АСОЦІАЦІЯ УЧАСНИКІВ РИНКУ ВІКОН ТА ФАСАДІВ

Єдина країна
Единая страна

ift ROSENHEIM

КБУ Конфедерація Будівельників України

Window Technologies

www.wt.com.ua

Оконные технологии

№ 67 (1) 2017

ТЕХНИКО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ИЗДАНИЕ

ACCADO Идеальный баланс качества

В номере: Анализ ДБН В.2.6-31:2016 «Тепловая изоляция зданий». Комментарии разработчиков. Мнения экспертов оконного рынка

Устройство теплого основания на окнах в пол, раздвижных системах

ACCADO®
Оконная и дверная фурнитура

100 Jahre SALAMANDER®

INDUSTRIE // PRODUKTE

seit 1917

На честь столітнього ювілею баварського концерну **SALAMANDER**, поспішайте отримати гарантовану знижку 100 грн. на кожне вікно та кожні двері **SALAMANDER**!

Акція діє до 31.12.2017

Решение для нестандартных проемов

Косоугольное окно

Косоугольные окна дают возможность превращать комнаты с ассиметричными углами в жилые помещения с достаточным доступом света и воздуха

Применение возможно под углом от 15° до 50°

Комбинируя разные петли открывание створки может быть правым или левым, а вес до 80 кг

Предотвращает резкое захлопывание створки при плотной циркуляции воздуха

НЕ ОБОВ'ЯЗКОВО СТАВАТИ НІМЦЕМ,
ЩОБ РОБИТИ
ЯКІСНИЙ ПРОДУКТ

VIKNALAND
ВІКОННІ СИСТЕМИ

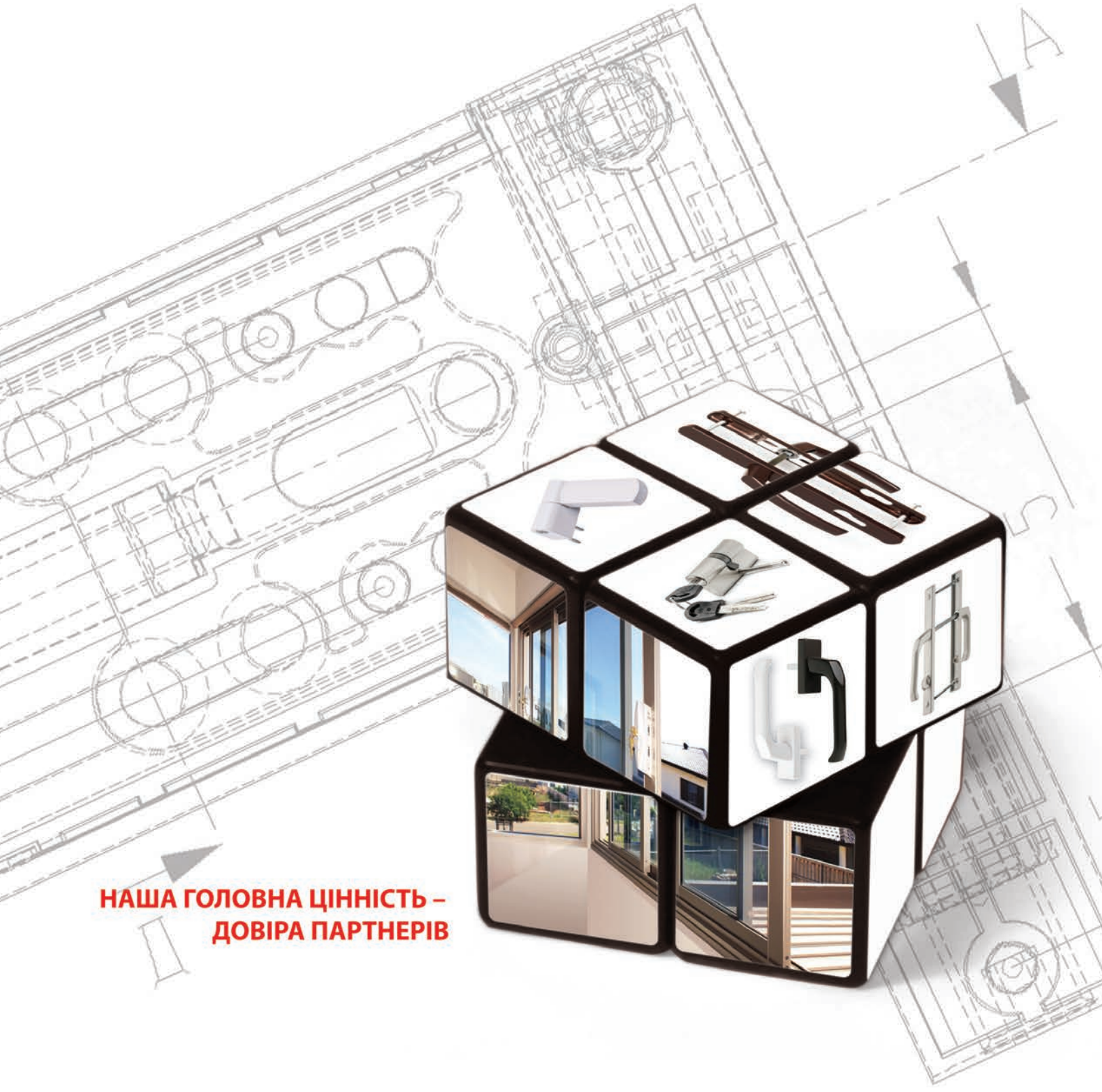
ПЕРШІ В УКРАЇНІ
УКРАЇНСЬКІ ВІКНА

WWW.VIKNALAND.UA

Інформаційна служба: 0 800 503 308

ASTEX

Кращий український виробник комплектуючих
для світлопрозорих конструкцій



**НАША ГОЛОВНА ЦІННІСТЬ –
ДОВІРА ПАРТНЕРІВ**

AFC Riko At

astextrading.com.ua

KLEIBERIT®

KLEBSTOFFE • ADHESIVES

Облицовывание профиля

КЛЕЙБЕРИТ 704 серия
сертифицирована согласно стандарта RAL-GZ 716

... для наружного применения

Клейберит ПУР клеи-расплав 704.X для ПВХ и алюминевых профилей

- сертифицированны 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.ukraina@kleiberit.com
www.kleiberit.com

№1
В УКРАИНЕ

PROFESSIONAL
SOMA FIX®

ВЫБОР ПРОФЕССИОНАЛОВ • ВЫБОР ПРОФЕССИОНАЛОВ •

Профессиональное качество
по ДОСТУПНОЙ ЦЕНЕ!

www.somafix.com.ua

ЯКІСТЬ ШВИДКІСТЬ ЗРУЧНІСТЬ

Лише переваги

Asmaco

ТОВ «ОПТІМА-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

ОПТІМА-С

www.optima-s.kiev.ua

Барви ШВИДКОсті

представляє:

WPR / TAKA: В єдності сила

Наша сила в об'єднанні двох світів: ми єдині партнери, що здатні виробляти машини та клейові системи для окутування профілів, поєднуючи їх ідеально.

Італійська висока якість в системах окутування профілів та панелей. Завжди на крок попереду. WPR TAKA - лідер в розробці та створенні інноваційних інтелектуальних систем. Завдяки повній автоматизації досягається підвищення продуктивності, швидкості та ефективності.

Формула успіху, що народжується зі збалансованого поєднання досліджень, екології та індивідуального підходу. Якість клеєвих систем - це ключ для досягнення найкращих результатів склеєння матеріалів на довгі роки.

ТОВ «Барви ШВИДКОсті» 04176, Україна, м. Київ, вул. Електриків, 26
тел. (044) 351-00-35 факс. (044) 351-00-36
info@barvyshvydkosti.com www.barvyshvydkosti.com

СИЛА

MAKROFLEX®

ПОВЕРТАЄТЬСЯ

- ГЕРМЕТИЗАЦІЯ ВІКОННИХ ТА ДВЕРНИХ ШВІВ.
- МОНТАЖ ВІКОН ТА ДВЕРЕЙ.
- СТВОРЕННЯ ДОДАТКОВИХ ЗВУКО- І ТЕПЛОІЗОЛЯЦІЙНИХ ЕКРАНІВ.

Henkel Quality for Professionals

Ceresit

На 20% вищі * теплоізоляційні характеристики

На 50% вища * ефективність звукоізоляції

На 25% покращена * еластичність при деформації

Двократне зменшення * тиску при полімерізації

* У порівнянні зі стандартними поліуретановими пінами, отриманими з використанням традиційних технологій.

WHITETEQ
ТЕХНОЛОГІЯ ОЧИЩЕННЯ ПОЛІМЕРІВ

Нова ера в технології поліуретанової піни

Технологія очищеної поліуретанової піни:

- Дрібнопориста структура
- Молочно-білий колір
- Висока стійкість до ультрафіолету

Quality for professionals

Не витрачай його на дешеві вікна…

Насолоджуйся SALAMANDER!

SALAMANDER®
WINDOW & DOOR SYSTEMS

www.sip-windows.com

ЯКІСТЬ ДЛЯ БІЛЬШ
СТИЛЬНОГО
ЖИТТЯ
ETEM
www.etem.com

ТСВ Сервис

• Оборудование новое и б/у для производства ПВХ окон и алюминиевых конструкций

• Расходные материалы для оборудования, инструмент, запасные части, тефлоновые пленки Hightechflon

emmegi
LEADING TO A NEW WORLD

federhenn
AFS Federhenn Maschinen GmbH

gevo elumatec

GRAULE U-R-B-A-N

ООО «ТСВ Сервис»
Тел: +38 044 494 08 24, +38 044 494 08 25
mail@tsv-service.com.ua, www.tsv-service.com.ua

СОДЕРЖАНИЕ

НОВОСТИ, СОБЫТИЯ

ИНТЕРВЬЮ

20 .... Умение держать баланс – важный аспект оконного бизнеса

ПРЕЗЕНТАЦИЯ

24 .... VEKA представляет: новые уникальные цвета – уникальные возможности

СОБЫТИЕ

26 .... GEALAN BALTIC: 20 лет постоянных инноваций и качества

30 .... Зелено-білі серця

НОРМАТИВНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

32 .... Анализ ДБН В.2.6-31:2016 «Тепловая изоляция зданий»

ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

42 .... Синергія REHAU

СТЕКЛО И ТЕХНОЛОГИИ

44 .... Готовь солнцезащиту зимой

ЛАМИНАЦИЯ

48 .... Интеграция европейских стандартов качества в украинский оконный рынок

51 .... Ламинация профилей. Тенденции и перспективы для оконного рынка

АЛЮМИНИЕВЫЕ СИСТЕМЫ

53 .... ETEM презентував алюмінієву систему E68

54 .... Панорамные конструкции «АЛЮТЕХ»

ВЫСТАВКИ

56 .... ОЛТА приглашает в гости

ОБУЧЕНИЕ

58 .... Стремимся к успеху вместе с REHAU

ФУРНИТУРА

60 .... Инвестиции в качественную жизнь

64 .... ASTEX. Стратегия и ориентация на клиента. Основные составляющие успеха

GEALAN

КАЧЕСТВО БЕЗ КОМПРОМИССОВ

НЕМЕЦКИЕ СИСТЕМЫ ПРОФИЛЕЙ ДЛЯ МЕТАЛЛОПЛАСТИКОВЫХ ОКОН И ДВЕРЕЙ

20 1997-2017
GEALAN BALTIC

www.gealan.ua

Учредитель и издатель ООО «Т.А.К.К.»
Главный редактор ..... Сергей Кожевников
Выпускающий редактор ..... Елена Кожевникова
Партнеры ..... Конфедерация строителей Украины
..... УкрНИИ Стекла
..... Институт окна ift Rosenheim (Германия)
..... Ассоциация участников рынка окон и фасадов (АУРОФ)
..... 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, заслуженый 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, эксперт
..... Михаил Орленко, эксперт
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 5 000 экземпляров
Почтовый адрес: ул. Новозабарская 2/6, корп.2, г. Киев, Украина, 04074
тел.: +38 (044) 592-92-12
e-mail: info@wt.com.ua, http://www.wt.com.ua
Издание зарегистрировано в Государственном комитете информационной политики Украины, свидетельство № КВ 3824
При перепечатке материалов ссылка на «Оконные технологии» обязательна
Ответственность за достоверность рекламных материалов несет рекламодатель

ПОДДЕРЖКА ЖУРНАЛА

ВІКНА ДВЕРІ®
КВІН СВІТ
ДЕРЕВО – ПВХ – АЛЮМІНІЙ

66 .... Стандарты завтрашнего дня разрабатываются уже сегодня: HS PORTAL

68 .... Ворне – значит только вперед...

70 .... Строительные перспективы на выставке BAU 2017

73 .... Роликовая петля KT-R в 2- и 3-компонентном варианте от Dr. Hahn для дверей из ПВХ

74 .... Роликовая петля Rollenband NG от Dr. Hahn

OPEN DAY

76 .... AXOR Open Day

ТЕХНОЛОГИИ МОНТАЖА

79 .... Почему «теплый монтаж» не всегда энергосберегающий?

СОЛНЦЕЗАЩИТА

82 .... SOLWIN: правильная солнцезащита вашего дома

ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕ

86 .... 3000 Евро компенсации по программе IQ energy или Как это работает на практике

МОНТАЖ

90 .... Soma Fix – сохраняет тепло в ваших домах

92 .... SOUDAL – эксперт в производстве монтажных пен, герметиков и клеев

94 .... Как правильно хранить монтажную пену

ПРОИЗВОДИТЕЛЬ

98 .... Искусство в окнах

МАСТЕР-КЛАСС

100 .... Устройство теплого основания на окнах в пол, раздвижных системах

ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬ

104 .... Энергоэффективность: от отдельных домов к массовой санации

110 .... Энергетическая модернизация зданий в Германии

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®

SWS

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»

SOUDAL

www.soudal.ua
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
www.metalvis.ua

УВАЖАЕМЫЕ ПАРТНЕРЫ, ЧИТАТЕЛИ, ДРУЗЬЯ!

Для специалистов оконной отрасли, после достаточно продолжительных зимних каникул, новый оконный год, как правило, начинается с январской выставки «Примус: Окна. Двери. Профили». Мы не станем судить о том, как прошла эта выставка, о ее масштабах и прочее. Но однозначно для себя мы всегда за эти 3 дня находим массу полезной информации и проводим большое количество встреч и переговоров. И, зачастую, тематика первого номера «Оконных технологий» базируется на информации и вопросах, собранных именно на этой выставке. Теперь обо всем по порядку.

Одной из главных тем номера стало обсуждение и анализ обновленного ДБН В.2.6-31:2016 «Тепловая изоляция зданий». Документ был презентован в январе 2017 года и имеет ряд новшеств, в том числе и для оконного рынка. Разработчики, основываясь на европейском опыте, предложили новую модель учета энергопотерь здания, которая может существенно повлиять на общую картинку энергетического баланса здания. Теперь при расчете энергопотребления будет учитываться не только отопление, а также энергозатраты на кондиционирование и горячую воду. Также есть ряд изменений относительно монтажа оконных конструкций, некоторых норм энергопотребления, требований к входным дверям и другие особенности, о которых нам расскажут эксперты оконного рынка.

Основная цель обсуждения – разобраться максимально подробно в деталях нового закона. Со своей стороны, разработчики дали абсолютно исчерпывающие ответы на вопросы, поставленные редакцией WT относительного нового ДБН. Также поспешили высказать свое мнение и специалисты оконной отрасли, которым уже совсем скоро ежедневно работать с этим документом.

В этом номере мы решили уделить особое внимание актуальным техническим и практическим вопросам оконной отрасли.

Расчетные методы определения теплоизоляционных свойств окон – это тема, которая очень гармонично сочетается с нашим анализом нового ДБН В.2.6-31:2016, особенно в разрезе теперь уже обязательного к применению монтажа окон согласно ДСТУ Б В.2.6-79. Основные вопросы, которые мы рассмотрели: это правильное позиционирование оконного блока в проеме и влияние теплоизоляционных характеристик монтажных материалов и качество выполняемых работ на теплоизоляцию смонтированного окна в целом. Зачастую больше всего вопросов и ошибок возникает именно при монтаже оконных конструкций. В материале «Почему теплый монтаж не всегда энергосберегающий» мы постарались раскрыть тему основных ошибок позиционирования оконного блока при разнообразных способах монтажа. Очень часто, при возникновении плесени, грибка и промерзаний на окнах, потребитель обвиняет в этом оконную компанию, которая произвела окна, но как показывает практика и наш материал – чаще всего это не так.

Продолжаем тему инсталляции и монтажа оконных конструкций в практическом мастер-классе. В этом номере мы будем обсуждать проблему промерзания оконных конструкций по типу остекления «в пол». Более детально разберем устройство теплого основания (теплого порога) в раздвижных системах, так как именно в этом месте возникают основные проблемы в таких окнах.

Энергоэффективность от отдельных домов до массовой санации. Еще один интересный материал от специалиста в этой области о том, как происходит подготовка и реализация европейских программ по энергомодернизации в Украине. Применяем европейский опыт и адаптируем его к суровым украинским реалиям.

На примере реального объекта мы детально расскажем и покажем, как с помощью актуальных европейских программ по энергосбережению, а именно программы IQ energy, можно получить грант (компенсацию) в размере 3000 евро, установив правильные энергосберегающие окна и утеплив дом. Даем подробную историю со всеми техническими подробностями.

И, наконец, ряд интервью с крупными игроками оконного рынка о перспективах развития оконной отрасли, правильного позиционирования компании на рынке и о качестве выпускаемой продукции, как основного критерия для сегодняшнего требовательного потребителя.

С уважением,
главный редактор
Сергей Кожевников

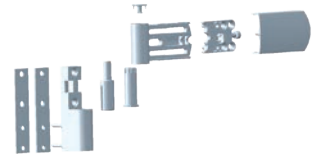
ACCADO

Оконная и дверная фурнитура

www.accado.com.ua

NEWS

Петли дверные – новые возможности отечественного бренда



Компания ASTEX уделяет большое внимание развитию направления дверных петель. В конце 2016 года, компания запустила проект обновления и расширения ассортимента данного сегмента комплектующих. В 2017 году, производитель представит своим потребителям 4 обновленные и усовершенствованные модели петель: AT 27, DHV, AT 23, DHN.

Новые модели отличаются усовершенствованными характеристиками, более прочным материалом, повышенным удобством установки и современным дизайном.

Все модели под торговой маркой AFC проходят тщательную проработку и представляют собой оптимальное сочетание конструкторских решений, лучших инновационных технологий, дизайна и эргономики.

Устройство петель торговой марки AFC является максимально простым, что позволяет осуществлять их установку без особых усилий и специальных навыков.

Петли ASTEX производятся из проверенного высококачественного сырья: цинково-алюминиево-медный сплав для корпуса изделия, полистирол и стеклонаполненный полиамид – для втулки, заглушки и прочие пластиковые элементы. Все петли AFC позволяют применить их для дверных конструкций с большим весом (до 120 кг). Ряд моделей имеют усиленные характеристики и выдерживают нагрузку до 140 кг.

Современный дизайн изделий компании ASTEX позволяет изысканно гармонировать с наиболее широким спектром металлопластиковых дверей и профильных систем, позволяя сочетать надежность, дизайн, изысканность линий и износостойкость.

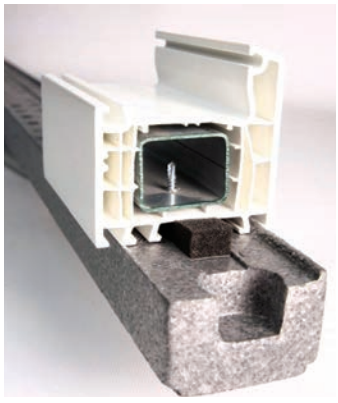
Дверные петли AFC, компании ASTEX, идеально подойдут для любого типа традиционных систем профилей ПВХ.

ОЛТА на InterBuildExpo 2017

Компания ОЛТА совместно с ТМ SALAMANDER приглашает посетить свой стенд на выставке InterBuildExpo 2017, которая будет проходить с 29 марта по 1 апреля в выставочном центре «Киев-ЭкспоПлаза».

Являясь лидером среди производителей оконно-дверных конструкций в центральной Украине, ОЛТА решила продемонстрировать свои производственные возможности, разместив на выставке подъемно-раздвижную систему Salamander Hebeschiebetur с типом открывания по схеме «А». При длине почти 5 метров у раздвижки будет всего две створки!

Новый инновационный продукт – Тёплый подставочный профиль VSThermo



Компания «Сонячні Вікна», в рамках программы «Якісний монтаж», на Международной строительной выставке KyivBuild, презентовала решение проблемы промерзания в нижней части окна при низких температурах. Новый инновационный продукт – Тёплый подставочный профиль VSThermo высокой плотности, изготовленный из материала Neopor, компании BASF.

Тёплый подставочный профиль VSThermo производится двух типов: VST070 – рекомендован к применению для окон, изготовленных из профильных систем монтажной шириной 70 мм, VST080 – для окон монтажной шириной свыше 80 мм.

VSThermo – универсальный подставочный профиль, может применятся при производстве и монтаже окон, изготовленных из большинства профильных систем присутствующих на рынке Украины.

Особенность тёплого подставочного профиля VSThermo – возможность его применения в качестве тёплого основания под дверными порогами в металлопластиковых, алюминиевых и деревянных системах, а также в качестве подставочного профиля в алюминиевых и деревянных окнах.

Компания «Солвин Украина» подводит итоги участия в выставке KievBuild 2017

3 марта завершилась выставка KievBuild 2017. Для компании «Солвин Украина» это вторая специализированная выставка. На стенде было более 500 посетителей. В этот раз мы презентовали посетителям панорамную раздвижную систему Veka, летнюю террасу Anova, окна премиум-класса, а также солнцезащитные элементы немецкой компании WAREMA.

Все посетители стенда смогли оценить качество, эксклюзивность и разнообразие конструкции ТМ «Солвин», а также сделать заказ или купить понравившуюся конструкцию.

Приглашаем также посетить салоны ТМ «Солвин», где представлено ещё больше образцов, а также ждём вас на нашем стенде во время выставки InterBuildExpo 2017.

WINDOM
вікна твого дому

НОВА **УКРАЇНСЬКА** ПРОФІЛЬНА СИСТЕМА

Стипендиальная программа от AXOR INDUSTRY

С целью поддержки талантливой и перспективной молодежи Украины компания AXOR INDUSTRY начинает программу ежемесячного финансового вознаграждения студентам Украинского государственного химико-технологического университета и Национальной металлургической академии Украины (г. Днепр).

Стипендии будут присуждаться в двух категориях для студентов вышеупомянутых вузов: «за успехи в обучении» – для лучших студентов, и «льготная стипендия» – для студентов из социально малообеспеченных групп (дети-сироты или дети, лишенные родительской опеки).

Раз в полгода на сайте компании AXOR INDUSTRY будет объявлено о начале приема заявок для участия в данной программе. По окончании срока подачи заявок специальная комиссия, состоящая исключительно из представителей компании AXOR INDUSTRY, рассмотрит поданные заявки и определит одного победителя (лучшего студента) в каждой категории среди студентов указанных вузов. Именно эти студенты в течение следующих 5 месяцев будут получать стипендию от AXOR INDUSTRY в размере 1000 гривен ежемесячно.

Компания AXOR INDUSTRY искренне надеется, что стипендиальная программа поддержит желание талантливых студентов к развитию и достижению высокого профессионализма в выбранной сфере.

Более подробная информация – на сайте axorindustry.ua.

IQ energy расширил список энергоэффективного оборудования

Список материалов и оборудования, на приобретение которых можно получить европейский грант по программе энергоэффективности от Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР) IQ energy, расширен до 3079 позиций. Наиболее популярная категория – энергосберегающие окна. Об этом сегодня сообщили в пресс-службе программы IQ energy.

В список решений, дающих возможность существенно сократить расходы на отопление, включены как недорогие позиции, например теплоизоляция труб (от 4 грн/м.п), так и высокотемпературные тепловые насосы, позволяющие экономить более 30 тыс грн в год. При покупке каждой из них возможно получить европейский грант.

Энергоэффективные решения, на которые возможно получить европейский грант:

Технология	Количество доступных решений
Окна	865
Теплоизоляция	632
Котлы	574
Система отопления	502
Тепловые насосы	363
Солнечные коллекторы	112
Входные двери	27
Счетчики тепла	4

Руководитель программы IQ energy Оксана Булгакова уточняет: «Сегодняшний каталог материалов и оборудования позволяет удовлетворить большинство запросов по энергосбережению. Наибольшим спросом среди наших соотечественников, около 50% от общего объема, пользуются энергоэффективные окна. Программа набирает обороты, за первый год работы каталог технологий был расширен более чем в 2 раза. В течение сезона 2017 года планируем добавить несколько новых категорий и расширить уже существующие».

Напомним, в данный момент программа IQ energy действует для физических лиц. Для получения компенсации от ЕБРР по программе необходимо приобрести энергоэффективное оборудование в кредит через банк-партнер. В рамках программы необлагаемая налогами компенсация (15-20% от суммы кредита/инвестиций, включая монтажные работы) выплачивается в евро на отдельный валютный счет клиента. Максимально возможная сумма компенсации по кредиту – 3000 евро. Клиент имеет возможность снять наличные в евро еще до погашения кредита в гривне. При этом ни банк, ни ЕБРР, ни IQ energy не контролируют то, каким образом клиент распорядится компенсацией.

Банки-партнеры программы, АО «УкрСиббанк» и АО «ОТП Банк», предлагают различные типы кредитов, от беспроцентной рассрочки на 3 месяца на замену окон до кредитов от 200 тыс грн на комплексную модернизацию жилья. Максимальная сумма кредита – 450 тыс грн на замену системы отопления и наружное утепление частного дома.

В Стамбуле прошла выставка Eurasia Window 2017

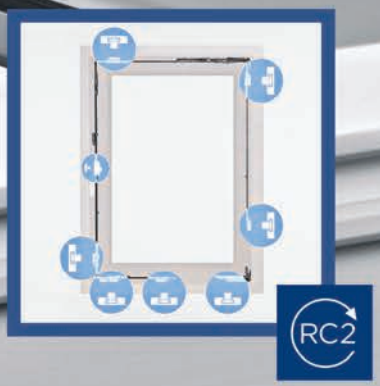
С 8 по 11 марта 2017 года в Стамбуле прошла специализированная оконная выставка Eurasia Window, которую посетили представители стекольной и оконной индустрий со всего мира. Выставка стала масштабным отраслевым событием, где экспоненты презентовали самые передовые новинки в области остекления.

Масштаб представленных экспозиций можно было оценить по количеству участников – в этом году их было более 585. В 11 павильонах крупнейшие производители и поставщики оконного ПВХ-профиля, алюминиевых систем, деревянных окон, структурного остекления, фурнитуры и оконных аксессуаров, оборудования для производства окон и стеклопакетов из 24 стран мира (Египет, Турция, Китай, Тайвань, Италия, Испания, Великобритания, США, Германия, Франция, Голландия, Бразилия, Израиль, Финляндия, Южная Корея, Швейцария, Бельгия, Сербия, Румыния, Македония, Индия, Польша, Чехия, Австрия) знакомили гостей выставки со своими достижениями и новинками.

Поменялся и формат выставки, она трансформировалась в специализированную площадку для профессионального диалога архитекторов и строителей. Активное развитие строительного сектора в Турции требует качественного и современного остекления фасадов зданий. На выставке можно было найти новые технологические решения в области применения стекла в строительстве и архитектуре.

ДОСВІД ТА ІННОВАЦІЇ

Німецька якість.
З 1854 року.



activPilot Select

ФУРНІТУРА ПРИХОВАНИХ МОЖЛИВОСТЕЙ

Поворотно-відкидна фурнітура activPilot Select відкриває нові можливості для архітекторів та дизайнерів, завдяки прихованим у фурнітурному фальці завісам, віконні конструкції можуть бути виконанні в усіх доступних кольорах та фактурах.

Розмір за власним бажанням: фурнітура витримує віконні стулки площею до 3м² і вагою до 150 кг;
Простір для огляду: функціональність трьохстулкового вікна без імпосту;
Безпека у пріоритеті: клас протизламності RC2 згідно європейських норм;
Фактура: для алюмінієвих, дерев'яних та ПВХ вікон.

www.winkhaus.com.ua

Always precise WINKHAUS

УМЕНИЕ ДЕРЖАТЬ БАЛАНС – ВАЖНЫЙ АСПЕКТ ОКОННОГО БИЗНЕСА

Компания «Маядо» со времен смены собственников в 2012 году показывает постоянный рост на достаточно статичном или даже стагнирующем оконном рынке Украины. Ни для кого не секрет, что за этим результатом стоит работа не одного человека, а большой команды. О результатах работы компании, о принципах ведения бизнеса и о планах на 2017 год, редакции рассказал генеральный директор компании «Маядо» Хюсейн Юнлю.

▶ Г-н Хюсейн, как вы оцениваете работу компании «Маядо» и результат ее деятельности в 2016 году?

Для нас это был очень продуктивный год. Все шло по тому плану, который мы себе поставили в начале года. Очень радует тот факт, что политическая и экономическая ситуация в стране стабилизировалась, курсовые скачки перестали волновать рынок (они были, но достаточно редко, и искусственно). Это дало возможность нашей компании занять активную позицию на рынке, как в производственном плане, так и в коммуникациях. В 2016 году практически все наши партнеры зафиксировали рост продаж оконных конструкций, в связи с этим мы также можем сказать, что наш оборот увеличился примерно на 15%, по сравнению с 2015 годом. Мы постараемся сохранить эту тенденцию и в 2017 году, и для этого мы сделаем все необходимое. И, конечно, все это может быть при стабильной политической и социально-экономической ситуации в Украине.

▶ Какие основополагающие факторы для вас, как для поставщика, были основными в отношениях с вашими клиентами?

Прежде всего мы выдержали те гарантии и выполнили те обязательства, которые давали клиентам. Это называется порядочность в бизнесе. Мы считаем, что баланс между ценой и качеством выпускаемой продукции является сегодня важным аспектом успешного ведения оконного бизнеса. Также важным фактором отношений с клиентом является умение быстро реагировать на любые возникающие проблемы производственных процессов и их оперативное решение. Очень важно слышать клиента, а не просто продавать ему продукцию. Это наша позиция. Одним словом – это клиен-

тоориентированная политика компании «Маядо».

Такая политика позволяет нам сохранять действующих клиентов и подключать с каждым годом все больше новых.

▶ В середине прошлого года ряд компаний, в том числе и «Маядо», немного повысили цены на свою продукцию. Как отреагировали на это ваши партнеры?

Реакция была довольно спокойная, несмотря на то, что вопрос поднятия цен достаточно болезненная процедура. Наши партнеры отнеслись к этому с пониманием, учитывая тот факт, что это закономерный процесс.

Ведь ни для кого не секрет, что цена на нефть поднялась, соответственно потянула цену на ПВХ смолу, как основную составляющую ПВХ профилей. Отсюда и поднятие цены на профиль, как конечный продукт. Те, кто разбираются и понимают эти вопросы знают, что искусственное удержание низкой цены на сырье может существенно повлиять на качество выпускаемого профиля. И это может сыграть плохую шутку относительно производителей окон. Мы к таким вопросам относимся серьезно, и считаем, что лучше поднять минимально цену на профиль, чем играть в «нечестную» игру относительно наших партнеров.

На будущее отмечу, что цена на сырье неумолимо растет, начиная с конца 2016 года, и в 2017 году темп роста только усилился. Поэтому есть вероятность того, что многие компании-производители ПВХ профиля уже очень скоро могут поднять цену на 5-10%.

▶ Расскажите о развитии концерна ADO в Турции и о результатах этого процесса в Украине?

В первую очередь группа компаний Adopen является лидером по производству ПВХ профилей в Турции, а это огромный рынок. Также отмечу, что глава правления, он же владелец концерна ADO, Мустафа Сак, очень активный по жизни человек и не любит стоять на месте. Он постоянно развивает свой бизнес, открывает новые направления, новые заводы, и по максимуму расширяет ассортимент строительных товаров.

Хочу назвать основные из них, это:

WINTECH – производство ПВХ профилей;

ACCADO – производство фурнитуры;

ADO KAPI – производство межкомнатных дверей;

ADO FLOOR – производство композитных полов (паркет);

ADO ALUMINIUM – производство алюминиевых систем;

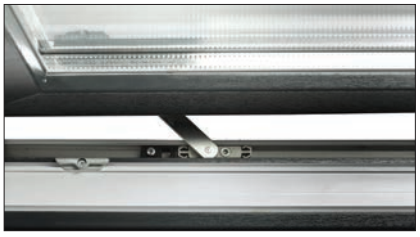
DECKADO – производство композитной террасной доски;

ADO FILM – производство пленки для ламинации.

И это далеко не все направления. Есть еще авиационное направление и аграрный бизнес, но они не входят в строительный сегмент.

Многие из этих направлений мы начали развивать в Украине и искать новые рынки сбыта.

ADO ALUMINIUM интересное направление на рынке СПК. Завод был запущен в 2015 году и получил значительное расширение производственных мощностей в конце 2016 года. Завод производит очень качествен-



ный продукт (сырьевая база QATAR), с широким выбором алюминиевых систем и с огромным архитектурным потенциалом. Мы уже сейчас ведем переговоры с рядом переработчиков, для того, чтобы постараться реализовать в 2017 году несколько проектов, под которые мы готовы достаточно оперативно поставить все необходимые ALU системы.

ADO FILM – пленки для ламинации, проект, который мы начали в прошлом году, активно развивается, и уже сегодня некоторые компании, которые являются нашими партнерами, достаточно успешно используют эти пленки в своем производстве. Но этот продукт рассчитан не только для наших клиентов, мы также будем активно предлагать его на рынок для использования в других профильных системах. Работа в этом направлении ведётся достаточно активно.

ADO KAPI – межкомнатные двери, ADO FLOOR – композитный пол и DECKADO – композитная террасная доска – все эти продукты мы будем представлять на ближайших строительных и архитектурных выставках, как самостоятельно, так и с нашими партнерами, о чем потом обязательно напишем отдельно.

Таким образом, концерн ADO, и в частности компания «Маядо» (Украина), начинают частичную диверсификацию своего бизнеса путем добавления новых направлений, которые так или иначе относятся к строительному рынку.

▶ Как вы боретесь сегодня со своими конкурентами?

(Смеется) Как таковой борьбы у нас нет. Разница между «Маядо» и остальными производителями заключается в том, что мы стараемся выдержать ту тонкую грань между высоким качеством производимой продукции и оптимальной ценой на нее. Это достаточно непросто. При этом, мы держим свои обещания, выполняем свои гарантии, стараемся быть максимально эффективными в работе с нашими партнерами, и быть первыми, кто придет к ним на помощь в трудную минуту. Это наши основные принципы ведения бизнеса.

▶ Что можете сказать о развитии ACCADO на оконном рынке Украины?

Фурнитура технологически более сложный продукт, как и в производстве, так и в продаже, в отличие от профиля. Но при этом мы увеличиваем долю продаж ACCADO с каждым годом на 5-7%. Что касается 2017 года – это план увеличения продаж на 10%, по сравнению с 2016 г.

Есть ряд продуктов, которые мы сегодня активно развиваем и предлагаем, одним из них является раздвижная система ACCADO. За 2015-2016 г.г. мы продали достаточно большое количество этих систем и получили очень хорошие отзывы от наших партнеров. Также мы расширили ассортимент по дверной группе. Это подрезные замки, с обвязкой двери по всему периметру, замки-рейки с разным дорнмассом*, нажимные гарнитуры различных видов, дверные петли с весом створки от 80 кг до 120 кг.

Что касается ACCADO, то мы работаем на рынке Украины с 2010 года и за это время многие смогли оценить высокое качество и доступную стоимость нашего продукта, цена которого потенциально на порядок выше.

У нас есть интересные планы по развитию ACCADO в этом году, но пусть это останется пока сюрпризом для всех.

▶ Итоги и планы на 2017 год.

Планировать и развивать оконный, и любой бизнес можно только при условии стабильной экономической и политической ситуации в стране. Если это будет, а мы на это очень надеемся, то мы поставили себе в планы активно развивать новые направления в компании, о которых я уже сказал, и конечно нарастить оборот продаж по ПВХ профилям и фурнитуре не менее чем на 10% в 2017 году.

ACCADO®
Оконная и дверная фурнитура

Компания «Маядо»
Киевская область, Броварской район,
пгт. Большая Дымерка, ул. Совхозная, 38
тел. (044) 39-37-883, моб.тел. (067) 441-09-55
тел./ф. (044) 393-78-86
www.wintech.ua

*Дорнмасс — термин, означающий расстояние от центра ключевого или цилиндрового отверстия замка до края торцевой планки. При отсутствии таких отверстий (у защелок) дорнмасс измеряется от центра отверстия для ручки.

www.wintech.ua

VEKA ПРЕДСТАВЛЯЕТ: НОВЫЕ УНИКАЛЬНЫЕ ЦВЕТА – УНИКАЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Компания VEKA представляет профили в новых уникальных цветах – Cherry Amaretto и VEKA Spectral Antrazit. Оба колера разработаны и выполнены с учётом самых актуальных требований к дизайну окон и фасадов и воплощают в себе техническую зрелость и эстетику самого высокого уровня. Новые цветовые решения эксклюзивно доступны только партнёрам VEKA.

Cherry Amaretto – это цвет, созданный итальянскими дизайнерами. Он позволяет создавать окна и двери в уникальной тёплой оптике, выходя за рамки привычных шаблонных решений.

Колористическая композиция Cherry Amaretto выдержана в умеренно ярких, сбалансированных тонах вишнёвого дерева.

Безупречный внешний вид

Специальная композиция плёнки и высочайшее качество ламинации VEKA обеспечивают высокую устойчивость поверхности окна к самым разнообразным воздействиям: механическим, температурным, инсоляционным.

Многообразие применения

Окна в цвете Cherry Amaretto идеально подойдут для любого интерьера, будь то каменный дом, располагающий к себе строгой классикой, деревянный сруб для любителя лесного уединения, или же экстравагантный коттедж для поклонника современного архитектурного авангарда.

Защита от перегрева

Применение технологии Cool Colors предотвратит перегревание и деформацию окон даже при самой жаркой погоде.

Легкость ухода

Ровная гладкая поверхность окна, выполненного в цвете Cherry Amaretto, невосприимчива к уличной грязи и пыли.

VEKA Spectral Antrazit – это сдержанность, элегантность и инновации, впервые создающие альтернативу привычному каширование профилей.

Главное отличие окон из профилей VEKA Spectral – это их **прочность, безопасность и более долгий срок службы**.

Окна (из профилей) VEKA Spectral:

- Обладают существенно большей устойчивостью относительно всех (по отношению ко всем) видов (видам) внешних воздействий (климатические, физико-химические, радиационные, механические).
- Невосприимчивы к воздействию реагентов, загрязняющих атмосферу современного города (например, пары противогололёдных смесей).
- Их практически невозможно поцарапать или повредить.
- Фактура VEKA Spectral обладает очень высокой отражающей способностью – окна из этих профилей можно устанавливать даже на солнечной стороне; профиль не перегреется, окно не деформируется.

Дизайн VEKA Spectral можно не только увидеть, но и ощутить буквально кончиками пальцев – эти профили имеют характерную шёлковую текстуру – ничего похожего на рынке в принципе не найти.

VEKA Spectral Antrazit – стильный пионер среди профилей нового поколения. Его благородный серый металлический блеск позволяет использовать этот цвет вместо алюминиевых окон или параллельно с металлическими элементами фасада.

Выбирайте Cherry amaretto или VEKA Spectral Antrazit – и наслаждайтесь видом из своего уникального окна.

Только у партнёров VEKA!

ООО «Века Украина»
ул. Игорева, 2/1, Калиновка,
Киевская область, 07443
Тел.: 0800 303 305
www.veka.ua

GEALAN BALTIC: 20 ЛЕТ ПОСТОЯННЫХ ИННОВАЦИЙ И КАЧЕСТВА

Единственный в странах Балтии производитель ПВХ профилей для окон и дверей GEALAN BALTIC начал работу в Литве в 1997 году. В нынешнем году компания отмечает 20-летие своей деятельности и до сих пор является одним из крупнейших предприятий подобного рода в Северном регионе, заслуженно называемым мостом инноваций. С его помощью в Северные страны пришли многочисленные глобальные инновации, позднее ставшие стандартом всего рынка окон.

Концерн GEALAN – лидирующий в Европе производитель систем окон и дверей из ПВХ, а GEALAN BALTIC – один из пяти заводов концерна, действующий и как представительство концерна в регионе Балтийского моря, а также Калининградской области, Беларуси, Украине. В период экономического кризиса компания инвестировала более трех миллионов евро в передовые производственные технологии и ориентируется на изделия сегмента premium и сегодня более половины объема продукции поставляет на общий склад концерна в Германии. «Мы высоко подняли планку качества и это наша марка. Мы инвестировали в самую современную в Европе линию подготовки сырья, а в производстве профилей мы почти единственные используем исключительно первичное, непереработанное сырье», – говорит Яунюс Шилейкис, руководитель GEALAN BALTIC. Он был одним из пятнадцати человек, двадцать лет назад начавших работать в новом вильнюсском отделении концерна GEALAN. Даже одиннадцать первых работников до сих пор вместе с предприятием, а всего в современном производственном комплексе площадью 16 тысяч кв. метров в Тракайском районе работает чуть более 100 человек. Под одной крышей здесь помещаются не только цехи по подготовке сырья и ламинированию, двадцать две линии по производству профилей, которые изготавливают более 300 видов профилей различной геометрии, но и склады продукции, а также администрация. GEALAN BALTIC заслуженно может называться лидером индустрии в регионе – диктуемые им новшества заставляют подтянуться конкурентов и заметно меняют урбанистический экстерьер. Только в странах Балтии из профилей GEALAN ежедневно производится около 1000 соответствующих новейшим технологическим и дизайнерским тенденциям окон. Компания первой в регионе в 2006 году начала производить ПВХ профили без соединений свинца, она является лидером тепловых характеристик и энергетической эффективности зданий, даже дважды повышала региональный стандарт качества: еще в 2000 году первой на рынке представила 6-камерную систему окон ПВХ шириной 74 мм – вместо трехкамерной системы шириной 60 мм, а пять лет назад представила

систему оконных профилей шириной 83 мм с третьей внутренней прокладкой и тем самым первой представила на рынке продукт, соответствующий теплоизоляционным стандартам пассивного дома (класс А+). Приковывающие внимание новшества планируются и в нынешнем году. О них и о том, что позволяет GEALAN BALTIC постоянно идти в ногу со временем, мы беседуем с руководителем компании Яунюсом Шилейкисом.

Когда вы начали свою деятельность, страны Балтии переживали начало эры пластиковых окон. Как вы охарактеризуете это двадцатилетие – изменения рынка, клиентов, самой компании?

Мы действительно прошли долгий, интересный путь и всегда были теми, кто идет впереди и указывает направление. Концерн GEALAN практически первым в странах Балтии начал поставлять производителям пластиковых окон и дверей системы профилей, а через несколько лет мы создали представительство в Вильнюсе и продолжили традицию носителя инноваций. Мы начинали с преобладавшей тогда трехкамерной системы профилей шириной 62 мм и через несколько лет вдохнули свежий воздух в рынок: мы предложили более широкую шестикамерную систему шириной 74 мм, которая существенно улучшила тепловые характеристики производимых окон. Она до сих пор является одной из самых популярных во всем регионе. Уже с 2012 года мы предлагаем еще более совершенную шестикамерную систему шириной 83 мм для пассивных домов (стандарты класса А+), а в этом году представим новейшее изделие – GEALAN-KUBUS, которое откроет абсолютно новую эру конструкционных решений окон и дверей из ПВХ. Следовательно, GEALAN BALTIC не раз вносил кардинальные изменения. Конечно, менялись и потребности рынка: сегодня в странах Балтии новые продукты появляются почти в то же время, что и во всей Европе, не нужно ждать несколько лет, пока наши производители и потребители поймут пользу нового изделия и смогут его приобрести. Осмелюсь утверждать, что просвещенный рынок – и наш вклад. Мы приложили множество усилий, чтобы показать, что окна с плохими тепловыми характеристиками – выброшенные на ветер деньги: сэкономленные несколько сотен евро за несколько лет унесут из кармана деньги, переплаченные за отопление. По правде, в этом году потребности местного рынка превзошли все наши ожидания: уже сейчас у нас есть заказы на новую систему, которую концерн начнет производить только весной. Мы сотрудничаем почти с сотней производителей окон, главные литовские строительные компании выбирают окна из наших профилей.

Вы не скрываете, что двигателем компании, дающим самое большое конкурентное преимущество, являются инновации и постоянные инвестиции.

Да, только еще добавлю, что наряду с инвестициями и современными продуктами нам помогает развитая логистическая система. У нас есть собственный транспорт, продажи, производство и склад, расположенные в одном месте, поэтому мы уверенно лидируем в сфере доставки и скорости обслуживания. И, конечно, мы чувствуем большую поддержку своих основных акционеров – концерна GEALAN – без них мы бы вряд ли решились на смелые решения. Что касается инвестиций, за последние десять лет мы инвестировали точно много. В 2008-2009 годах, когда все вокруг закрывали склады и затягивали ремни, мы завершили реализованный вместе с Агентством по поддержке литовского бизнеса проект поощрения конкурентоспособности, для которого выделили немало и собственных средств. Его результат – новый завод и самая современная в Европе линия смешивания сырья. Сырье – основа качества системы профилей пластиковых окон, поскольку линии по производству профилей может купить любое предприятие, однако без качественного сырья, из которого производятся профили, они не принесут выгоды. Поэтому это решение, которое тогда мало кому было понятно, я называю самым правильным шагом в истории компании. В новом комплексе расположен склад, на котором хранится около 80 процентов нашей продукции, это особенно ценят наши партнеры, так как нужные изделия они у нас получают особенно быстро. Это, в свою очередь, позволяет им выполнять работу оперативно и без досадной проволочки, а ведь каждый участник строительного бизнеса знает, что время – деньги.

В период с 2014 по 2016 года вы инвестировали почти 2 млн. евро ежегодно. С чем связаны дальнейшие инвестиции?

Мы всегда инвестируем большую часть своей прибыли, поэтому можем выходить на новые рынки, представлять новые продукты. Немало инвестиций связано с изменениями рыночной географии. Мы работаем с Беларусью, Украиной, Калининградом, однако это труднопрогнозируемые рынки, нестабильные. Из-за кризиса в России мы понесли потери на тех рынках, однако компенсировали их с лихвой, переориентировавшись на Западную Европу. Продажи концерна GEALAN в том регионе постоянно растут, а мы долгой и упорной работой сумели доказать акционерам, что произведенные в Литве профили полностью соответствуют стандартам высокого качества компании. Поэтому вот уже несколько лет мы производим

ПВХ профили для стран Западной Европы и поставляем на логистические склады в Германии. А каждый наш новый рынок связан с дополнительными инвестициями: отличаются необходимые для производства сертификаты, формы окон, даже стандартный белый цвет другой. Например, только для того, чтобы производить профили для Франции, Германии и Нидерландов, мы должны были дополнительно сертифицировать свои изделия в соответствии со специфическими требованиями каждой отдельной страны, а это немало стоило. Теперь половина нашей продукции вывозится на центральный склад концерна. Более тесное сотрудничество с нашими главными акционерами помогает избежать сильных производственных колебаний, связанных с сезонностью, - скажем, в Литве в январе продажи почти в пять раз меньше, чем в сентябре. Производя продукцию для разных рынков, мы можем гарантировать работу своим сотрудникам и стабильный доход весь год, сохранить компетентных специалистов.

Легко ли вы находите работников?

Найти человека производственного, технического профиля намного сложнее, чем менеджера. Тем более, что производственная специфика такова, что до начала работы с экструдером (линия для производства профиля) человек должен пройти у нас обучение в течение хотя бы полугода. Мы очень стараемся уменьшить текучку кадров, сотрудничаем с учебными заведениями, являемся одним из крупнейших работодателей в Тракайском районе. До этого мы много говорили о значении качества для успешности бизнеса, однако основа всему – люди, их компетентность, профессионализм, преданность предприятию. Я точно не солгу, сказав, что у нас лучшие в Восточной Европе технические специалисты. Бизнес ведет вперед и умение правильно общаться с клиентами, партнерами. Хорошие отношения менеджеров, производственников, специалистов по маркетингу, наконец, руководства с принимающими цепочные и функциональные решения людьми на предприятиях-партнерах – вот что позволяет приобрести позиции лидера и наращивать продажи. Ведь построить завод и перенести экструдеры – только техническая сторона, однако от оборудования и инструментов неотделима и та другая, человеческая сторона, которая в конкурентной борьбе является решающим оружием. Неправильно установленное даже самое качественное окно ничего не стоит, поэтому мы много времени уделяем образованию производителей окон, всячески помогаем им для того, чтобы, пройдя по всем звеньям, окно GEALAN служило конечному пользователю так, как следует.

Какими настроениями сегодня живет и как смотрит в будущее GEALAN BALTIC?

В феврале нынешнего года мы открываем новую страницу в истории предприятия – мы начинаем производить системы цветных ПВХ профилей по уникальной технологии ACRYLCOLOR и на нашем заводе. Концерн GEALAN – единственный в Европе, который получает цвет не только посредством ламинирования поверхности рамы, но и сливая в процессе производства два слоя сырья – так получается цвет совершенно другого качества, устойчивый к атмосферному воздействию, особо прочный, несклеивающийся и устойчивый к царапинам. Раньше такие профили производились только в Германии, мы в эту технологию уже инвестировали 1,5 млн. евро. Еще одно новшество – мы представим, дожидавшуюся своей очереди, систему монолитного стекла GEALAN-KUBUS, воплотившей в себе все инновации концерна, она откроет совершенно новые возможности в архитектуре дизайна пластиковых окон. Одна из ее особенностей – особо узкая рама и скрытая створка (это в системах ПВХ еще не было), благодаря чему здания можно проектировать так, чтобы было видно только стекло. Поэтому двадцатилетие предприятия мы встречаем с достойными новшествами. Тенденции спроса достаточно ясные, и они нас радуют: рынок, особенно в Прибалтике, очень направленно идет к инновациям, качеству. Окно уже ценится не только как особо функциональный элемент, но и элемент дизайна, поэтому все чаще выбор совершается в пользу цветных рам. Дешевых систем с плохими тепловыми характеристиками, в прошлом году в Литве мы не продали ни единого метра, а продажи отличающегося особыми свойствами энергетической эффективности продукта премиум-класса – системы GEALAN S 9000 – в прошлом году увеличились от 5 до 20 процентов. Поэтому мы настроены точно оптимистично, планируем здоровый двадцатипроцентный рост и смело смотрим в будущее.

GEALAN

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

ОКНО
Eurasia WINDOW

19-ая МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА ОКОН И ОКОННЫХ СИСТЕМ, ПРОФИЛЕЙ, ТЕХНОЛОГИЙ ПРОИЗВОДСТВА И ОБОРУДОВАНИЯ, СЫРЬЯ И ВСПОМОГАТЕЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ

www.eurasiawindowfair.com

Специальный раздел
Профиль, фасадные системы и аксессуары из алюминия

ufi The Global Association of the Exhibition Industry Approved Event

СТЕКЛО
Eurasia GLASS

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

www.eurasiaglassfair.com

ДВЕРИ
Eurasia DOOR

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

www.eurasiadoorfair.com

7 - 10 марта 2018

ufi The Global Association of the Exhibition Industry Member · Member TURKISH FAIR ORGANIZERS ASSOCIATION · TS EN ISO 9001:2008 · PÜKAD PENCERE VE KAPI SEKTÖRÜ DERNEĞİ · PUKAB · GALSİAD · WINDOWMARKET WIN

ТЮЯП - КОМПАНИЯ ПО ОРГАНИЗАЦИИ ВЫСТАВОК И ЯРМАРОК

Телефон / факс : (+7 495) 775-3145, 775-3147 **Эл.почта:** ladamaksimova@tuyap.com.tr

Выставочный и конгресс-центр компании «ТЮЯП» Cumhuriyet Mah. Eski Hadımköy Yolu Cad. 9/5, 34500 Büyükçekmece - İstanbul
Бююкчекмедже Стамбул - Турция **Тел.** : +90 212 867 11 00, 867 12 00 **Факс** : +90 212 886 66 98

TÜYAP İSTANBUL
TÜYAP FAIR CONVENTION AND CONGRESS CENTER
Büyükçekmece, İstanbul / Turkey
Reed | TÜYAP Reed Tüyap Fuarcılık A.Ş.

ДАННЫЕ ВЫСТАВКИ ПРОВОДЯТСЯ ПОД КОНТРОЛЕМ ТОВВ (СОЮЗ ПАЛАТ И БИРЖ ТУРЦИИ) В СООТВЕТСТВИИ С ЗАКОНОМ 5174.

SALAMANDER
WINDOW & DOOR SYSTEMS

ЗЕЛЕНО-БІЛІ СЕРЦЯ

ФК КАРПАТИ ЛЬВІВ 1963

Всесвітньовідомий баварський концерн SALAMANDER продовжує феєричне святкування свого сторічного ювілею укладенням стратегічного преміум-партнерства з Футбольним Клубом «Карпати» (Львів). Цитуючи відомого українського телеведучого: «Про це говорить вся Україна» – про це, наш дорогий читачу, не могли мовчати і ми на сторінках нашого віконного часопису. Із проханням прокоментувати вищезазначену безпрецедентну подію ми звернулись до директора компанії «Саламандер Індустрі Продукте Україна» пана Сергія Гончарука.

«Перш за все, мене охоплює безмежна, непідробна радість з приводу того, що початок стратегічного партнерства концерну SALAMANDER з ФК «Карпати» (Львів) увінчався двома поспіль довгоочікуваними, яскравими й переконливими звитягами Львівських Левів на смарагдовім газоні «Арени Львів» у рамках Прем'єр-Ліги чемпіонату України з футболу», – розпочав пан Гончарук.

Протягом нетривалого міжсезоння на європейському ринку світлопрозорих конструкцій концерном SALAMANDER було розроблено фундаментальну програму святкування свого ювілейного року, спрямовану на активне просування власного бренду й підтримку своїх партнерів задля подальшого спільного успішного й динамічного розвитку. Одним із провідних загальноукраїнських іміджевих медійних заходів було обрано

широку програму преміум-спонсорства з ФК «Карпати».

Чому саме ФК «Карпати»? Це один із небагатьох безперечно пізнаваних, самодостатніх й самоокупних мегауспішних проектів на теренах вітчизняного спорту із своєю славетною майже 55-річною історією й власними традиціями, що охоплюють душі й серця багатьох поколінь українців. Це без перебільшення автентичний загальнонаціональний бренд, що має мільйони своїх палких вболівальників й прихильників по всій Україні й за її межами, для яких кожен похід на матч чи його телевізійний перегляд – це не просто цікава подія – це частина особистої життєвої релігії!

Окрім того, концерн SALAMANDER й ФК «Карпати» направду мають багато спільного як у своїй історії, так і в сьогоденні:

- Обидва бренди традиційно використовують зелено-біле забарвлення, а отже і логотип SALAMANDER виглядає дуже гармонійно на формі ФК «Карпати», утворюючи немовби вдалий союз двох зелено-білих сердець!
- SALAMANDER – це баварський бренд, а яке ж місто, як не славетний Лемберг, що із замиранням подиху згадує романтичні часи бабці Австрії, ментально є найближчим до німецької культури й історії?
- Головний офіс й склад SALAMANDER в Україні розташовані в місті Кривий Ріг, звідти ж родом й директор ТОВ «Саламандер Індустрі Продукте Україна», й Почесний Президент ФК «Карпати» Петро Петрович Димінський, й деякі футболісти клубу, які в свій час перейшли із прикро збанкрутілого ФК «Кривбас» (Кривий Ріг).
- У Львові ж концерн SALAMANDER також широко репрезентований нашими партнерами та власним регіональним складом SALAMANDER Lemberg.

Підсумовуючи вищесказане, пан Гончарук зазначив: «Сподіваюсь, що наша автентична гламурна саламандрочка на формі львівських футболістів й надалі лишатиметься фартовим оберегом для ФК «Карпати», й ми продовжимо започатковану приємну традицію святкування спільних впевнених перемог на шляху виконання поставлених цілей від нашої співпраці для кожного з партнерів!»

SALAMANDER
WINDOW & DOOR SYSTEMS

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

АНАЛИЗ ДБН В.2.6-31:2016 «ТЕПЛОВАЯ ИЗОЛЯЦИЯ ЗДАНИЙ»

Комментарии разработчиков. Мнения экспертов оконного рынка

В качестве основного материала этого номера мы предлагаем вам, уважаемые читатели, обсуждение и анализ обновленного ДБН В.2.6-31:2016 «Тепловая изоляция зданий». Документ был презентован в январе 2017 года и имеет ряд новшеств, в том числе и для оконного рынка. Разработчики, основываясь на европейском опыте, предложили новую модель учета энергопотерь здания, которая может существенно повлиять на общую картинку энергетического баланса здания в целом. Теперь при расчете энергопотребления будет учитываться не только отопление, а также энергозатраты на кондиционирование и горячую воду. Также есть ряд изменений относительно монтажа оконных конструкций (ДСТУ Б.В.2.6-79:2009), который должен стать обязательным к применению, некоторых норм энергопотребления, требований к входным дверям и другие особенности, о которых нам расскажут разработчики нового ДБН В.2.6-31:2016, а также мы услышим мнение экспертов оконного рынка Украины.

Комментарии разработчиков

Егор Фаренюк
Заведующий отделом строительной физики и энергоэффективности НИИСК, к.т.н.

Николай Тимофеев
Ведущий научный сотрудник отдела строительной физики и энергоэффективности НИИСК, к.т.н.

▶ **Основные нововведения в новом ДБН В.2.6-31:2016.**

Н.Т. Во главу угла проектирования согласно нового ДБН В.2.6-31:2016 ставится системный принцип проектирования, т.е. нормирование интегральных характеристик здания по энергоэффективности. На второе место, при этом с оговоренными нормативными показателями и условиями их применения и обеспечения, поставлены требования к сопротивлениям теплопередаче элементов теплоизоляционной оболочки здания.

Таким образом, меняется философия проектирования, когда здание рассматривается как единый энергетический

комплекс, а не набор отдельных элементов, к каждому из которых в отдельности предъявлены обязательные теплотехнические требования.

В стандарте использованы два основных понятия, которые содержатся в европейских нормах, например, ISO 13790, который также принят в Украине.

Первое из них – **энергопотребность** – количество энергии для поддержания нормативных значений микроклимата помещений здания в годовом (помесячном) режиме эксплуатации конкретного здания с заданными геометрическими и теплотехническими показателями ограждающих конструкций и соответствующей ориентацией по сторонам света. Эта характеристика не включает информацию об инженерных системах здания.

Второе понятие – **энергопотребление**, основываясь на данных по энергопотребности, характеризует затраты энергии на поддержание микроклиматических параметров инженерными системами, учитывая все необходимые технические и эксплуатационные показатели этих систем, дополнительные потери и возможности утилизации энергии в них, а также автоматизацию.

По энергопотребности устанавливается класс энергоэффективности здания, а в энергопотреблении присутствует информация о классе инженерной системы, например, согласно ДБН В.2.5-67:2013 «Опалення, вентиляція та кондиціонування», который должен бать не ниже класса рассматриваемого здания.

Предложено показатель энергоэффективности здания оценивать по удельной энергопотребности на отопление, охлаждение и горячее водоснабжение.

В предыдущей редакции ДБН В.2.6-31:2006 нормировалось удельное энергопотребление только на отопление, поэтому «старые» числа оказались меньше «новых».

Указанные энергопотребности суммируются и делятся на величину кондиционированной (отапливаемой) площади жилого или объем гражданского здания.

Предоставлены нормативные числовые значения удельного энергопотребления для различных по назначению зданий для двух температурных зон Украины. Для гражданских зданий высотою до трех этажей и предприятий торговли нормативные показатели представлены в зависимости от коэффициента компактности, поскольку эта группа зданий имеет большой разброс значений высот помещений.

При реконструкции зданий предусмотрено использовать повышающий коэффициент (до 1,25) к значению нормативной величины. Таким образом, к существующим зданиям предъявляются менее жесткие требования, нежели к зданиям нового строительства. Это вызвано тем, что в нормативной величине энергопотребности в качестве слагаемого присутствует значение потребности в охлаждении (кондиционировании), которое снижает показатель класса энергоэффективности. А поскольку в таких зданиях на первых этапах реконструкции централизованное охлаждение, как правило, не будет предусматриваться, то это и было причиной такого решения.

Установлено минимально допустимые значения сопротивления теплопередаче ограждающей конструкции жилых, общественных и промышленных (сельскохозяйственных) зданий.

Предложено нормативные значения воздухообмена ($м^3/ч$) при разности давлений 50 Па. Показатель воздухообмена (кратности) связан (при этом обязательном условии поддержания санитарно-гигиеничных характеристик воздуха) с затратами энергии на нагрев воздуха при инфильтрации и вентиляции, которые могут быть определены экспериментально.

Предложена новая форма энергетического паспорта, которая учитывает энергопотребности и энергопотребление здания с учетом характеристик инженерных систем и способов их эксплуатации. В паспорте присутствует полная информация о характеристиках здания и инженерных систем, для существующего здания на основании этих данных будет выдаваться сертификат энергопотребления.

▶ Главные изменения относительно оконных конструкций и правил игры на оконном рынке.

Н.Т., Е.Ф. Сохранена, введенная в изменениях №1 2013 г. нормативная величина приведенного сопротивления теплопередаче светопрозрачных ограждений, поскольку дальнейшее ее повышение на данном этапе экономически нецелесообразно. Достижение нормативного значения может выполняться только за счет применения двухкамерных стеклопакетов с низкоэмиссионными стеклами и инертных газов в межстекольном пространстве. Непрозрачные части должны иметь соответствующие значения сопротивлений теплопередачи за счет усовершенствованных конструктивных решений.

Из ДБН В.2.6-31:2016 изъята методика расчета приведенного сопротивления теплопередаче светопрозрачных конструкций, поскольку предполагается выпуск комплекса стандартов, которые будут учитывать опыт отечественного и зарубежного определения характеристик светопрозрачных ограждений.

Сохранено условие применения светопрозрачных конструкций с понижающим коэффициентом 80% к нормативному значению при условии обеспечения класса энергоэффективности здания не ниже «С».

Сохранены требования по минимально допустимой температуре на поверхности конструкций – не менее чем точка росы для непрозрачных частей (в т.ч. стойки, ригели, створки) и не менее 6 ^{0}С для стеклопакетов, импостов, рам, штапиков. Эти требования, на наш взгляд, сбалансированы, так как учитывают и краевые зоны стеклопакетов в районе дистанционных рамок (как правило температура в этой зоне ниже чем 10,7 ^{0}С) и разные виды профильных оконных систем (алюминиевые), для которых обеспечение температуры не ниже точки росы на раме, импосте и даже створке, является конструктивно непростой задачей.

При проектировании предложено предусматривать использование солнцезащитных устройств на светопрозрачных конструкциях, ориентированных на юго-западный и западный сектора горизонта в пределах (200 - 290)°:

- При обычном проценте остекления (менее 18% для жилых зданий, менее 25% – для нежилых зданий) в I, III и V архитектурно-строительных климатических районах, согласно ДСТУ-Н Б В.1.1-27, – внешние или межстекольные солнцезащитные устройства; во II и IV архитектурно-строительном климатическом районе – внешние солнцезащитные устройства.
- При повышенном проценте остекления внешние солнцезащитные устройства необходимо предусматривать во всех архитектурно-строительных климатических зонах.
- В одноэтажных зданиях солнцезащиту разрешается обеспечивать средствами озеленения.

В помещениях зданий и сооружений, в которых по технологическим условиям не допускается инсоляция, а также помещения с охлаждением, необходимо обустраивать солнцезащитными устройствами в зависимости от ориентации (за исключением помещений, ориентированных на север).

Геометрические параметры солнцезащитных устройств необходимо рассчитывать с помощью комплексных солнечных карт, согласно ДСТУ-Н Б.В 2.2-27.

▶ Энергетический паспорт здания.

Н.Т. Энергетический паспорт здания сочетает нормированную часть по суммарным удельным энергопотребностям на отопление, охлаждение и горячее водоснабжение и дополнительную часть информации об энергопотреблении при отоплении, охлаждении, вентиляции, горячем водоснабжении и освещении. В последней части предоставляется расчетная информация и перечень характеристик инженерных сетей, которые соответствуют классу энергоэффективности здания. В паспорте приводится сводная таблица энергопотребности и энергопотребления с учетом характеристик всех инженерных систем для выбранного источника энергии, а также дополнительные затраты электроэнергии для поддержания их функционирования.

Суммарные данные по энергопотреблению являются основой для определения в дальнейшем затрат первичной энергии и расчетов выбросов CO2 в атмосферу.

▶ Измерение, контроль и проверка энергопотерь. Кто будет следить за потреблением?

Н.Т. Проверка энергопотерь осуществляется при энергоаудите здания по стандарту ДСТУ Б В.2.2-39:2016 «Методи та етапи проведення енергетичного аудиту будівель». Энергетический аудит осуществляется по двум методологическим принципам: расчетным и измерительным. При расчетном методе по проектным данным выполняется проверка соответствия только проектным данным. При расчетном методе по проектным данным и результатам технических обследований (при недостатке или отклонении от проектных данных), расчетно-измерительном и измерительном методах выполняется контроль и проверка энергопотерь с использованием соответствующего приборного обеспечения и методик наблюдений.

Текущий контроль энергопотребления осуществляется собственником здания.

▶ В новой редакции ДБН В.2.6-31:2016 коэффициент сопротивления теплопередачи оконной конструкции остался без изменений. Почему вы решили не увеличивать эти требования? И планируете ли вы в дальнейших обновлениях его повышать?

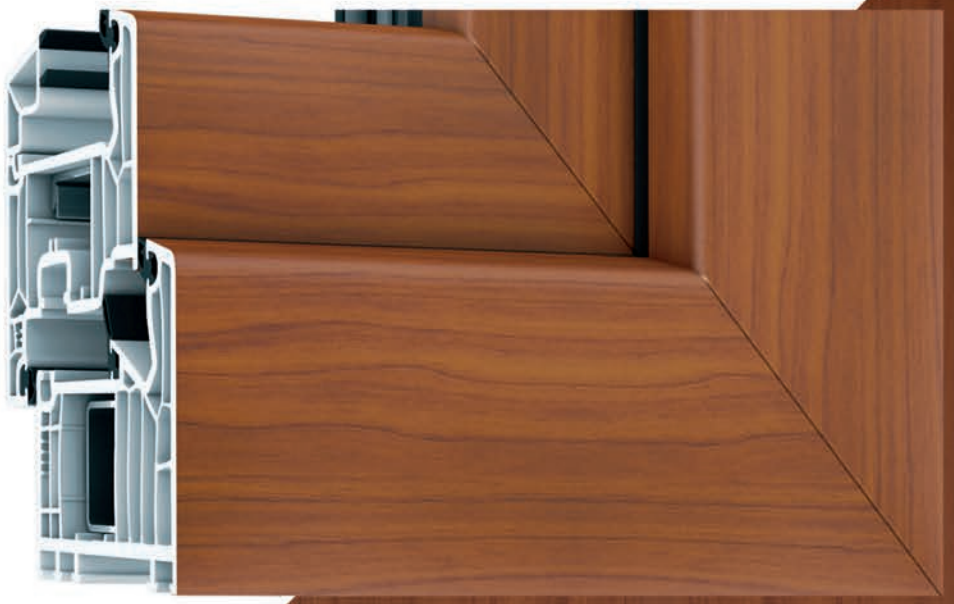
Е.Ф. Как уже говорилось выше, во главу угла мы ставим интегральные характеристики здания в целом. Поэтому данное значение является минимально-оптимальным и далеко не во всех случаях этим значением можно обойтись. Для современных зданий, где площадь остекления зачастую превышает площадь непрозрачных конструкций, R=0.75 м^{2}К/Вт категорически недостаточно для выполнения минимальных требований по энергоэффективности и когда проектанты начнут массово считать по новой методике оценки теплопотерь зданий на отопление, охлаждение и ГВС (ДСТУ Б А 2.2-12:2015) они это прочувствуют. С другой стороны, бывают случаи, когда и 0,75 м^{2}К/Вт много и с конструктивной и с финансовой точки зрения. К примеру, светопрозрачные атриумы в торговых центрах. Обеспечить на подобных покрытиях нормативную характеристику технически достаточно сложно и небезопасно, так как необходимо применять огромный по площади двухкамерный стеклопакет с триплексом, одним мультифункциональным стеклом, еще одним с low-e покрытием, дистанцией 16-18, заполненный аргоном, в обрамлении алюминиевых систем. Нагрузки на такую конструкцию будут колоссальные. Поэтому в отдельных случаях оправданной характеристикой является 0,6 м^{2}К/Вт, если при ней обеспечиваются минимальные требования по энергопотребности здания EPmax, кВт·год/м^2.

Опять же экономически нецелесообразно ставить окна с коэффициентом 0,75 на лестничные клетки, чердаки, кладовые и другие элементы здания, где они не оказывают существенного влияния на суммарный тепловой баланс. Для этого используется понижающий коэффициент 0,8.

Но повторюсь, зачастую (это касается зданий, которые меняют свое назначения с офисных центров на жилые, для ТРЦ, жилых домов с панорамными окнами вместо стен) для обеспечения нормативной энергопотребности будет недостаточно и значения R=1.0 м^{2}К/Вт, особенно при отсутствии современных технических решений по рекуперации воздуха. Поэтому всё определяется расчетом, исходя из архитектуры здания, его объемно-планировочных решений и комплексным подходом по обеспечению нормативной энергоэффективности.

▶ Расчетный метод определения теплоизоляционных свойств окон не попал в последнюю редакцию ДБН В.2.6-31:2016, но при этом большинство европейских стран используют именно этот метод. В старой редакции был целый раздел, посвященный расчетному методу, а в новой нет даже ссылок, например на ДСТУ Б EN ISO 10077-1:2016, разработчиком которого Вы также являетесь. Можете прокомментировать данную ситуацию?

Е.Ф. На страницах Вашего журнала, еще в 2014 году я обращал внимание оконного рынка на европейские расчетные методы и возможности их применения в наших климатических и температурных условиях для расчета теплотехнических характеристик стеклопакетов, как наиболее энергоемкой составляющей общего теплового баланса светопрозрачной конструкции. Наши детальные исследования влияния перепада температур на сопротивление теплопередаче стеклопакета показали, что с увеличением перепада температур наблюдается линейное увеличение сопротивления теплопередаче, особенно для однокамерных стеклопакетов, в которых изменение Rсп достигает 20%, для двухкамерных 10%. Также при сопоставлении результатов расчета алюминиевых светопрозрачных конструкций согласно EN ISO 10077-1 с результатами экспериментальных данных по определению сопротивления теплопередаче контактным методом, выявлены серьёзные разбежности при учете влияния дистанционной рамки на итоговые теплотехнические характеристики. Согласно расчетов по стандарту EN ISO 10077-1 при применении алюминиевых дистанционных рамок в алюминиевом профиле с Rf=0,52 м^{2}К/Вт даже при сопротивлении теплопередаче стеклопакета более 1,15 м^{2}К/Вт суммарное сопротивление теплопередаче конструкции не превышает 0,70 м^{2}К/Вт при соотношении площадей 80/20, в то время как экспериментальные характеристики 0,86 м^{2}К/Вт, а расчетные с учетом линейного коэффициента теплопередачи по стандарту ДСТУ-Н Б В.2.6-146 – Rпр=0,82 м^{2}К/Вт.



- Бездоганний зовнішній вигляд
- Рішення для будь-якого інтер'єру
- Захист від перегріву
- Простота у догляді

CHERRY AMARETTO

SPECTRAL ANTHRAZIT ultramatt

- Підвищена стійкість*
- Довговічність
- Інноваційність
- Захист від перегріву
- Стильний дизайн

Прем'єра 2017 року - **DUOcolor VEKA** ексклюзивні кольорові рішення

Компанія VEKA приділяє особливу увагу формуванню життєвого простору своїх клієнтів. Це, а також бездоганна якість, підвищена стійкість та неперевершений дизайн втілені в нових сучасних унікальних кольорових рішеннях VEKA - Cherry Amaretto та Spectral Anthrazit.

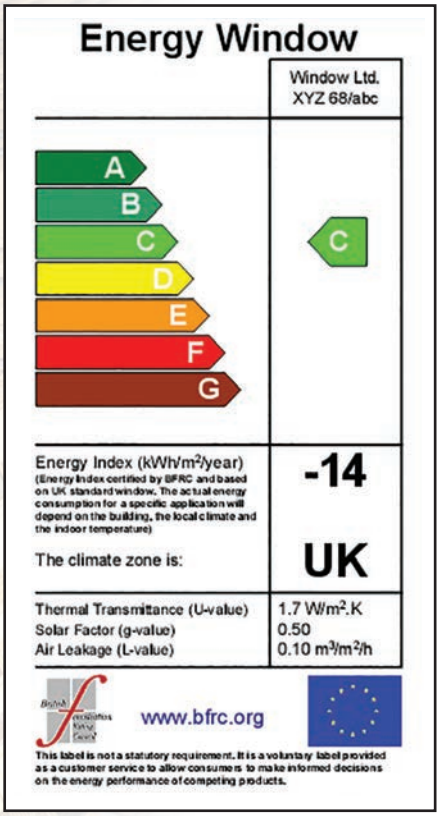
Обидва відтінки розроблені і виконані з урахуванням найактуальніших вимог до дизайну вікон і фасадів, об'єднують в собі технічну зрілість та естетику найвищого рівня.

Нові колірні рішення ексклюзивно доступні тільки партнерам VEKA.

Якщо вікна, то VEKA
www.color.veka.ua
0800 303 305

Запитуйте у партнерів VEKA з 01.04.2017 року

*Твердження базується на досвіді та відгуках німецьких переробників профілю VEKA SPECTRAL



Маркировка энергоэффективности окна

Анализ результатов показывает, что простого принятия стандарта ДСТУ Б EN ISO 10077-1:2016 и его внедрение в наше нормативное поле недостаточно. Поэтому, с целью решения данной проблемы была разработана программа поэтапной имплементации европейских методик в наше нормативное поле, которая предусматривала принятие идентичных стандартов EN ISO 10077-1 и 2 части, а также национальных приложений по расчетной оценке теплотехнических характеристик светопрозрачных конструкций, в которых бы учитывались климатические особенности региона эксплуатации конструкций, уже существующие стандарты Украины – ДСТУ-Н Б В.2.6-ХХХ:201Х «Настанова з розрахункової оцінки теплотехнічних показників світлопрозорих огороджувальних конструкцій», а также системы проверки результатов расчета – ДСТУ-Н Б В.2.6-ХХХ:201Х «Валідація розрахункових значень опору теплопередачі вікон, дверей, воріт і світлопрозорих фасадів отриманих при використанні розрахункових програм».

К сожалению, оконная отрасль ограничилась пока разработкой идентичных стандартов, которые в полной мере не отображают особенностей тепломассопереноса в светопрозрачных конструкциях в температурных условиях нашей страны и поэтому на данном этапе, без полного комплекса стандартов по определению теплотехнических характеристик конструкций расчетным путем, ссылки на идентичные стандарты ДСТУ Б EN ISO 10077-1,2:2016 не могли быть включены в новую редакцию ДБН В.2.6-31:2016.

▶ В п. 4.16 ДБН В.2.6-31:2016 сказано, что проектирование соединительных узлов мест примыканий оконных и дверных блоков к конструкциям наружных стен необходимо осуществлять с учетом положений согласно ДСТУ Б В.2.6-79. Значит ли это, что ДСТУ Б В.2.6-79 «Конструкции зданий и сооружений. Швы соединительные мест примыканий оконных блоков к конструкциям стен. Общие технические условия» является обязательным к применению (ранее он носил рекомендательный характер)?

Е.Ф. Безусловно. Данный документ теперь обязательный для применения, как и ДСТУ-Н Б В.2.6-146, на который также есть ссылка в п. 4.16. Ведь качество монтажа при установке едва ли не самый важный момент, так как правильный монтаж обеспечивает необходимые характеристики продукта, его комфортную и долговечную эксплуатацию. Теперь потребители по закону могут требовать от монтажников соблюдение всех требований ДСТУ Б В.2.6-79, а монтажники по закону эти требования обязаны выполнять.

▶ Вопрос из практической области. Так как сопротивление теплопередаче светопрозрачных конструкций, в новой редакции ДБН, параметр вторичный, а на первый план вынесен параметр максимального допустимого значения удельной годовой энергопотребности здания, как быть жителям обыкновенной квартиры в многоэтажных домах, которые хотят поменять окна, но понятия не имеют о годовой энергопотребности дома? На какой параметр им ориентироваться?

Е.Ф. Прежде всего следует отметить, что требования ДБН-31 относятся к проектированию при новом строительстве, реконструкции, капремонте или термомодернизации. Оценивается, прежде всего, проектная документация. Замена окна в одной комнате или даже квартире не требует разработки проекта, согласования экспертизы, не проходит проверку ГАСКа и направлена прежде всего на повышение комфорта в помещении. Поэтому варианты могут быть разные и зависят прежде всего от финансовых возможностей владельца квартиры, так как замена окна без комплексной реконструкции всего здания, без квартирного теплосчетчика, который невозможно установить в старом жилом фонде абсолютно никакой экономии не принесет. Поэтому в качестве рекомендации можно посоветовать жильцам обращать внимание на соблюдение санитарно-гигиенических требований – минимальной температуры на поверхности конструкции, а также качество монтажа при установке.

Стоит также отметить, что применение современных оконных конструкций, которые имеют значительно меньшую воздухопроницаемость, чем традиционные в деревянном переплете, приводят к снижению природного воздухообмена в помещениях со всеми вытекающими негативными последствиями. Для обеспечения нормативного воздухообмена в старом жилом фонде мы рекомендуем использовать современные оконные конструкции с щелевыми проветривателями, с регулируемым притоком воздуха, как самый оптимальный из вариантов.

В настоящее время при поддержке иностранных финансовых доноров наш институт разрабатывает ДСТУ по энергетической маркировке светопрозрачных конструкций, где будет приведена методика оценки энергетических характеристик конструкций, расчет их теплового баланса на базе стандартов ISO 18292:2011 «Energy performance of fenestration systems for residential buildings. Calculation procedure», ДСТУ Б А.2.2-12:2015, а также ранжирование по классам энергоэффективности – А, В, С, D и т.д. Окно будет маркироваться с учетом показателей отопительного периода и периода кондиционирования здания. На маркировке энергоэффективности окна дополнительно указываются также основные характеристики окна: сопротивление теплопередаче, воздухопроницаемость, коэффициент пропускания энергии (см.пример).

Информирование широких слоев населения об энергетических свойствах продукции с помощью простой визуализации и разделения на классы, рассчитанной по **единой нормативной методологии**, осознанное применение ими энергоэффективных конструкций в зданиях значительно облегчит выбор потребителям и стимулирует производителей энергоэффективных окон.

SIEGENIA®
brings spaces to life

PORTAL открывает пространства.

Больше возможностей для современной архитектуры с раздвижными конструкциями PORTAL.

Window systems
Door systems
Comfort systems

ФУРНИТУРА ДЛЯ РАЗДВИЖНЫХ КОНСТРУКЦИЙ

PORTAL

Мнения экспертов оконного рынка

Для экспертов мы составили более сокращённый список вопросов:
1. *Ваш комментарий относительно последних изменений ДБН В.2.6-31:2016 и новой модели расчета энергопотерь. Основные принципиальные отличия.*
2. *Как требования нового ДБН В.2.6-31:2016 могут повлиять на оконный рынок (положительно/отрицательно).*
3. *Энергетический паспорт здания. Ваш комментарий относительно данного нововведения.*
4. *Входные двери и их коэффициенты, правильный монтаж, как обязательное условие при монтаже оконных конструкций и минимальный срок эксплуатации окон.*

Анатолий Нечипорчук
Сертифицированный эксперт по техническому обследованию зданий и сооружений, к.т.н.

1. В действующей пока редакции ДБН В.2.6-31 мало кто заметил и не показал примеры реализации возможности снижения сопротивления ограждающих конструкций ниже минимального нормативного уровня при условии сохранения нормативного уровня сезонного энергопотребления. Это была проба дать возможность оптимизации затрат на повышение свойств ограждающей оболочки.

Смена приоритета с минимального сопротивления на удельное энергопотребление является логичным продолжением заложенного ранее подхода достижения цели – повышения энергоэффективности объекта без нарушения гигиенических требований и потери комфорта. Некоторую однобокость решения проблем энергоэффективности исправляет расширение учитываемых параметров, к отоплению добавляется оценка охлаждения и горячего водоснабжения.

2. Отмеченная смена приоритета с минимального сопротивления теплопередачи на удельные показатели энергопотребления предполагает первостепенное внимание снижению показателей счетчика. Ожидаемая легализация энергоаудита на законодательном уровне будет способствовать расширению профессионального контроля структуры теплопотерь в процессе эксплуатации объекта. В этих условиях вылезут уши рукотворных сертификатов, фантазий на околостандартные темы при устройстве светопрозрачных конструкций.

Надеюсь, что в результате хороший производитель будет зарабатывать лучше и потребитель от этого будет получать удовольствие.

3. Энергопаспорт обязателен в составе проектной документации с апреля 2009 года, просто он не был введен в предыдущую редакцию ДБН, поскольку она была запущена на два года раньше. Хороший документ с позиции комплексной фиксации свойств объекта и достижения нормативного уровня энергоэффективности. Отсутствие контроля интегральных показателей при проектировании приводило к снижению эффективности объекта в целом при соблюдении своих специфических нормативных требований каждым отдельным исполнителем – архитектором, конструктором, теплотехником…

4. Низкие требования к теплотехническим свойствам входных дверей связаны с одновременной необходимостью достичь нормативного уровня пожарной безопасности и вандалоустойчивости. Эти свойства обеспечиваются конструктивными элементами, которые для теплотехника являются вредностями в виде мостиков холода. На сегодня это компромисс возможностей применения материалов, перейдем на углеродные композиты и все улучшится к всеобщей радости.

В отношении сроков эксплуатации и текущего обслуживания необходимо разобраться, но приоритеты больше законодательные, чем нормативные. Законодательство по защите прав потребителей требует передачи ему информации о сертификации продукции, поскольку окна и двери стоят 25-м пунктом в перечне отраслевой продукции, подлежащей обязательной сертификации. Претензии, при отсутствии договорных гарантийных сроков, составляют минимум 10 лет и потребитель должен быть проинформирован при покупке продукции о правопреемнике производителя в случае выявления проблем или необходимости дополнительного обслуживания. Что знает и какие документы о свойствах окон знает покупатель квартиры в новом доме или заказчик замены окон в существующем? Здесь ресурс продаж добросовестного производителя, который не исчезнет завтра вместе с возможностями сопровождения покупателя. Это касается и претензий по качеству монтажа, которые могут заявлять о себе не сразу.

Алексей Бубнов
Исполнительный директор «Ассоциации участников рынка окон и фасадов»

«Новое – враг хорошего». Так получилось и с новыми ДБН В.2.6-31:2016, по крайней мере в разделах, имеющих отношение к светопрозрачным конструкциям окон и фасадов.

Из ДБН изъяли приложение М, которое четко описывало расчетную формулу для определения R приведенного светопрозрачной конструкции, и на которую ссылается ДСТУ-Н Б В.2.6-146:2010 «Конструкції будинків і споруд. Настанова щодо проектування й улаштування вікон

та дверей.» Теперь ДСТУ-Н Б В.2.6-146:2010 ссылается на удаленное из ДБН В.2.6-31 приложение М.

П.6.5. имеет ссылку на морально устаревший ДСТУ Б В.2.6-17-2000 (ГОСТ 26602.1-99) «Конструкції будинків і споруд. Блоки віконні та дверні. Методи визначення опору теплопередачі», который из-за неточности методики определения сопротивления теплопередачи, дает возможность, заинтересованным лабораториям, присвоить изделиям лучшие и не соответствующие действительности характеристики. ДБН при наличии уже принятых расчетных методов (ДСТУ EN 673, ДСТУ EN 10077-1; ДСТУ EN 10077-2), не имеет на них никаких ссылок.

Не обошлось и без более явных ляпов. П.6.4.1. «Мінімальна температура на внутрішній поверхні, Tmin, світлопрозорих огороджувальних конструкцій житлових і громадських будівель при розрахункових значеннях температур зовнішнього та внутрішнього повітря, прийнятих згідно з додатком В, повинна бути для коробок та штапиків віконних і дверних блоків, а також світлопрозорих зон, включаючи зони дистанційних рамок, не менше ніж 6 °С, для виробничих будівель – не менше ніж 0 °С, а для непрозорих зон та елементів, включаючи стулки та імпости віконних і дверних блоків, стійки та ригелі світлопрозорих фасадів, непрозоре заповнення балконних дверей тощо – не менше ніж температура точки роси, tp, за розрахунковими значеннями температури й відносної вологості внутрішнього повітря, прийнятого залежно від призначення будівлі відповідно до додатку В». Непонятно, означает это, что ДБН допускает температуру поверхности коробки, штапика и стеклопакета в зоне дистанционной рамки или это допущение относится к расчетам?!

Порадовали ссылки на ДСТУ Б В.2.6-79:2009 «Конструкції будинків і споруд. Шви з'єднувальні місць примикань віконних блоків до конструкцій стін. Загальні технічні умови» и ДСТУ-Н Б В.2.6-146:2010 «Конструкції будинків і споруд. Настанова щодо проектування й улаштування вікон та дверей», что делает эти ДСТУ, согласно Закона України «Про державні будівельні норми» обязательным для исполнения.

Энергетический паспорт при теперешнем уровне развития нормативной базы и контроле за её выполнением, считаю мерой преждевременной и невыполнимой.

Михаил Орленко
Коммерческий директор «Викна-Стар»

1. Прежде всего, хочу сделать акцент на том, что предыдущие изменения ДБН В.2.6-31:2006 от 01 июля 2013 года с повышением минимально допустимых значений сопротивления теплопередаче светопрозрачных конструкций с 0,6 до 0,75 м²К/Вт, дали мощный толчок в развитии и предложении энергоэффективных окон для всего рынка. Можно констатировать, что с рынка практически ушли предложения окон с простым однокамерным и двухкамерным стеклопакетом, а применение энергосберегающих стекол стало нормой, доля 5-камерных профилей также существенна возросла.

Новые изменения, а по сути это новая редакция ДБН В.2.6-31:2016 устанавливает обязательные требования к показателю энергоэффективности здания в целом, а именно удельной энергопотребности (годовая энергопотребность здания в энергоресурсах на отопление, кондиционирование и горячее водоснабжение), а нормативные теплоизоляционные показатели (сопротивление теплопередаче) элементов здания являются производными.

Таким образом, новое поколение стандарта ДБН В.2.6-31:2016 это установление минимальных требований к энергоэффективности зданий и имплементация Директивы Европарламента и Совета ЕС 2010/31 / ЕС «Об энергетической эффективности зданий».

2. 4. Чтобы ответить на этот вопрос, давайте сначала перечислим те изменения в новом ДБН В.2.6-31:2016, которые непосредственно касаются оконного рынка:

п. 4.14 «*Під час проектування необхідно передбачати на світлопрозорих конструкціях, орієнтованих на південно-західний та західний сектори горизонту в межах (200-290)°, використання сонцезахисних пристроїв…*» - т.е. вводятся новые требования к оконным конструкциям по солнцезащите, с моей точки зрения, это положительный момент, так как сейчас на рынке акцент сделан на сохранение тепла зимой и незаслуженно упускаются затраты на кондиционирование помещения летом.

• п. 4.16 «*Усі стулки вікон і балконних дверей повинні бути укомплектовані ущільнювальними прокладками (не менше ніж дві), виконаними з морозостійких матеріалів, строк ефективної експлуатації яких становить не менше ніж 15 років…*» – вопрос качества уплотнителей, которые применяются в оконных конструкциях является одним из больных вопросов, которые непосредственно влияют на воздухопроницаемость конструкции в целом. Поэтому сейчас, когда уже на законодательном уровне есть требования к данному виду продукции, многим переработчикам и поставщикам профильных систем необходимо серьезно задуматься над проведением дополнительных исследований и тестов работы уплотнителя в условиях нашей климатической зоны и документальным подтверждением срока службы уплотнителя не менее 15 лет.

• п. 4.16 «*…Технічні рішення для запобігання зниженню температури внутрішньої поверхні конструктивних елементів вікон з ПВХ профілів, алюмінієвих профілів, а також дерев'яних брусків завтовшки менше ніж 100 мм на поверхні укосів з боку приміщення встановлюють на підставі розрахунків температурних полів…*» – спорный момент, который большинство оконных компаний будут игнорировать. В связи с тем, что расчет двухмерных и трехмерных температурных полей требует определенных знаний и компетенции от технических специалистов данной отрасли, но с другой стороны на сегодняшний день у ряда поставщиков профильных систем есть подготовленные альбомы тепловых характеристик и технических решений типовых узлов примыкания, где были сделаны соответствующие расчеты температурных полей. Поэтому чтобы оставаться в правовом поле достаточно использовать данные решения.

• п. 4.16 «*… Проектування вікон та дверей необхідно здійснювати з урахуванням положень згідно з ДСТУ-Н Б В.2.6-146. Проектування вузлів з'єднувальних місць примикань віконних і дверних блоків до конструкцій зовнішніх стін необхідно здійснювати з урахуванням положень згідно з ДСТУ Б В.2.6-79*». Наконец-то упомина-

ние двух ДСТУ по монтажу в новом поколении ДБН В.2.6-31:2016, урегулирует вопрос о добровольном их применении, так как согласно Закона Украины «Про будівельні норми» статья 11 п. 4 «*У разі якщо у будівельних нормах є посилання на стандарти, то ці стандарти є обов'язковими до застосування*». Без сомнения, это положительное изменения, которое позволит конечным потребителям требовать от исполнителей выполнения монтажных работ согласно ДСТУ-Н Б В.2.6-146 и ДСТУ Б В.2.6-79.

• в таблице № 3 «Мінімально допустиме значення опору теплопередачі огороджувальної конструкції житлових та громадських будівель…» изменения коснулись только требований к дверным конструкциям.

Так в редакции ДБН 2006 года дверные конструкции были разделены на две категории:

• входные двери в многоквартирные жилые дома и общественные здания с требованиями к минимальному сопротивлению теплопередачи – 0,5 м²К/Вт (для первой климатической зоны);

• входные двери в малоэтажные дома и в квартиры, расположенные на первых этажах многоэтажных домов с требованиями к минимальному сопротивлению теплопередаче – 0,65 м²К/Вт (для первой климатической зоны).

То в текущей редакции ДБН появилась категория «наружные двери», которая обобщила требования к сопротивлению теплопередаче всех дверей, выходящих наружу. Безусловно, это правильная и нужная поправка, так как снимает много вопросов к дверям, которые не являлись входными, допустим межэтажные двери в подъездах и незадымляемых переходах.

Остальные требования к светопрозрачным конструкциям остались без изменений.

3. Энергетический паспорт здания, предусмотренный в законе Украины «Про енергоефективність будівель» №4941, который еще не принят, а только подан на рассмотрение Верховного Совета, правильный шаг к систематизации требований по энергоэффективности не отдельных элементов конструкции здания, а дома в целом. В большинстве случаев, энергетический паспорт выдается после проведения энергоаудита и этот документ, содержит энергетические характеристики здания и меры по их усовершенствованию, но как общеевропейская практика приживётся на наших просторах сможет ответить только время.

Александр Степаненко
Генеральный директор SOLWIN Fenstertechnik

В целом рассматриваем изменения в ДБН как положительные.

Наиболее важным и прогрессивным считаем введение новой нормы по использованию конструкций внешней солнцезащиты. Введение данной нормы полностью соответствует европейским строительным нормам в разрезе применения элементов внешней солнцезащиты в летний период.

Ожидаем от девелоперов, участников строительного рынка, проектных организаций реальных изменений и учета новых требований ДБН В.2.6-31:2016 в проектировании и реализации новых проектов.

Алексей Биленко
Заместитель директора по международным проектам ООО «Рехау»

В 2017 году вступает в силу новая редакция ДБН «Теплова ізоляція будівель» В.2.6-31:2016, разработанная Министерством регионального развития, строительства и ЖКХ.

Данный ДБН является имплементацией Директивы ЕС «Об энергетической эффективности зданий» 2010/31/ЕС и очередным большим шагом адаптации строительных норм и требований к европейским.

В новой редакции устанавливаются требования к показателям энергоэффективности зданий и сооружений и порядок ее оценки, санитарно-гигиенические нормы и показатели микроклимата в помещениях, теплофизические показатели и показатели долговечности конструкционных материалов.

Требования нового ДБН принципиально изменили подход к оценке параметров энергоэффективности здания. До недавнего времени в Украине методика проектирования и реконструкции базировалась на минимальных нормах сопротивления теплопередаче для различных групп конструкционных материалов: оконных конструкций, дверей, ограждающих конструкций, стен, перекрытий и т.д. В то же время, в большинстве стран ЕС оперируют как раз показателем потребления энергии на м² здания. И при этом неважно, какими теплофизическими характеристиками обладают сами конструкционные материалы, главное, чтобы общий показатель потребления был в установленных значениях, т.е. свойства материалов – это всего производные.

Тем не менее, минимальные теплофизические характеристики также устанавливаются новым документом, а нормативные значения сопротивления теплопередаче с 2017 года для ограждающих конструкций повышены для межэтажных, чердачных перекрытий и входных дверей. Так, для последних коэффициент сопротивления теплопередаче увеличен с 0,5 м²К/Вт и 0,45 м²К/Вт до 0,6 м²К/Вт и 0,5 м²К/Вт для I-й и II-й температурных зон соответственно.

Важным шагом для оконного рынка уже в 2017 году должна стать адаптация в Украине европейских норм EN 10077-1 (и сопряженных с ними EN 673, EN410 и EN13363-2) – методики расчета характеристик оконных и дверных конструкций. Это позволит сделать оконный рынок более прозрачным и конкурентным, а также внедрить энергетическую маркировку окон, понятную для потребителя.

Кроме этого, принятие в ближайшее время основополагающих законов «Про енергетичну ефективність будівель», «Про житлово-комунальні послуги», «Про комерційний облік», «Про фонд енергоефективності» позволит максимально приблизить нормативную базу к европейским и мировым стандартам, а создание и запуск «Фонда энергоэффективности» – обеспечить финансовый фундамент стимулирования термомодернизации и повышения энергоэффективности жилых и муниципальных зданий.

100 Jahre SALAMANDER®

INDUSTRIE /// PRODUKTE

seit 1917

Залишаємо приємний слід
в житті кожного клієнта!

SALAMANDER®
WINDOW & DOOR SYSTEMS

СИНЕРГІЯ REHAU

На українському віконному ринку є ряд компаній, які значним чином впливають на його розвиток. Одна з таких компаній – REHAU. Вже тривалий час компанія займає одну із лідируючих позицій в якості постачальника ПВХ систем українським виробникам світлопрозорих конструкцій.
Про теперішні тенденції ринку, особливості розвитку та енергозберігаючі технології нам у бесіді розповідав директор бізнес-напряму Рішення для Віконної Індустрії Ігор Бінковський.

▶ Доброго дня, пане Ігор! Досить тривалий час ми не спілкувались з Вами в рамках інтерв'ю на сторінках нашого видання. Розкажіть про життя та розвиток компанії REHAU за останні 2 роки.

2015 рік був дуже непростий як для віконного ринку, так й для країни загалом. В 2014 році ми втратили достатньо потужні ринки збуту – Крим та східний регіон. Суттєве зменшення об'єму ринку та переломні події в політиці та економіці країни вплинули як на віконний ринок, так і на нашу компанію. Але маю сказати, що в 2016 році завдяки тісній співпраці з нашими клієнтами ми вистояли та гідно завершили рік. Ці два роки, що минули, були дуже непрості – вони стали серйозним випробовуванням для нашої команди та компанії в цілому.

В 2017 році ми святкуємо 20-річчя роботи в Україні.

▶ Чи виконали ви поставлений на 2016 рік план? В чому на Вашу думку полягає поняття динамічної компанії?

Так, поставлений на 2016 рік план ми виконали, навіть перевиконали. Перш за все хочу сказати, що сила нашої компанії полягає у дуже тісній співпраці з нашими клієнтами. Ми цінуємо їх і поважаємо їх стійкість. Друге, це наша команда: ми маємо спільні цілі, працюємо на єдиний результат. Я впевнений, що в нашій команді є розуміння, що коли ми працюємо в таких складних умовах, це як «іспит», який означає вийти із зони свого комфорту, розвиватися, ставати ще кращими. Це – необхідність! Третій фактор, який має важливий вплив на функціонування компанії – це саме бренд REHAU. Це світовий бренд, який має диверсифікований портфель продуктів та бізнес-напрямів. Це дає можливість компанії використовувати елементи синергії, для створення нових продуктів.

Наприклад, коли ситуація на локальному ринку стає більш складною, то компанія так само використовуючи позиції на інших ринках, централізовано інвестує в розвиток нових продуктів, технологій, систем та матеріалів, і це дає можливість нам в Україні, цим користуватися. Для нас це дуже важливо.

Я впевнений, що в нашій команді є розуміння, що коли ми працюємо в таких складних умовах, це як «іспит», який означає вийти із зони свого комфорту, розвиватися, ставати ще кращими. Це – необхідність!

Так було і з новою системою GENEO. В Україні профільна система GENEO надійшла до продажу у 2010-му році. Це новітня розробка, в якій використовуються технології з авіаційної промисловості та Formula 1. RAU-FIPRO® – це зовсім інший композитний матеріал, ніж ПВХ. Досить успішно ми продаємо цю систему на ринку України, хоча це найдорожча наша система, має монтажну глибину 86 мм та сертифікована для PassiveHaus (GENEO PHZ).

На початку 2016 року компанія REHAU впровадила на ринках Центральної та Західної Європи нову систему REHAU SYNEGO з монтажною глибиною 80 мм, яка увібрала в себе всі найкращі технологічні розробки REHAU. Ми також почали її пропонувати нашим клієнтам, і ця система впевнено зайняла своє місце в нашій лінійці продуктів. Тому, маючи таку колосальну підтримку від материнської компанії у вигляді оперативності, нових продуктів, технологій, ми маємо можливість якнайшвидше презентувати все це нашим клієнтам. Тобто в Україні ми продаємо всі ті системи, які продаються на ринку Західної Європи та в інших країнах. І це є нашою перевагою.

Також для нас важливим є те, що не дивлячись на складнощі на ринку, ми залишили логістичні центри в Києві, Дніпрі, Одесі. На жаль, нам довелось закрити офіс в Донецьку, але, на щастя, вдалось зберегти команду.

Як сказав Стів Джобс: «Бренд – це довіра». Саме під цим гаслом відбувається просування продуктів REHAU в Україні.

Кожен відповідає за загальний результат і ми завжди шукаємо можливість оптимізувати процеси всередині компанії, процеси в комунікації з клієнтами, з нашими постачальниками, щоб бути максимально мобільними та гнучкими.

Велику роль у нашому успіху відіграє і якість продукту, ми тримаємо її стабільно високою. Наші продукти відповідають усім нормативним вимогам. Кінцевий споживач вже двадцять років в цьому переконується.

Ще один фактор – це впізнаваність бренду. Ми дуже відповідально ставилися, ставимося та будемо ставитися до цього. Як сказав Стів Джобс: «Бренд – це довіра». Саме під цим гаслом відбувається просування продуктів REHAU в Україні.

▶ Розкажіть про ваших клієнтів, про відносини між вами та чи впливає загальна тенденція зміни формату діяльності (перехід від виробництва до продажу) на вашу співпрацю?

Структура клієнтів у нас стабільна. Коли дві компанії тісно співпрацюють, мають довіру одне до одного, разом вирішують питання, які виникають, вони і мають високий результат цієї співпраці. Але трапляються випадки, і це стало вже тенденцією на ринку, коли невеликі та середні виробничі компанії приймають рішення, що вони хочуть або вимушені працювати як торгові компанії, маючи своє коло клієнтів, маючи своє розуміння ринку, його тонкощів. Тому наша співпраця трансформується відповідно до зміни виду діяльності.

За 2015-2016 роки до нашої компанії було досить багато звернень про співпрацю, але я вимушений зауважити, що близько 80% компаніям, які до нас звернулися, ми мусили відмовити у співпраці ще на етапі звернення.

▶ Які вимоги до Авторизованих Партнерів компанії REHAU?

Відповідно до вимог сертифікації, усі партнери компанії REHAU повинні працювати тільки з нашим брендом. Що стосується авторизації – ми разом з командою приділяємо багато уваги контролю якості на виробництві наших клієнтів. Ми не намагаємось контролювати кожне вікно, це й неможливо, але ми допомагаємо нашим клієнтам побудувати систему контролю якості на своєму виробництві. Це дуже важливе та пріоритетне питання на сьогодні.

▶ Ваша продуктова лінійка профілів. Яка динаміка продажу профільних систем REHAU по сегментації в 2016 році?

Якщо представити нашу продуктову лінійку у вигляді піраміди, то спочатку йдуть базові моделі, такі як REHAU Euro-Design 60 – це дверна група та колір, REHAU ECOSOL 60 – тільки профілі білого кольору. Ці дві системи мають глибину 60 мм.

Наступна сходинка піраміди – п'ятикамерна профільна система REHAU Euro-Design 70. Далі йде профільна система REHAU SYNEGO, яка має 7 камер в рамі та 6 камер в стулці для підвищеної термоізоляції.

Наверху піраміди йде профіль GENEO – система з монтажною шириною 86 мм, виготовлена з RAU-FIPRO®. RAU-FIPRO® – це високотехнологічний фіброволоконний композитний матеріал, наявність якого дає можливість не використовувати армування.

Нашим топовим продуктом є віконна система REHAU GENEO PHZ, яка сертифікована за стандартами PassiveHaus.

Динаміка продажу профілів у 2016 році додала нам оптимізму, тому що доля енергоефективних систем виросла.

Тут важливо підкреслити, що ми вкладаємо в поняття «енергоефективне вікно» – якщо ми говоримо про базове енергоефективне вікно, то маємо на увазі п'ятикамерний профіль 70 мм, двокамерний енергоефективний склопакет, які дозволяють вийти на оптимальні енергозберігаючі показники.

На сьогодні ми завозимо профілі з двох заводів – у м. Шрем, Польща та у м. Вітмунд, Німеччина.

Динаміка продажу профілів у 2016 року додала нам оптимізму, тому що доля енергоефективних систем виросла, а двокамерний енергозберігаючий склопакет став основним склопакетом у наших клієнтів.

▶ Вектор на енергозбереження та роль компанії REHAU в цьому процесі.

В 2012 році в рамках своєї компанії ми створили групу, яка мала назву «Енергоефективність». Тоді мало хто про це говорив, але нам було зрозуміло, що незабаром дана тема стане дуже актуальною. В кожному нашому офісі ми мали відповідального за цю програму спеціаліста, який вивчав досвід європейських компаній. Наприкінці 2014 року, коли програма енергоефективності почала працювати на державному рівні, ми швидко включилися в роботу, і стало зрозуміло, що ми потребуємо системного фахівця з енергоефективності. Ним став Олексій Біленко. Ми проводили семінари для банківських працівників, ділилися зі всіма нашим досвідом та знаннями.

За нашими підрахунками у 2016-му році державна програма компенсації дала ринку не менше 15% вікон, і це стало суттєвою підтримкою для віконної галузі.

Інша програма компенсації, про яку також варто згадати – це програма ЄБРР IQ Energy, яка сьогодні досить активно розвивається і збільшує коло банків-партнерів.

За нашими підрахунками державна програма компенсації дала ринку не менше 15% вікон. Ця програма дала віконному ринку велику підтримку.

▶ Тенденції розвитку віконного ринку у 2017 році. Як компанія REHAU бачить себе і чим ви плануєте здивувати ринок?

Я вважаю, що 2017 рік буде складнішим, ніж 2016. Це пов'язано, насамперед, з купівельною спроможністю українців. Запланований рівень інфляції 10 відсотків, але ж ми розуміємо, що буде насправді. Також збільшилося податкове навантаження. Тому, з огляду на економічне та політичне становище в Україні, нам буде складніше працювати.

Проте, якщо буде державне фінансування програми компенсації використання енергоефективних продуктів – це підтримає ринок і дасть змогу втримати його на рівні 2016 року. Без державної програми, я вважаю, ринок не зможе повторити обсяги минулого року.

Сьогодні кінцевий споживач є основним покупцем вікон, тому необхідно підтримувати саме його. Ми мусимо активно працювати і докладати багато зусиль, щоб втриматись на рівні 2016 року.

▶ Побажання від компанії REHAU партнерам, клієнтам та читачам журналу «Віконні технології».

Я хочу подякувати нашим клієнтам та партнерам, які разом з нами гідно проходять через труднощі сьогодення та є дуже гідними гравцями українського віконного ринку. З багатьма ми працюємо більш як 10 років. А з сімома Партнерами ми разом вже 20 років!

Ми дуже цінуємо своїх Партнерів, і висловлюємо їм свою подяку за довіру, за стійкість, яку вони демонструють в такий непростий час. Також маю сказати, що усі наші партнери є соціально-відповідальними компаніями, вони суттєво допомагають тим людям, які найперше потребують такої підтримки. Вони роблять дуже важливу справу, а ми пишаємось співпрацею з ними!

Вашому виданню я бажаю стійкості та розвитку! Дякую, що за цей час видання працює, розвивається, надає якісну інформаційну підтримку ринку та його учасникам! Я впевнений, що разом ми зможемо й надалі розвивати віконний ринок!

Спілкувався Сергій Кожевніков

ГОТОВЬ СОЛНЦЕЗАЩИТУ ЗИМОЙ

Новый ДБН «Тепловая изоляция зданий»

Эта статья будет очень необычной.
Мы прервем наш захватывающий рассказ о глубинной связи «огненных колес» Шартрского собора, ультрасовременных кухонных фартуков и операционных с сенсорным стеклом. В этой статье, даже немного к сожалению, не будет ни Bugatti Veyron, ни сверхзвуковых истребителей Швейцарских ВВС. Что объединяет все эти, несомненно, интересные и качественные предметы? Конечно же, производитель – группа компаний Glas Trösch.

Писать и читать о космических технологиях этой группы компаний, да и просто о реализованных объектах — будь то в Киеве или Церматте, конечно, интересно и познавательно. Но слова «Глас Трёш» потому и считаются давно синонимом качества, что инженеры, работники, менеджеры ни на йоту не позволяют себе отклониться от святая святых истинного швейцарца, швейцарца не по рождению, а по духу — огромного свода инструкций, нормативов, правил, которые, подобно точнейшему часовому механизму регламентируют жизнь работников в Швейцарии и Украине, Германии и Франции, Польше и Молдове. Поэтому эта статья посвящена такому, казалось бы, обыденному и прозаичному явлению, как выход очередной Государственной Строительной Нормы (укр. ДБН — Державна Будівельна Норма). А именно ДБН В.2.6-31:2016 «Тепловая изоляция зданий». Не стоит относиться к названию «норма» легкомысленно. ДБН – не рекомендательные статьи, а нормативные документы, имеющие силу Закона, которые утверждаются в Минрегионбуде – Міністерство Регіонального розвитку та Будівництва (Министерство Регионального развития и Строительства).

ДБНы – самые важные документы в строительно-ремонтной отрасли, призванные регулировать и регламентировать строительную отрасль, определяя порядок применения определенных стройматериалов, нормы методов строительства и прочая, и прочая, вплоть до планирования районов, сел, городов и всей страны в целом.

Казалось бы, теперь, в 21 веке, когда слова «энергосберегающий стеклопакет» кажутся излишним уточнением – и правда, какой же может быть пакет, как не энергосберегающий – трудно заложить в ДБН что-то новое. По крайней мере, так думает искушенный производитель, застройщик, продавец, клиент, конечный потребитель, регулярно посещающий отраслевые выставки, или читающий журналы. Так – да не так... Одному Богу известно, сколько «счастливых» покупателей новых квартир сейчас, весной, после драконовских счетов на отопление, начнут срочную замену стеклопакетов, на которых нерадивый застройщик «сэкономил» теряющиеся в общей сметной стоимости строительства копейки... Груды битого стекла у мусорных баков – немой укор таким «экономам», бесцельная трата денег, ресурсов, трудодней. Не считая откровенного нарушения законов, дело было еще и в том, что многие нормы предыдущего ДБН носили рекомендательный характер, что, естественно, оставляло поле для «выбора» и манипуляций.

Новый ДБН, однако, учитывает ошибки предыдущего, и большинство норм в нем носят обязательный, а не рекомендательный характер. Познакомимся с ним поближе. В ДБН В.2.6-31:2016 наконец, учли многие моменты, привычные в Европе, но все еще новые для нас — это и правильные рекомендации по монтажу

окон (теперь нет нормы, обязующей «утапливать» окна в стену, что вело к промерзанию), и обязательный расчет тепловых полей, и обязательный монтаж окон и дверей по ДСТУ и многое другое. Но самое главное, на наш взгляд, изменение – комплексный подход к учету энергопотребления здания. В предыдущей редакции в учет брали только отопление здания в холодное время года, а в новой – и затраты на охлаждение (кондиционирование) и даже подготовку горячей воды. Согласитесь, изменение имеет смысл – ведь никто не считает затраты, например, на эксплуатацию автомобиля только как цену, скажем, топлива – в них входят и ТО, и амортизация, и стоянка, и ремонт и многоемногое другое. Даже удивительно, что ранее дело обстояло именно так – ведь закон сохранения энергии никто не отменял, и затраты на кондиционирование (особенно помещений с южной ориентацией) ненамного меньше затрат на отопление.

Логичным выводом из такого подхода стала прописанная в ДБН норма об обязательном оборудовании дополнительной солнцезащитой помещений с кондиционированием. Поскольку кондиционер, наконец-то, стал таким же нормальным явлением, как утюг и холодильник, можно сказать, что эта норма касается практически любого дома, офиса, квартиры, за исключением, разве что, строго северной ориентации.

Можно прогнозировать увеличение продаж наружных жалюзи, маркиз, ролетов... Решение, конечно, кардинальное, но... Все эти утилитарные, казалось бы, приспособления (естественно, при надлежащем качестве) стоят совсем недешево. Автор статьи не раз наблюдал, как состоятельные,

казалось бы, заказчики энергоэффективных, пассивных, фахверковых домов при просчете качественных внешних жалюзи-систем лишь недоуменно пожимали плечами. Что говорить о потенциальных владельцах квартир «на солнечной стороне» многоэтажек. Да и далеко не всегда в архитектуре уместна такая «тяжелая артиллерия». Не оборудовать же маркизами квартиры 20-этажных жилых домов? Бессистемное изменение фасадов и так делает украинские города похожими на фавелы Рио-де-Жанейро, на фасадах, залепленных рекламой, «лоскутным утеплением» и прочими «красотами» только маркиз не хватает... В итоге ознакомления с ценами на маркизы, жалюзи и высотные работы, застройщик и архитектор могут просто «махнуть рукой» на эту важную норму ДБН, а конеч-

Мультифункциональные стеклопакеты Glas Trösch

	SELEKT 4 мм/ межстекольное пространство (МСП) 16 мм с аргоновым заполнением/ флоат-стекло 4 мм	COMBI NEUTRAL 70/35 6 мм/ межстекольное пространство (МСП) 16 мм с аргоновым заполнением/ флоат-стекло 4 мм	COMBI NEUTRAL 48 T 6 мм/ межстекольное пространство (МСП) 16 мм с аргоновым заполнением/ флоат-стекло 4 мм	COMBI NEUTRAL 61/32 6 мм/ межстекольное пространство (МСП) 16 мм с аргоновым заполнением/ флоат-стекло 4 мм	COMBI NEUTRAL 51/26 6 мм/ межстекольное пространство (МСП) 16 мм с аргоновым заполнением/ флоат-стекло 4 мм	COMBI NEUTRAL 41/21 6 мм/ межстекольное пространство (МСП) 16 мм с аргоновым заполнением/ флоат-стекло 4 мм
Коэффициент теплопередачи uG-WERT [ВТ/М²К]	1,1 Вт/м² К *	1,0 Вт/м² К *	1,1 Вт/м² К *	1,0 Вт/м² К *	1,0 Вт/м² К *	1,0 Вт/м² К *
Светопропускание LT-Wert [%]	72	70	48	61	51	41
Общий уровень пропускания энергии g-Wert [%]	43	37	35	34	28	22
Уровень светоотражения LR-Wert [%]	13	14	46	13	16	18

* Коэффициенты теплопередачи Ug-Wert рассчитаны согласно DIN EN 673. По физическим причинам, коэффициент теплопроводности стеклопакетов может изменяться в зависимости от угла наклона светопрозрачной конструкции.

ный потребитель расплатится за это огромными счетами на кондиционирование или бесплатным уголком Сахары в собственной квартире...

К счастью, выход есть — многофункциональные стеклопакеты ЭНЕРГОПАКЕТ® GLAS TRÖSCH SELEKT и ЭНЕРГОПАКЕТ® GLAS TRÖSCH COMBI. Эти энергопакеты, как и остальная продукция «Глас Трёш» выполнены на высочайшем техническом уровне и являются зримым воплощением слов «швейцарское качество». Усилиями инноваторов компании удалось добиться в одном пакете уникального сочетания солнцезащиты и теплоизоляции. При этом окно выглядит фактически прозрачным — долой модные в 90х черные провалы на фасадах, казалось бы, перекочевавшие с тонированных «девяток»!

Благодаря инновационным покрытиям SILVERSTAR лишь снаружи можно заметить некий намек на благородный синеватый или зеленоватый оттенок, высокий уровень светопропускания делает солнцезащиту фактически незаметной изнутри. Забавно наблюдать, как клиенты на выставках или объектах ищут подвох — чувства говорят им о том, что они стоят под солнцезащитным зонтиком, а глаза не видят ни малейшего отличия от «обычного» стекла... Такие энергопакеты позволяют «убить двух зайцев», сочетая в себе теплоизоляцию энергосберегающего пакета и «невидимые» жалюзи. Само собой, что дом, офис, квартира, оборудованные такими пакетами, куда более выгодное вложение средств при минимальной разнице в цене. Рекомендуется оборудовать многофункциональными энергопакетами GLAS TRÖSCH COMBI все светопрозрачные конструкции, кроме ориентированных на север.

Стоит отметить, что в случае сплошного остекления южных фасадов, «окон в пол», особенно в южных регионах Украины, есть еще более радикальное средство борьбы с перегревом и экономии энергии — линейка стеклопакетов GLAS TRÖSCH SUNSTOP, с непревзойденными показателями солнцезащиты.

Само собой, специалисты компании всегда готовы проконсультировать клиентов и «набрать пирог» стеклопакета, наиболее точно отвечающий условиям эксплуатации, помимо обязательного энергосбережения «вложив» в него таких функции, как солнцезащита, безопасность, звуконепроницаемость, и даже такую экзотику, как отсутствие бликов ночного города или защиту от близлежащих мобильных «сот».

Подытоживая написанное – группа компаний «Глас Трёш» уже давно была готова к выходу нового ДБН В.2.6-31:2016 – скорее, ДБН не успевал за нашими технологиями и инновациями. Теперь задача добросовестных архитекторов, строителей, производителей окон «претворить решения съезда в жизнь», а потребителя – самому сделать выбор между египетской жарой, далеко не бесплатным охлаждением улицы, щелями-завесами-маркизами – или прозрачной, как горный ручей, лишенной рамок и границ прохладой, за надежными многофункциональными энергопакетами от GLAS TRÖSCH.

Автор
Иван Пономаренко
архитектор

glaströsch

Глас Трёш Украина
Glas Trösch Ukraine, ООО «Укрглас»
www.glastroesch.ua, info@glastroesch.ua

0 800 30 40 20

Fairmont Grand Hotel

СДЕЛАНО В УКРАИНЕ

Время – лучший дизайнер.
История – лучший бренд.

$R_{окна}$ до 1,20 м²К/Вт

ВІКНА ДВЕРІ®
КВІН СВІГ
ДЕРЕВО — ПВХ — АЛЮМІНІЙ
www.kwinswig.com.ua

Владелец WPR / TAKA Ремо Балдассин передаёт приобретенное оборудование исполнительному директору компании VIKNALAND Олегу Зимину

ИНТЕГРАЦИЯ ЕВРОПЕЙСКИХ СТАНДАРТОВ КАЧЕСТВА В УКРАИНСКИЙ ОКОННЫЙ РЫНОК

Пецюх Игорь Васильевич
Учредитель ООО «Барви ШВИДКОсті»

Компания «Барви ШВИДКОсті» – одна из ведущих оптовых компаний в Украине, которая более 20 лет представляет на оконном рынке широкий спектр товаров для деревообработки и ламинации.
С момента основания компании мы сотрудничаем с нашими партнерами, основываясь на принципе «Продажа только высококачественной продукции с максимально широким ассортиментом для удовлетворения растущих потребностей наших клиентов». Последовательно внедряя данное жизненное кредо в жизнь, «Барви ШВИДКОсті» за годы работы стала надежным партнером для множества компаний и потребителей во всех регионах Украины.

С 24 по 26 января 2017 года «Барви ШВИДКОсті» совместно с итальянским производителем оборудования и продукции для ламинации WPR / TAKA приняли участие в выставках «Примус. Окна. Двери. Профили. Фасады 2017» и «Архитектурное стекло 2017», которые проходили в ВЦ «КиевЭкспоПлаза». Основной целью участия в данной выставке было продемонстрировать всем участникам оконного рынка, а именно производителям профильных систем, а также оконных конструкций основные технические возможности лидера по производству оборудования по ламинации итальянской компании WPR.

«Барви ШВИДКОсті» представила одну из лучших инсталляций на выставке, продемонстрировав ее посетителям популярную разработку в области ламинации ПВХ профилей WPR NWA 300.7000.

Данная машина является бестселлером на оконном рынке, причем как у производителей профильных систем, так и у производителей окон.

Возможности данной ламинационной машины уникальны: скорость окутывания до 35-40 метров в минуту, максимальная ширина пленки 300 мм, длина машины 7000 мм. Машина оснащена плавильником под 20-ти килограммовые брикеты клея с увеличенной скоростью плавления до 25 кг в час. В комплектацию входит автоматическая станция праймирования, что позволяет существенно снизить расход праймера. Существует возможность окутывания профилей и ламинации панелей из металла и экструдированных из ПВХ, ABS, PS и т.д. пленкой в рулоне из гибкой бумаги, ПВХ, ламината CPL, шпона шириной от 10 до 1350 мм. Технология склеивания с использованием термоплавких клеёв и полиуретановых реактивных клеёв-расплавов (HMPUR) и системы нанесения ПРАЙМЕРА.

Как говорится «От слова к делу»

Прямо на выставке компания «Барви ШВИДКОсті» подписала контракт о продаже представленного станка WPR NWA 300.7000 известному украинскому производителю ПВХ систем компании VIKNALAND. Руководитель направления ламинации и арочного производства Олег Пляха, поделился своими впечатлениями, и рассказал, почему именно это оборудование выбрала компания VIKNALAND.

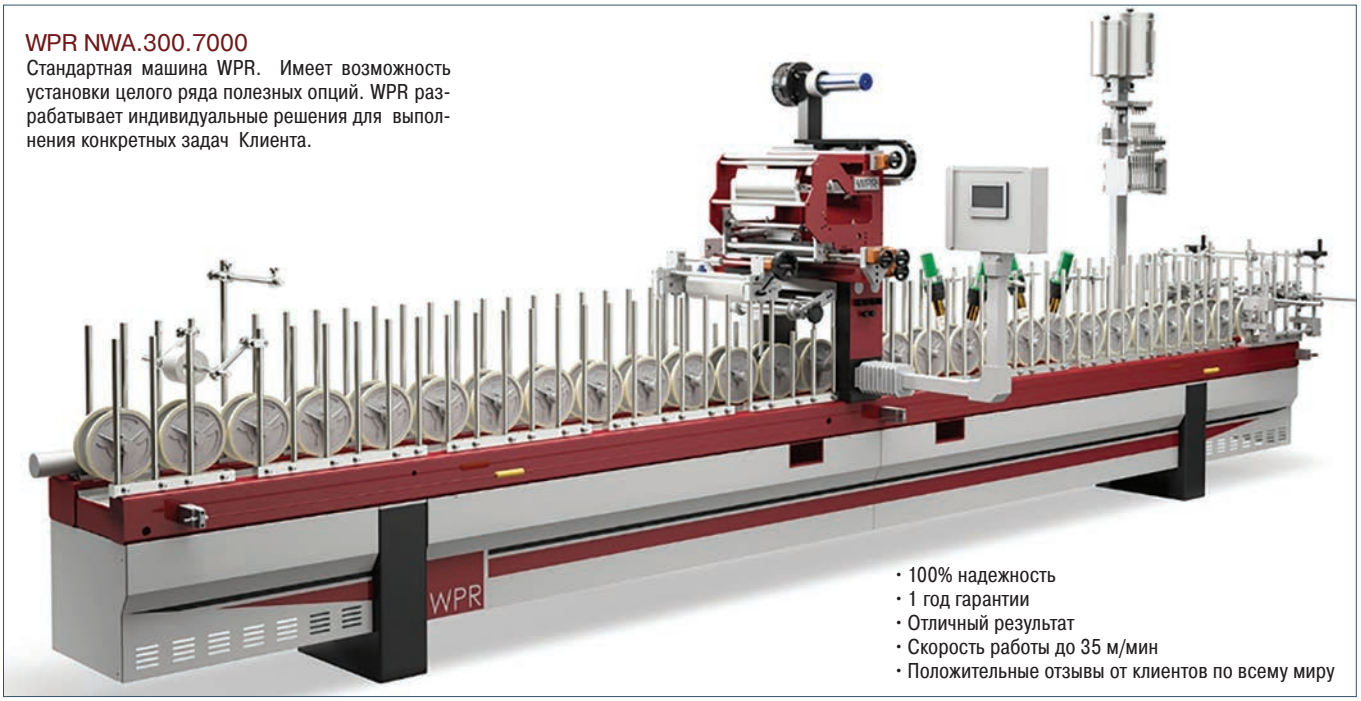
«За последние несколько лет на оконном рынке Украины объем ламинированных профильных систем значительно увеличился. Если говорить о компании VIKNALAND, то мы занимаемся ламинацией уже более

Олег Пляха
Руководитель направления ламинации и арочного производства компании VIKNALAND

VIKNALAND
ВІКОННІ СИСТЕМИ

WPR NWA.300.7000

Стандартная машина WPR. Имеет возможность установки целого ряда полезных опций. WPR разрабатывает индивидуальные решения для выполнения конкретных задач Клиента.



- 100% надежность
- 1 год гарантии
- Отличный результат
- Скорость работы до 35 м/мин
- Положительные отзывы от клиентов по всему миру

NWA.1350.2000

Установка для ламинации панелей из металла и экструдированных из ПВХ, ABS, PS и т.д. пленкой в рулоне из гибкой бумаги, ПВХ, ламината CPL, шпона шириной от 500 до 1350 мм. Технология склеивания с использованием термоплавких клеёв и полиуретановых реактивных клеёв-расплавов (HMPUR) и система нанесения праймера.

ВАЛКОВАЯ УСТАНОВКА

Нанесение валами и ламинация панелей из разных материалов. Различные типы применения, например производство панелей «сэндвич».

На выставке присутствовал президент и собственник компании WPR / TAKA г-н Ремо Балдассин.

«Компания WPR / TAKA – это компания, которая поддерживает итальянский стиль, традиционно высокое качество и производит оборудование уже более 25-ти лет. Также мы производим и клеевые системы для ламинации, поэтому для наших клиентов мы поставляем все в комплекте. Мы очень рады, что благодаря нашему партнеру компании «Барви ШВИДКОсті» у нас появилась возможность показать наше оборудование широкой публике. Представленная машина позволяет полностью контролировать производственный процесс, в отличии от другого подобного оборудования, в этом ее ценность и основное отличие.

Мы хотим помочь украинским производителям выйти со своей продукцией на внешние рынки, а для этого необходимо иметь безупречное качество самой продукции. Этого легко можно добиться с помощью оборудования WPR / TAKA.

Мы ценим сотрудничество с нашим партнером – компанией «Барви ШВИДКОсті», потому что эта компания очень скрупулёзно относится к вопросам качества, и очень компетентно работает со своими клиентами. Поэтому мы стараемся давать нашему партнеру максимальные привилегии в работе, продуктах и сервисе.

Что касается тенденций, которые сейчас происходят на европейском рынке, то это в первую очередь, обеспечение высокого качества продукции, гибкость и быстрое принятие решений по отношению к клиенту, и поэтому мы стараемся совместно с нашим партнером, компанией «Барви ШВИДКОсті», перенести эти тенденции на украинский рынок, в котором видим очень серьёзные перспективы.

Наш основной и главный совет для всех тех, кто работает или потенциально будет работать на нашем оборудовании – следить за качеством выпускаемой продукции. В этом заключается успех.

От себя лично хочу добавить, что наши народы очень похожи по духу. Украинский народ, как и итальянский, очень много вытерпел для того, чтобы быть счастливыми. Украинцы очень трудолюбивые люди, и они достойны самого наилучшего. Я верю в вас и очень горд, что нахожусь здесь вместе с вами».

12-ти лет, и имеем большой опыт в этих процессах. Рынок оборудования по ламинации также вырос, но для себя мы всегда стараемся выбирать лучшее. Именно таким является оборудование компании WPR. Используя топовые ламинационные машины высокого уровня качества и сборки, мы, соответственно, будем производить высококачественные профильные системы. Также хочу отметить, что это оборудование дает нам возможность существенно экономить на расходных материалах, при этом абсолютно не теряя в качестве. Это положительно влияет на це-

нообразование профильных систем, и в итоге от этого выиграет конечный потребитель. Сегодня мы приобрели уже вторую линию компании WPR, первая была куплена в начале 2016 года. И могу сказать, что мы очень довольны этими машинами. Из плюсов хотелось бы отметить следующее. Прежде всего качество сборки на высоком уровне, оборудование очень надежное, а высокий уровень сервиса, который предоставляет компания «Барви ШВИДКОсті» позволяет нам работать без технических проблем и остановок. Скорость производства также очень радует, это около 35-40 метров в минуту. Для компании VIKNALAND это очень важно, потому что мы производим на рынок большой объем профильных систем. Доступная стоимость как самого оборудования, так и комплектующих, которые используются как для ремонта, так и для апгрейда.

Дипломированные инженеры компании «Барви ШВИДКОсті» очень компетентные, знают свое дело и всегда оперативно реагируют на наши обращения.

Особенно важным моментом для нас является то, что заявленные характеристики данного оборудования абсолютно подтверждаются на практике его использования.

На данной машине у нас работает смена до 4-х человек, а если говорить о перенастройке любого вида материалов, которых в день бывает очень много (например, около 50-ти), ребята справляются за 15-20 минут, что очень важно для скорости работы. Цветовая гамма, которую использует компания VIKNALAND на постоянной основе насчитывает около 25 позиций, но, как правило, в течение года она может развиваться и до 50-ти цветовых оттенков. Что касается объема выпускаемой продукции, то мы можем производить до 5 тысяч погонных метров ламинированного профиля в день».

В рамках выставки компания «Барви ШВИДКОсті» организовала и провела презентацию новинок оборудования WPR / TAKA. На мероприятие были приглашены производители профильных систем и производители окон со всей Украины.

Г-н Балдассин в рамках презентации рассказал о будущих новинках компании, о перспективах развития направления ламинационного оборудования, и о принципах работы WPR / TAKA на украинском строительном рынке.

ТОВ «Барви ШВИДКОсті»
04176, Україна, м. Київ, вул. Електриків, 26
тел. (044) 351-00-35, факс. (044) 351-00-36
info@barvyshvydkosti.com
http://barvyshvydkosti.com

ЛАМИНАЦИЯ ПРОФИЛЕЙ

Тенденции и перспективы для оконного рынка

АСОЦІАЦІЯ УЧАСНИКІВ РИНКУ ВІКОН ТА ФАСАДІВ

Посвящается памяти моего друга Вячеслава Юрьевича Назаренко.

Первые ассоциации, возникающие в связи с понятием «ламинация» – это разнообразные декоративные пленочные покрытия, которые применяются для покрытия (каширования) профилей из ПВХ.

Основным видом полимерных пленок, используемых для облицовки, являются пленки на основе поливинилхлорида.

ПВХ пленки, благодаря огромному разнообразию цветов, текстур и тиснений, позволяют имитировать на поверхности облицовочного материала натуральное дерево, мрамор, камень и т. п., причем не только на вид, но и на ощупь. Это не только красиво, но и практично, долговечно и недорого. Пленка ПВХ обладает такими качествами, как устойчивость к атмосферным воздействиям, УФ-излучению, низким температурам, устойчивость к механическим и химическим повреждениям, а также прочностью. Помимо всех преимуществ, которые дает ПВХ пленка облицованным изделиям, ее применение позволяет скрывать дефекты экструдированного профиля, дает возможность использовать вторичное сырье и, наконец, не прилагать особых усилий для достижения определенного цвета основы.

Неудивительно, что число окон с использованием ламинированных профилей из года в год растет.

У разных производителей доля ламинированных окон колеблется от 10 до 20% от общего объема выпускаемой продукции. Есть устойчивая тенденция увеличения доли ламинированных окон в общем объеме изготавливаемой продукции. Например, компания «Vikonda» в 2016 по отношению к 2015 году увеличила объем ламинированных окон практически в два раза.

Украинский рынок является полностью импортозависимым и развивается за счет поставок ПВХ пленок из-за рубежа. На сегодняшний день на рынке представлены следующие производители пленки: Alfatherm, Haogenplast, Hornschuch, LG, Renolit. Пленки производителей отличаются по цене и качеству.

Некоторые компании-производители профилей создают собственные покрытия и декоры пленок, однако, на украинском рынке по-прежнему наиболее популярным остается декор «Золотой дуб». Второй по популярности цвет – «Антрацит», применяемый в основном для ламинации изделий в массовом строительстве.

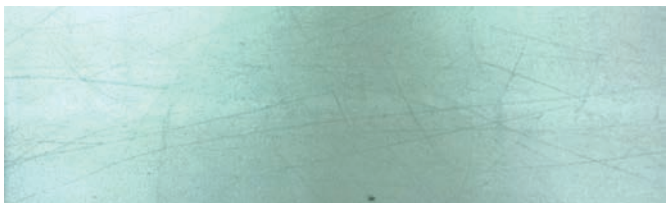
Компания Alfatherm известна на украинском рынке как крупнейший итальянский производитель пленок ПВХ для оконного, мебельного и дверного производства, подоконников, а также медицины и пищевой промышленности.

Продукция компании Alfatherm для мебельной промышленности Украины известна на рынке уже более 10 лет. Пленка для ламинации оконного профиля появилась на рынке сравнительно недавно, но уже завоевала доверие потребителей, благодаря классическому итальянскому дизайну и высокому качеству.

Древесные оттенки пленок Alfaprofile обеспечивают цветным окнам полное сходство с природным материалом. При создании коллекции компания не пошла по пути имитации цвета и рисунка дерева известных немецких производителей, а создала пленки с уникальным декором, отвечающим современным требованиям рынка. Декор «Золотой дуб» имеет свой уникальный рисунок и тисненую фактуру, которая повторяет рельеф натуральной древесины.

ПВХ-пленки Alfaprofile для каширования оконных профилей и подоконников имеют колоссальный спектр уникальных характеристик по различным параметрам, сочетают в себе высокие показатели практичности и эстетичности. Пленки Alfaprofile сертифицированы сообществом RAL* на соответствие требованиям RAL – GZ.

Здесь особо хотелось бы остановиться на пленке для ламинации подоконников. Каких-либо требований к пленке для ламинации подоконников нет (стойкость к истиранию, механическим повреждениям и т.п. при использовании пленки не учитывается). Поэтому в большинстве случаев (более 50% рынка Украины) подоконный профиль из ПВХ покрывается пленкой низкого качества, что приводит к быстрой утрате внешнего вида подоконной доски и, вместо украшения интерьера, такой подоконник больше напоминает прилавок рыночной лавки.



Так выглядит подоконная доска с низким качеством пленки после 7 лет эксплуатации.

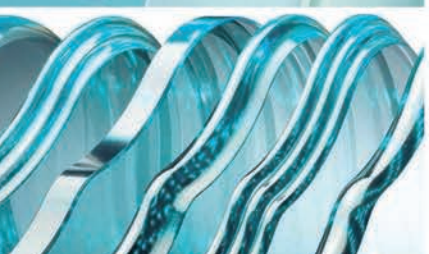
Эти же проблемы могут коснуться и ламинированных профилей в случае применения некачественной пленки и не соблюдения технологии её нанесения. Пленка выцветает или, что еще хуже, отслаивается от профиля.

В настоящий момент единичные производители в Украине контролируют качество наклейки пленочного покрытия у себя на производстве и имеют внутризаводской контроль, позволяющий гарантировать долгосрочную эксплуатацию ламинированных профилей. Одна из таких компаний – это украинский производитель немецкого концерна VEKA. На ламинационном производстве компании придерживаются всех требований RAL по контролю за нанесением пленки, контролируют прочность приклеивания после полимеризации клеевого слоя и тест на стойкость к механическим повреждениям (стойкость к царапинам).

Компания Alfatherm готова помочь в организации такого внутризаводского контроля на Вашем производстве и стать надежным партнером в вопросах декора окон и подоконной доски.

Материалы подготовлены
Алексеем Бубновым при содействии компании Alfatherm
www.alfatherm.it, alfatherm.ua@gmail.com
+38 050 380 88 89, +38 066 649 93 98

*) RAL – немецкий институт подтверждения качества продукции. Требования RAL выше требований европейских норм и ориентированы на долговременную эксплуатацию продукции, без существенных изменений её характеристик.



PRIMUS
EXHIBITIONS GROUP

XVIII Міжнародна спеціалізована виставка

WINDOWS & DOORS UKRAINE PROFILES

ПРИМУС: ВІКНА. ДВЕРІ. ПРОФІЛІ. ФАСАДИ

XV Міжнародна спеціалізована виставка

ARCHITECTURAL GLASS

ПРИМУС: АРХІТЕКТУРНЕ СКЛО

23 - 25 січня 2018

Місце проведення:

Київ, Україна, ВЦ КИЇВ ЕКСПО ПЛАЗА

ufi

(044) 537 6999

www.theprimus.com

ETEM ПРЕЗЕНТУВАВ АЛЮМІНІЄВУ СИСТЕМУ E68

Алюмінієва система для вікон і балконних дверей, яка постачатиметься виключно в повній комплектації

В грудні 2016 на спеціальному заході, компанія ETEM вперше представила нову алюмінієву систему з термовставкою для вікон і балконних дверей – E68. Більш ніж 150 архітекторів, інженерів і спеціалістів ринку мали нагоду ознайомитись з перевагами і характеристиками архітектурної системи, яка відповідає найвищим вимогам ЄС.

З технологічної точки зору, серія E68 є багатофункціональною системою, яка включає в себе широкий спектр термоізоляційних можливостей. Спеціальні комплектуючі і ущільнювачі забезпечують високий рівень ізоляції, а також є необхідними для досягнення відповідності нормам і вимогам. Серія E68 може бути використана в комбінації зі всіма типами фасадних систем і була оптимізована для використання найпоширеніших типів склопакетів. Максимальна товщина склопакетів в серії – 48 мм, яка є типовою для середніх і великих розмірів конструкцій. Додаткові термоізоляційні вкладиші встановлюються в камеру між поліамідними термовставками. Виробник вікон може обрати стулки з європазом або ж з пазом для периметричної фурнітури. І на додаток, серія E68 відрізняється своїм елегантним прямим дизайном.

Окрім технічних переваг, які характеризують систему E68, однією з відмінностей і особливостей серії є той факт, що компанія ETEM пропонує серію E68 для продажу лише в повній комплектації і лише сертифікованим компаніям-партнерам. Такий підхід є частиною нової комерційної політики компанії, яка покликана гарантувати якість кінцевого продукта.

«Ми не хочемо компромісів з якістю продукції. Це основна причина, чому ETEM проводить технічні спеціалізовані тренінги для партнерів компанії, які сертифіковані проектувати, збирати і встановлювати конструкції з використанням системи E68. Добрі партнерські стосунки з нашими клієнтами, і які компанія намагається підтримувати і розвивати, є базою і запорукою успішного втілення нової комерційної політики ETEM», - заявив Т. Фиданов, старший продакт-менеджер ETEM.

ETEM ставить перед собою амбітні цілі – продовжити працювати в напрямку втілення нової комерційної політики надаючи партнерам повні системні рішення, а також розповсюдити цей підхід і на інші продукти компанії.

ETEM
www.etem.com

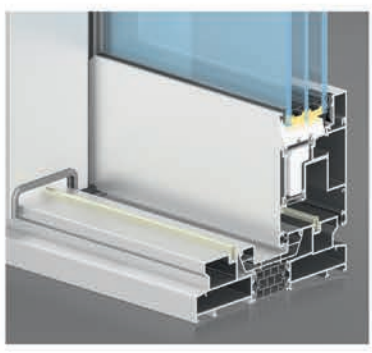
ПАНОРАМНЫЕ КОНСТРУКЦИИ «АЛЮТЕХ»

стираем границы
между домом и садом

ALT SL160

МАКСИМУМ СВЕТА

Система ALT SL160 предоставляет возможность выбора из трех вариантов рам для изготовления оконно-дверных конструкций различных схем открывания с глухими и активными створками. Благодаря возможностям профилей и фурнитуры вес створки может достигать 400 кг, а максимальные габариты — превышать 3 метра по высоте и ширине. Таким образом, возможности системы ALT SL160 позволяют учесть любые пожелания по конструктиву окон и дверей, освещенности помещения и широте открывающегося обзора.



ХОРОШАЯ ТЕПЛОИЗОЛЯЦИЯ

Конструкции системы ALT SL160 имеют одни из лучших показателей по энергоэффективности — коэффициент сопротивления теплопередачи составляет 1,0 м²°С/Вт, что позволяет снизить потери тепла и сократить расходы на обогрев помещений. Достигается это за счет использования специальных полиамидных термомостов, изолирующих внешнюю и внутреннюю части профилей друг от друга, а также возможности установки энергоэффективного заполнения толщиной до 50 мм. В результате, в доме сохраняется комфортная температура даже в сильный мороз, а счета на отопление заметно уменьшаются.

ЛЕГКОЕ И ПЛАВНОЕ ОТКРЫВАНИЕ СТВОРОК

Подъемно-раздвижные окна и двери на основе системы ALT SL160 открываются легко и плавно: достаточно небольшого усилия, после чего створка приподнимется и плавно перемещается по направляющей. В нужном положении створку можно зафиксировать блокировочным механизмом, предотвращающим ее произвольное перемещение.

УЮТ, НЕ ЗАВИСЯЩИЙ ОТ ПОГОДЫ

Благодаря комбинированным уплотнителям и специально разработанным элементам притвора подъемно-раздвижные конструкции ALT SL160 соответствуют высшему классу воздухо- и водопроницаемости. ALT SL160 отлично оберегает домашний уют в ненастную погоду, защищая от дождя и ветра. В доме с оконно-дверными конструкциями ALT SL160 всегда тихо и комфортно.

ALUTECH
GROUP OF COMPANIES

КАК ЗА КАМЕННОЙ СТЕНОЙ

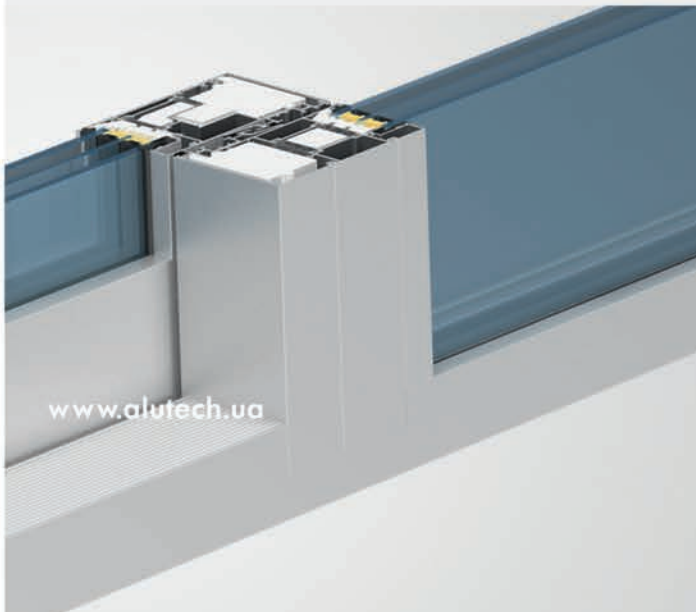
Подъемно-раздвижные конструкции «АЛЮТЕХ» обеспечивают максимальную степень безопасности. Прочная рама и противовзломная фурнитура защищают конструкции от отжима, высверливания замка, ударов, взлома с помощью отвертки, плоскогубцев или клиньев.

УДОБНЫЙ ПОРОГ

Высота профиля рамы в ALT SL160 не превышает 4,5 см. Учитывая, что нижнюю часть рамы возможно «утопить» в пол, порог конструкции получается удобным и безопасным.

ШИРОКАЯ ЦВЕТОВАЯ ГАММА

Для полной гармонии с интерьером дома, профили конструкций SL160 могут окрашиваться в любой цвет из палитры RAL или анодироваться в один из 9 эксклюзивных оттенков.



ООО «Алютех-К» Киевская обл., г. Бровары, ул. Кутузова, 61
Тел.: (044) 451-83-65(66)

ОЛТА ПРИГЛАШАЕТ В ГОСТИ

29 марта стартует самая масштабная строительная выставка Украины – InterBuildExpo 2017. В этом году она проходит позже, чем обычно, когда на улице уже теплее, настроение позитивнее, клиентская активность выше. Поэтому ожидается, что гостей будет много, интерес к выставке будет больше. В это прекрасное время года строительный рынок оживает, частные клиенты и строители все чаще посещают выставку, чтобы ознакомиться с новинками и тенденциями современного мира, не упустить возможность все увидеть своими глазами, протестировать и узнать нюансы того или иного продукта в одном месте.

Компания ОЛТА идет на выставку с беспрецедентным продуктом – подъемно-раздвижной дверью класса люкс Salamander Hebeschiebetur. Партнерские отношения между двумя компаниями существуют много лет, ОЛТА предлагает немецкие профильные системы ТМ Salamander как свой vip-продукт, поэтому логично было выбрать для оформления выставки именно этого поставщика.

Оконный рынок настолько разнообразный, но при этом настолько предсказуемый, что удивить клиента становится все труднее и труднее. Но ОЛТА уверяет, что в этом году у нее получится! Раздвижные двери гигантских размеров уже фигурировали на выставках других производителей, но со схемой открывания типа «А», когда есть всего две створки и они огромные – не рисковал никто. Размер выставочной конструкции 4,75 метра!

ОЛТА представит вашему вниманию огромную раздвижную систему Hebeschiebetur, можно сказать раздвижной портал, который как бы разделяет два совершенно разных мира и обоим соседям можно только удивляться из-за стекла, как же отличаются они между собой. Концепция стенда построена именно на этом: два совершенно не похожих друг на друга мира, соединенные между собой раздвижной прозрачной стеной. Один из них – это инсталляция уличного кафе в стиле loft, а второй футуристичный хай-тековский клуб для бизнес общения. Вы удивитесь, как раздвижной портал легко и непринужденно объединяет их воедино!

Преимущества такой раздвижной стены огромны и недаром эта система начинает пользоваться все большим спросом у жителей столицы:

- она теплее алюминия, экологичнее дерева;
- она имеет максимальную длину 6,75 метра и высоту 2,75 метра;

- она отвечает самому высокому уровню противовзломной защиты, такому же, как в сейфах швейцарских банков;
- она открывается настолько просто и легко, что с этим может справиться даже маленький ребенок.

А значит, она незаменима для выхода на бассейн, террасу, зимний сад и в принципе может воплотить самые смелые задумки архитектора.

Именно такая красавица, поражающая своими масштабами и фундаментальностью ждет своих поклонников на стенде компании ОЛТА с 29 марта по 1 апреля. Менеджеры компании с удовольствием дадут технические консультации по ее характеристикам, установке, стоимости за квадратный метр, а также смогут, прямо на стенде, назвать ее цену.

Из производственных новинок компании ОЛТА на стенде также будут представлены кремовый профиль Salamander Streamline в виде наклонно-сдвижной конструкции, с ручкой и направляющими такого же цвета. Такой неординарный цвет профиля, заметьте – это не ламинация – все больше на слуху у клиентов, которые хотят максимум природности для своих окон.

Также на стенде можно увидеть штульповую дверь из самого теплого 6-камерного профиля в Украине Salamander bluEvolution, с неординарной односторонней ламинацией премиум-класса и покраской в самый модный цвет этого сезона Greenery – с другой стороны. Необычно, современно, впечатляюще.

Приглашаем всех на стенд компании ОЛТА номер С141 на выставке InterBuildExpo в апреле! Будет интересно, гарантируем!

РАЗДВИЖНЫЕ СИСТЕМЫ SALAMANDER – НОВЫЙ УРОВЕНЬ КАЧЕСТВА ЖИЛЬЯ

Недавно разработанные инновационные сдвижные элементы придают жилью высокий комфорт и оптимальную степень защиты. При этом они стильные и компактные. Тщательно продуманная конструкция системы позволяет удовлетворить все требования к безупречной теплоизоляции и крупногабаритных стекол и добавить помещениям выразительности и тепла. Простой и удобный способ открывания дополнительно повышает уют дома, а узкие и элегантные видимые элементы понравятся всем владельцам.

Подарите себе радость знакомства с новыми раздвижными системами Salamander, которые отличаются удобным монтажом, гибкостью технических комбинаций и непревзойденной точностью размеров.

ОЛТА
ФАБРИКА ЯКІСНИХ ВІКОН

ООО «ОЛТА»
г. Киев, ул. Раисы Окипной, 8-Б, оф. 17
горячая линия 0800600005
e-mail: zakaz@olta.ua
www. olta.ua

Салоны-магазины:
ул. Мельникова, 10
ул. Тимошенко, 13а
г. Бровары, ул. Киевская, 135
г. Вишневое, ул. Святошинская, 28-а

СТРЕМИМСЯ К УСПЕХУ ВМЕСТЕ С REHAU

Пожалуй, сложно не согласиться, что успех и процветание предприятия в значительной степени предопределяются слаженностью и профессионализмом команды, а значит – вопрос обучения персонала должен стоять у современного руководителя на первом месте. Профессиональный тренинговый центр не только помогает решать эти задачи, но также, в определенной степени, способствует развитию отрасли.

Учебный центр Академия REHAU почти 15 лет является именно такой движущей силой, а диплом семинариста Академии уже давно стал на украинском оконном рынке своеобразной визитной карточной специалиста-профессионала.

Академия сегодня получает немало отзывов и слов благодарности по случаю своих новых рекордов – недавно в компании REHAU отметили проведение тысячного семинара, проведенного в рамках направления Решения для Оконной Индустрии, и чествовали семнадцатитысячного семинариста.

1000 – весомое число, за которым стоит целая история. Академия REHAU возникла в Украине в начале 2000-х, когда оконный рынок развивался очень стремительно, а квалифицированных сотрудников для оконных предприятий не готовил ни один профильный ВУЗ. Именно тогда украинское представительство REHAU предложило своим партнерам специализированные обучающие программы для различных категорий работников оконной отрасли – от специалистов, ответственных за производство, монтаж и проектирование оконных конструкций до квалифицированных менеджеров по продажам.

В 2003 году в REHAU было принято решение об открытии в Киеве филиала корпоративного учебного центра АКАДЕМИИ. В основу украинского проекта был положен более чем успешный опыт немецкого и австрийского офисов REHAU, которые к тому моменту успешно работали уже длительное время и, соответственно, имели устоявшиеся учебные программы и подготовленных референтов.

Учебный центр REHAU был оснащен производственным участком для проведения практических занятий по производству и монтажу оконных конструкций, так как поначалу большая необходимость была именно в техническом обучении для персонала. Но с развитием оконного рынка назрела другая проблема – нехватка грамотных продавцов, обладающих необходимыми знаниями и навыками. Тогда в Академии расширили учебную программу, введя тренинги по телефонным продажам и продажам в торговых точках, которые до сих пор имеют огромный успех.

Приятными воспоминаниями с нами поделился руководитель технического отдела направления Решения для оконной индустрии REHAU Владимир Мудрак, который по совместительству является одним из референтов Академии REHAU:

– Сейчас уже сложно вспомнить первые семинары, ведь их уже сотни, но точно помню, с каким волнением мы готовились к ним, ведь тогда в аудитории можно было встретить людей, обладающих куда более продолжительным опытом работы в отрасли, чем сами докладчики, однако после первых 10 минут разгоралась такая дискуссия, что волнение проходило. Постепенно наши учебные программы начали пользоваться большим авторитетом, ведь на рынке не было адекватного ответа нашей Академии.

В системе сервисной поддержки Партнеров REHAU Академия занимает особое место. Наша миссия – повышение уровня компетенции и создание условий, необходимых для постоянного развития, а соответ-

ственно – и для конкурентного преимущества.

Особо ценят в REHAU мнение Партнеров, ведь для некоторых из них сотрудничество с Академией началось ещё на этапе запуска производства.

Годы сотрудничества с Академией характеризует Александр Романеев, директор ТМ КОРСА: «Обучение сотрудников ТМ КОРСА в Академии REHAU было и остается необходимым, и безусловно полезным, расширяющим личные горизонты и возможности каждого сотрудника. ТМ КОРСА придает большое значение профессиональному развитию, обучению и личностному росту наших сотрудников, и значение такого высокопрофессионального обучения вне нашей структуры для наших сотрудников сложно переоценить. Спасибо, так держать!»

Андрей Перепечкин, директор компании «СВИТЕП», чей семинар стал юбилейным для REHAU, считает позитивную динамику продаж своей компании безусловным результатом комплексного обучения сотрудников в Академии: «Мы стали сильнее. Для молодых сотрудников обучающие программы REHAU – обязательный старт карьеры и основа их успеха в будущем».

Правильно выбранная стратегия развития, а также сплочённый коллектив единомышленников-профессионалов позволили Академии достичь высоких результатов в области повышения квалификации специалистов оконной отрасли. За все время работы учебного центра в его стенах прошли подготовку и были отмечены сертификатами Академии более 17 000 сотрудников компаний-партнёров REHAU.

Большая часть всех предлагаемых клиентам курсов – авторские разработки специалистов Академии, являющиеся откликом на запросы и изменения в оконной индустрии. Особой же популярностью среди наших Партнеров пользуются специализированные семинары с индивидуальной программой, разработанной по запросу отдельных Клиентов. К примеру, компания «Новикон», которая занимает ведущие позиции в Южном регионе, регулярно проводит подобные семинары, отмечая их необходимость в программе развития своих сотрудников и дилеров. А компания «Болена» на своем сайте особо подчеркивает преимущества своих специалистов, которые проходят профильное обучение и повышение квалификации в Академии REHAU.

Но рынок не стоит на месте, его динамика обуславливает необходимость постоянного обновления информации – как от разработчиков и поставщиков комплектующих и сопутствующих материалов, так и от представителей других отраслей. Именно поэтому в REHAU проводят не только семинары на оконную тематику. Команда Референтов Академии под руководством Владимира Мудрака постоянно разрабатывает новые специализированные тренинги, призванные повышать квалификацию Партнеров REHAU в менеджменте, продвижении, закупках, приглашают внешних профессиональных тренеров.

К началу нового весеннего сезона 2017 в компании REHAU также подошли весьма основательно – в учебном центре Академия REHAU собрали самые эффективные учебные программы, добавили современные технологии и оформили в новый удобный для слушателей формат.

Теперь вся необходимая информация про обучение в Академии – на расстоянии только одного клика в главном меню корпоративного сайта REHAU. Для удобства и легкости поиска все обучение подано по отдельным бизнес-направлениям компании. Все желающие могут поближе познакомиться с референтами Академии, узнать их профессиональные достижения и жизненные кредо. Не растеряться в многообразии обучающих программ и выбрать подходящую для себя можно благодаря презентации базовых и расширенных семинаров с детальным описанием содержания и дат ближайших мероприятий.

На сайте можно оформить онлайн-заявку на обучение Академии, а Календарь событий и Расписание Семинаров станут удобными инструментами напоминания о ближайших семинарах и помогут спланировать обучение в будущем.

Владимир Мудрак воодушевленно говорит о будущих планах и пути развития Академии:

– На сегодняшний день наши планы связаны с актуализацией программ обучения и большей интерактивностью в учебном процессе. Мы хотим, чтобы наши партнеры планировали индивидуальные программы развития для сбытового и производственного персонала, ведь именно так и принято в европейских компаниях. А помочь им в реализации этих программ – и есть наша задача. А наша миссия остается неизменной – безусловное повышение профессионализма специалистов и повышение стандартов качества услуг и продуктов, что станет основой для дальнейшего развития всей отрасли.

Мы надеемся, что новый интересный формат Академии вдохновит Вас на получение новых знаний и покорение новых высот. Стремимся к успеху вместе!

ООО «РЕХАУ»
ул. Машиностроителей, 1, пгт Чабаны,
Киевская обл., Украина, 08162
(044) 467-77-10, 467-77-37
e-mail: kiev@rehau.com
www.rehau.com

ИНВЕСТИЦИИ В КАЧЕСТВЕННУЮ ЖИЗНЬ

Современные здания, как правило, отличаются повышенной герметичностью, поэтому контролируемый приток свежего воздуха в доме или квартире становится ежедневной необходимостью. Даже в домах, оснащенных рекуператорами, все чаще пользователи отдают предпочтение естественному проветриванию, особенно летом. Во-первых, это существенная экономия, во-вторых, что может быть лучше свежего воздуха? Но, оставляя окна в положении наклона во время нашего отсутствия, мы подвергаем себя большому риску. У потенциального взломщика появляется возможность легче проникнуть в помещение, кроме того, во время интенсивных осадков вода может попасть внутрь, на подоконники и стены. Это довольно высокая цена за возможность порадоваться свежему воздуху после возвращения домой.

Простым и гениальным решением этих проблем является новаторская оконная фурнитура от компании Winkhaus – activPilot Comfort с функцией параллельного смещения створки.

Эта фурнитура меняет наше представление о функциональности окна. Благодаря инженерному решению компании Winkhaus, створка параллельно смещается относительно рамы, создавая вентиляционное отверстие в 6 миллиметров, что позволяет равномерно проветривать помещение. При этом потоки теплого и холодного воздуха не смешиваются, обеспечивая максимально комфортное проветривание без сквозняков и резких перепадов температуры. Именно такой вариант проветривания является оптимальным.

ОКНА ОТКРЫТЫ, НО НАДЕЖНО ЗАПЕРТЫ

Приоткрытое окно не должно стать приглашением для незваных гостей. Внешне, при оптимальном проветривании, окно выглядит плотно закрытым, так как ручка окна поднята вверх. А сам конструктив фурнитуры обеспечивает окну противовзломность, даже в режиме оптимального проветривания с зазором в 6 миллиметров. Это заслуга уникальных восьмигранных запирающих цапф и стальных ответных планок, устанавливаемых по углам рамы. Цапфы значительно усложняют попытки взлома створки окна, как в положении «закрыто», так и во время оптимального проветривания. Благодаря этому, фурнитура Winkhaus activPilot Comfort удовлетворяет требования 2-го класса противовзломности (RC2) даже в режиме проветривания, а для ПВХ-окон это практически предельный класс.

ЕСТЕСТВЕННАЯ ВЕНТИЛЯЦИЯ В ЛЮБОЕ ВРЕМЯ ГОДА

Проветривание, особенно в зимнее время, приводит к значительным теплопотерям, так как мы проветри-

ваем больше, чем необходимо для обеспечения соответствующего качества воздуха. При оптимальном проветривании теплопотери сводятся к минимуму – благодаря эффективному применению законов физики: когда перемитральный зазор составляет всего 6 миллиметров, использованный нагретый воздух постепенно удаляется через верхнюю часть окна, а холодный воздух медленно поступает снизу и равномерно распространяется по всему помещению. Это позволяет избежать быстрого охлаждения помещения и снизить теплопотери.

ПРОВЕТРИВАНИЕ ПРИ ЛЮБОЙ ПОГОДЕ

В таких помещениях, как кухня, спальня, ванная комната собирается много влаги, которую нужно систематически удалять. В противном случае на стенах образуется плесень и грибок, которые не только портят стены, но и наносят вред нашему здоровью. Оптимальное проветривание обеспечивает постоянный обмен использованного воздуха на свежий, что предотвращает повышение влажности и возникновение грибка.

При данном типе проветривания исключены сквозняки и хлопанье окон. Конструкция фурнитуры activPilot Comfort обеспечивает стабильное положение створки независимо от порывов ветра. Также, не надо беспокоиться о том, что во время проливного дождя вода попадёт внутрь помещения. Поэтому можно оставлять такой режим проветривания, уезжая из дома надолго.

ГАРМОНИЯ СВОЕГО ПРОСТРАНСТВА

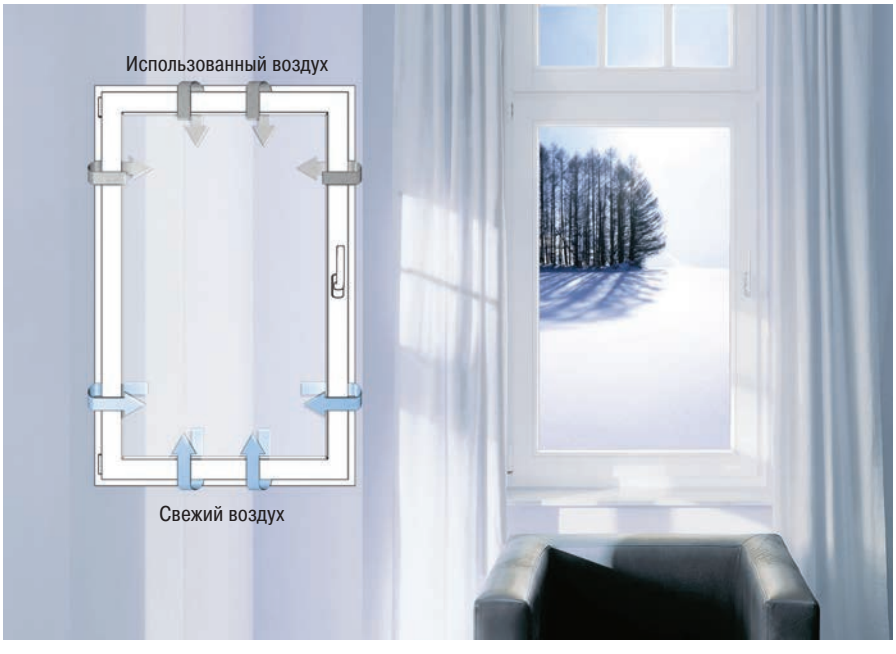
Свобода выбора — это возможность выбирать среди многих альтернатив. При создании инновационной фурнитуры activPilot Comfort компания Winkhaus позаботилась о возможности выбора оптимального решения для каждого дома. Линейка фурнитуры представлена в четырех моделях:

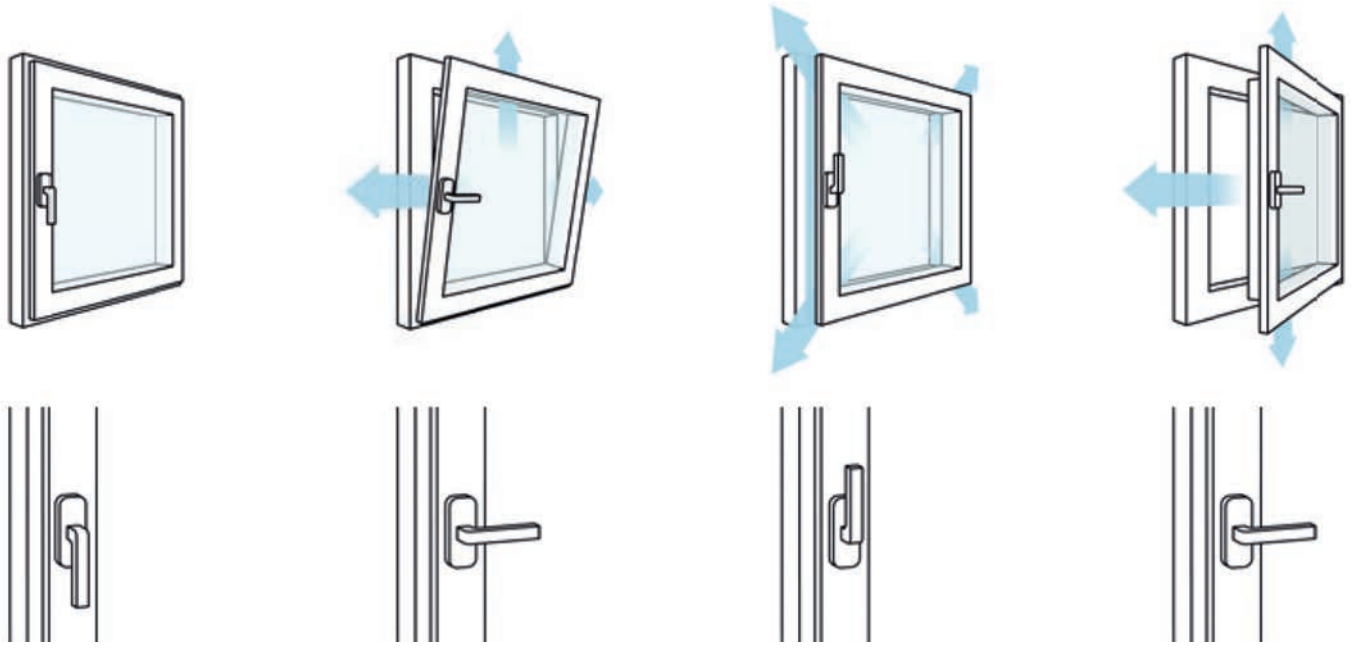
activPilot Comfort PADK — оптимальное проветривание в стандарте

Базовая модель, функциональность которой включает режимы положения окна «закрыто-наклон-оптимальное проветривание-открыто».

activPilot Comfort PAD – больше комфорта, меньше усилий

activPilot Comfort PAD имеет функцию оптимального проветривания, но не имеет функции наклона – благодаря такому решению ручка устанавливается в нижней части створки и позволяет без усилий открывать и закрывать окно, даже в сидячем положении, что прежде всего важно для окон, которыми пользуются люди пожилого возраста и с ограниченными возможностями. Также эта система





предназначена для труднодоступных окон, расположенных на лестнице, кухне, ванной комнате и т.д.

activPilot Comfort PADS — оригинальность в тренде

Эта фурнитура является идеальным решением для обеспечения естественной и безопасной вентиляции помещений с окнами нестандартных форм (арочные, трапециевидные и треугольные окна). Модель базируется на замене функции наклона на функцию шестимиллиметрового проветривания.

activPilot Comfort PADM — высокие технологии без ограничений

activPilot Comfort PADM в сочетании с электроприводом BDT от D + H обеспечивает естественный воздухообмен в помещении с помощью автоматики. Автоматическое проветривание можно запрограммировать согласно индивидуальным потребностям. Можно установить тайминг вентиляции помещений в полезном для здоровья часовом режиме, даже во время Вашего отсутствия. Время и режим проветривания программируется на сенсорной панели. Процесс переключения в разные позиции очень тихий, но для ночного режима предусмотрена работа двигателя на половине скорости. Поэтому он подходит для использования в спальне, где ночью любой звук может нарушить сон.

Управлять окном с фурнитурой activPilot PADM можно также при помощи пульта ДУ. activPilot PADM легко интегрируется в систему «умный дом».

ДЛЯ ТЕХ, КТО СТРЕМИТСЯ К ЛУЧШЕМУ

Понимание комфорта меняется вместе с тем, как меняемся мы и мир вокруг нас. Вещи и предметы, которые еще вчера, на наш взгляд были удобными, уступают место новым, более современным и функциональным. Продукция компании Winkhaus уже более 160 лет наполняет дома «новым комфортом». Компания всегда ориентируется на требовательных покупателей, для которых удобство, комфорт и безопасность — не пустой звук. Вековой опыт, постоянный поиск практических решений и внедрение инноваций позволяют устанавливать будущие стандарты отрасли. Каждая новая разработка конструкторов Winkhaus предоставляет блестящую альтернативу тем вариантам окон, которые мы знали до сих пор, а значит, и новое понимание комфорта.

ООО «Винкхаус Украина»
08290, Украина,
Киевская область, пгт Гостомель,
ул. Свято-Покровская, 68

Телефон: +380 44 390-29-93
Факс: +380 44 390-29-95
e-mail: office@winkhaus.com.ua
www.winkhaus.com.ua

Ми робимо світ сучасним

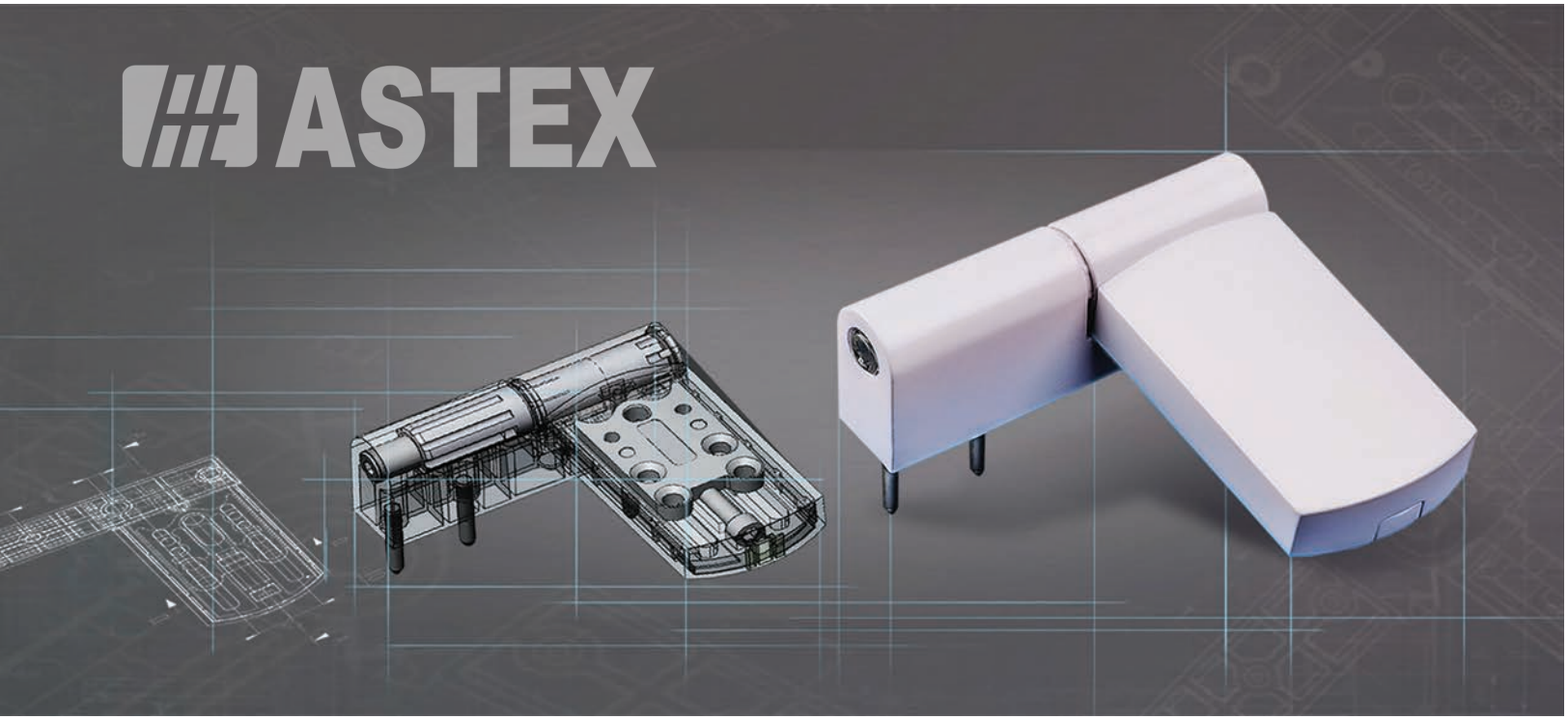
160 років комфорту

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.

www.winkhaus.com.ua

Always precise WINKHAUS



ASTEX. СТРАТЕГИЯ И ОРИЕНТАЦИЯ НА КЛИЕНТА. ОСНОВНЫЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ УСПЕХА

2016 год на украинском рынке фурнитуры и комплектующих для светопрозрачных конструкций завершился относительно стабильно. Как и ожидалось, зафиксирован незначительный прирост показателей, сопровождающийся процессом укрупнения рынка. В период снижения потребления с рынка ушли наиболее мелкие игроки, дав возможность укрупниться существующим ведущим компаниям.
Так, несмотря на всю остающуюся сложность ситуации на рынке комплектующих для металлопластиковых окон и дверей, компания ASTEX практически удвоила свои показатели, укрепила позиции по ряду ключевых для себя сегментов.

Александр Багмут
директор по продажам и маркетингу компании ASTEX

Александр Багмут, директор по продажам и маркетингу компании ASTEX, подтвердил представителям издания укрепление позиций ASTEX на рынке.

«Компания растет и развивается согласно выбранной стратегии, – говорит Александр, – удвоение общих показателей присутствия на рынке – факт, который говорит сам за себя. По некоторым сегментам рынка, ASTEX даже превысил свой собственный план. Так, по оконным ручкам мы уже занимаем больше половины рынка. Компания приблизилась вплотную к таким же результатам и по сегменту балконных гарнитуров. Остальные сегменты, являющиеся для компании менее освоенными, хоть и имеют относительно скромные показатели, показывают еще более активную динамику».

Несмотря на уход ряда игроков, конкуренция на рынке фурнитуры и комплектующих усиливается. Крупные производители и дистрибьюторы активно занимают максимальную долю. «В таких условиях, нам, как одному из крупнейших отечественных производителей, на самом деле, стало работать еще сложнее, – продолжает Александр Багмут, – и успех компании в 2016 году, это следствие упорной работы всех ее подразделений – производства, департаментов закупок, логистики, продаж. Мы не только не опустили руки, но и начали активные действия на неосвоенных для себя сегментах рынка. Как показывают результаты – довольно успешно».

ASTEX в 2016 году завершил ряд проектов по разработке и запуску на рынок новой продукции собствен-

ного производства. В частности, балконную магнитную защелку и некоторые востребованные на рынке модели оконной ручки. Продолжается обновление и расширение ассортимента дверных петель.

В планах компании только на ближайшее полугодие находится более 30-ти проектов по разработке и выпуску новых видов продукции, в том числе по новым направлениям, которые ASTEX планирует занять.

Виктор Вагнер, генеральный директор ASTEX, рассказал также о планах компании по расширению производственных мощностей. «Наше производство должно не просто успевать за ростом компании, но и опережать его. Поэтому, в ближайших планах у нас расширение производственных мощностей, а именно: линии литья пластмасс, линий по мехобработке изделий, – рассказывает Виктор. –Запланировано увеличить площади собственного производства в два раза. Естественно, ASTEX расширяется за счет наиболее современного оборудования, позволяющего воплотить в жизнь все инновационные решения конструкторов компании».

В частности, ASTEX планирует запустить линию моделей анодированных оконных ручек, что само по себе уже является уникальным проектом для украинских производителей, поскольку подобные технологии именно в данном сегменте ранее использовались только ведущими производителями Европы и Китая.

Усиливает активность ASTEX также и на европейском рынке. Активно развиваются отношения с западноевропейскими партнерами, в планах компании реализация ряда совместных проектов с ведущими представителями европейского рынка фурнитуры для светопрозрачных конструкций. Продолжается работа с рынками стран Балтии, Центральной и Восточной Европы.

«ASTEX позиционирует себя как клиентоориентированная компания, – продолжает Виктор Вагнер, – одним из основоположных принципов компании является максимальное удовлетворение своих клиентов. Именно поэтому компания выбрала не самый популярный среди крупных производителей путь – полный цикл разработки и изготовления любого вида продукции по индивидуальному заказу. Ряд наших партнеров хотят иметь уникальную модель того или иного изделия, которая будет иметь уникальный дизайн и характеристики. Это очень важно, поскольку конкуренция на рынке требует не просто высокой активности, рынок требует уникальности. Конечный покупатель должен понимать, что он пользуется продуктом, который выделяется среди общей массы популярных моделей на рынке. И мы даем им такой продукт!».

Следует отметить, что подобный подход к клиентам практикуют лишь некоторые крупнейшие мировые производители. Как видим, путь не самый легкий, однако, именно он, в конечном результате, дает конкурентное преимущество и возможность прочно укрепиться среди массы участников рынка.

Виктор Вагнер
генеральный директор компании ASTEX

Также компания продолжает процесс сертификации своей продукции в Институте оконных технологий ift Rosenheim (Германия) на соответствие ее международным стандартам CE. В ближайших планах компании получение сертификата на ряд новых наиболее востребованных моделей.

Текущие и долгосрочные планы ASTEX не ограничиваются укреплением занятых позиций. Цель компании – увеличить долю присутствия по ключевым сегментам рынка фурнитуры и комплектующих и продолжать занимать все новые и новые ниши, презентуя украинскому и европейскому потребителю продукт высочайшего качества с уникальным дизайном и характеристиками.

ASTEX

«АСТЕКС ТРЕЙДИНГ»
61052, Украина, г. Харьков, ул. Конева, 4
+38 (057) 752 56 81
office@astextrading.com
www.astextrading.com.ua

AFC

СТАНДАРТЫ ЗАВТРАШНЕГО ДНЯ РАЗРАБАТЫВАЮТСЯ УЖЕ СЕГОДНЯ: HS PORTAL

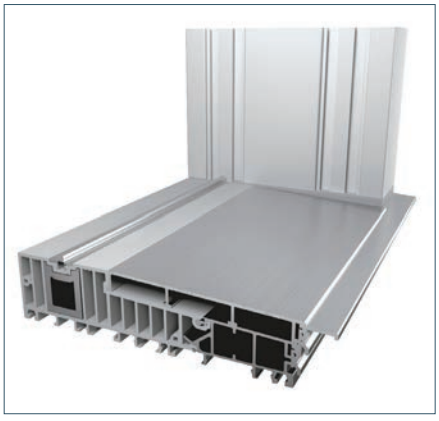
С учетом растущих потребностей рынков, компания SIEGENIA нашла простое решение: стандарты завтрашнего дня разрабатываются уже сегодня – и благодаря этому задаются новые ориентиры. 100 лет увлеченной работы и инновационного лидерства, а также непрерывная стратегия движения вперед позволили нам и нашим партнерам по всему миру добиться успеха. Продуктовое портфолио компании SIEGENIA включает в себя инновационную фурнитуру для окон, дверей и раздвижных конструкций, проветриватели и технику для зданий. Мы предлагаем целостные, продуманные системные решения от одного производителя, которые оптимально будут отвечать требованиям безопасности, комфорта, дизайна и энергосбережения:

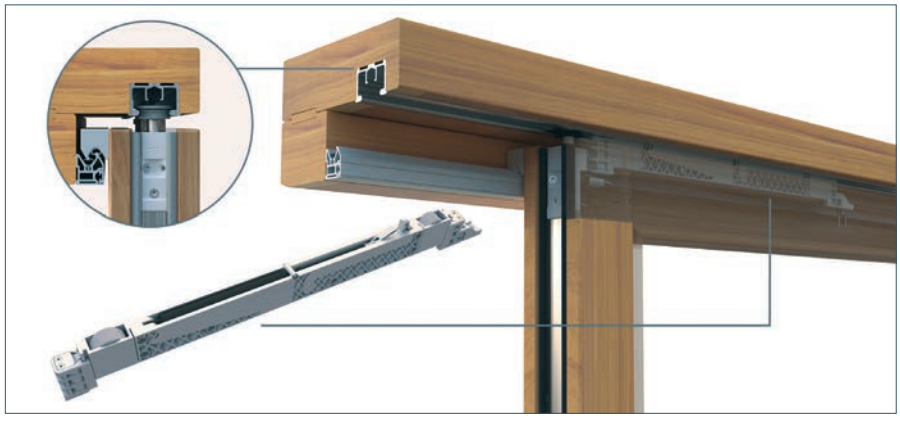
- TITAN. Оконная фурнитура для окон из дерева/ПВХ.
- ALU. Оконная фурнитура для окон из алюминия.
- KFV. Дверная фурнитура.
- PORTAL. Фурнитура для раздвижных конструкций.
- AERO. Проветриватели.
- DRIVE. Умная техника для зданий.

Инновации для крупных конструкций требуют самых эффективных решений, таких, как системы HS PORTAL (подъемно-раздвижные системы). Для того, чтобы легко и комфортно использовать большие и широкие двери, нужны новые технологии и решения. Поэтому SIEGENIA предлагает полный спектр «умной» фурнитуры для раздвижных дверей, которая позволит с легкостью реализовать проекты с различными по весу и габаритам конструкции, при этом, не подвергая компромиссу дизайнерский аспект благодаря оптически привлекательным формам.

Раздвижные двери с фурнитурой HS PORTAL с шириной открывания до 12 м создают поражающий воображение простор, красивое и светлое пространство для жизни. Один поворот ручки и легкое движение руки — и стеклянная граница между внутренним и наружным пространством исчезает. Благодаря увеличенной площади остекления создается ошеломительный оптический эффект – стена словно растворяется в воздухе. Фурнитура PORTAL гарантирует, что эти широкие и массивные створки будут двигаться легко и комфортно, а сама конструкция прослужит долгие годы. Широкий выбор возможных типов открывания и характеристик конструкции позволит подобрать подходящий вариант под каждый проект.

Благодаря широким и большим раздвижным дверям в помещение проникает больше естественного света.





С системами PORTAL створки массой до 400 кг сочетают в себе визуальную легкость и комфорт в использовании. С раздвижной фурнитурой PORTAL использовать даже самые тяжелые двери легко и комфортно.

В основе систем PORTAL от SIEGENIA – новейшие разработки и продуманные технологии, такие как удобные механизмы с пружинным элементом. Благодаря этим «умным» решениям, конструкции с системами PORTAL объединяют в себе премиальный комфорт, долговечность и безопасность в эксплуатации.

Высокий коэффициент теплоизоляции раздвижных дверей особенно важен для украинского климата. Требуемая герметичность фурнитуры HS PORTAL достигается с помощью целого ряда высокоэффективных решений. Одно из них – 10-камерный профиль порога ECO PASS обеспечивает теплоизоляцию на уровень выше требований, описанных в немецком Постановлении по энергосбережению.

Сейчас популярны широкие и большие конструкции с узкими профилями. Благодаря стильному дизайну и почти безрамной конструкции большая часть двери выполнена из стекла и перед Вами открывается великолепный вид из окна, создающий непередаваемую атмосферу в помещении.

HS PORTAL уже сегодня может оснащаться механизмом с крючковидным ригелем. В открытом состоянии крючки находятся полностью в горизонтальном состоянии. Возможен вариант использования до четырех запорных элементов, что обеспечит наилучшую герметичность, взломостойкость и износостойкость.

В этом году уже стала доступной в Украине функция комфортного открывания и закрывания SOFT CLOSE. При движении в конечное положение доводчик мягко притормаживает сдвижную створку HS PORTAL, медленно приводя ее к положению «ЗАКРЫТО». Тем самым обеспечиваются защита от травм и сохранность элементов конструкций.

Семейство решений в системах HS PORTAL становится больше и это позволит удовлетворить изысканный вкус многих архитектурных гурманов.

SIEGENIA®

brings spaces to life

SIEGENIA GRUPPE
Представительство в Украине
08130, Украина, Киево-Святошинский р-н, Петропавловская Борщаговка, ул, Соборная, 1-6
БЦ «Чайки Плаза», Офис № 313
тел.: +380 44 405 4969
факс: +380 44 405 4969
www.siegenia.ua

VORNE – ЗНАЧИТ ТОЛЬКО ВПЕРЕД...

Фирма İleri Kalıpçılık, которая начала свою деятельность в 1985 году в небольшом цехе, к 2002 году стала производителем оконных и дверных систем с торговой маркой Vorne, на фабрике с открытой производительной площадью 50 тысяч кв. метров и закрытой площадью 36 тысяч кв. метров. Торговое наименование предприятия изменено в 2013 году на АО İleri Pencere ve Kapı Sistemleri Sanayi ve Ticaret AŞ.

Vorne является одной из крупнейших местных капиталовложений Турции. Предприятие осуществляет производство по мировым стандартам для рынка Турции и для 40 стран мира на современной и высокотехнологичной фабрике в районе Хадымкёй (Стамбул).

Для улучшения качества и продуктивности предприятие использует все возможности, предоставляемые современными технологиями. Прекрасные результаты возникают при объединении этих передовых технологий с человеческим трудом.

Наряду с поворотно-откидными, поворотными, двухстворчатыми, параллельно-раздвижными, складными системами, Vorne предлагает широкий ассортимент продукции, включая многозапорные замки, врезные замки и цилиндры.

VORNE, отлично понимающая важность научных разработок, благодаря инженерным проектам достигла доминирующего положения на рынке. В разработке продукции и развитии процесса, осуществляемой в структуре предприятия при сотрудничестве с TÜBİTAK и университетами, предприятие постоянно совершенствует возможности научных разработок.

Постоянно следящая за развитием технологий фирма с более чем 30-тилетним опытом дизайна и производства пресс-форм, требовательным дизайнерским коллективом и мощной инфраструктурой, применяя компьютерные программы и методы производства, осуществляет быстрое и качественное производство на фабрике пресс-форм и аппаратов.

Пресс-цех с широким машинным парком, включающий листогибочные и эксцентирковые пресс-машины мощностью от 15 до 350 тонн, используя развитые технологические

возможности, осуществляет производство требуемой скорости и качества. Весь машинный парк оснащен Системой управления PLC.

Vorne, принявшая за принцип использование только качественного сырья для производства качественной продукции, стала первой в использовании машин для литья металла с горячей камерой, с камерой контроля, серво пропорциональной Машины инжекционного метода литья высокой точности. На линиях инжекционного метода литья пластмассы благодаря передовым технологиям Vorne осуществляет производство той же точности.

Vorne с первого дня своей производственной деятельности, покрывая поверхности производимых аксессуаров, показала важность качества поверхности. Благодаря полученному за это время опыту, фирма специализировалась на обработке поверхностей и заняла свое законное место в отрасли. Обработка поверхностей осуществляется автоматическим оборудованием цинкового покрытия под контролем PLC. Самой важной особенностью в процессе цинкового покрытия Vorne является постоянство качества.

Химические анализы, периодически проводимые лабораторией; автоматическая система химического дозирования с контролем потока; передовые системы процесса и контроля качества, такие как тест на солевое окисление, измерение толщины, обеспечивают обработку каждой продукции одинакового качества.

Автоматизированное оборудование, разработанное специально для продукции, обеспечивая постоянство качества и скорость производства, сводит к нулю человеческие ошибки.

Vorne, увеличивая инвестиции в этом направлении, начала эксплуатацию оборудования, разработанного и примененного на предприятии, что подчеркнуло важность технологий.

Особое внимание привлекают время цикла и время такта рабочих станций на линиях монтажа. Принимая во внимание рабочие стандарты, информацию о продукции и материалах, их поток, поток сырья, можно отметить,

что на линиях с правильным размещением материалов и инструментов, внедрены заслуженные японские принципы качества Kaizen и 5S.

Продукция, упаковываемая в соответствии с международными стандартами, вовремя и в требуемом количестве поставляется клиентам как внутри страны, так и за рубежом.

Vorne, с целью обеспечения постоянства и сохранения качества, создала в своей структуре испытательную лабораторию, которая стала одной из важных лабораторий отрасли. В лаборатории Vorne осуществляются испытания непрерывной работы, испытания тепло-, шумо-, дожде- и ветрогерметичности оконных и дверных систем, соответствующих национальным и международным стандартам, с 10-летним сроком службы.

Наряду с этим осуществляются химические, механические и поверхностные испытания используемого в производстве сырья, что обеспечивает постоянный контроль качества продукции.

Vorne доказало высокое качество продукции множеством национальных и международных сертификатов качества. Сертификаты качества, подтверждающие качество системы управления качеством в области разработки, производства и продажи систем открытия, наклона дверей и окон, обеспечивают доверие к торговой марке.

В наши дни одним из главных звеньев цепи качества является образование. В Vorne обучение по темам трудовой безопасности, управления профессией и качеством, ориентации, первой помощи, времени и удовлетворения клиентов и другим вопросам, осуществляется специалистами.

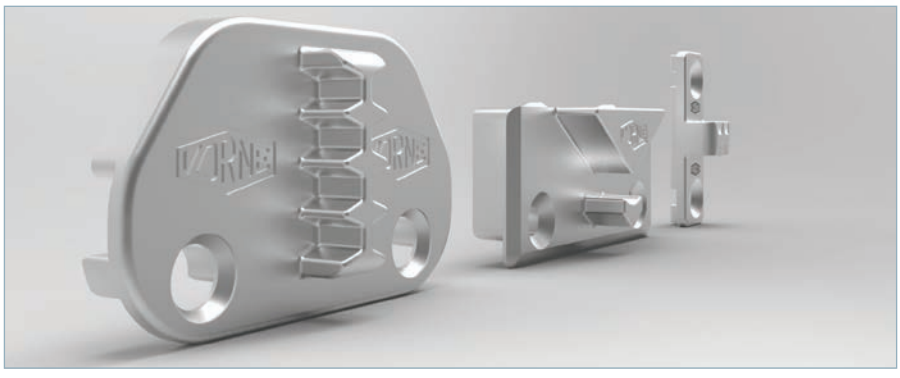
Химическая и биологическая очистка, сбор отходов, сотрудничество с сертифицированными фирмами по направлению утилизации отходов, а также соответствующее устранение неутилизируемых отходов в сотрудничестве с сертифицированными фирмами отражает важность значения экологии для Vorne.

Фирма доказала значение, придаваемое вопросам окружающей среды и здоровью своих сотрудников работами Интегрированной системы управления, которые подтверждаются TS EN ISO 18001 и TS EN ISO 14001.

Vorne наряду с реализацией проектов в области энергоэффективности, продолжая повышать осведомленность работников, также обеспечивает социальные услуги. Формируя будущее и продолжая инвестиции в мир технологий IT, компания стремится занять свое место в глобальной географии.

Достижения Vorne также зарегистрированы. Премия достижений в экспорте и присуждаемая ежегодно премия Ассоциации Экспортеров металла Стамбула «Звезды экспорта» являются для компании стимулом в определении новых целей.

Vorne, которая на пути реализации своих целей действует с сознанием «Командного духа», соединив технологичную мощность, динамизм работников и постоянное развитие в разработке, производстве и рекламе, продолжает становиться узнаваемой во всем мире торговой маркой.



«Ворне Оконные и Дверные Системы»

г. Киев, ул. Сырецкая, 31, оф. 26
e-mail: support@vorne.ua
Тел/факс: +38 (044) 362-46-81
http://www.vorne.ua

GU СТРОИТЕЛЬНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ НА ВЫСТАВКЕ BAU 2017

В начале года в Мюнхене традиционно проходила крупнейшая выставка BAU 2017, на которой выставлялись ведущие компании мира в отрасли строительства, архитектуры, проектирования. Выставка BAU 2017 – это визитная карточка новых идей, новшеств, инновационных решений, усовершенствований в сфере строительства, архитектуры, проектирования. Группа компаний Gretsch-Unitas была представлена в четырех направлениях: индивидуальные фасадные решения, системные решения для эвакуационных дверей, безопасность входных дверей и системных решений для безбарьерного строительства в соответствии с DIN 18040. Одна из ведущих тем выставки – «интеллектуальные фасады» – была представлена на втором этаже стенда компании GU образцами, которые предлагают современные решения для проектировщиков, архитекторов и переработчиков.

Системные решения для безбарьерного строительства в соответствии с DIN 18040

Благодаря тесному сотрудничеству с архитекторами, проектировщиками и разработчиками, удалось предложить решения, идеально соответствующие требованиям конкретных целевых групп. В этом случае, комфортная работа идет рука об руку с соответствующей эстетикой. Новая подъемно-сдвижная дверь GU-934 e-Power с электроприводом, который полностью скрыт в сдвижной створке и работает от литий-ионных аккумуляторов.

- Каретка GU-934 для створок весом до 400 кг.
- Область применения: высота створки до 3250 мм и ширина створки до 3300 мм.
- Новая техника с полностью скрытым приводом.
- Простой и надежный монтаж благодаря готовому модулю «Plug & Play».
- Подача электрического тока на створку без кабеля для подзарядки аккумулятора.
- Все компоненты скрыты внутри скользящей створки, виден только кнопочный блок управления, также возможно управление дистанционно через пульт.
- Вместе с порогом GU-thermostep 204, новый привод GU-e-Power позволяет реализовать требования к подъемно-раздвижной двери для безбарьерного строительства.

Сложные фасадные решения: симбиоз эстетики, экономики и устойчивого строительства

Требования, которые предъявляют к окнам, как фасадным элементам становятся все более разнообразными. На-

ряду с высокой эстетикой современных фасадов, планирование должно учитывать такие аспекты, как безопасность, функции вентиляции, вес створки и энергоэффективность. Для инженеров, строителей и проектировщиков GU предлагает раму для монтажа окон.

- Проверенная система, состоящая из строительной рамы GU, строительных анкеров GU и монтажного клея GU-1K.
- Наивысшие показатели энергосберегающего дома по звуко- и теплоизоляции, а также по огнестойкости B1.
- Оптимальное присоединение к двухоболочечной каменной стене (клинкерные фасады).
- Используется для любого профиля на всех окнах из ПВХ, алюминия и дерева.
- Удельное восприятие нагрузки до 579 кг.
- Строительную раму GU можно сверлить, прикручивать и пилить, штукатурить и красить.
- Соблюдение расстояния от края 70 мм благодаря соответствующей маркировке.
- Различные возможности применения 90/120 мм.
- Сертифицированная защита от взлома согласно EN 1627-1630 до RC2.

GU не только выполняет все аспекты энергосбережения в соответствии с соответствующими правилами, но и удовлетворяет желание высокой степени комфорта.

Эффективная естественная вентиляция с повышенными эстетическими требованиями к фасаду

Современная архитектура фокусируется на энергоэффективное строительство и, следовательно, на эффективную вентиляцию здания. В то же время, вентиляционные элементы, не должны ухудшать внешний вид фасадов.

Именно поэтому децентрализация естественной вентиляции считается искусством. Интегрированы в пространстве между этажами, вентиляционные элементы неразличимы с фасадом в закрытом виде. Люди находятся в контакте с окружающей средой, но у них нет необходимости открывать окно, что позволяет предотвратить такие риски как падение, взлом или сквозняк. Вентиляционные элементы могут работать индивидуально для оптимизации микроклимата в помещении, а также быть интегрированы в систему автоматизации здания. Однородный и прозрачный внешний вид фасада достигается за счет использования филигранных профилей и высокой долей стекла.

Системные решения для безбарьерного строительства в соответствии с DIN 18040

Эффективная естественная вентиляция с повышенными эстетическими требованиями к фасаду

Благодаря специальному верхнему положению вентиляционных элементов между этажами, планировщики и архитекторы имеют больше возможностей для проектирования и воплощения в жизнь фасадов различной сложности. Рационально интегрированы в автоматизацию здания, маленькие вентиляционные элементы с их оптимизированными областями открытия также отвечают требованиям вентиляции и охлаждения в ночное время суток.

Сложные фасадные решения: симбиоз эстетики, экономики и устойчивого строительства

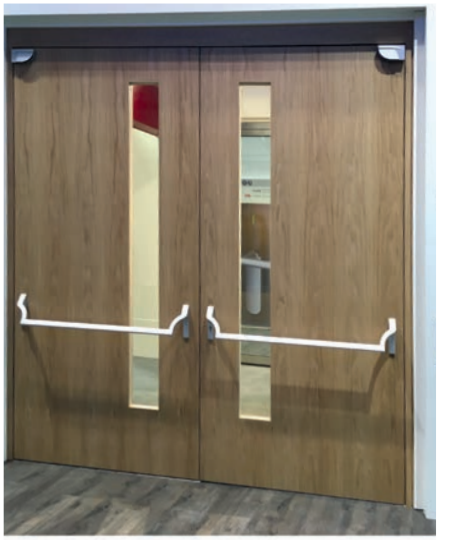
GU предлагает сертифицированные решения для обеспечения безопасности, основанные на взаимодействии замков, цилиндров и фурнитуры.

Конструкция и принцип действия не являются взаимоисключающими в достижении цели.

ixalo – новая электронная система запирания от BKS представлена новым hi-teck дизайном: это модульная конструкция, экономичная и безопасная, и отвечает растущим требованиям, предъявляемым к контролю доступа в помещение. Электронная система запирания SE включает преимущества механической системы запирания и электронного контроля доступа. Простой монтаж, гибкое программирование, отсутствие подводящих напряжение проводов. Мы еще раз расширили наш ассортимент и с гордостью представляем на выставке BAU новое электронное обо-

Сложные фасадные решения: симбиоз эстетики, экономики и устойчивого строительства

Входы/выходы зданий для комфорта и безопасности



Решения для путей эвакуации – функциональность и эстетика в одном лице

рудование RFID. Система объединяет дизайн, легкость работы и совместима с любой дверной фурнитурой.

Решения для путей эвакуации – функциональность и эстетика в одном лице

Для архитекторов, проектировщиков и переработчиков GU предлагает эффективные и безопасные решения, которые всегда точно адаптированы к требованиям конкретного проекта и соответствуют действующим стандартам. Взаимодействие между продуктами группы Gretsch-Unitas в качестве тестируемых единиц является уникальным для рынка. Это означает полную совместимость всех функций и последовательное выполнение эстетических требований.

Новая серия моторизированных замков MTPS – серия 21/серия 23 с электроприводом для деревянных и стальных дверей с ручкой Touch Bar предлагает выгоду от сокращения числа отдельных компонентов и повышенную простоту использования. Функционирует замок удобно и быстро – моторный привод открывает или закрывает фиксирующие стержни, что дает возможность кратковременно или на более продолжительный период времени разблокировать активную створку, при этом пассивная створка остается заблокированной, либо кратковременно или на долгое время разблокировать две створки. Механизм запирания находится сверху и снизу, что делает надежную блокировку двери. Дверь открывается карточкой или кнопкой, приводящей в действие привод, который разблокирует створки, либо при нажатии на ручку. Замок без привода устанавливается на активную створку для паник замков серий 21/23, а также многоточечных замков серий SECURY 21.

Как специалист во всех доступных методах открываний и известный своим инновационным навыкам проектирования, Gretsch-Unitas сочетает стандартные элементы из их установленного ассортимента продукции вместе с конкретными компонентами для проекта, которые разработаны в соответствии с индивидуальными требованиями заказчика. Даже самые лучшие продукты могут выполнять весь свой потенциал, только если они функционируют эффективно и гармонично друг с другом.

Таким образом, GU предлагает системные и проектные решения, используя фурнитуру из одного источника, так сказать из «одних рук», что минимизирует риски, связанные с проектированием, производством, функциональностью. Вы можете рассчитывать на комплексное обслуживание, потому что наш спектр услуг простирается от технического планирования и проектирования до производства специальных частей, и обработки проектов вместе с клиентами по всему миру.

ООО «Gretsch-Unitas Украина»
08132 г. Вишневое, ул. Киевская, 6-В
тел.: (044) 536-93-30…33,
факс: (044) 536-93-34
www.g-u.ua, gukiev@g-u.ua

РОЛИКОВАЯ ПЕТЛЯ KT-R В 2- И 3-КОМПОНЕНТНОМ ВАРИАНТЕ ОТ DR. HAHN ДЛЯ ДВЕРЕЙ ИЗ ПВХ

Компания Dr. Hahn первый производитель, который вышел на рынок с роликовой петлей, регулирующейся в 3-х плоскостях.

Быть в тренде

В Германии роликовые петли приобретают все большую популярность. По словам руководителя компании Экхарда Майера на рынках стран СНГ растет спрос на роликовые петли. Благодаря этой петле повышается функциональность и улучшается дизайн двери. На сегодняшний день двери из ПВХ являются безусловными лидерами рынка и в компании Dr. Hahn уверены, что тренд к роликовым петлям укрепится и в будущем.

Петля KT-R регулируется из нулевого положения по горизонтали +/- 3 мм и по высоте +3/-1 мм. Корректировка прижима осуществляется при повороте шарнирной втулки.

Даже при максимальной регулировке, внешний вид петли не изменяется и сохраняется стройный дизайн роликовой петли. Кроме того, специальный колпачок скрывает регулировочный винт, с помощью которого осуществляется настройка по высоте. С петлей KT-R компания Dr. Hahn предлагает высококачественную альтернативу дверной петли, что крайне важно для объектного строительства, в котором преимущественно используются фурнитура высокого класса.

Для всех известных профильных систем

Петля KT-R применяется практически на всех известных профильных системах. Рамная и створочная часть петли сделаны из экструдированного алюминия. В зависимости от профилей петля в 2-компонентном варианте выдерживает нагрузку до 100 кг, в 3-компонентном варианте даже до 140 кг.

Как и на дверях лево- и правостороннего открывания, петля используется на дверных системах внутреннего и наружного открывания. Угол открывания петли KT-R составляет 180°.

Петля в упаковке доставляется в предварительно собранном виде. Как и все остальные петли компании Dr. Hahn, KT-R не требует никакого обслуживания. Доступны все цвета RAL как и анодированный цвет. Для простого и быстрого монтажа компания Dr. Hahn предлагает подходящие к петле шаблоны. Кроме того, на сайте компании предлагается видеоролики с инструкцией по установке петли KT-R.

Dr. Hahn GmbH & Co. KG
Себастьян Леманн
Tel. +38 050 5569 768
E-Mail: Sebastian.Lehmann@dr-hahn.de
Internet: www.dr-hahn.com

РОЛИКОВАЯ ПЕТЛЯ ROLLENBAND NG ОТ DR. HAHN

Современный дизайн для алюминиевых дверей

Компания Dr. Hahn представляет производителям дверей новую петлю: утонченность и элегантность в сочетании с новой техникой регулировки. Диаметр ролика петли составляет всего 20 мм, что позволяет добиться небывалой оптической гармонии с дверьми в объектном и частном строительстве.

Удобная регулировка

Благодаря запатентованной прижимной пластине на внутренней створке двери возможно отрегулировать алюминиевую дверь весом до 120 кг по вертикали ±1,5 мм без снятия створки. По вертикали петля регулируется на ±2,5 мм за счет втулки, расположенной в рамной части петли.

На установленной двери регулировку может провести один человек!

Для петли Rollenband NG характерно отсутствие зазоров и смещений при регулировке.

Как и большинство изделий компании Dr. Hahn, петля изготовлена из экструдированного алюминия. Роликовая петля Rollenband NG соответствует европейским стандартам качества по схеме CE.

За счет единого шарнирного стержня и двухкомпонентной рамной части вес петли створки распределяется особенно равномерно.

Подходит ко многим профильным ситуациям

Роликовая петля Rollenband NG от Dr. Hahn может использоваться на многих алюминиевых профилях, в том числе на популярных в Украине профилях – Alutech W62/72, Alumil M11000/M11500 или Talisman S60.

Наша петля является показательным образцом петли, разработанной совместно с производителями дверей и с учетом современных технологических задач. Для профильных комбинаций потребуются индивидуальные решения, которые подбираются под конкретную ситуацию.

Dr. Hahn GmbH & Co. KG
Себастьян Леманн
Tel. +38 050 5569 768
E-Mail: Sebastian.Lehmann@dr-hahn.de
Internet: www.dr-hahn.com

Hahn Rollenband NG

Новинка

Элегантная петля для стильных входных дверей из алюминия

- Необходимость применения трёх петель в зависимости от нагрузки и веса створки
- В ассортименте шаблоны, адаптированные к геометрии различных профильных систем и их комбинаций
- Компоненты петли из экструдированного алюминия
- Высокое качество покрытия петли для долговременной эксплуатации

hahnfunction®

www.dr-hahn.com

AXOR OPEN DAY

Успехи и тонкости проведения Дня открытых дверей в оконной отрасли

В сентябре 2016 года компания AXOR INDUSTRY объявила о старте нового проекта «День открытых дверей» (AXOR Open Day). Проект сразу же стал популярным и востребованным, о чем говорит регулярность проведения таких мероприятий компанией. Практически ежемесячно из разных городов Украины формируется группа желающих посетить завод AXOR и увидеть работу современного производственного комплекса своими глазами.
О целях, успехах и продвижении проекта, а также об особенностях организации Дня открытых дверей рассказала нам заместитель директора по маркетингу AXOR INDUSTRY Елена Крекнина.

▶ Елена, поделитесь, как возникла идея проекта AXOR Open Day, какие цели вы ставили изначально и удалось ли их достичь?

Мировой опыт успешных компаний показывает, что открытость производственных предприятий – это один из факторов доверия покупателей к продукции, производимой предприятиями. Говоря словами Брайона Трейси: «Всякая успешная деятельность основана на доверии».

AXOR INDUSTRY – международная компания, а это значит, что помимо европейских стандартов, которых мы придерживаемся и в производстве и в менеджменте, мы открыты для всех наших партнеров по бизнесу и для каждого покупателя, который захочет более подробно узнать о производстве и качестве фурнитуры для окон и дверей.

К тому же, у нас уже есть опыт проведения семинаров, для дилеров и

сотрудников наших партнеров. Эффективность таких встреч высока, и обусловлена, прежде всего, принципом «лучше один раз увидеть, чем сто раз услышать».

В какой-то момент мы поняли, что пришло время «расширять круг» и приняли смелое решение открыть двери нашего завода для всех желающих. Мы понимали, что мы можем столкнуться с различными вопросами, связанными как с организацией проведения таких встреч, так и с людьми, которые захотят посетить наш завод. Ведь если мы декларируем, что мы открыты для всех, значит – так оно и должно быть. И к нам действительно может приехать абсолютно любой желающий. Нужно отдать должное нашему генеральному директору Осману Йилмаз, он не только поддержал эту идею как дальновидный руководитель, но и согласовал все финансовые вопросы, которые возникли при планировании данного проекта.

Первое мероприятие в этом проекте показало что людей, интересующихся развитием оконной отрасли, довольно много. И теперь это регулярный, ежемесячный проект.

О целях и достижении проекта скажу так. Дилеры и производители, которые посетили наш завод AXOR и своими глазами увидели его мощности, организацию производственных процессов, контроль качества и тестирование продукции в лабораториях – доверяют нашей продукции на 100%. Они уверены в фурнитуре AXOR и стали нашими постоянными партнерами в бизнесе.

▶ Были ли какие-то особенности, нюансы, с которыми пришлось столкнуться при проведении/организации этих мероприятий?

Маккей Харви говорил: «Мелочи не играют решающую роль. Они решают все!»

Так и в данном проекте. Нам необходимо было продумать до мелочей решения всех вопросов: информирования, регистрации, доставки, питания, фотосъемки, хорошей слышимости во время проведения экскурсии на работающем заводе, наличия в субботу на рабочих местах специалистов всех подразделений (так как вопросы могут быть самыми разными и наши гости должны получить на них квалифицированные ответы). И еще – адаптация презентаций о нашей компании и о фурнитуре AXOR под каждый коллектив. И, конечно же, полезные и памятные сувениры от компании AXOR, как же без этого, ведь все мы любим подарки.

Интересно получилось решение вопроса с доставкой наших гостей к нам на завод. Изначально мы планировали проводить Дни открытых дверей для гостей из разных регионов страны и организовывать для них трансфер в областных центрах. Но уже вторая встреча проекта «Дня открытых дверей» показала, что расстояние для многих желающих посетить наш завод – не преграда. Некоторые дилеры сами кооперировались и совместно решали вопросы с дорогой без нашего участия. Для нас это было неожиданно и в целом очень приятно, что показало высокую заинтересованность в данном проекте. Сейчас для иногородних гостей, приезжающих железнодорожным транспортом или междугородними автобусами, мы, конечно же, организовываем трансфер с ж/д вокзала – на завод и в обратном направлении.

▶ По Вашему мнению, в чем секрет успешного проведения таких мероприятий?

Прежде всего, секрет кроется в команде, в людях, которые любят свое дело и любят продукцию, которую производят и продают и этим вдохновляют наших клиентов.

Не секрет, что одним из главных носителей рекламы, иными словами агентом бренда, являются сотрудники компании. Их приверженность бренду, любовь и гордость каждого к тому, что он делает, понимание того, что каждый из нас – это частица одного целого и успешного бренда AXOR. Все это и есть – основной двигатель развития компании. И именно это позволяет нам успешно взаимодействовать всеми подразделениями и с достоинством проводить такие мероприятия.

Наши клиенты, попадая в стены нашего завода, прежде всего, видят уверенность каждого из сотрудников в качестве производимого продукта. Никто из наших гостей не остается без внимания. И помимо того, что они все видят своими глазами, они получают квалифицированные ответы на все интересующие их вопросы. А горячий кофе и интересные истории о том, как строился завод и с какими препятствиями пришлось столкнуться при

выводе фурнитуры на рынок, делают экскурсии еще интересней.

За такой профессиональный подход к проведению «Дня открытых дверей AXOR» хочу выразить огромную благодарности нашей торговой команде и в частности директору по продажам в Украине Эдему Хаурмаджи. Помимо компетентных ответов на все интересующие вопросы, наши посетители узнают еще много интересного и увлекательного как о фурнитуре AXOR, так и о людях, которые ее создали и продолжают развивать.

▶ Какие инструменты вы использовали для популяризации проекта AXOR Open Day? Что оказалось наиболее эффективным?

В настоящее время, информация о том, что компания AXOR INDUSTRY проводит «Дни открытых дверей» распространяется, как говорится, с помощью «сарафанного радио». Проект стал популярным и многие коллективы даже не оконной отрасли самостоятельно звонят к нам и обращаются с просьбой организовать для них такую встречу.

Как для первоначального информирования, так и сейчас, мы продолжаем использовать рекламные площадки на нашем сайте axorindustry.ua, на сайте наших партнеров, и на нашей официальной страничке facebook.com/AxorIndustry. Очень эффективна в данном случае рассылка информации по электронным адресам наших партнеров и участников наших акции («Суперпризы от AXOR», «5 лет с AXOR», фотоконкурс «Powered by AXOR»).

Очень хорошо себя показали размещения информации на нашей официальной странице в Facebook. Ведь это живое общение с нашими клиентами, которые размещают впоследствии положительные отзывы о заводе AXOR и слова благодарности нашему коллективу за теплый прием, профессионализм и корпоративный дух.

▶ Подводя итоги, какие результаты на сегодня в данном проекте?

На данный момент мы успешно провели шесть встреч в рамках проекта «День открытых дверей», пригласив в свои стены более 100 человек различной сферы деятельности.

К нам стали приезжать не только участники оконного рынка, но и представители компаний из других отраслей. В частности к нам в гости в рамках данного проекта приезжали представители компаний участников Европейской Бизнес Ассоциации, им наш завод AXOR был интересен не только своим уникальным дизайном и архитектурными решениями планирования рабочего пространства, но и качественным менеджментом, подтвержденным недавно сертификатом ISO 9001:2008. Приятно, что недавно к нам в гости приезжала команда молодых специалистов компании «Партнер-Альянс» – поставщика сувенирной продукции. Они хотели увидеть, как должно быть организовано производство, как осуществляется качественное взаимодействие между отделами маркетинга, продаж и производственными подразделениями, как успешно воплощаются в жизнь идеи конструкторского отдела и каким образом идет подбор персонала, ведь на сегодняшний день на нашем заводе работают порядка 450 человек.

Хочется сказать словами известного бизнес-тренера Брайна Трейси: «В основе каждой успешной сделки лежит доброжелательное отношение к клиенту». Это и есть те принципы, которых придерживается компания AXOR INDUSTRY. Мы стараемся быть как можно более открытыми и полезными для наших клиентов, и я уверена, что данный проект позволит нам это осуществить.

AXOR™

ООО «АКСОР ИНДАСТРИ»
г. Днепр, пр. Труда, 32.
тел. (056) 766 0 766
email: info@axorindustry.com
www.axorindustry.com

ПОЧЕМУ «ТЕПЛЫЙ МОНТАЖ» НЕ ВСЕГДА ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИЙ?

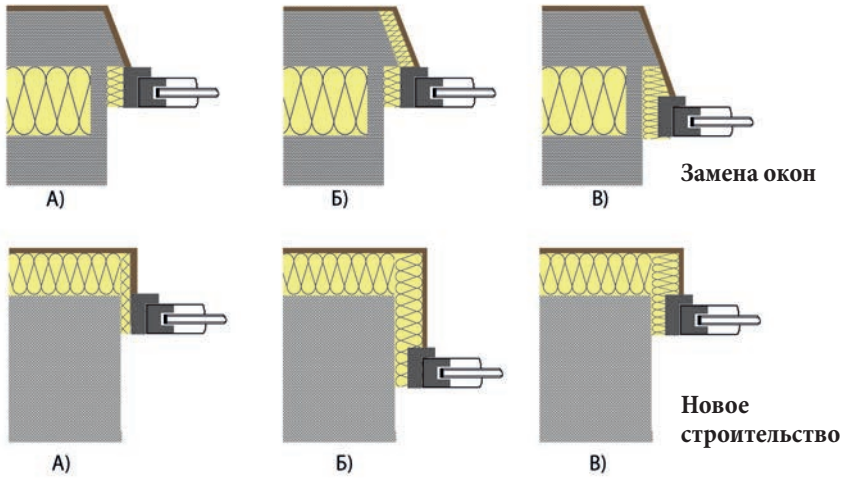
Если Вы читаете эту статью, то наверняка имеете отношение к монтажу окон или, по крайней мере, Вас интересует тема энергосбережения.

Для понимания Вами степени Вашей компетентности предлагаю простой тест. Из предложенных ниже вариантов позиционирования окна по глубине проема выберите наиболее правильный, с точки зрения теплоизоляции, вариант для нового строительства и для санации (замены окна) в панельной стене.

Правильные ответы находятся в конце статьи. Если Вы выбрали два правильных варианта, то можете не тратить время – эта статья будет для Вас полезна только с точки зрения закрепления имеющихся знаний. Всем остальным рекомендую читать до конца.

Итак, Вы уже посмотрели ответ, кого-то он удивил и для этой категории читателей я хочу напомнить простое правило: «Если мы позиционируем окно в многослойной стене, то с точки зрения теплоизоляции расположить его нужно так, чтобы внутренний край рамы совпадал с внутренней плоскостью утеплителя». Оконный переплет – это место, где сходятся физические и геометрические мостики холода. Выставляя окно в проеме, нужно помнить, что расположить его нужно так, чтобы избежать выхолаживания (промерзания) места стыка окна со стеной. Оптимально, если сочетанием комбинаций профильных систем, расположением окна, отделкой откосов и теплоизоляцией монтажного шва мы получим в месте примыкания окна к откосу или подоконнику температуру в диапазоне от 10 до 13 ºС (10 ºС – это температура образования конденсата, а 13 ºС – температура образования плесени при относительной влажности 50%).

То есть, расположив окно, как показано в варианте а), для нового и старого строительства с окнами ори-



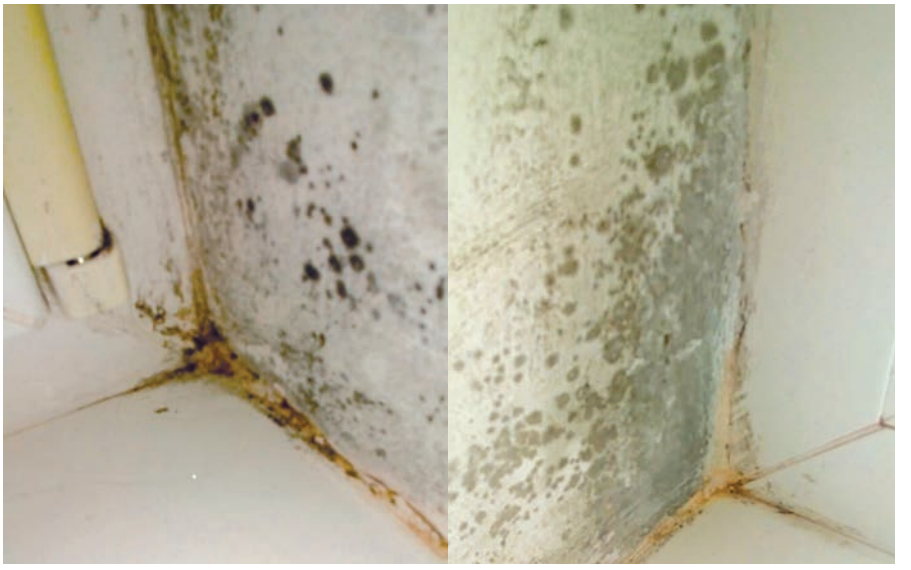


Рис.1 Образование плесени и грибка на откосах (штукатурка)

Рис.2 Образование плесени и грибка на гипсокартоне

ентированными на запад/север/восток, мы гарантированно попадаем в зону риска образования плесени и потерь тепла. Удивительно, чем руководствовались разработчики, когда вносили правки в п. 6.4.1. ДБН В 2.6-31:2016 регламентируя минимальную температуру на поверхности рамы 6 ºС, а температуру на поверхности откоса 10 ºС? Это каким таким «волшебным», чтобы не сказать безобразным образом, нужно поставить окно, чтобы на двух сопрягаемых поверхностях иметь разницу температур в 4 ºС? Да здравствуют нормотворцы и бракоделы, которые теперь имеют все основания прикрыться новой редакцией ДБН В 2.6-31:2016! На этом можно бы и закончить, но статья не об этом…

Нас интересует, каким образом, не обращая внимания на «ляпы» в нашей нормативной базе, спроектировать узел примыкания правильно и исключить образование плесени на откосе.

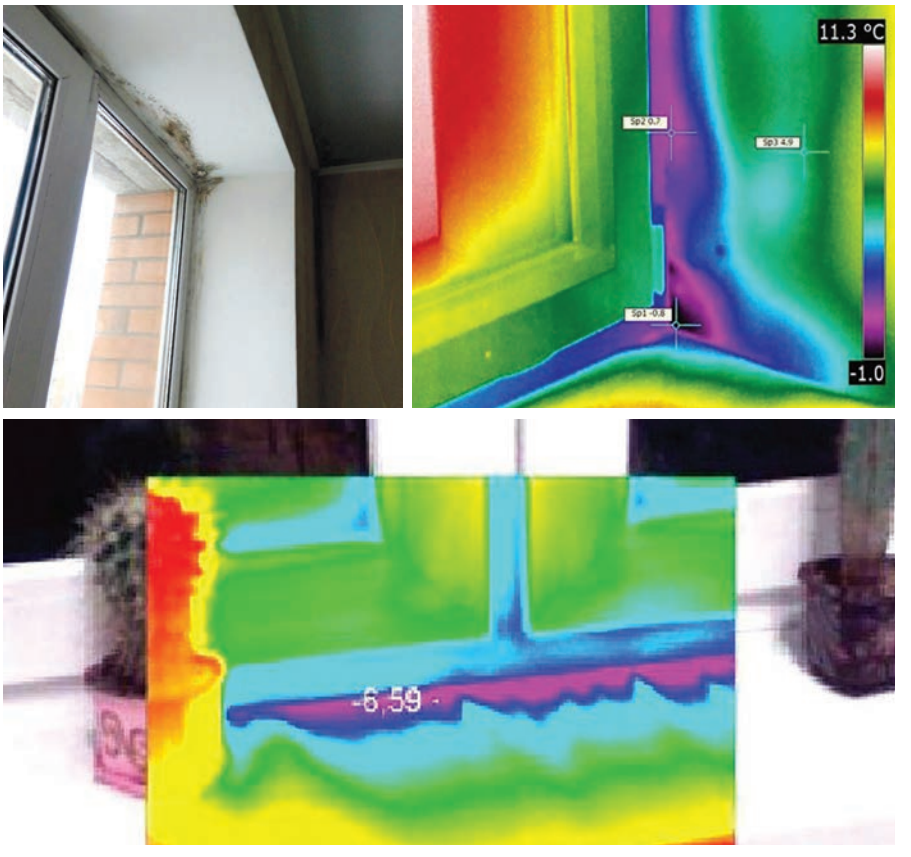


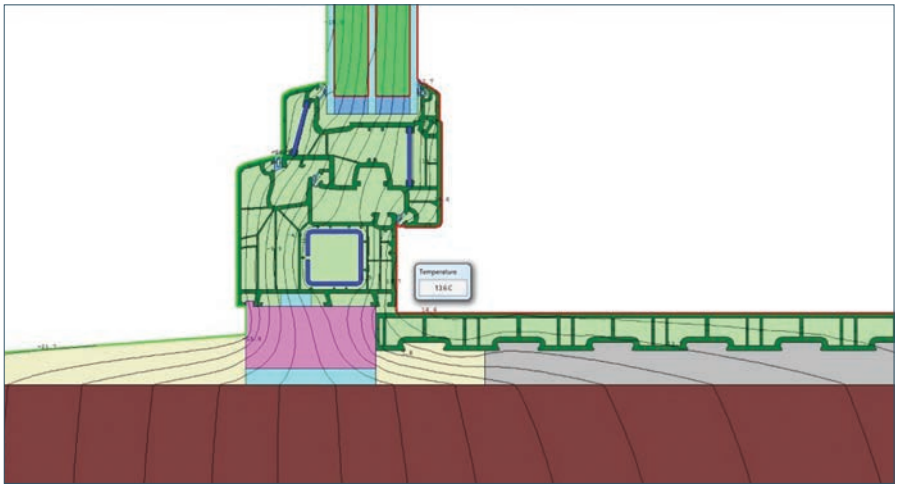
Рис.3 Проблемная зона с промерзанием в верхней и нижней части окна

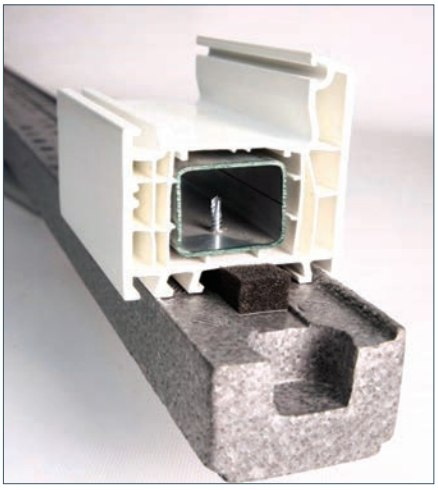
К сожалению, под «теплым монтажом» большая часть «специалистов» понимает наличие в монтажном шве гидро- и пароизоляционных лент. Это в корне неправильно. В первую очередь, для организации «теплого шва» окно нужно правильно расположить по глубине проема. А если это не возможно, то правильно утеплить откос изнутри.

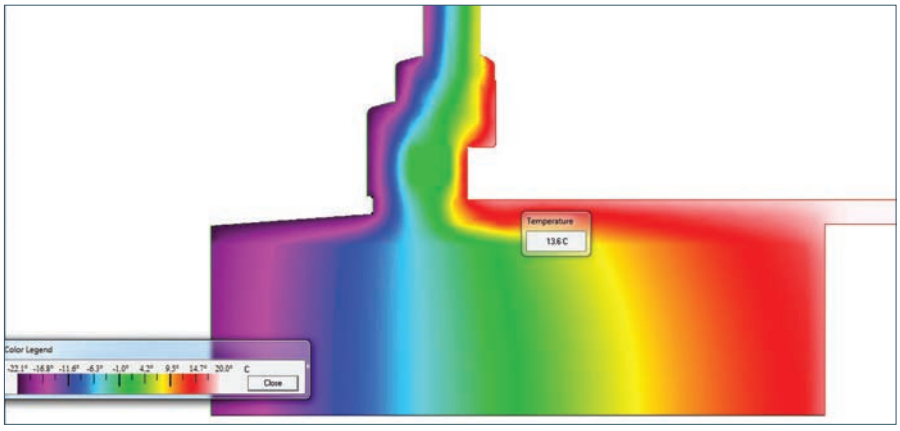
Что происходит, если при замене окна сориентированного на север, мы поставили герметичное окно «задвинув» его под внешнюю четверть. Через 5-6 лет эксплуатации на откосах мы будем наблюдать вот такую картину (Рис. 1).

Если просто закрыть откос гипсокартоном, то в помещении с повышенной влажностью, даже при наличии встроенных «проветривателей» в первый же отопительный сезон будем иметь вот такую вот проблему (Рис. 2).

Что делать, если невозможно расположить окно правильно по глубине проема? Надо утеплить откос изнутри, но не гипсокартоном, а например, многослойной панелью КОМФО, обладающей свойствами утепления, гидроизоляции и антисептикой. Перед установкой утеплителя откос должен быть обработан фунгицидом, а стыки панели заделаны паронепроницаемым герметиком. Даже если температура на поверхности такого откоса упадет ниже 13 ºС, благодаря натуральной основе плиты с большим содержанием природных соединений магния грибок на такой поверхности развиваться не будет. Не лишено этой проблемы и новое строительство. Из-за неправильного расположения относительно внешнего утеплителя возникают мостики холода и, как следствие, всё те же проблемы с откосами.







Подставочный профиль VSThermo

Еще более слабое место – нижняя часть окна. Несмотря на герметизацию зазора между рамой и подставочным профилем это место промерзает из-за небольшой ширины самого профиля и его низкого качества (Рис.3).

Эту проблему позволяет решить инновационный подставочный профиль VSThermo, который изготовлен из материала Neopor компании BASF, обладающий низким (менее 0,04 Вт/м²К) показателем теплопроводности и, благодаря отличным теплоизоляционным свойствам, гарантирующий при самых сильных морозах температуру в месте стыка подоконника с профилем рамы выше 13 ºС.

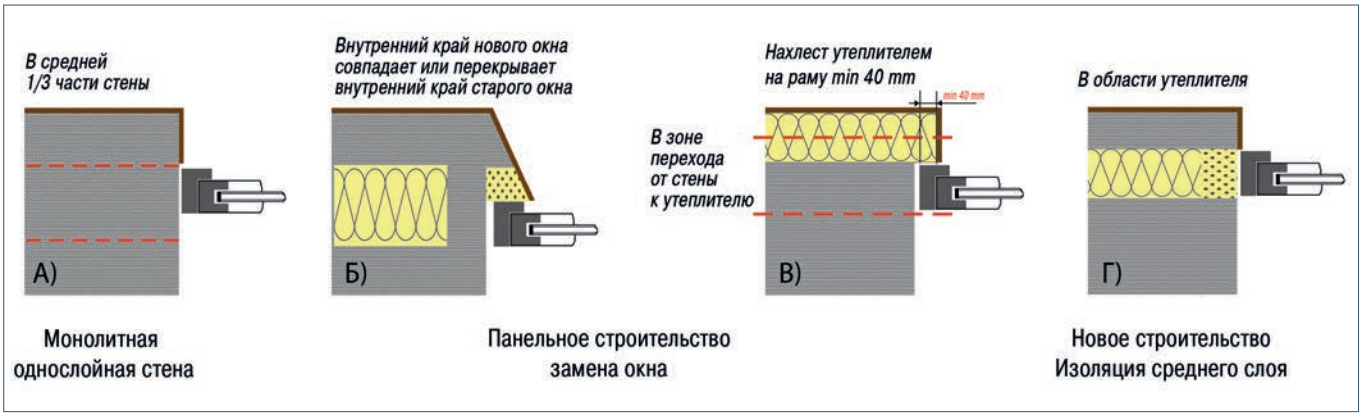
К сожалению, наше современное строительство, проектируя узлы примыканий по «старинке», не имеет рациональных технических решений, позволяющих исключить образование мостиков холода и обеспечить надежную энергосберегающую эксплуатацию зданий. Виной тому несостоятельность нормативной базы, которая на законодательном уровне позволяет допускать такие дефекты.

В заключение, всем желающим монтировать окна качественно, предлагаю использовать несколько простых правил позиционирования окна в проем, гарантирующих максимальную теплоизоляцию монтажного шва.

P.S. Кто-то может спросить: «Позвольте, как монтировать окно в зоне утеплителя?» Подробно об этом и не только в следующем номере журнала WT или посетите Мастер-класс «Якісний монтаж» в рамках выставки ИнтерБудЭкспо 2017.

Автор Алексей Бубнов

АСОЦІАЦІЯ УЧАСНИКІВ РИНКУ ВІКОН ТА ФАСАДІВ



Оптимальное расположение окна в проеме с точки зрения теплоизоляции и предотвращения образования конденсата.

*) Правильный ответ В, для обоих вариантов.

SOLWIN: ПРАВИЛЬНАЯ СОЛНЦЕЗАЩИТА ВАШЕГО ДОМА

Во все времена зодчие, архитекторы, строители стремились к тому, чтобы максимально использовать эффект солнечного освещения. С развитием науки, возник термин «инсоляция», что означает, если очень упрощенно, освещение солнечным светом.
В светотехнике различают три вида инсоляции: астрономическую, вероятную и фактическую. Из них, наибольший интерес и наибольшее значение для архитекторов, конструкторов и дизайнеров имеет фактическая инсоляция. То есть, та, которая напрямую зависит от конструктивных и архитектурных особенностей здания, ориентации застройки, расположения и размеров оконных проемов, балконов, террас и т.п.

Действие инсоляции, то есть солнечного освещения, имеет двоякую природу. С одной стороны, оно благоприятно влияет на флору и фауну Земли, а с другой, применительно к людям, живущим и работающим в современных зданиях, может вызывать отрицательные эмоции: перегрев помещений, слепящее действие чрезмерным потоком света и т.д.

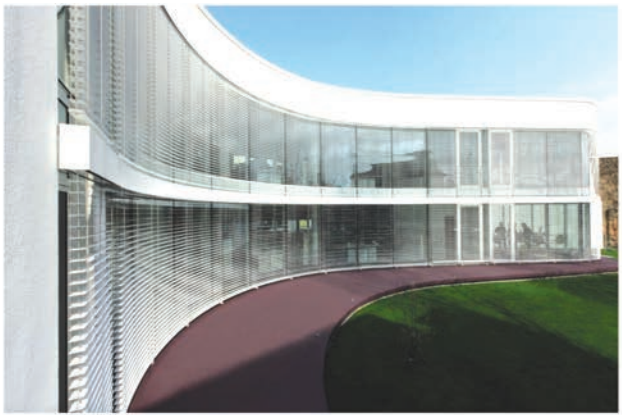
Кроме того, чрезмерная освещенность и перегрев помещений приводит к необходимости тратить энергию на создание благоприятного микроклимата (кондиционеры, сплит-системы).

Следовательно, в таких случаях, на первый план выходит проблема достижения с помощью, современных технологий, оптимального баланса между необходимым для жизни и комфорта солнечным освещением и защитой от «переоблученности».

Комплекс мер, который решает эту проблему, носит название «солнцезащита».

Солнцезащита не ограничивается применением одного какого-то приема – на самом деле, это целый комплекс архитектурно-планировочных, конструктивных и дизайнерских приемов, позволяющих достичь равновесия между освещенностью и «переосвещенностью».

При комплексной застройке это достигается расчетом затенения противостоящими зданиями, путем озеленения пространств, использования специальных архитектурных элемен-



тов, которые играют роль солнцезащитных устройств. Это могут быть, как стационарные элементы (сплошные или решетчатые козырьки и вертикальные ребра вокруг оконных проемов), так и регулируемые, которые могут поворачиваться, в зависимости от положения Солнца. Даже простые ставни и шторы являются элементами солнцезащиты.

При современном уровне развития технологий, стали достижимы такие методы солнцезащиты, которые в прошлом казались почти невероятными. Сюда относятся и архитектурные решения, и конструктивные элементы зданий и, что очень важно, специальные солнцезащитные устройства.

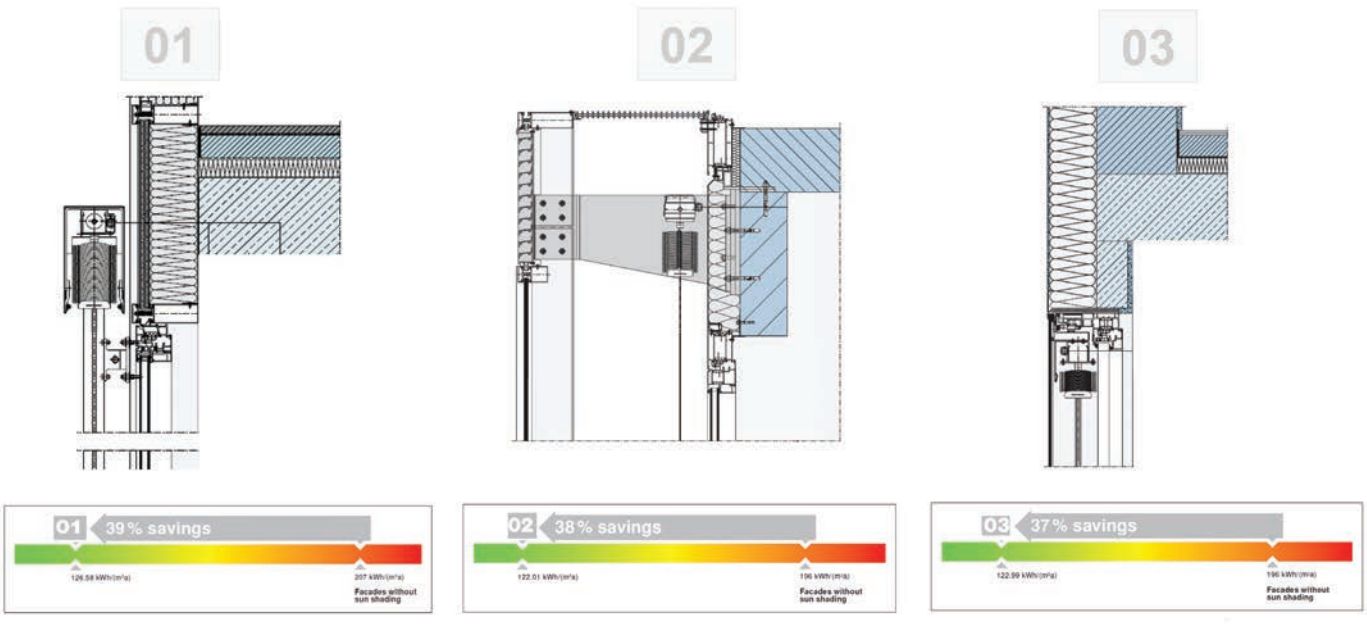
Рассмотрим одно из этих устройств, а именно, рафшторы. Многие слышали это слово, но мало, кто может точно сформулировать, что это такое, на самом деле.

Как гласит всезнающая Википедия, – рафшторы представляют особый вид внешних солнцезащитных систем, фактически являющийся жалюзи. Разница состоит в том, что рафштора монтируется снаружи перед оконным проемом или стеклом, в то время, как обычные жалюзи расположены внутри помещения, к тому же, рафшторы более функциональны и эргономичны.

Они обеспечивают прекрасную защиту от солнца и имеют современный внешний вид, что придает фасаду здания элегантность. Причем, что важно, следует различать внешние жалюзи и рафшторы. Внешние жалюзи имеют ламели с незавальцованными (согнутыми) краями, рафшторы же, напротив, имеют завальцованные края, что придает им большую жесткость.

В этой связи, нужно отметить, что мировым лидером в производстве солнцезащитных систем является немецкая компания Warema. К примеру, для своего завода в городе Марктхайденфельд компания сделала акцент на внешней солнцезащите, а именно, на рафшторах.

«Мы считаем, что управление солнцезащитой – это управление комбинацией определенных продуктов. Это дает нам возможность повышать комфорт жилья, создавать свой собственный микроклимат внутри помещения, и делать объекты, оснащённые системами солнцезащиты Warema инвестиционно более привлекательными. Warema все больше и глубже осуществляет интеграцию своих продуктов в систему «умный дом», так как видит за этим процессом огромное будущее», - говорит директор по продажам Warema International господин Андреас Отто.



Теперь, более подробно остановимся на рафшторах ТМ Warema.

Рафшторы Warema, предназначенные для внешнего монтажа, объединяют в себе отличные солнцезащитные свойства и современный дизайн. Мы уже говорили, что их конструкция, во многом аналогична привычным жалюзи, но, при этом, они более жесткие и прекрасно эксплуатируются при любых погодных условиях.

Одной из отличительных особенностей рафштор Warema являются широкие ламели, которые могут устанавливаться под любым углом, и, следовательно, в светлое время суток позволяют выбирать оптимальную освещенность помещения. Что характерно, и, даже востребовано в наше неспокойное время, рафшторы ТМ Warema изготавливаются, также, во взломобезопасном варианте, соответствующем классу RC 2.

Поясним, что согласно гармонизированному с Еврокодами отечественному ДСТУ ENV 1627:2004, класс по взломобезопасности обозначается как RC (resistance class — класс сопротивления). И, в данном случае, RC2 означает, что взломобезопасные рафшторы выдерживают применение простых инструментов: отвертки, плоскогубцы и т.д. на протяжении, минимум, 15 минут.

Управление рафшторами выполняется из помещения, при этом общее управление интегрируется в систему «умного дома», а также, возможна комплектация погодной станцией.

«Тренды, на которые мы сейчас обращаем внимание, это прежде всего «системы умного дома». Речь идет о том, что необходимо согласовать и совместить друг с другом совершенно разные блоки управления, между разными участками дома, чтобы в итоге получить максимальный комфорт как в управлении системами, так и в целом. Именно в этом направлении мы сейчас активно работаем», - акцентирует Андреас Отто.

Многочисленные цветовые решения ламелей и направляющих элементов делают рафшторы особенно привлекательными для оригинального оформления фасадов объектов.

Выше приведены фотографии нескольких действующих объектов, для солнцезащиты которых были использованы рафшторы ТМ Warema.

В заключение, мы хотим обратить внимание на следующую информацию: полный комплекс по солнцезащите: проектирование, профессиональный монтаж и сервисное обслуживание в Украине осуществляет компания «Солвин Украина», которая является эксклюзивным партнером немецкой компании Warema – крупнейшего производителя солнцезащитных систем.

SOLWIN fenstertechnik

Центральный офис:
г. Киев, ул. Саксаганского, 129-Б, офис 26
тел.: +38 044 33-22-011, +38 067 61-00-111
info@solwinft.com, www.solwinft.com
www.zaschita-solwinft.com

SOLWIN
fenstertechnik

ЕКСКЛЮЗИВНІ СВІТЛОПРОЗОРІ КОНСТРУКЦІЇ

СОЛВІН ПРОПОНУЄ:

- **Сонцезахист**
- **Енергозберігаючі вікна та двері**
- **Панорамні двері та перегородки**
- **Новітні рішення протизламності та безпеки**

ВАШ ДІМ – НАШІ ВІКНА

www.solwinft.com

MANEZH® VELUX® VEKA SOLARLUX® warema

3000 Евро компенсации по программе IQ energy
или Как это работает на практике

Как показывает опыт 2016 года, одной из причин стабильности на оконном рынке Украины является постоянно растущий спрос украинцев к высококачественным энергоэффективным окнам, который поддерживается присутствием на рынке популярных программ компенсации собственникам жилья инвестиций в энергоэффективные мероприятия, к которым также относится и замена светопрозрачных конструкций. На сегодняшний день одной из самых стремительно развивающихся и ресурсоемких является программа поддержки улучшения энергоэффективности жилого сектора«IQ energy», которую в 2016 г. организовал ЕБРР при поддержке Евросоюза. Цель программы – помочь утеплить дома украинцев качественными энергоэффективными материалами и установить энергоэффективное оборудование, которые соответствуют европейским стандартам. В феврале 2017 года ЕБРР расширил список банков в данной программе, и теперь, к двум работающим банкам АО «ОТП Банк» и АО «УкрСиббанк» присоединился АО «Райффайзен Банк Аваль», который начиная с марта 2017 г. начнет активно кредитовать украинского потребителя энергоэффективных технологий.

В редакцию неоднократно поступали запросы о том, насколько технически сложно получить грант от IQ energy и как можно получить максимальную сумму компенсации – 3000 евро.

В этой статье мы подробно расскажем вам, уважаемые читатели, как работает программа IQ energy на реальном примере.

Сергей Хмеленко
коммерческий директор
компании «Сонячні Вікна»

О компании-подрядчике

«В конце 2016 года в нашу компанию «Сонячні Вікна» обратился клиент, задача которого была поставлена достаточно четко – остеклить новый строящийся дом максимально энергоэффективными окнами», – рассказывает коммерческий директор Сергей Хмеленко.

Наша компания работает в сфере продаж, монтажа и сервиса энергоэффективных металлопластиковых и алюминиевых окон с 1995 года. Опыт и квалификация сотрудников компании позволяют предложить заказчику лучшие энергосберегающие металлопластиковые окна, которые отвечают современным требованиям технологичности, эстетики и энергоэффективности. С 2015 года мы также являемся членами «Ассоциации участников рынка окон и фасадов», которая активно работает с различными программами энергоэффективности, такими как IQ energy и «Ощадний Дім». Наши технические специалисты всегда стараются рекомендовать максимально энергоэффективные металлопластиковые окна, учитывая требования заказчика, при этом не будем забывать о качественном монтаже окон согласно требованиям ДСТУ, а также о гарантийном и сервисном обслуживании.

Работа над проектом

Компания «Сонячні Вікна» начала работу над проектом остекления коттеджа еще на этапе закладки фундамента. Когда проёмы были готовы, наши технические специалисты произвели замеры и профессионально выполнили проектирование оконных конструкций. Повторимся, что заказчик поставил задачу использовать при остеклении максимально энергоэффективные оконные конструкции. Наши специалисты несколько дней работали над проектом остекления, технической документацией и адаптацией оконных конструкций общей архитектуре здания. Когда все техниче-

ские вопросы были решены и дело дошло до оплаты заказа, клиент высказал желание приобрести окна по программе «Ощадний Дім», но сумма заказа значительно превышала 50 000 грн., что является максимумом для данной программы. Наши сотрудники вместе с заказчиком предложили оптимальное для клиента и для компании решение – программу IQ energy. Чтобы получить компенсацию по программе, окна необходимо приобрести в кредит через АО «ОТП Банк», АО «Райффайзен Банк Аваль» или АО «УкрСиббанк» и подать заявку на сайте IQenergy.org.ua.

Сумма компенсации может быть до 3000 евро на 1 физическое лицо и составит 15% или 20% от суммы инвестиций в энергосберегающие товары или суммы кредита.

«Я до последнего дня не верил, что могу получить компенсацию в таком размере. Мы в Украине недоверчивы и везде ждем подвох: или на этапе кредитования, или дополнительные проценты, или еще какие-то скрытые платежи», – рассказывает Константин, владелец дома и участник программы IQ energy. «Для себя я четко понимал, что не хочу экономить на своем комфорте. При этом у меня был определенный бюджет, выше которого я не мог «прыгнуть». Для меня тёплые окна и утепление стен абсолютно очевидные вещи, инвестируя в которые сегодня, ты не будешь переплачивать завтра, учитывая постоянный рост тарифов. Поэтому для меня программа IQ energy – это совмещение приятного с полезным: я получил возможность поставить максимально теплые окна и утеплить стены, при этом еще и существенно сэкономил».

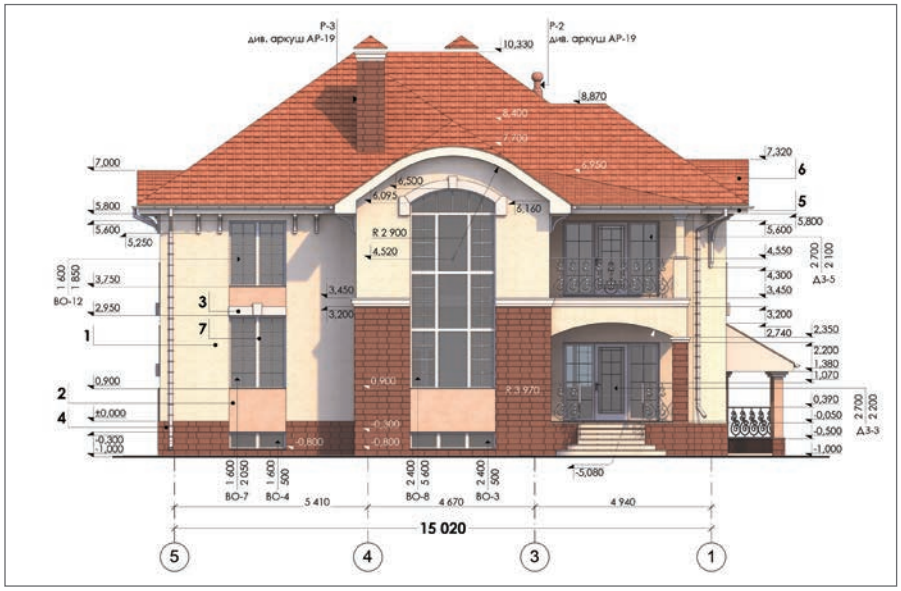
Максимальная сумма кредита по программе IQ energy не должна превышать 15000 Евро в гривневом эквиваленте. Для получения максимального гранта 3000 евро (20% от суммы инвестиций или кредита) по программе необходимо использовать как минимум две энергоэффективные технологии. Заказчик принял решение по программе приобрести энергоэффективные окна в компании «Сонячні Вікна» и минеральную вату для утепления фасада, стоимость окон и минеральной ваты в сумме составила 450 000 грн.

Технические особенности и описание процедуры оформления кредита

Имея конструктивное и техническое решение реализации проекта остекления, заказчику был сформирован счёт-фактура, на основании которого уже можно было обращаться в банк для оформления кредита по программе IQ energy.

По программе работают такие банки-партнёры: АО «УкрСиббанк», АО «ОТП банк» и АО «Райффайзен Банк Аваль». Решение по кредиту банки-партнёры принимают очень быстро, как правило, в течение 10 минут.

Получив положительный ответ в банке, заказчик зашел на сайт IQ energy и сгенерировал сертификат соответствия продукции. Для этого в разделе «Окна, теплоизоляция и вентиляция» нужно перейти в каталог, где можно найти уже выбранный продукт. Сертификат нужен для подтверждения условий компенсации. Также для подтверждающей документации заказчику нужно было сделать фото объекта на всех этапах реализации проекта (до монтажных работ, процесс монтажа и фото с установленными конструкциями).



Архитектурный проект фасада объекта

До остекления

После остекления

В течение нескольких дней на счёт нашей компании уже поступила оплата от банка, и мы начали дальнейшую работу по воплощению проекта в жизнь.

Когда окна были уже установлены, для получения компенсации по кредиту заказчик подал заявку на сайте IQ energy. После того, как заявка была принята, в личный кабинет были загружены документы и фотографии, подтверждающие установку соответствующих оконных конструкций.

СПЕЦИФІКАЦІЯ ВІКОННИХ БЛОКІВ

Позначення	Марка	Розміри отворів			Розміри віконних блоків			Кількість штук (по поверхах)			Всього
		A (ширина)	B (висота)	C (радіус)	A (ширина)	B (висота)	C (радіус)	Цокольний поверх	Перший поверх	Другий поверх	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
	ВО-1	700	1 300	–	650	1 250	–	1	–	–	1
	ВО-2	2 250	500	–	2 200	450	–	3	–	–	3
	ВО-3	2 400	500	–	2 350	450	–	1	–	–	1
	ВО-4	1 600	500	–	1 550	450	–	1	–	–	1
	ВО-5	1 600	2 050	–	1 550	2 000	–	1	1	–	2
	ВО-6	2 250	2 050	–	2 200	2 000	–	4	–	–	4
	ВО-8	2 400	5 600	1 985	2 350	5 550	1 960	–	1	–	1
	ВО-9	1 600	3 570	2 045	1 550	3 520	2 020	–	1	–	1
	ВО-10	1 000	1 000	–	950	950	–	–	–	1	1
	ВО-11	1 600	1 200	–	1 550	1 350	–	–	–	1	1
	ВО-12	1 600	1 850	–	1 550	1 800	–	–	–	1	1
	ВО-13	2 250	1 850	–	2 200	1 800	–	–	–	1	1
	ВО-14	2 250	1 850	3 230	2 200	1 800	3 205	–	–	3	3

Все документы были приняты и одобрены банком в январе месяце. В феврале заказчику была выплачена компенсация в размере 3000 евро.

Проект остекления

Учитывая то, что требования к конструкциям были максимальные с точки зрения энергоэффективности, и нам необходимо было получить от них максимальный коэффициент сопротивления теплопередаче оконных конструкций, в первую очередь пришлось отказаться от применения декоративного переплета в стеклопакете (шпросы), так как это привело бы к существенному ухудшению теплофизических свойств окон.

При выборе оконных конструкций заказчик остановился на инновационных энергоэффективных окнах Lux energeto с тремя контурами уплотнения от компании «Сонячні вікна», производства компании «Канталь».

Окна Lux energeto объединили в себе инновационные технологии армирования профиля створки без стального усилителя с применением армирующих вставок Powerdur Inside и вклейки стеклопакета по технологии Bonding Inside с применением материалов фирмы Sika. Использование данных технологий позволяет получить максимальные теплофизические свойства оконных конструкций. Применение технологии вклейки стеклопакета исключает риск провисания створки в процессе эксплуатации и улучшает шумоизоляционные свойства конструкций.

В окнах Lux energeto используется фурнитура нового поколения Siegenia TITAN AF с элементами базовой безопасности и полной обвязкой по всему периметру створки.

Применение EPDM уплотнителя (синтетический каучук) в окнах Lux energeto позволяет исключить продувание по контуру створок при низких температурах (рабочий диапазон от -60 до +120 С). Уплотнитель устойчив к множественным циклам механических нагрузок, не боится ультрафиолета и атмосферных осадков.

Одним из важных этапов проектирования окон был выбор стеклопакета. Для получения максимального сопротивления теплопередаче мы остановили свой выбор на стеклопакетах производства компании Glas Trosch с формулой 4LowE-18Ar-4-18Ar-4zero, теплопроводность данного пакета Ug=0,5 W/m^{2}K.

Для устранения проблемы охлаждения окна в области подоконника было принято решение использовать теплый подставочный профиль из пенополистирола во всех оконных конструкциях.

По результатам проектирования оконных конструкций среднее расчетное сопротивление теплопередаче составило 1,3 м^{2}К/Вт. Что значительно превышает нормативные требования 0,75 м^{2}К/Вт.

Особенности выполнения монтажа

Конструкция стен здания представляет собой многослойную стену, несущие конструкции выполнены из

керамического блока, внешняя часть – утеплитель, из минеральной ваты. Монтаж окон производился перед утеплением здания минеральной ватой. Позиционирование окна по ширине проема выполнено на 30 мм от наружного края проема керамического блока. Окна установлены на анкерные пластины толщиной 1,5 мм. Крепление витражей выполнено на турбовинты 7,2х300 мм. Согласно требованиям ДСТУ монтажный шов был выполнен в три слоя с паро- и гидроизоляцией.

Итог работы

Подходит к завершению интересный проект.

Благодаря плодотворному сотрудничеству целого ряда компаний и финансовых структур, заказчик произвел остекление своего будущего дома высокотехнологичными инновационными окнами, что позволит ему в дальнейшем экономить на отоплении и кондиционировании.

При этом заказчик не только воспользовался кредитной программой, но и получил грант от ЕБРР по программе IQ energy за внедрение энергоэффективных технологий в размере 3000 евро. 17 февраля 2017 года деньги были зачислены на счет заказчика.

Согласно предварительным расчетам, остекление дома в с. Белогородка энергоэффективными окнами Lux energeto с коэффициентом сопротивления теплопередачи Rw=1,3м^{2}K/W, обеспечит хозяевам экономию газа за один отопительный сезон около 1200 куб. метров, в сравнении с ситуацией остекления этого дома окнами с Rw=0,75м^{2}K/W (требование ДСТУ).

Синергия трех компонентов – заказчик, компания-подрядчик и программа IQ energy – в результате дала уникальную для всех ее участников выгоду, идея которой, прежде всего, заключается в экономии энергоресурсов, а также денежных средств простых украинцев.

Руководитель программы IQ energy Оксана Булгакова:

IQ energy - программа Европейского Банка Реконструкции и Развития по поддержке улучшения энергоэффективности жилого сектора Украины, при финансовой поддержке ЕС.

Цель программы: помочь жителям Украины утеплить жилье.

- Программа предполагает выплату компенсаций до 3000 евро при утеплении жилья в кредит от банков партнеров;
- На 10.03.17 сумма выданных кредитов превысила 30 млн грн;
- Более 1500 человек утеплили свои дома качественными материалами, которые соответствуют европейским стандартам;
- Компенсации выплачиваются в евро в течение 3-5 недель с момента электронного подтверждения заявки на выплату;
- Компенсации выплачиваются на отдельный от кредитного счет, можно снять наличные евро до погашения кредита в гривне.

iQ ENERGY
СДЕЛАЙТЕ ВАШ ДОМ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНЫМ

СОНЯЧНІ ВІКНА

10 ПРИЧИН УЧАСТВОВАТЬ В ПРОГРАММЕ IQ ENERGY:

1 Качественные материалы

2 Несколько типов кредитов
(от беспроцентной рассрочки на 3 мес. до кредита под депозит до 450 000 грн)

3 Большая сумма гранта – до 3 000 €
(15% или 20% от суммы кредита/инвестиций)

4 Быстрая выплата
(3-5 недель от даты подтверждения)

5 Компенсации выплачиваются в ЕВРО
(на отдельный, от кредитного, счет)

6 Можно снять наличные евро ДО погашения кредита в гривне

7 Гарантия выплаты от ЕБРР и ЕС

8 Можно получить компенсацию на стоимость монтажных работ и сопутствующих товаров
(при условии, что они тоже куплены в кредит вместе с основным продуктом)

9 Энергоэффективное оборудование служит дольше и повышает стоимость вашего жилья!

10 Меньше теплопотерь – меньше суммы коммунальных платежей

Информация о программе:
0 800 50 57 17
(бесплатно в Украине)
iqenergy.org.ua
info@iqenergy.org.ua

EEP Eastern Europe Energy Efficiency & Environment Partnership
SWEDEN
European Bank for Reconstruction and Development

ЛУЧШАЯ МОНТАЖНАЯ ПЕНА 2016 ГОДА

Каждый продукт завода Soma Kimya отвечает самым высоким европейским стандартам качества и абсолютно не важно что это — монтажная пена, герметики, жидкие гвозди или клей. Стабильно высокое качество продукции позволило заслужить доверие миллионов украинских потребителей. Подтверждением тому стала победа ТМ Soma Fix в номинации «Лучшая строительная пена» по результатам народного голосования в рамках проекта «Украинская народная премия». Это Всеукраинский национальный проект, нацеленный на определение лучших товаров и услуг, представленных на украинском рынке, на основе предпочтений самого справедливого и самого строгого жюри — украинских потребителей. Мы благодарим всех, кто выбирает для себя продукцию ТМ Soma Fix и уже традиционно, в каждом номере журнала «Оконные технологии», продолжаем знакомить вас с нашей ассортиментной линейкой.

ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИЕ МАТЕРИАЛЫ

Еще 5-7 лет назад люди только изредка задумывались над вопросом энергосбережения, сейчас же практически

каждый не только задумывается над этим вопросом, но и ищет пути его решения. В этом направлении разрабатываются государственные программы, компании застройщики, которые дорожат репутацией и качественно делают свою работу, в ходе строительства жилых комплексов обязательно используют энергоэффективные материалы. Все большей популярностью пользуется услуга по утеплению фасадов квартир, офисов, коттеджей, частных домов, а также различных административных зданий, с помощью которой, можно снизить энергопотери до 50% при этом не уменьшая объем самого помещения.

ПЕНА-КЛЕЙ SOMA FIX PROFIT

С увеличением спроса на эту услугу, увеличился спрос на пена-клей ТМ Soma Fix. Этот продукт обладает повышенными адгезионными свойствами, не имеет вторичного расширения, что крайне важно при такого рода работах, так как приклеенные листы пенополистирольных плит не должны деформироваться вследствие расширения пены. Использование пена–клея гарантировано экономит средства и время на выполнение работ практически вдвое, при этом он очень удобен и прост в использовании. Работа с пена-клеем не требует дополнительных инструментов, за исключением монтажного пистолета. Расход одного баллона пена-клея Soma Fix составляет до 14м^2. Один баллон заменят около 60 кг сухой клеевой смеси. При этом от качества продукта напрямую зависит качество работы. Пена-клей ТМ Soma Fix идеален для внутренней и наружной теплоизоляции. Если вы еще не знакомы с этим продуктом, мы уверены, что вы по достоинству оцените его преимущества и он станет незаменимым помощником в вашей работе.

ТОВАРЫ ДЛЯ СТРОИТЕЛЬСТВА И ДОМА
Центр обслуживания клиентов:
0 800 200 700
www.kt.ua, www.somafix.ua

ТМ SOMA FIX — более 10 лет на рынке Украины

PROFESSIONAL SOMA FIX®

Soma Fix MEGA — 65 л

Золотая позиция линейки пен SOMA FIX.

выход пены - 65 л
плотность - 17-20 кг/м^3
сезонность - всесезонная / зима

- ✓ оптимальное соотношение цены за 1 п.м
- ✓ высокий уровень звуко- и теплоизоляции
- ✓ лучшее решение для установки окон и дверей

Soma Fix MEGA 65+ — 65 л

Качество проверенное годами.

выход пены - 65 л
плотность - 17-20 кг/м^3
сезонность - всесезонная / зима

- ✓ мелкопористая структура
- ✓ отсутствие усадки
- ✓ система умного контроля расширения пены

Soma Fix пена-клей PROFIT

Высокое качество по доступной цене.

выход пены - до 14 м^2
плотность - 17-20 кг/м^3
сезонность - всесезонная

- ✓ менее 3-х минут на крепление 1-й плиты
- ✓ 1 балон заменяет 62,5 кг клеевой смеси
- ✓ идеально для наружной и внутреней теплоизоляции

SOUDAL – ЭКСПЕРТ В ПРОИЗВОДСТВЕ МОНТАЖНЫХ ПЕН, ГЕРМЕТИКОВ И КЛЕЕВ

SOUDAL является ведущим производителем высококачественной строительной химии, а именно таких продуктов как: клеи, герметики, полиуретановые пены, грунтовки технические аэрозоли как для профессионального, так и для бытового применения.

Компания SOUDAL – производитель клеящих и герметизирующих материалов, представила на европейский рынок продукт голубого цвета монтажную пену Soudal Flexifoam, благодаря чему можно будет с уверенностью сказать, чей бренд был использован на строительном объекте.

Этот продукт известен непревзойденной эластичностью – пена возвращается к изначальным размерам даже после растяжения на 45 % и сжатия на 85 % без повреждения конструкции.

Структурные ошибки являются часто встречаемой проблемой в строительной отрасли. К примеру, если разрыв между рамой и косяком составляет 0,5 см и 5 см вместо рекомендуемых 2-3 см, в этом случае спасительным решением является применение монтажной пены Soudal Flexifoam, которая является прекрасным средством для ликвидации структурных ошибок.

Flexifoam – это высококачественная однокомпонентная саморасширяющаяся сверхэластичная монтажная пена и герметик нового поколения. Она характеризуется высоким коэффициентом упругой деформации и низким коэффициентом линейного расширения. Продукт идеально подходит для уплотнения в процессе монтажа крупногабаритных оконных и дверных конструкций из ПВХ, алюминия и дерева, которые особенно уязвимы к резким изменениям температуры и влажности. Она также может быть использована для герметизации подоконников, жалюзи, лестниц и других элементов, подверженных воздействию вибрации и механического давления. Soudal Flexifoam может также служить в качестве тепло- и звукоизоляции крыш, полов, чердаков и стен. Как известно, дерево очень чувствительно к перепадам температуры и влажности, вследствие чего, сооружения и конструкции из дерева (дома из срубов) имеют очень большие деформации и данная пена просто незаменима при монтаже и герметизации конструкций (окон, дверей, кровли…).

Пена Flexifoam, как и все выпускаемые в настоящее время пистолетные пены марки SOUDAL, оснащены инновационным, суперплотным клапаном Duravalve. Это обеспечивает максимальную производительность баллона пены на протяжении всего срока использования, т.е. 24 месяцев. Клапан устойчив к широкому диапазону температур, не блокируется и не дает утечки, а баллоны пены можно хранить и транспортировать к месту установки в положении лежа.

Качество пен подтверждено европейскими и украинскими сертификатами качества, включая сертификаты ведущего профильного европейского института оконных технологий ift Rosenheim.

В номере журнала №63 «Оконные технологии» SOUDAL представил клеевую систему крепления фасадных панелей. В этом номере мы представим Вашему вниманию профессиональные герметики для фасадов и окон.

Монтажные пены SOUDAL изготавливаются в соответствии с самыми высокими европейскими стандартами и не содержат веществ, вредных для озонового слоя. Они безопасны для монтажников, не выделяют вредных газов во время нанесения, и не дают выбросов MDI, что было подтверждено независимой лабораторией SP Provining Forskinning Swedish Institute.

АО «СОЛДИ и Ко»
04073, г. Киев, ул. Сырецкая, 28/2
тел.: (044) 591-53-05
info.soudal@soldi.kiev.ua
www.teplyimontazh.com.ua
http://www.soudal.ua/

SOUDASEAL 215LM – высококачественный нейтральный эластичный однокомпонентный шовный герметик на основе SMX-полимера. Применяется для герметизации компенсационных и соединительных швов в строительстве: герметизация швов в разборных строениях, деформационные швы в высотных зданиях, герметизация оконных и дверных блоков и т.д. Приклеивания PVC и EPDM-мембран.

Характеристики:
- Высокая адгезионная прочность практически на всех материалах.
- Легко выдавливается в самых неблагоприятных условиях.
- Высокие механические свойства.
- Не пенится при высокой температуре и влажности окружающей среды.
- Склеивает большинство материалов без праймера.
- Экологичен – не содержит изоцианатов, растворителей, галогенов и кислот.
- Не выцветает (УФ-стойкий).
- Может окрашиваться любыми красками на водной и другой основе.
- Превосходная стойкость к любым условиям окружающей среды.

Сертификаты соответствия:
- Бельгия: ATG 98/2241 (ISO 11600-F-25LM).
- Германия: MPA-NRW 22-0902 5 98 в соответствии с DIN 18540-F.
- Великобритания: BBA SC 007/01 (ISO 11600-F-25LM).
- Новая Зеландия: BRANZ, оценка № 419.

SILIRUB EPDM – представляет собой постоянно эластичный силиконовый герметик с нейтральным отверждением и превосходной адгезией ко всем строительным материалам, в том числе EPDM, а также многим другим пластикам. Предназначен для внутреннего и наружного применения. Применяется в работах по герметизации светопрозрачных фасадов: для приклеивания и герметизации уплотнительных соединения EPDM-мембран (EPDM-уплотнителей) между элементами конструкции: алюминиевой системой, стеклом и стеной.

Характеристики:
- Специально разработан для EPDM-основ.
- Низкий модуль.
- Высокая механическая прочность.
- Цветоустойчив и устойчив к ультрафиолетовому излучению и экстремальным погодным условиям.
- Очень хорошая адгезия ко многим материалам.
- Не вызывает коррозии металлов.

SILIRUB 2 – высококачественный нейтральный эластичный однокомпонентный шовный герметик на основе силикона. Применяется для герметизации швов на фасадах, работ по остеклению – герметизация швов между стеклом (стеклопакетом) и деревянной, алюминиевой рамой, ПВХ-профилем.

Характеристики:
- Соответствует стандартам Бельгии: ATG 1808 (NIT 107) ISO 11600-F+G 25LM.
- Низкий модуль упругости.
- Доступен в широкой гамме цветов.

SILIRUB WS – высококачественный однокомпонентный высокоэластичный герметик на основе полисилоксанов нейтрального отверждения. Продукт был разработан для герметизации внешних швов на фасадах и имеет:

- Низкий модуль упругости.
- Соответствует стандартам Бельгии: ATG 98/2241 (ISO 11600-F-25LM).
- Устойчив к воздействию УФ-излучения, дождя, мороза, ветра, озона и экстремальных температур.

Применение:
- Герметизация швов между стеклопакетами.
- Герметизация внешней облицовки фасада.
- Идеально подходит для деформационных, температурных, соединительных и других подвижных соединений между различными строительными материалами.
- Исключительная адгезия к стеклу, многослойным стеклам, окрашенному алюминию, оцинкованной стали, бетону, штукатурке, и т.д.

SOUDAL SMX 506 – высококачественный однокомпонентный клей для прямого остекления с высокой адгезионной прочностью на основе технологии SMX.

Применение:
- стекольный герметик для вклеивания стекла в рамы из дерева, алюминия, стали, ПВХ. Специально разработан для самоочищающегося стекла (Bioclean, Activ Glass).

Характеристики:
- Продукт химически нейтрален и экологичен – не содержит изоцианатов, растворителей, галогенов и кислот.
- Полностью эластичен.
- Не пенится даже при высокой температуре и влажности окружающей среды.
- Склеивает большинство материалов без праймера (грунтовки).
- Соответствует требованиям ISO 11600 G 20 LM.

VAPOURSEAL – Пароизоляционный клей для строительных пленок

Готовый к применению пластичный эластичный однокомпонентный клей-герметик на основе синтетических смол для пароизоляционных соединений всех типов мембран и пароизоляционных пленок.

Свойства:
- Очень хорошая адгезия к большинству строительных материалов: штукатурке, кирпичу, гипсокартону, бетону, дереву, изоляционным материалам, также пористым и влажным.
- Не содержит растворителей, изоцианатов и пластификаторов.
- Стойкий к УФ-излучению.
- Постоянно эластичный.
- Не стекает с вертикальных поверхностей.
- Не требует дополнительных праймеров и грунтовок.

Применение:
- Герметичное соединение мембран и пароизоляционных пленок из PP, PA, PP, EPDM, ПВХ и алюминия между собой и со всеми строительными поверхностями.
- Пароизоляционная герметизация конструкционных элементов.
- Склеивание оконной пленки в системе SWS.

КАК ПРАВИЛЬНО ХРАНИТЬ МОНТАЖНУЮ ПЕНУ

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 дном вверх, 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, невидимом 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 на-

винчивании на пистолет, тем самым препятствует выходу пены.

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

Таким образом, при соблюдении правил хранения баллонов с монтажной пеной удается 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 всем известно! При возведении здания мы используем материалы там, где их положительные свойства преобладают над недостатками, перекрывая друг друга, дополняя. У монтажной пены, при всех ее достоинствах, есть один недостаток – восприимчивость к УФ-излучению: пена желтеет и разрушается при воздействии на нее прямых солнечных лучей.

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 місць примикань віконних блоків до конструкцій стін». При установке на монтажную пену окон и дверей, выходящих на улицу, следует придерживаться трехслойной конструкции шва:

I. – внутренний – пароизоляционный слой;
II. – центральный – теплоизоляционный слой;
III. – наружный – водоизоляционный паропроницаемый слой.

Для внутренней изоляции возможно использование разных материалов (пароизоляционная лента, полиуретановый герметик (от автора – см. статью «Однокомпонентный полиуретановый клей PU 81 от ASMACO», выпуск №65 (3) 2016 «Оконные технологии», стр. 84-85).

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, что образовалась по причине разницы температур внутри и снаружи монтажного шва, 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 (дверной) конструкции.

Компания ООО «СК «Оптима-С» поставляет на строительный рынок профессиональные, качественные монтажные материалы ТМ 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.

ASMACO
مصنع انكور الايد ذ.م.م.
ANCHOR ALLIED FACTORY LTD.
An ISO 9001 : 2000 Certified Company

ОПТІМА-С
БУДІВЕЛЬНА КОМПАНІЯ

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

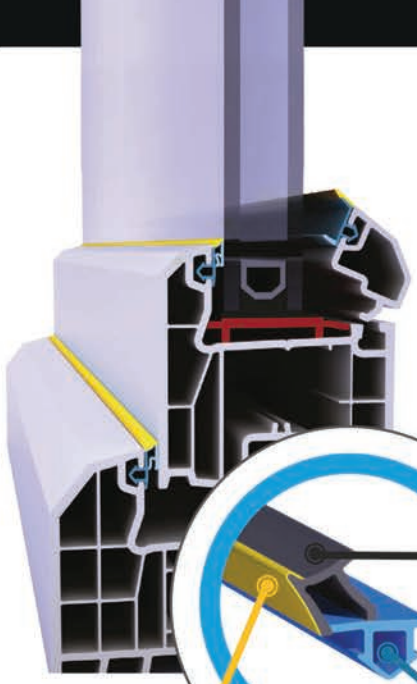
Conta Flexible Products

cnt Slip-Coat

Уплотнители для Окон

Глобальные решения в сфере ТПЭ экструзии

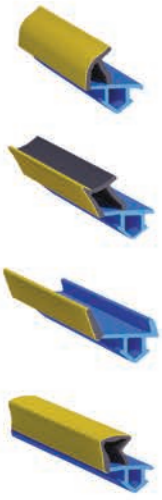
Революция в Технологии оконных уплотнителей



наслаждаетесь
Аутомотив технологии
в окне

Мягкая часть

Низкая остаточная деформация
Идеальная герметизация



Slip Coat

Эстетический вид
Гладкая поверхность
Износостойкость
Устойчивость к
атмосферным воздействиям

Твердая часть

Нет проблем натяжки
Не выходит из паза профиля
Автоматическая установка

Каковы преимущества

+ Благодаря Slip coat уплотнитель не укладывается
+ Нет проблем натяжки благодаря новой твердой части
+ Весит на 15-20% легче, чем стандартные ТПЭ уплотнители
+ Благодаря внешней технологии покрытия, пыль, грязь, и вода не остаются на профиле

www.conta.com.tr

TURKEY
Conta Elastik Ürünler A.Ş.

GOSB Tembelova
3400 Sokak No: 3401
Gebze 41400 Kocaeli
T: +90 (262) 642 99 88
F: +90 (262) 642 99 90
www.conta.com.tr

NORTH AMERICA
Conta North America Inc.

611 Industrial Park
Dr.- Imlay City
MI 48444 USA
T: +1 (810) 724 7400
F: +1 (810) 724 7404
www.contausa.com

CHINA
Ningbo Conta Sealing Products Co. Ltd
宁波炯塔密封产品有限公司
No.89, Chenshan Road East, Xiaogang Street
Beliun District, Ningbo, China
中国浙江省宁波市北仑区小港街道陈山东路89号
T_电话: +86 (574) 861 678 00
F_传真: +86 (574) 861 678 01
www.conta.cn

Региональный представитель ТМ «CONTA» Иван Куринной
04080, г. Киев, ул. Кирилловская, 69-в, оф.506, тел.: +38 044 498 27 05, моб.: +38 098 445 34 57, факс : +38 044 498 27 04,
e-mail: kurinniy@conta.com.tr

ИСКУССТВО В ОКНАХ

Мир искусства – одна из самых больших ценностей человечества. Искусство не знает времени. Оно всегда актуально. Даже несмотря на свою многовековую историю, искусство не боится времени, а наоборот – притягивает своих ценителей.

Сегодня мы посетим Киевский национальный академический театр оперетты. Театр расположен в здании бывшего Троицкого народного дома – своего рода «дома культуры» построенного в начале XX века на благотворительные средства.

Название «оперетта» происходит от французского «opérette», что буквально означает «маленький театр», уменьшительное от «опера». Оперетта – музыкально-театральный жанр, в котором сочетаются вокальная и инструментальная музыка, танец, балет и элементы эстрадного искусства.

Именно здесь в 1907 году обосновалась труппа знаменитого украинского актера и режиссера Николая Садовского. На сцене нынешней оперетты работали корифеи украинского театра начала XX века – его тогдашней примой была Мария Заньковецкая, Марко Кропивницкий, Панас Саксаганский и другие. Свою актерскую деятельность в 1916 году начал Лесь Курбас.

И вот мы в фойе театра… Большое пространство, где прогуливаются и обмениваются впечатлениями зрители во время антракта. Днём оно залито солнцем, а после заката из его окон можно насладиться панорамой вечернего Киева.

Но как же сложно, когда городской шум, пронзительный ветер или зимний мороз, мешают броситься в театральную пучину страстей с головой.

Чаще всего именно старые окна, которые не отвечают современным энергоэффективным технологиям являются причиной нарушения нашего комфорта.

Так какие же должны быть окна в таком величественном здании, которое стоит уже более ста лет и еще как минимум столько же будет нести искусство и радовать зрителей?

Они должны быть энергоэффективными, долговечными, надежными в эксплуатации, изготовленными из натуральных материалов, отвечать стилю – иметь красивый эстетический дизайн, который будет актуален на протяжении многих десятилетий.

Решить такую задачу и изготовить уникальные окна для Киевского национального академического театра оперетты, которые будут радовать глаз горожан более полувека может только опытный производитель.

Компания «Квин-Свиг» вот уже 23 года известна как инновационная компания, заслужила репутацию надежного партнера и добилась прочного положения на украинском рынке светопрозрачных конструкций. Это стало возможным благодаря главному принципу работы компании — ориентации на клиента и его потребности, а также постоянным инновациям.

Именно этой компании доверили замену окон в оперетте. Ведь сохра-

нить тепло в холодную погоду, и не пустить жару в летний день – одна из главных задач замены оконных конструкций.

Для замены старых окон были изготовлены деревянные конструкции из натуральной сосны с двухкамерными энергосберегающими стеклопакетами.

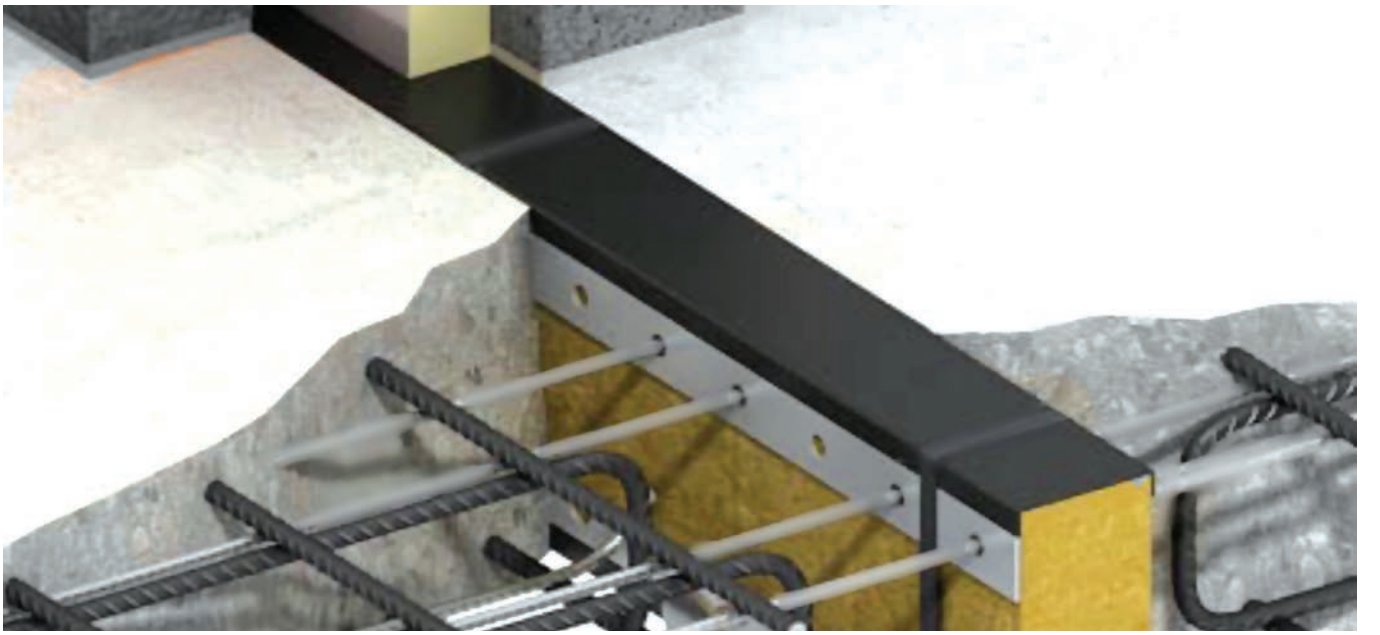
Новые окна были укомплектованы специальными декоративными элементами, которые повторяют оригинальную архитектуру здания. Немецкая фурнитура обеспечит надежность открывания окон на долгие годы. При производстве конструкций использовались экологически чистые лакокрасочные материалы, которые соответствуют всем международным стандартам качества и одобрены немецким институтом окна ift Rosenheim. Монтаж конструкций выполнялся согласно ДСТУ с применением ПСУЛов и пароизоляционных лент.

И вот спектакль подходит к концу… Аплодисменты!

Актеры вышли на бис. Зрителей охватил фейерверк эмоций от прекрасной игры актеров, декораций и поистине теплой атмосферы театра.

ВІКНА ДВЕРІ®
КВІН СВІГ
ДЕРЕВО – ПВХ – АЛЮМІНІЙ

Отдел продаж:
ул. Луговая, 1 (Оболонский район)
г. Киев, Украина, 04074
+38 (044) 464 16 36, +38 (050) 386 77 54
sales@kwinswig.com.ua
www.kwinswig.com.ua



УСТРОЙСТВО ТЕПЛОГО ОСНОВАНИЯ НА ОКНАХ В ПОЛ, РАЗДВИЖНЫХ СИСТЕМАХ

Мастер-класс от Алексея Деркача

Алексей Деркач
руководитель ТМ ZIGMAR

Одна из самых уязвимых зон промерзания и теплопотерь на оконных конструкциях в пол – это нижнее основание. Эта проблема вызывает ряд рекламаций, в зимний период можно наблюдать даже намерзание льда в районе примыкания рамы и пола.

Также проблемную зону можно увидеть при помощи специального прибора – тепловизора, либо пирометра.

Проблема в существующих мостиках холода, и участках имеющих пониженное термическое сопротивление, которое и приводит к промерзанию основания. На этапе строительства дома, необходимо предусмотреть этот фактор, например установить ЭППС в зоне примыкания оконной конструкции к основанию.

Но из опыта скажу, что 99% компаний этого не делают, и даже при таком устройстве это не надежное основание для установки оконной конструкции в пол.

На фото двери с выходом на террасу, конструкция установлена на бетонное основание, без устройства «теплого порога». На экране тепловизора очень хорошо видна проблемная зона, она выражена красным цветом. Температура внутри помещения +24 °С, температура воздуха снаружи – 8 °С, зона порога с наружи +6 °С. Как видим, теплопотери достаточно высоки. Также на иллюстрациях видно как мы снимаем температуру поверхности при помощи пирометра внутри дома, без теплого основания пол промерзает, имея температуру поверхности в районе примыкания -3,9 °С, в тот момент, когда температура на поверхности откоса этого же проема +11,4 °С. В сильные морозы встречались ситуации, когда трубы теплого пола, находящиеся вблизи окна, перемерзали.

Дабы избежать подобных рекламаций, в данной статье я поделюсь примерами из личного опыта, как мы решаем подобные проблемы путем устройства теплого основания, а именно, установка доборного профиля 100 мм. Также мы публикуем фото с проверенным результатом, где в зимнее время года проверяли эффективность устройства теплого основания с помощью тепловизора.

1. Подготовка проёма

Привожу примеры реализации данного решения на объекте в Киевской обл. с Малютянка, в коттеджах из стенового материала газобетон марки D400.

Перед установкой теплого основания на окнах в пол необходимо правильно подготовить проем. Для этого нужна нулевая отметка чистового пола с учетом напольного покрытия, которую необходимо согласовать с заказчиком, прорабом, либо другим уполномоченным лицом. Согласование нужно оформить на бумаге с подписями обеих сторон, подрядчика и исполнителя, чтобы в случае изменения напольных материалов, которые могут иметь другие размеры по высоте, избежать недоразумений с заказчиком, а в случае необходимости аргументировать конструктивно.

От нулевой отметки отмечаем размер на глубину доборного профиля 100 мм, учитываем зазор для установки опорных колодок и устройства

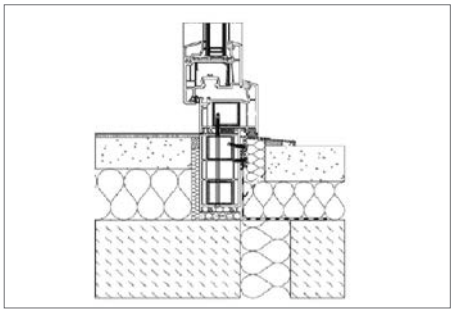
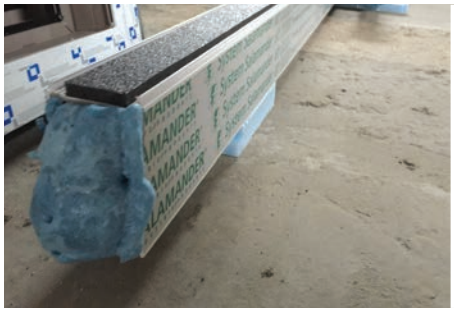
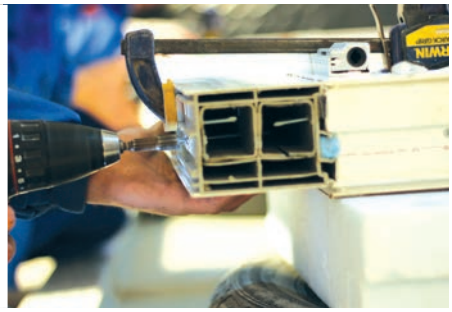
монтажного узла. Далее при помощи штробореза вырезаем бетонное либо кирпичное основание необходимого размера. Штроборез следует применять в комплексе с пылесосом, в противном случае пыли будет очень много. После этого очищаем проем от пыли при помощи пылесоса, и пропитываем грунтом СТ16.

2. Крепим доборный профиль к раме

Для устройства теплого основания применяем доборный профиль 100 мм, с армированием в двух камерах. В том случае, если с наружной стороны необходима установка отливов, следует применить доборный профиль немного меньшего размера, чем монтажная ширина рамы. Например, к раме REHAU GENEO 86 мм доборный профиль – 100х70 мм.

Чтобы избежать промерзания в районе примыкания рамы с доборным профилем, следует уложить внутрь утеплитель и соединить, проложив герметик, рекомендую Soudal Silirub 2. В качестве утеплителя можно применять ленту ПСУЛ. Но лучший вариант – физически сшитый пенополиэтилен, во время скручивания добора с рамой он не наматывается на саморез.

Винты размещаем на расстоянии 25-30 мм. После крепления доборного профиля к раме, на добор приклеиваем утеплитель – физически сшитый пенополиэтилен толщиной 5 мм, с внутренней стороны, который также выполнит функцию демпфера после заливки стяжки. С торца в доборный профиль следует проложить пену и закрыть пароизоляционной лентой.

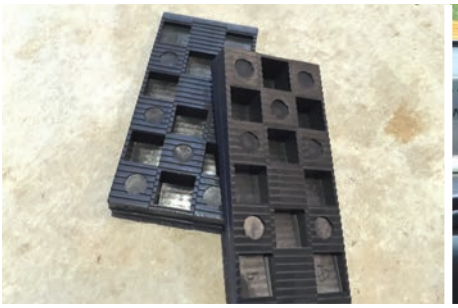




3. Установка конструкции, опорные колодки

Для передачи нагрузки на основание, устанавливаем конструкцию на опорные колодки из ПВХ, размещаем их согласно ДСТУ. Обратите внимание: в качестве опорных колодок в ДСТУ разрешено применять материал из ПВХ, либо из дерева твердых пород, обработанные специальной пропиткой. Ни о каких отходах из дерева речи быть не может! В противном случае при передаче нагрузки конструкция просядет, а распорные клинья из отходов дерева напитают влагу, промерзнут, а также будут разрушаться со временем.

4. Точки крепления, крепежные материалы

Крепежи – оцинкованные пластины



200х40х2 прикручиваем к раме, размещаем согласно ДСТУ по 15 см от каждого угла внутренней части рамы и центра импоста. Последующие точки крепежа разместили через 60 мм в ламинированном профиле, и через 70 мм в белом. Учитывая пористый и мягкий материал газобетон, в виде основного крепежа к проему применяем химический анкер Hilti hit-mm plus. Пластину мы утеплили физически сшитым пенополиэтиленом, потому как крепеж также является мостом холода.

5. Устройство монтажного узла

Монтажный узел утеплили монтажной пеной Soudal Flexi Foam, которая обладает способностью приобретать первоначальную форму после сжатия, что немаловажно для ПВХ конструкций, где линейное расширение составит приблизительно 1,5 мм на м.п. в белом профиле, и 2,5 мм в цветном. После застывания срезаем пену, закрываем при помощи пароизоляционных лент. С внутренней стороны мы применили ленту, выполняющую функцию пароизоляции, которая не допускает влагу в монтажный узел изнутри помещения, а также предотвращает попадание влаги изнутри монтажного узла в помещение.

Снаружи применили паропропускную ленту, которая выпускает влагу изнутри монтажного узла, но не запускает обратно.

Каков же результат?

В зимний период с нашим специалистом по монтажам Павлом Небись мы выехали на объект в с. Малютянка Киевской обл. где и были выполнены работы в прошлом году по устройству теплого основания на окнах в пол, и при помощи тепловизора FLUKE TI 105 проверили эффективность данного решения. Температура воздуха составляла -12 °С. Температура внутри помещения +18 °С. Как вы видите на фото, результат вполне удовлетворительный. Промерзания и теплопотери в одной из самых рекламационных зон отсутствуют, а значит, цель достигнута.

Реализовав данное решение на окнах в пол, вы навсегда забудете о рекламациях, связанных с промерзаниями, намерзанием льда, на раздвижных системах, дверях, окнах в пол.

Выполняйте работы качественно, пусть в нашей стране пребудет качественный монтаж светопрозрачных конструкций!

ZIGMAR™
инсталляция оконных конструкций

ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬ: ОТ ОТДЕЛЬНЫХ ДОМОВ К МАССОВОЙ САНАЦИИ

Среди большого количества примеров долговременного сотрудничества специалистов и финансовых ресурсов многих стран при реализации в Украине проектов по комплексной санации многоквартирных жилых домов, активно освещаемых в медийном пространстве, несколько затерялись Модельные проекты «Немецко-Украинские энергоэффективные дома», реализуемые в рамках проекта «Украина – поддержка энергоэффективного строительства» (далее – Проекта) Немецким Энергетическим Агентством (DENA) при содействии Федерального министерства экономики и энергетики на основе решения Германского Бундестага. Некоторые особенности данного Проекта, связанные с его комплексностью, масштабом, составом участников и планируемыми результатами позволяют ожидать по его завершению получение инструментов, позволяющих активизировать переход от пионерных проектов к массовому снижению энергопотребления многоквартирных жилых домов на территории Украины.

Проект предусматривает традиционный набор мероприятий, которые условно можно разбить на следующие основные этапы:

1. •Сбор исходных данных в жилых домах Проекта.
2. •Обработка и оценка собранных данных, разработка концепции комплексной санации каждого дома, предусматривающей вариантное определение целесообразных сценариев повышения энергоэффективности объекта.
3. •Проведение организационных мероприятий с представителями ОСМД, совладельцами домов, местными органами власти и самоуправления, участниками работы над Проектом целью выбора окончательного сценария реализации Модельного проекта.
4. •Проведение комплекса работ по разработке проектно-сметной документации в соответствии с принятым вариантом по каждому Модельному проекту.
5. •Проведение работ по комплексной санации на объектах, мониторинг достигаемого уровня снижения энергопотребления.
6. •Обобщение результатов проведения Проекта, разработка мероприятий по внедрению апробированных методик, технологий, новых материалов и оборудования, проектных решений при массовой санации многоквартирных жилых домов в Украине.

Реализация в 2016 году первого и частично второго этапа Проекта позволяет подтвердить достижение запланированных ориентиров по широкой вариабельности архитектурно-конструктивных и инженерных систем зданий, включенных в Проект, охвату разных регионов Украины с характерными экономическими, организационно-правовыми и климатическими особенностями. Указанная вариабельность достигнута при отборе из более восьми сотен объектов-претендентов 20 многоквартирных жилых домов, расположенных в разных регионах Украины (рис. 1). При проведении комплексной санации указанных домов появляется возможность определить особенности влияния этажности (от 3 до 16 этажей), времени эксплуатации (от 1907 до 1998 года возведения), сложности инженерно-геологических условий в зоне застройки (обычные, просадочные, карстовые, сейсмические), конструктивной системы и материалов ограждающих конструкций (крупнопанельные, блочные, кирпичные из легкого и тяжелого бетона, силикатного и глиняного кирпича).

С целью повышения объективности оценки энергоэффективности в рамках Проекта при подборе объектов предпочтение отдавалось домам, имеющим приборы домового учета потребления тепла и фактические данные о его потреблении за несколько лет. Проведенные ранее по собственной инициативе в некоторых зданиях Проекта мероприятия по модернизации и оптимизации отдельных инженерных систем свидетельствуют, по информации управляющих ОСМД, об экономической эффективности вложенных средств и увеличивают мотивацию жителей в пользу проведения комплексной санации. Даже незначительные изменения системы освещения путем замены ламп накаливания на светодиодные и установки датчиков движения существенно снижают расходы на освещение подъездов.

Вместе с тем, обсуждение возможности понижения энергопотребления зданий с руководством ОСМД, владельцами обследуемых квартир показало многофакторность положительных и отрицательных мотивов, влияющих на формирование решения об участии в проводимом Проекте. Если технические аспекты предлагаемых мероприятий, как правило, не вызывают возражений, то их экономические и правовые особенности часто не понимаются или понимаются неверно, что может стать препятствием в реализации Проекта в полном объеме.

Субъективная оценка привлекательности Проекта совладельцами домов доминирующим образом зависит от схемы и уровня оплаты затрат, необходимых для реализации каждого Модельного проекта. Оправданность вкладываемых средств должна быть понятна каждому совладельцу, что требует проведения значительной поэтапной индивидуальной консультационной и разъяснительной работы. Однако, даже при условии достижения понимания совладельцами дома экономической целесообразности Проекта и преодоления ментальности «нам должны», необходимо при моделировании кредитных схем учитывать реальные финансовые возможности совладельцев, их зависимость от социального статуса жильцов, региональных особенностей состояния экономики и системы местного самоуправления.

Для понимания общих особенностей рассмотрим некоторые данные Государственной службы статистики

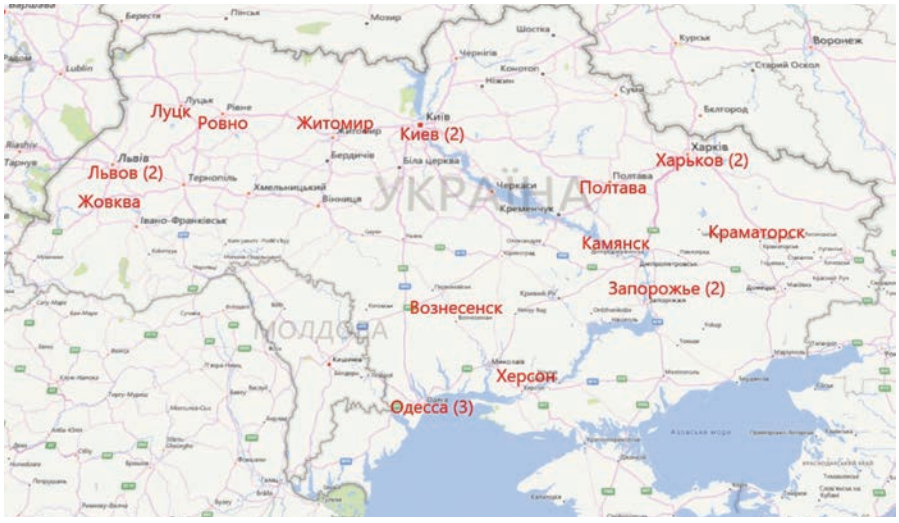


Рис.1. Региональное размещение модельных проектов.

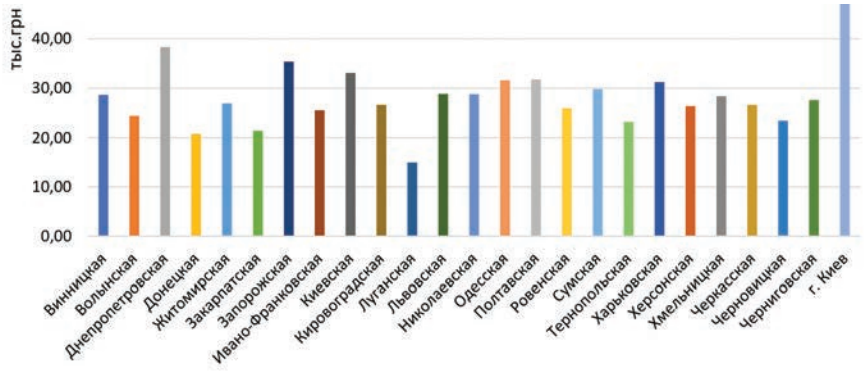


Рис. 2. Располагаемый доход на душу населения в 2015 году.

Украины (http://www.ukrstat.gov.ua/) за 2015 год по оценке финансовых возможностей населения Украины в региональном аспекте. Приведенные на рис.2 данные по областям о доходах на душу населения показывают их существенное различие в разных регионах. Подобное различие может наблюдаться и между отдельными населенными пунктами в пределах области, что необходимо учитывать при определении уровня и схем кредитования, обосновании необходимости участия в финансировании бюджетов местного и регионального уровней. Только на основании объективного анализа платежеспособности населения возможна разработка стратегии и долгосрочных программ комплексной санации жилого сектора региона.

Данные о структуре расходов населения по регионам в 2015 году, приведенные на рис.3, свидетельствуют о преобладающем расходовании средств на приобретение товаров и услуг. Существенный прирост финансовых активов на территории проведения АТО является скорее

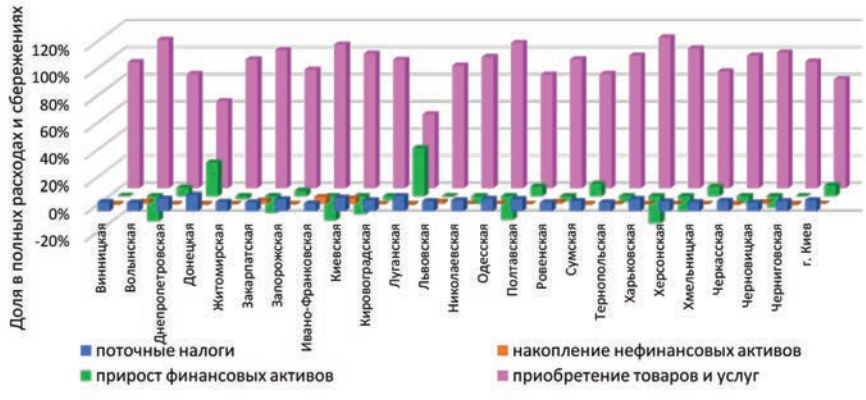


Рис. 3. Структура расходов населения по регионам в 2015 году.

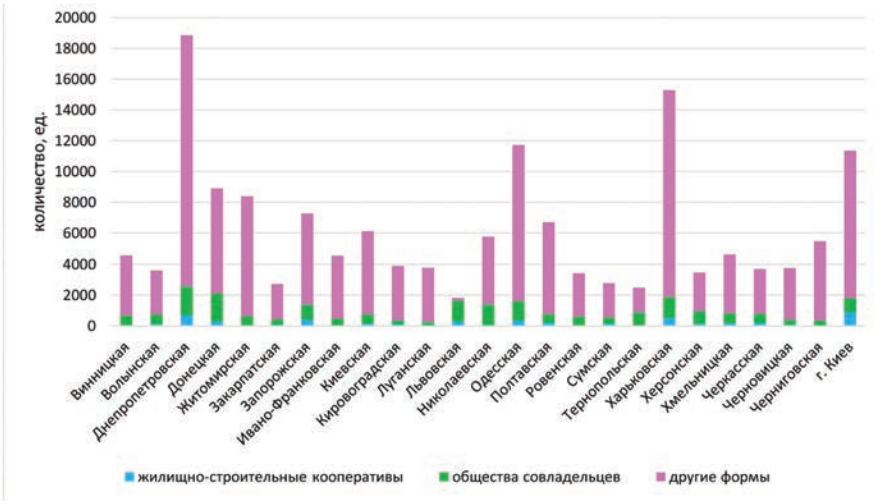


Рис. 4. Распределение многоквартирных жилых домов по регионам.

исключением из общего правила и связан с нежеланием населения использовать финансовые ресурсы до стабилизации условий жизни. На большей части территории Украины прирост финансовых активов либо мал, либо имеет отрицательное значение, что свидетельствует о «проедании» имеющихся накоплений. Эти тенденции подтверждают также статистические данные, в соответствии с которыми оплата населением Украины жилищно-коммунальных услуг за 11 месяцев 2016 года составила от начисленного 86,7%, в том числе в ноябре 64,6%. При такой ситуации сложно рассчитывать на оптимизм совладельцев ОСМД от перспективы взваливания на себя долгосрочного кредита, что должны объективно учитывать органы государственного управления и местного самоуправления всех уровней.

Учитывая поставленную задачу по тиражированию положительного опыта комплексной санации зданий, полученного в ходе реализации Проекта, целесообразно рассмотреть особенности этого сектора многоквартирных жилых зданий и с их учетом предложить предпочтительные механизмы выхода на массовое внедрение и реализацию мероприятий по снижению уровня энергопотребления этих объектов до нормативного и экономически целесообразного. Данные Минрегиона[1] позволяют оценить региональную неоднородность расположения многоквартирных жилых домов по территории Украины и ту их часть, в которой управление осуществляется с участием ОСМД (рис. 4).

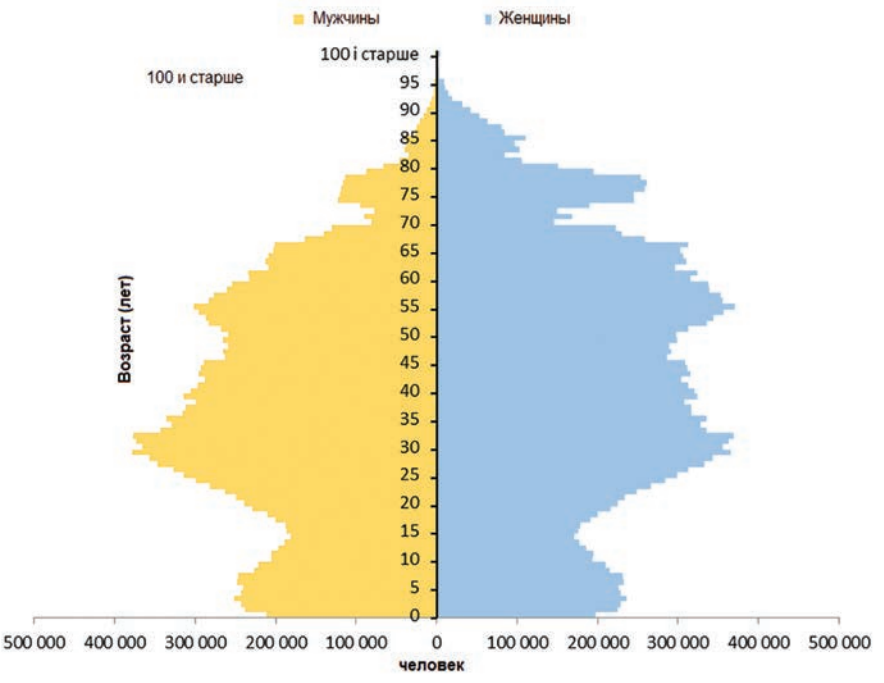


Рис. 5. Половозрастная пирамида населения Украины на 1 января 2016.

Наличие значительного количества таких домов характерно для индустриально развитых регионов, которые в большинстве своем также лидируют и в части доходов на душу населения, что делает их привлекательными для формирования и реализации региональных программ комплексной санации. Однако, заселение индустриальных центров по мере их развития проводилось за счет жителей других регионов, что повлияло на разнообразие ментальных подходов к традициям и собственности. Необходимо учитывать особенности половозрастного состава населения Украины (рис. 5), характеризуемого достаточно большим сегментом населения пенсионного возраста. Социологические исследования, проведенные в конце 90-х в г. Киеве среди населения, проживающего в «хрущевках», показали преимущественное заселение этих домов социально незащищенными категориями граждан. Тенденция связи возрастных и социальных параметров жителей дома с его особенностями и возрастом, отмечалась и регистрировалась на этапе обследования, что позволяет провести на втором этапе более предметный анализ в пределах объектов-представителей Проекта. Необходимо отметить возрастание привлекательности домов для более молодых категорий населения по мере образования в них ОСМД и наведения порядка в их содержании и эксплуатации. В большинстве случаев препятствием повышения энергоэффективности путем проведения реконструкции, капитального ремонта или модернизации многоквартирного дома является нежелание собственников участвовать в финансировании затрат собственными ресурсами.

Неустойчивый рынок труда, сложность длительного прогнозирования финансового состояния владельцев квартир, отсутствие мотивации развития взаимоотношений в доме, характерное для больших городов негативно влияют на желание совладельцев участвовать в комплексной санации дома личными средствами. Необходимо проведение разъяснительной работы по определению привлекательности мероприятий, перспективе быстрой окупаемости вложенных средств. В случае отказа жителей дома от предложенных вариантов комплексной санации для таких регионов целесообразно рассмотреть вариант поэтапной реализации мероприятий.

В отличие от индустриальных регионов, многоквартирная застройка

[1]http://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2016/07/Informatsiya-pro-kilkist-stvorenih-OSBB-po-regionah-stanom-na-01.07.2016.pdf

в меньшей мере характерна для западных и приграничных регионов, отличающихся населением с большим проявлением ментальности собственника. Это, очевидно, формирует предпочтения населения при создании ОСМД, а также активность в привлечении средств и реализации энергосберегающих мероприятий. Положительную роль также играет опыт и ресурсы, накопленные за время вынужденной работы в других странах в период экономического спада в Украине. Лидером является Львовская область, успешно привлекающая для комплексной санации все доступные иностранные, национальные, региональные и местные ресурсы. В этих регионах целесообразно накапливать и анализировать опыт взаимодействия совладельцев, ОСМД, финансовых организаций и органов местного самоуправления, позволяющий положительно влиять на мотивацию всех участников решения проблем энергосбережения.

Кроме представленного количественного распределения многоквартирных жилых домов, характеризующего количественный и качественный состав потенциальных участников комплексной санации, целесообразно обратить также внимание на структуру площади многоквартирного фонда как для страны в целом (рис. 6), так и для отдельных регионов. Реализация мероприятий по санации зданий в рамках проводимого Проекта позволит получить удельные стоимостные показатели по основным видам затрат, что в дальнейшем позволит объективно прогнозировать оперативную и долгосрочную потребность в ресурсах для реализации индивидуальных проектов и региональных программ.

Необходимость учета организационной формы обслуживания здания была отмечена в процессе сбора информации по объектам на первом этапе реализации Проекта. Законодательное решение о переходе с 1.07.2016 на обслуживание многоквартирных домов не ЖЭКами, а управляющими компаниями и ОСМД, активизировало желание коммунальных структур остаться в старой системе монопольного получения вознаграждения за не предоставленные или некачественные услуги. Одной из форм борьбы ЖЭКов с созданием и деятельностью ОСМД, зафиксированной в г. Харькове, стало «бесплатное» проведение в ЖЭКовских домах мероприятий, аналогичных проводимым ОСМД с использованием средств совладельцев. К сожалению такую практику поощряют чиновники из органов самоуправления, привыкшие к выгодным для всех участников схемам перераспределения бюджетных финансовых потоков.

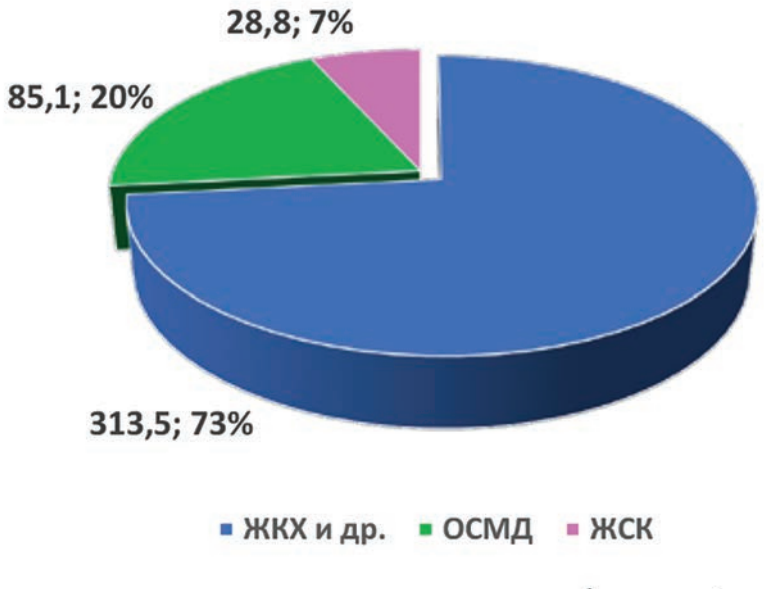


Рис. 6. Структура площади многоквартирного фонда (млн. кв. метров).

Структура организационных форм обслуживания многоэтажных зданий, приведенная на рис. 7 по данным специалистов по недвижимости в середине 2016 года[2], показывает, что доля ЖЭКов в обслуживании зданий составляет почти половину. Опыт

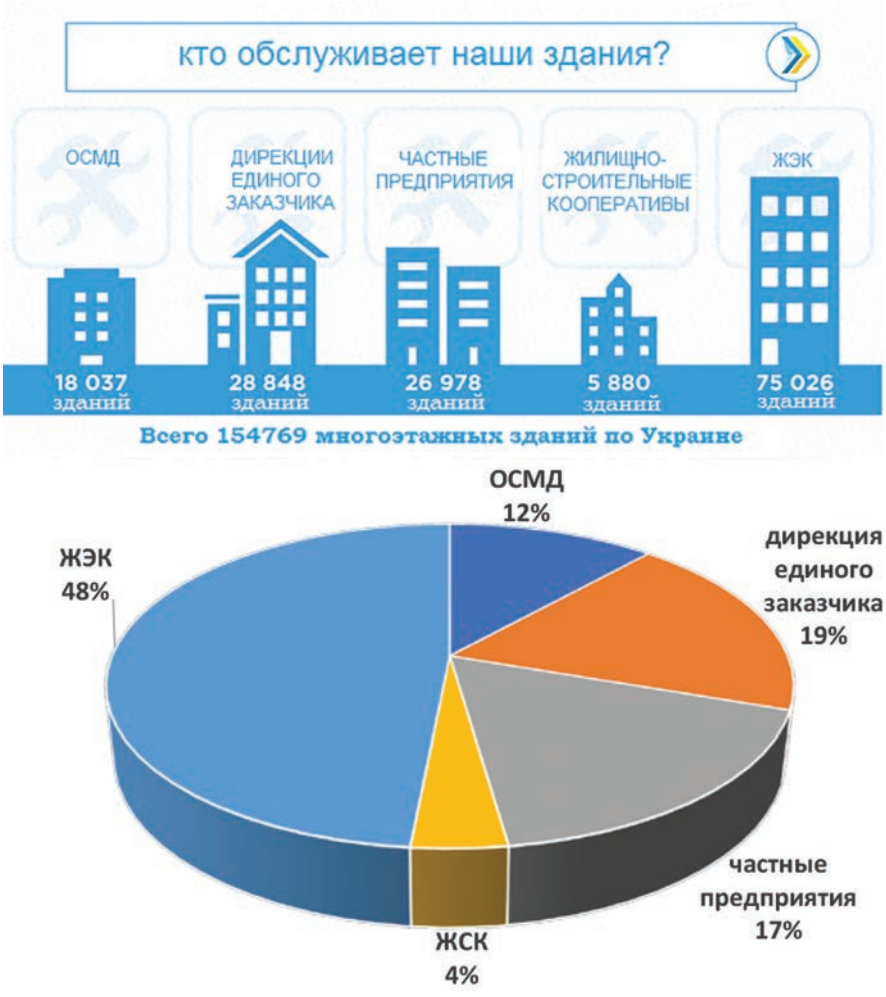


Рис. 7 а, б. Структура организационных форм обслуживания зданий.

[2]http://domik.ua/novosti/skilki-budinkiv-v-ukrayini-obslugovuyut-zheki--n246656.html

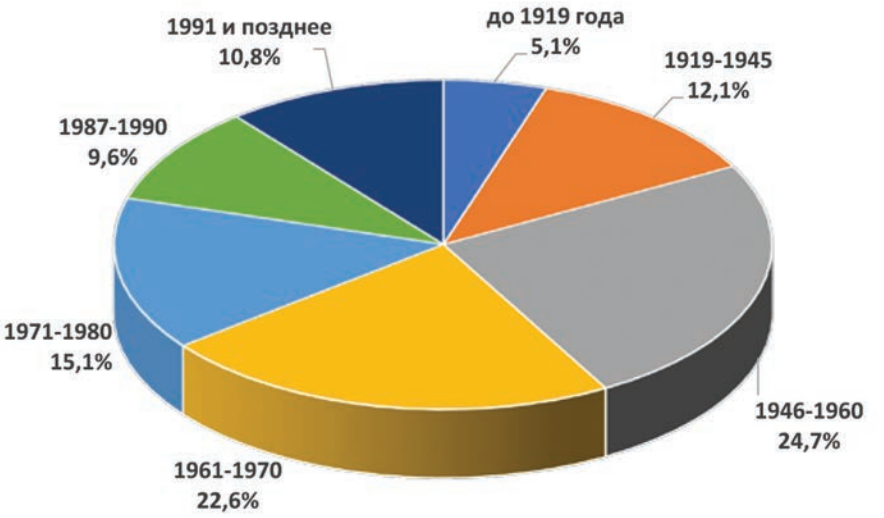


Рис. 8. Структура жилого фонда по годам строительства (на 01.01.2014).

ОСМД, участвующих в Проекте, показал нежелание ЖЭКов выполнять законодательно-нормативные требования в части комплектации обслуживаемых домов проектной и технической документацией, несмотря на прямое требование действующих Правил разработать и передать такую документацию в случае ее отсутствия. На эту ситуацию необходимо обратить внимание как активу будущих ОСМД, так и отраслевым органам центральной исполнительной власти, владеющим административным ресурсом.

Отмеченная сложность восстановления проектной документации на эксплуатируемое здание в большей мере обусловлена распадом существовавшей в СССР системы проектирования, изменением формы собственности оставшихся структур и отсутствием у них реальной правопреемственности. Многие ведущие научно-исследовательские и проектные институты страны в процессе реорганизации, сокращения или прекращения деятельности ликвидировали архивные фонды, часть из которых, со слов сотрудников архивов, передавалась в Центральный государственный научно-технический архив Украины Государственной архивной службы Украины (г. Харьков). Информация о фондах этого архива по строительному комплексу[3] показывает ограниченность доступных ресурсов по периоду разработки и объему научно-технической продукции.

Реорганизация произошла и в системе работы с типовой проектной документацией на многоквартирные дома. УКРТИППРОЕКТ (Киевский филиал ЦИТП) совместно с аналогичными фондами стран СНГ основали в 2000 году ООО «ВЦИС», которое на данное время является крупнейшим фондом типовой проектной документации в СНГ. В случае отсутствия проектной документации у ее разработчика, привязывающей организации или в местных архивах, последним потенциальным источником ее восстановления может стать УКРТИППРОЕКТ[4], предлагающий документацию по цене лист - от 20 гривен, Альбом - от 100 гривен.

Распределение жилого фонда по годам застройки, приведенное на рис.8 (Приложение 11)[5], показывает, что около половины жилого фонда введено в эксплуатацию в послевоенные годы и первый период внедрения домов индустриальных серий (до 1970 года). Восстановление проектной документации домов существующего жилого фонда через полвека и более нуждается в участии отраслевых специалистов, выделении бюджетных ресурсов и поддержке организационно-правовыми решениями. Это подтверждает опыт ОСМД, которым в процессе организации, вопреки требованиям действующего законодательства, не передали проектную и техническую документацию.

Приведенные особенности состояния многоквартирного жилого фонда и его содержания, обслуживания и модернизации учитывались при реализации первой стадии Проекта, предусматривающего, в конечном итоге, получение практического подтверждения целесообразности алгоритма подготовки и реализации комплекса мероприятий по достижению современного уровня энергопотребления многоквартирного жилья, уровня комфорта, безопасности и надежности потребителей коммунальных услуг.

В основу алгоритма реализации Проекта положен успешный опыт немецких специалистов, привлекаемых Немецким Энергетическим Агентством (DENA), Инициативой «Жилищное хозяйство в Восточной Европе» (IWO) и другими участниками. Ценностью Проекта является совместное участие специалистов наших стран на всех этапах реализации, позволяющее на практике опробовать методологию обеспечения мероприятий, накопленную при проведении санации домов в Германии, а также провести адаптацию накопленного немецкими специалистами опыта под законодательно-нормативную базу Украины.

Указанный подход был реализован на первом этапе Проекта в ходе сбора данных по каждому из 20 зданий Модельного проекта. Предлагаемая технология выявления, накопления и подачи информации по обследуемым жилым домам была представлена и разъяснена в ходе круглого стола и натурного опробования на многоквартирном доме для представителей пяти энергосервисных специализированных организаций, отобранных DENA по тендеру для проведения работ первого этапа.

Предоставленные немецкими специалистами формы документов по регистрации и предоставлению полученной информации позволили обеспечить унификацию подходов и требований к информации, формализовали процесс фиксации параметров здания и его инженерных систем в форматах электронных таблиц, позволяющих проводить обмен и обработку материалов широким кругом украинских и немецких специалистов. Начальная информация, получаемая на объекте в процессе изучения доступной проектной, технической и эксплуатационной документации, формируется в табличном виде по зданию в целом и позволяет конкретизировать вопросы, раскрываемые при посещении квартир и опросе жителей.

Немецкие специалисты обоснованно считают особо важной работу с жильцами во время посещения квартир, поскольку только таким образом удается получить объективную и достоверную информацию о свойствах ограждающих конструкций и инженерных систем, недостатках и

[3] http://www.archive.gov.ua/rus/category/buildingcomplex.html
[4] http://www.ukrtip.com/
[5] http://teplydim.com.ua/static/storage/filesfiles/Market%20Assessment%20Report%20-%20Final_UKR_2011-08-31.pdf

претензиях к эксплуатационным параметрам квартир в различное время года, а также выяснить отношение владельцев квартир к различным мероприятиям, которые могут быть проведены в ходе реализации Проекта. Предварительное составление индивидуальных (поквартирных) опросных листов, их передача владельцам квартир и получение обратно специалистами через актив ОСМД значительно улучшает возможность подготовки специалистов к встрече и опросу проживающих в квартирах. По результатам поквартирного сбора информации составляется опросный лист на объект в целом, в котором фиксируется в том числе и личность представителя квартиры, предоставившего информацию.

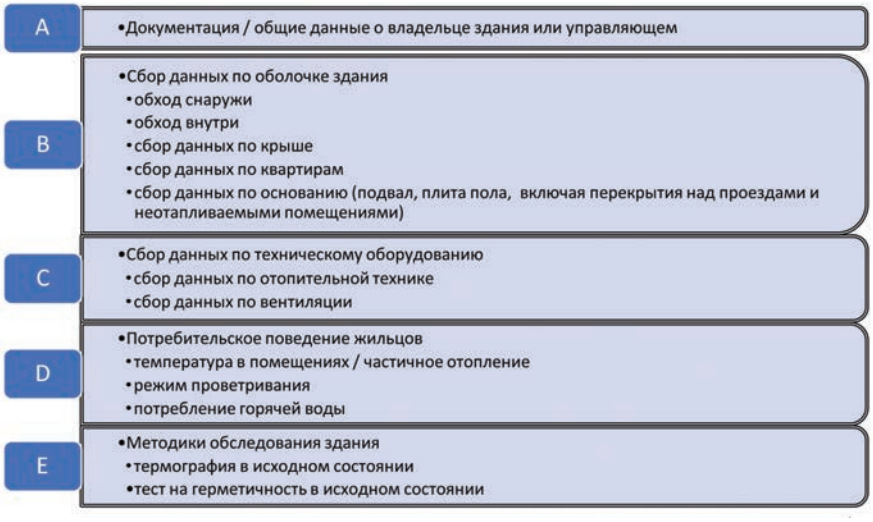


Рис. 9. Структура чек-листа, сформированного в виде электронной таблицы

В отличие от немецкой практики обязательного обследования и посещения всех квартир при полном согласии (доброжелательном или вынужденном) их владельцев, украинские реалии заставили внести коррективы в этот рациональный подход по получению информации. Структурные изменения и реформирование силовых органов государства, досрочное освобождение правонарушителей при проведении либерализации законов, сложности с контролем оружия, поступающего из зоны военных действий, использование квартир для получения теневого дохода при сдаче в аренду – все это сократило желание собственников квартир общаться со специалистами вплоть до отказа впускать посторонних в квартиру. Подтверждением сложности коммуникации между совладельцами ОСМД и специалистами может служить факт вызова полиции во время работы на объекте (не конкретизируется по этическим соображениям) специалистов в сопровождении руководства ОСМД.

Немецкие коллеги с пониманием отнеслись к особенностям работы украинских специалистов на объектах и по взаимному согласию был определен минимально допустимый объем информации, получаемый при посещении квартир в зависимости от количества их типов, наличия планировочных изменений, модернизации элементов инженерных систем, а также наличия жалоб на неудовлетворительное качество услуг.

Указанные выше таблицы, материалы фотофиксации, графические материалы по типам квартир в здании, тепловому контуру, детализации состояния фасадов, балконов и лоджий, оконных и дверных конструкций в наружных стенах являются источником регистрации детальных исходных данных и прилагаются к чек-листу, предназначенному для обеспечения энергоаудита или составления паспорта на расчетное энергопотребление жилого здания. На рис 9. приведена структура чек-листа, сформированного в виде электронной таблицы, включающая в себя несколько разделов.

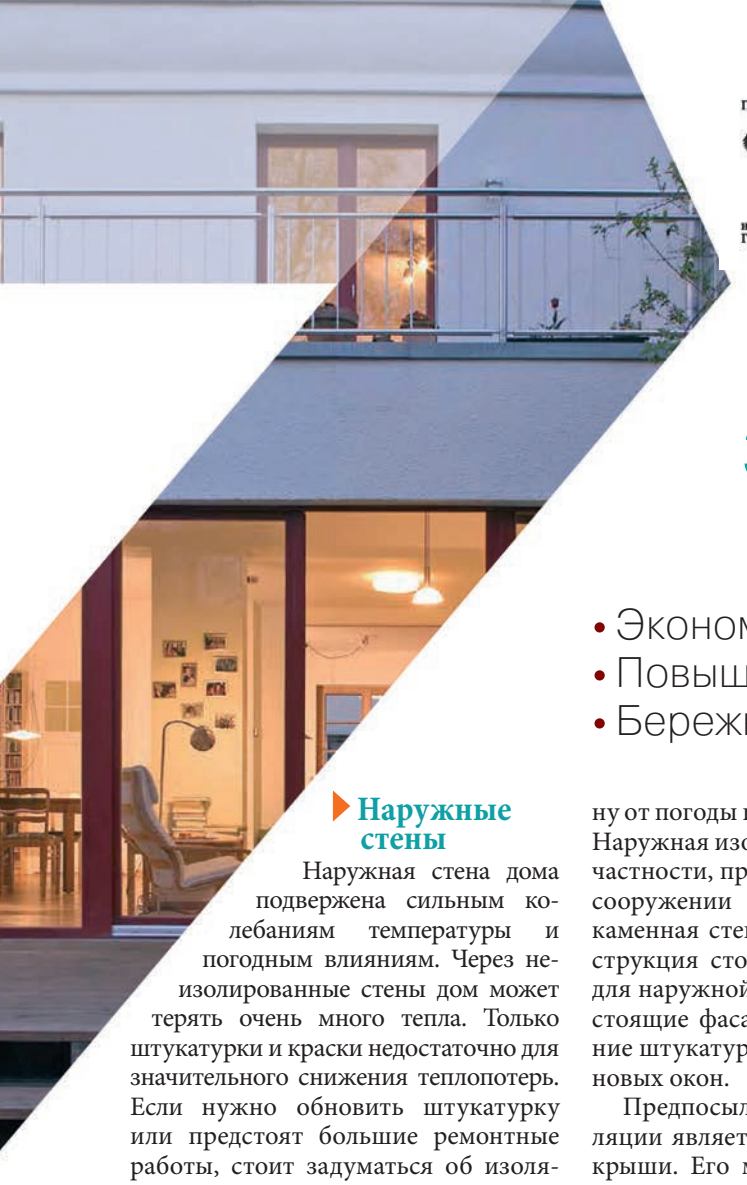
По каждому Модельному проекту украинскими специалистами был подготовлен и передан DENA соответствующий комплект документов для дальнейшей работы. Некоторые работы требовали наличия определенных погодных условий и были выполнены отдельным циклом. Это касалось проведения термографии, обследования систем отопления. Интересные результаты получены при натурном измерении воздухообмена в трех квартирах и трех подъездах 9-этажного крупнопанельного жилого дома в г.Львове.

Полученный опыт сбора информации по зданиям Проекта по методике, предложенной специалистами DENA, свидетельствует, по мнению автора, о целесообразности применения предложенного подхода при проведении энергоаудита и энергопаспортизации объектов жилищно-гражданского назначения.

Для украинских специалистов, принимающих участие в реализации Проекта, особый интерес представляют результаты обработки подготовленных ими исходных данных, позволяющие выявить нюансы использования методики на последующих этапах проведения комплексной санации многоэтажных жилых домов. С вводом в действие с начала 2017 года ДСТУ-Н Б А.2.2-12:2015 «Энергетическая эффективность зданий. Метод расчета энергии при отоплении, охлаждении, вентиляции, освещении и горячем водоснабжении.» у украинских специалистов возникает необходимость проведения работ по оценке энергоэффективности зданий с учетом требований этого стандарта. Учитывая заложенные в нем европейские подходы, целесообразно провести анализ опыта, полученного при участии в Проекте, и определить рациональные подходы к применению опробованной методологии в условиях обновления нормативной базы строительства.

В целом, реализация работ первого этапа Проекта показала практическую полезность сотрудничества специалистов Германии и Украины, содействовала интеграции немецкого опыта в практику украинских коллег и определению возможности совершенствования системы обеспечения энергоэффективности жилого сектора Украины. Накопленный материал позволил выявить потенциальные правовые, организационные и технические проблемы, дальнейший анализ которых и предложения по их решению станут предметом дальнейших публикаций в рамках реализации Проекта.

А. Нечепорчук
канд.техн.наук, эксперт, академик Академии строительства Украины



При содействии

Федеральное министерство экономики и энергетики

на основе решения Германского Бундестага

dena

Немецкое энергетическое агентство

ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ МОДЕРНИЗАЦИЯ ЗДАНИЙ В ГЕРМАНИИ

Часть 2

- Экономия средств
- Повышение качества жилой среды
- Бережное отношение к окружающему миру

Наружные стены

Наружная стена дома подвержена сильным колебаниям температуры и погодным влияниям. Через неизолированные стены дом может терять очень много тепла. Только штукатурки и краски недостаточно для значительного снижения теплопотерь. Если нужно обновить штукатурку или предстоят большие ремонтные работы, стоит задуматься об изоляции. Для этого сначала нужно проверить конструкцию наружной стены. Не каждая изоляция подходит для отделки стен. Внешний вид также имеет значение: изоляция стены часто дает возможность повысить стоимость фасада, но не подходит, например, для фахверка или зданий с историческими фасадами. В основном подходящее решение можно найти для каждой ситуации.

Наружная изоляция

В наружной изоляции изоляционный слой наносится на внешнюю поверхность стены. Она защищает стену от погоды и здание от теплопотерь. Наружная изоляция рекомендуется, в частности, при однослойном стенном сооружении (например, массивная каменная стена или деревянная конструкция стойки). Лучшим поводом для наружной изоляции станут предстоящие фасадные работы, обновление штукатурки или также установка новых окон.

Предпосылкой для наружной изоляции является достаточный выступ крыши. Его можно расширять при необходимости также без нового покрытия крыши. Имеются 2 испытанные конструкции:

- навесные фасады (вентилируемые фасады, например, из древесины);
- наружные теплоизоляционные системы.

При наружных теплоизоляционных системах изоляционный материал наносится напрямую на стену, а затем штукатурится. Вместо штукатурки синтетической смолой может также применяться минеральная толстая штукатурка в зависимости от системы изоляции.

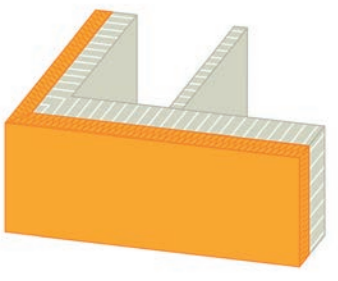
Только изоляционная штукатурка имеет в большинстве случаев незначительное действие. Ее толщина ограничена (один слой до 6 см), и материал изолирует примерно в два раза меньше, чем признанный изоляционный материал.

Системы теплоизоляции клеятся, а также, как правило, сажаются на шпонку. При этом нужно учесть, что все компоненты (клей, изоляция, дюбель, штукатурка и т. д.) будут обрабатываться в соответствии с допуском строительного надзора за наружными теплоизоляционными системами.

Навесной фасад на ветреной стороне получает вместо облицовочной штукатурки обшивку (к примеру, из древесины), которая крепится к несущей конструкции на наружной поверхности стены. Между стеной и обшивкой может размещаться теплоизоляционный слой.

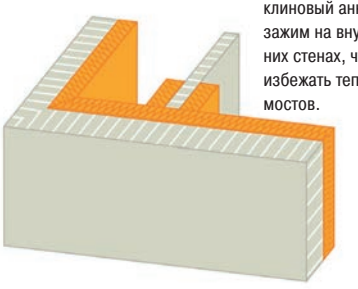
При вентилируемых фасадах обращается внимание на основание, которое, должно иметь как можно меньше тепловых мостов за счет того, что полимерные дюбеля проклады-

Внешняя изоляция

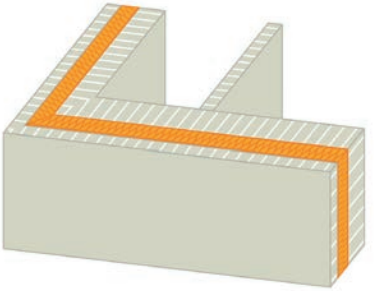


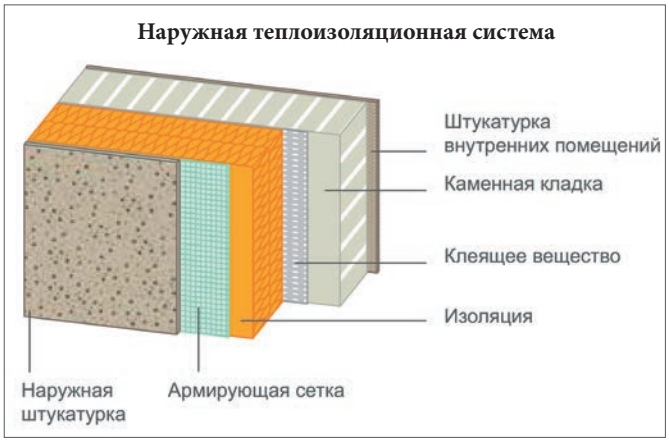
Внутренняя изоляция

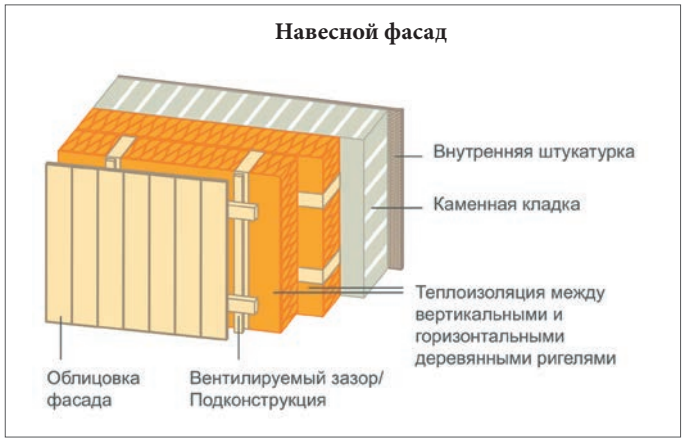
Предусмотреть клиновый анкерный зажим на внутренних стенах, чтобы избежать тепловых мостов.



Изоляция сердечника







ваются крест-накрест вдоль несущей деревянной конструкции и изолируются в два слоя.

Некоторые производители рекламируют энергоэффективную краску, тем не менее, краска не может заменить эффективную теплоизоляцию.

Изоляция сердечника

Если наружная стена состоит из двухслойной каменной стены и не должна штукатуриться, предлагается обратить внимание на изоляцию сердечника. Для этого специальные компании задувают или засыпают изоляционный материал в пустоты каменной стены. Здесь важна строительно-физическая оценка. Так как ненадлежащая изоляция сердечника может нанести урон постройке. Множество тепловых мостов остается в оконных проемах и переходах, поэтому изоляцию сердечника стоит поручать специальным компаниям, которые имеют опыт и необходимые устройства.

Внутренняя изоляция

Внутренняя изоляция наружной стены применяется тогда, когда другие мероприятия невозможны, например, из-за норм охраны фасадов памятников архитектуры. Внутренняя изоляция должна быть очень тщательно выполнена, чтобы тепловые мосты в междуэтажных перекрытиях и внутренних стенах оставались незначительными. Ненадлежащим образом выполненная внутренняя изоляция может вызывать значительные повреждения из-за влажности.

Чтобы избежать конденсации влаги за слоем изоляции, изоляционный материал должен полностью прилегать к стене и не обдуваться со стороны помещения. Кроме того, необходимо обеспечить достаточную защиту фасада от дождя, так как внутренняя изолированная стена хуже отдает влагу.

Хорошей альтернативой для внутренних изоляций являются так называемые капиллярно-активные материалы изоляции, например, из силиката кальция или глины, которые обрабатываются паропроницаемо. Они без убытков пропускают влагу во внутреннее помещение. Подходящий повод для внутренней изоляции – это малярные работы или замена отопительных приборов.

При внутренней изоляции требуется большая компетенция при выборе и комбинации правильных материалов, а также тщательность в исполнении.

Из-за опасности последующих повреждений в области строительства из-за влаги между изоляцией и стеной нужно привлечь специалиста.

Результаты модернизации наружной стены могут проверяться с помощью инфракрасной термографии.

Подвал

Неважно, используется ли подвал как котельное помещение, бар или место проведения досуга: рекомендуется теплоизоляция. Размещение изоляции подвала зависит от его использования. Если подвал отапливается, изолируют стены подвала и пол. Если подвал неотапливаемый, предлагается изоляция перекрытия подвала. К этому также относится холодный пол первого этажа.

Для изоляции внешних стен подвала до земли должны использоваться особенные изоляционные материалы, которые не разрушаются, удерживают наземную влагу и противостоят движению грунта. Изоляцию выполняют по периметру. Очень важно бесшовное соединение изоляции по периметру с изоляцией верхней наружной стены – здесь не должны возникать тепловые мосты и проникать вода.

Защита внешнего уплотнения от повреждений изоляцией по периметру имеет смысл также в неотапливаемых подвалах.

Строить герметично

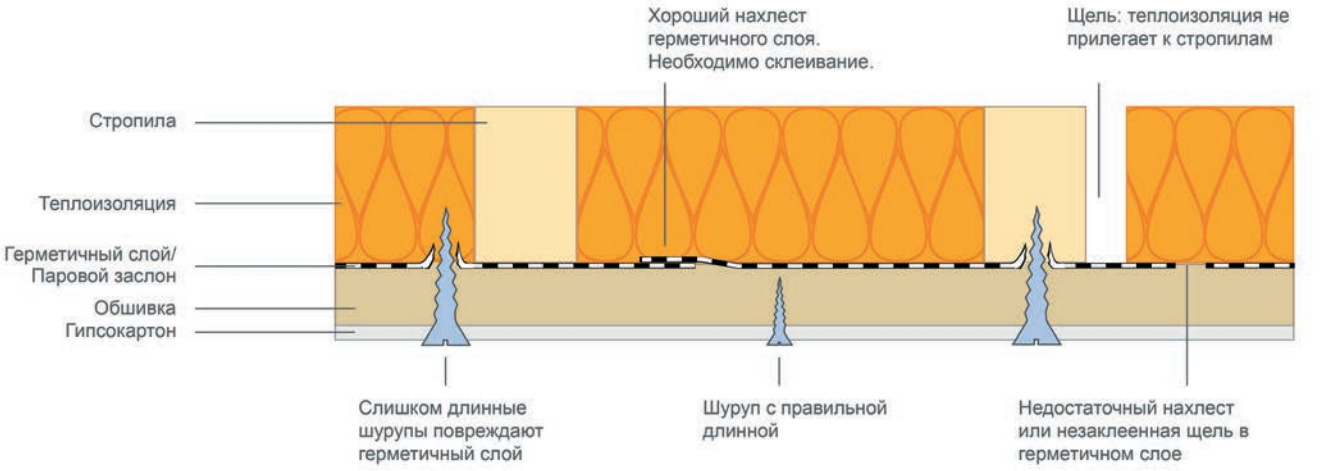
Почему герметичное строительство является важным?

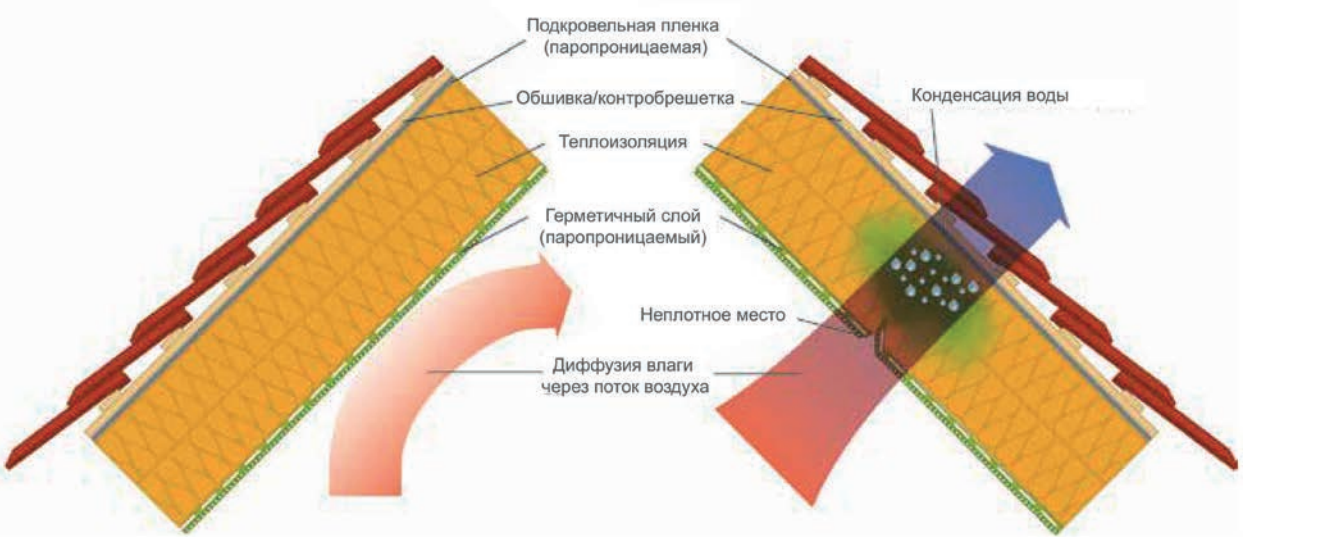
Если воздух попадает из внутреннего пространства в слой теплоизоляции, она охлаждается. При этом высвобождается влага. Конструктивные элементы могут пропитаться влагой, изоляционные материалы – скомкаться. Из-за длительной влажности может образовываться грибок, деревянные части могут сгнить и потерять свою плотность. Поэтому внутренняя сторона изоляции должна защищаться в тонкостенных конструкциях от проникающей влаги плотным герметичным слоем. Он может состоять из фольги.

В конструкциях каменной стены отделка внутренних помещений образует герметичное пространство.

Типичный недостаток: строительная пена не подходит для устройства герметичного соединения

Источники ошибок при устройстве теплоизоляции кровли





Недостаточное выполнение герметичного слоя. Изъян в крепежной накладке, клей не держится на неоштукатуренной стене из-за нехватки грунтовой краски.

Герметичное соединение окон затиркой каменной стены

Решение о правильном материале принимается вместе со специалистом.

Герметичная конструкция

Герметичное строительство препятствует попаданию водяного пара в изоляционный слой. Имеющаяся или проникшая влага может снова покинуть конструктивный элемент через внешний «дышащий» слой.

Конструкция с дефектным герметичным слоем

Через щель в герметичном слое теплый влажный воздух проникает наружу и охлаждается в теплоизоляции. Содержащаяся в воздухе влага конденсируется и пропитывает изоляцию. Если влага скапливается длительное время, это может привести к тяжелым повреждениям в конструктивных элементах.

Продолжение читайте в следующих номерах WT