

Журнал № 1/2015 ТЕКЛО И БИЗНЕС

ВСЕГДА БЫТЬ В КУРСЕ НОВОСТЕЙ!



МНОГОЛЕТНИЙ ОПЫТ РАБОТЫ НА РЫНКЕ
СТЕКЛООБРАБАТЫВАЮЩЕГО ОБОРУДОВАНИЯ
САМЫЙ БОЛЬШОЙ В РОССИИ СКЛАД ОБОРУДОВАНИЯ
И КОМПЛЕКТУЮЩИХ
РАЗРАБОТКА ПРОЕКТОВ И РЕАЛИЗАЦИЯ «ПОД КЛЮЧ»
ВЫСОКОКВАЛИФИЦИРОВАННЫЕ СПЕЦИАЛИСТЫ
СЕРВИСНАЯ ПОДДЕРЖКА И ЗАПАСНЫЕ ЧАСТИ
КРУПНЕЙШИЙ СКЛАД ИНСТРУМЕНТА И РАСХОДНЫХ МАТЕРИАЛОВ

ками
КОМПЛЕКТ
8 800 1000 111
STANKI.RU



М И Р СТЕКЛА 08–11.06 2 0 1 5

Производство.
Архитектура. Декор

 **ЭКСПОЦЕНТР**



Организаторы:

- ЗАО «Экспоцентр»
- Национальный Объединенный Совет предприятий стекольной промышленности «СтеклоСоюз»

Под патронатом Торгово-промышленной палаты РФ

17-я международная
выставка
стеклопродукции,
технологий
и оборудования
для изготовления
и обработки стекла

12+

реклама

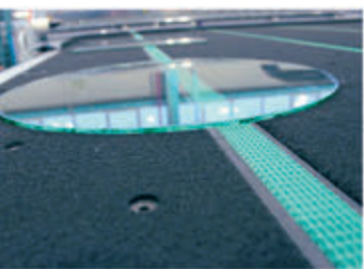
Россия, Москва, ЦВК «Экспоцентр»

www.mirstekla-expo.ru



PELCOM

Ваша идея — наше решение!



ООО «Пелком Дубна Машиностроительный завод»
Россия, г. Дубна, ул. Жуковского, д. 2, корп. 24
тел.: (495) 777-07-41, (496) 217-11-77
www.pelcom.ru inbox@pelcom.ru



У многих поставщиков и производителей продукции для рынка светопрозрачных конструкций итоги 2014 года были, мягко скажем, грустные. Начало и середина 2015 года также не принесли позитива. Мы уже давно привыкли к слову «кризис» и даже научились в нем выживать. Со всех сторон звучат призывы к объединению общих усилий, созданию совместных идей продвижения продукции. Очень сложно убедить конкурентов в этом.

Но я всегда была сторонников объединения. Совместно можно найти новые идеи, которые не всегда под силу реализовать в одиночку.

Много что уже было сделано для укрепления связей в стекольной промышленности. В очередной раз Йорма Виткала на стр. 36 призывает к этому.

В свое время, мною было проведено ряд мероприятий, включая конференции «ДНИ стекла в России», основной целью которых и было сначала всех познакомить, потом подружить, а далее перейти к реализации общих идей.

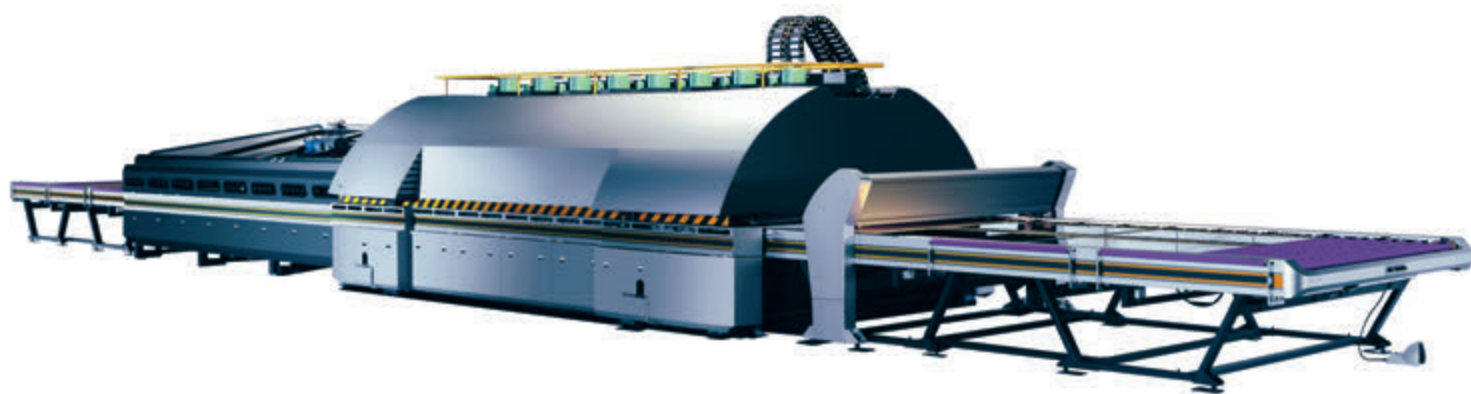
На первой конференции ДСР я познакомилась с человеком, которого многие знают. Сам себя он всегда считал скромным и сдержанным... Помните кто был зачинщиком набиться в стеклянный лифт на ДСР в 2008 г. и всем дружно застрять в нем на несколько часов? Я всегда его считала только весельчаком и о том, что он может еще и серьезно работать, я узнала позже. Встречайте, наш обрусевший эстонский друг — Рийво Кауге.

С уважением,
Ольга Панферова

LandGlass помогает добиваться высокого качества заделки стекла



Представительство в странах СНГ
Компания «Ист-Гласс»
Лазоревый проезд 3, Москва, Россия
+7 (495) 390-00-40, +7 (495) 543-56-03



НОВАЯ ПЕЧЬ ДЛЯ ЗАКАЛИВАНИЯ СТЕКЛА CYCLONE (ЦИКЛОН)

С ПРИМЕНЕНИЕМ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ПОЗВОЛЯЕТ ДОБИВАТЬСЯ НЕПРЕВЗОЙДЕННЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ
В КАЧЕСТВЕ И ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ЗАКАЛЕННОГО СТЕКЛА

СЛОВО РЕДАКТОРА

2

ПОРТРЕТ

«Хорошо должно быть там, где мы есть!»

6

СТЕКЛО В АРХИТЕКТУРЕ

IV российский конкурс «Стекло в архитектуре» 10



КОМПЛЕКТУЮЩИЕ

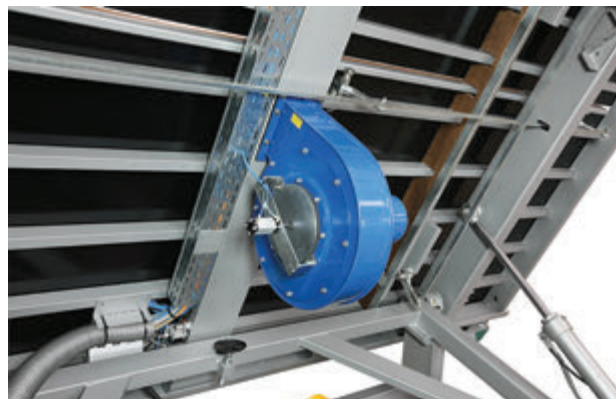
Новый век ламинированного стекла

14

СТАНКОСТРОЕНИЕ

Наши клиенты — наш самый ценный актив

17



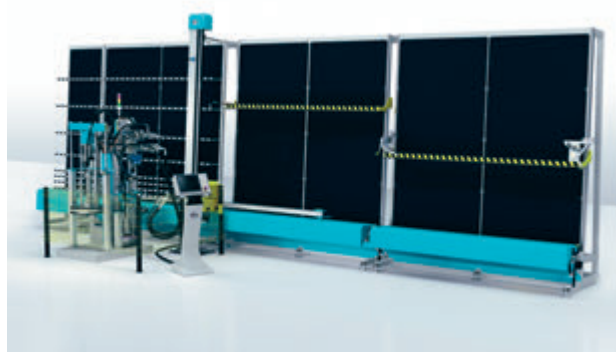
Компания «ЮТА»
на «IntermacInside-2015» —
итоги жаркой поездки

20



Best Makina — лучшее турецкое
оборудование для производства
стеклопакетов

22



Преимущества оборудования компании YUNTONG	26
---	----



Опыт. Совершенство. Развитие.	30
-------------------------------	----



Новейшая лазерная технология для инновационного дизайна из стекла	34
--	----



РЫНОК

Должны ли мы забыть про стекло и заняться картофельным бизнесом?	36
---	----

СВЕТОПРОЗРАЧНЫЕ КОНСТРУКЦИИ

Генеральный директор компании Deseupinck Rus Фолькер Гут рассказал о ситуации на оконном рынке	39
--	----

VEKA Rus впервые «спрятала» створку окна в раму	40
--	----

Светопрозрачные конструкции: новые нормативы уже в разработке	40
--	----

Концерн Deseupinck («Декёнинк») подвел финансовые итоги 2014 года	41
--	----

Партнер компании «профайн РУС» в Якутии принял участие в выставке «Стройиндустрия Севера»	42
---	----

СОБЫТИЯ	43
---------	----

НОВОСТИ	50
---------	----

УСЛОВИЯ ПОДПИСКИ	56
------------------	----



«Хорошо должно быть там, где мы есть!»

Представляем вашему вниманию интервью с Рийво Кауге, исполнительным директором и учредителем компании «Гласс-Стор», человеком, которого многие знают и ценят за неповторимое обаяние, профессионализм и умение работать и отдыхать в компании соратников по стекольному бизнесу.

Стекло и бизнес: Расскажи про свое детство. Было ли оно счастливым, чем ты увлекался, о чем вспоминаешь сейчас с теплотой?

Рийво Кауге: Детство мое прошло в г. Таллинн, счастливая пора, как у большинства детей, не лишенная определенных трудностей. Родители были простыми гражданами советской Эстонии. Отец работал в профтехучилище мастером слесарных дел, а мать — рядовым экономистом. Помню, что на работе у нее было много бумаг и деревянные счеты. Первые пять лет моей жизни мы провели в крохотной, 9 м² подсобке на работе у отца, незаконно превращенной в жилье молодой семьи. Чтобы лечь спать, приходилось каждый раз переставлять мебель в нашей импровизированной квартире.

Так как жили мы небогато, меня с самого детства учили бережно относиться к тому немногому, что было у семьи, и понимать, что деньги не растут на дереве, а зарабатываются упорным трудом.

Свои первые карманные деньги я заработал лет в 5 или 6, убивая мух на кухне у бабушки. По утвержденному тарифу за

каждую поверженную муху я получал ровно одну копейку. Тогда же столкнулся с профессиональным взысканием — был лишен пончиков за фальсификацию трудовых достижений, так как решил включить в отчет «вчерашних» уже оплаченных мух.

Еще запомнилось, как меня воспитывал дед. Он всегда приговаривал: «Хороший инструмент — это твой хлеб. Он должен быть всегда исправен и лежать на своем месте». Я тогда не совсем понимал смысла фразы. И вот как-то я выпросил молоток для своих сверхважных детских дел, разумеется, забыл его на том же месте, где им «работал». Дед взял меня за руку, притащил к «месту преступления», дал мне по пальцам, после чего попросил вычистить инструмент и вернуть его на должное место в мастерской. Такая вот была заложена основа трудового воспитания.

Когда я стал постарше, почти ежегодно пару недель в летние каникулы работал в деревне у родственников или в колхозе. А первая запись в моей трудовой книжке появилась в 1984 г., мне было 14 лет. Тогда я полтора летних месяца работал разнорабочим на стройке одного из перекрестков в Таллинне. Лопата даже по ночам снилась.

СиБ: Какие мечты детства ты воплотил в жизнь?

Р.К.: Расскажу вам историю из жизни. Мне было около 6 лет, когда дед вышел на пенсию. Я смотрел на него и думал, какая же прекрасная жизнь: получаешь пенсию, дни напролет сидишь на даче, загораешь, ведешь здоровый образ жизни — и я так хочу! Так я начал мечтать стать пенсионером. Хорошо, что до сих пор мечта не осуществилась.

Честно говоря, в силу своего характера я не склонен мечтать. Мне сложно вспомнить, о чем я думал в детстве. Я всегда хотел быть самостоятельным, достойным, держать слово, мыслить свободно, иметь смелость говорить, что думаю, и хорошо делать то, за что берусь. Но это уже совсем не детские мысли, скорее, юношеские.

Многому меня научил спорт. Я занимался разными видами спорта, уже в три года научился плавать. Из-за того, что я с детства был несколько «габаритный», у меня не все получалось с первого раза, и отношения со сверстниками не всегда складывались успешно. Спорт помог мне преодолеть себя, доказать, что результата можно добиться не только благодаря природным данным и таланту, но и благодаря кропотливой ежедневной работе над собой. С 10 до 18 лет я достиг неплохих результатов в плавании, футболе, баскетболе, волейболе, карате, легкой атлетике, стрельбе и т.д., входил во все школьные команды, только вот в турнирах по шахматам не принимал участия.

СиБ: Расскажи, где ты учился?

Р.К.: Долгое время я не понимал, кем именно хочу стать, но так как почти все время отдавал спорту, после школы решил поступать в Таллиннский педагогический университет, осваивать профессию учителя физкультуры/тренера. Несмотря на то, что жизнь в стране менялась каждый день и обстановка была непростой, студенческие времена были очень веселые. Я учился жить самостоятельно, обеспечивать себя, знакомился с интересными людьми, расширял кругозор. К сожалению, по полученной специализации я не проработал ни одного дня, потому что к моменту окончания университета оказался в новых реалиях сильно изменившейся страны. Профессия учителя или тренера не являлась престижной и достойно оплачиваемой. Новое время заставило меня ориентироваться, искать новые возможности и опять делать выбор.

СиБ: Где и кем ты работал до стекольной отрасли?

Р.К.: Сразу после университета я пошел работать простым продавцом в маленький спортивный магазин своего друга и одноклассника. Тогда это было выгоднее, чем преподавать. За пять лет мы превратили этот небольшой бизнес в два крупных (по меркам Эстонии) обувных магазина на главной торговой улице Таллинна и вдобавок преуспели в оптовой продаже обуви — 20% от общих продаж по всей Эстонии были наши.

В 1997 г. я перестал заниматься обувью и совершенно случайно стал работать в эстонской стекольной компании Andrese Klaasi & Dekoori AS мастером цеха. Так произошло мое первое знакомство со стеклом, вернее, осознанное знакомство, так как в детстве летние каникулы я частенько проводил у своей бабушки в маленьком эстонском городке Jarvakandi, где с 1879 г. находился стекольный завод, а с 1920 г. город стал центром эстонской стекольной промышленности. Знаю, что бабушка и многие мои родственники долгие годы работали на этом заводе, а куски эрклезы были украшением каждого местного дома. Но задумался я об этом совпадении только спустя годы.

За 6 лет работы я прошел путь от мастера цеха до руководителя и стал одним из соучредителей этой компании, одной из передовых в Эстонии. Компания до сих пор работает на рынке Европы, в основном в Прибалтике и в Скандинавии.

СиБ: Некоторое время ты жил в Санкт-Петербурге. Чем этот город отличается от Москвы? Где тебе комфортнее жить и работать?

Р.К.: В 2002 г. мои партнеры совершенно неожиданно предложили мне взяться за развитие стеклообрабатывающего производства в России, в Санкт-Петербурге. Я согласился, но сначала пытался вести проект удаленно, потом приехал на три месяца и остался надолго. Часто так получается, что расчет на бумаге сильно отличается от реального проекта. Мне, привыкшему уже работать системно, приближенно к немецкой бизнес-модели, очень сложно было понять рабочую культуру в России и начать действовать в рамках, казалось, давно ушедшего Советского Союза.

Для меня это было время непрерывного культурного шока. Я раз и навсегда усвоил, что невозможно управлять ни одним производственным предприятием, а тем более развивать его, если ты не находишься постоянно в самом центре событий, на производстве. Кстати, с тех пор у меня никогда не было своего кабинета, а мое рабочее место располагалось в самом проблемном месте предприятия, среди исполнителей и ответственных лиц. Я не считаю себя слаонервным, к трудностям в жизни привык, но в то время мне иногда просто хотелось убежать подальше от всего этого, так сильно было ощущение безысходности. В такое состояние меня повергало не только и не столько общение с сотрудниками, клиентами и поставщиками, сколько попытка наладить диалог с властными и постоянные неудачи в этом вопросе.

Но трудности нам даются не просто так — со временем пришло понимание, что можно и нужно менять мир вокруг себя, и в первую очередь — ближайшее окружение. Когда люди начинают понимать, что ты делаешь, они начинают тебя поддерживать, верить в тебя, а вместе можно добиться положительных результатов в чем угодно! Верно говорят: «Дай Бог нам разума понять, что мы можем изменить, дай Бог нам сил менять, а то, что мы изменить не можем, пусть остается на потом». За 5 лет моей работы в компании ООО «А-Стекло» мы достигли ощутимых результатов на местном рынке, установили третью печь по закаливанию стекла на северо-западе России, наладили сотрудничество с передовыми стеклопакетными, фасадными, мебельными компаниями, составили конкуренцию таким флагманам российского стекольного рынка, как АКМА и РСК.

СиБ: Ты уже долгое время живешь и работаешь в России. Как это повлияло на твою жизнь, изменились ли твои привычки? Можешь ли ты уже назвать себя русским?

Р.К.: Конечно же, жизнь в России меня сильно изменила. Я остался верен своим жизненным принципам, но научился смотреть на вещи шире, принимать во внимание разные мнения, понимать и находить подход к разным людям. Я научился быть более открытым в общении, что кстати совсем нехарактерно для эстонцев, ведь это народ, живущий в основном довольно замкнуто и скрытно.

Жизнь в России научила меня ценить разные культуры, уважать отличающееся от моего мировоззрение. Но я всегда гордился тем, что я эстонец, никогда этого не скрывал. Многие мои коллеги называют меня самым быстрым эстонским стекольщиком в России (смеется).

СиБ: Ты планируешь и дальше жить в России или все-таки задумываешься о возвращении в Эстонию? Может быть ты хотел бы уехать еще в какую-то страну?

Р.К.: Жизнь полна неожиданностей и может поменяться в любой момент. Я не мечтаю и не строю долгосрочных планов. В Эстонии у меня есть все для спокойной и беспечной жизни,

и если бы я хотел именно этого, давно бы вернулся. Там хорошо и спокойно, но, очевидно, слишком спокойно для меня. Моя душа требует постоянного движения, и я знаю, как это движение поддерживать. Россия меня продолжает привлекать и удивлять, бывает, конечно, что я устаю, но как раз в этот момент возникает что-то новое, какой-то очередной импульс. За долгое время пребывания вдалеке от дома я усвоил один жизненный принцип — нужно верить, что хорошо не там, где нас нет, а там, где мы есть, и делать все для того, чтобы нам было комфортно всегда и везде.

СиБ: Расскажи, пожалуйста, про «Гласс-Стор», компанию, в которой ты сейчас работаешь.

Р.К.: Вся моя жизнь состоит из случайностей. Благодаря очередной из таких случайностей я в 2010 г. попал в «Гласс-Стор».

С учредителем компании, Андреем Юркевичем, как и с многими моими коллегами и хорошими товарищами, мы встретились на конференции «Дни Стекла в России» в 2004 г. Очень полезное и душевное мероприятие для профессионалов, позволяющее пообщаться как в деловой, так и в неофициальной обстановке. Именно во время конференций «ДСР» я и познакомился с большинством партнеров, клиентов, смог наладить диалог, так что спасибо огромное тебе, Ольга, за организацию и проведение этих мероприятий. И пора бы возобновить эту традицию.

СиБ: Пожалуйста. Будем стараться!

Р.К.: В конце 2009 г. мы с Андреем договорились о совместном продолжении бизнеса, основой которого стала созданная им в 2003 г. стеклообрабатывающая компания «Гласс-Стор», ориентированная на внутрикорпоративные заказы, а именно производство для нужд мебельной компании «Альдо», входившей в Группу компаний, с незначительным внешним оборотом. Кризис 2008–2009 гг. подкосил многих стеклообработчиков, компания «Гласс-Стор» не стала исключением.

Я вступил в должность управлявшего директора в январе 2010 г., мы сразу же провели полную реструктуризацию компании, разделили экономику всех структур и за 3 непростых года повысили производительность в 3,5 раза без дополнительных инвестиций. На сегодняшний день в Группе компаний работает более 200 человек, на заводе представлен полный цикл стеклообработки: 2 печи закаливания, все виды линейной обработки, сверление, фрезеровальные центры, широкоформатная печать, покраска стекла, пескоструйная обработка, ламинирование и т.д. Наши торговые знаки — GlassStore, Альдо, Альдо ГлассСтор, СаунаМаркет — считаются передовыми на своих рынках.

СиБ: Какие перспективы в индустрии стекла ты видишь?

Р.К.: Стекло само по себе очень перспективный материал, и будущее, однозначно, за специальными стеклами. Очень важно постоянно следить за техническими новинками, быть в курсе любых изменений и оперативно внедрять лучшие разработки у себя на производстве.

С другой стороны, с появлением в мире принципиально новых нанотехнологий, пластиков, есть опасение, что стекло рискует превратиться в строительный материал класса люкс — инвестиции в производство немаленькие, цех стационарен, процесс непрерывен и энергоемок. В любом случае, мир постоянно меняется, выживают креативные, сильные, умные, мобильные, трудолюбивые. Я хочу быть в их рядах.

СиБ: Чего не хватает российским производителям стекла?

Р.К.: Не хватает своих собственных разработок и компетенций в применении современных передовых технологий.

СиБ: Чего не хватает российским переработчикам стекла?

Р.К.: У лидирующих на рынке компаний есть все, кроме государственной поддержки малого и среднего бизнесу, широкого доступа к инвестиционным капиталам, и разумных кредитных предложений.

СиБ: Как ты представляешь себе производство будущего?

Р.К.: Я совсем не умею мечтать... Очень хотелось бы в начале производственной линии помещать в некий аппарат заказ на бумажном носителе, а потом в другом конце этой чудо-линии видеть улыбающегося, довольного клиента. Внутри все пусть работает само по себе, без вмешательства людей, без моего участия (смеется).

СиБ: Ты очень общительный человек. Это помогает тебе в работе?

Р.К.: Быть общительным меня научила работа в России, а так я скромный и сдержанный. Конечно, открытость и общительность помогают налаживать контакты, они необходимы в работе, но я всегда считал, что любые слова должны быть подтверждены делами. Держать слово — основной принцип для меня при общении с кем-либо.

СиБ: Ты любишь людей?

Р.К.: В основном, люблю я женщин (смеется). Людей, в целом, я либо уважаю и воспринимаю, либо нет.

СиБ: У тебя много друзей в стекольном сообществе?

Р.К.: Друзей не может быть много. Зато есть много людей, которых я уважаю за их успехи в бизнесе и в жизни, за их открытость и простоту в общении, за их умение находить решения, отвечать за слова, общаться, за их трудолюбие и любознательность, характер и отношение к работе, к семье, к друзьям, ко мне, в конце концов. Мне приятно с ними проводить время, обсуждать вопросы производства, бизнеса, человеческих отношений, даже политику, спорить, доказывать свою точку зрения или убеждаться в их правоте. Всем, кто читает, — огромный привет!

СиБ: Ты любишь праздновать свой день рождения? Что ты обычно делаешь в этот день?

Р.К.: Раньше каждый год праздновали, и «обычно» никогда не получалось, всегда что-то придумывали. Например, один раз отмечали в эстонском краеведческом музее, нарядившись в эстонскую народную одежду. Был еще как-то день ВДВ с гороховым супом, гречкой, настоящими парашютами и водкой из граненых стаканов.

Очень запоминающимся был праздник в честь моего сорокалетия, который проходил в Таллинне. Большинство моих друзей из России тогда первый раз приехали в Эстонию, и мы организовали настоящее веселье по-эстонски, с фуршетом у бронзового солдата и с настоящими местными развлечениями. Хотя в России и говорят, что 40 лет не отмечают, я считаю, что это самая правильная дата: уже есть возможности и все еще есть желание хорошо веселиться.

Но чем старше становлюсь, тем меньше внимания уделяю этому дню.

СиБ: Какой был самый лучший, самый значимый подарок в твоей жизни?

Р.К.: Самые значимые подарки всегда личные, подаренные искренне, от всего сердца. Я слышал как-то историю про мальчика из очень бедной семьи, который безумно хотел получить велосипед на день рождения. Все знали про это желание, но,

к сожалению, никак не могли себе позволить осуществить мечту ребенка. Утром в свой день рождения мальчик проснулся и был очень разочарован не обнаружив велосипеда. К нему подошел отец и сказал: «Я знаю, что ты очень хотел велосипед в подарок, но мы с нашими доходами никак не можем себе это позволить. Тем не менее я хочу тебе сделать подарок, который ты, надеюсь, будешь ценить в сотни раз больше, чем велосипед. С этого дня я дарю тебе час своего времени каждый день, этот час будет только твоим: мы можем говорить только о том, о чем захочешь ты, делать только то, что тебе будет хотеться, я буду только с тобой, не отвлекаясь ни на что прочее...». Для меня это идеальное отношение к выбору подарка. Кстати, я и сам люблю преподносить подарки, и получать, конечно же, тоже люблю, особенно что-то неожиданное и неординарное. Мне дарили песню, стихи, портрет и т.п.

СиБ: Неужели ты совсем никогда не мечтаешь?

Р.К.: Мечтать вредно. Надежда — это отсроченное разочарование, а я не люблю разочаровываться.

Было бы неплохо когда-то в далеком будущем где-то в теплых краях, на берегу моря, открыть бар на свежем воздухе. Не для того, чтобы зарабатывать, а для себя и друзей. Я бы там играл хорошую музыку на вертушке, наливал бы гостям пиво и вино, вкусно бы всех кормил, мы бы пели в караоке. Вокруг было бы всегда много друзей и просто довольных жизнью людей... Еще было бы неплохо научиться петь. Но это не мечты, все в наших руках!

СиБ: Если бы ты поймал золотую рыбку, какие бы три желания загадал?

Р.К.: Я в сказки не верю! Всем нам нужны, в первую очередь, здоровье, силы и мудрость принимать верные решения.

СиБ: Что бы ты хотел изменить в своем прошлом и почему?

Р.К.: Мой жизненный принцип — никогда не жалеть о прошлом. Все, что было, имело причину и смысл. В жизни много разных путей, одного правильного нет и быть не может. Главное, вовремя осознать, что дорога неверная или решение принято необоснованное, остановиться, все еще раз проанализировать и выбрать новое направление. Так что все корректировки я вносил по ходу движения, и жалеть мне не о чем.

СиБ: Тебе часто приходится говорить неправду?

Р.К.: Нет, нечасто. Не люблю врать, от чего и страдаю (смеется). Иногда, бывает, приходится, когда не хочется кого-то обидеть или надо соблюдать политкорректность. Но я редко оказываюсь в таких ситуациях.

СиБ: Считаешь ли ты себя примером для подражания?

Р.К.: Не считаю, но приходится быть этим примером. Любое воспитание, хоть детей, хоть сотрудников, начинается с личного примера. Я никогда ни от кого не требую того, что сам не могу или не готов выполнить.

СиБ: У тебя есть недостатки, и стараешься ли ты как-то от них избавляться?

Р.К.: Есть, конечно, их много, но про все рассказать не могу (смеется). Иногда я слишком прямолинейный, иногда слишком упрямый, иногда я слишком вспыльчивый, а иногда слишком мягкий, могу быть педантичный или, например, показаться слабохарактерным. Можно продолжать до бесконечности! Избавиться навсегда от недостатков трудно, но работаю над собой. С годами появляется мудрость, она помогает бороться. С другой стороны,

я такой, какой есть, со всеми моими достоинствами и недостатками.

СиБ: На что тебе не хватает смелости?

Р.К.: Пока на все хватало.

СиБ: Как ты воспринимаешь критику в свой адрес?

Р.К.: Уверен, что адекватно, всегда анализирую то, что мне говорят. Всегда готов воспринимать только конструктивную и обоснованную критику и иногда даже рад быть переубежденным. Так обычно рождаются самые лучшие решения.

СиБ: Назови книгу, фильм и песню, с которыми должен быть знаком каждый.

Р.К.: «Цель», «Крестный отец» и “I Feel Good”, можно и в моем исполнении (смеется).

СиБ: Какие три вещи ты бы взял с собой на необитаемый остров?

Р.К.: Многофункциональный военный нож, топор, «железо для огня» — я не знаю, как это называется по-русски (смеется).

СиБ: Ты ставишь перед собой ежегодные, еженедельные цели?

Р.К.: Целей может быть и не много, важно, правильно ставить задачи исходя из целей. Задуманное, обычно, осуществляю.

СиБ: Как ты себя мотивируешь?

Р.К.: У меня изначально очень высокий уровень мотивации — мне важно достичь результата и делать хорошо все, что я делаю. Это мой постоянный внутренний настрой!

СиБ: У тебя бывает свободное время? Как ты его проводишь?

Р.К.: Роль владельца предприятия сегодня подразумевает круглосуточный рабочий режим, буквально 24/7/365. Иногда, конечно, случается, что нет никаких срочных задач и я могу делать, что хочу, а не что должен. Тогда я общаюсь с близкими, друзьями, хожу в кино, наслаждаюсь музыкой, концертами, иду в караоке. А могу и просто ничего не делать, отсыпаться.

СиБ: За сколько дней можно совершить кругосветное путешествие?

Р.К.: У Гагарина получилось за 108 минут, но я бы потратил значительно больше времени. Так как мне нравится все делать основательно, я бы прошел все страны от и до, даже представить не могу, сколько это могло бы длиться. Боюсь, на это может уйти вся жизнь.

СиБ: Кто тебе дал самый лучший, самый ценный совет?

Р.К.: Сама жизнь ежедневно дает наилучшие советы.

СиБ: Что для тебя главное в жизни?

Р.К.: Свобода действия и мысли.

СиБ: О чем ты думаешь перед сном?

Р.К.: Утром я этого никогда не помню.

СиБ: Опиши, что ты будешь делать через 20 лет.

Р.К.: Жить! (смеется)

СиБ: Рийво, спасибо за приятную и веселую беседу. В очередной раз ты открылся для меня с новой стороны.



IV российский конкурс «Стекло в архитектуре»

27 апреля 2015 года
на международной выставке
"InterGlass 2015" в павильоне
75 ВДНХ состоялось
награждение лауреатов
четвертого российского
конкурса «Стекло
в архитектуре»



Конкурс организован Союзом архитекторов России совместно с Союзом московских архитекторов при поддержке Москомархитектуры, НИЦ «Строительство», Союза Стекольных Предприятий и Совета по «зеленому» строительству.

Основной задачей конкурса является выявление основных тенденций в сфере использования стекла в архитектурной практике и пропаганда наиболее интересных решений.

Широкий диапазон номинаций конкурса — от объектов нового строительства, в том числе в исторической застройке, объектов реставрации, реконструкции до интерьеров и элементов зданий — позволил представить работы самого различного характера, в которых использование стекла явилось одной из основных задач при реализации архитектурной идеи.

Опыт четырех лет проведения конкурса дал возможность представить сферу использования стекла в российской архитектуре, так как в нем были представлены наиболее яркие проекты со стеклом со всей России.

Торжественная церемония награждения лауреатов конкурса с вручением Национальной премии состоялась на выставке "InterGlass 2015" в День архитектуры. Лауреатов приветствовало руководство Союза архитекторов России, Союза московских ар-

хитекторов и Союза Стекольных Предприятий.

Жюри конкурса, в которое входили Алексей Бавыкин, Владимир Плоткин, Геннадий Сирота, Борис Шабунин, Михаил Хазанов, исполнительный директор Союза Стекольных Предприятий Лев Шахнес, генеральный директор НИИ строительной физики Игорь Шубин, отметило высокий уровень работ, представленных на конкурс в этом году.

Гран-при — Национальную премию за лучший реализованный проект с применением стекла — Башню «Эволюция» ММДЦ «Москва-Сити» — получил авторский коллектив проектной организации ЗАО «ГОРПРОЕКТ» в составе: Ф. Никандров (руководитель, автор концепции, ГАП); объемно-планировочные решения (башня): А. Бурков (ГАП), П. Гуляк, А. Мельниченко, Я. Шулятьева (архитекторы); интерьерные решения и стилобат: И. Бритиков (ГАП), А. Воробьев, М. Богородцев, О. Миниярова, Н. Мякиненкова, Г. Полин (архитекторы).

Гран-при победителю конкурса вручил гость выставки и автор приза этого года, специалист в области уникального интерьера стекла из Франции Бернар Пикте, с которым сотрудничают такие известные мастера архитектуры и дизайна как Жан Нувель, Филипп Старк, Альберто Пинто,

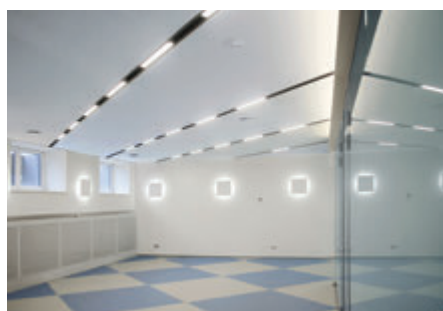




Питер Марино, Ив Таралон, Реми Тесье. Перед награждением Бернар Пикте выступил с лекцией «Высокое французское ремесло и стеклянная индустрия: парижское Ателье Бернар Пикте».

По единому мнению членов жюри Специальным дипломом конкурса «За высокое качество архитектуры объекта Олимпиады» было отмечено здание железнодорожного вокзала «Олимпийский парк» в Адлерском районе Сочи (Архитектурное бюро «Студия 44»).

Также были вручены три Золотых, три Серебряных, три Бронзовых диплома конкурса и одиннадцать Дипломов Союза архитекторов России.



В разделе «Постройки»

Золотыми дипломами были награждены:

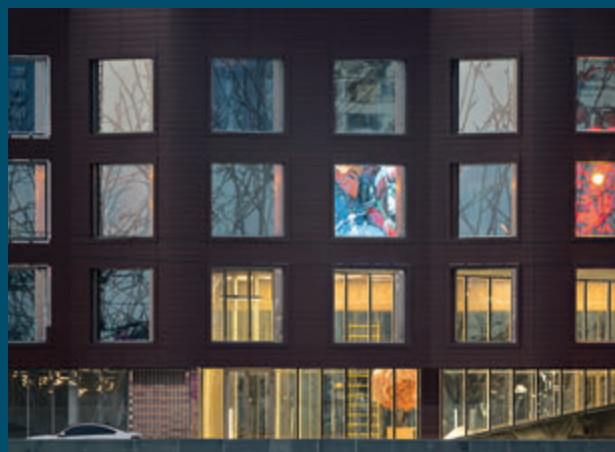
Новая сцена Александринского театра. Театрально-культурный комплекс, г. Санкт-Петербург

ЗАО «Архитектурное бюро «Земцов, Кондаин и партнеры»

Декоративное оформление элементов остекления главного фасада жилого комплекса, г. Москва

ООО «Архитектурное бюро «Остоженка»

Специальный диплом за высокое качество архитектуры на объекте Олимпиады получило ООО «Архитектурное бюро «Студия 44» за Железнодорожный вокзал «Олимпийский парк», г. Сочи



Бронзовые дипломы получили:

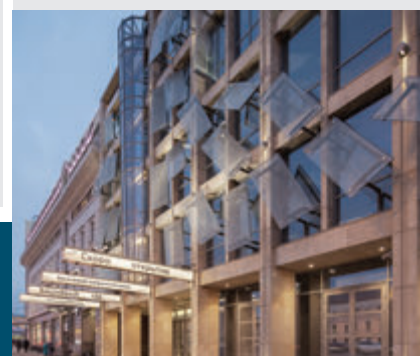
Московский театральный центр «Вишневый сад», г. Москва
ООО «Театрпроект»

Академия танца Бориса Эйфмана, г. Санкт-Петербург
ООО «Архитектурное бюро «Студия 44»

Серебряные дипломы получили:

Многофункциональный комплекс «Лотос», г. Москва
ООО «СПиЧ»

Многофункциональный офисный комплекс «Авеню», г. Санкт-Петербург
ООО «Архитектурная мастерская Мамошина»



В разделе «Проекты»



Золотой диплом получил:

Шоу-рум для компании «Экоокна»,
Московская область
ООО «Архитектурная мастерская
«АРХИПРОЕКТ»



Серебряный диплом получил:

«Архитектурный спиритизм».
Реновация имущественного комплекса, г. Москва
ООО «Арх групп»



Бронзовый диплом получил:

Реконструкция
Курганского областного
художественного музея,
г. Курган
ООО «Архитектурное
бюро В. Кагановича»



Дипломы Союза архитекторов России получили: ООО «Архитектурное бюро М-Арх», ООО «Архитектурное бюро Яковлева М.И.», ООО «Архитектурная мастерская Трофимовых», ОАО «Моспроект-2» им. М.В. Посохина, мастерская №14, ООО «АМ «АРТЭ+», ООО «Прециоса-Центр» (Чехия), Архитектурное бюро «Проект Меганом» и Проектный институт Фасадов, М. Кирюхина (МГСУ), «Творческая мастерская Лозинский и партнеры».

В заключение церемонии было отмечено, что конкурс выполняет важную функцию — укрепление связи между архитекторами и производителями стекла и символично, что подведение его итогов происходило на выставке "InterGlass 2015".

www.interglass-expo.com/competition

Спрос на ламинированное стекло постоянно растет, тем самым стимулирует рынок к новым разработкам, инновациям и увеличению функциональной нагрузки. Новый продукт компании PUJOL — пленка EVALAM Visual разрушила существовавшие барьеры и ограничения технологии, а также доказала полную взаимозаменяемость традиционного способа ламинирования стекла с пленкой PVB. В подтверждение этому неоднократно высказывались архитекторы из разных стран мира на тематических конференциях.

Новый век ламинированного стекла

До сих пор считалось, что пленка EVA относительно дорогой материал, за счет высококачественных показателей, таких как влагостойкость, которая позволяет осуществлять фасадное остекление с открытым торцом. Текучесть пленки, позволяющая использовать гораздо меньше слоев при ламинировании закаленных стекол, а также для применения функциональных и декоративных вставок. Повышенная адгезия, гарантирующая неограниченный срок службы ламинированного стекла как в наружном, так и в интерьерном исполнении не ограничивая среду эксплуатации.

Революцию же на рынке ламинированного стекла сделала компания — Hornos PUJOL

С одной стороны, пленка EVALAM Visual не уступает традиционной PVB в прозрачности и имеет отличные качества шумопоглощения сравнимые с пленками Sound Control. И, конечно, все преимущества самой пленки и технологии EVA.

С другой стороны, инвестиции для достижения высокой производительности относительно технологии автоклавирувания в четыре раза меньше. Что в конечном счете сказывается на себестоимости продукта.

EVALAM VISUAL

Пленка EVALAM Visual производится в Европе и является единственной пленкой толщиной 0,38 мм, которой удалось достичь лучшего коэффициента прозрачности, чем PVB.

Пленка EVALAM Visual отличается более высокой устойчивостью к воздействию влаги по открытой кромке и высокой степенью сшивки (3Dcross-link), адгезия EVALAM Visual в разы выше, чем у PVB. Ее прочность со временем усиливается за счет увели-

чения жизненного цикла материала и обеспечивает 100% защиту от УФ волн длиной 380 нм. Кроме того, пленка EVALAM Visual является звукопоглощающим материалом и демонстрирует более высокие показатели, чем пленка PVB.

Вышеперечисленные свойства плюс высокая прочность — основные причины, почему пленка EVALAM Visual позиционируется как лучший технологический материал для ламинирования.

Автоматическая линия PUJOL “Fast Curing”

Автоматическая линия “Fast Curing” для ламинирования стекла с пленкой EVALAM была разработана компанией PUJOL с целью увеличения производительности, повышения качества конечного продукта, упрощения сборки заготовок и снижения затрат на себестоимость.

Конкурентные преимущества по сравнению с традиционной автоклавной системой

1. Уменьшение потребления электроэнергии

Элементы технологии автоклавирувания, потребляющие больше всего электроэнергии — это чистая комната с контролем влажности и температуры, система каландрирования и компрессоры. В автоматической линии PUJOL “Fast Curing” эти элементы отсутствуют или принцип их работы совершенно иной. Тем самым потребление электроэнергии значительно ниже. Это особенно заметно на условиях хранения пленок. EVALAM,

		EVALAM Visual	PVB
Прозрачность	Дымка (%) Haze	0,05	0,13
	Светопропускание (%)	91	89
Деламинация и долговечность	Адгезия (N/m²)	>140	60
	3D Сшивка (%)	>87	0
	Блокировка УФ 380 nm (%)	100	80
	Деламинация открытого торца	20 ч	8 ч
Шумопоглощение	Шумоизоляция (dB)	36	34
Производственный цикл	Инвестиции в оборудование	↓	↑
	Энергосбережение	↑	↓
	Количество слоев для закаленного стекла (мм)	0,76	1,52
	Хранение — Производство (°C/%)	T<35/HR<80	T<20/HR<30



HFD HOUSE
современные технологии для обработки стекла

Evalam

ЕВРОПЕЙСКАЯ ПЛЕНКА ДЛЯ ЛАМИНИРОВАНИЯ ВТОРОГО ПОКОЛЕНИЯ

Evalam Visual

- непревзойденные оптические свойства
- подходит для любой технологии ламинирования
- полная европейская, российская и американская сертификация
- сертифицированная звукоизоляция
- сертифицированная огнестойкость
- лучшая для продуктов ламинирования адгезия
- cross-link более 89%
- полная блокировка УФ-излучения
- влагостойкость
- приятное ценовое предложение

Всегда на шаг впереди

www.hfdhouse.ru



Москва, ул. Губкина, д. 3 info@hfdhous.ru +7 499 132 64 31

в отличие от PVB, не требует особых температурных параметров и постоянного уровня влажности заставляющих держать чистую комнату в рабочем состоянии 24 часа в сутки, 365 дней в году.

2. Экономия инвестиций

Стоимость автоматической линии PUJOL "Fast Curing" по сравнению с вложениями в автоклавирующее составляют 25% от общей суммы. Следовательно, производственная стоимость 1 м² ламинированного стекла значительно ниже при использовании PUJOL "Fast Curing".

Низкий уровень инвестиций определяется, в основном, следующим:

- Нет необходимости в климатических условиях хранения пленки EVALAM.
- Нет необходимости инвестировать в мощные компрессоры для создания высокого давления в автоклаве.
- Значительная экономия производственной площади для идентичной производительности.

3. Уменьшение количества слоев пленки для закаленного стекла

Благодаря равномерному горизонтальному давлению в вакуумной мешке и контролю процесса, можно уменьшить количество слоев пленки до 0,76 мм для ламинирования закаленного стекла, в отличие от автоклавирующего, в котором используют пленку толщиной 1,52 мм. Также в автоклавной технологии для уменьшения потерь пленки используется волновой ролик, в следствии чего появляются точечные искажения.

4. Гибкий подход

Система автоклавирующего становится прибыльной при годовой производительности в 200 тыс. м² стекла в год. Это более 16500 м² ламинированного стекла в месяц.

В настоящее время мало кто может похвастаться постоянным объемом на такое количество. И многие из переработчиков вынуждены запускать автоклав от заказа к заказу. Что, при имеющейся рыночной цене, делает этот продукт убыточным.

ТЕСТ МАЯТНИКА			
Тип стекла	Толщина (мм)	Слой (0,38мм)	EVALAM Visual
Закаленное, ламинированное	4+4	2	1B1
	5+5	2	1B1
ТЕСТ ШАРА			
Тип стекла	Толщина (мм)	Слой (0,38мм)	EVALAM Visual
Закаленное, ламинированное	4+4	2	P1A
	6+6	2	P2A

С автоматической линией PUJOL "Fast Curing" эта проблема была решена следующим образом — линия способна производить как большие, так и маленькие объемы при стабильных расходах на электроэнергию, которые позволяют даже при простаивании линии своевременно обслуживать клиентов вне зависимости от объема заказа.

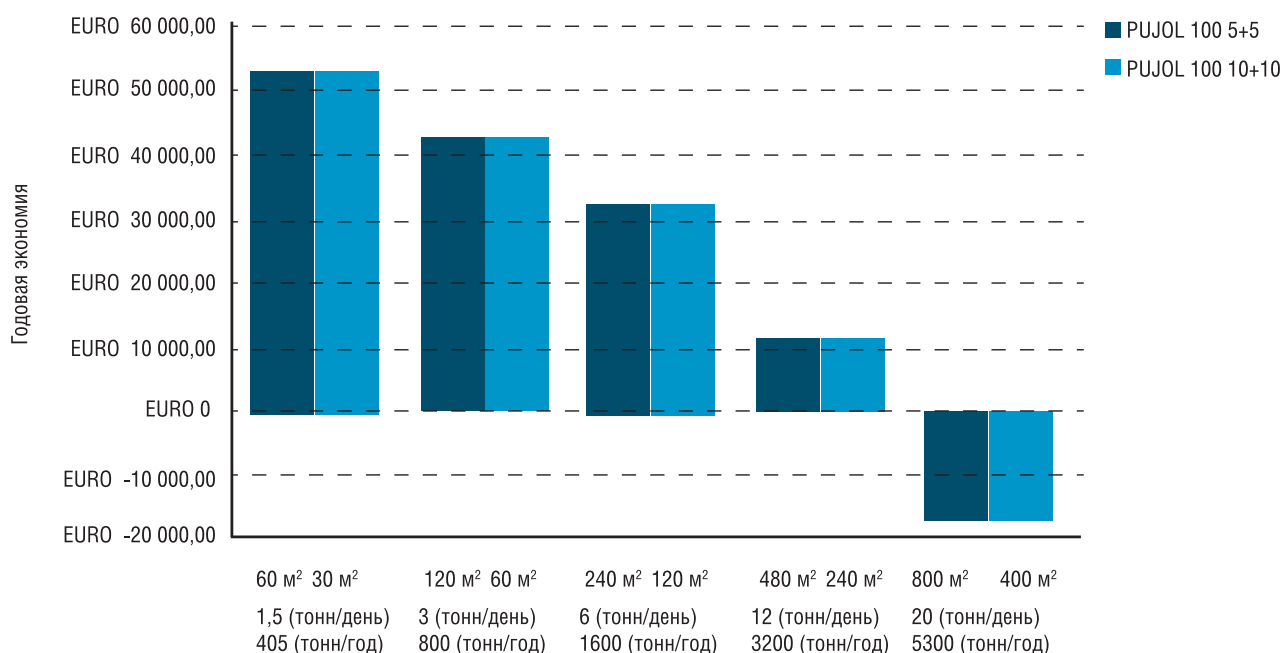
5. Высокая производительность

Новая автоматическая линия PUJOL "Fast Curing" способна производить от 50 м² до 1000 м² ламинированного стекла в день, в зависимости от размера и мощности печи.

Последние разработки компании PUJOL — автоматическая линия "Fast Curing" и пленка EVALAM Visual — укрепляют позиции компании, как самого надежного партнера для экономичного производства ламинированного стекла.

Компания PUJOL занимает первое место на мировом рынке в сфере технологий производства ламинированного стекла:

- лучшее качество ламинированного стекла,
- низкие производственные и амортизационные издержки,
- увеличение производительности,
- высокий уровень сервисного обслуживания,
- диверсификация рынка.



Годовая экономия электроэнергии на охлаждение между Автоклавирующим и PUJOL100

Вот уже 24 года группа компаний «КАМИ» обеспечивает российский рынок качественным оборудованием, расходными материалами и инструментом для различных отраслей промышленности. Предугадывая период бурного развития стекольной отрасли и рынка оборудования для обработки стекла еще в 2006 году, руководство ГК «КАМИ» приняло решение о выделении специализированного отдела занимающегося продажами оборудования, инструмента и расходных материалов для этой перспективной отрасли. На сегодня «КАМИ-Комплект» — это динамично развивающаяся структура в рамках группы компаний «КАМИ», которая предлагает на Российском рынке оборудование проверенных европейских поставщиков и оказывает сервисной поддержкой во всех регионах Российской Федерации.

Наши клиенты — наш самый ценный актив

В арсенале предлагаемого оборудования такие марки, как Bottero, T.S.I., Sulak, Denver, SCV System, BVD, Battellino, Mecanica CAMBI, MAPPI, LandGlass, Enkong. Желая предугадывать тенденции развития рынка, профессиональный коллектив всегда стремится радовать своих заказчиков и потенциальных клиентов новыми и технологическими решениями в области обработки стекла. «КАМИ-Комплект» по праву считается одним из лидеров рынка поставщиков стеклообрабатывающего оборудования из стран Юго-Восточной Азии и Европы. Всегда отдавая приоритет интересам своих заказчиков, компания является надежным партнером для всех, кто связан со стеклообработкой в России и странах СНГ.

Одним из старейших и ключевых заказчиков компании «КАМИ-Комплект», является многим известная «1-я Московская Зеркальная Фабрика». Это непревзойденный лидер в столичном регионе по производству самой разнообразной и нестандартной продукции из стекла и зеркал. Разнообразие выпускаемой номенклатуры является отличительной особенностью фабрики. Благодаря большому парку современного оборудования, долгие годы «1-я Московская Зеркальная Фабрика» предлагает своим

клиентам самую современную и высококачественную продукцию. Отслеживая последние веяния рынка, специалисты компании выбирают для себя только самые современные и инновационные методы и технологии обработки стекла, поэтому фабрика обладает абсолютно всеми технологиями для обработки стеклянного полотна любых видов.

Мы попросили генерального директора «Московской Зеркальной Фабрики» — Юсима Александра Юрьевича, рассказать о своей фабрике и поделиться опытом работы с «КАМИ-Комплект».

Стекло и бизнес: Расскажите, пожалуйста, о своей компании.

Александр Юсим: «Московская Зеркальная Фабрика» была основана в 1960 году. Вот уже более пятидесяти лет наши специалисты работают с различными видами зеркально-стеклянного полотна. За это время мы освоили все известные технологии обработки стекла. В 1990 году фабрика была реорганизована и к настоящему моменту имеет несколько направлений деятельности. Сейчас мы выпускаем зеркала, багет, витражи, изделия из триплекса, стеклопакеты и даже сувенирную продукцию из стекла.



СиБ: Как удается на протяжении многих лет занимать лидирующие позиции на рынке?

А.Ю.: Наша компания оказывает полный комплекс услуг, от создания проекта до его полной реализации в минимальные сроки. С какой бы задачей к нам не обратился бы заказчик, мы предложим ему решение, отвечающее его требованиям. Не зависимо от того обратился к нам частный клиент или компания, к каждому клиенту мы применяем индивидуальный подход. Для того, чтобы удовлетворять постоянно растущие потребности наших клиентов, мы изучаем инновационные методы обработки стекла, отслеживаем новейшие тенденции в декоре и интерьерах. Наши специалисты постоянно проходят обучение на ведущих европейских фабриках производителей зеркал и стекла. Этот подход позволяет нам предложить каждому покупателю исчерпывающую информацию по каждому виду продукции, обеспечить лучший сервис и непревзойденное качество изделий. Наши клиенты — это наш самый ценный актив.

СиБ: Кто является вашими заказчиками?

А.Ю.: В нашу компанию обращаются различные клиенты, от частных лиц до крупных корпораций. Мы занимаемся как индивидуальными заказами, так и реализацией крупных проектов. Государственные компании и учреждения также являются нашими клиентами. Для Дома Правительства Российской Федерации наша компания изготавливала столешницы для рабочих и журнальный столов, в том числе установленных в кабинете премьер-министра; в Государственном академическом Большом театре мы проводили замену зеркал в вестибюлях, гримерных и банкетных залах; аэропорты Шереметьево, Домодедово и Внуково к нам обращались за перегородками в зоне таможенного и паспортного контроля и зеркалами в туалетные комнаты. В числе наших заказчиков Сбербанк, ВТБ-24 и многие торговые центры. За годы работы всех не перечислишь. К примеру, на постоянной основе мы сотрудничаем с «Щербинским лифтостроительным заводом». Это наш давний партнер, поэтому каждый лифт выпускаемый этим заводом укомплектован зеркалами нашей фабрики. Для розничных продаж у нас есть шоу-рум в доме 17 на ул. Нагорная. Сюда может приехать любой желаю-

щий и выбрать на свой вкус необходимый товар, будь то зеркало, витраж или стеклянная дверь.

СиБ: Как вам удается удовлетворять спрос в таких разных сегментах — частные лица и государственные заказчики?

А.Ю.: В нашей компании внедрена полностью компьютеризированная система отслеживания заказа, от его оформления и до его выдачи. Контроль всего производственного цикла позволяет сократить время изготовления любых, даже самых сложных заказов. Наше производство оснащено высокотехнологичным оборудованием ведущих мировых производителей. Набор разнопланового оборудования и технологий позволяет нам выпускать как серийные изделия, так и индивидуальные заказы на одном производстве. Благодаря гибкости оборудования мы выполняем самые разнообразные работы с зеркально-стеклянной продукцией в различных объемах.

СиБ: Чем вы руководствуетесь при выборе оборудования?

А.Ю.: «Московская Зеркальная Фабрика» — это современная, динамично развивающаяся компания, которая стремится к новым результатам, накапливая опыт, совершенствуя технологии и ужесточая контроль качества. Поэтому основными критериями при выборе оборудования для нас являются новейшие технологии, автоматизация, надежность, неприхотливость в эксплуатации, гарантийное и послегарантийное обслуживание. К примеру, на нашем производстве установлено большое количество единиц оборудования марки «Bottero», которое отвечает всем нашим требованиям и пожеланиям.

СиБ: Как часто вы проводите замену оборудования на новое?

А.Ю.: Мы стараемся менять оборудование один раз в 3–4 года. Но, конечно, все зависит от вида оборудования и его состояния. У нас имеется своя служба главного механика, которая регулярно проводит техническое обслуживание и ведет журнал поломок. Мы трепетно отслеживаем состояние каждой единицы оборудования и, благодаря этому, мы уверены, что взяв заказ мы не подведем заказчика из-за поломки и простоя. Также благода-





ря этой мере, мы составляем план замены оборудования. Недавно мы пришли к выводу, что два обрабатывающих центра подлежат замене. Оборудование «Bottero» пользуется спросом на вторичном рынке, поэтому продать станок бывший в употреблении не составляет труда, а это немаловажно при обновлении парка.

СиБ: Что для вас важно в работе с поставщиком оборудования?

А.Ю.: Большой парк современных и сложных единиц оборудования требует оперативного решения вопросов связанных с эксплуатацией и обслуживанием. И это требование в первую очередь к поставщику. Мы хотим, чтобы к нам относились так же, как и мы к своим клиентам: грамотно консультировали, вовремя предоставляли информацию, помогали в решении нестандартных задач. Купить оборудование не является проблемой для такой компании как наша, важно как работать после покупки. Уже более 5 лет мы работаем с компанией «КАМИ-Комплект». За это время нам вместе приходилось решать различные задачи — и оперативный ремонт по гарантии, и капитальный ремонт, и модернизацию, и многое другое. Поэтому, когда наша компания в очередной раз решила произвести замену устаревшего оборудования, мы вновь обратились к специалистам «КАМИ». Мы получили необходимую информацию, цены и условия удобные для нашей работы. В «КАМИ» существует такой же комплексный под-

ход, как и в нашей компании. Поэтому наверно мы и являемся давними партнерами.

СиБ: А бывали ли сложности в работе с «КАМИ»?

А.Ю.: А у кого из партнеров их не бывает. Когда работаешь в условиях современного бизнеса на поточном производстве, проблемы есть всегда. Очень важно как твой поставщик реагирует на сложные ситуации. Зачастую решение проблем зависит от поставщика сырья, материалов или оборудования. Но когда ты знаешь, что тебя услышат, вникнут в суть и помогут — это дорогого стоит. Были случаи, когда к нам приезжала целая делегация из «КАМИ» и завода «Bottero» для решения сложнейших задач. И решения были достигнуты. Важно знать, что твои проблемы решат тем или иным путем, но главное быстро.

СиБ: Что бы Вы пожелали компаниям мечтающим стать вашим партнером?

А.Ю.: Современный рынок обязывает быть клиентоориентированными, мы это знаем не понаслышке. Прошли те времена, когда можно было с помощью низкой цены завоевать широкую аудиторию клиентов. Сейчас время комплексных подходов, внимательности к проблемам клиентов. Поэтому желаю всем пересмотреть свои подходы и повернуться лицом к клиенту, как это делают наши партнеры.



Более 135 представителей крупнейших стекло- и камнеобрабатывающих предприятий из России и стран СНГ приняли участие в ежегодном Дне открытых дверей «IntermacInside-2015», который проходил с 26 по 28 марта 2015 года в Италии.

Компания «ЮТА» на «IntermacInside-2015» — итоги жаркой поездки

Н и для кого не секрет, что для представителей стекольной индустрии начало 2015 года стало сложным периодом — возникающие проблемы требуют решений с учетом экономической и геополитической обстановки в стране. Учитывая значимость этих задач и проблем, компания «Юта», совместно с партнером «Intermac», представила технические новинки, максимально отвечающие требованиям клиентов.

В рамках данного мероприятия наши партнеры смогли увидеть последние решения в области обработки стекла и камня, обменялись опытом с коллегами, получили ответы на интересующие вопросы от ведущих специалистов отрасли.

В этом году «Intermac» представил совершенно новый show-room, в котором были продемонстрированы промышленные возможности и технические инновации стекольной отрасли.

Посетители увидели в работе такие станки, как:

- Genius RSA + Genius 37 LM (glass)
- Genius Comby J-A 46 (glass)
- F Series single machine (glass)
- Primus 322 (glass, stone, metal)
- Master 35 (glass)
- Master 33 Plus TC (stone)
- Master 850 (stone)

Особый интерес вызвал обрабатывающий центр с вертикальной загрузкой стекла Vertmax 2.2 (glass).

Специально для наших клиентов были организованы выездные туры на производственные площадки Cefla, HSD, Cosmec, Biesse. С большим интересом гости посетили завод Emmedue,



который является мировым лидером в области производства оборудования для обработки камня, мрамора и гранита; и техническую площадку нашего партнера RCN-ENGINEERING, производителя триплекса, печей для фьюзинга и моллирования.

Участники мероприятия провели время в отличной компании, зарядились положительными эмоциями от гостеприимной и теплой Италии и получили на память подарки и дипломы лично из рук основателя холдинга Biesse Group — Джан Карло Селчи.

Компания «ЮТА», как официальный представитель Intermac в России и странах СНГ, благодарит всех участников, посетивших «IntermacInside-2015» и приглашает всех на свой стенд на выставке «Мир стекла-2015», которая откроет свои двери с 8 по 11 июня в Экспоцентре на Красной Пресне.





Традиционно, большинство из представленного оборудования, посетители стенда компании «ЮТА» смогут увидеть в работе. А лучшие специалисты отрасли проконсультируют по любому техническому или коммерческому вопросу, и предложат наиболее оптимальный вариант решения ваших производственных задач.

На нашем стенде посетители смогут ознакомиться с оборудованием, инструментом для обработки стекла и запасными частями от ведущих мировых производителей.

ЮТА — знак качества на рынке оборудования. Мы следуем стратегии доверительных отношений, направленной на бесперебойные поставки, надежный сервис и стабильные доходы своих клиентов. Поэтому, более чем 70% покупателей, сделавших хотя бы один заказ, становятся постоянными партнерами компании.

Почему выбирают нас?

Богатый опыт работы: мы постоянно изучаем потребности наших заказчиков и пополняем спектр нашей продукции. На сегодняшний день в нашем каталоге представлено более 100 единиц оборудования, 90% из которых с ЧПУ.

Стандарты качества: за 12 лет успешной работы уже более 1500 предприятий России выбрали нас в качестве надежного партнера.

Надежные поставщики: мы сотрудничаем только с ведущими производителями — лидерами своей отрасли. Наши клиенты признали компанию ЮТА поставщиком №1 в России.

Крупнейший склад инструментов и запасных частей: мы предлагаем нашим клиентам более 15000 наименований инструмента, а также более 3000 комплектующих материалов от ведущих мировых производителей.

Профессиональная сервисная служба: наша компания имеет большой опыт в проведении пуско-наладочных, монтажных и ремонтных работ, а также в диагностике станочного оборудования. У нас работают высококвалифицированные инженеры-наладчики по направлениям «стекло», «камень», «дерево».

Ждем Вас на выставке «Мир стекла-2015» на нашем стенде 22С10 (павильон 2, зал 2).



ООО «ЮТА»

Поставщик оборудования, инструмента и запчастей для производства мебели, обработки стекла и камня от ведущих мировых производителей.

Тел.: +7 (495) 518-96-38

e-mail: stanki@yuta.ru

www.yuta.ru



Компания Best Makina является ведущим производителем оборудования для производства стеклопакетов в Турции и одним из ведущих в мире. Оборудование компании Best Makina может полностью удовлетворить производственные потребности и крупных производств, и небольших компаний.

Best Makina — лучшее турецкое оборудование для производства стеклопакетов

Относительно молодая компания Best Makina начала свою деятельность в 1999 году имея лишь 25 квадратных метров производственной площади. Но уже тогда инженеры компании начали свою деятельность с самой сложной задачи — разработать и создать двухкомпонентный экструдер. Многие производственники по опыту знают, что от стабильной работы этой сложной и «капризной» машины во многом зависит успех всего производства стеклопакетов. Успешно решив эту главную задачу, компания постепенно разработала, внедрила в производство и остальное оборудование.

И сегодня компания Best Makina не стоит на месте, каждый день расширяется, совершенствует свои технологии, увеличивает надежность и производительность выпускаемого оборудования. При производстве помимо деталей собственного изготовления, широко используются комплектующие ведущих мировых брендов.

Надежность конструкций и отдельных узлов позволяет оборудованию работать 24 часа в сутки. Это подтверждено многолетней эксплуатацией оборудования на производствах по всему миру. Достаточно сказать, что оборудование компании Best Makina успешно работает в более чем 50 странах мира.

Такому успеху способствует и гибкая ценовая политика компании. Сегодня в нашей стране на волне непростой экономической ситуации для российских компаний этот аспект приобретает особое значение. Ведь возможность приобрести высокоточное оборудование по адекватной цене — это мечта любого владельца производства!

Best Makina предлагает широкий ассортимент оборудования, способный решать разнообразные производственные задачи. Если это крупное производство, где требуется высокая производительность и особые требования к оборудованию, например,

возможность наполнения стеклопакета газом, автоматическая вторичная герметизация, притупление кромки стекла, то все эти запросы решаются компанией на 100%.

И, наоборот: если для организации небольшого производства требуется более простое оборудование, то и тут компания Best Makina готова прийти на помощь. И в любом случае это будет надежное и долговечное оборудование.

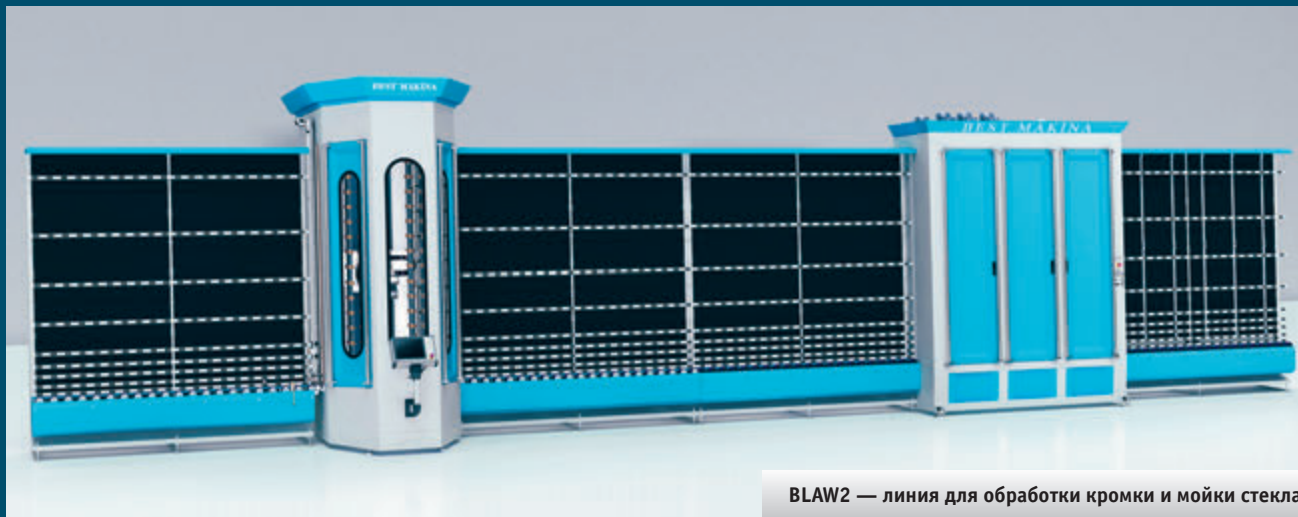
Огромное внимание компания уделяет послепродажному сервису и послегарантийному обслуживанию, понимая, что это залог будущих успешных продаж и прочной репутации на рынке. Имея развитую сеть представительств по всему миру сервис-инженеры компании Best Makina имеют возможность оперативно решать вопросы и проблемы технического характера.

В России компанию Best Makina официально представляет компания «Меран», обеспечивающая техническую поддержку поставляемого оборудования в течение гарантийного срока и послегарантийное обслуживание. Техническое обслуживание предлагаемого оборудования осуществляется группой техников, прошедших стажировку в Турции на предприятиях Best Makina.

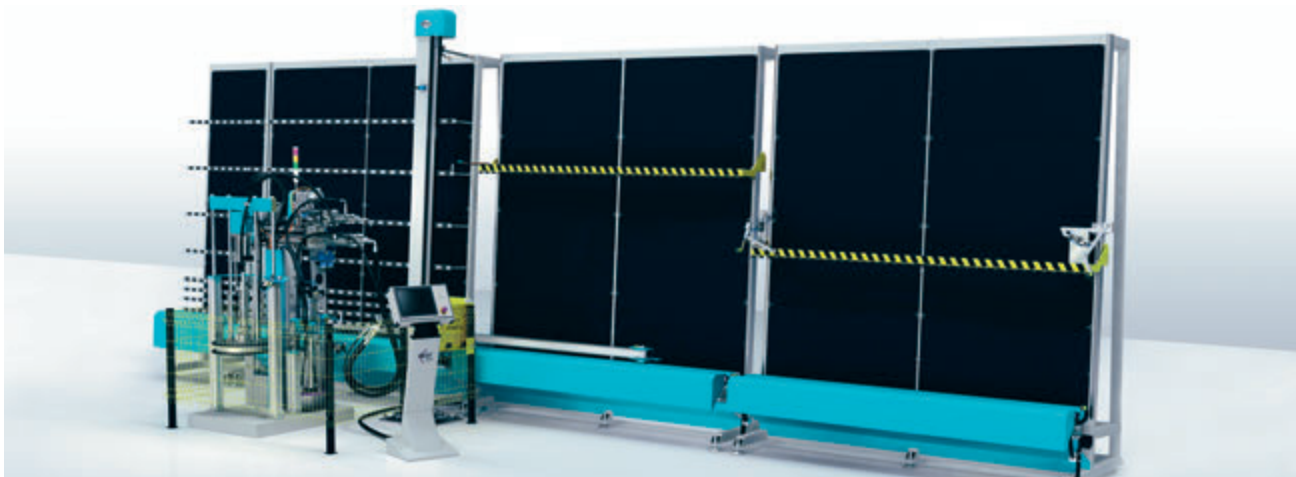
В составе компании «Меран» создано специальное подразделение для обеспечения поставляемого оборудования расходными материалами и запчастями.

Закупая оборудование фирмы Best Makina, вы получаете целый ряд преимуществ. Фирма всегда готова пойти Вам навстречу в вопросах условий поставки и условий платежа.

Наряду с традиционным перечнем необходимого оборудования для производства стеклопакетов — это моечные машины, линии сборки с панельными прессами на сервоприводах, экструдеры для первичной и вторичной герметизации, гибочные ма-



BLAW2 — линия для обработки кромки и мойки стекла



BLSS — автоматический двухкомпонентный экструдер

шины и пилы для дистанционной рамки, поворотные столы и др., Best Makina производит и следующее сложное оборудование, которое является показателем высокого уровня компании:

BLAW2 — вертикальная линия для обработки кромки стекла с моечной машиной

Данное оборудование разработано и произведено для при- тупления острой кромки и мойки стекла для последующего про- изводства стеклопакетов и закалки стекла. Обработка ведется перекрещенными шлифовальными лентами (система cross belt) с водным снабжением для удаления мелких алмазных и стеколь- ных частиц образующихся в процессе обработки. Пользователь может использовать карбоновые или алмазные ремни. Макси- мальная скорость обработки 30 м/мин.

Рабочие головы индивидуально настраиваются на различ- ное давление на стекло для создания нужной ширины обла- сти обработки на кромке стекла. Станком полностью управляет легкая в использовании оператором система управления, разработанная инженерами программистами компании Best Makina. Максимальный формат стекла для обработки до 3250x6000 мм.

Модель BLAW2 — это прекрасная комбинация станка BLA2 и моечной машины BW. Добавление моечной машины в линию позволяет предотвратить высыхание обработанных заготовок и возникновение царапин при дальнейшей обработке. Обработанные заготовки непосредственно транспортируются к мощней

машине. Поскольку BLAW2 — это единая линия, то нет никакой потребности в разгрузке стекла в конце станка BLA2. Стенд вы- хода BLAW2 может быть комбинирован с системами автомати- ческой подачи стекла на закалку и т.д.

BLSS LOGICSEAL — автоматический двухкомпонентный экструдер с сервоприводом

Автоматический экструдер последнего поколения выполня- ет автоматическую герметизацию тиоколом стеклопакетов раз- личных размеров. Подача тиокола полностью контролируется серводрайвером на подающих помпах. Процесс герметизации значительно облегчен за счет контроля за вязкостью и темпера- турой герметика.

- Автоматическое определение ширины и глубины прос- транства заполнения на входящем конвейере. Эта система используется для вычисления точного количества использу- емого герметика.
- Уникальная система предотвращения стекания герметика на подающий конвейер, благодаря которой нанесенный слой герметика всегда ровный и плоский. На случай возможных загрязнений предусмотрена система очистки щеткой с рас- творителем.
- Система автоматического определения высоты стеклопаке- та. Эта система используется для позиционирования под- держки стекла, которая предотвращает вибрацию стеклопаке- та во время заполнения.



BWPG — автоматическая линия с газонаполнением для сборки стеклопакетов

- Объем герметика вычисляется микропроцессором. Стеклопакеты, которые имеют разную глубину заполнения, обрабатываются без каких-либо проблем.
- Фиксирующая присоска удерживает стеклопакет всегда под нужным углом по отношению к подающей герметик голове.
- Система оповещения информирует оператора о переборе времени ожидания во время процесса. Машина имеет возможность самоочистки при перерыве в работе.
- Диапазон дозирования 1/5–1/15 для различных материалов. Опционально возможна установка группы второй помпы для устранения временных потерь при смене или пополнении герметика.
- Машина при использовании специальной форсунки за один проход может герметизировать двухкамерный стеклопакет.
- После процесса герметизации специальное устройство очищает угол стеклопакета.

BWPG — линия по производству стеклопакетов с панельным прессом с сервоприводами и газонаполнением

Сервоприводы панельного пресса работают в 3-х независимых направлениях (сжатие стеклопакета, нижняя опора, передняя опора). На неподвижную панель пресса добавлена функция воздушной подушки, которая позволяет перемещать стекло, не задевая поверхности панели. Обе рабочие поверхности пресса имеют антистатическое покрытие для предотвращения налипания мелких абразивных частиц или осколков стекла, что снижает вероятность царапин на готовом стеклопакете.

- Механическая конструкция пресса абсолютно отлична от конкурентов, где в большинстве случаев имеется зубчатая направляющая и линейные подшипники, что со временем приводит к проседанию передней панели.
- Пресс оборудован пневматической системой безопасности стекла, упоры расположены на 1 мм ниже кромки стекла и срабатывают в случае сбоя вакуумной системы удержания листов, в результате стекло будет удержано от падения.
- Вакуум создается по средствам нескольких независимых насосов. Выход из строя одного из них не повлияет на работу всей системы в целом.

- Передняя панель пресса оборудована трехуровневой системой вакуумных присосок. Вертикально расположенные сенсоры активизируют необходимое количество присосок в соответствии с габаритами стекла, что позволяет экономить электроэнергию и сжатый воздух.
- Пресс BEST MAKINA оборудован сервоприводами, передняя панель движется по двум линейным направляющим. Направляющие оснащены как и на ЧПУ станках цилиндрическими роликами, они позволяют снижать трение, а высокое качество исполнения гарантирует длительный срок эксплуатации.
- Усилие давления панели пресса отслеживается электронной системой, в которой вертикальные и горизонтальные сенсоры позволяют точно рассчитывать размеры стекла и рассчитывать необходимое давление, исключая возможность чрезмерного давления на стеклопакет и разрушения стекла.
- Линия позволяет работать со стеклом превышающем длину пресса (более 2900 мм), выполняя прессование в два этапа. Это делается в автоматическом режиме.
- Функция автоматического газонаполнения может быть активирована с помощью одной кнопки на панели управления.
- Пресс с опцией газонаполнения имеет отличную от обычного пресса конструкцию.
- Высота и длина стекла замеряются для оптимизации объема газонаполнения.
- Поступающий снизу вверх газ позволяет избежать возможного образования пустот внутри стеклопакета. Для удаления воздуха внутри пресса создается вакуум, который позволяет создать 90% концентрацию газа.

BEST MAKINA SAN. ve TIC. A.Ş.

tel.: +90 262 754 02 32

e-mail: salesru@bestmakina.com

www.bestmakina.com

Представительство: Группа компаний Меран

тел.: +7 (495) 740-25-75

моб.: +7 (926) 912-55-90

e-mail: info@meran.ru

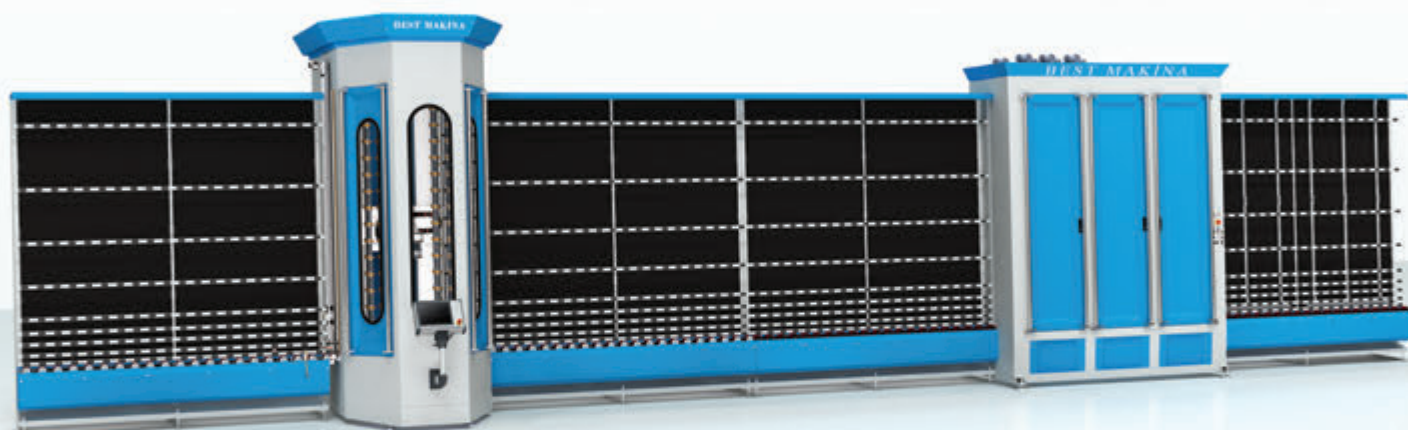
www.meran.ru



Офис и производство компании

Быстро & Точно

Надежно & Выгодно



BLAW2

ВЕРТИКАЛЬНАЯ ЛИНИЯ ДЛЯ ОБРАБОТКИ КРОМКИ И МОЙКИ СТЕКЛА

АВТОМАТИЧЕСКИЙ И ТОЧНЫЙ ЗАМЕР



Высота, длина и толщина стекла перед процессом обработки точно измеряются.

ВЫСОКАЯ СКОРОСТЬ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ



Передняя, задняя и верхняя кромка стекла быстро и точно обрабатывается с регулируемой скоростью 30 м/мин.

ЛЕГКОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ



Функции могут задаваться и отслеживаться посредством сенсорного экрана в ручном и автоматическом режиме.



Качество



Сервис



Прибыль

BEST MAKİNA SAN. VE TİC. A.Ş.

ООО МЕРАН (ОФИЦ. ДИЛЕР В РОССИИ)



Dilovası OSB 2. Kısım Yeşilirmak Cad. No:29
Dilovası - KOCAELİ / TÜRKİYE



[+90] 262 754 02 32



[+90] 262 754 02 34



www.bestmakina.com



info@bestmakina.com



115201 Москва, ул. 2 Котляковский пер.,
д.1, стр. 1



8 (495) 740 25 75



www.bestmakina.com



info@meran.ru



Компания YUNTONG (Юнтонг) является старейшей компанией в Китае, занимающейся исследованием и производством оборудования для стекольной промышленности. Компания была образована в 1986 году и первыми ее проектами были печь вертикальной закалки стекла и оборудование для флоат-производства.

Преимущества оборудования компании YUNTONG



YUNTONG была первой компанией в Китае, которая начала промышленное производство горизонтальных печей для закаливания стекла. На сегодняшний день YUNTONG производит печи закаливания с радиационным и конвекционным типом нагрева стекла. Оборудование компании YUNTONG работает в США, Англии, Канаде, странах Европы, Египте, Австралии, Индии, Малайзии, Корее, Японии и других странах. В странах бывшего СССР больше 30 печей в России, Белоруссии, Украине, Грузии, Казахстане, Таджикистане и Литве. Печи закаливания стекла YUNTONG установлены на таких заводах по производству листового стекла, как Гомельский Стекольный Завод, Саратовский Институт Стекла, Стекольный завод Востек. На стекольном заводе «Саратовский Институт Стекла» шесть лет назад компания YUNTONG провела реконструкцию линии по производству флоат-стекла. Был полностью обновлен участок концевых операций, частично печь отжига и бортоформующие машины. В данный момент ведутся переговоры о полной модернизации всей производственной линии с увеличением тоннажа.

С 2006 года YUNTONG уделяет основное внимание печам, оснащенным конвекционной системой. Так как основным приоритетом рынка становится низкоэмиссионное стекло (Low-E), то печи с конвекционной системой закалки получили наибольший спрос и интерес.

На сегодняшний день компания YUNTONG производит лучшие в Китае печи для закаливания низкоэмиссионного стекла (Low-E). Посредством уникальной структуры конвекционных вентиляторов-ракушек, за счет подбора оптимальной мощности вентиляторов, под управлением точной японской электроники,



конвекционная система компании YUNTONG достигла лучших в мире показателей по закаливанию низкоэмиссионного стекла (Low-E). Два года назад был проведен эксперимент при закаливании стекла с коэффициентом эмиссии 0,01 в Новой Зеландии. Эксперимент дал положительные результаты и на сегодняшний день, это самый лучший в мире показатель закаливания стекла с таким низким коэффициентом эмиссии при оснащении печи лишь верхней конвекционной установкой.

Прочие улучшения в композиции печей возможно не столь глобальны и не имеют большого рекламного эффекта, но при работе на печи на сегодняшний день можно заметить немало улучшений.

Одной из важнейших задач при создании своего оборудования компания YUNTONG считает экономию энергозатрат при закаливании стекла. Печи закаливания — изначально очень энергоемкое оборудование и снизить потребление электроэнер-





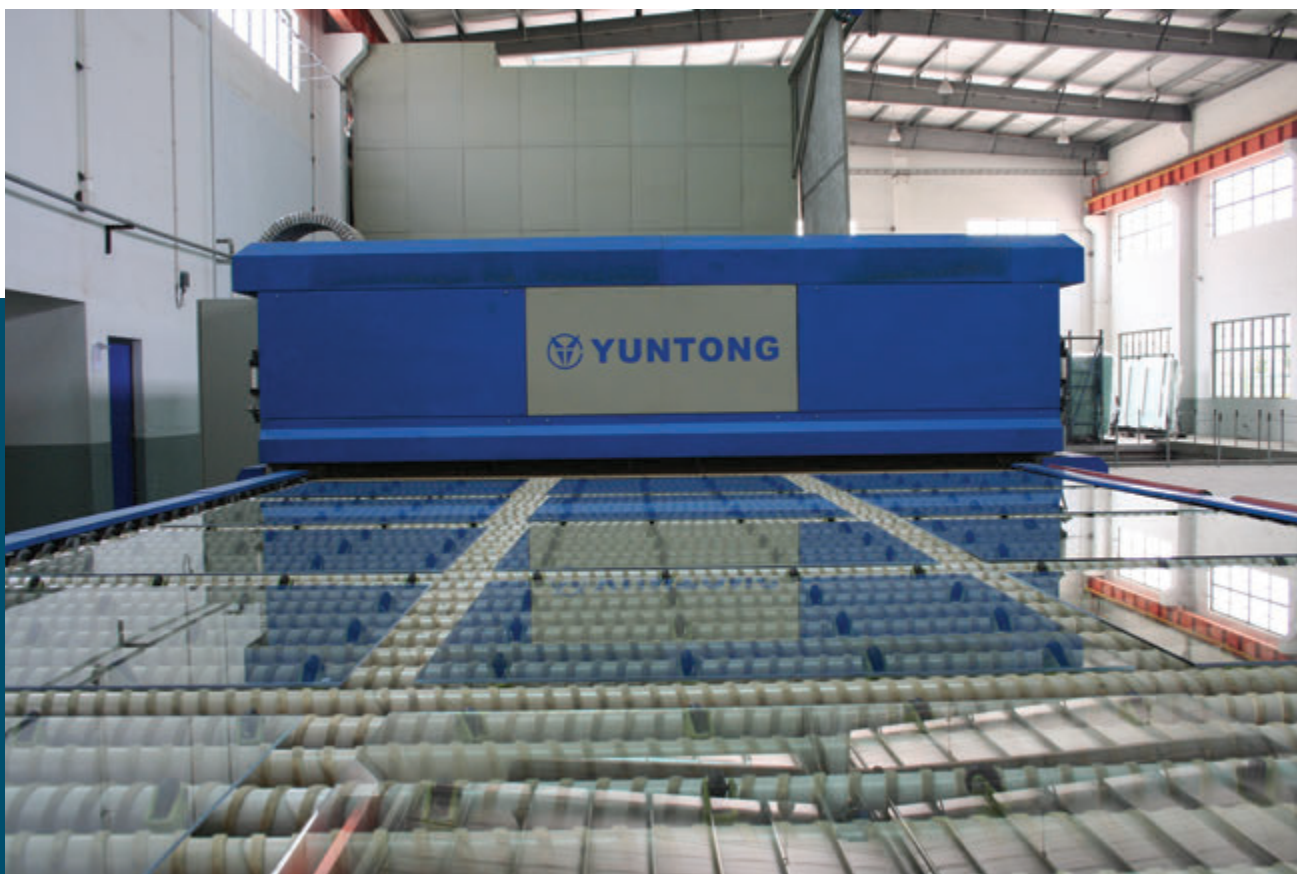
гии, сохранив при этом все важнейшие технологические показатели — сложная задача. Для ее решения YUNTONG использует систему двух и более вентиляторов охлаждения разных мощностей, оснащенных инверторами, супертолстый теплоизоляционный слой, специально разработанные форсунки-бабочки, продольно установленные нагревательные элементы, систему зонального позиционирования стекла.

Во-вторых, одним из приоритетных направлений при производстве оборудования является надежность его работы при длительной эксплуатации. Поэтому компания подбирает наиболее надежных производителей комплектующих — моторы, подъемники, шестеренки, втулки, элементы привода, крепежных соединений. Несмотря на то, что зарубежные производители выполняют некоторые элементы изящнее, чем китайские производители, YUNTONG все же старается не нагружать печь импортными комплектующими во избежание роста цены на конечную

продукцию, а пытается путем эксперимента выбрать лучших производителей на китайском, тайваньском, корейском и других близлежащих рынках. Те элементы, которые не находят альтернативу на китайском рынке, компания приобретает за рубежом (керамические валы — Везувиес, Франция/Бельгия, система управления — Япония, инкодеры, инвертеры — Япония, электро-размыкатели — Германия и пр.).

В-третьих, YUNTONG постоянно совершенствует процесс закаливания стекла. Помимо модернизации конвекционной установки, компания также работает над системой подачи воздуха на стекло в камере охлаждения. Была изменена панель подачи воздуха с форсунками и сплав металла при производстве данной панели, таким образом повысился эффект закаливания.

В-четвертых, компания работает над усовершенствованием закаливания моллированного стекла. В блоке продольного моллирования был изменен подъемный механизм сопел при форми-





ровании изгиба, улучшена система контроля, повышена точность формирования кривизны дуги и надежность работы установки. В блоке поперечного моллирования увеличено количество роликов, тем самым достигнут более точный результат гнутья и возможность при поперечном гнутье производить изгиб стекла толщиной более 10 мм. Структуру сопел блока изменили со сварных на клепанные, тем самым повысив их прочность и избежав деформирования сопел при длительной эксплуатации.

В-пятых, изменили ввод работы вентилятора охлаждения высокого давления, тем самым снизив при его старте потребление электроэнергии и устранив возможность перегрева.

В-шестых, усовершенствовали работу трансмиссии — ввели в эксплуатацию трансмиссионный вал, без соединительных элементов, что делает работу более надежной и стабильной, исключает возможности поломки при длительной эксплуатации.

Новыми направлениями деятельности компании YUNTONG является осуществление «переезда» флот-заводов — продажа б/у флот-линий, их установка и запуск в других странах; изготовление моек стекла с пожизненной гарантией от образования ржавчины. Начато производство печи непрерывного закаливания проходного типа для Белоруссии. Первые образцы таких печей уже более 5 лет успешно работают на рынке Китая и Японии. Теперь появилась возможность продемонстрировать возможности YUNTONG в производстве печей проходного типа и на территории бывшего СССР.

Еще одним немаловажным направлением компании YUNTONG, которое также можно отнести к новым, является изготовление и

последующий ввод в эксплуатацию печей для изготовления PVB триплекса автоклавным способом. Такой способ ламинирования позволяет получать PVB триплекс, обладающий очень высокими эксплуатационными характеристиками. Подробнее об этом мы расскажем в следующих статьях.

Yuntong Glass Mechanic & Electronics Technology Co., Ltd
Коммерческий директор: Wang Yongli

Языки общения  
г. Циньхуандао, Китай

+86 136 0323 1707

+86 134 8810 391

e-mail: ylw4500@hotmail.com

Менеджер отдела продаж: Барина Наталья

Языки общения  
г. Пекин, Китай

e-mail: natkabarino@yahoo.com

Представительство в России

Генеральный директор: Душутин Сергей Сергеевич
115088, г. Москва, ул. Новоостاپовская, д. 5, с. 1

Тел.: +7 495 6608837, 9880162

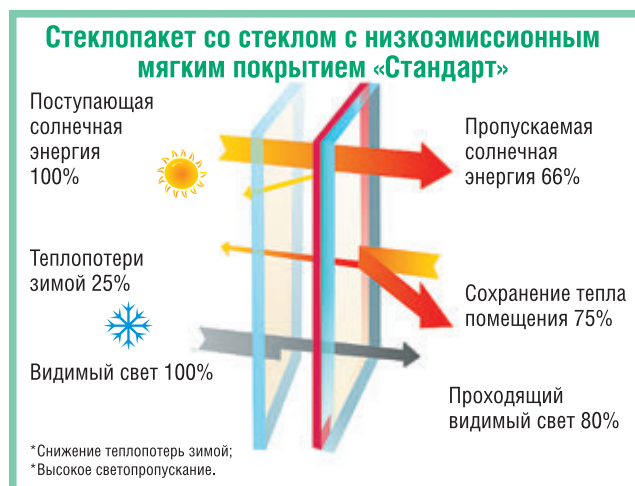
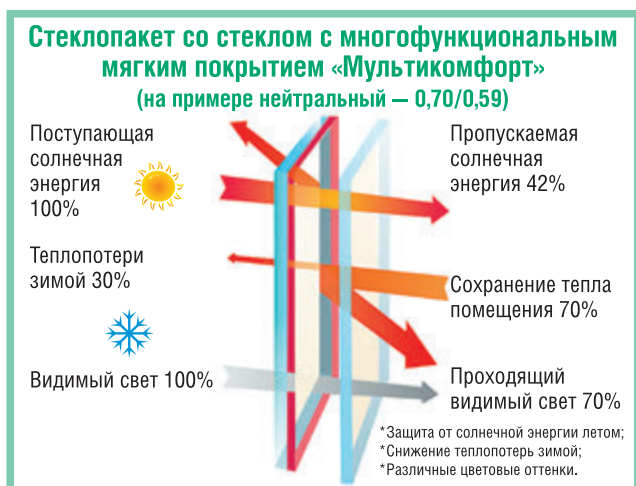
e-mail: dolpo@rambler.ru

www.yuntongglass.ru

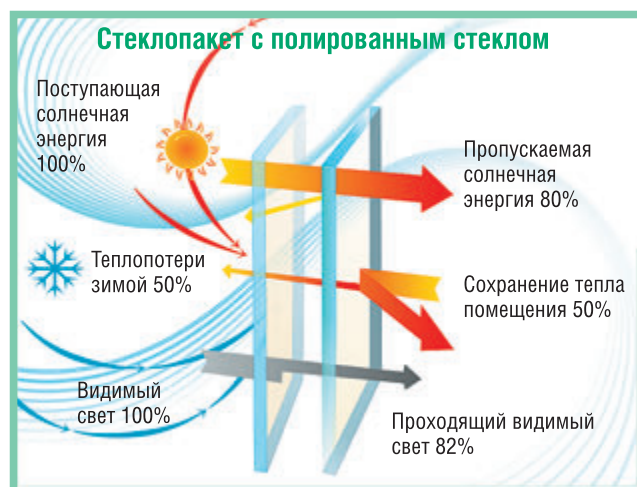
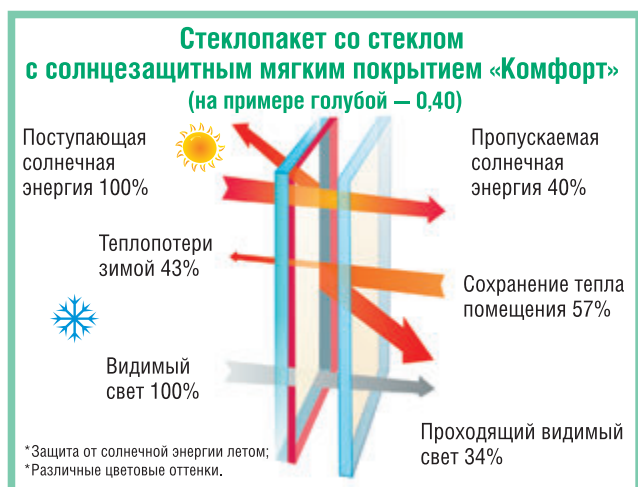




С 2012 г. НА РЫНКЕ ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩЕГО СТЕКЛА
Стекло с солнцезащитным мягким покрытием «КОМФОРТ»;
Стекло с низкоэмиссионным мягким покрытием «СТАНДАРТ»;
Стекло с многофункциональным мягким покрытием
«МУЛЬТИКОМФОРТ».
ВСЯ ПРОДУКЦИЯ ВЫПУСКАЕТСЯ В РОССИИ



Тепло Вашему Дому



Пекка Ниеминен — директор по продажам компании Glaston Finland Oy. Последние 12 лет его жизнь неразрывно связана с Tamglass Ltd и группой компаний GLASTON. А всего в индустрии производства безопасного стекла, он уже работает 18 лет. На данный момент господин Ниеминен отвечает за продажи оборудования и сервис Glaston Finland Oy в Европе, на Ближнем Востоке и в Африке (ЕМЕА). Его команда состоит из 15 человек. Пекка, как никто другой, знает все о безопасном стекле и об оборудовании для его производства.

Опыт. Совершенство. Развитие.



Стекло и бизнес: Как давно компания Glaston работает на российском рынке?

Пекка Ниеминен: Наша компания начала оперативную деятельность на российском рынке в семидесятых годах прошлого века, еще в Советском Союзе.

СиБ: Насколько я понимаю, это еще была компания Tamglass. Кому и какое оборудование было впервые поставлено в Советском Союзе? Работает ли оно до сих пор?

П.Н.: Компания Tamglass с момента своего создания в 1970 году была ориентирована на экспорт высоких технологий. В начале 80-х годов в г. Саратове начала свою работу первая печь закалки Tamglass HTF в компании «СаратовСтекло». Это был прорыв; качество и безопасность воплотились в реальный пример для стекольной отрасли на десятилетия вперед. Первая линия уже не работает. За более чем тридцать минувших лет типы и виды стекла настолько изменились, что, конечно, для них требуется новое современное оборудование.

СиБ: Когда и почему произошла смена названия с Tamglass на Glaston?

П.Н.: В 2007 году наша компания была переименована в Glaston Corporation. На тот момент в корпорацию входили TAMGLASS, Uniglass, Z.BAVELLONI, Albat & Wirsam. Мы искали больше единства, объединения нескольких промышленных брендов с общей стратегией. Структура Glaston была упорядочена. Сформированные бизнес-области — термической обработки стекла, предварительной обработки стекла, программных решений, обеспечили эффективную основу выполнения новой бизнес-стратегии компании.

СиБ: На какой продукции компания специализируется сегодня?

П.Н.: Мы специализируемся на оборудовании для обработки стекла, которое совершенствует и расширяет бизнес наших заказчиков. С помощью оборудования Glaston наши партнеры производят самое высококачественное и энергоэффективное стекло. Помимо безупречной качественной продукции, наши заказчики могут соответствовать постоянно изменяющимся требованиям к стеклу в архитектурной отрасли, в автомобилестроении, в солнечной энергетике, в производстве мебели и бытовых приборов.



Наша линейка включает, но не ограничивается: технологические линии и оборудование для производства безопасного стекла для автомобильной промышленности; линии закалки, ламинирования плоского стекла, ламинирования моллированного стекла; линии моллирования и закалки стекла; эксклюзивное оборудование для производства безопасного стекла; высококачественное оборудование и инструмент для обработки стекла; обслуживание в течение всего срока службы оборудования; модернизацию, запчасти и другое.

СиБ: Где расположены производства компании? По какой причине были выбраны именно эти страны?

П.Н.: Glaston Corporation — международная компания. Мы располагаем глобальной сетью послепродажного обслуживания, наши производственные площадки расположены на трех континентах в пяти странах: Финляндия, Италия, Бразилия, Китай и США. Среда обитания человека становится все более разнообразной. Чтобы соответствовать этим изменениям ужесточаются регламенты в стекольной отрасли и возникает потребность в более безопасных и энергоэффективных решениях из стекла. Мы в Glaston делаем все возможное, чтобы вывести обработку и использование стекла на новый уровень на каждом континенте.

СиБ: С какими трудностями пришлось столкнуться компании в связи с кризисом в Европе и России? Отличается ли антикризисная стратегия компании в России от аналогичных мер в других странах?

П.Н.: Основной вопрос сегодня и в последние месяцы — это чрезвычайно сложный курс российского рубля. Сложилась ситуация, когда некоторым из наших клиентов потребовалось даже оптимизировать свои инвестиции.

Все антикризисные меры в любой стране так или иначе связаны с двумя составляющими: инвестиции и конкуренция. Конечно, с учетом рисков, сочетание этих двух мер может отличаться, например, в Южной Европе, России, Казахстане, Ин-

дии или Китае. Мы всегда учитываем специфику каждой страны, прислушиваемся к каждому из наших заказчиков, ведь они все очень важны для нас.

СиБ: Компания Glaston уделяет большое внимание развитию технологий. Почему компания остается верна политике инвестирования в ноу-хау?

П.Н.: Современные изделия из стекла связаны с благополучием, удобством и безопасностью людей, поэтому Glaston взял на себя обязательства использовать высокие технологии. Это очень важно, когда речь заходит о безопасности и качестве жизни людей.

Так как качество стекла неразрывно связано с оптическими характеристиками, мы в Glaston считаем, что каждому нужен «правильный свет». Поэтому высококачественное безопасное стекло — это право каждого.

СиБ: На данный момент компания представляет уникальные технологии?

П.Н.: Glaston является ведущим поставщиком технологий безопасного стекла. Во всех наших продуктах используются результаты кропотливых научно-исследовательских разработок и многолетний опыт Glaston. Например, мы представляем уникальную концепцию воздушной флотации Glaston AIR™ для закалки сверхтонкого стекла на воздушной подушке, а также передовую концепцию FC1000™ для достижения безупречного качества закалки супер низкоэмиссионного стекла с мягким покрытием Super Soft Low-E.

Также хотелось бы отметить, что высокотехнологичная конвекционная система Glaston Chinook Pro™ FC1000 с точной и равномерной верхней и нижней рекуперацией воздуха является самой прогрессивной в мире. Она значительно улучшает показатели энергоэффективности.

СиБ: Как обеспечивается контроль качества и пост-продажное обслуживание оборудования?



П.Н.: Концепция Glaston по контролю качества представлена тщательно спроектированной современной системой автоматизации и пользовательским интерфейсом. Осознавая трудности ежедневной работы операторов производств и инженеров ОТК, мы оснащаем наши линии удобными в эксплуатации автоматическими системами с сенсорными экранами, легкими в коллективном использовании в различных режимах: от интуитивной эксплуатации до точного измерения качества стекла в режиме реального времени. Также интегрируемая система измерений в реальном времени для контроля качества iLook™ позволяет полностью исключить субъективную оценку и человеческий фактор. Кроме того, Glaston представляет ведущую в мировом масштабе интеллектуальную систему GlastonInsight™. Используя точный инфракрасный сканер и онлайн систему измерения качества продукции, эта система измеряет качество каждой загрузки и вносит поправки в рецепт закалки при необходимости, тем самым повышается качество, минимизируются отходы и повышается производственная эффективность.

Мы работаем для людей. Знаем и понимаем требования и ожидания и инвесторов, и владельцев, и производителей. Долгосрочная поддержка клиентов, обслуживание в течение всего срока службы — наши принципы. Для удобства клиентов у Glaston более 20 представительств в разных странах мира. Контракты на годовое обслуживание, поставка запчастей, модернизация и обновление, непрерывное обучение и консультации и многое другое — это ежедневная работа нашей сервисной команды.

СиБ: На каких российских производствах установлена продукция Glaston?

П.Н.: Все ведущие российские компании, занятые в стекольной отрасли, поставщики стекла архитектурного и бытового применения имеют оборудование Glaston. С благодарностью упомянуть всех не позволят рамки данного интервью, но хочу отметить АКМА, ИНПРУС, Маско-Гласс, Модерн Гласс, Мосавтостекло, РСК, Салаватстекло.

СиБ: В чем основное конкурентное преимущество компании? Почему российские и международные производители стекольной продукции выбирают Glaston?

П.Н.: Глобальная стратегия Glaston состоит из трех программ развития: Опыт (Experience), Совершенство (Excellence) и Развитие (Explore).

На этих стратегических принципах и основаны преимущества Glaston для производителя из любой страны мира — это высокие технологии, качество, надежность, длительный опыт и энергоэффективность.

Российские компании, занятые обработкой стекла, по достоинству оценивают надежность Glaston, поскольку из-за большой площади России, важно иметь высокий уровень надежности. Другая важная составляющая — обеспечить высокое качество конечных продуктов.

СиБ: Почему многие сотрудники хранят верность компании на протяжении долгих лет? Как Glaston добивается того, что в компании работают профессионалы высочайшего уровня, уникальные технические специалисты?

П.Н.: Да, это верное утверждение, сотрудники Glaston хранят верность компании на протяжении многих лет, у нас есть сотрудники, которые в компании более 30 лет. Я уже 12 лет в компании. В нашей компании умеют слушать и слышать людей. Мы нанимаем высококвалифицированных специалистов и растим свои кадры. Основа наших отношений — командная, мотивированная работа.

СиБ: Как, по Вашему мнению, будет развиваться ситуация на российском рынке производства и переработки стекла в ближайшие годы?

П.Н.: Как было сказано ранее, стекло всегда будет оставаться одним из самых ключевых материалов и компонентов в современной архитектуре. Россия в этом плане — не исключение. Мы считаем, что в ближайшие годы существенно увеличится потребность в высококачественных изделиях из безопасного стекла для фасадов, окон и дверей.

Не следует забывать также о растущих потребностях в безопасных стеклах нового поколения в автомобилестроении.

Российский рынок имеет большой потенциал для реконструкции существующих зданий. Для улучшения энергетического баланса необходимо пересмотреть практику использования простых стеклянных окон и дверей в пользу безопасного эффективного Low-E стекла.

Климат в России требует, чтобы тепло сохранялось в помещениях любого размера в зимнее время и горячий воздух не поступал извне в летнее время. А по личному опыту мы знаем, что всем важно иметь правильный дневной свет через окна!!!!



Международная выставка строительных, отделочных материалов и инженерного оборудования

15-17 марта 2016

Россия, Екатеринбург
МВЦ «Екатеринбург – ЭКСПО»

Подробнее на сайте

www.build-ural.ru

ITE Урал
Тел.: +7 (343) 380-22-80
E-mail: build-ural@ite-ural.ru
www.ite-ural.ru

Следуя самым последним направлениям в современной архитектуре с ее индивидуальными сложными конструкциями, компания Cerion GmbH разработала новую технологию обработки стекла, которую можно применять для отделки поверхности зеркал для ванных комнат (Рис. 5), стеклянных дверей или больших элементов фасадов (Рис. 2). Все это стало возможно благодаря новой процедуре лазерной обработки.

Новейшая лазерная технология для инновационного дизайна из стекла



Лазерная технология от Cerion уже применяется в крупных проектах по работе с элементами фасадов по всему миру. Здание музыкальной школы Norderstedt было отделано стеклянным фасадом с лазерной обработкой с обеих сторон. Степень матирования стекла может без проблем варьироваться в зависимости от индивидуального дизайна благодаря новой технологии лазерной обработки. (Рис. 1)

Проект «Хрустальный свет» в Солт-Лэйк-Сити был разработан Кэтрин Виджери и реализован в сотрудничестве с компанией Isophon Glas GmbH из города Ганноверш-Мюнден и Glasmalerei Peters GmbH из города Падерборн. (Рис. 4)

Одна из зон аэропорта в Солт-Лэйк-Сити была украшена стеклянными панелями с разным сложным декором на каждой из них. Сатинированная отделка всех панелей в этом проекте была произведена при помощи лазера Cerion.

Принимая решение о покупке лазерного оборудования, важными критериями становятся снижение издержек и инновационный подход. Если лазерное оборудование необходимо для обработки дверей или элементов фасада размером до 3300 x 15000 мм, то компания Cerion предлагает как большое, так и маленькое оборудования для оптимальной работы предприятия. (Рис. 5)

Для гравировки плоского стекла под поверхность используется твердотельный лазер с диодной накачкой. При помощи этого типа лазера стекло можно разрезать и создавать трехмерную структуру на поверхности. Луч импульсного лазера создает внутри стекла желаемую структуру, не касаясь при этом стеклянной поверхности. С высокой точностью можно

создавать трехмерные мотивы и структуры, например, эффект отклонения света. (Рис. 1)

С лазерным обрабатывающим центром c-vertica от Cerion матирование и гравировка под поверхность полностью осуществляется в автоматическом режиме.

Девиз этой революционной технологии обработки — «стекло есть стекло». Делая гравировку под поверхность или матируя поверхность стекла, лазерный луч создает неповторимый дизайн, который будет служить долго и способен вынести любые погодные условия. От заполнителей и расходных материалов, таких как краска, кислоты, защитная пленка и так далее, можно полностью отказаться, благодаря лазерной технологии. Издержки и потребление энергии намного ниже, если сравнивать с другими традиционными методами обработки стекла.

Благодаря c-vertica можно обрабатывать следующие типы стекол: флоат-стекло, стекло с низким содержанием железа (Optiwhite®), зеркала (спереди, внутри или сзади), закаленное стекло (только поверхность), термически упрочненное стекло, многослойное стекло, стекло с покрытием, акриловое стекло (XT (экструзионное) и GS (литьевое)), а также матовое стекло (Satinato, с пескоструйной обработкой). (Рис. 3)

Сферы применения лазерной технологии Cerion

- Обработка стеклянных поверхностей с индивидуальным дизайном для эксплуатации на открытом воздухе.



1



2



3

- Матирование стекла различными оттенками серого цвета
- Новые способы расслоения стекла с покрытием или зеркал с декоративными или техническими целями.
- Создание прозрачной и долговечной нескользящей поверхности на стекле при помощи запатентованного метода Lasergrip® (сопротивление скольжению R9 и R10).
- Структурирование и резка технического стекла с беспрецедентным качеством.
- Гравировка двух и трехмерных форм и структур внутри стекла без повреждения поверхности.
- Гравировка под поверхность для создания защиты от солнца и контроля поступления света в помещение.



4



5



6



7



Должны ли мы забыть про стекло и заняться картофельным бизнесом?

Йорма Виткала, председатель GPD

Конференции — это отличное место, чтобы подумать о развитии промышленности, посмотреть, над чем работают другие направления бизнеса, а также пообщаться с людьми своей отрасли. Даже в самую горячую пору, проведя пару дней на хорошей конференции, можно заметить результаты, которые выражаются в новых бизнес идеях и связях. Пользу может принести даже простая идея или утверждение. Одно такое заявление я никогда не забуду. Оно звучало так: «Вам всем следует заняться картофельным бизнесом. Стекольный бизнес — отстой!»

Прежде, чем объяснить детали «картофельной истории», я хочу поделиться с Вами одним из самых запоминающихся выступлений с прошлой конференции Glass Performance Days (GPD) 2013 в Финляндии.

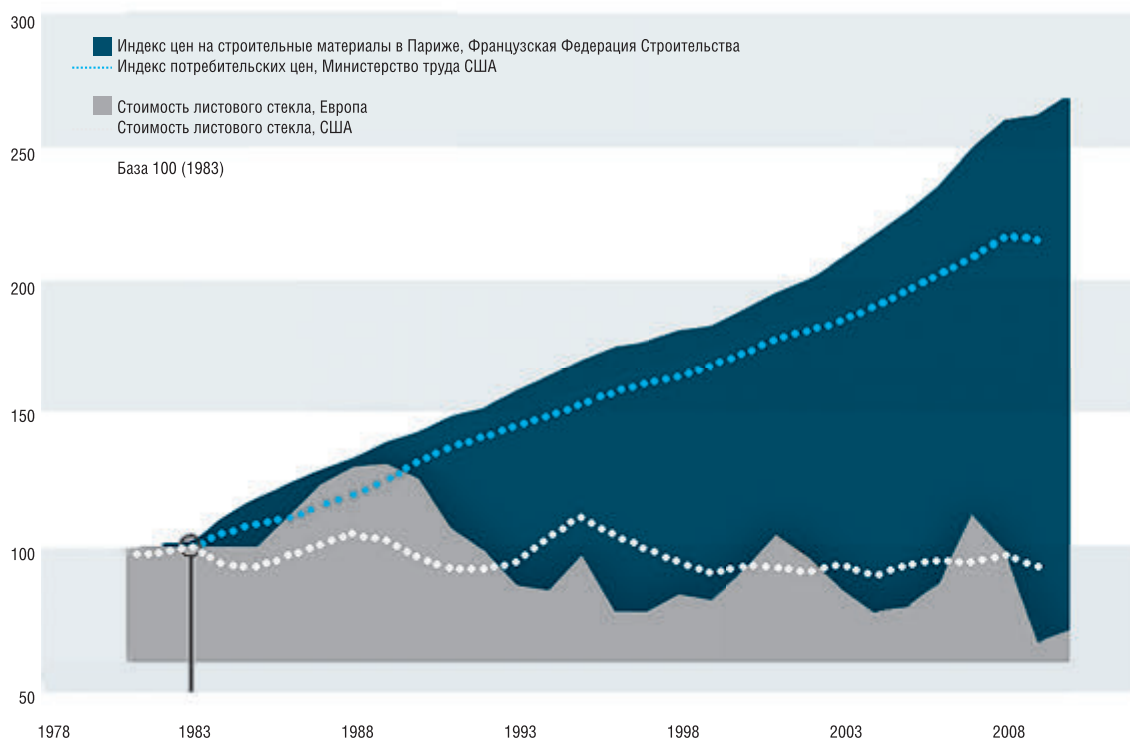
На церемонии открытия г-н Скотт Томсен, в то время Президент группы компаний Global Flat Glass Group, входящей в корпорацию Guardian Industries Corp., в своем выступлении много говорил о скорости развития стекольной промышленности и о необходимости внедрять новшества быстрее. Он подчеркнул, что мы слишком озабочены конкуренцией внутри нашей цепочки создания стоимости вместо того, чтобы обеспокоиться развитием альтернативных строительных материалов таких, как бетон, например. Он говорил о соотношении площади окна к стене, и, как это соотношение существенно влияет на весь стекольный бизнес в целом. Мудрые слова г-на Томсена. Если у Вас не было возможности посмотреть его выступление, я советую потратить немного своего времени и взглянуть на него — <http://www.glassfiles.com/videos/gpd-2013-opening-ceremony-scott-thomsen>

На той же конференции г-н Бернард Савает представил потрясающий график.

С первого взгляда в это трудно поверить. Как такое возможно? График демонстрирует нам печальную историю развития цен на стекло за последние 30 лет. Он показывает, как другие строительные материалы значительно увеличили свой ценовой уровень по сравнению со стеклом. В настоящее время мы видим, как много нового и интересного происходит в стекольной промышленности, больше, чем когда-либо. Умные стекла применяются повсюду, и, как следствие, я твердо верю, что мы достигнем правильной кривой графика, хотя до этого еще далеко.

На одной конференции в 2014 году г-н Савает показал этот график и заявил печальным голосом на всю аудиторию, полную людей из стекольной промышленности: «У Вас неправильный бизнес! Вы все должны заняться картофельным бизнесом. Картофель более ценный, чем стекло».

Может, стоит попробовать? Или все-таки нам следует начать работать больше друг с другом как единая отрасль для совместного развития и продвижения инноваций? Как уже говорилось, много всего интересного происходит в стекольной промышленности в данный момент: развитие направления вакуумных стеклопакетов, использование сверхтонкого



Динамика цен на стекло

стекла, развитие покрытий и многое другое. Главные нововведения происходят при взаимодействиях в цепочке создания стоимости. А этот процесс начинается с налаживания связей и сотрудничества.

Международная Стекольная Конференция Glass Performance Days (GPD) — это единый форум, где происходит постоянное стремительное развитие. Я призываю Вас стать частью этого ускоренного развития стекольной промышленности и присоединиться к нам на GPD 2015 в июне в Финляндии. Вы сможете найти под-

робности и детальную информацию о регистрации на www.gpd.fi.

В этом году г-н Бернард Савае обязательно поставит перед нами очередную задачу на своем семинаре «Основные показатели индустрии плоского стекла».

Так что давайте забудем про картофель и встретимся в Финляндии этим летом!

Международная Стекольная Конференция Glass Performance Days (GPD) — это независимый форум, посвященный развитию мировой стекольной промышленности посредством обучения. Конференции проводятся в различных странах. В настоящее

время конференции организуются в Финляндии, Индии и Бразилии один раз в два года, а также в Китае ежегодно. В Финляндии, помимо конференции, также организуются семинары-практикумы и стекольная выставка.

Программа GPD
на английском языке —
<https://mobile.gpd.fi/program/>

Программа GPD
на русском языке —
<http://www.glassbusiness.net/docs/GPDFinal%20Program2015-RUS.pdf>



www.facebook.com/GlassBusiness

KazBuild

ufi
Approved
Event

Лидирующая международная
строительная выставка
Казахстана

2-5 сентября 2015

Атакент, Алматы, Казахстан

подробная информация:
www.kazbuild.kz



На выставочной площадке компания Deceuninck («Декёнинк») представила уникальные разработки в сфере энергосбережения, а также последние технические решения в области оконных технологий и строительных материалов.

По словам генерального директора компании Фолькера Гута, несмотря на падение оконного рынка на 12%, компания «Декёнинк» в ушедшем году показала хорошие результаты. «Акцент, сделанный на продвижение инновационной системы «Фаворит Спэйс», дал свои плоды, и сегодня это один из самых востребованных продуктов компании. В этом инновационном энергоэффективном профиле реализован целый комплекс уникальных технических решений. Кроме того, он доступен по цене. Мы с гордостью можем сказать, что уже каждое 5-е окно из нашего профиля — это окно из профиля «Фаворит Спэйс», — рассказал Фолькер Гут.

На сегодняшний день особенно вырос интерес к продукции «Декёнинк» со стороны партнеров в странах СНГ, поскольку рублевые цены и отсутствие таможенных пошлин дали необходимое конкурентное преимущество российской продукции в стра-

нах ближнего зарубежья. Уже сейчас ведутся активные переговоры с новыми клиентами из Киргизстана, Молдавии, Армении, Белоруссии и Казахстана.

Самым значимым событием для концерна «Декёнинк» в 2014 году стала покупка ведущей турецкой компании по производству ПВХ-систем Pimas (бренды Pimarep и Enwin). Такое стратегическое решение позволило «Декёнинку» войти в ТОП-3 мировых производителей ПВХ-систем. Кроме того, в активы компании вошли еще два производства в Турции в районе Стамбула и современное производство Enwin недалеко от Ростова-на-Дону.

«Хотя нынешнюю экономическую ситуацию нельзя назвать простой, нашей целью остается увеличение нашей рыночной доли, в том числе за счет уходящих с рынка конкурентов. Для этого у нас есть «правильные» продукты и «правильная» команда, а с данной комбинацией у нас есть все условия чтобы продолжать расти и достигать успехов. Приобретение Enwin бесспорно сыграло для нашей компании очень позитивную роль. Мы планируем сохранить марку «Энвин» с производственной площадкой близ Ростова-на-До-

ну, параллельно предлагая переработчикам «Декёнинк» и всем потенциальным клиентам продукцию «Энвин» в эконом-сегменте в качестве пакетного предложения совместно с другими нашими продуктами. Более того, мы и дальше планируем развивать наш инновационный продукт «Фаворит Спэйс», — отметил Фолькер Гут.

Международный концерн The Deceuninck Group (Декёнинк Групп) является мировым лидером в области производства ПВХ систем и композитных материалов для строительной промышленности и входит в ТОП-3 мировых производителей ПВХ — окон. За более чем 75 лет своей истории компания заработала доверие и лояльность многих производителей, дистрибьюторов, установщиков окон, а также архитекторов, строителей и конечных потребителей окон из ПВХ благодаря преданности своей идее «Мы строим надежный дом» и ориентации на клиента. Декёнинк имеет заводы в Бельгии, Чехии, Франции, Германии, Польше, России, Таиланде, Турции, Объединенном Королевстве и США. Компания насчитывает более 3000 сотрудников в 25 странах. Штаб-квартира концерна находится в Бельгии (Deceuninck NV). По итогам 2014 года суммарный оборот компании составил 552,8 млн евро.

В России концерн Deceuninck представлен подразделением Deceuninck Rus Ltd. (ООО «Декёнинк Рус»), которое включает в себя представительства в восьми российских регионах (Москва, Санкт-Петербург, Воронеж, Екатеринбург, Новосибирск, Самара, Ростов-на-Дону, Хабаровск) и собственное производство в Московской области (г. Протвино), оборудованное по последнему слову техники. Общее количество сотрудников в России — более 280 человек.

Компания «Декёнинк РУС» является производителем инновационной и уникальной по своим характеристикам профильной системы «Фаворит Спэйс», зарекомендовавших себя на оконном рынке систем «Эфорте», «Фаворит», «Баутек», «Форвард» и материала из древесно-полимерного композита, используемого как для террасных покрытий, так и для наружной отделки «Твинсон».

Являясь социально-ответственной компанией, Deceuninck следует самым высоким экологическим стандартам и нормам энергоэффективности, постоянно развивается, предлагая новые продукты, соответствующие мировым тенденциям, и улучшая качество работы на всех уровнях своей деятельности: производственном, коммерческом, кадровом и финансовом. В 2010 и 2011 годах компания получила Премию в области энергосбережения «Берегите энергию», в том же 2011 году компания получила премию в области инноваций «Время инноваций».



Генеральный директор компании Deceuninck Rus Фолькер Гут о ситуации на оконном рынке

В день открытия выставки BATIMAT RUSSIA генеральный директор компании Deceuninck Rus Фолькер Гут рассказал об итогах работы в 2014 году и ситуации на оконном рынке.

В апреле 2015 года на российский рынок вышла новая оконная ПВХ-система VEKA ARTLINE 82 от компании VEKA Rus (крупнейший международный производитель и эксперт в области оконных ПВХ-систем). Новинка отличается смелым для России дизайном — створка в системе скрыта за рамой, поэтому со стороны фасада пластиковая часть окна практически незаметна. Конструкции из таких профилей обеспечивают на 20% более эффективное светопропускание по сравнению со стандартными окнами. Решение разработано специалистами VEKA и не имеет аналогов в России.

«Потребителю важно предложить уникальный продукт. Наша новая система отличается от «обиходных» по дизайну, открывает больше возможностей для доступа света в здание. Сейчас, когда существуют тенденции экономить за счет естественного освещения, новинка крайне актуальна, — поясняет Сергей Ельников, руководитель отдела маркетинга компании VEKA Rus. — Окна из такого профиля энергоэффективны — теплофизические свойства позволяют использовать их даже для пассивных зданий».

Новинка имеет широкий фальц, это дает возможность установки многокамерных стеклопакетов практически любой ширины (до 52 мм) и толщины, в том числе с энергосберегающим стеклом.

Дизайнерские возможности VEKA ARTLINE 82 расширяет возможность использования специальных алюминиевых накладок, с помощью которых готовые окна могут принимать различные цвета. Палитра включает привычные оттенки «под дерево», а также яркие и металлические решения.

Основной сферой применения новинки создатели считают индивидуальное строительство.

«В России востребована классика — в частных домах почти не ставят металлические конструкции со стеклами в пол по причине их низкой теплозащиты. Пусть у нас в стране и дешевые по сравнению с Западом энергоносители, однако важно их тратить экономно. То, что окна из нового профиля увеличивают освещенность домов и могут применяться даже для пассивных зданий — это большой плюс. Неоспоримым преимуществом для индивидуального строительства станет и богатая цветовая гамма окон. Для пластиковых конструкций это редкость», — комментирует Людмила Юрьевна Кирсанова, генеральный директор архитектурно-дизайнерского бюро «Линия комфорта».

VEKA ARTLINE 82 выпускается в соответствии с требованиями немецкого стандарта RAL-A, по нему расчетный срок безопасной эксплуатации системы — более 50 лет.

VEKA RUS — крупнейший мировой производитель оконных и дверных систем из ПВХ. Компания входит в состав немецкой фирмы VEKA AG. Первое производство VEKA RUS в России было запущено в октябре 1999 г. в Наро-Фоминском районе Московской области. В 2004 г. открыта вторая производственная площадка компании в г. Новосибирске. VEKA RUS стала первой западной экстрюжной компанией в РФ, получившей сертификат соответствия стандарту качества DIN ISO 9001:2000. В апреле 2006 года VEKA RUS первая и единственная в России прошла сертификацию на соответствие европейскому знаку качества RAL. С 2011 года является членом Союза производителей полимерных профилей (СППП).

Светопрозрачные конструкции: новые нормативы уже в разработке

23 апреля 2015 года в московском офисе REHAU состоялось собрание участников секции «Строительные материалы», входящей в Технологическую платформу «Строительство и архитектура» (ТП СА). Темой заседания стала координация работы недавно сформированной подсекции «Светопрозрачные конструкции», выбор ее руководителя и представителей и разработка стратегического плана исследований по направлению СПК.



В мероприятии, председателем которого выступил Дмитрий Березуцкий, глава Ассоциации «GreenСтрой», приняли участие эксперты ряда российских предприятий, осуществляющих производство поликарбоната, стекла, профильных систем, фурнитуры и комплектующих для светопрозрачных конструкций, а также представители профессиональных отраслевых союзов, научно-исследовательских институтов и органов исполнительной власти.

«Сегодня оконная отрасль как никогда нуждается в создании единой нормативной базы, учитывающей все современные требования в области экологичности и энергоэффективности строительства, — говорит Дмитрий Березуцкий. — В рамках заседания мы уже выдвинули ряд перспективных проектов исследований, направленных на переработку существующих нормативов, изменение методов проектирования и поддержку образовательных программ для ВУЗов. Надеемся, что слаженная работа подсекции «Светопрозрачные конструкции» будет способствовать продвижению и развитию данных инициатив».

Собрание завершилось утверждением руководителя подсекции (им стал Лев Шахнес, исполнительный директор Союза Стекольных Предприятий) и состава Экспертного совета, в который вошли ведущие специалисты отрасли, в том числе Антон Карявкин, руководитель технического центра стратегического направления «Строительство» компании REHAU.



VEKA Rus впервые «спрятала» створку окна в раму

На российский рынок вышла новая ПВХ-система VEKA ARTLINE 82



www.facebook.com/GlassBusiness

Чистая прибыль концерна увеличилась до 10,5 млн (в 2013 году — 8,4 млн евро) в результате частичного одобрения отложенных налоговых активов в США и уменьшения налоговых расходов. Капитальные расходы концерна составили 31,3 млн евро (в 2013 году — 26,7 млн евро). Декёнинк улучшил в 2014 году свой бухгалтерский баланс благодаря увеличению капитала в 50 млн в августе 2014 года. Численность сотрудников выросла и насчитывала по состоянию на 31 декабря 2014 года 3,434 человека (31 декабря 2013 года — 2,746).

Погодные условия в начале года были довольно мягкими, что обусловило рост

объема продаж практически во всех странах региона. Однако хороший старт сменился значительным спадом продаж во втором и третьем квартале во всей Центральной и Восточной Европе. Напряженная геополитическая ситуация в России и Украине также повлияла на продажи: объемы стабильно росли в первой половине года, однако, в начале третьего квартала началось ухудшение. Продажи Декёнинк в Польше остаются стабильными, наблюдается рост продаж в Чехии, Словакии и Венгрии.

Том Дебуше, генеральный менеджер (CEO) группы компаний Deseuninck, отметил: «Для компании «Декёнинк» очень важно адаптироваться к меняющейся

внешней среде. Мы инвестируем в мощности в растущих регионах, в основном в Турции, США и на развивающихся рынках. В то же время мы адаптируем структуру расходов и вкладываем средства в повышение эффективности производств в Европе. В 2014 году мы приобрели бренд Pimarpen («Пимапен») и завод на юге России, где производим оконный профиль бренда «Энвин» для российского рынка. Теперь Декёнинк является лидером на третьем по величине рынке ПВХ-окон и владеет тремя ведущими брендами в верхнем сегменте. В будущем это укрепит наши позиции на этом высоко конкурентном рынке. Украинский кризис оказал негативное влияние на российский рынок, однако сохраняется высокий потенциал в области нового строительства и ремонта. Мы убеждены, что наша стратегия «Инновации, экология, дизайн» была выбрана правильно: запуск инновационных программ, увеличение продуктивности и уменьшение структуры расходов сохраняют маржу компании на уровне и позволят сохранить стабильный рост чистой прибыли».

Говоря о ситуации на российском рынке, генеральный директор «Декёнинк Рус» Фолькер Гут подчеркнул: «Учитывая непростую экономическую ситуацию в стране, мы в целом довольны нашими результатами за 2014 год. Наш уровень снижения финансовых показателей гораздо ниже, чем в среднем по рынку ПВХ профилей в основном благодаря успешным продажам новой системы «Фаворит Спейс». В любом случае, этот кризис мы рассматриваем для себя прежде всего, как «возможность», тем более, что теперь, мы можем предложить клиентам профиль в любой ценовой категории от эконом-класса «Энвин», до премиум-сегмента «Декёнинк». Кроме того, мы запустили производство ламинированного профиля, чтобы удовлетворить растущий спрос на цветные окна. Поэтому несмотря ни на что, мы с уверенностью смотрим в будущее».



Концерн Deseuninck («Декёнинк») подвел финансовые итоги 2014 года

Покупка турецкого бренда Pimarpen укрепила позиции компании Deseuninck («Декёнинк») в развивающихся регионах. В 2014 году концерн показал устойчивый рост: общий объем продаж увеличился на 3% (+0,8% по сравнению с 2013 г.) и составил 552,8 млн евро (в 2013 — 536,5 млн евро).

Компания «РТД», партнер-дистрибьютор «профайн РУС» представила на выставке «Стройиндустрия Севера. Энергетика. ЖКХ 2015» продукты марки КВЕ, продемонстрировав преимущества этих профильных систем. Особый акцент был сделан на высоких требованиях к энергосбережению ПВХ-профилей с учетом сложных климатических условий региона.

В рамках выставки компания «профайн РУС» и коллеги из компаний «РТД» представили ряд успешно реализованных проектов, таких как региональная программа в области энергосбережения и повышения энергоэффективности зданий в поселке Депутатский, а также проекты с органами Стройнадзора в сфере тепловизионного аудита. Среди совместных

инициатив компаний есть несколько учебных проектов, например, запуск учебной программы по подготовке высокопрофессиональных специалистов для оконного бизнеса Якутии, проводимая совместно с профессиональным лицеем №7.

«В результате встреч, которые мы провели совместно с компанией «РТД», у нас выстроилось более плотное взаимодействие с представителями оконного бизнеса города и республики. Важно, чтобы компания-производитель присутствовала в деловой жизни регионов, а не только ограничивалась поставками товара. Политика «профайн РУС» была всегда ориентирована на комплексную поддержку своих партнеров вне зависимости от их географического расположения», —

прокомментировал Александр Бадьин, представитель хабаровского филиала «профайн РУС».

Создание благоприятных условий для развития малого и среднего бизнеса является приоритетом в Якутии. В республике 2015 год объявлен годом предпринимательства. Компания «профайн РУС» уже несколько лет подряд ведет комплексную работу по развитию оконного бизнеса в регионе. В список ее основных активностей входит обучение и подготовка квалифицированных специалистов для оконного бизнеса, а также внедрение энерго- и ресурсосберегающих технологий в строительную отрасль региона.

Выставка «Стройиндустрия Севера. Энергетика. ЖКХ 2015» была организована при поддержке Министерства архитектуры и строительного комплекса Республики Саха (Якутия). Мероприятие было посвящено вопросам повышения эффективности местных предприятий, ориентированных на производство и применение энергоэффективных технологий. В выставке приняли участие более 100 компаний из 20 регионов России.

О компании «профайн РУС»

«профайн РУС» — российское подразделение международного концерна profine GmbH International ProfileGroup — ведущего производителя ПВХ-профиля для окон и дверей. Концерн profine GmbH представляет по всему миру три немецкие марки ПВХ-профиля: КВЕ (КБЕ), TROCAL (Трокаль) и Kömmerling (Кёммерлинг).

Вклад компании «профайн РУС» в инновационное развитие индустрии в 2013 году был отмечен отраслевой премией «Полимеры России». «профайн РУС» — единственная компания на российском рынке СПК, производство которой прошло добровольную экологическую сертификацию и получило экомаркировку «Листок жизни».

Экологический сертификат «Листок жизни»

Экомаркировка «Листок жизни» — первая и единственная в России система добровольной экологической сертификации международного уровня. Представляет собой анализ полного жизненного цикла продукции, услуг и работ (экомаркировка I типа), соответствует международному стандарту ISO 14024. С 2007 года Программа входит во Всемирную Ассоциацию Экомаркировок (GEN), с 2011 года аккредитована в Международной программе взаимного доверия и признания 20 ведущих экомаркировок мира (GENICES).



Партнер компании «профайн РУС» в Якутии принял участие в выставке «Стройиндустрия Севера»

Партнер компании «профайн РУС» компания-дистрибьютор «РТД» приняла участие в выставке с презентацией о преимуществах профильных систем КВЕ в Якутии.

Открытие show-room AGC Glass Russia



5 декабря 2014 г. AGC Glass Russia при участии руководителя европейского подразделения AGC по развитию новых бизнесов Валери Барлет открыла инновационную площадку Glass Play в ТВК «ЭКСПОСТРОЙ».

Руководитель европейского подразделения AGC по развитию новых бизнесов Валери Барлет в своем выступлении отметил: «2014 стал годом значимых и знаменательных событий для компании AGC. Открытие шоу-рума Glass Play в России — одно из них. Данный проект позволит укрепить доверительные и партнерские отношения с дизайнерами и архитекторами, реализующими творческие идеи для частных клиентов».

Glass Play — это уникальная платформа для экспериментов дизайнеров и архитекторов с цветом стекла, его фактурой и уникальными функциональными свойствами, которая позволяет воплощать самые смелые и необычные идеи в сегменте частного домостроения.

Концепция шоу-рума отражена в его названии: Glass Play — игра стекла. По словам руководителя проекта Glass Play Сергея Касьяна, она состоит из трех частей: игры с внешним миром, подразумевающей восприятие остекленного здания снаружи в гармонии с окружающей средой, игры со светом и тенью внутри жилого помещения и игры с интерьерным стеклом.

Основная задача Glass Play — популяризировать применение стекла с добавленными свойствами в сфере частного жилого домостроения. Проект объединяет лучшие инновационные продукты AGC в комбинации с уникальным сервисом, который начинается с консультаций и наглядных демонстраций и заканчивается профессиональным монтажом готовых изделий с гарантией от японского концерна со 100-летней историей.

Glass Play дарит привелегию в числе первых узнавать об инновациях в сфере остекления и применения стекла в дизайне интерьеров. Отличительная особенность продукции Glass Play — умный функционал в сочетании с уникальным дизайном.

Шоу-рум Glass Play открывает новые возможности использования японского стекла в жизненном пространстве частного заказчика.

Рекорд BAU: более 250 000 посетителей!



BAU, ведущая выставка архитектуры, строительных материалов и систем, впервые за свою пятидесятилетнюю историю преодолела барьер в 250 000 посетителей. На выставку, которая уже давно была распродана до последнего сантиметра, в эти шесть дней приехали 251 200 посетителей, это на 16 000 больше, чем в 2013 году. Хотя количество немецких посетителей и выросло, такой значительный рост достигнут благодаря иностранным гостям. Около 72 000 посетителей (плюс 20 процентов по сравнению с 2013 г.) приехали из-за границы. BAU также снова подтвердила свою репутацию архитектурной выставки, ведь около 65 000 посетителей приехало из архитектурных и проектных бюро, и эта цифра снова выросла по сравнению с 2013 г.

По словам руководителя выставки д-ра Райнхарда Пфайффера, BAU превзошла ожидания участников и посетителей: «С новыми рекордными показателями BAU однозначно стала ведущей выставкой и за пределами ЕС. Это подтверждает и значительный рост посетителей из Турции, Китая и Саудовской Аравии». С точки зрения Дитера Шефера, председателя Совета участников BAU и Председателя Правления компании Deutsche Steinzeug Cremer & Breuer AG, BAU «впечатляюще доказала, что

по праву носит титул ведущей выставки. Качество и интернациональность посетителей снова выросли».

Китай (2 083 посетителя / 2013: 1091 посетитель) и Южная Корея (912 / 2013: 525) относятся к странам с максимальным приростом. Таким образом, Китай, наряду с Россией (2474 / 2013: 2920), прочно вошел в десятку стран-лидеров по количеству посетителей. Из стран Ближнего Востока, особенно из Саудовской Аравии (477 / 2013: 280) и ОАЭ (423 / 2013: 200) приехало значительно больше посетителей, чем в 2013 году. Турция с 3694 посетителями (2013: 2402) заняла четвертое место вслед за Италией. Традиционно сильные страны ЕС, такие как Австрия (11923), Бельгия (1330), Нидерланды (1450), Словения (2362), Польша (2578), Чешская Республика (2381) и Великобритания (1536) снова значительно улучшили показатели.

«BAU стала неотъемлемым мероприятием, все хотят быть здесь». Такое впечатление сложилось у каждого, кто прокладывал свой путь через 17 выставочных павильонов. Участники в унисон провозгласили: павильоны были полными с первого дня выставки. BAU наглядно показала, чем она знаменита и на чем основана ее слава: полные выставочные павильоны, сенсационные конструкции стендов, профессиональные переговоры на стендах и, прежде всего, посетители со всего мира. Нелегко было и 2015 участникам из 42 стран. Они были хорошо подготовлены и не пожалели сил, чтобы показать себя с лучшей стороны перед профессиональной публикой. На многих стендах персонал с раннего утра настаивал на поток клиентов. Не смотря на то, что BAU 2015 потребовала от своих участников полной отдачи, настроение на стендах было прекрасным, особенно учитывая новые рекорды по установленным контактам.

Участники, хоть и избалованные на предыдущих выставках, остались под глубоким впечатлением от постоянного потока посетителей. Многие участники сообщали о двухзначном увеличении количества контактов. «Каждый день был лучшим, лучше, чем на всех предыдущих мероприятиях», — поясняет Мартин Мёлльманн, директор Dyckerhoff. Похожее высказывание принадлежит и Михаэлю Висснеру, руководителю по продажам и

СОБЫТИЯ

маркетингу компании Saint-Gobain Isover: «Мы приятно удивлены частотой посещения нашего стенда с первого дня выставки. Мы надеемся, что нам удастся перенести эйфорию, которую мы почувствовали на BAU в этом году, в нашу повседневную работу». Бернд Гуальди, руководитель по корпоративным коммуникациям компании Braas, сообщил о «большом наплыве посетителей сразу в первый день».

В очередной раз выросшая интернациональность посетителей BAU отразилась не только в статистике, но и в отзывах участников. Руководитель Dorma Томас Вагнер: «Резонанс был во всех отношениях сногшибательным. Почти 50 процентов гостей нашего стенда приехали из-за границы. Уже в четвертый день выставки мы установили на 10 процентов больше контактов, чем в 2013 году. Для нас BAU оказалась абсолютным успехом». Для Томаса Лауритцена из Schüco выставка BAU «для строительной отрасли тоже, что IAA для автомобильной промышленности. Международная ориентация BAU уникальна». Под сильным впечатлением находятся и многие иностранные участники, прежде всего компании из Китая. «Мы были приятно удивлены качеством переговоров и тому, что они доходили прямо до заключения контрактов», — сообщает Скотт Ли, директор по маркетингу Guangdong Fenglu Aluminium: «Мы точно снова будем участвовать в 2017 году и будем рекламировать BAU в Китае». Роману Чечулину, руководителю отдела продаж и маркетинга ООО «Современные технологии обработки древесины» (торговая марка Ultralam), выставка очень понравилась: «С одной стороны представлено огромное количество продуктов из разных отраслей строительства, но с другой стороны там невозможно затеряться, потому что все очень логично и правильно организовано. Участвуют действительно лучшие. Посетители знакомы с продуктом, много дистрибьюторов, архитекторов, строителей. Количеством посетителей мы довольны. Очень много немцев, голландцев, бельгийцев, французов, итальянцев, русских, поляков, японцев, китайцев, корейцев. Я думаю, что в общей сложности мы встретились с посетителями из 25–30 стран. От выставки мы ожидали новых контактов и получили их, причем не только в Германии — во всем мире. Надеемся на серьезное увеличение продаж».

То, что BAU достигла новых успехов по интернациональности, видно и из результатов опроса участников, проведенного исследовательским институтом TNS Infratest. 90 процентов участников, на семь процентов больше, чем два года назад, дали интернациональности посетителей оценки «от отлично до хорошо». Частота посещений стенда также была оценена участниками еще лучше, чем в 2013 году. Общей оценке BAU уже практически некуда расти. Почти все участники (97 процентов) в целом оценили выставку «от отлично до хорошо». Интересно отметить, что новые часы работы выставки нашли положительный отклик, ими довольны 85 процентов опрошенных. Два года назад, когда выставка BAU закрывалась еще на полчаса позднее, т.е. в 18:30, довольны были только 52 процента. В оценке актуальной экономической ситуации изменений не произошло. 81 процент участников, ровно столько, как два года назад, считают ситуацию позитивной.

Опрос посетителей остался на стабильно высоком уровне, здесь также рост уже практически невозможен. 98 процентов посетителей дали выставке оценки «от отлично до хорошо», 97 процентов снова хотят посетить выставку через два года. Наилучших оценок посетителей удостоились широта и полнота ассортимента, а также присутствие лидеров рынка. Удовлетворенность посетителей в этой категории, как и почти во всех других, приближается к 100 процентам. Важнейшая цель — получение информации о новинках — была достигнута 93 процентами посетителей, вторая по важности цель — повышение квалификации и расширение научных знаний — успешно достигнута 94 процентами. Почти все посетители, а точнее 96 процентов, являются посетителями-специалистами, около двух третьих из них, по словам самих респондентов, занимают руководящие должности.

Поводом для восхищения BAU была и в этот раз команда звездных архитекторов, например, в среду на форуме C2 друг за другом выступали: Вольф Д. Прикс (COOP Himmelbau, Вена), Кеннет А. Льюис (Skidmore, Owings and Merrill LLP, Нью-Йорк), Кристоф Ингенхофен (ingenhoven architects, Дюссельдорф) и Альфредо Брилембург (Urban-Think-Tank, Цюрих). Докладчики экстра-класса, бесплатно, аутентично, на расстоянии вытянутой руки в центре выставочной суеты — такое есть

только на BAU. Теперь даже самые великие представители архитектурного цеха не хотят пропускать «архитектурную выставку» BAU. Насколько BAU воспринимается как выставка для инженеров и архитекторов, показал День инженеров, на который впервые зарегистрировались более 1000 участников. «Традиционно в центре внимания BAU стоят скорее архитекторы, но и многие инженеры-строители выступают здесь», — поясняет Генрих Шрётер, Президент Баварской палаты инженеров-строителей.

Если уж BAU ставит высокую планку в отношении именитых участников и презентаций на их стендах, то для сопутствующей программы выставки и подавно. Три выставочных форума снова стали настоящим магнитом для публики. Благодаря расположению в центре павильонов (C2, C4 и B0), посетить форумы можно было практически на ходу — и бесплатно! — и «прихватить», важнейшие темы отрасли, с объяснениями независимых экспертов из архитектуры, науки и промышленности. «Жизнь в городе 2030», «Building Information Modeling» (BIM) и «Высотные здания», так назывались тематические дни на Форуме C2.

Кульминацией программы в рамках BAU снова стала Долгая ночь архитектуры. Около 30 000 посетителей захотели увидеть в пятницу вечером 50 самых интересных с архитектурной точки зрения зданий Мюнхена при ночном освещении.

Следующая BAU пройдет с 16 по 21 января 2017 на территории Messe München.

www.bau-muenchen.com

Международная выставка «InterGlass 2015»



С 27 по 29 апреля 2015 года в павильоне № 75 ВДНХ прошла I международная специализированная выставка «Inter-



Glass 2015», организованная Союзом архитекторов России при поддержке Москомархитектуры, НИЦ «Строительство» и Союза Стекольных Предприятий.

Особое внимание на выставке было уделено применению стекла в архитектуре. Участниками выставки стали компании-лидеры рынка стекла, производители и поставщики оборудования и светопрозрачных конструкций, научные и инженерные центры. Среди участников — такие известные компании, как AGC, Guardian, Pilkington, Kuraray, Schüco, AKMA, Техноком, Ritec, Buhler, ЮТА и другие.

Гости и участники выставки смогли ознакомиться на стендах компаний и в рамках деловой программы с различными видами архитектурного стекла, конструктивными и инженерными решениями, обсудить вопросы обеспечения энергоэффективности, безопасного остекления, печати на стекле, разработками нормативной базы применения стекла и светопрозрачных конструкций в строительстве.

На выставке была представлена экспозиция четвертого конкурса «Стекло в архитектуре», в котором традиционно принимают участие ведущие российские архитекторы. Авторы конкурсных проектов провели презентации своих работ в рамках деловой программы. 27 апреля был объявлен на выставке Днем архитектуры, в его программе состоялась церемония награждения лауреатов конкурса. Национальную премию за лучший реализованный проект с применением стекла — Башню «Эволюция» ММДЦ «Москва-Сити» — получил авторский коллектив во главе с Филиппом Никандровым (ЗАО «ГОРПРОЕКТ»).



Гран-при конкурса, уникальный стеклянный приз, вручил его автор и создатель, специалист в области уникального интерьерного стекла из Франции Бернар Пикте. Перед награждением Бернар Пикте выступил с лекцией «Высокое французское ремесло и стекольная индустрия: парижское Ателье Бернара Пикте».

Объединение в рамках проекта выставочной экспозиции, деловой программы и архитектурного конкурса, прямое общение производителей стекла и конструктивных решений с архитекторами и проектировщиками будет способствовать применению новейших разработок в архитектуре и строительстве. Выставка стала началом перспективного проекта, который, по мнению участников и гостей выставки, получил самую высокую оценку, и, несмотря на небольшой объем экспозиционной площади, стал уникальной площадкой для обмена опытом и установления деловых контактов.

www.interglass-expo.com

Итоги выставки MosBuild 2015: визит министра Михаила Меня, две недели работы экспозиции и насыщенная деловая программа

С 31 марта по 3 апреля и с 14 по 17 апреля 2015 года в ЦВК «Экспоцентр» состоялась крупнейшая в Восточной Европе 21-я международная строительная и интерьерная выставка MosBuild. Организатор мероприятия — Группа компаний ИТЕ, лидер на российском рынке выставочных услуг.

В этом году выставка MosBuild проходила в двухнедельном формате, объединив масштабные тематические направления на

одной площадке: с 31 марта по 3 апреля работала MosBuild Неделя Дизайна и Декора, с 14 по 17 апреля — MosBuild Неделя Строительства и Архитектуры.

31 марта 2015 состоялось торжественное открытие MosBuild, которое ознаменовало старт нового строительного сезона. В церемонии открытия приняли участие главы и представители государственных и общественных организаций: заместитель министра строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации Е.О. Сизэрра, первый заместитель председателя Комитета Государственной Думы по земельным отношениям и строительству М.Л. Шакум, первый заместитель руководителя Департамента градостроительной политики города Москвы О.В. Рынди́н, депутат Московской городской Думы В.И. Теличенко и другие почетные гости.

17 апреля, в заключительный день работы MosBuild, выставку посетил министр строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации Михаил Александрович Мень.

Визит министра на MosBuild был обусловлен рядом факторов, в том числе необходимостью выделить лучшие разработки в строительной отрасли, создать условия для их развития и впоследствии составить реестр лучших продуктов — единый каталог, благодаря которому производители и потребители смогут беспрепятственно найти друг друга.

Министр начал обход выставки со стенда Международной инвестиционно-строительной корпорации ZHUODA, представляющей легкие модульные дома. Михаил Мень выразил готовность поддержать развитие этой инновационной идеи на территории Российской Федерации. Затем министр посетил стенд фонда «Сколково», который впервые представил на MosBuild инновации в области строительства. Заслушав презентации участников, Михаил Мень пообещал включить целый ряд разработок в реестр лучших продуктов РФ. Осмотр экспозиции министром строительства завершился на стенде группы компаний «Альта-Профиль», крупнейшего ответственного производителя отделочных материалов из ПВХ. Министру были представлены новинки группы, среди которых — элементы внешней отделки зданий, сайдинг, фасадные и дренажные системы. После осмотра выставки состоялся пресс-подход, во время которого

СОБЫТИЯ



Михаил Мень отметил разнообразие представленных на MosBuild экспонентов и ответил на вопросы журналистов. В первую неделю работы MosBuild экспозицию посетила известная дизайнер-декоратор Диана Балашова. Ее выступление на тему «Секрет создания востребованного интерьера» вызвал особый интерес среди специалистов отрасли. После мастер-класса дизайнер осмотрела экспозицию и отметила новые тренды, представленные на выставке.

2 апреля на стенде компании «РОС-СТАЙЛ» народный художник России Валентин Юдашкин представил новую эксклюзивную коллекцию обоев «Путешествие по Италии».

В презентации новой коллекции фресок от компании Palazzo Fresco приняла участие заслуженная артистка России Анастасия Волочкова.

На выставке зарегистрировано 86141 посещение профессионалами строительной и интерьерной индустрии из 80 регионов России и 66 стран мира.

В этом году в выставке приняли участие 1566 компаний из 44 стран мира. На MosBuild было представлено 22 национальных павильона от 13 стран: Бельгии, Венгрии, Германии, Греции, Испании, Италии, Китая, Кореи, Малайзии, Португалии, Словакии, Финляндии и Чехии. Экспозиционная площадь выставки 2015 года составила 90000 м².

Неделя MosBuild Строительство и Архитектура сконцентрировала инновационные достижения отрасли. Стенды с научными разработками представили Фонд «Сколково», МАРХИ, ФИОП «РОСНАНО», а также объединенная экспозиция энергоэффективных материалов и технологий «Пассивный дом».

Свое участие в следующем году в MosBuild 2016 уже подтвердили многие лидеры отрасли — участники выставки MosBuild этого года: ROCAGROUP, АЛЬТА-ПРОФИЛЬ, ROSSTYLE, ORAS, HANSGRÖNE, VITRA, DURAVIT, GEBERIT, ДВЕРИ UNION, ТРГОВАЯ ПЛОЩАДЬ, МАСТЕРДОМ, IZOVOL, TRIMO,

SUPERTEXTIL, TURKUAZTEXTIL, ADANAKIS, ARTES, KALEKILIT, DEKABOYA, ANZA, MIRKA, DIDONATO, ARMOURCOAT, EGGER, CEZAR, TPELECTRIK, COSWIK, PANAGET, KTEXCLUZIVE, RASCH, ERISMANN, PUFAS, MARBURG, A.S. CREATION, HEWLETTPACKARD, EMILIANAPARTI, VINIL, ZAMBAITI, SIRPI, SLAVIKWALL-PAPER, PAN-EL, НОВОКОРСАН, САНТОП, LEMARK, РАДОМИР, ХОГАРТ, ORIGINALGROUP, ВОДОЛЕЙ-СТАЙЛ, ДЕКЕЭКСТРУЖН, ХАНТСМАН-НМГ, ИЗОРОК, КЕРАМИКА И КЛИНКЕР, РУУККИРУС, ТЕГОЛА, WHITENILLS, РОНСОН, БАРИФОРМ, ВИНИЛ-ОН, AMIGO, ESPOCADA, LEGRAND, УЮТ, ARTTEX, ЭСКАР, АВСФАРБЕН, OSMO, SILKPLASTER, X-DECO, ЕВРОДЕКОР, АРТ, КОФ ПАЛИТРА, ОПУС, МОСКОВСКАЯ ОБОЙНАЯ ФАБРИКА, ЛОЙМИНА, РЕНЕССАНСФРЕСКО, AFFRESCO, СТЕНОВА, СОНЕКС, АЛИКС, ИДЕАЛ-МСК, 38 МЕТРОВ, ГРЕЙС, ПРОФИЛЬДООРС, АСТРОДООРС, ДОРХАН, КОМПАНИЯ ГАРДИАН, KRONAKOBLENZ, АРХИКАМЕНЬ, СТАЛЬИНВЕСТ, SBCOMPANY, АЛЮМИНСТРОЙ, DOUBRAVA, KREISEL и другие.

Итоги деловой программы

Традиционно выставка MosBuild сопровождалась обширной деловой программой по наиболее актуальным для строительной и интерьерной отрасли темам.

За две недели выставки состоялось 185 выступлений, презентаций и мастер-классов, спикерами которых стали топ-менеджеры компаний — лидеров рынка, представители профессиональных сообществ и общественных организаций, ведущие архитекторы и дизайнеры.

В первый день выставки MosBuild деловую программу открыла сессия «Архитектура, дизайн и материалы для гостиниц и ресторанов», спикерами которой стали дизайнеры, архитекторы и представители бизнеса: Марко Визмара, Максим Коротенко, Владислав Спицын, Максим Васильев, Владимир Токаев.

31 марта также состоялось подведение итогов Международного конкурса Mos-Build Interiors Awards 2015, где были представлены работы победителей. Конкурс был организован совместно с интернет-проектом Peredelka.tv и коммуникационным агентством ArchDialog.

В рамках деловой программы MosBuild в четвертый раз прошел крупнейший Международный форум «Проблемы и перспективы развития рынка строительно-отделочных материалов и торговли DIY». На форуме выступили: генеральный



секретарь Европейской федерации производителей FEDIYMA Ральф Рамид, директор по маркетингу сети магазинов Leroy Merlin Филипп Мужо, генеральный директор сети «К-раута» Павел Локшин, управляющий партнер сети магазинов «220 вольт» Алексей Федоров и другие топ-менеджеры. В завершение работы форума была проведена специальная сессия для ритейлеров: «Антикризисные решения в магазинах DIY: оптимизация, маркетинг, промо, коммуникация с покупателями».

По традиции с успехом продолжила свою работу образовательная программа выставки — MosBuild School, объединившая в себе цикл мастер-классов, обучающих воркшопов и тренингов от известных архитекторов, дизайнеров, преподавателей профильных вузов и экспертов архитектурного и строительного рынка. Перед слушателями выступили член Французской государственной гильдии архитекторов, владелец агентства Elegance Interior Паскаль Граво, дизайнеры Диана Балашова, Виктор Дембовский, архитекторы Марко Визмара, Борис Уборевич-Боровский, Алексей Розенберг, Сергей Эстрин, Антон Надточий и многие другие. В этом году компания Vitra пригласила для выступления на MosBuild гурь дизайн-проектов — французского дизайнера Кристофа Пийе.

Уже не первый год на выставке особое внимание было уделено вопросам экономики энергоресурсов и использования экологических материалов в строительстве и декоре. 14 апреля состоялся e3Forum («Экология, Энергия, Эффективность») под названием «Эко-офис: проектирование, дизайн, эксплуатация». Модератором форума выступил Александр Ремизов, председатель Совета по экоустойчивой архитектуре Союза архитекторов России.

16 апреля состоялась церемония вручения наград победителям международной экологической Премии в области строительных и отделочных материалов — e3Award, лауреатами которой стали

СОБЫТИЯ

11 компаний. В этом году впервые состоялась презентация продуктов победителей экологической премии.

14 апреля прошла презентация каталога экологически безопасных материалов «GREEN BOOK» — проекта, организованного Министерством природных ресурсов и экологии Российской Федерации, EcoStandard group и НП «Центр зеленых стандартов».

15 апреля с успехом прошла конференция и панельная дискуссия «Зеленый ритейл: торговые центры будущего». Участники мероприятия обсудили перспективы развития «зеленого» строительства в России и странах ближнего зарубежья.

В тот же день, 15 апреля, прошла конференция и панельная дискуссия «Москва 2030», организованная Советом по экологическому строительству. Участники мероприятия рассмотрели существующие в России и ближнем зарубежье инициативы в эко-строительстве, обсудили возможность создания Эко-Округов в Москве и перспективы энергомоделирования зданий.

15 и 16 апреля состоялась 13-я Международная конференция «Технологии проектирования и строительства энергоэффективных зданий, PassiveHouse», где спикеры обсудили примеры проектирования энергоэффективных домов и материалов для их строительства, систему сертификации.

В рамках конкурсной программы второй недели MosBuild была проведена презентация проектов победителей MosBuild Architecture & Design Awards 2015. Презентацию предварили выступления членов жюри конкурса Сергея Скуратова, Александра Бау и Оле Густавсена.

В 2016 году MosBuild — главная в России строительная и интерьерная выставка — соберет все специализированные разделы строительных, отделочных и декоративных материалов в рамках одной недели, с 5 по 8 апреля, в ЦВК «Экспоцентр».

Итоги выставки SibBuild 2015: более 13 тысяч посетителей

20 февраля в Новосибирске завершила свою работу Международная строительная и интерьерная выставка SibBuild 2015 — главное бизнес-мероприятие

строительной отрасли Сибири. Организатором выставки SibBuild выступила компания «ИТЕ Сибирь» — новосибирский офис Группы компаний ИТЕ, лидера рынка выставочных услуг России.

Экспозиция и участники

С 3 по 6 февраля состоялась неделя архитектуры и строительства SibBuild, в рамках которой были представлены следующие тематические разделы: окна, фасады, ворота, строительные материалы и оборудование, инструменты и крепеж.

С 17 по 20 февраля состоялась неделя отделочных материалов и интерьерных решений SibBuild, где были представлены разделы: краски и сухие строительные смеси, двери и замки, керамика и сантехника, натуральный и искусственный камень, освещение, электрика и ткани.

В выставке приняли участие 314 компаний из Германии, Бельгии, Великобритании, Дании, Италии, Испании, Канады, Китая, Нидерландов, Польши, Турции, Украины, Франции и России. Выставочная площадь SibBuild 2015 составила 11292 м².

Участниками выставки стали ведущие компании строительного рынка — Kaban, «Входные Системы», «ДорХан 21 век-Новосибирск», «Сатурн», «Сегал», «Литейно-Прессовый Завод», White Hills, Huntsman, Knauf, RuukkiRus, «Авилон», «Альта-профиль», «Гектор», Завод стеллажного оборудования SOLOS, «ЙорисИде», «Корпус-Тех», «Magma», «Сатурн-Новосибирск», Rega-Lead, Mapei и другие.

Посетители SibBuild 2015

В течение двух недель на выставке побывали 13248 специалистов отрасли.

Согласно статистическим данным, наибольшее количество посетителей — представители Новосибирской области (76% — 1-я неделя SibBuild и 78% — 2-я неделя), Кемеровской области (6%), Ал-



тайского края (5%) и Томской области (4%).

Большинство посетителей 1-й недели выставки SibBuild 2015 представляли строительные и производственные компании (43% и 37% — 1-я неделя, 28% и 29% — 2-я неделя).

Среди посетителей недели архитектуры и строительства SibBuild 2015 доля первых лиц компании составила 42%, среди посетителей недели отделочных материалов и интерьерных решений — 43%.

Деловая программа выставки

В рамках выставки с успехом прошел круглый стол «Комплексное освоение территории как инструмент развития строительства и рынка доступного жилья», организованный Министерством строительства Новосибирской области. В ходе мероприятия были затронуты проблемы сотрудничества государства и бизнеса в формировании социальной инфраструктуры в Новосибирске.

Кроме этого, состоялся круглый стол «О приоритетных проектах развития Новосибирской агломерации». По вопросам развития Новосибирской агломерации, формирования ее транспортного, инновационного, производственного каркаса выступили заместитель губернатора Новосибирской области Сергей Сёмка, генеральный директор ОАО «Агентство инвестиционного развития Новосибирской области» Владимир Никонов, генеральный директор ОАО «Аэропорт «Толмачево» Евгений Янкилевич, генеральный директор ОАО «Технопарк Новосибирского Академгородка» Дмитрий Верховод, руководители строительных организаций и другие эксперты.



СОБЫТИЯ

На Саммите строителей Сибири, организованном Союзом строителей Сибири, обсуждались актуальные вопросы жилищного строительства и особенности планирования капитального ремонта многоквартирных домов.

В рамках недели отделочных материалов и интерьерных решений SibBuild — 2015 о тенденциях и трендах рассказала представитель Британского союза дизайнеров интерьера Надежда Рувинская.

18 февраля в рамках недели отделочных материалов и интерьерных решений состоялась конференция «Перспективы рынка дверей Сибири» — одно из самых значимых мероприятий для профессионалов дверной отрасли Сибири. На конференции, организатором которой выступило информационно-аналитическое агентство «Дверное дело», самые актуальные для отрасли темы обсудили руководители крупнейших оптово-розничных и производственных компаний Сибири и Дальнего Востока.

В 2016 году Международная строительная и интерьерная выставка SibBuild будет проходить с 9 по 12 февраля в формате одной недели.

На SibBuild 2016 специалисты строительной отрасли смогут ознакомиться с экспозицией архитектуры и строительства и экспозицией отделочных материалов и интерьерных решений в одни сроки — с 9 по 12 февраля.

В Новосибирске прошла конференция «Теплые алюминиевые светопрозрачные конструкции для современного квартирного домостроения Сибири»

5 февраля в рамках выставки SibBuild 2015 в г. Новосибирске ведущая европейская компания-производитель решений из алюминия для окон, дверей, фасадов и систем солнцезащиты «Рейнарс Алюминий» провела конференцию «Теплые алюминиевые

светопрозрачные конструкции для современного квартирного домостроения Сибири». Данная конференция была одним из основных мероприятий выставки, где профессионалы архитектурной и строительной области смогли пообщаться на актуальные темы и поделиться своим опытом.

Партнерами мероприятия выступили — АкадемСтройПроект, Sibglass, СибАкадемСтрой и Сибирские Фасады.

Сегодня трудно представить современное здание без стекла и алюминия. Светопрозрачные конструкции без преувеличения можно назвать символом современной мировой архитектуры. Они позволяют сократить сроки возведения зданий, предоставляют все многообразие архитектурных решений, обеспечивают долговечность и ремонтпригодность строений, снижают затраты на фундаменты из-за легкости конструкций, увеличивают полезную площадь, снижая толщину ограждающих конструкций. А главное — современные светопрозрачные конструкции удовлетворяют два самых важных требования времени, — обеспечивают энергоэффективность и экологичность зданий. В наши дни все передовые разработки в области профильных систем нацелены на создание конструкций с повышенными тепловыми характеристиками, способных снизить затраты на отопление в холодный период, и, одновременно, позволяющих сократить затраты на кондиционирование воздуха в помещении в жаркие летние дни путем уменьшения проникновения тепла в помещение. Эти разработки на 100% применимы на территории Урала и Сибири, где климат чрезвычайно переменчив.

В конференции приняли участие более 100 человек, среди которых были архитекторы, проектировщики, инженеры, переработчики, оконщики и стекольщики Сибирского региона. Спикеры конференции поделились своим видением о современных тенденциях в строительстве и



архитектуре жилой недвижимости, обратили внимание на энергоэффективные технологии в промышленной переработке стекла, рассказали об опыте применения алюминиевых систем на ЖК «Европейский берег» и о том, на что следует обратить внимание при использовании теплых алюминиевых систем в жилом домостроении в условиях Сибирского климата. Рейнарс Алюминий рассказала о теплых алюминиевых системах компании и новинках, которые пользуются особой популярностью.

Reynaers Aluminium (Рейнарс Алюминий) является ведущей европейской компанией, специализирующейся на разработке современных и надежных решений из алюминия для окон, дверей, раздвижных дверей, фасадов, веранд, оранжерей и систем солнцезащиты. Reynaers руководствуется принципами энергоэффективности и ответственно подходит к влиянию компании на окружающую среду.

Помимо широкого ассортимента стандартных решений, компания также разрабатывает индивидуальные решения для всех секторов рынка — от жилых объектов до коммерческих и промышленных. Все высококачественные системы отвечают самым высоким требованиям с точки зрения комфорта, безопасности, архитектурного проектирования и энергоэффективности. Reynaers является не только поставщиком, но и ценным партнером для архитекторов, производителей, строителей, инженеров, инвесторов и конечных пользователей.



СОБЫТИЯ

Warsaw Build 2014 — новые бизнес-контакты



70 экспонентов из 12 стран мира, насыщенная деловая программа, включающая семинары, круглые столы и конференцию, возможность увидеть последние достижения строительной индустрии — все это Вторая Международная Выставка «Строительство и Интерьеры» — WarsawBuild 2014.

Церемония открытия WarsawBuild состоялась 18 сентября в выставочном центре EXPO XXI в Варшаве. Мероприятие торжественно открыли Гжегож Бучек, вице-президент Польской Ассоциации Градостроителей, и Валентина Подгородецкая, директор по продажам отдела выставок Interiors в компании ITE Group Plc, Великобритания.

В течение следующих трех дней выставку посетили многочисленные специалисты в отрасли строительства, архитектуры и интерьера. Руководители, менеджеры и бизнесмены со всего мира. Международный характер мероприятия был подчеркнут присутствием миссий иностранных предпринимателей из Мексики, Алжира, Дубая, Украины, Литвы и Беларуси. Со стороны экспонентов стоит отметить, представителей таких стран как Польша, Румыния, Италия, Германия, Португалия и Китай.

Строительство будущего

Энергоэффективные решения для проектирования зданий становятся все более актуальными и популярными во всем мире. В связи с этим, во второй день

в рамках выставки WarsawBuild была организована конференция, посвященная данной теме. Среди докладчиков были политики и VIP-персоны, например, член польского Парламента и президент Экономического Фонда в Польше Вальдемар Павляк, посол Швеции в Польше Стаффан Херрстрем, доктор Анджей Малиновский — президент организации работодателей Польши, Петр Жгоржельски — член польского парламента, глава правительства территориальной и региональной Комиссии, и Мечислав Каспржак, член польского парламента.

Награждение в рамках выставки

В 2014 году в рамках WarsawBuild впервые прошел конкурс на лучший дизайн дверей и окон — New Doors and Windows Diamonds. Были выбраны победители в шести номинациях.

Во время вечернего приема выставки прошла церемония награждения в номинации «Лидеры в индустрии окон и дверей». Золотые медали были вручены компаниям-лидерам продаж по итогам 2013 г.

Туман на Востоке усиливается

Нестабильная ситуация на Востоке вносит свои колебания и провоцирует сомнения, что бизнес на этой территории может быть стабильным и безопасным. Для оценки ситуации были приглашены лекторы из консалтинговой компании Instytut INTL.

«Мы рады, что могли принять участие в выставке, представить свои услуги, показать наш стенд и выступить с докладами на актуальную тему о возможностях развития польских проектов по строительству на Востоке, — сказала Анна Журек от лица Instytut INTL. — WarsawBuild — это достойный проект, компания Lentewenc в этом году вновь показала высокий уровень профессионализма. Мы также заключили деловые сделки на выставке».

Зона Архитекторов

Архитектура неразрывно связана со строительством. В первый день мероприятия была проведена дискуссия о новых жилищных строительных тенденциях "New Urban Design". Ведущими события выступили Мацей Мицельски, представитель МАУ архитектуры и градостроительства, Гжегож Бучек от лица польской ассоциации градостроителей, Гражина Следжинска — президент MTG Agri-Pol SA, и Роберт Мориц — президент ALTA SA.

Больше, чем просто выставка...

«В этом году я получил особенное удовольствие от участия в выставке WarsawBuild в Варшаве. Мы смогли увидеть, в чем наши конкуренты преуспели, было много стендов из сложных конструкций, что говорит о хорошем уровне подготовки компаний. Необходимо отметить высокий профессионализм со стороны организаторов», — сказал Яцек Красневски, представитель Gerda Sp.



НОВОСТИ

«Профайн РУС» представил систему КВЕ_76 мм на ежегодной партнерской конференции

5 февраля в г. Сочи состоялась Ежегодная партнерская конференция компании «профайн РУС», ведущего поставщика и производителя ПВХ-профилей для окон и дверей. Участниками конференции стали представители оконных компаний со всей России и производители ПВХ-материалов. На встречу с партнерами в Сочи также приехал управляющий акционер и генеральный директор концерна profine GmbH д-р Петер Мрозик.

Провести конференцию и презентацию новой профильной системы в столице зимней Олимпиады было решено не случайно. «Это город, в котором не так давно одерживали победы и завоевывали медали спортсмены со всего мира. Надеюсь, что он также станет отличной стартовой площадкой для нашей 76-й си-

стемы», — отметил генеральный директор компании «профайн РУС» Ян-Герд Фос.

На конференции подвели итоги 2014 г. и обсудили планы на 2015 г. Главными пунктами дискуссии стали сложившаяся ситуация на рынке пластиковых окон в связи с резкими скачками валюты, сокращением потребительского спроса и стратегия компании и ее партнеров в этих условиях. Участники конференции затронули вопросы развития зеленых технологий в отрасли и их востребованность среди покупателей.

В этот же день состоялась официальная презентация профильной системы КВЕ_76 мм российским партнерам. Пятикамерная система с монтажной глубиной 76 мм была разработана в 2013 г. специалистами концерна profine GmbH и впервые представлена на выставке fensterbau/frontale в Нюрнберге. Ее



производство в России стартовало в ноябре 2014 г. на заводе в Воскресенске. В том же году система была отмечена знаком качества по новому стандарту RAL-GZ 716, для чего она прошла в общей сложности 80 тестов.

«Мы рассчитываем, что 76-я система откроет новые возможности перед нашими клиентами и их покупателями. Ведь теперь им не нужно будет выбирать, что важнее в остеклении: широкие световые проемы или теплые окна. Новая система отлично сочетает в себе оба этих качества», — прокомментировал Ян-Герд Фос.

После конференции все участники стали свидетелями гала-представления, посвященного презентации системы КВЕ_76 мм в России.



Закаливаемая версия Pilkington Optitherm™ S3 успешно прошла тестирование

В ноябре 2014 г. успешно завершилось тестирование закаливаемого энергосберегающего стекла Pilkington Optitherm™ S3 Pro-T, производство которого стартовало осенью 2014 г. в Московской области на заводе Группы SP Glass, работающего под брендом Pilkington.

Pilkington Optitherm™ S3 — низкоэмиссионное стекло, сочетающее превосходные теплоизоляционные свойства (пропускание тепла — 55%, коэффициент R_0 — 69%), высокое светопропускание (80%) и относительно низкий солнечный фактор (62%). Данный продукт идеально подходит для обеспечения повышенных требований к теплосбережению в остеклении. Производство закаливаемой версии, Pilkington Optitherm™ S3 Pro-T, позволит применять продукт и в архитектурном остеклении. Закаливаемая версия полностью сохраняет технические характеристики Pilkington Optitherm™ S3.

Стекло Pilkington Optitherm™ S3 Pro-T было успешно протестировано на базе ведущих российских переработчиков и получило соответствующие сертификаты. Символично, что испытания были завершены в Международный день энергосбережения, который отмечается 11 ноября.

Группа компаний SP Glass основана в апреле 2012 г., в состав ее акционеров вошли NSG Group, Glasswall, EBRD и ОАО «РОСНАНО». Стратегической целью Группы является развитие рынка инновационных энергоэффективных светопрозрачных конструкций на территории России и СНГ.

Группа SP Glass располагает 14-ю производственно-логистическими площадками на территории России, развивает производство инновационной энергосберегающей продукции — стекла с функциональными покрытиями и Теплопакетов.

Предприятия Группы стремятся предупреждать загрязнение окружающей среды, экономно и рационально использовать потребляемую энергию и природные ресурсы. В настоящее время Группа SP Glass ведет активную совместную работу с представителями отрасли светопрозрачных конструкций, научными и экологическими организациями, органами законодательной и исполнительной государственной власти России в рамках повышения требований к энергетической эффективности зданий, строений и сооружений в действующих нормативных документах.

«Салаватстекло» вернулось к планам строительства завода в Новосибирской области

Компания «Салаватстекло» (Башкортостан) вновь подыскивает площадку в Новосибирской области для строительства стекольного завода.

Как сообщил 19 мая 2015 г. РБК. Новосибирск генеральный директор ОАО «Агентство инвестиционного развития Новосибирской области» (АИР) Владимир Никонов, компания в 2013 году уже обращалась к региональным властям с запросом о возможности подобрать площадку, недавно они продублировали этот запрос. «Те требования, которые они заявили к площадке и ее оснащению, не так-то легко могут быть удовлетворены. Во-первых, им нужен участок земли протяженностью не менее 900 метров общей площадью порядка 20 гектаров. Во-вторых, им крайне необходимо, чтобы эта территория позволяла легко решить вопрос о вагонных поставках материалов, нужных для переработки, а потом и вопрос вывоза», — сказал он. Речь, по его словам, идет о 450 вагонах в месяц, то есть более 5 тыс. вагонов в год завод должен принимать на своей территории. Продукция будет вывозиться и железнодорожным, и автомобильным транспортом. «Здесь главное требование — по обеспечению транспортными возможностями. Не просто железная дорога, а станция, где-то же надо сформировать состав. Решение надо синхронизировать с железной дорогой, которая тоже должна вкладывать свои средства», — отметил Никонов. Кроме того, компания «Салаватстекло» сообщила, что площадка должна быть обеспечена электроэнергией и водой — будущему заводу нужны 16 мегаватт мощности, а также тысяча кубометров воды в день для тех-

нологических нужд. «Мы веером разослали этот запрос нашим инвестиционным уполномоченным в районах и уже получили несколько предложений, которые могут рассматриваться. Сейчас мы заняты тем, чтобы быстро их изучить и предложить компании с ними ознакомиться», — сообщил глава АИР. Впервые о том, что правительство региона подбирает площадку для размещения завода «Салаватстекло» по производству листового стекла мощностью 700 тонн в сутки, стало известно в начале 2013 года. Тогда же озвучивалась сумма инвестиций в его создание — 8,5 млрд рублей. Как сообщалось ранее в СМИ, в руководстве предприятия не исключали, что новосибирский завод может быть запущен во второй половине 2015 года. Предполагалось, что на участке в 20 гектаров компания за пару лет построит завод, который будет производить стекло для строительной отрасли, а также автомобильное и энергоэффективное. Так как за Уралом нет предприятий по производству листового стекла из-за отсутствия месторождений песка, которые бы удовлетворяли требованиям, то, во-первых, сырье для будущего завода придется завозить из европейской части России, а во-вторых, производство будет ориентировано на рынок Сибири, Дальнего Востока и, возможно, Казахстана. Летом прошлого года компания сообщила РБК. Новосибирск, что не нашла подходящую площадку в регионе и сроки реализации проекта будут пересмотрены.

http://nsk.rbc.ru/nsk_topnews/20/05/2015/972000.shtml

Zendow#neo: стекловолокно и стальное армирование повышают теплопроизводительность

Традиционно в ПВХ системах для укрепления оконных рам используется оцинкованное стальное армирование. Благодаря высокотехнологической концепции Linktrusion®, используемой в окнах Zendow#neo, традиционное стальное армирование заменяется стекловолокном.

Linktrusion® предлагает 2 варианта армирования профиля: стекловолокно, встроенное в профиль (200 000 метров стекловолокна используются для укрепления 1 метра ПВХ профиля), или вторичный пенопласт со стальной проволокой, покрытый ПВХ, который затем вставляется в профиль.

Окна Zendow#neo, для которых используется стекло с высокими изоляционными характеристиками, обладают улучшенными изоляционными свойствами — 0,65 W/m•K(Uw).



Визит Saint-Gobain на производство EVALAM в Европе

В начале 2015 года делегация GLASSSOLUTIONS-SGG (Saint-Gobain) прибыла с техническим визитом на завод компании Пужоль (Hornos Industriales Pujol S.A.) по производству пленки EVALAM для ламинирования, чтобы оценить производственные мощности и контроль качества этого передового европейского завода.

Делегация состояла из Йерци Ульбрика, руководителя отдела закупок GLASSSOLUTIONS-Польша, Пьера Вильяма, главного инженера по разработкам GLASSSOLUTIONS-Франция и Томаша Вербицки, начальника производства GLASSSOLUTIONS-Польша. Сопровождал делегацию директор компании Hornos Pujol Хоаким Пужоль, директор завода EVALAM Хосе Мария Гонсалес и менеджер завода EVALAM Хуан Диего Лавандер.

Данный визит был организован с целью внесения изменений в рамочный договор на использование пленки EVALAM Visual взамен известным EVALAM 80/120 и EVALAM Massive при производстве продуктов PRIVA-LITE и DEC-TECH LAM.

Продукты марки EVALAM производятся в современных и просторных цехах на севере Испании. Пленки EVALAM на базе этилен-винил-ацетата имеют инновационные химические присадки, благодаря которым EVALAM приобрел уникальные свойства для ламинирования и стал лидирующим продуктом на рынке, что и было подтверждено компанией Saint-Gobain. Лаборатория компании Hornos Pujol на производстве EVALAM оснащена самыми передовыми и технологичными приборами, позволяющими не только производить тщательный контроль качества, но и постоянно разрабатывать и тестировать новые химические формулы для инноваций и поддержания лидирующих позиций на рынке производства ламинированного стекла.

НОВОСТИ

Прощание с Дино Фензи

Бессменный президент Vitrum с момента основания в 1979 г., почетный и первый президент Gimax (1980–1990 гг.) Дино Фензи ушел из жизни в 2014 году. Коллеги и родственники со страниц разных изданий выражают глубокие сожаления об утрате и вспоминают г-на Фензи как специалиста и бизнесмена высочайшего уровня, умевшего найти возможность для развития в, казалось бы, совершенно безвыходной ситуации, объединившего вокруг себя в рамках различных бизнес- и выставочных проектов многих талантливых людей, внесшего неоценимый вклад в продвижение итальянских продуктов на мировой рынок.

Сегодня Италия занимает одно из ведущих мест по стеклообработке в мире, в том числе и благодаря 30 годам упорной работы Дино Фензи. К его мнению и прогнозам внимательно прислушивались многие в отрасли, прекрасно зная о его невероятной способности к точному анализу ситуации с учетом всех факторов влияния. Те, кому лично посчастливилось работать и общаться с Дино Фензи, всегда будут вспоминать его как человека талантливого, целеустремленного и интересного в общении.

«Мы познакомились с Дино много лет назад, когда он только начинал работать в тогда еще совсем неперспективной сфере стеклообработки. Мы много работали вместе, поддерживали

друг друга и очень быстро стали не только коллегами, но и настоящими друзьями. Он был особенным», — вспоминает Джинио Валентини, Vetraria Valentini.

«Мне 81 год, вся моя семья всегда работала в стекольной индустрии. В 1968 г. мы были среди первых производителей стеклопакетов в Италии, затем занялись стеклообработкой. Большинство расходных материалов, химии закупали у Fenzi. Дино был надежным поставщиком моей компании 30 лет. Я знал его как настоящего джентельмена, мудрого, честного, уравновешенного и доброго. Он всегда был на два шага впереди остальных, было чрезвычайно увлекательно наблюдать за его профессиональным становлением», — говорит Джорджо Сангалли, Sangalli Group.

Новым президентом Vitrum стал Альдо Фаченда, известный общественности как член совета директоров компании Bottero. Подготовка к выставке 2015 г. идет полным ходом.

«Vitrum — прекрасно отлаженный, эффективный механизм. Я буду продолжать работу в рамках принципов, заложенных моим многоуважаемым предшественником, и развивать новые инициативы», — говорит Альдо Фаченда.

Как нетрудно догадаться, мероприятие будет посвящено памяти г-на Фензи.

В Кызылорде началось строительство первого в Казахстане завода по производству стекла

Годовая мощность завода, где помимо листового, будут выпускать ламинированное, изоляционное и энергосберегающие стекла, — около двухсот тысяч тонн в год. Проект стоимостью 52 миллиарда тенге финансируют «Банк развития Казахстана» и американская компания «Stewart Engineers». В производстве стекла будет использоваться только местное сырье.

Под будущий завод в индустриальной зоне Кызылорды отведено порядка пятидесяти гектаров земли. Сейчас в разгаре работы, так называемого, нулевого цикла. Участок трамбуется, строится вахтовый городок, завершаются работы по подведению инженерной инфраструктуры. Кстати, вся инфраструктура за счет бюджетных средств.

Адилбай Бадамбаев, руководитель строительства объекта:

«Закончили работы по ограждению, на 1500 метров ограждения сделаны. Также сняли растительный слой 30 сантиметров, верхний растительный слой, это порядка 12 тысяч кубов, его сняли и вывезли в отведенные места. Это грунт нуждается, когда мы будем делать резервуары, на опалубку

резервуаров. Сейчас готовим фундамент под бетонные узлы, сейчас идет рытье котлована».

80 процентов стоимости проекта профинансирует Банк развития Казахстана, остальные двадцать — американская компания Stewart Engineers. В производстве стекла будет использоваться только местное сырье. Кварцевый песок, известняк, доломиты, кальцинированная сода.

Галым Амреев, заместитель акима Кызылординской области:

«Мы больше половины инфраструктуры подвели. Сейчас полтора миллиарда в одном году только выделяется на подведение электротехнической инфраструктуры. В следующем году эта работа будет закончена и выделен еще один миллиард на этот проект. У нас остался один большой вопрос — это подведение железной дороги, по которому тоже ТЭО уже разработано. В ближайшее время мы будем сдавать в Министерство экономики бюджетную заявку на выделение средств на строительство железной дороги на следующий год».

На заводе внедрят технологию компании Stewart Engineers. Американские специалисты обучат казахстанских коллег у

себя на производстве. Затем примут участие в запуске завода. Всего на заводе будут работать 300 человек.

Сержан Ахылбаев, первый заместитель председателя правления Orda Glass Ltd:

«Технология считается на сегодня передовой в мире. Потому, что идет стекло с твердым покрытием. С мягким покрытием стекло — это уже прошлый век. У данной технологии еще себестоимость будет ниже, чем у старой технологии. Потенциальные заказчики по строительному стеклу уже выходят на нас, с России».

Шарипа Сактапова, корреспондент:

«Летом 2017 года завод выпустит первую партию стекла. На начальном этапе — для нужд строительства. Ожидается, что 70 процентов готовой продукции удовлетворит потребности внутреннего рынка. Остальное — пойдет на экспорт. В частности, в страны Таможенного Союза и Центральной Азии».

<http://www.glassnews.info/?p=6893>

На Ставрополье сотрудники стекольного завода перекрыли трассу

Рабочие требуют выплатить им заработанные деньги, которые они не получают уже несколько месяцев

В сложном экономическом положении оказались одни из потенциальных флагманов краевой промышленности — стекольные заводы ООО «ЮгРосПродукт». При вложенных сотнях миллионов евро западных инвестиций они должны были стать одними из крупнейших европейских производителей в своем сегменте рынка. Но, гладко было на бумаге, да забыли про овраги — что-то пошло не так.

Еще в марте дочернее предприятие «Газпрома» предупредило, что в случае неуплаты долгов предприятия будут отключены от трубы. К этому времени уже накопились вопросы и перед другими поставщиками, и по зарплате перед своими сотрудниками. Итог — отключили от газа завод в Новоалександровском районе, где производили стеклотару. Из печей успели слить стекломассу — производственный цикл поддается восстановлению, но предприятие остановилось.

В соседнем Красногвардейском районе ситуация еще сложнее — там производят листовое стекло и технологический цикл пре-

рвать невозможно. Остановка печей ведет к их поломке. Газовики вошли в положение, и дают пока минимально возможные объемы для продувки оборудования. Но фактически и это предприятие остановилось и продукцию выпускать не может. Пока стекольные заводы работали — люди роптали, но терпели возрастающую с каждым месяцем задолженность по зарплате. Но как только заводы встали — стало понятно, что своих денег они могут не получить никогда. Именно поэтому в районе села Красногвардейского недовольные сотрудники в знак протеста перекрыли федеральную трассу.

Сейчас на месте сотрудники полиции организовали движение в объезд. Также там находится основатель «ЮгРосПродукта» Алексей Яшкунов. Формально известный ставропольский бизнесмен устранился от управления компанией, передав исполнительную власть сыну, а за собой сохранив только ряд почетных постов. Но теперь он лично ведет переговоры с рабочими на месте. Будем надеяться, что результат будет.

<http://bloknot-stavropol.ru/news/po-slovam-sobravshikhsya-prichinoy-stala-mnogomesya-598313>

Партнер концерна Deseunipack («Декёнинк») компания «Хафнер» открыла завод в Белгородской области



Весной этого года компания «Хафнер», надежный партнер концерна Deseunipack, открыла новый завод в Белгородской области. Вновь открывшееся производство оснащено самым современным оборудованием, на котором окна производятся с учетом новейших технологий.

Начав деятельность с производства простейших конструкций из ПВХ-профиля, компания «Хафнер» стала одним из крупнейших и активно развивающихся участников рынка светопрозрачных конструкций. На сегодняшний день офисы продаж «Хафнер» работают в Белгороде, Старом Осколе, Новом Осколе, Шебекино и других.



Благодаря собственной производственной базе «Хафнер» производит как стандартные оконные конструкции, так и конструкции сложной архитектурной формы. Компания предлагает широкий выбор светопрозрачных конструкций из алюминия, а также из профильных систем от Deseunipack: «Баутек», «Фаворит», «Эфорте», «Форвард».

Команда высококвалифицированных специалистов и сотрудничество с крупнейшими поставщиками, такими как компания «Декёнинк», которая входит в тройку мировых лидеров по производству оконных ПВХ-профилей, позволяет компании «Хафнер» занимать лидирующие позиции в регионе.



Окна КВЕ на службе у российской космонавтики

Компания «СтройСервисРемонт», партнер «профайн РУС», провела остекление жилых и административных зданий космодрома «Восточный». В работе были использованы оконные системы КВЕ Expert, которые получили широкое распространение на территории Дальнего Востока.

Главной целью будущего российского космодрома, строительство которого ведется вблизи поселка Углерorsk Амурской области, будет обеспечение «независимого доступа России в космическое пространство». Первую очередь планируется ввести в эксплуатацию уже в конце следующего года. Общая площадь объекта составит около 700 км².

Так как космодром «Восточный» является объектом повышенного риска, перед тем как начать его остекление, было решено провести дополнительные обучающие семинары для монтажных бригад ЗАО «СтройСервисРемонт». Эту задачу взяли на себя хабаровский филиал компании «профайн РУС» и его партнер компания «Fluke». Основной темой семинара стала профилактика рекламаций при монтаже и тепловизионный аудит светопрозрачных конструкций.

«Остекление космодрома «Восточный» потребовало от нас повышенного внимания, но мы рады, что приняли участие в реализации одного из ключевых проектов Дальнего Востока», — отметил Александр Бадьин, представитель хабаровского филиала «профайн РУС».

НОВОСТИ

Выручка глобального концерна Sika достигла в 2014 году рекордных 5,2 миллиардов евро



Выручка российского подразделения Sika в 2014 году выросла на 11 процентов, по сравнению с 2013 годом. В 2015 году компания намерена выйти в новый для себя сегмент — строительные материалы для частного ремонта.

Глобальный химический концерн Sika AG, специализирующийся на производстве материалов для строительства и транспортного машиностроения, подвел финансовые итоги 2014 года. Выручка компании в 2014 году, по сравнению с 2013 годом, увеличилась на 13% и составила 5,2 миллиарда евро. Высокие темпы роста и оптимизация затрат привели к рекордным показателям операционной прибыли (EBIT) в размере более 593 миллиона евро (+21% к 2013 году). Чистая прибыль составила более 413 миллиона евро (+28% к 2013 году). Продажи достигли рекордного уровня по всем регионам (Европа, Ближний Восток и Африка, Азия и Тихоокеанский регион, Северная Америка, Латинская Америка) и превысили финансовые планы на год.

Выручка российского подразделения Sika увеличилась на 11% по сравнению с 2013 и превысила 2,6 миллиардов рублей. Лучшего результата компания добилась на

территории Центрального федерального округа — 1,7 миллиардов рублей, или 65% от общего объема продаж компании. Самые высокие темпы роста выручки показал филиал в Южном федеральном округе — 49% по сравнению с предыдущим годом.

Объем продаж компании увеличился по всем направлениям. Наибольший рост показали сегменты: «Промышленность» (склейка и герметизация транспортных средств) — +20%, «Гидроизоляция» — +15%, «Клеи и герметики» — +15%, «Бетон» (химические добавки для бетона) — +14%. В 2014 году компания поставила материалы для крупнейших строительных объектов, например, городские и спортивные инфраструктурные проекты в Сочи и окрестных территориях, Московский метрополитен, спортивно-развлекательный комплекс «Динамо» (Москва), башня «Исеть» (Екатеринбург), Дворцовый мост (Санкт-Петербург), аэропорт «Пулково» (Санкт-Петербург), нефтеперерабатывающий завод ОАО «Роснефть» (Туапсе), футбольный стадион «Арена-Краснодар» (Краснодар), Волжская ГЭС (Волжский) и других.

Рассматривая себя как стратегического инвестора в российскую экономику и российскую индустрию строительных материалов, компания продолжила политику локализации производства. Уже сейчас 30% продукции, реализуемой концерном в нашей стране, производится на заводах в Санкт-Петербурге, Лобне и Ржеве. В стадии проектирования и строительства находятся еще три завода, в том числе в Московской и Волгоградской областях, которые позволят поддержать новые направления бизнеса Sika в России и гарантировать доступные цены на высококачественные строительные материалы Sika.

Одним из ключевых направлений развития российского подразделения Sika в 2015 году станет выход на рынок B2C с линейкой материалов для финишной отделки дома и офиса, включая клеи для плитки, ровнители для пола, гидроизоляцию, герметики и пр. Компания намерена в среднесрочной перспективе занять до 10% рынка в своем ценовом сегменте, в зависимости от категории продукции.

Сергей Зюзя, генеральный директор Sika в России:

«Сформировав узнаваемость и заслужив доверие профессионалов отрасли в рамках строительства крупнейших инфраструктурных и промышленных объектов, Sika расширяет свой бизнес в России, предлагая линейку материалов для финишной отделки дома и офиса. При этом выпуск основной части продукции будет организован в России на существующих и строящихся производственных площадках, что позволит сделать цены доступными для широких слоев населения.

Важный приоритет нашей работы — защита окружающей среды. Сегодня 50% всех научно-исследовательских проектов компании заняты решением экологических проблем. Sika работает по программе Responsible Care — глобальной добровольной инициативе в химической промышленности, главная цель которой — обеспечение единого подхода в работе производств Sika по всему миру. Основные критерии этого подхода: безопасность труда, защита здоровья людей и защита окружающей среды».

Армирование Десеупінск из стекловолокна получило награду в области инновационных гибридных продуктов

Концерн «Декёнинк», мировой производитель ПВХ и композитных оконных и дверных систем, получил награду от Общества инженеров-специалистов по пластмассам в категории «Гибридный продукт». Данное награждение впервые проходило в 8 категориях. Судьями выступили специалисты в области промышленности, члены научного сообщества и дизайнеры.

Награду Генеральному директору концерна «Декёнинк» Тому Дебуше вручила де-

путат Европарламента Мартина Длабавова на мероприятии Polytalk 2014, которое состоялось в Брюсселе 4 ноября 2014 г.

Мероприятие Polytalk организуется PlasticsEurope с целью собрать вместе лица первой величины из мира политики, промышленности, экономики и науки, а также представителей негосударственных организаций для обсуждения тем, касающихся стабильного роста, развития экономики и индустриальных инновационных решений.



Швейцарские строительные технологии защитят от холода 209-метровый небоскреб «Исеть» в Екатеринбурге



При производстве и монтаже стеклянных фасадов самого высокого небоскреба в регионах РФ, башни Исеть, были использованы технологии вклейки и герметизации швейцарского концерна Sika. При помощи клеев удалось надежно скрепить элементы фасада, а также свести к минимуму утечку инертного газа аргона, которым заполняются энергоэффективные стеклопакеты, что в свою очередь позволяет обеспечить высокий уровень теплоизоляции здания. При остеклении фасада башни «Исеть» площадью более 50 000 м² было использовано порядка 70 тонн клеевых и герметизирующих материалов Sika.

Примененное в башне «Исеть» фасадное остекление, из-за большой площади и относительно невысокой толщины, потенциально может быть причиной высокой потери тепла зданием в холодное время года. Для того чтобы избежать этой проблемы, здание было облицовано заполненными аргоном стеклопакетами, позволяющими уменьшить потери тепла до 30%. Важным фактором теплоизоляции является создание герметичной среды внутри стеклопакета и сведение утечек аргона к минимуму. По европейским стандартам, стеклопакет, покидающий цех, должен содержать не менее 90% аргона, а также не должен менять свои свойства в течение пяти лет после монтажа. В дальнейшем допускается утечки не более 1% газа в год. Таким образом, энергоэффективные фасады обеспечива-

ют высокий уровень теплоизоляции в течение 25–30 лет.

Для соответствия этим стандартам производители еще на стадии производства стеклопакета, применяют инновационный клей Sikasil IG-25 HM Plus, который обеспечивает вторичную герметизацию стеклопакета. Далее стеклопакет соединяют с алюминиевой рамой при помощи Sikasil SG-500, либо последней разработки — Sikasil SG-550. Эти клеи обеспечивают надежное скрепление фасадных элементов, а также воспринимают ветровые нагрузки на здание, нагрузки от расширения металла относительно стекла и нагрузки от разности температур. Герметичность и стойкость к атмосферным воздействиям конструкции обеспечивает герметик Sikasil WS-605.

«К стеклянным фасадам сейчас предъявляется ряд требований, из которых наиболее важные — это безопасность и энергоэффективность. Клеевые технологии Sika позволяют возводить фасады, полностью соответствующие этим требованиям. У наших клеев, применяемых при сборке стеклянных фасадов, в России нет аналогов по показателям обеспечиваемой герметизации и прочности», — Роман Гимбицкий, руководитель направления «Фасады, окна и стеклопакеты», Sika Россия.

Концерн Sika — признанный во всем мире разработчик революционных технологий структурного остекления фасадов и вторичной герметизации стеклопакетов. На счету компании сотни успешно реализованных проектов по внедрению в производство и строительство инновационных технологий склейки и герметизации. При помощи материалов Sika было осуществлено структурное остекление небоскребов Москва-Сити: башни Федерация, Меркурий, Эволюция и т.д.



О компании Sika

Компания Sika основана в 1910 году в Швейцарии. В настоящее время Sika — международный химический концерн по производству материалов и технологий для строительства и транспортного машиностроения. В состав компании входят производственные предприятия, научные лаборатории, центры технической поддержки и торговые представительства в 86 странах мира. В компании работает около 16 000 сотрудников. Опираясь на многолетний опыт в решении различных сложных задач и широкий ассортимент материалов, Sika предлагает комплексные решения и системы практически для всех строительных объектов в различных частях света. Sika — новатор в создании и использовании многих строительных материалов и технологий. Активная позиция Sika открывает широкие горизонты не только для своих сотрудников, торговых партнеров и клиентов, но и для строительной индустрии в целом. В России компания Sika работает с 2003 года, имеет три завода по производству добавок в бетоны, один завод по производству сухих строительных смесей и пять филиалов в разных регионах страны с центральным офисом в г. Лобня Московской области.

УСЛОВИЯ ПОДПИСКИ на 2015 год

Для того чтобы подписаться на журнал «Стекло и бизнес» вышлите заполненный купон по e-mail: **gb@glassbusiness.ru**

Подписка на журнал «Стекло и бизнес»

▪ Полное название фирмы (в соответствии с учредительными документами):

▪ Вид деятельности фирмы:

▪ Юридический адрес (в соответствии с учредительными документами):

▪ Тел./факс с кодом города:

▪ e-mail:

▪ Почтовый адрес:
Индекс _____
Область, край _____
Город _____
Улица _____
Дом _____

▪ Банковские реквизиты:
ИНН/КПП _____ ОКПО _____
БИК _____
р/с _____
кор/с _____

▪ Полное наименование банка:

▪ Местонахождение банка (город):

▪ ФИО руководителя фирмы:

Количество номеров	Цена подписки с пересылкой (руб.)	Количество экземпляров	Начала подписки (с какого номера)
1	500		
2 (подписка на полгода)	1000		
4 (подписка на год)	2000		1–4

НДС не облагается

По всем вопросам обращайтесь в редакцию по телефону (495) 505-02-32.

Прайс-лист на размещение рекламы в журнале «Стекло и бизнес»

Полноцветный журнал, объем 96 полос + обложка, тираж 5 000 экз., периодичность выхода — 4 раза в год. Выходы издания: № 1 — 1 января; № 2 — 1 апреля; № 3 — 1 июня; № 4 — 1 сентября. Информационные статьи размещаются на страницах журнала бесплатно, по предварительной договоренности сторон. Сбор материалов в текущий номер заканчивается за 1 месяц до выхода издания.

РАЗМЕР БЛОКА РЕКЛАМЫ	1/1	1/2	1/4	1/8
ЦЕНА (руб.)	Индивидуальный подход			

Редакция

Учредитель и издатель:
ООО «Остров Мурано»
Тел.: (495) 505-02-32
E-mail: **gb@glassbusiness.ru**
www.glassbusiness.ru



www.facebook.com/GlassBusiness

Почтовый адрес редакции:
115114, г. Москва,
ул. Дербеневская, д. 7
ООО «Остров Мурано»

Генеральный директор: *О.В. Панферова*
Главный редактор: *О.В. Панферова*
Дизайн, верстка: *ИП Перепечко Г.С.*

Журнал «Стекло и бизнес» зарегистрирован в Государственном Комитете по печати Свидетельство 016739 от 03.11.97 г.

Напечатано в типографии:
ООО «БЭСТ-принт»

Подписано в печать: 27.05.2015 г.

Перепечатка материалов, опубликованных в журнале «Стекло и бизнес», допускается только с письменного разрешения редакции.

За достоверность сведений, содержащихся в рекламных материалах, редакция ответственности не несет. Редакция не рецензирует и не возвращает присылаемые материалы.

Приглашаем к сотрудничеству рекламных агентов и фирм-распространителей.

■ материал напечатан на правах рекламы

Международная строительная и интерьерная выставка

9–12 февраля 2016

Место проведения:

Россия, Новосибирск,
МВК «Новосибирск Экспоцентр»

Подробнее на сайте

www.sibbuild.com





ЮТА

Оборудование Технологии Сервис



Полный спектр оборудования для обработки стекла, камня и производства мебели

Запуск более 2000 станков и производственных линий!

Компания "ЮТА" - поставщик оборудования, инструмента и запчастей для производства мебели, обработки стекла и камня от ведущих мировых производителей:

INTERMAC

cefla
finishing group

DIAMUT

North Glass

dip
TECH

PRODIM
INTERNATIONAL

BIESSE
WOOD DIVISION

FORVET

neptun
www.neptun.com

BUSETTI

RCN
ALMA SOLUTIONS

"ЮТА" — знак качества на рынке оборудования!

Стеклообрабатывающее оборудование

- Оборудование для раскроя и обработки стекла;
- Оборудование для гидроабразивной резки;
- Оборудование для обработки кромки стекла;
- Сверлильные станки;
- Печи для закалки, фьюзинга и моллирования;
- Линии для производства стеклопакетов.

Деревообрабатывающее оборудование

- Обрабатывающие центры с ЧПУ Biesse;
- Раскроечные центры с ЧПУ Biesse;
- Шлифовальные станки;
- Сверлильно-присадочные станки;
- Прессы;
- Кромкооблицовочное оборудование.

Каменнообрабатывающее оборудование

- Обрабатывающие центры с ЧПУ Intermac;
- Автоматические, полуавтоматические и ручные пилы раскроя Emmedue;
- Оборудование для гидроабразивной резки;
- 2D/3D Цифровые измерения Proliner®;
- Карьерное оборудование;
- Фильтрационные системы.

Запасные части

Наличие собственного склада запчастей, более 5 000 наименований.

Сервисная служба

Полный комплекс квалифицированных услуг по обслуживанию оборудования.

Инструмент

Широкий ассортимент инструмента для стекло-, дерево-каменнообрабатывающего оборудования.

более 10 лет на рынке



г. Москва, ул. Расковой, д. 20
Тел.: +7 (495) 518-96-38
E-mail: stanki@yta.ru www.yta.ru