным выходом для профессионального монтажа.*

**выход пены** - 75 л  
**плотность** - 17-20 кг/м<sup>3</sup>  
**сезонность** - всесезонная

- уникальная формула «**SMART**»
- отсутствие усадки
- система умного контроля расширения пены



## Soma Fix MEGA 65л

*«Золотая позиция» в линейке пен Soma Fix. Качество проверенное годами.*

**выход пены** - 65 л  
**плотность** - 17-20 кг/м<sup>3</sup>  
**сезонность** - всесезонная/зима

- оптимальное соотношение цены за 1 м.п.
- высокий уровень тепло и звукоизоляции
- отсутствие усадки
- идеальна для установки окон и дверей

**Новинка!**



## Soma Fix PROFIT 65л

*Высокое качество по доступной цене.*

**выход пены** - 65 л  
**плотность** - 17-20 кг/м<sup>3</sup>  
**сезонность** - всесезонная/зима

- последние разработки завода производителя Soma Fix «Soma KIMYA»
- специальная формула



## SOUDAL – УНИВЕРСАЛЬНОСТЬ И НАДЕЖНОСТЬ

### EASY Soudabond универсальный монтажный строительный клей

В условиях, когда в стране вышла на первый план программа энергосбережения, одним из способов увеличить энергоэффективность зданий и сооружений является утепление наружных стен и кровли. Одним из инновационных решений, которое позволило сократить время и затраты на работах по утеплению, особенно для небольшого (частного и коттеджного строительства), было создание клея в баллоне пены. Компания SOUDAL, как лидер в производстве монтажных пен, первой в Европе разработала клей-пену для приклеивания утеплителя еще в 2008 г. С тех пор этот продукт только набирает популярность. В ассортименте компании есть несколько видов клей-пены, основное отличие между этими продуктами: это класс пожарной безопасности про-

дукта. Это ключевая характеристика продукта, так как этот клей применяется для приклеивания утеплителя на фасаде, кровле, цокольных этажах.

SOUDAL EticsBond и SOUDATERM продукты, класс пожаробезопасности которых составляет B1. SOUDABOND EASY имеет класс пожаробезопасности B2.

Рассмотрим самый популярный продукт в этом сегменте SOUDABOND EASY.

#### Что такое EASY Soudabond?

- ▶ EASY Soudabond — универсальный монтажный строительный клей.
- ▶ Основа — полиуретан.
- ▶ Упаковка — аэрозольный баллон.
- ▶ 2 варианта — Профи – «под пистолет», Стандарт – «с адаптером (трубочкой)».

#### Для чего нужен EASY Soudabond?

Easy Soudabond служит для:

- ▶ приклеивание утеплителя (пенополистирола – EPS (ПСБ-С), а также экструдированного пенополистирола – XPS) в технологии утепления фасадов к бетону, кирпичу, металлу, OSB, дереву, ДСП, ракушняку, газобетону;
- ▶ приклеивание гипсокартона, фиброцементных панелей в технологии сухой застройки;
- ▶ приклеивание декоративных панелей из дерева, пластмассы, жести ко всем типичным строительным основаниям;
- ▶ приклеивание изоляционных панелей из различных видов полистирола, полиуретана (PUR, PIR, EPS, XPS, RF) к бетону, кирпичу, металлу, OSB, дереву, ДСП, ракушняку, газобетону;



► склеивание фасонных деталей и блоков из ячеистого бетона (газобетон, пенобетон).

### В чем отличие технологии EASY Soudabond от традиционной технологии?

- Простота применения.
- Легкость доставки на объект и подъема на высоту.
- Не нужно никакого дополнительного оборудования.
- Клеит к любым строительным основаниям.
- Увеличивает скорость выполнения работ по утеплению на 30%
- Дает выигрыш > 40% в стоимости 1 кв.метров.

### Отличие от клеев на цементной основе:

- Нет необходимости в воде, емкостях для смешивания, миксере, 220V. Достаточно пистолета для пены.
- Для приклеивания утеплителя к 10 кв.метрам нужно 2 мешка \* 25 кг = 50 кг цементного клея или 1 баллон

(<1кг) EASY Soudabond. Для 100 кв.метров нужно 500 кг цементного клея (больше 1 паллеты) или 10 баллонов EASY (меньше 1 коробки).

- Не затрачиваем ежедневно время на подготовительные работы – смешивание, домешивание (25-30 минут). Достаточно присоединить баллон EASY к пистолету и энергично встряхнуть. Готовность EASY Soudabond к работе – уже через 2 минуты.
- Цементный клей после перемешивания можно сохранять без потери клеящих свойств 2 часа. Затем нужно еще раз готовить новую порцию. Клей EASY Soudabond благодаря аэрозольной упаковке (в баллоне) можно использовать вплоть до окончания срока годности. Никаких дополнительных трудозатрат в течении дня.
- Отлично приклеивает к стандартным строительным основаниям – бетон, камень, кирпич. Прекрасно работает с такими непростыми основаниями как газобетон и ракушняк без изменения технологии. Замечательно приклеивает к распространен-

ным сложным основаниям дерево, OSB, металл, к которым цементный клей не приклеивается.

► В отличие от цементного клея, EASY не образует мостиков холода. Коэффициент сопротивления теплопередаче EASY Soudabond такой же как у пенопласта. Клеем EASY можно заполнять щели в утеплителе (щели, подрезки, стыки, углы).

► Цементный клей набирает прочность 2-3 дня. Применяя EASY Soudabond уже через 2 часа можно выполнять последующие операции – шлифовка, закрепление дюбелями, нанесение армирующего слоя.

► Экономия времени на этапе приклеивания, значительное сокращение времени перед дальнейшими операциями при использовании EASY дает выигрыш во времени более 30% на 1 м<sup>2</sup>.

► Стоимость приклеивания утеплителя на цементном клее 20-23 грн/м<sup>2</sup>. Стоимость приклеивания на EASY Soudabond — 13-15 грн/м<sup>2</sup>. Выигрыш в цене технологии EASY Soudabond > 40 %.

## Soudal FLEXIFOAM высококачественная суперэластичная пистолетная монтажная герметизирующая пена с низким расширением нового поколения

### Свойства:

- Высокая эластичность – способность вернуться к первоначальной форме после сжатия даже до 75% или растяжения до 45%, без повреждения структуры (стандартная пена – максимум 10%).
- Синий цвет пены позволяет ее мгновенно отличить.
- Отличная адгезия ко многим строительным материалам: кирпичу, бетону, камню, дереву, металлу, глазурованной поверхности и пластмассам (за исключением PE, PP и тефлона).
- Низкое расширение.
- Короткое время полимеризации.
- Отличная теплоизоляции и звукоизоляции (RSTW = 60 dB).
- Стабильность размеров (отсутствие усадки и вторичных расширений).

### Применение:

- Герметизация при монтаже окон и дверей из ПВХ, алюминия и дерева, подверженных большим колебаниям температуры и влажности или изменению геометрии оконных проемов, например, в деревянных домах и каркасных конструкциях.
- Герметизация при монтаже окон и дверей большого габарита типа PSK и HST.

► Заполнение всех щелей в соединениях стен и перекрытий, особенно подверженных прогибу и деформации, например, на чердаке.

► Герметизация, заполнение и звукоизоляция ступеней лестниц, пере-

городок и т.д, подверженных вибрации и механическому давлению.

► Заполнение и звукоизоляция кабельных проходов, элементов систем центрального отопления, водоснабжения и канализации.



**Soudal**

АО «СОЛДИ и Ко»

04073, г. Киев, ул. Сырецкая, 28/2

тел.: (044) 591-53-06, 463-81-51, 067-217-52-23

info.soudal@soldi.kiev.ua

www.teplyimontazh.com.ua

http://www.soudal.ua/



## ALUTECH-2015. ЕЩЕ БОЛЬШЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

*Системы солнцезащиты, зимние сады, зенитные фонари. Наряду со светопрозрачными фасадами эти и другие конструктивные элементы зданий сегодня реализуются с помощью алюминиевых профильных систем ALUTECH. Отвечая запросам архитекторов, переработчиков и монтажных организаций, инженеры Группы компаний «АЛЮТЕХ» разрабатывают новые решения. Так, в 2015 году компания выводит на рынок около 10 новинок.*



### **Тепло и тихо. Экономичные окна и двери ALT W50**

Новая теплая система ALT W50 — решение, которое позволит изготавливать оконные и дверные конструкции с требованием по сопротивлению теплопередаче до  $0,6 \text{ м}^2\text{К/Вт}$ . Помимо отличной теплоизоляции, система обеспечивает звукоизоляцию до 32 дБ, а это значит, что окна и двери из ALT W50 приглушат шум улицы до громкости настенных часов.

По водо- и воздухопроницаемости данные конструкции относятся к классу А. В этой облегченной системе за счет решения с ПВХ и европазом может применяться как алюминиевая, так и ПВХ-фурнитура. Оконная створка и специальная угловая закладная для профиля позволяют изготавливать окна с адаптированной ПВХ-фурнитурой различных производителей. Новое системное решение — балконная дверь с низким порогом.

## Немного о производителе

Алюминиевые профильные системы ALUTECH производятся на заводе «АлюминТехно», который входит в состав Группы компаний «АЛЮТЕХ». Сегодня это один из крупнейших заводов на территории СНГ по производству экструдированных алюминиевых профилей, порошковой окраске и анодированию. Особенностью предприятия является разработка и внедрение собственных конструкторских решений. Продукция «АлюминТехно» сертифицирована согласно требованиям национальных стандартов и санитарно-эпидемиологических лабораторий России, Украины, Беларуси. Качество пресованных профилей соответствует требованиям стандартов DIN17615, EN 755-1, EN 755-2, EN 12020.



## Когда надежен только железобетон

Система навесного вентилируемого фасада с креплением в межэтажных поясах ALT 150H предназначена для облицовки зданий, где единственным надежным основанием для крепления являются железобетонные пояса межэтажных перекрытий. Она предоставляет возможность применять различные виды облицовки: керамогранит, натуральный камень, кассеты, керамику, HPL-панели.

## Огонь не пройдет

Система противопожарных дверных конструкций ALT FR76 (Fire Resistant Doors) позволяет производить конструкции класса EIW30 без использования вставок. Она подходит для изготовления крупногабаритных и тяжелых конструкций ALUTECH и совместима с комплектующими других систем того же бренда, включая роликовые петли. Штапики серии ALT FR76 устанавливаются без фрезеровки под стальные элементы.

ALT FR76 сохраняет видимую ширину на уровне рамных систем ALUTECH и имеет отдельную центральную камеру для установки фурнитуры. Что важно, показатели противопожарной защиты при испытаниях системы с разных сторон одинаковы. Система также позволяет устанавливать выпадающий порог.

Изготавливать наружные и внутренние дверные, оконные и глухие конструкции, а также их различные комбинации позволяет система противопожарных конструкций ALT W72

FR (Fire Resistant). Система предназначена для зданий и помещений, к которым предъявляются особые требования по противопожарной защите.

## Купол или пирамида?

Для изготовления односкатных и двускатных светопрозрачных кровель, куполов, зенитных фонарей, арочных сводов, пирамид сложной геометрии разработана крышно-купольная система ALT SKL50. Данные элементы придают зданиям эффектный облик и в то же время защищают их от неблагоприятных атмосферных условий.

## Охлаждаем... здание

Простой и эффективный метод пассивного охлаждения внутреннего пространства зданий и сооружений — система солнцезащитных ламелей ALT SP50. Помимо конструкций наружной солнцезащиты из ALT SP50 могут выпускаться декоративные наружные элементы, которые подчеркивают архитектурную выразительность зданий.

## Зимний сад, зимний сад...

Реализовать зимний сад любого типа с различными интегрированными конструкциями и типами открывания позволяет система зимнего сада ALT F50WG. Благодаря ALT F50WG архитекторы, дизайнеры и проектировщики могут воплотить в жизнь любую идею. Новые профили стоек и ригелей помогают скрыть металлокаркас и интегрировать габаритные панорамные конструкции.

## Прозрачные и складные

Складные панорамные двери ALT W72 FD позволяют организовать функциональное остекление больших светопрозрачных проемов, а также обеспечивают привлекательный внешний вид и отличаются удобством эксплуатации.

Помимо новых продуктов Группа компаний «АЛЮТЕХ» предлагает развитие систем, которые уже зарекомендовали себя на рынке, в частности это стоечно-ригельный фасад ALT F50, витражная система без термоизоляции ALT VC65, окна с открыванием наружу ALT W62 OS, W72 OS и интерьерные системы ALT111 и ALT115.

Популярность применения алюминиевых профильных систем как в экстерьерах, так и в интерьерах зданий постоянно растет. Доказательство тому — появление новых и постоянное совершенствование существующих систем ALUTECH. Благодаря их возможностям в городах СНГ и Балтии каждый год появляются новые объекты с интересной архитектурой и высокими техническими характеристиками, а также офисы с интересной и удобной планировкой.



Продукцию «АЛЮТЕХ» можно заказать у официальных партнеров Группы компаний «АЛЮТЕХ» во всех регионах Украины, а также через «окно заказа» на сайте [www.alutech.ua](http://www.alutech.ua)



## ОРТИМАHOUSE – НОВЫЙ ТРЕНД ЗАГОРОДНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА



*За строительством современного мультикомфортного дома OrtimaHouse мы наблюдали достаточно давно. Но намеренно не делали предварительных публикаций, так как хотели дождаться окончания строительства и обсудить непосредственно результат. Серийное строительство подобных домов для Украины пока не практикуется, но застройщик и партнеры настроены весьма серьезно. Довольны ли они результатами своей работы? Читайте прямо сейчас интервью с руководителем Программы компании застройщика – «Жилищно-строительный кооператив «Доступное жилье Украины», Иваном Перегинцом.*

### Небольшой экскурс в историю... Откуда возникла идея создания OrtimaHouse?

Вернемся немного в историю, в 1998 году я проходил обучение в Канаде, в составе делегации в рамках градостроительного проекта обучения вопросам малоэтажной застройки территории. Уже в то время в Канаде процесс формирования энергосберегающих технологий и строительства энергоэффективных домов был очень актуален и всячески поддерживался муниципальными властями. Программа «R 2000» имела свое начало в конце 70-х, после энергетического кризиса в США, и уже тогда канадцы серьезно задумались об энергосбережении и энергонезависимости (у нас этот процесс начался только лишь пару лет назад). Основной задачей про-

граммы были научные исследования в сфере энергосбережения, разработка и внедрение принципов строительства здорового, комфортного и безопасного для жизни жилья.

Например, количество используемого тяжелого бетона при строительстве дома не должно превышать 15 куб.метров, в противном случае такой дом не может полностью отвечать принципам здорового жилья, так как является вредным для проживающих там людей.

Если в доме нет систем рекуперации или приточной вентиляции, вы не один жилой дом в Канаде не сдадите.

С тех пор, пройдя обучение и получив сертификат канадского строителя, я загорелся идеей создания энергоэффективного дома.

В 2011 году на территории строительного супермаркета Praktiker за 19 календарных дней мы построили первый энергосберегающий выставочный дом каркасного типа. Дом был внесен в Книгу рекордов Украины, как быстровозводимый теплый дом, с самой минимальной трудоемкостью – 0,98 чел.\*день/м.кв. Выставка простояла более двух лет, вследствие чего в конце 2013 года к нам обратились представители компании Saint Gobain с предложением построить совместно дом, на основе мировой концепции мультикомфортного дома, где Saint Gobain является одним из ее разработчиков. Мы приняли предложение на правах основного застройщика – нашего кооператива «Доступне житло України», и пригласили для реализации этого проекта в качестве полноценных со-партнеров несколько известных компаний с мировым именем, работающих в концепции мультикомфортного дома: Velux, VEKA, Schneider Electric, Metrotile. В данном проекте мы поставили перед собой задачу сделать этот дом серийным, при этом использовать все передовые технологии мультикомфортного и активного дома, а также прародителя двух предыдущих – пассивного дома. Отсюда и появилась идея назвать проект «OptimaHouse» – оптимальное сочетание передовых технологий в строительстве.

### По каким принципам и критериям выбирались партнёры?

Так сложилось исторически, что между этими компаниями уже достаточно давно существовала связь в виде совместного партнерства по реализации разных энергоэффективных проектов.

Пользуясь случаем, мы хотели бы поздравить с юбилеем компанию Saint Gobain, которая в этом году отмечает свое 350-летие. Их первым коммерческим проектом был Зеркальный зал в Версальском дворце со времен Людовика XIV, который в первоначальном варианте существует до сих пор.

Компании VEKA и Velux также являются очень опытными компаниями, именно в таких проектах, в частности они участвовали в строительстве мультикомфортного дома в Беларуси, а также в других проектах в Европе. Schneider Electric – компания, которая несет в себе передовые технологии умных домов, а Metrotile – производит композитную черепицу с возможностью инсталляции в кровельный материал солнечных фотовольтаических панелей, которые в итоге производят фотовольтаику (метод выработки электрической энергии путем использования фоточувствительных элементов для преобразования солнечной энергии в электричество).

В итоге, мы получили пул из 6-ти компаний партнеров, которые являются собственниками бренда OptimaHouse в абсолютно равных частях.

Мы изначально исключили рудиментарный (вертикально интегрированная система взаимоотношений в строительном процессе) концепт взаимоотношений между партнерами – «Я генподрядчик, а вы субподрядчики или поставщики», и утвердили новый концепт создания товарной единицы всеми равноправными участниками проекта с горизонтальной полноправной связью взаимоотношений. Другими словами – каждый должен выполнять свою часть работы и отвечать за нее. Это есть на сегодняшний день современный тренд в системе деловых взаимоотношений.



## Какие задачи ставили перед строителями?

Первая и главная задача – энергоэффективный дом с комфортной и безопасной средой для жизни его владельцев.

Поскольку единого заказчика в этом проекте не было, все компании-собственники в процессе многократного совещательного диалога определили параметры, которым должен соответствовать OptimaHouse на сегодняшний день для украинского рынка малоэтажного строительства. Первое, площадь дома должна быть в соответствии с нашей демографией, вследствие чего мы провели анализ и было зафиксировано, что 77% семей в Украине состоят не более чем из 3-х человек. Соответственно исходя из этих данных мы занесли в проектную документацию общую площадь двухэтажного дома в 130 кв.метров, которой будет достаточно для жилья 3-4 человек. Сюда вошли две спальни, ванная, два санузла, гостиная и кухня, гардеробная, бойлерная как основные помещения, а также ряд вспомогательных помещений и открытых площадок.

Следующее требование – энергоэффективность данного дома должна соответствовать всем международным стандартам. Согласно действующим строительным нормам Украины (ДБН В.2.6-31:2006 «Тепловая изоляция зданий», и др) количество тепловой энергии для здания класса «С» должно быть кВт/м<sup>2</sup> в год, в OptimaHouse мы добились показателя 32 кВт/ м<sup>2</sup> в год. Но, важным фактором является то, что из этих 32 кВт/м<sup>2</sup>, которые мы получили, около 40% потребления энергии идет из возобновляемых источников (энергия из источников, которые, по человеческим масштабам, являются неисчерпаемыми: солнечный свет, водные потоки, ветер, приливы и геотермальная теплота, которые являются возобновляемыми, то есть пополняются естественным путем). В итоге по факту мы используем около 20 кВт/м<sup>2</sup> энергии в год, что практически в 7 раз меньше той нормы, которой придерживаются современные застройщики, при строительстве жилья, согласно наших государственных строительных норм.

Что касается ценовой политики. OptimaHouse – это массовый продукт, он должен соответствовать конъюнктуре рынка. Мы постарались, чтобы цена такого жилья не превысила 1000\$ за 1 кв.метр и нам это удалось. Цена включает европейский стандарт сдачи жилья в эксплуатацию: все отделочные работы выполнены, также выполнен весь инжиниринг, установлены сантехнические приборы, кухонная мебель и

встроенная техника, оформлен свет. В обязательный список базового оборудования входят: тепловой насос, теплый пол, низковольтные керамические панели, гелиосистема для горячего водоснабжения (устройство для преобразования солнечной энергии в другие, удобные для использования виды энергии (например, тепловую или электрическую через тепловую), рекуператор воздуха (теплообменник поверхностного типа для использования теплоты отходящих газов), система вентиляции и электрический котел. То есть мы имеем 5 источников отопления дома, которые включаются по мере возрастания стоимости потребляемой энергии: сначала бесплатная солнечная энергия, потом включается тепловой насос, где киловатт энергии в 4 раза дешевле, потом низковольтные керамические панели, рекуператор, и уже на последнем этапе электрический котел. Такая же комплектация дома технологическим оборудованием, но без выполнения конечной внутренней отделки обойдется Покупателю в 850\$ за 1 кв.метр, что практически сравнимо со стоимостью строительства обычного дома.

## Что может OptimaHouse?

Первое, он сохраняет, оберегает и продлевает самое дорогое что у нас есть – человеческую жизнь. Находясь 80% своей жизни в среде, которая называется помещение, примерно половину этого времени мы проводим у себя дома. OptimaHouse дает возможность проводить это время в полной среде физиологического и эстетического комфорта.

### ■ Комфорт

Сюда входят три основополагающих аспекта комфорта:

- ♦ **коэффициент естественного освещения** – средний по помещению коэффициент естественной освещенности (КЕО) в OptimaHouse составляет 3-5%. Этот показатель является не минимальным, как в строительных нормах 0,3%, а оптимальным для полноценной здоровой жизнедеятельности;

- ♦ **температурный режим в доме** – в OptimaHouse зимой всегда не менее + 21°C, а летом не более + 24°C, что является оптимальным для комфортного самочувствия и высокой работоспособности;

- ♦ **качество воздуха** – определяется концентрацией частиц CO<sub>2</sub>. В нашем доме постоянная концентрация не более 900 ppm, что позволит мозгу плодотворно трудиться и полноценно отдыхать.



## ■ Энергоэффективность

Расход энергии на отопление OptimaHouse составит менее 40 кВт·ч/м<sup>2</sup> в год, что на 23% лучше высшего класса энергетической эффективности «А» для такого типа зданий. Но мы тратим энергию не только на отопление в холодный период года. Энергия нам необходима также на подогрев горячей воды, освещение, работу бытовых и электроприборов, вентиляцию и охлаждение дома летом. OptimaHouse потребляет менее 60 кВт·ч/м<sup>2</sup> в год на все нужды или 8 000 кВт·ч энергии за весь год, что на 65% меньше, чем в современных домах, построенных по нормам – 24 000 кВт·ч.

45% энергии берется из возобновляемых источников: 86% горячей воды и 10% отопления мы получаем за счёт солнца, благодаря солнечным коллекторам, холодильник у нас работает также за счёт энергии, выработанной солнечными панелями, тепловой насос «воздух-воздух» обеспечивает нас теплом зимой и прохладой летом.

OptimaHouse не подключен к газообеспечению. Ему необходима лишь электроэнергия. Расход первичной энергии (primary energy) в доме менее 150 кВт·ч/м<sup>2</sup> в год.

## ■ Экологичность

Воздействие на окружающую среду в нашем проекте сведено к минимуму. Выбросы CO<sub>2</sub> в атмосферу составляют менее 7 кг/м<sup>2</sup> в год или 1т/год, что в 3 раза меньше выбросов в современных домах такого типа.

Мы также сократили расход питьевой воды в OptimaHouse на 25% за счёт водосберегающей арматуры в кранах, экономной посудомоечной машины, сознательного поведения жильцов, которые выключают воду, когда чистят зубы и бреются.

Экологичность строительства OptimaHouse проявляется в том, что не менее 30% примененных материалов будут в последствии переработаны и станут новыми материалами, 80% применяемой древесины при строительстве имеет сертификат Лесного Попечительского Совета (FSC), а 50% производств наших поставщиков сертифицированы согласно международному стандарту ISO 14001, предъявляющему требования к экологическому менеджменту на предприятии. Мы стараемся строить жильё, которое обеспечит человеку долголетие.

Основным отличием OptimaHouse от индивидуальных домов типового строительства является то, что он не только конструктивно интуитивен, а также инженерный объект интеллектуально-индустриального класса, в котором роль автоматического управления технологическим оборудованием, соблюдение принципов здорового жилья, повышенные энергосберегающие компоненты опередили, по своей значимости, архитектурно-конструктивные элементы здания.

## ▶ Какой анализ вы успели провести за 2 месяца работы умного дома?

Хочу сказать, что построить такой дом, согласно четко разработанной проектной документации намного легче, чем добиться и выдержать все заявленные проектные параметры непосредственно в процессе эксплуатации.

Прежде всего мы планируем внедрить живой эксперимент, который заключается в поселении в OptimaHouse на определенное время настоящей семьи из 3-х человек. В процессе их жизнедеятельности, мы будем фиксировать все необходимые данные, вносить определенные корректировки и усовершенствования.

Что касается анализа данных, которые уже были собраны в процессе эксплуатации, хочу сказать, что мы имеем цифры

только электропотребления. Учитывая то, что процесс выхода влаги из всех строительных материалов происходит в течение 2-х лет, мы приняли решение включить низковольтную систему рекуперации на круглосуточной основе. Также радует то, что тепловой насос в режиме кондиционирования воздуха включается очень редко, что подтверждает очень эффективные системы солнцезащиты, которые были установлены компанией «Манеж».

Благодаря системам автономной фотовольтаики на мансардных окнах Velux, которые абсолютно автономно закрываются и открываются (с учетом перемещения солнца, понижения уровня CO<sub>2</sub> и т.д.), мы получаем необходимое количество свежего воздуха, что минимизирует работу системы кондиционирования.

## О фактической стоимости дома, или сколько стоит доступное жильё

Реальная или фактическая стоимость жилья составляет сумму затрат на строительство, коммунальное содержание, текущие, технологические и один капитальный ремонт, за период жизненного цикла (для жилых домов – 100 календарных лет) и рассчитывается из расчета на 1 календарный месяц.

Например, фактическая стоимость индивидуального дома площадью (S) = до 100 кв.метров:

- построенный по ДБН Украины, класс энергоэффективности «С» стоит около 96\$ за календарный месяц;
- построенный по ДБН Украины, класс энергоэффективности «А» стоит около 63\$ за календарный месяц;
- построенный по ДБН Украины и мировым стандартам, типа OptimaHouse, с фотовольтаической станцией, мощностью 3,5 кВт/ч, работающей по зеленому тарифу, стоит около 14\$ за календарный месяц, т.е. наличие современного инновационного оборудования может снизить номинальную стоимость дома и компенсировать текущие эксплуатационные расходы.

Компания «Доступне житло» может построить дом по проекту OptimaHouse в любом месте Украины, но при условии, что заказчик становится членом кооператива. Второй, не менее важной задачей чем строительство дома, кооператив видит подготовку Покупателей-Застройщиков к управлению и эксплуатации OptimaHouse. Для выполнения этой задачи мы проводим специальные семинары-тренинги с теоретическими и практическими модулями. Прослушав курс таких семинаров, Покупатель подготовлен к правильному использованию всех потенциальных возможностей дома. Со своей стороны кооператив «Доступне житло України» платит Владельцам OptimaHouse по 2000 грн. ежемесячно, в течение 3 лет, за предоставление информационно-аналитических услуг по эксплуатации и управлению энергоэффективным сооружением и внесению предложений по улучшению эксплуатационных параметров дома. Таким образом, мы готовим для кооператива кластер профессиональных экспертов-практиков по эксплуатации и управлению OptimaHouse, популяризируя энергосберегающие технологии в жилищном строительстве Украины.

*Беседовал Сергей Кожевников*

## Застройщик OPTIMAHOUSE:

### Жилищно-строительный кооператив

#### «Доступне житло України»

Адрес: ул. Ванды Василевской, 10, оф. 109

Тел.: +380 (67) 632 35 51

Email: dogovor@dzh.com.ua

www.dzh.com.ua; www.optimahouse.com.ua



ТЦ «Гулливёр», ресторан ZUMA, г. Киев. Способ фиксации – система SHY ZIP

## СИСТЕМЫ REFLEKSOL ОТ КОМПАНИИ MANEZH

Украинская компания MANEZH уже 20 лет производит системы для террас, зимних садов, фасадов зданий и интерьеров. Компания имеет собственную производственную базу, оснащенную современным высокотехнологичным оборудованием, применяет инновационные технологии и опыт ведущих европейских производителей, разрабатывает и производит собственные системы.

Одной из тенденций современной архитектуры является строительство зданий, фасады которых облицованы стеклом или имеют большие оконные проемы. Однако, помимо прекрасного вида из окна в таком здании, вы столкнетесь с палящими лучами солнца, от которых вам понадобится

эффективная защита. Данную проблему успешно решает система **Refleksol** (рефлексол) – тканевая ролета, применяемая для затенения проемов больших размеров.

Одним из главных достоинств **Refleksol** являются ее энергосберегающие свойства. Система помога-

ет поддерживать стабильную, комфортную температуру в помещении, подверженном воздействию солнечных лучей. В то же время применение **Refleksol** позволяет ограничить использование климатического оборудования, способствуя снижению расходов, связанных с эксплуатацией зданий.

Система **Refleksol** устанавливается на высотных этажах с панорамными окнами, на фасадах коттеджей, бутиков и офисов, на террасах и беседках загородных домов, летних кафе и ресторанов. Такая тканевая ролета идеально подходит для динамичного лофта, современного стиля hi-tech и интерьеров с футуристическими элементами дизайна.

Надежная алюминиевая конструкция и высококлассные ткани из прочных полиэфирных волокон, покрываемых ПВХ, гарантируют длительный срок эксплуатации данной системы. Дополнительно возможно применение погодной автоматики, защищающей систему от изменчивых атмосферных условий.



Офис компании MANEZH. Способ фиксации – нержавеющий прут

## Типы систем Refleksol

Данная система может быть закрытой (в коробе) или открытой (без короба). **Refleksol** может управляться вручную с помощью рукоятки или автоматически с помощью пульта дистанционного управления/клавиши.

Благодаря специальным тканям, данная система устанавливается, как внутри помещения (на оконные проемы, как экран для проектора), так и на фасаде здания, на летних террасах и беседках, а также как рекламный носитель. Возможен также скрытый монтаж, при котором максимально открывается световой проем, поскольку он осуществляется в подготовленную нишу и не нарушает архитектурное решение фасада здания.

Ткани в изделии имеют несколько вариантов фиксации: нержавеющий трос/прут, выполняющий функцию направляющих; Magnetic Lock System – магнитная система блокировки; Traction Kit System – механизм, предназначенный для обеспечения эффективного натяжения ткани на горизонтальных и вертикальных поверхностях; Simple Locks – простой способ фиксации нижнего веса при помощи легкосъемных нержавеющих карабинов (возможно применение только на системах **Refleksol** с ручным управлением). Для участков с повышенными ветровыми нагрузками рекомендуется установка системы **SHY ZIP**. Компания **MANEZH** имеет собственную разработку данной системы, которая обладает рядом преимуществ:

- Повышенной ветроустойчивостью (от 7 до 10 баллов по шкале Бофорта).
- Использование наружной системы **Refleksol** дает снижение температуры в помещении на 3-7 °С (в зависимости от используемо-

го материала ткани, ориентации здания по сторонам, площади остекления), без дополнительных затрат на кондиционирование.

- В конструкции используются алюминиевые экструдированные профили и компоненты, а также нержавеющий крепеж.
- Возможность покраски алюминиевых компонентов системы в любой цвет по каталогу RAL, а также нанесения покраски, имитирующей структуру дерева.
- Возможность использования системы для защиты от насекомых (благодаря отсутствию просвета между направляющей и боковым краем ткани, уплотняющей щетки на нижней планке).
- Широкий ассортимент тканей европейского производства, используемых для полотна системы.
- Возможно ручное и автоматическое управление.
- Идеальное решение для закрытия боковых проемов перголы M-OCEAN, производства компании **MANEZH**.

## Материал полотна

Ткани, из которых изготавливаются системы **Refleksol**, имеют особую структуру, благодаря которой предотвращается перегрев воздуха и отражается максимальное количество солнечных лучей. Ткани Soltis и Screen способны рассеивать солнечный свет, задерживать тепловое излучение, подерживая оптимальную температуру в помещении, и максимально задействовать естественное освещение. Они устойчивы к воздействиям природных факторов и легко моются. Обеспечивают визуальный комфорт, сохраняя возможность внешнего обзора улицы.

Ткань Crystal – прозрачный материал, который обеспечивает максимальное пропускание света и наилучший визуальный комфорт с окружающей средой, не уменьшая обзорность. Защищает террасу от бокового дождя и ветра, отличаясь абсолютной непродуваемостью.

В системе **Refleksol** также может использоваться акрил. В процессе обработки на его поверхность наносится защитное покрытие, которое образует на нем водонепроницаемый барьер без ущерба для воздухопроницаемости ткани. После этого ткань имеет «иммунитет» к образованию плесени. Цвет акриловой ткани устойчив к выгоранию.

Возможна установка системы **Refleksol** с антимоскитной сеткой для дополнительной вентиляции и защиты от насекомых, а также с нержавеющей сеткой.

*Компания MANEZH берет на себя всю ответственность: от идеи и разработки до реализации и сервиса. Реализует проекты любой сложности.*



### Компания MANEZH

www.manezh.ua  
www.facebook.com/MANEZH  
+380504641757  
+380674707976



BRUNELLO CUCINELLI, г. Киев. Способ фиксации – нержавеющий трос



Зимний сад, частный объект, г. Киев. Способ фиксации – система SHY ZIP



## СОВРЕМЕННЫЕ ИТАЛЬЯНСКИЕ СИСТЕМЫ ДЛЯ СОЛНЦЕЗАЩИТЫ, БЕЗОПАСНОСТИ, ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ И ДИЗАЙНА ЭКСТЕРЬЕРА И ЛАНДШАФТА

### Шаттерсы

Шаттерсы (ставни) представляют рамную конструкцию из высокотехнологичного материала Polystyle®, близкого по свойствам к дереву, но не имеющие его недостатков. Внутри рамки крепятся регулируемые горизонтальные планки (ламели), что внешне роднит шаттерсы с жалюзи. Данная конструкция монтируется непосредственно в вертикальные стороны оконного проёма. Это позволяет открывать/закрывать шаттерсы (отсюда и название – to shut-закрывать), легко снимать при необходимости. Возможно использовать модели для мансардных окон и проёмов сложных форм (арочных, овальных, круглых). Палитра цветов достаточна для самого взыскательного дизайнера (по цветовой системе RAL – более 400 цветов или под любой вид дерева).



### ► Шаттерсы практичны и долговечны

Выдерживают мороз и влажность, не выгорают, легко моются в случае необходимости (либо с помощью пылесоса на окне или под струёй воды с использованием моющих средств).

В Северной Америке в строительстве шаттерсы-обязательный атрибут интерьера в лоджии, в ванной, на кухне, в оконных проёмах цокольных помещений. Широкое применение шаттерсы нашли при оформлении служебных помещений в качестве офисных перегородок.

Шаттерсы легко вписываются в интерьер и в совокупности с тюлевыми шторами.

В своем производстве мы используем только специализированное и сертифицированное оборудование, а также все виды материалов и фурнитуру производства США.

### Алюминиевые защитные ставни

#### ► Безопасность

Вспомним всем знакомую поговорку «мой дом – моя крепость», ведь самое главное для нашего жилья – это безопасность, которую и обеспечивают нам защитные алюминиевые ставни. Мы чувствуем себя в безопасности: окна, двери и балконы нашего дома защищают ставни – и ночью, когда они закрыты, и днём с открытыми ламелями, которые мы регулируем как хотим, и когда нас нет дома.

#### ► Солнцезащита и энергосбережение

В Италии с 2007 года государство компенсирует гражданам от 36% до 55% затрат на строительные работы для повышения категории энергосбережения их жилья, в том числе и на установку энергосберегающих окон и

алюминиевых ставен. У нас такая программа только набирает обороты. А пока, благодаря установке ставен, мы сможем экономить хотя бы на затратах тепловой энергии как в холодный, так и в жаркий сезон. А в жаркий сезон наши ставни ещё и защищают нас и предметы в нашем доме от солнечных лучей, и при этом сами ничуть не страдают!

► **Новая эксклюзивная одежда для экстерьера нашего дома**

Как стиль одежды может поменять человека все мы знаем, вот так же меняют ставни вид фасада нашего дома – мы можем играть цветами, формами ставен, адаптировать их стиль под архитектурное оформление дома, создавать раздвижные или складные системы ставен в больших проёмах бассейнов и террас.

► **Долговечность**

Экструдированный алюминий, обработанный с помощью современных технологий, окраска которого производится при высоких температурах полиэфирной порошковой краской для наружного применения, противостоит даже самой агрессивной природной среде морского климата, ему не страшны ни морозы, ни перепады температур, срок эксплуатации изделий из такого высокотехнологичного материала не ограничен.

► **Алюминиевые перголы**

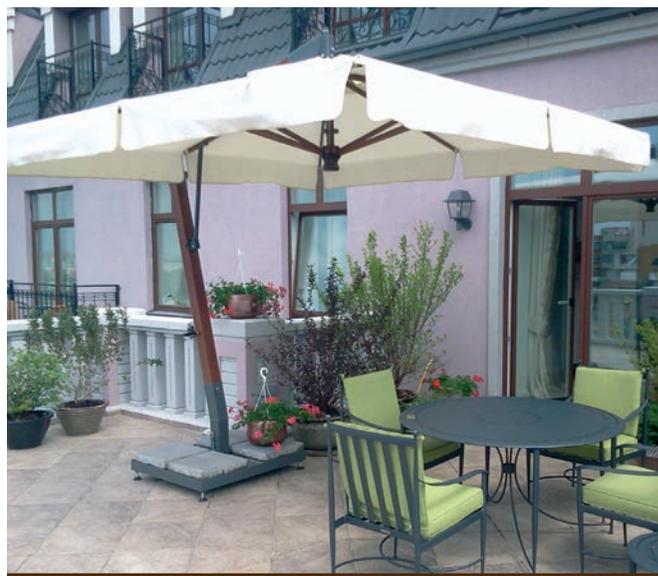
Как расширить жилое пространство частного дома? Как создать дополнительные места для клиентов в ресторане? Ответ – алюминиевые перголы. Эти лёгкие, современные, эстетичные разборные конструкции с раздвижной тканевой крышей или крышей с поворотными ламелями решают такие вопросы и защитят нас и интерьер под перголой от солнца, ветра, дождя и снега (могут выдерживать снеговые нагрузки до 35 кг на 1 кв.метр).

Пергола может превратиться в летний домик, в закрытую беседку или террасу, где до поздней осени можно проводить время. Для этого пергола по периметру закрывается вертикальными герметичными маркизами (прозрачными или из акриловой маркизной ткани), её также можно оборудовать противомоскитными сетками для обеспечения максимально комфортного времяпровождения. Их можно украсить шторами, декоративными решётками, а цвета конструкции можно подбирать по вкусу!

Перголы могут пристраиваться к стене или же быть самостоятельно стоящими на открытой площадке, а пространство, которое ими можно покрывать не имеет ограничений. Для покрытия больших площадей перголы пристраиваются одна к другой.

► **Террасные консольные зонты**

Консольные террасные зонты позволяют закрывать от солнца и дождя большие площади, при этом занимая совсем немного места на террасе и не требуя никаких строительных – монтажных работ, для их установки не надо ничего сверлить и ломать. Например, один четырёхконсольный зонт может закрыть площадь до 64 кв.метров, а на террасе его база займёт всего лишь площадь размером 118x118 см. По сравнению с маркизами, зонты гораздо более ветроустойчивы, их безбоязненно можно устанавливать на террасах высотных домов, где бывают частые порывы ветра. Кроме всех этих преимуществ, консольный зонт можно легко демонтировать и перенести в любое другое место.



**Арт-Шаттерс – Gruppo Italia®**

эксклюзивный представитель итальянских фабрик - производителей

г. Киев, ул. Новозабарская, 2/6

Тел. +38 068 595 11 24, +38 068 201 95 59

info@art-shutters.com, www.art-shutters.com



## ВІДЧИНИ СВОЇ СТАВНІ SALAMANDER В ЦЕЙ БЕЗМЕЖНО ЧУДОВИЙ СВІТ



Віконниці з рухомими ламелями

Можна пригадати багато випадків у нашому житті, коли тривалу нестерпну спеку нарешті розчиняв рясний дощ, і Ви, наш дорогий читач, прямували до свого вікна у прагненні набрати повні легені так необхідного життєдайного свіжого повітря, але зробивши лише пару його ковтків змушені були зачиняти вікно, бо дощова вода стрімким джерелом затікала на Ваше підвіконня, стіни й підлогу, розмиваючи все на своєму шляху...

Та не журіться, бо цього літа дану проблему остаточно вирішено, і назва панацеї – зовнішні відкидні ставні (віконниці) **SALAMANDER Klappladen Secura Function +** – при зачинених ставнях відкриті їх ламелі із кутом нахилу назовні пропускають у приміщення лише свіже повітря й жодної краплі води!

До слова сказати, це далеко не єдина беззаперечна перевага віконниць від **SALAMANDER**. Ми з Вами будемо більш оригінальними й не писатимемо виключно про очевидну сонцезахисну функцію ставень типу «закрив ставні – зникло сонце», хоча їх роль у перешкоджанні проникненню прямих сонячних променів й одночасному надходженню сонячного світла в оселю неможливо переоцінити. Далі детальніше зупинимось на не менш важливому їх функціоналі.

**SALAMANDER Klappladen Secura Function +** виготовляється на заводах **SALAMANDER** в Баварії та Нижній Саксонії, й користується досить тривалим та інтенсивним попитом в Європі не лише в країнах сонячного Середземномор'я, а й у зонах з помірним кліматом і навіть у високогірних

районах, іншими словами, майже всюди. Дуже розповсюдженими були ставні й на території сучасної України, але, як ще багато добрих речей, виключно до приєднання цих територій до складу Радянської імперії, де архітектурна епоха «совєтсько-го бароко» знищила саму культуру ставень, яка наразі, як знову ж таки ще багато добрих речей, поступово відроджується. Причини, за якими ми відносимо ставні саме до добрих, корисних та подекуди необхідних речей спробуємо розкрити далі.

Монтажна ширина стулук системи **SALAMANDER Klappladen Secura Function +** становить 48 мм, що лише на 10 мм менше від монтажної ширини найтоншої віконної рами (58 мм), яку ми часто зустрічаємо в Україні, а коефіцієнт теплопередачі – 0,16 Вт/м<sup>2</sup>·К, що у поєднанні із повітряною подушкою, яка створюється між вікном і ставнями, дозволяє досягти небачених досі показників енергоефективності будівель.

Стулки наших ставень оснащені як статичними, так і єдиними в своєму роді поворотними регульованими ламелями, тобто відтепер Ви особисто визначатимете необхідну Вам ступінь відкриття ламелів при зачинених віконницях.

Мешканцям вузьких вулиць та занадто жвавих бульварів, перших поверхів висоток чи малоповерхових будинків віконниця **SALAMANDER Klappladen Secura Function +** на решті забезпечать довгоочікуваний справжній затишок в оселі, адже за допомогою ставень можна в будь-який час забути про зовнішню сутєту, на 40% збільшити шумоізоляцію приміщення, і при цьому й надалі отримувати сонячне світло через відкриті ламелі.

У якості приємної несподіванки із віконницями **SALAMANDER** Ви, наш шановний читачу, отримуєте ще й додаткову протизламність Вашої оселі, адже місце між вікном та ставнею – ідеальне для встановлення прихованих детекторів руху, іншими словами, злодій ще задовго до проникнення в оселю, лише після перших таких спроб буде ідентифікований, що дозволить швидко його знешкодити.

На вибір можливі три варіанти монтажу системи віконниць **SALAMANDER** за допомогою петель:

1. З'єднання з віконною рамою.
2. Монтаж до відкосу.
3. Монтаж на стіну.

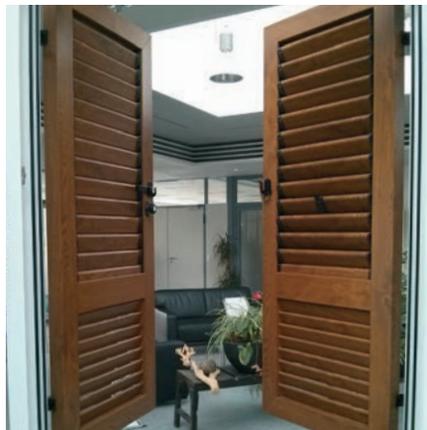
Ну і як же не написати про неперевершений дизайн системи **Klappladen Secura Function +**, можливість комбінування глухих та поворотних ламелів, сєндвіч-панелей різної товщини завдяки використанню штапиків, можливість використання однієї, двох або ж навіть трьох і чотирьох складених стулук ставень в одному віконному отворі.

Профілі системи **Klappladen Secura Function +** від **SALAMANDER** доступні як в автєнтичному сєто саламандрівському сніжно-білому кольорі, так і в багаточисєльних варіацїях ламинацїї в масі за Вашим смаком та дизайном інтер'єру й фасаду.

Чудовим доповненням до віконниць **SALAMANDER** як елемєнту фасаду стануть фасадні системи **SALAMANDER Luchi-Wood**, що у поєднанні між собою мають ще більш гармонійний вигляд та ще більш естетичний дизайн.

**SALAMANDER**  
INDUSTRIE//PRODUKTE

Саламандер Індустрі Продукте Україна  
м. Кривий Рїг, вул. Окружна, 4, 50045, Україна  
Тел./Факс: +38 056 404 04 01  
E-mail: sgoncharuk@sip-windows.com  
www.sip-windows.com



Схеми виготовлення віконниць

Можливість монтажу як на віконні, так і на дверні конструкції



– Сергей Андреевич, при первом знакомстве с Вашей компанией сразу привлекает внимание ее слоган: «LUVIN™ – это любовь к окнам». Расскажите, пожалуйста, что стоит за этим утверждением?

– В основе работы всей нашей команды мы поставили три основополагающих принципа: «Качество», «Профессионализм» и «Ответственность». Сочетание этих ценностей наряду с многолетним опытом позволяет нам создавать по-настоящему идеальные металлопластиковые окна. С 2002 года мы изготовили и установили множество окон разной сложности и размеров клиентам из разных уголков Украины. Мы любим то, что делаем, и стремимся делать окна еще лучше, развиваться и внедрять новые технологии и инновации!

– Если говорить о развитии, как изменилась Ваша компания за 13 лет?

– Я думаю, что благодаря нашим клиентам мы очень выросли. В 2002 году начинали с трех человек в команде. Сегодня у нас в компании уже около 170 сотрудников. Приятно, что мой отдел менеджеров идет в ногу со временем и помогает клиентам сделать выбор, отталкиваясь от требований завтрашнего дня. Потому что «сегодняшние окна» уже на порядок отличаются от тех, которые были два года назад. Сегодня окно – это не просто «заслонка от улицы», сегодня это экономия на отоплении, кондиционировании, оконных решетках.

– Насколько события 2014-2015 г.г. повлияли на деятельность LUVIN™? И на оконный рынок в целом?

– Мы работаем. И это главное. В по-настоящему сложной ситуации оказались компании на территории военных действий. По поводу оконной отрасли, рынок «просел» – факт. Но это не повод уменьшать свою долю на этом рынке. С этой целью и работаем.

– Но чтобы удержать свою долю на рынке, который постоянно меняется, необходимо постоянно отслеживать потребности покупателей окон. Какие продукты предлагаете рынку и что пользуется наибольшим спросом?

– В нашем ассортименте множество вариантов окон по типу конструкции, комплектации, декору и другим

## СЕРГЕЙ ХАРЧЕНКО: РАБОТАЕМ ТАК, ЧТОБЫ СМЕЛО СМОТРЕТЬ В ГЛАЗА КЛИЕНТАМ

*Украинский город Винница в этом году получил Европейскую энергетическую награду как самый энергоэффективный город Украины. Значительная заслуга в этом заводо-производителей окон в регионе. Они поддержали Государственную программу и начали производить и продавать энергоэффективные окна. Генеральный директор винницкой компании «Евроокна» (LUVIN™) Сергей Харченко в эксклюзивном интервью для нашего журнала рассказал о принципах работы своей компании, «современных окнах», взаимоотношениях с партнерами, запуске нового Интернет-ресурса и о том, что стоит за «любовью к окнам по-винницки».*

критериям. Мы подготовили клиентам три лучших решения идеального окна LUVIN™: Light, Standart и Premium, подробную информацию о которых вы можете увидеть на нашем обновленном сайте [www.luv.in.ua](http://www.luv.in.ua). Каждое окно LUVIN™ сертифицировано, соответствует требованиям Государственных строительных норм. Гордостью нашего ассортимента является окно LUVIN™ Premium, которое вдвое эффективнее по теплосбережению, чем требуют строительные нормы. Если проводить аналогию, такое окно по свойствам сохранения тепла приравнивается к стене из кирпича, толщиной 1 м. Установка такого окна позволяет получить существенную экономию при оплате за отопление дома, что сегодня особенно важно для каждого из нас.

**– Сейчас как никогда актуальна тема безопасности. Продаете ли Вы окна с повышенным уровнем противозломности?**

– Все зависит от потребностей Заказчика. Первые этажи – это, конечно, RC2 (WK2). Стоит заметить, что такие заказы все более популярны среди собственников частных домов и коттеджей. Сегодня тема безопасности окон в таких домах – это обязательный момент.

**– На какой стадии, как правило, происходит наибольшее количество ошибок: при производстве окон или при их монтаже?**

– Вопрос правильного монтажа сегодня очень актуален. Даже самое качественное окно легко испортить неумелой установкой. Качественное окно – это только 70% успешной покупки. Наши специалисты всегда идут на встречу клиентам, консультируют, приглашают на технические семинары. Приятно отметить, что эта тема интересна нашим партнерам, что безусловно свидетельствует об их серьезном и долгосрочном подходе к своему бизнесу. Такими партнерами я горжусь.

**– Есть ли у LUVIN™ специальные предложения, связанные с частичной компенсацией покупателям стоимости окон государством?**

– Сейчас у нас запущена рекламная кампания на эту тему. Очень приятно, что вопрос энергоэффективности сегодня имеет поддержку на уровне государства. Естественно, мы, как компания-изготовитель, делаем все возможное, чтобы наши клиенты смогли использовать данную возможность.

**– Что для Вас означает понятие стратегического партнерства?**

– Стратегическое партнерство – это синергия. Если посмотреть точное значение этого слова, мы увидим, что синергия – это сотрудничество, действие, эффект от которого  $1+1=3$  или больше. На таком принципе уже не один год мы работаем с нашими основными поставщиками: VEKA и Winkhaus. Это известные инновационные бренды, являющиеся лидерами на своем рынке. Для нас очень важно в производстве окон LUVIN™ использовать профиль, фурнитуру и другие комплектующие исключительно от лучших мировых брендов.

**– В то же время наряду с поставщиками комплектующих такими партнерами являются и дилеры. Почему они выбирают LUVIN™?**

– С 2002 года неизменным принципом нашей работы был и остается выпуск продукции высокого качества. Какие бы не были условия, мы работаем так, чтобы смело смотреть в глаза нашим клиентам и партнерам. Сегодня и через 10 лет. Выполненные проекты по остеклению становятся нашей гордостью и образцом качественной работы.

**– Использует ли Ваша компания для расчета оконных конструкций какой-либо специальный программный комплекс?**

– Да, такой основной рабочей программой для наших менеджеров стала WH Окна – программный комплекс Winkhaus, который имеет большое количество отчетов для заказчиков, бухгалтерии, производства, склада. Отдельно у него существует дилерская версия (для расчетов на объектах), благодаря которой есть возможность размеще-

ния заказа online, что очень удобно для наших партнеров и нашего мобильного офиса.

**– Да, безусловно, за online-технологиями будущее. К слову, Ваш обновленный сайт сегодня выгодно отличается среди других. После его запуска насколько увеличилось количество звонков от клиентов?**

– Luv.in.ua – проект, в который положено много времени и усилий. Но это того стоило! Мы достигли поставленных целей в его разработке. Все должно быть легко и просто. Результатом остались довольны.

Конечно, двигаться есть еще куда, но уже сегодня Luv.in.ua показывает ощутимые результаты в продажах. Кроме того, он предлагает посетителю сразу после загрузки выбрать город – чтобы отобразилась необходимая информация по Хмельницкому, Умани или Виннице, где расположен наш главный офис.

**– Действительно, удобно придумано. Кстати, Вы знаете, по дороге на наше с Вами интервью, я думал о популярности Винницы в последнее время. Как бы Вы охарактеризовали этот город и его жителей?**

– (с улыбкой...) Винница – это безусловно лучший на сегодня город в Украине. И во мне сейчас говорят не только патриотические чувства, но и конструктивизм. Винничане – это счастливые люди, потому что Винница – это постоянная динамика, это современный комфортный транспорт с Wi-Fi, это облагороженные чистые улицы и светодиодное уличное освещение, это набирающая обороты программа «Винница 2020 – энергоэффективный город». Я очень хочу верить, что большинство из нас понимает и ценит это. Добро пожаловать в Винницу!



Остекление фасада стоматологической клиники «Приор», г. Винница



## ОБЗОР РЫНКА СПК В УКРАИНЕ

2 КВАРТАЛ 2015 ГОДА

Обзор составлен на основе опроса руководителей крупнейших производственных предприятий Украины.

### Введение

Во II квартале 2015 года на рынке СПК наблюдается прогнозируемое ухудшение. Эту тенденцию отметили 100% компаний. При этом 60% опрошенных оценили падение объемов продаж на 20-30%. Тем не менее, в отчетном периоде украинским компаниям-производителям СПК удалось оптимизировать свои затраты более мягкими способами, в отличие от предыдущих этапов. Так, сокращение штата произошло только у четверти компаний-респондентов, при этом отдела продаж это,

практически, не коснулось. Все опрошенные без исключения отметили незначительное сокращение наценки на продукцию на данном этапе. А в дилерской сети, несмотря на явное снижение числа посетителей дилерских салонов, все же в ответах наблюдалась уверенная стратегия развития своего представительства и укрепления позиций на занятых местах. Так, 40% компаний зашли в новые регионы, 20% – расширились на уже занятых территориях, 20% – оставили ситуацию с представительствами без изменений.

Для рынка СПК сейчас нелегкие времена, но компании-производители данной отрасли понимают: стабильное снижение – тоже некая стабильность. Это понимание позволяет в определенной мере прогнозировать ситуацию будущих месяцев, а значит, пересмотреть свои цели, стратегии и подготовиться к следующим периодам.

### Положение дел в отрасли

Как и следовало ожидать, падение рынка СПК неумолимо продолжается. Неоптимистичные цифры анализа второго квартала 2015 года говорят о следующем:

100% опрошенных отметили ухудшение ситуации в отрасли. Объем рынка просел в основном на 20-30% (так считают 60% респондентов) и по 20% опрошенных увидели снижение объемов рынка на 20% и более чем на 30%.

Ситуация с реализованной продукцией также желала бы лучшего, но реальность такова: у 80% опрошенных компаний продажи снизились на 20-30% и только у 20% респондентов реализация продукции даже увеличилась.

Стоимость готового изделия, как и следовало, возросла в 60% случаев до 30% и в меньшей части (у 40%) – не более чем на 20%.

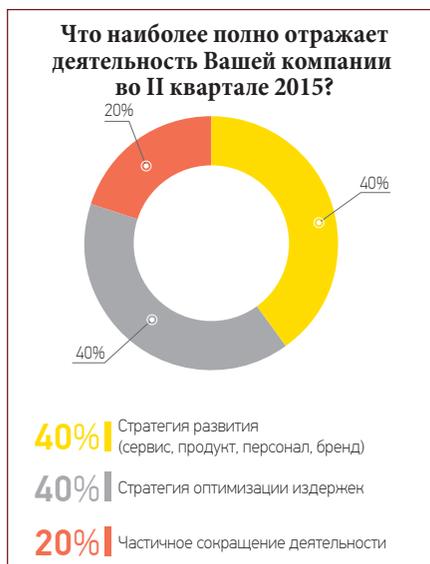
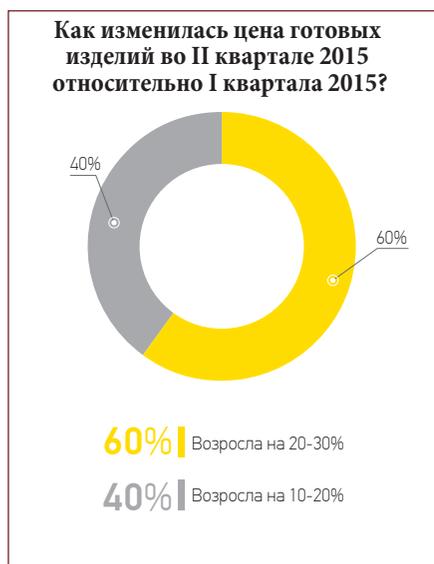
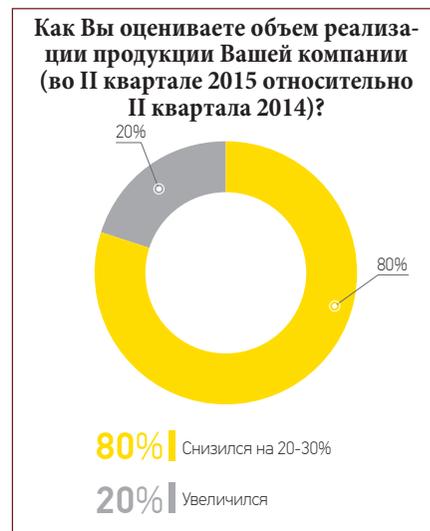
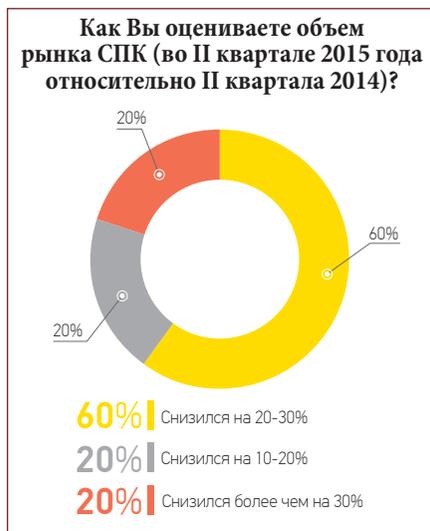
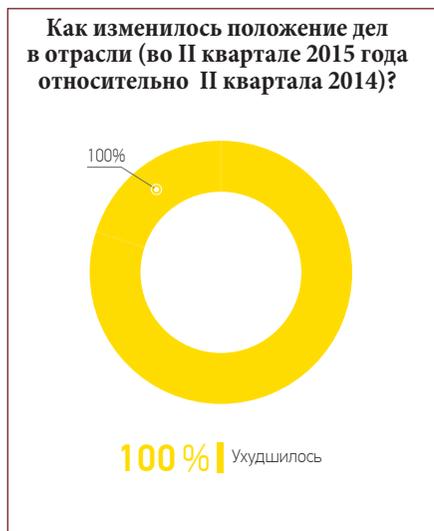
Во втором квартале 2015 года компании выбрали различные пути

**100%** Компаний отметили падение рынка СПК во II квартале 2015 года по сравнению со II кварталом прошлого года. При этом, 60% опрошенных оценили падение на 20%-30%.

**100%** Компаний наблюдали снижение количества посетителей дилерских сетей по сравнению с предыдущим кварталом. При этом, 40% из них назвали этот показатель существенным.

**40%** Компаний не сокращали численность своих сотрудников, 20% опрошенных смогли увеличить свой штат. Компании, которые оптимизировали персонал во II квартале 2015 года, в 80% случаях отметили, что сокращения не коснулись отдела продаж.

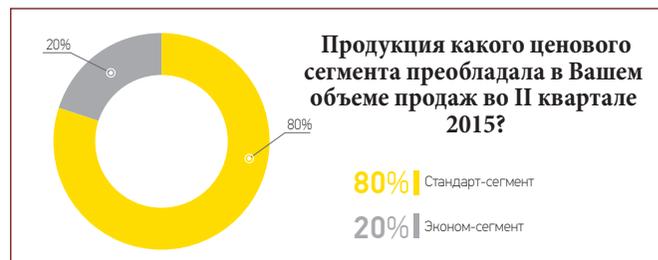
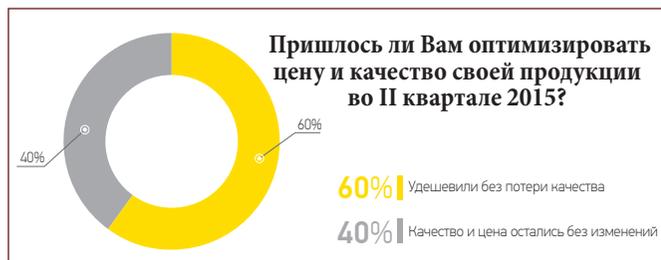
**100%** Компаний незначительно сократили наценку на свою продукцию по сравнению с предыдущим кварталом.

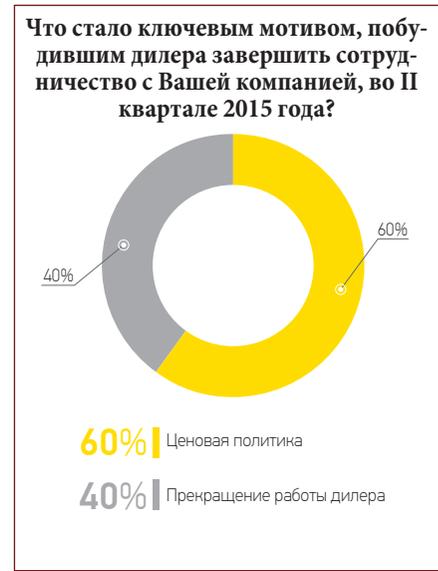
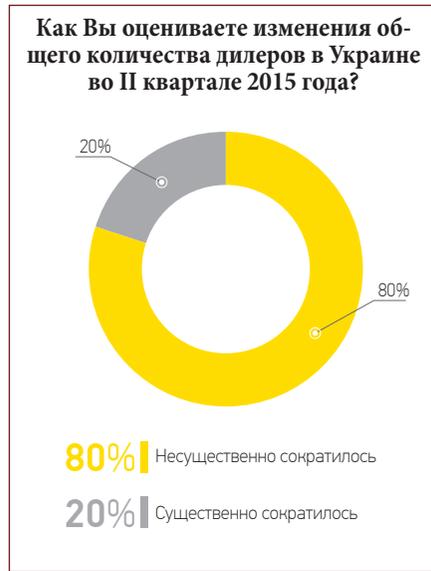


развития бизнеса. Равное количество – 40% опрошенных компаний-производителей СПК – сделали ставку на оптимизацию издержек или на развитие сервиса, бренда, продукта и собственного персонала. Пятая часть опрошенных выбрала путь расширения дилерской сети.

Фиксация курса (более чем на 1 день) – по-прежнему, актуальный инструмент стимулирования сбыта, что подтвердили 40% опрошенных. Возросло внимание компаний к акциям (также 40% респондентов). Меньшая часть (20%) уделили внимание дополнительным услугам и сервису.

**Продукция**  
 Основная тенденция последних периодов, и второго квартала 2015 года в частности, – качественные окна по доступной цене – снова себя оправдала. Все тот же проверенный вектор развития – ставка на стандарт и эконом-сегмент – оказался действенным.

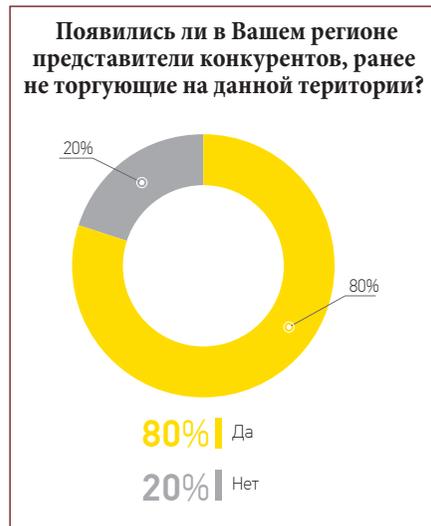
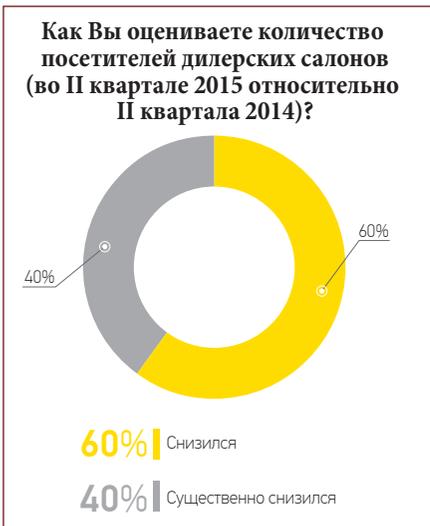




60% украинских производителей СПК произвели частичную замену комплектующих, 10% - ввели новый профиль в линейку своего ассортимента, треть опрошенных оставили всё без изменений.

Стоимость продукции пришлось оптимизировать, но не за счет потери качества, – отмечают 60% респондентов. Оставшиеся 40% опрошенных смогли оставить без изменений и цену, и качество продукции.

В итоге, в структуре продаж у 80% компаний преобладают изделия стандарт-сегмента и у 20% – эконом-класса.

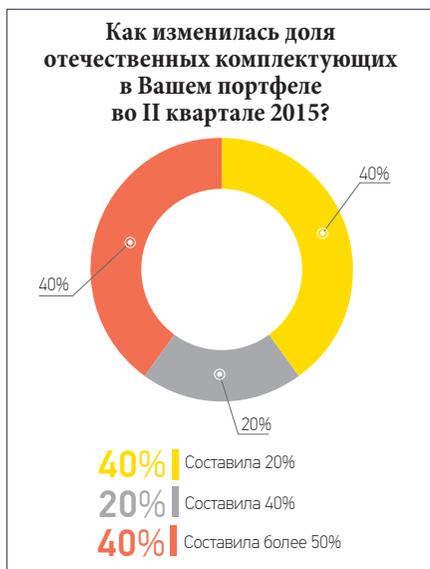


### Каналы сбыта

Представленность в дилерской сети – достаточно сложный вопрос для производителей СПК, особенно в сложившейся период экономического дисбаланса. Тем не менее, среди опрошенных компаний были те, которые зашли в новые регионы (40%) и укрепили свои силы в ранее занятых местах (20%). Меньшая часть респондентов (20%) приняли решение отказаться от неприоритетных филиалов и такая же доля опрошенных оставили ситуацию с представительством без изменений.

100% опрошенных компаний заметили снижение числа дилерских салонов в Украине во втором квартале 2015 года, при этом 20% из них отметили значительное их сокращение. Однако укрепить долю своего присутствия для компаний - вопрос стратегически важный. Весомыми аргументами, мотивирующими дилеров в работе с компаниями, были: личная лояльность (40% опрошенных), ценовая политика (40%) и стабильное качество – 20%. Демотива-





тор в этом случае – высокая цена. Эффективными инструментами в работе с дилерами стали акции, как самостоятельные (20%), так и совместные с поставщиками (20%) и, естественно, актуальным был вопрос цены – у 40% опрошиваемых. Как результат, за второй квартал 2015 года у 20% респондентов увеличилось число их дилеров, у 40% – число представителей сократилось и у такого же количества компаний число дилеров осталось на уровне прошлых периодов.

Все опрошиваемые компании без исключения отметили еще два неприятных фактора. Первый – в самих дилерских салонах явно снизилось количество посетителей, 40% респондентов отмечают, что существенно. Второй – появление конкурентов, которые ранее не торговали в их регионах.

В данном аспекте ситуация получается довольно не оптимистичная, но, как говорится, в жесткой конкуренции победит сильнейший.

### Комплектующие

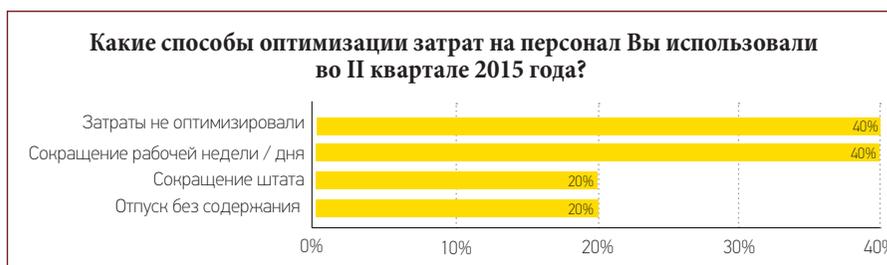
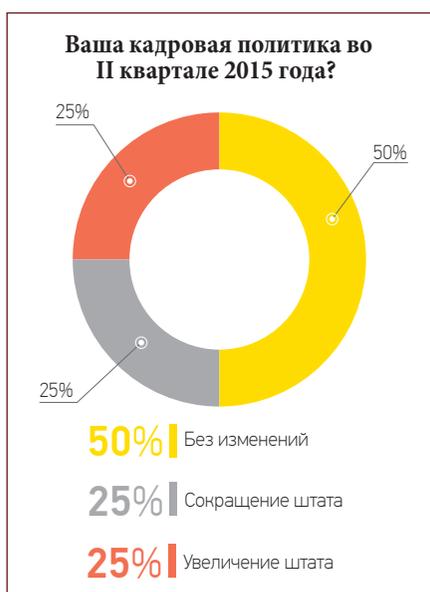
Относительно доли отечественных комплектующих у производителей СПК картина данного периода практически полностью повторяет показатели предыдущих кварталов. А именно: у 40% опрошиваемых эта доля составила более 50% и у такого же количества респондентов – более 20%. Долю в 40% отечественных комплектующих в своей продукции отметила пятая часть опрошиваемых нами компаний. Эти цифры подтверждают выводы опроса минувшего периода: главное требование украинского рынка СПК – качественная продукция по приемлемой цене.

Разногласия среди респондентов были относительно вопроса о поставках комплектующих во втором квартале текущего года. 40% опрошенных зафиксировали отсутствие проблем на данном этапе, но 60% отметили трудности в поставках, причем для пятой части опрошенных сложности были существенными. Не сошлись во мнениях респонденты и в вопросе об изменениях относительно условий поставок комплектующих: для 50% опрошенных эти условия стали более выгодными, 25%

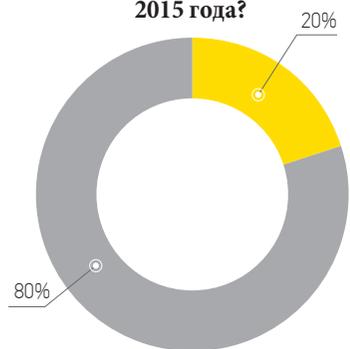
отметили снижение в частоте поставок и столько же в увеличении доли предоплаченных закупок.

### Персонал

Условия рынка диктуют неумолимое сокращение издержек. Естественно, это внесло коррективы и в кадровую политику. Однако всплеск сокращений прошедших периодов немного поутих. В основном, компании берегут свои кадры – 50% опрошенных не вносили изменений по данному показателю. Четверть респондентов

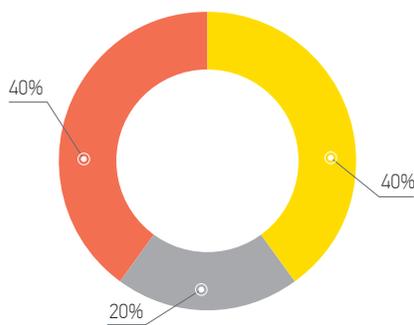


Какие источники финансирования наиболее активно использовала Ваша компания во II квартале 2015 года?



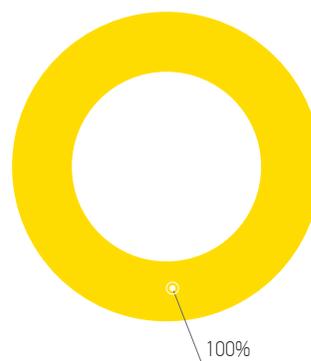
**20%** | Собственные средства  
**80%** | Товарные кредиты поставщиков

Фиксировали ли Вы курс валют во II квартале 2015 года?



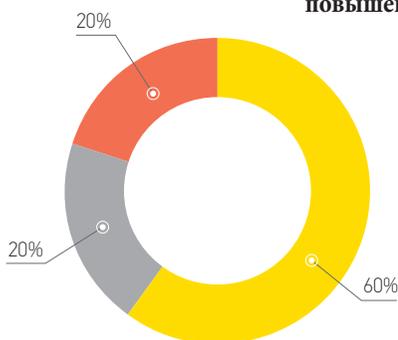
**40%** | Да, раз в день  
**20%** | Да, раз в неделю  
**40%** | Да, но с другим интервалом

Как изменилась наценка на Вашу продукцию во II квартале 2015 года?



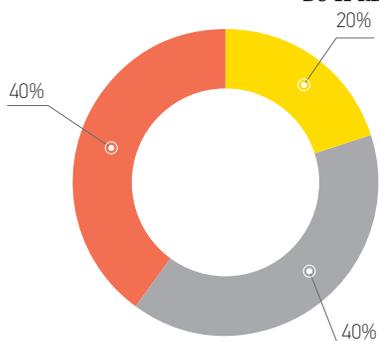
**100%** | Немного сократилась

Повышали ли Вы стоимость изделий для дилеров во II квартале 2015 после повышения в 2014 году?



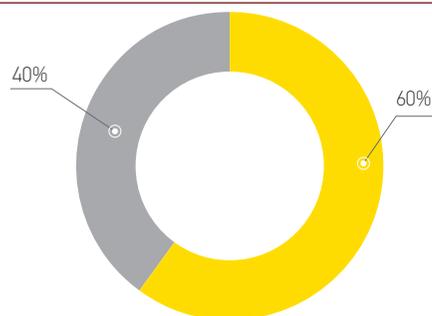
**60%** | Да, до 10%  
**20%** | Да, цена выросла на 10-20%  
**20%** | Да, цена выросла на 20-30%

Как повлияли военные действия в восточных регионах Украины (Донецкая и Луганская области) на объем продаж Вашей компании во II квартале 2015 года?



**20%** | Снизился более чем на 40%  
**40%** | Снизился на 20-30%  
**40%** | Деятельность компании в этих регионах остановлена

Планируете ли Вы активные отгрузки в страны ЕС в 2015 году?



**60%** | Нет, не планируем  
**40%** | Обдумываем возможность

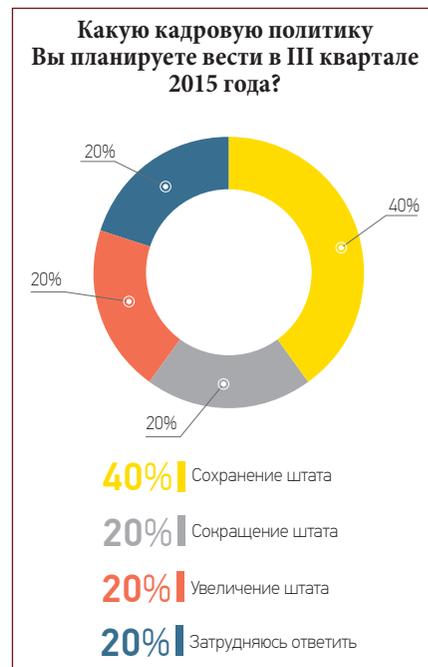
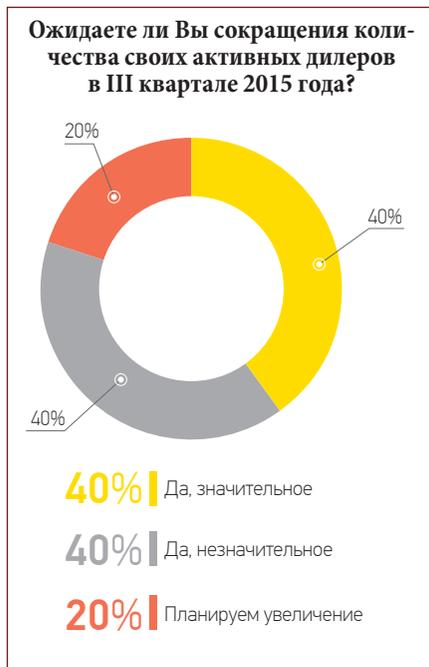
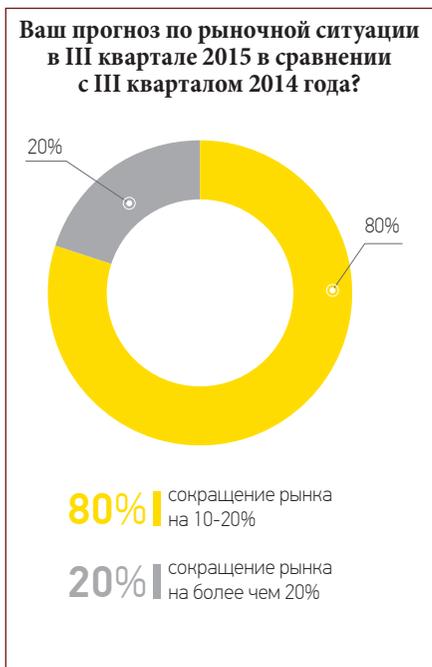
даже увеличили свой штат за данный период и только 25% компаний были вынуждены прибегнуть к сокращению. Компании, которые не сокращали свой штат, оптимизацию издержек распределили следующим образом: сокращение рабочей недели (40%), отпуск без содержания (20%). В отличие от предыдущих этапов, сокращения в отделе продаж на отчетный период, практически, не проводились – незначительно в 20% компаний.

### Финансы

Во втором квартале 2015 года в финансовых вопросах у респондентов прослеживалось определенное единство. В сложившейся ситуации, балансируя на рынке, большинство компаний (80%) активно использовали кредиты поставщиков, а также собственные средства (20% респондентов), при этом абсолютно все опрашиваемые компании сократили свою наценку в этот период. Тем не менее, повышение стоимости изделий все же произошло. У большинства компаний (60%) стоимость продукции увеличилась до 10%, остальные компании (поровну) подняли цену не более чем на 20% и 30%.

### Геополитические факторы

Затянувшийся военный конфликт на востоке страны неизбежно влияет на рынок всей Украины. У 40% респондентов нашего опроса деятельность в этих регионах приостановлена, у такого же числа опрошенных объемы продаж на этих территориях снизился на 20-30%, а у пятой части участников опроса – показатель

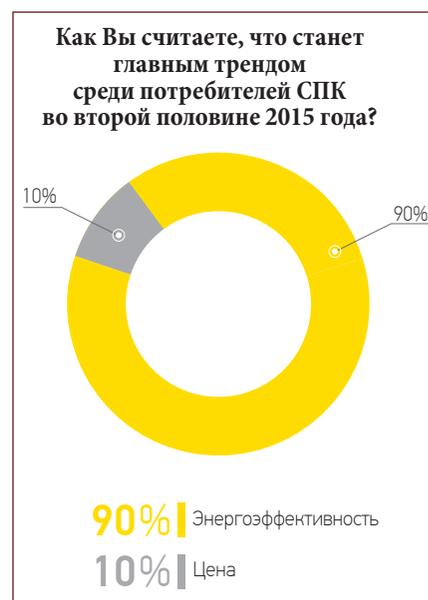
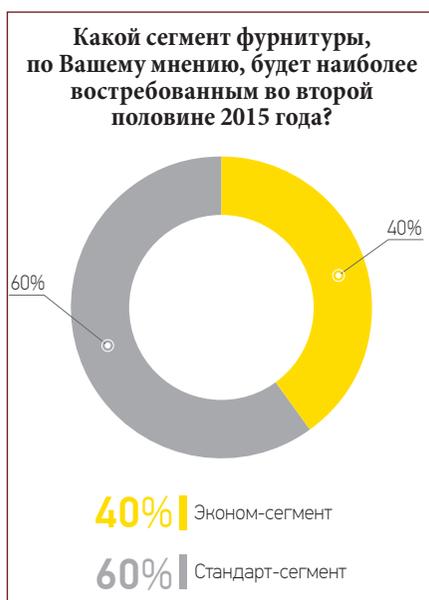
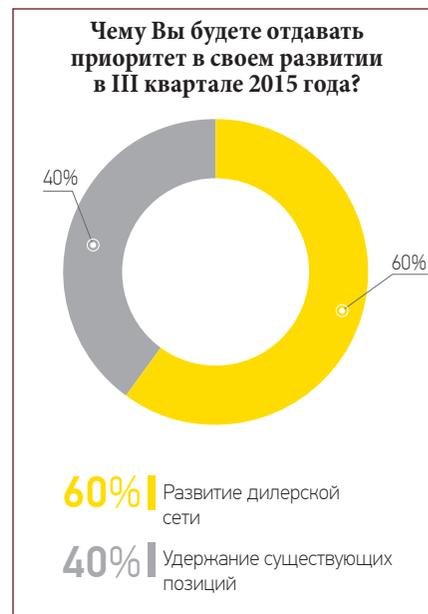
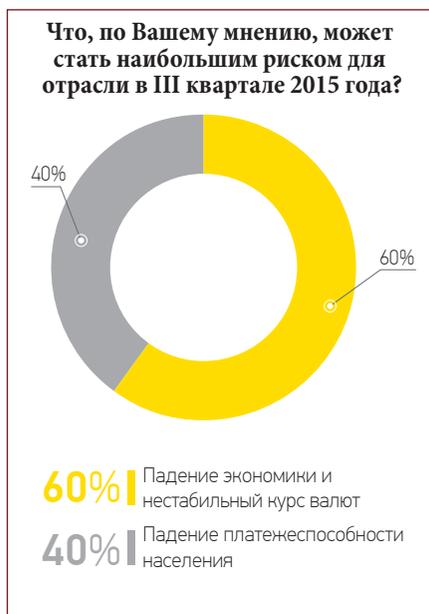


продаж в конфликтной зоне снизился более чем на 40%. При этом с небольшой надеждой 40% компаний рассматривают выход на рынок ЕС и 60% вовсе не планируют выходить на площадку западных странах.

**Ожидания**

В предстоящем периоде стратегии развития бизнеса компаний-производителей СПК остаются прежними. Безусловно, это развитие дилерской сети и удержание существующих позиций. О востребованности продукции премиум-класса говорить не приходится. Главный тренд будущего сезона – это, безусловно, эконом- и стандарт-сегмент. Также большинство респондентов опроса отметили актуальность в следующем квартале энергоэффективных конструкций, принимая во внимание осознанность граждан – беречь столь дорогое тепло, а также надеясь на новую программу государства по утеплению домов и квартир. С долей оптимизма и в большей степени с оценкой реалий рынка можно с уверенностью сказать, что компании данной отрасли будут продолжать бороться за «своего клиента» и стараться расширять свое представительство в разных регионах. Главное, чтобы этому не мешали внешние факторы.

*По данным опроса компании AXOR*



# Штори-плісе Redi Shade

Універсальний розмір для будь-якого вікна

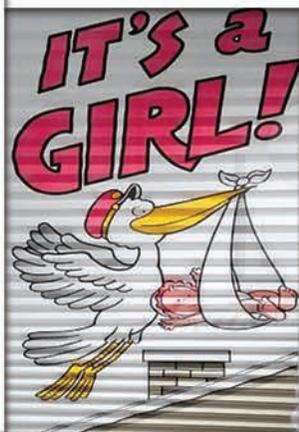
Доступне дизайнерське рішення

Вікна. Балкони. Шафи. Полиці.

## Увімкніть уяву самі

**ВІДРІЗАТИ**

**& ПРИКЛЕЇТИ**



Розширюємо дилерську мережу

Компанія «Арт Шаттерс»  
моб. тел. +38 050 413 10 60, тел. +38 044 592 92 12  
[www.redishade.com.ua](http://www.redishade.com.ua), email: [slondie@icloud.com](mailto:slondie@icloud.com)