



СОВРЕМЕННЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ КОНСТРУКЦИИ

[www.ssk-inform.ru](http://www.ssk-inform.ru)

# ОКНА И ДВЕРИ

**1**  
**(187)**  
**2017**

**Издается 20 лет**

# Реклама на сайте [www.ssk-inform.ru](http://www.ssk-inform.ru)



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



# ЖУРНАЛУ «ОКНА И ДВЕРИ» ИСПОЛНЯЕТСЯ 20 ЛЕТ

Весной 2017 года журнал «ОКНА и ДВЕРИ» отмечает свое 20-летие. Возраст уже не юношеский, учитывая события, произошедшие за эти годы. По существу, журнал – ровесник сформировавшейся за полтора десятилетия российской оконной индустрии.

Сегодня приятно вспоминать, что журнал «ОКНА и ДВЕРИ» был первым российским специализированным изданием на тему, которая звучит в его названии.

Миссией журнала с момента основания являлось распространение объективной информации о современных технологиях, материалах, изделиях и конструкциях оконной индустрии, продвижение инновационных разработок, содействие освоению лучшего мирового опыта в целях развития российского оконно-фасадного рынка, поддержка отечественных производителей. Журнал рос вместе со своими читателями, вместе с ними переживал и бурный рост рынка, и кризисы.

Журнал (первоначально – информационный бюллетень) всегда позиционировался как информационно-аналитическое издание, рассчитанное на специалистов. Поэтому, в отличие от подавляющего большинства других изданий, рекламе отводилась важная, но, все же, вспомогательная роль, а акцент ставился на ее информационной составляющей. На протяжении всех 20 лет журнал всегда имел собственную позицию по важнейшим вопросам, связанным с развитием российского строительства и российской оконной индустрии. И отстаивал ее, даже если она шла вразрез с отраслевым «мейн-стримом».

Основополагающие принципы, на которых строилось издание, остаются неизменными уже 20 лет. Представляется, что 187 номеров журнала «ОКНА и ДВЕРИ», выпущенных за эти годы – свидетельство их жизнеспособности.

С удовлетворением можно отметить, что российский оконно-фасад-

ный рынок, несмотря на все «болезни роста» и экономические кризисы, стал одним из важных секторов строительного рынка. Сегодня отечественная оконная индустрия обладает мощным экономическим и научно-техническим потенциалом. В ней работает около 5 тысяч производственных предприятий. Как по объемам производства /потребления оконных и фасадных конструкций, так и по объемам продаж Россия, несмотря на переживаемый экономический кризис, на протяжении более 10 лет является лидером среди европейских стран. Полагаем, что во всем этом есть и наш скромный вклад.

Потенциал и набранная инерция развития помогли отрасли сравнительно быстро оправиться от последствий кризиса 2009 года. Уверены, что оконная индустрия сможет преодолеть и тот кризис, в котором она находится в последние три года. Не просто выйдет, а обновится, окрепнет, приобретет новую энергию развития.

Важным дополнением к издаваемым ИЦ «Современные Строительные Конструкции» журналам стал выпуск профессиональных каталогов-справочников, таких как «Комплекующие для окон, дверей и фасадных конструкций», «Системные профили для окон, дверей и фасадных конструкций», «Теплоизоляционные материалы и изделия».

В последние годы, учитывая изменение экономических условий в стране и в мире, журнал стал уделять особое внимание анализу и перспективам развития строительного и оконно-фасадного рынка. Еще в 2008 году, в преддверии кризиса, ИЦ «Современные Строительные Конструкции» совместно со своими партнерами начал реализацию масштабного проекта по мониторингу строительного рынка и рынка строительных материалов и изделий. В ходе реализации проекта было выпущено более 60 аналитических отчетов, в том числе:

- «Российский оконно-фасадный рынок. Итоги развития в 2000–2015 гг. и перспективы на 2016–2018 годы».

- «Российский оконно-фасадный рынок: итоги развития в 2000–2014 годах и перспективы на 2015–2016 годы» (отчеты регулярно выпускаются с 2009 г.).

- «Производители ПВХ-профилей в России» (отчеты регулярно выпускаются с 2010 г.).

- «Российский рынок окон из ПВХ в 2000–2011 годах и перспективы на 2012–2015 годы».

- «Российский строительный рынок: итоги развития в 2000–2010 годах и перспективы на 2011–2015 годы».

- «Крупнейшие компании оконно-фасадной индустрии России. Топ-100» (отчеты регулярно выпускаются с 2009 г.).

- «Ведущие производители фасадных и оконных конструкций из алюминия и стекла».

- «РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА. Ведущие производители оконных и фасадных конструкций»: 9 отчетов-книг, сформированных по федеральным округам РФ, в которых представлена подробная информация и характеристика более 1000 ведущих компаний-производителей оконных блоков и фасадных конструкций (отчеты регулярно выпускаются с 2010 г.).

Часть материалов из отчетов регулярно публикуется в журнале. Пользователями отчетов стали Минэкономразвития, Минпромторг, крупнейшие предприятия оконной индустрии и смежных отраслей, отраслевые ассоциации. Аналитическая работа продолжается. В 2017 году запланирован выход новых отчетов, анонсы которых представлены в этом номере журнала.

Выражаем сердечную признательность всем нашим читателям, друзьям, деловым партнерам.

Приглашаем к продолжению сотрудничества!

Главный редактор



**ОКНА И ДВЕРИ  
КРОВЛЯ И ИЗОЛЯЦИЯ  
ФАСАДНЫЕ СИСТЕМЫ**

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

**РЕДАКЦИЯ:**  
109129, Москва, 8-я ул. Текстильщиков, 13, корп. 2  
(м. «Текстильщики»)  
Тел./факс: (499) 177-1807  
Сайт: www.ssk-inform.ru  
E-mail: info@ssk-inform.com

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

**НА ЖУРНАЛ МОЖНО ПОДПИСАТЬСЯ:  
В РЕДАКЦИИ:**  
т/ф.: (499) 177-1807, info@ssk-inform.com

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

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

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

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

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

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

## В НОМЕРЕ

Журналу «Окна и Двери» исполняется 20 лет . . . . .	1
<b>ПРОФИЛЬНЫЕ СИСТЕМЫ</b>	
Окна Exprof – здоровье вашего дома! . . . . .	3
<b>ОКОННЫЙ РЫНОК</b>	
Новый аналитический отчет «Российский оконно-фасадный рынок. Итоги развития в 2000-2016 гг. и перспективы на 2017-2018 годы» . . . . .	4
Н.Л. Гаврилов-Кремичев, И.Л. Николаева (ИЦ «ССК»). Производство окон и дверей из ПВХ в в2016 году. Анализ данных Росстата . . . . .	22
Новые аналитические отчеты «Российская тысяча. Ведущие производители оконных и фасадных конструкций» . . . . .	38
Новый аналитический отчет «Производители ПВХ-профилей в России» . . . . .	46
<b>ИНТЕРВЬЮ</b>	
Какова ситуация на российском оконном рынке? На вопросы редакции журнала «Окна и Двери» отвечают:	
С.А. Иванова, руководитель группы компаний IVAPER . . . . .	5
В.А. Солкин, генеральный директор компании «Окна Форте» . . . . .	6
Ф. Гут, генеральный директор ООО «Декенинк Рус» . . . . .	7
И.Л. Беккофф, генеральный директор ООО «Века Рус» . . . . .	9
Р.А. Насыров, директор компании «Юнис Групп . . . . .	9
О.В. Родионов, генеральный директор компании «Грайн» . . . . .	11
В.В. Бочкарев, руководитель компании «ЭксПроф» . . . . .	12
<b>ВЫСТАВКИ. ЯРМАРКИ</b>	
AstanaBuild. Казахская международная строительная и интерьерная выставка. . . . .	13
AtyrauBuild. Северо-Каспийская региональная строительная и интерьерная выставка. . . . .	42
ShymkentBuild. Южно-Казахстанская международная строительная и интерьерная выставка . . . . .	48
Международная строительная выставка BATIMAT RUSSIA 2017 . . . 3-я стр. обложки	
<b>КОМПЛЕКТУЮЩИЕ</b>	
Winkhaus – партнер «Фабрики окон Live» activPilot Select на выставке WinDoor – Tech в Познани . . . . .	14
activPilot. Новые возможности производства алюминиевых окон . . . . .	17
<b>ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕ</b>	
О.Д. Самарин, В.В. Ревенко (НИУ МГСУ). Влияние изменения воздухообмена за отопительный период на класс энергосбережения жилых зданий . . . . .	18
<b>ОБОРУДОВАНИЕ</b>	
Weinig Intech 2016: концепция W4.0 Digital задает перспективы для будущего. . . . .	20
<b>СТРОИТЕЛЬНЫЕ ОБЪЕКТЫ</b>	
Парижский Манхэттен. . . . .	31
<b>ЭКОНОМИКА. РЫНОК</b>	
РОССТАТ: индекс промышленного производства и выпуск важнейших видов строительных материалов и продукции, потребляемой в строительстве, в 2016 году. . . . .	41
Производство стройматериалов в Казахстане продолжает снижаться. . . . .	49
Казахстан превращается в крупного экспортера продукции из ПВХ. . . . .	51
Высокотехнологичное производство получило поддержку Правительства РФ . . . . .	51
<b>СТРОИТЕЛЬНЫЙ РЫНОК</b>	
Строительство. Итоги 2016 года . . . . .	43
Рынок жилья в 2016 году вытеснила льготная ипотека . . . . .	52
<b>РЫНОК ПВХ</b>	
Опережающее развитие химического производства. Производство ПВХ в 2016 году – выше прогнозов . . . . .	47
<b>ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК</b>	
Потребительские ожидания в России . . . . .	54
<b>ПОДПИСКА</b> . . . . .	56




**exprof**   
системы ПВХ-профилей



Окна **exprof** –  
здоровье вашего дома!

## ТЕХНОЛОГИЯ

### БЕЗ СБОЕВ И ОТКАЗОВ

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

Компания «ЭксПроф»

625061, г. Тюмень, ул. Производственная, 25, Тел. +7 (3452) 39-33-44

[www.exprof.ru](http://www.exprof.ru)

[экспроф.рф](http://экспроф.рф)



ВЫХОДИТ НОВЫЙ АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОТЧЕТ

## «РОССИЙСКИЙ ОКОННО-ФАСАДНЫЙ РЫНОК. ИТОГИ РАЗВИТИЯ В 2000–2016 ГОДАХ И ПЕРСПЕКТИВЫ НА 2017–2018 ГОДЫ»

**Дата выхода отчета:** июнь 2017 г.

**Язык отчета:** русский

**Количество страниц:** 240 (расчетно)

**Отчет содержит:** разделов – 13, таблиц – 85 (расчетно), графиков и диаграмм – 87 (расчетно)

**Способ предоставления:** электронная версия в формате PDF

**Подробнее на сайте:** [www.ssk-inform.ru](http://www.ssk-inform.ru)

**Отчет подготовлен** компаниями ИЦ «Современные Строительные Конструкции» и «Агентство ССК-Информ» по результатам работ, выполненных в 2008–2017 гг. в рамках реализации совместного проекта «Мониторинг российского строительного рынка».

**В отчете представлены** результаты аналитических исследований по следующим основным вопросам:

- Структура, характеристика и основные показатели российского оконно-фасадного рынка.
- Динамика развития рынка в 2000–2016 годах. Основные итоги 2016 года.
- Развитие рынка в секторе ПВХ.
- Развитие рынка в секторе алюминия.
- Развитие рынка в секторе древесины.
- Развитие рынка в секторе комбинированных конструкций и конструкций из других материалов.
- Производители окон и фасадных конструкций. Производственный потенциал и техническая оснащенность предприятий, их классификация и географическая локализация. Эффективность производства. Загрузка производственных мощностей.
- ТОП-100 ведущих компаний-производителей по итогам 2016 года.
- Производители и поставщики профильных систем, фурнитуры, стекла, стеклопакетов, комплектующих и материалов. Торговые марки и рыночные доли. Импорт и внутреннее производство. Изменения, произошедшие в 2009–2016 гг., и проявившиеся тенденции.
- Потенциал рынка, исходя из состояния существующего жилищного и нежилого фондов, объемов нового строительства, реконструкции и ремонта, покупательской способности населения. Основные потребительские группы.
- Региональные особенности. Объемы потребления окон и фасадных конструкций в федеральных округах и субъектах РФ. Потенциал и перспективы развития региональных рынков.
- Региональные лидеры (ведущие компании-производители оконных блоков и фасадных конструкций по федеральным округам и субъектам РФ).
- Ценовая конъюнктура рынка. Факторы, влияющие на потребительский спрос. Влияние внешних факторов на ценообразование.
- Системные риски. Оценка рисков для строительного и оконно-фасадного рынка.
- Сценарии развития в 2017–2018 гг. Вероятность реализации и последствия для развития рынка.

На основании анализа возможных сценариев развития, с учетом ожидаемых изменений макроэкономической ситуации, внешнеэкономической конъюнктуры и других факторов, и вероятности их реализации дана оценка перспектив развития оконной индустрии и оконно-фасадного рынка в 2017–2018 гг.

**Для рекламодателей и подписчиков предусмотрены специальные скидки.**

**По вопросам приобретения аналитического отчета обращайтесь, пожалуйста:**

**Тел. +7 967 0607117, факс +7 499 1771807**

**e-mail: [director@ssk-inform.com](mailto:director@ssk-inform.com)**

**Skype: [ssk.inform](https://www.skype.com/ru/contacts/ssk.inform)**





# КАКОВА СИТУАЦИЯ НА РОССИЙСКОМ ОКОННОМ РЫНКЕ?

Как и в прошедшие годы, журнал «ОКНА И ДВЕРИ» в начале нового строительного сезона вновь публикует серию интервью с руководителями ведущих компаний, в которых дается оценка итогов прошедшего года, текущей ситуации, тенденций и перспектив развития оконного рынка. Но, в отличие от прошедших лет, респондентам в этом году были предложены только на три вопроса. Интервью будут публиковаться также и в следующем номере журнала.

Как показывают предшествующие публикации, мнения и оценки респондентов по многим вопросам не совпадают. В представленных ниже интервью так же представлены различные точки зрения и различные оценки рыночной ситуации. И, учитывая секторальные и региональные различия, это надо признать вполне закономерным.

Мнение редакции и имеющиеся в ее распоряжении данные могут не совпадать с мнениями и оценками респондентов.

Благодарим всех участников!

## На вопросы редакции «ОД» отвечает С.А. Иванова, руководитель компании «ИВАПЕР»

**«ОД»:** Светлана Анатольевна, спад на российском оконном рынке продолжается. Какова Ваша оценка результатов 2016 года для отрасли в целом, насколько, на Ваш взгляд, сократилось производство / потребление оконных ПВХ-профилей и объемы оконного рынка в целом? Каковы результаты прошедшего года для Вашей компании?



**С.И.:** Сложно сказать, насколько точно сократились объемы рынка в целом. Что касается нас, то мы наблюдаем определенное падение. Если в 2015 году мы выросли, то в 2016 чуть потеряли. Но здесь причина лежит скорее в выбранном приоритете: либо объем, либо маржинальность.

Конечно, в нашем случае очень тяжело конкурировать с профилями класса «В» и более низкими, когда подавляющая доля в предлагаемом ассортименте – профили класса «А». Но мы подготовились, у нас есть новые конкурентоспособные продукты для 2017 года. К следующему сезону подготовлен адекватный ответ рынку: появятся импортные профили «В-класса», чего в линейке IVAPER никогда не было.

**«ОД»:** Как Вы оцениваете перспективы наступившего 2017 года, прекратится ли спад в отрасли? Можно ли рассчитывать на оживление спроса в каких-либо сегментах (секторах рынка)? Каковы планы Вашей компании на этот год и на 2018–2020 годы, какие региональные рынки для Вас наиболее интересны?

**С.И.:** Я с осторожным оптимизмом ожидаю, что в 2017 году, ситуа-

ция сохранится на уровне 2016 года. Будет продолжаться серьезная ценовая война среди профилистов, так как и российские, и европейские производители имеют предложения в самом низком ценовом сегменте. Импульса для роста для нашей отрасли в целом пока не вижу. Это возможно исключительно в том случае, если будет стабилизация экономической ситуации и произойдет рост экономики в стране.

Для нас традиционно интересны любые рынки с платежеспособным спросом. Мы планируем продолжать укрепление позиций на Северо-Западе РФ, а также расширять присутствие в других регионах Европейской части России.

**«ОД»:** Раньше было модно рассуждать о драйверах роста. Сейчас, очевидно, можно говорить о «драйверах спада». Какие факторы обусловили длительный спад – насыщение рынка, снижение платежеспособности, сокращение объемов строительства или другое? Что, на Ваш взгляд, может способствовать стабилизации оконного рынка, и его восстановлению, хотя бы в отдаленной перспективе?



**С.И.:** Длительный спад оконной отрасли мы наблюдаем, поскольку строительная индустрия первой попадает под кризис. Первое, на чём начинают экономить, это на ремонтах

и на стройках. Однако, по прогнозам, к 2018, выборному, году благосостояние людей немного вырастет. Соответственно, ожидание роста в оконной индустрии связано с тем,

что у нас стабилизируется экономическая ситуация в стране. И тогда отложенный спрос даст определённый всплеск, которого ждет весь оконный рынок.

## На вопросы редакции «ОД» отвечает генеральный директор компании «Окна Форте» В.А. Солкин



**«ОД»:** Вадим Александрович, спад на российском оконном рынке продолжается. Какова Ваша оценка результатов 2016 года для отрасли в целом, насколько, на Ваш взгляд, сократились производство / потребление окон из ПВХ-профилей и объемы оконного рынка в целом? Каковы результаты прошедшего года для Вашей компании?

**В.С.:** По моей оценке, объем оконного рынка в 2016 году уменьшился (по отношению к 2015 году) примерно на 18–20%. Продолжение негативного тренда в отрасли на протяжении нескольких последних лет приводит к усилению конкуренции между оконными заводами, что снижает и без того небольшую норму прибыли производства. Как следствие, переносятся на более благоприятные пе-

риоды инвестиции в основные средства, сворачиваются проекты развития. Для ряда компаний ситуация развивается более драматично, им приходится уходить с рынка.

К счастью, компания «Форте» вовремя предприняла ряд упреждающих мероприятий, что обеспечило прямо противоположные тенденции – рост оборота компании в 2016 году составил немногим менее 40%.

**«ОД»:** Как Вы оцениваете перспективы наступившего 2017 года, прекратится ли спад в отрасли? Можно ли рассчитывать на оживление спроса в каких-либо сегментах (секторах) рынка? Каковы планы Вашей компании на этот год и на 2018–2020 годы, какие региональные рынки для Вас наиболее интересны?

**В.С.:** Предполагаю, что объем рынка в 2017 году стабилизируется, без существенных отклонений от показателей 2016 года. Возможно с середины года оживление спроса в сегменте розничных продаж и продаж небольшим строительным фирмам, одновременно с этим, скорее всего, «просядет» сегмент крупного жилищного строительства.

Что касается компании «Форте», планируем в 2017–2020 годах сохранить лидирующие позиции в отрасли, продолжить увеличение объемов производства и расширение своей доли рынка. Планы достаточно амбициозные, но нам удалось собрать сильную команду и такие планы нам по плечу.

В качестве основного рынка сбыта мы рассматриваем Санкт-Петербург и ближайшие пригороды, но и другие города СЗФО мы со счетов не сбрасываем, свое присутствие во всех его регионах наращиваем.

**«ОД»:** Раньше было модно рассуждать о драйверах роста. Сейчас, очевидно, можно говорить о «драйверах спада». Какие факторы обусловили длительный спад – насыщение рынка, снижение платежеспособности, сокращение объемов строительства или другое? Что, на Ваш взгляд, может способствовать стабилизации оконного рынка, и его восстановлению, хотя бы в отдаленной перспективе?

**В.С.:** Разумеется, первопричиной длительного спада, в основном, послужило существенное снижение покупательской способности населения, обусловленное общим спадом в экономике страны. Насыщение рынка тоже внесло свою лепту, но пока о принципиальном влиянии данного фактора говорить рано.

Стабилизация рынка или даже восстановление до объемов, например, 2012 года возможны, и достаточно быстро. Для этого необходимо запустить механизмы устойчивого и продолжительного роста потребления товаров населением, что никак не может быть выполнено без существенного изменения макроэкономических показателей в РФ.





## На вопросы редакции «ОД» отвечает генеральный директор ООО «Декенинк Рус» Ф. Гут



**«ОД»:** *Господин Гут, спад на российском оконном рынке продолжается. Какова Ваша оценка результатов 2016 года для отрасли в целом, насколько, на Ваш взгляд, сократились производство / потребление оконных ПВХ-профилей и объемы оконного рынка в целом? Каковы результаты прошедшего года для Вашей компании?*

**Ф.Г.:** В 2016 году рынок оконных конструкций продолжил падение, но уже не столь стремительно, как в 2015 г., и мы оцениваем снижение его объема примерно на уровне 12–15%. Общая экономическая ситуация серьезно отразилась на покупательской способности потребителей, что не могло не сыграть свою роль и в B2B секторе. Все мы знаем, что большинство россиян живут сейчас в режиме постоянной экономии. Люди стремятся купить более дешевые товары, вместо того, чтобы платить справедливую цену за качественный продукт.

При этом ни для кого не секрет, что цены на ПВХ особенно в пиковые месяцы были невероятно высокие, в основном, из-за разногласий между «Саянским пластом» и «Ангарским заводом полимеров». И в дальнейшем мы не ждем карди-

нального снижения цен на материалы по причине крайне низкой конкуренции на рынке производителей ПВХ. Пока ситуация на российском рынке ПВХ такова, что условия диктует продавец, а не клиент. В такой ситуации производитель профильных систем оказывается перед выбором – снижать цену в ущерб качеству используемого сырья или сохранять качество в ущерб прибыльности компании.

В нашей компании вопрос выбора даже не стоял – мы за то, чтобы в любых условиях сохранять высокое качество нашей продукции. Кризисы приходят и уходят, а репутацию можно утратить навсегда. Поэтому все профильные системы Deseuninck имеют сертификат АЦ Национального рейтингового агентства, который подтверждает наивысший рейтинг качества материала нашего оконного профиля. Чтобы не перекладывать полностью рост цен на сырье на наших клиентов, мы, в первую очередь, стараемся не только снижать накладные расходы компании, но и улучшать эффективность наших внутренних процессов.

Благодаря такому подходу, в отличие от большинства компаний на рынке, наш объем реализации в 2016 году не упал, а количество клиентов даже заметно увеличилось. Тот объем, который мы потеряли на наших давних партнерах, испытывающих трудности в этом году, мы восполнили благодаря новым заказчикам. Поэтому мы по-прежнему чувствуем себя финансово-устойчивой компанией.

Все производители в последнее время столкнулись с ростом именно эконом-сегмента. Мы также не могли не отреагировать на запрос рынка, поэтому предлагаем нашим клиентам не только премиум профиль Deseuninck, но и более доступный профиль Enwin. Однако, несмотря на эту ситуацию, мы отметили заметный рост доли нашего инновационно-

го продукта «Фаворит спэйс», и это вселяет оптимизм. В этом энергоэффективном профиле реализован целый комплекс уникальных технических решений, которых нет у наших конкурентов. Стало понятно, что, несмотря ни на какой кризис, всегда остаются продвинутые потребители. Они понимают, что окно – это долгосрочная инвестиция, которая не только подарит комфорт, но и поможет существенно сэкономить на отоплении в будущем.

**«ОД»:** *Как Вы оцениваете перспективы наступившего 2017 года, прекратится ли спад в отрасли? Можно ли рассчитывать на оживление спроса в каких-либо сегментах (секторах рынка)? Каковы планы Вашей компании на этот год и на 2018–2020 годы, какие региональные рынки для Вас наиболее интересны?*

**Ф.Г.:** Мой реалистичный сценарий 2017 года – объем рынка останется на уровне предыдущего года. Мы, как и другие производители профиля, надеемся, что доля низкого ценового сегмента наконец перестанет расти, и рынок начнет двигаться в сторону более качественного продукта. Безусловно, окна – это не предмет первой необходимости, и многие покупатели откладывали крупные покупки «на потом». Тем не менее, все понимают, что кризис затянулся, а жизнь продолжается, и потребность в новых окнах никуда не денется. Мы ожидаем, что этот «отложенный спрос» начнет постепенно реализовываться уже в 2017 году.

Есть повод для оптимизма, поскольку медленно, но растет доля потребителей, которые не готовы жертвовать качеством жизни. Они хотят делать осознанный выбор продукта и стали вникать в отличия энергоэффективных окон от обычных.

В 2017 году мы планируем продолжать увеличивать долю иннова-



ционных продуктов – таких, как профильная система «Фаворит Спэйс». И наша маркетинговая политика направлена именно на продвижение этого продукта. В 2016м году у нас стартовал проект «Повышение узнаваемости брэнда», который показал хорошие результаты. И в этом году мы планируем продолжить эту программу, где основной акцент будет по-прежнему на продвижении в интернете, но добавится и ТВ реклама на телеканале Россия-1 в ряде регионов.

В этом году мы отказались от участия в выставке *Vatimat*, поскольку понимаем, что гораздо важнее на данном этапе инвестировать в продвижение продукции «Декенинк», а также усиление партнерства с нашими лояльными клиентами, обладающими большим потенциалом. Для этого мы планируем в марте провести клиентское мероприятие в новом формате, на котором расскажем о наших новых проектах, о том, как научить сотрудников продавать премиум продукты, и как можно существенно улучшить эффективность работы компании. Мы верим в то, что сильное партнерство, открытость в обмене информацией и опытом, смелость в экспериментах являются основой успеха в современном быстроменяющемся мире!

Кроме того, весной 2017 года мы планируем полностью перейти на бессвинцовую технологию производства профиля. Одним из приоритетов компании является «экология», поэтому, чтобы не стимулировать производство свинца, было принято решение о полном переходе на кальций-цинковые стабилизаторы.

Что касается отдаленных перспектив 2018–2020 года, то очевидно, что делать ставку на продукцию эконом-класса – это не выход. На рынке крайне важно выделяться, а значит – предлагать клиентам современные технологичные решения. «Декенинк» всегда выводил на рынок новые продукты, опережая конкурентов. Презентация большого количества новинок, которые концерн вывел на мировой рынок в прошлом году, в очередной раз доказала,

что он играет ведущую роль в инновационных разработках для оконных конструкций. Особое внимание европейского потребителя привлекла совершенно новая концепция комбинированного профиля – окно *Eforte Fusion*. На раму и створку из ПВХ с внутренней стороны устанавливаются деревянные накладки на обычных липучках, а снаружи (при необходимости) традиционно защелкиваются алюминиевые, сохраняя внешний вид фасада здания. Таким образом, удается достичь существенной экономии в стоимости оконной конструкции по сравнению с деревянными и алюминиевыми окнами. При этом достигается максимальная теплоизоляция и нужный дизайн. На сегодняшний день *Decunipac* является единственным производителем подъемно-сдвижных дверей (*HS-порталов*) с 5-камерным профилем шириной 76 мм, который позволяет устанавливать стеклопакет до 52 мм. Еще одним интересным решением стала свариваемая узкая створка в штапеловом окне с центральным расположением ручки для открывания. Такая конструкция позволяет обойтись без использования импоста, оставляя весь проем свободным при открытом окне. Кроме того, стекловолоконные технологии открыли совершенно новые возможности в изготовлении теплых и прочных входных дверей *Rovex*.

К сожалению, российский рынок пока не готов к новым премиум продуктам, которые уже вышли на европейский рынок, но мы рассчитываем, что в 2018–2020 годах ситуация изменится.

**«ОД»: Раньше было модно рассуждать о драйверах роста. Сейчас, очевидно, можно говорить о «драйверах спада». Какие факторы обусловили длительный спад – насыщение рынка, снижение платежеспособности, сокращение объемов строительства или другое? Что, на Ваш взгляд, может способствовать стабилизации оконного рынка, и его восстановлению, хотя бы в отдаленной перспективе?**

**Ф.Г.:** Здесь целый комплекс взаимосвязанных причин.

Первопричиной, конечно, стал внешнеполитический кризис, который привел к падению курса рубля и, как следствие, к снижению инвестиционной активности и покупательской способности населения. Имеет место и замедление темпов роста нового строительства. При этом в условиях кризиса, естественно, спрос вырастает именно на строительные материалы с низкой ценой. Это приводит к ухудшению качества строительства и грозит «отложенными» проблемами, которые в итоге лягут на плечи будущих покупателей недвижимости.

Но стоит отметить, что наметилась благоприятная тенденция (особенно в строительстве элитного жилья) – отдавать предпочтение оконным конструкциям, которые не требуют больших затрат, но в будущем дадут ощутимую экономию средств при эксплуатации здания. И, по моим прогнозам, через год-два рынок постепенно начнет разворачиваться в сторону современных энергоэффективных материалов. Примеры реализации таких «пилотных» проектов уже имеются. Но пока в погоне за дешевым квадратным метром, рынок массовой многоэтажной застройки игнорирует современные технологии, поскольку существуют до сих пор пробелы в российском законодательстве. Введение требований к качеству строительных материалов на законодательном уровне могло бы стать хорошим драйвером роста. Что касается насыщения рынка, то, я считаю, что его пока нет, и оно случится не раньше, чем через 3–5 лет.

Сейчас всем производителям не просто, но даже если некоторые слабые компании будут уходить с рынка, то этим необходимо пользоваться. Появляется перспектива занять освобождающиеся ниши. Для этого надо быстро подстраиваться под меняющуюся ситуацию и помнить, что рынок России большой, и на нем всегда есть место для тех, кто не боится трудностей и готов использовать новые возможности!



## На вопросы редакции «ОД» отвечает генеральный директор ООО «Века Рус» Й.Л. Бекхофф



**«ОД»:** *Господин Бекхофф, спад на российском оконном рынке продолжается. Какова Ваша оценка результатов 2016 года для отрасли в целом, насколько, на Ваш взгляд, сократились производство / потребление оконных ПВХ-профилей и объемы оконного рынка в целом? Каковы результаты прошедшего года для Вашей компании?*

**Й.Б.:** От разных экспертов и «экспертов» мы слышим разные оценки динамики российского рынка ПВХ-окон. Единоы они в од-

ном: рынок стал меньше. Уменьшилось количество оконных компаний, уменьшилось количество проданных окон, и, логичным образом, уменьшилось количество проданных комплектующих для их производства. По нашим оценкам, оконный рынок России в 2016 году уменьшился (в натуральном выражении) примерно на 12%. VEKA чувствует себя лучше, чем рынок в среднем, у нас сокращение составило в среднем по году около 7%. При этом есть среди наших партнеров компании, и их немало, которые в 2016 году выросли.

**«ОД»:** *Как Вы оцениваете перспективы наступившего 2017 года, прекратится ли спад в отрасли? Можно ли рассчитывать на оживление спроса в каких-либо сегментах (секторах рынка)? Каковы планы Вашей компании на этот год и на 2018–2020 годы, какие региональные рынки для Вас наиболее интересны?*

**Й.Б.:** Скорее всего, рынок будет болтаться в нулевой зоне или зоне неуверенного слабого роста. Но наша задача – это органичный рост и опережающее развитие. Мы будем развивать продукты, которые обеспечат преимущество наших партнеров во всех сегментах – от низкобюджетного до премиального. Но прежде

всего мы будем развивать наши инструменты в области продвижения, маркетинга и коммуникации. Если говорить о региональных рынках, то потенциал роста есть везде.

**«ОД»:** *Раньше было модно рассуждать о драйверах роста. Сейчас, очевидно, можно говорить о «драйверах спада». Какие факторы обусловили длительный спад – насыщение рынка, снижение платежеспособности, сокращение объемов строительства или другое? Что, на Ваш взгляд, может способствовать стабилизации оконного рынка, и его восстановлению, хотя бы в отдаленной перспективе?*

**Й.Б.:** Причин, как всегда, несколько. Прежде всего, это изменение потребительского поведения, сокращение доходов (как бюджета, так и физических лиц), в меньшей степени – насыщение рынка. Стабилизации рынка может способствовать рост инвестиционной активности и доходов населения, а также естественная саниция, уход с рынка наиболее слабых игроков, как в сфере производства комплектующих, так и готовых окон. Задача VEKA – такое развитие бизнеса, которое сделало бы наш успех и успех наших партнеров максимально независимым от неблагоприятных внешних факторов.

## На вопросы редакции «ОД» отвечает директор компании «Юнис Групп» Р.А. Насыров

**«ОД»:** *Рашит Абдуллович, спад на российском оконном рынке продолжается. Какова Ваша оценка результатов 2016 года для отрасли, насколько, на Ваш взгляд, сократились производство / потребление окон из ПВХ-профилей и объемы оконного рынка в це-*

*лом? Каковы результаты прошедшего года для Вашей компании?*

**Р.Н.:** Сложно судить о рынке, зная лишь результаты своей компании. Поэтому в этом вопросе компетентным считаю мнение наших поставщиков комплектующих, у которых более

ясная картина по заказам перед глазами. К примеру, у представителей таких компаний-гигантов, как Roto, profine, ТД «КомплектСервис», мнение сошлось: в целом по рынку потребление ПВХ-окон сократилось на 15%, при этом у «Юнис Групп» выросло на 4%.



Почему так? Здесь важна стратегия развития, которой мы жестко придерживаемся вот уже более 20 лет. Наша цель – изготавливать качественную продукцию, не скатываясь к удешевлению комплектующих. Особенно актуально это правило в период кризиса. Да, в экономике спад. Да, покупательская способность упала. Но потребитель хочет получить качественный товар и избежать возможных рисков в будущем. Что ни говори, но народная молва играет значительную роль в оконном рынке. А мы в производстве используем немецкие профильные системы А и В классов, эластичный при  $-40$  и  $+100$  °С уплотнитель EPDM, толщина армирующего металла выше требований ГОСТ – до 1,5 мм (по ГОСТ – 1,1 мм). Наш потребитель уверен, что получит хороший продукт в любом ценовом сегменте.

Помимо прочего про компанию часто можно услышать: «Такое есть только в «Юнисе». Это я, к примеру, про окно с трехкамерным стеклопакетом, заполненным инертным газом криптоном и с 3D-печатью изображения на стекле. «Юнис Групп» выбирают, когда нужно сделать хорошо, как для своих.

**«ОД»:** Как Вы оцениваете перспективы наступившего 2017 года, прекратится ли спад в отрасли?

**Можно ли рассчитывать на оживление спроса в каких-либо сегментах (секторах рынка)? Каковы планы Вашей компании на этот год и на 2018–2020 годы, какие региональные рынки для Вас наиболее интересны?**

**Р.Н.:** По моим подсчетам спад будет продолжаться и в 2017 году. Посмотрите, ведь мы повторяем путь, который уже прошли европейские страны. В том числе и Германия.

Германия достигла пика производства окон в 1995 г. – 25,5 млн. окон в год. За 10 лет эта цифра упала в два раза – до 13 млн. шт. К 2010 г. падение замедлилось и составило 12,5 млн. шт. – это был критический минимум. С 2011 по 2015 гг. ежегодный рост производства окон в Германии составил около 2%, и в 2015 г. производство достигло отметки в 13,9 млн. окон в год.

Если экстраполировать эти данные на Россию, то у нас получается такой сценарий.

Пика мы достигли в 2008 г. – 27,1 млн. окон в год. Наша оценка 2016 г. – 15,8 млн. окон. В 2017 г. это падение продолжится. Мы ожидаем спад в ближайшие 2–3 года на уровне 11% к показателям 2016 г.

Являясь одним из крупнейших производителей Поволжья, мы, конечно же, задумываемся о расши-

рении рынка сбыта. И не просто задумываемся, а активно движемся в этом направлении. Ещё в 2016 г. дилерская сеть «Юнис Групп» раскинулась в радиусе 300 км от Тольятти, а сегодня мы уже подбираемся к 500 км.

**«ОД»:** Раньше было модно рассуждать о драйверах роста. Сейчас, очевидно, можно говорить о «драйверах спада». Какие факторы обусловили длительный спад – насыщение рынка, снижение платежеспособности, сокращение объемов строительства или другое? Что, на Ваш взгляд, может способствовать стабилизации оконного рынка, и его восстановлению, хотя бы в отдаленной перспективе?

**Р.Н.:** Как я уже говорил, на 2017 году падение рынка не остановится. К этому неутешительному прогнозу нас подталкивают те самые «отрицательные драйверы» – пресловутые санкции, снижение реальных доходов населения в течение последних пяти лет, снижение темпов строительства жилья (в т. ч. за последние два года снизилась сдача загородного жилья в два раза).

По данным ФАС, вклад государства и госкомпаний в ВВП России вырос с 35% в 2005 г. до 70% в 2015 г. И, по мнению ведомства, «именно государство является сегодня главным врагом конкуренции». Этот фактор абсолютно не способствует повышению производительности труда в России. И значит, мы не можем надеяться на быстрое повышение доходов россиян в обозримом будущем.

Если не произойдет чего-то неординарного, то оконный рынок, как и экономика России, стабилизируется на чуть более низком уровне, чем в 2016 г. Рынок пойдет вверх, но таких объемов, как в 2008 г., больше уже никогда не будет.



## На вопросы редакции «ОД» отвечает генеральный директор компании «Грайн» О.В. Родионов



**«ОД»:** Олег Владимирович, спад на российском оконном рынке продолжается. Какова Ваша оценка результатов 2016 года для отрасли в целом, насколько, на Ваш взгляд, сократились производство / потребление оконных ПВХ-профилей и объемы оконного рынка в целом? Каковы результаты прошедшего года для Вашей компании?

**О.Р.:** Падение рынка оконных профилей в 2016 году составило 10%, по нашей оценке. Вместе с тем хочу отметить, что сейчас на падающем рынке особенно заметны процессы консолидации. Компании, которые успели адаптироваться к новым условиям, чувствуют себя значительно комфортнее тех, кто не успел «сгруппироваться». Укрупнение происходит, как среди производителей профиля, так и среди оконных компаний. Это явление можно отнести к положительным тенденциям. Оздоровление рынка – процесс очень болезненный, особенно за счет ценовых войн. Но в результате оставшиеся компании смогут перестроить работу всей отрасли в целом, и в дальнейшем будут работать на цивилизованном рынке.

Также хочу отметить, что ряд компаний делает выбор в пользу высокого качества, а не низкой цены. То есть они уже сейчас задумываются о своей репутации. Я считаю, что этот тренд будет определяющим на ближайшие пять лет. Те же, кто будет зациклен на цене, обречены на непродолжительное существование.

Исходя из этого, «Грайн» и выстраивал свою ассортиментную политику в 2016 году. Мы предложили рынку и продукт эконом-класса, и полноценный А-класс. Мы намеренно сотрудничаем с теми партнерами, которые делают ставку на качество. Да, Nordprof был необходим для конкуренции в эконом-сегменте, но он не занимает основных позиций в нашем ассортиментном портфеле. Уже сейчас в выборе партнера мы стараемся заглянуть в будущее и предугадать его отношение к своей репутации и качеству. Компании, которые уже работают в партнерской сети Grain, отдают предпочтение качественным продуктам и демонстрируют устойчивость в конкурентной борьбе. Тем самым мы обеспечили рост своей доли рынка по итогам прошедшего года на 15% и увеличение абсолютных показателей продаж.

**«ОД»:** Как Вы оцениваете перспективы наступившего 2017 года, прекратится ли спад в отрасли? Можно ли рассчитывать на оживление спроса в каких-либо сегментах (секторах рынка)? Каковы планы Вашей компании на этот год и на 2018–2020 годы, какие региональные рынки для Вас наиболее интересны?

**О.Р.:** Спад не прекратится и потребление профилей ПВХ сократится еще как минимум на 10%. Темпы падения, конечно, снижаются, но о заметном оживлении спроса говорить рано. Основной драйвер оконного рынка – это строительный сектор. Он имеет большой инерционный мо-

мент. Поэтому сейчас мы пожинаем плоды недофинансирования строительства в 2014–2015 годах. А положительную динамику в строительной отрасли оконный рынок почувствует только через 1,5–2 года. Даже при самых оптимистических прогнозах рост начнется к осени 2018 года.

Но вот отскок переработчиков от дешевых профильных систем будет ощущаться явно. Производители оконных конструкций убедились на себе, что скупой платит дважды, а иногда и трижды. Экономия при покупке профиля выходит боком при переработке, при монтаже и дальнейших рекламациях от заказчиков.

На фоне всего этого мы чувствуем себя уверенно. Grain занимает лидирующие позиции среди российских производителей в сегменте профилей с протянутым уплотнением. Эти продукты показывают стабильный рост из года в год. До 2020 года мы планируем увеличить свою долю на российском рынке и основательно закрепиться в стратегических регионах.

**«ОД»:** Раньше было модно рассуждать о драйверах роста. Сейчас, очевидно, можно говорить о «драйверах спада». Какие факторы обусловили длительный спад – насыщение рынка, снижение платежеспособности, сокращение объемов строительства или другое? Что, на Ваш взгляд, может способствовать стабилизации оконного рынка, и его восстановлению, хотя бы в отдаленной перспективе?

**О.Р.:** Основной вклад в нынешнее состояние оконного рынка внесли все перечисленные факторы. Но здесь надо смотреть более глобально на проблему. Пока российская экономика не слезет с нефтяной иглы и не начнет заниматься развитием реального сектора, собственной промышленности, переработки, она



будет зависима, нестабильна и просто опасна. А в мутной воде, как говорится, дна не видно. В таких условиях те же банки выдают кредиты промышленникам под проценты, которые выше рентабельности самого производства. Получается замкнутый круг.

Но вернемся к обсуждению перспектив оконного рынка. Требования к энергоэффективности конструкций и строений растут, и будут только набирать обороты – устанавливаются тепловые счетчики, вводятся паспорта энергоэффективности зданий. Рост тарифов на энергоносители за-

ставит потребителей чаще выбирать энергосберегающие и энергоэффективные системы. Ведь основные теплопотери здания идут через оконные проемы. Поэтому оконный рынок постепенно подойдет к новому этапу развития и новым требованиям потребителей.

## На вопросы редакции «ОД» отвечает Председатель Совета директоров ООО «ЭксПроф» В.В. Бочкарев



**«ОД»:** Василий Владимирович, спад на оконном рынке продолжается. Какова Ваша оценка результатов 2016 года для отрасли в целом, насколько, на Ваш взгляд, сократились производство / потребление оконных ПВХ-профилей и объемы оконного рынка в целом? Каковы результаты прошедшего года для компании «ЭксПроф»?

**В.Б.:** Большинство аналитических источников оценивают сокращение рынка системных ПВХ-профилей в 2016 году в минус 12–14%. Мы в целом согласны с этой оценкой. Компания ЭксПроф тоже пока не может похвастаться положительной динамикой, если считать в тоннаже проданных профилей. Однако наш результат по году заметно лучше общепромышленного. Впрочем, во все «минусовые» для отрасли годы показатели компании ЭксПроф были минимум на 5–7 процентных пунктов выше, чем по рынку в целом. И 2016-й не стал исключением. Хотя легким

прошедший год назвать было никак нельзя, мы сумели удержать конкурентоспособные цены, сохранив при этом качество продукции, которым славится марка эксprof. Мы приобрели новых партнеров, обновили часть экструзионного парка, провели модернизацию ряда цехов и систем завода, расширили номенклатуру выпускаемых профилей, открыли новые склады продаж, начали паспортизацию наших оконных систем и запланировали много интересных проектов на этот год.

**«ОД»:** Как Вы оцениваете перспективы наступившего 2017 года, прекратится ли спад в отрасли? Можно ли рассчитывать на оживление спроса в каких-либо сегментах (секторах рынка)? Каковы планы Вашей компании на этот год и на 2018–2020 годы, какие региональные рынки для Вас наиболее интересны?

**В.Б.:** В сравнении со спадом 2015 года – он, помнится, по оконному рынку был около минус 20% – очевидно, что рецессия замедляется. И это позитивный знак. В 2016 году многие отрасли экономики продемонстрировали в той или иной мере рост производства. Если тенденция сохранится, рано или поздно должны начать расти доходы населения и активизироваться отложенный спрос на окна среди частных заказчиков. Накопившийся за несколько предыдущих лет экономической рецессии отложенный спрос в случае его реализации может дать значительный

всплеск потребления в этом сегменте. Основной потенциал роста видится именно здесь, так как, во-первых, емкость рынка замены окон все еще намного больше, чем остекления нового строительства, а, во-вторых, на рост сегмента новостроек пока рассчитывать не приходится. Рынок недвижимости сейчас перенасыщен. Даже если он начнет как-то оживляться в ближайшее время, на увеличении ввода нового жилья это отразится не раньше чем через год-полтора.

В 2016 году мы зафиксировали рост продаж в Беларуси, Казахстане и Киргизии суммарно более чем на 50%. Рынки этих стран для компании очень перспективны, мы рассчитываем на дальнейший рост здесь и расширение экспорта в другие страны, прежде всего Средней Азии. В пределах России также есть потенциал для развития. Наиболее перспективными в плане увеличения продаж нам представляются Уральский, Приволжский и Центральный федеральные округа, а также регионы, где уже идет или планируется государственное финансирование строительства и развития инфраструктуры.

**«ОД»:** Раньше было модно рассуждать о драйверах роста. Сейчас, очевидно, можно говорить о «драйверах спада». Какие факторы обусловили длительный спад – насыщение рынка, снижение платежеспособности, сокращение объемов строительства или другое? Что, на Ваш взгляд, может



**способствовать стабилизации оконного рынка, и его восстановлению, хотя бы в отдаленной перспективе?**

**В.Б.:** Первичным драйвером в любой отрасли экономики является платежеспособный спрос, и наша отрасль зависима от него, пожалуй, больше, чем любая другая. Просто потому, что она практически ничем и никем не регулируется кроме чистой стихии рынка. Нет ни жестких требований к окнам, ни контроля за их соблюдением, ни госпрограмм, стимулирующих использование качественных энергосберегающих конструкций.

А с платежеспособным спросом в стране последние годы сложно сразу по двум причинам.

Во-первых, хотим мы этого или нет, но пик насыщения рынка миновал. Доля остекления эксплуатирующегося фонда ПВХ-окнами во многих регионах составляет более 50–60%, поэтому имеет место естественное снижение спроса в принципе.

Во-вторых, экономическая рецессия последних лет ухудшила финансовые дела россиян, и прежде всего как раз потенциальных заказчиков, то есть тех, кто не успел до кризиса заменить окна, сделать ремонт, приобрести жилье. В условиях снижения реальных доходов и рисков потери работы решение этих вопросов откладывается до лучших времен. Снижается платежеспособный спрос на окна и в частном сегменте, и в корпоративном, потому что новое строительство тоже сокращается – по той же самой причине.

Выводы относительно мер стабилизации напрашиваются сами. Надо обеспечить потенциальным покупателям окон (и жилья) постоянную работу (включая благоприятные условия для предпринимательства) с постоянным и желательно растущим доходом, устойчивый рубль, низкую ставку по кредитам и правовую защищенность. Только тогда отложенный спрос, накопленный за эти годы, постепенно будет становиться платежеспособным, а ипотека и потре-

бительское кредитование начнут эффективно работать на ускорение этого процесса.

Если верить правительству, все перечисленные условия уже действуют (или вот-вот наступят). Что ж, это вселяет оптимизм. Однако за счет активизации отложенного спроса в условиях насыщенности рынка можно добиться лишь «всплеска» продаж окон в текущем или следующем году, но не устойчивого роста на длительную перспективу. Для достижения последней цели необходимы меры регулирующего воздействия на оконный рынок, которые побудили бы (или принудили) заказчиков избавляться не только от деревянных столярных окон, но и от холодного, тонкостенного, низкосортного ПВХ-хлама и выбирать современные энергосберегающие, надежные и долговечные ПВХ-конструкции. Если прикинуть, сколько такого ПВХ-хлама установлено на объектах нашей страны за последние 5–7 лет, оконный рынок при здоровой экономике мог бы испытать подлинный ренессанс.

**AstanaBuild** ufi Approved Event

**WorldBuild Astana**

Казахстанская  
международная строительная  
и интерьерная выставка

**17-19 мая 2017**

ВЦ "Корме", Астана, Казахстан

подробная информация:  
[www.astanabuild.kz](http://www.astanabuild.kz)

**AstanaBuild**  
Kazakhstan  
a **WorldBuild** event

**ITE GROUP** **Итеса**



## WINKHAUS – ПАРТНЕР «ФАБРИКИ ОКОН LIVE» activPilot Select на выставке WinDoor-Tech в Познани

**И**деей «Фабрики Окон Live», организованной в рамках международной выставки оборудования и комплектующих для окон, дверей, ворот и фасадов WinDoor-Tech в Познани (Польша) была презентация современного парка оборудования для производства окон и самых новых технологий в оконной отрасли. В этом году впервые «Фабрика...» производила алюминиевые окна, оснащенные фурнитурой Winkhaus activPilot Select.

С 7 по 10 февраля текущего года в городе Познань (Польша) проходила выставка оборудования и комплектующих для производства оконных и дверных конструкций WinDoor-Tech. Одним из самых интересных мероприятий на выставке в этом году была «Фабрика Окон Live», технологические узлы которой образовали производственную линию, демонстрируя условия работы реального завода в области производства окон из алюминия. Окна производились на профильных системах фирмы

«Ponizio» и были оснащены фурнитурой компании Winkhaus activPilot Select. Парк оборудования обеспечили фирмы Elumatec, Elusoft, Stuertz и Manulift, программное обеспечение – Orgadata, а в производственном цехе на выставочном стенде работали сотрудники предприятия Mirox из Познани.

Алюминиевые окна и балконные двери, изготовленные во время выставки WinDoor-Tech 2017, были отправлены в Фонд Патриа в Имелках (польск.: Imiołki) возле Ледницы (польск.: Lednica), где будет открыт



Производственный цех «Фабрики Окон Live» по сборке окон





Сборка окна – монтаж оконных рам



Производственный участок подготовки профиля – обработка оконных створок



Сортировка профиля для укладки в специальные стеллажи

Интеграционный Реабилитационный Центр верховой езды для детей-инвалидов и молодежи с ограниченными физическими возможностями.

*«Это уже традиция – передавать окна, произведенные на выставке WinDoor-Tech, на благотворительные цели. Идея «Фабрики Окон Live» – продвижение, при использовании парка производственного оборудования, самых новых технологий, доступных на рынке. Такой, в частности, и является цель выставок. Но это одновременно не препятствует тому, чтобы окна-образцы, изготавливаемые в рамках этих же выставок, передавать в дар благотворительным организациям и фондам, которые нуждаются в такой помощи», – говорит Конрад Флесьман (Konrad Fleśman), директор выставки WinDoor-Tech.*

Профильные системы из алюминия – это превосходное решение для такого вида объектов, как центры верховой езды. Такой профиль более прочный и выдерживает большие нагрузки, по сравнению с профилем из ПВХ, поэтому его часто применяют в панорамном остеклении. Системы из алюминия также отличаются повышенной устойчивостью к действию атмосферных явлений, деформациям и коррозии, а также имеют отличные эксплуатационные характеристики, что позволяет изготавливать алюминиевые окна самых разных форм. Но для того, чтобы алюминиевый профиль сдал экзамен в трудных условиях на «отлично», необходимо применение соответствующей фурнитуры. Окна, изготовленные в «Фабрике Окон Live», отличаются повышенной энергоэффективностью, благодаря применению фурнитуры Winkhaus activPilot Select. У таких окон нет термического мостика или, так называемого, «мостика холода» – петли activPilot Select полностью скрыты в фурнитурном пазу. Дополнительно сплошной уплотнитель улучшает термоизоляционные параметры окон.



Подготовка полуфабрикатов окон к остеклению

Фурнитура activPilot Select – идеальное решение для применения в современной архитектуре и дизайне – оконные петли системы интегрированы в оконный фальц, что позволяет использовать все доступные цвета и фактуры оконных конструкций. Окна с фурнитурой activPilot Select можно проектировать исходя из личного вкуса, пожеланий и индивидуальных потребностей пользователя. Окно вы-

глядит красиво и стильно независимо от цвета профиля (нет также проблем с подбором цвета штор). activPilot Select превосходно оправдывает себя как в ультрасовременных зданиях, так и в объектах – архитектурных памятниках старины.

Благодаря этой фурнитуре, старинные окна сохраняют свой первоначальный внешний вид. При помощи этой инновационной фурнитуры Winkhaus можно уверенно

управлять оконной створкой весом до 150 кг (стандарт – это 100 кг) и площадью до 3 квадратных метров с регулировкой створки в трех положениях.

Очередным неоспоримым преимуществом системы activPilot Select, очень существенным и важным для производителей окон, является простой и быстрый монтаж фурнитуры в окне из алюминия. Новая техника крепления элементов на зажим ускоряет процесс монтажа фурнитуры, при этом нет необходимости в использовании специальных шаблонов для сверления отверстий, например, под петлевую группу, что значительно повышает скорость и качество сборки готовых изделий. Благодаря новому способу крепления, время монтажа фурнитуры можно сократить даже на 20% в сравнении с фурнитурными элементами, которые надо прикручивать. А отсутствие выступающих деталей делает уход за окнами с фурнитурой activPilot Select особенно легким. Даже после долгих лет пользования окно с фурнитурой Winkhaus activPilot Select удивляет своим изяществом и эlegantностью.



Оконная створка из алюминия с установленной скрытолежащей фурнитурой activPilot Select от Winkhaus

# activPilot

Новые возможности

производства алюминиевых окон



**Применение фурнитуры activPilot в алюминиевых окнах с 16 мм пазом** - рациональное производство и реальные преимущества для пользователя, а также выгодная альтернатива стандартной фурнитуре для алюминия.

**Экономическая выгода.** При установке в алюминиевое окно фурнитуры activPilot, можно снизить стоимость готового окна на 10-15%.

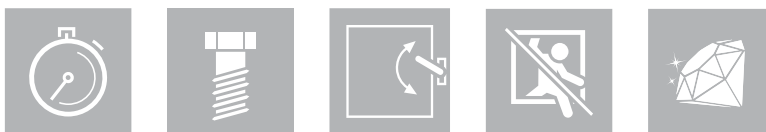
**Быстрота сборки.** activPilot Concept для алюминия позволяет в 2 раза сократить сборку оконной конструкции и упростить монтаж.

**Конструктив.** Фурнитура activPilot с уменьшенной номенклатурой элементов рационализирует логистику и оптимизирует складские запасы.

**Функционал.** activPilot можно оснастить дополнительными функциями: ограничителем открывания створки, микровентиляцией или ступенчатым наклоном.

**Эстетика.** Современный дизайн фурнитуры activPilot Concept придает окнам привлекательный вид.

**Надежная защита.** Высшая степень взломостойкости (RC1 и RC2) при замене только ответных планок.





# ВЛИЯНИЕ ИЗМЕНЕНИЯ ВОЗДУХООБМЕНА ЗА ОТОПИТЕЛЬНЫЙ ПЕРИОД НА КЛАСС ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ ЖИЛЫХ ЗДАНИЙ

О.Д.САМАРИН, доцент, канд. техн. наук;  
В.В.РЕВЕНКО, магистрант (НИУ МГСУ)

В настоящее время в мире все больше и больше внимания уделяется энергосбережению в зданиях. И наша страна не исключение. Так, 29 ноября 2009 года был принят закон № 261-ФЗ «Об энергосбережении и повышении энергетической эффективности». В пункте 6 статьи 11 данного Закона говорится о том, что здания построенные, реконструированные и прошедшие капитальный ремонт, не соответствующие требованиям энергетической эффективности и требованиям оснащенности их приборами учета используемых энергетических ресурсов, не допускаются к вводу в эксплуатацию. Показателем эффективности потребления энергетических ресурсов является класс энергосбережения здания [1]. Класс энергосбережения здания согласно п. 10.3 СП 50.13330.2012 «Актуализированная редакция СНиП 23-02-2003 «Тепловая защита зданий»» (далее – СП 50) определяется в процентах отклонения расчетной удельной характеристики расхода тепловой энергии на отопление и вентиляцию здания от нормируемой. При вводе здания в эксплуатацию удельное энергопотребление рассчитывается на основании показаний общедомовых приборов учета [2]. На стадии проекта должен быть выполнен расчет энергетического паспорта проекта здания. При этом нормирование энергоэффективности проводится на основании рассчитанного удельного расхода тепловой энергии на отопление и вентиляцию с последующим сравнением с базовым нормативным значением [3].

Расход тепловой энергии на отопление и вентиляцию здания зависит от многих факторов: объемно-планировочных решений, ориентации

по сторонам света, теплозащитных свойствах ограждающих конструкций, принятой системе вентиляции, а так же применяемых энергосберегающих технологий. При проектировании системы отопления ее мощность закладывается на основе теплового баланса помещений, в состав которого входят трансмиссионные теплопотери, затраты теплоты на нагрев инфильтрующегося наружного воздуха, а также бытовые теплопоступления и теплопоступления от солнечной радиации [4]. В СП 50 приводится методика определения расхода тепловой энергии на отопление и вентиляцию за отопительный период по удельным характеристикам. Так как, в большинстве случаев, в жилых зданиях вентиляция происходит за счет инфильтрации [5], то можно сказать, что каждая из характеристик соответствует определенному слагаемому теплового баланса.

В данной работе будет рассмотрен вопрос расчета удельной вентиляционной характеристики здания. Точнее говоря, речь идет о том, что необходимое для этого количество приточного воздуха на самом деле будет изменяться в течение отопительного периода. О превышении фактического расхода воздуха с сравнением с проектным упоминалось в [6,7]. Удельная вентиляционная характеристика  $k_{\text{вент}}$ , Вт/(м<sup>3</sup>·К), по СП 50 рассчитывается по формуле:

$$k_{\text{вент}} = 0.28cn_{\text{в}}\beta_{\text{в}}\rho_{\text{в}}^{\text{вент}}(1 - k_{\text{эф}}), \quad (1)$$

где  $c$  – удельная теплоемкость воздуха, равная 1 кДж/(кг·°С);  $\beta_{\text{в}}$  – коэффициент снижения объема воздуха в здании, учитывающий наличие внутренних ограждающих конструк-

ций, при отсутствии данных принимается равным 0.85;  $\rho_{\text{в}}^{\text{вент}}$  – средняя плотность приточного воздуха за отопительный период, кг/м<sup>3</sup>, равная 353/(273+ $t_{\text{от}}$ ), где  $t_{\text{от}}$  – средняя температура наружного воздуха за отопительный период;  $k_{\text{эф}}$  – коэффициент эффективности рекуператора;  $n_{\text{в}}$  – средняя кратность воздухообмена за отопительный период, ч<sup>-1</sup>.

В жилых зданиях в большинстве случаев устраивают естественную вентиляцию, при которой приток наружного воздуха происходит за счет инфильтрации. Удельное количество инфильтрующегося воздуха, кг/(ч·м<sup>2</sup>), можно рассчитать по формуле [8]:

$$g_{\text{инф}} = \frac{1}{R_{\text{и}}} \left( \frac{\Delta P_{\text{р}}}{10} \right)^{2/3}, \quad (2)$$

где  $R_{\text{и}}$  – требуемое сопротивление воздухопроницаемости окон, м<sup>2</sup>·ч/кг;  $\Delta P_{\text{р}}$  – расчетная разность давлений, Па, определяемая по формуле:

$$\Delta P_{\text{р}} = gH(\rho_{\text{н}} - \rho_{\text{в}}) + (C_{\text{н}} - C_{\text{з}})\rho_{\text{н}} \frac{v^2}{2}, \quad (3)$$

где  $g$  – ускорение свободного падения, м/с<sup>2</sup>;  $H$  – высота от центра окна на рассматриваемом этаже до верха вытяжных отверстий, м;  $\rho_{\text{н}}$  и  $\rho_{\text{в}}$  – плотность соответственно наружного и внутреннего воздуха, кг/м<sup>3</sup>;  $C_{\text{н}}$  и  $C_{\text{з}}$  – аэродинамические коэффициенты на наветренной и заветренной стороне здания;  $v$  – скорость ветра, м/с. Тогда среднюю кратность воздухообмена для выражения (1) можно определить следующим образом:

$$n_{\text{в}} = \frac{\sum g_{\text{инф}i} A_{\text{ок}i}}{V_{\text{от}}}. \quad (4)$$

Здесь  $A_{\text{ок}i}$  – суммарная площадь остекления  $i$ -го этажа, м<sup>2</sup>;  $V_{\text{от}}$  – отапливаемый объем здания, м<sup>3</sup>.



Таблица 1.

## Энергетические параметры исследуемых зданий

№ здания	При расчетных условиях $t_n = 5^\circ\text{C}$ и $v_n = 0\text{ м/с}$			При расчетных условиях $t_n = -6.7^\circ\text{C}$ и $v_n = 4.3\text{ м/с}$			Отношение $q_{от.2}^p / q_{от.1}^p$	Разность $Q_{от.2}^{год} - Q_{от.1}^{год}$
	$q_{от.1}^p$	$Q_{от.1}^{год}$	Класс энергосбережения	$q_{от.2}^p$	$Q_{от.2}^{год}$	Класс энергосбережения		
1	0.244	502168	B	0.401	825284	D	1.64	323116
2	0.291	417665	C	0.552	792272	E	1.90	374607
3	0.237	290359	B+	0.437	535388	D	1.84	245029
4	0.237	638840	B	0.464	1250725	E	1.96	611885

Заметим теперь, что в СП 50 при расчете  $k_{вент}$  величина  $\eta_v$  предполагается постоянной. На самом же деле входящие в формулу (3) значения  $\rho_n$  и  $v_n$  меняются в течение отопительного периода, а вместе с ними и величина  $\eta_v$ . При этом для обеспечения нормированного в СП 50 воздухообмена ( $3\text{ м}^3/\text{ч}$  на  $1\text{ м}^2$  жилой площади) расчет сечения вентиляционных каналов проводят для самых неблагоприятных условий, а именно при температуре наружного воздуха  $t_n = +5^\circ\text{C}$  и скорости ветра  $v_n = 0\text{ м/с}$  (расчетные условия 1) [5]. Но средние параметры за отопительный период отличаются от них, в частности, в г. Красноярске по СП 131.13330.2012 «Актуализированная редакция СНиП 23-01-99\* «Строительная климатология»» они составляют  $t_n = -6.7^\circ\text{C}$  и  $v_n = 4\text{ м/с}$  (расчетные условия 2).

Тогда при расчетных условиях 1 разность давлений составит  $\Delta P_{p1} = 21.27\text{ Па}$ , а при условиях 2  $\Delta P_{p2} = 52.32\text{ Па}$ . Отсюда удельное количество инфильтрующегося наружного воздуха для первого случая будет равно  $g_{инф.1} = 2.78\text{ кг}/(\text{м}^2\cdot\text{ч})$ , а для второго –  $g_{инф.2} = 5.11\text{ кг}/(\text{м}^2\cdot\text{ч})$ . Следовательно, отношение расхода воздуха, вычисленного при средних параметрах наружного воздуха за отопительный период, к расходу при расчетных параметрах для проектирования естественной вентиляции будет равно  $g_{инф.1}/g_{инф.2} = 1.83$ , т. е. превышение фактического воздухообмена над нормируемым в среднем будет почти в два раза. Увеличение объема поступающего воздуха увеличит удельную вентиляционную характеристику здания, а, следовательно, и суммарную удельную характери-

стику потребления тепловой энергии на отопление и вентиляцию здания за отопительный период  $q_{от}^p$ , Вт/ ( $\text{м}^3\cdot\text{К}$ ).

В настоящей работе расчет был произведен для четырех зданий различной этажности, расположенных в г. Красноярске. Результаты вычисления  $q_{от}^p$ , а также общего расхода тепловой энергии на отопление и вентиляцию за год  $Q_{от}^{год}$ , кВт·ч/год, и класса энергосбережения здания приведены в таблице 1.

Из результатов расчета можно увидеть, что при учете фактических параметров за отопительный период удельная характеристика расхода тепловой энергии на отопление и вентиляцию здания увеличивается более чем в 1.5 раза. Это оказывает существенное влияние на энергопотребление здания, и влечет за собой понижение класса энергосбережения по сравнению с нормированным уровнем. При проектировании системы отопления жилого здания данный параметр определяет нагрузку на систему. Но в методике, изложенной в СП 50, это обстоятельство не учитывается, что может приводить к строительству зданий, чей класс энергосбережения на самом деле оказывается значительно ниже проектного. В дальнейшем предполагается подтвердить данный вывод на основе анализа более широкой базы зданий в других климатических условиях, однако и приведенные расчеты показывают, что изменение фактического расхода воздуха при естественной вентиляции в течение отопительного периода может вносить существенные коррективы в результаты определения класса энергосбережения по СП 50.

## Литература:

1. Н.А. Петрусева, В.Ю. Коржов. Комментарии к Федеральному закону от 23.11.2009 № 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». 2-е изд., перераб. и доп. – СПб.: Изд-во Ай Пи Эр Медиа. 2015. 209 с.
2. А.В. Фадеев. Классы энергоэффективности зданий и базовые показатели энергоэффективности энергопотребления. Проект приказа Минстроя. // Энергосбережение. 2016. №3. С. 10–13.
3. А.Д. Забегин. Требования к проектной документации в части энергосбережения. // Журнал АВОК. 2012. №6. С. 14–23.
4. Л.М. Махов. Отопление. – М.: Изд-во АСВ. 2014. 400 с.
5. П.Н. Каменев, Е.И. Тертичник. Вентиляция. Изд. 2-е. – М.: Изд-во АСВ. 2011. 636 с.
6. О.Д. Самарин. Теплофизика. Энергосбережение. Энергоэффективность. – М.: Изд-во АСВ. 2014. 296 с.
7. Е.Г. Малявина, С.В. Бирюков, С.Н. Дианов. Воздушный режим жилых зданий. // АВОК. – 2003. – №6. С. 14–21.
8. Е.Г. Малявина. Теплотери здания. Справочное пособие. – М.: АВОК-ПРЕСС. 2007. 144 с.



## WEINIG INTECH 2016: КОНЦЕПЦИЯ W4.0 DIGITAL ЗАДАЕТ ПЕРСПЕКТИВЫ ДЛЯ БУДУЩЕГО

Традиционная фирменная выставка InTech концерна Weinig закончилась с хорошим результатом. Около 1000 клиентов из 32 стран приняли приглашение из Таубербишофсхайма, чтобы получить новейшую информацию и идеи для новых инвестиций. На площади более 4000 кв. м концерн Weinig представил свой комплексный ассортимент для всей цепочки создания стоимости при обработке массивной древесины, подчеркнув с помощью технологий W4.0 Digital свои лидирующие позиции в перспективной тематике «Промышленность 4.0». На выставке все предприятия концерна смогли продать 30 станков и систем. Объем поступивших заказов значительно превысил результат прошлогодней выставки InTech 2014.

На традиционной пресс-конференции в канун выставки InTech председатель правления Вольфганг Пешль вместе с директором по сбыту Грегором Баумбушем, финансовым директором Геральдом Шмидтом и руководителями производственных подразделений рассказали об успешном развитии концерна Weinig и ответили на вопросы представителей 30 специализированных СМИ.

Любимый клиентами микс из натурной демонстрации работы оборудования и ориентированной на практику информации стал основным принципом при организации 22-й выставке InTech. В центре внимания была тема «цифровизации производства», в рамках

которой концерн Weinig разработал широкий спектр различных решений. Он простирается от System Plus для строгания и профилирования и OptiPal для раскроя до Fencon и «технологии главного управляющего компьютера» для производства окон.

Другими основными темами стали мониторинг состояния станков и упреждающее техническое обслуживание, основной вклад в которые достигается, прежде всего, благодаря инновационному мобильному сервисному приложению от Weinig. Также было представлено программное обеспечение Millvision – эффективное решение для производства мебели. Кроме того, подразделение концер-





на, компания Holz-Neer, предлагает «интеллектуальный цех» – привлекательную концепцию в сфере раскрытия древесных и плитных материалов. Как подчеркнул директор по сбыту Грегор Баумбуш, все эти системы нацелены на «максимальную прозрачность процессов». Главной задачей, по его словам, является «достижение улучшений для клиентов с точки зрения затрат, эксплуатационной готовности и ресурсов, и одновременное как можно более простое управление и обслуживание».

В своем сопроводительном докладе проф. д-р Хубе, который всегда находил заинтересованную аудиторию в любой день выставки, наглядно показал, какие требования встают перед предприятием в рамках философии «Промышленность 4.0». «Данные – вот топливо 21-го столетия», констатировал этот ученый-экономист. По его словам, эта тенденция распространяется не только на компоненты производственных технологий, но и на все процессы на предприятии. Он рекомендует сначала тщательно проверить готовность компании справиться

с этой большой задачей, и лишь после этого начинать первые пилотные проекты.

Помимо главной темы «Цифровизация производства», самым большим вниманием гостей выставки InTech 2016 пользовалась продукция подразделения строгания и профилирования. В частности, было получено несколько заказов на строгально-калевочный автомат Powermat 2400. Ряд договоров также заключило подразделение Classic Shop, где концерн Weinig представил широкий ассортимент поддержанного оборудования.

Большое внимание привлекла презентация подразделения Weinig Concept, которое в настоящее время очень успешно работает на рынке, разрабатывая комплексные системные решения. Среди многочисленных новинок InTech были раскройная система OptiCut S60 wflex+ для автоматического раскроя по длине и ширине за один проход, пресс для склеивания повышенной производительности ProfiPress T Next Generation и четырехстороннее контурное фрезерование. Это новшество концерна

Weinig позволяет выполнять на профилирующем станке задачи, которые типичны для большого обрабатывающего центра. Кроме того, посетители смогли увидеть работу готовых к поставке производственных линий, в том числе для изготовления мебели с использованием системы Conturex. Демонстрация такого сложного и крупного оборудования стала возможной благодаря тому, что сборочные цеха концерна на время также стали выставочными площадками. «Это большой шанс для InTech», – отметил Вольфганг Пешль.

Одной из главных тем пресс-конференции были показатели хозяйственной деятельности. Ожидается, что в 2016 году общий оборот концерна Weinig составит 380 млн. евро. Для лидера мирового рынка станков и установок для обработки массивной древесины и древесных материалов это означает рост на 6% по сравнению с предыдущим годом. «В общем и целом это отрадная тенденция, которая, с сегодняшней точки зрения, продолжится и в следующем году», – сказал в заключение Вольфганг Пешль.





# ПРОИЗВОДСТВО ОКОН И ДВЕРЕЙ ИЗ ПВХ В 2016 ГОДУ. АНАЛИЗ ДАННЫХ РОССТАТА

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

Росстатом опубликованы предварительные данные о производстве промышленной продукции в РФ за январь-декабрь 2016 года. В этом номере представлена информация об ответственной статистике (с учетом первичной статистики). В частности, хотя и не полностью, окон и дверей и

базовыми для любых последующих аналитических исследований, будь то строительство, промышленность

Эти данные и их краткий анализ приведены ниже.

те Росстата имеют ограниченное количество промышленной продукции назначения (в этом номере представлена информация об ответственной статистике (с учетом первичной статистики). В частности, хотя и не полностью, окон и дверей и



ции  
515

ые»

дверей  
из ПВХ-  
материала  
новые

по коду  
коробочных  
за январь-  
декабрь  
Росстата,

таблица 1.

Производство

Окна и их коробки поликарбоната
Российская Федерация
Центральный федеральный округ
Белгородская область
Брянская область
Владимирская область
Воронежская область
Ивановская область
Калужская область
Костромская область
Курская область
Липецкая область
Московская область
Орловская область
Рязанская область
Смоленская область
Тамбовская область
Тверская область
Тульская область
Ярославская область
г. Москва

г. / %
3
7
5
9
7
7
0
3
9
2
3
4
7
0
9
5
1
5





Таблица 1. Продолжение

Окна и их коробки, подоконники полимерные, кв. м	Декабрь 2016 г.	Ноябрь 2016 г.	Декабрь 2015 г.	За январь-декабрь 2016 г.	За январь-декабрь 2015 г.	2016 г. к 2015 г., %
<b>Северо-Западный округ</b>						
Республика Карелия						
Республика Коми						
Архангельская область						
Ненецкий автономный округ						
Архангельская область Ненецкого автономного округа						
Вологодская область						
Калининградская область						
Ленинградская область						
Мурманская область						
Новгородская область						
Псковская область						
г. Санкт-Петербург						
<b>Южный федеральный округ</b>						
Республика Адыгея						
Республика Калмыкия						
Краснодарский край						
Астраханская область						
Волгоградская область						
Ростовская область						
<b>Крымский федеральный округ</b>						
Республика Крым						
г. Севастополь						
<b>Северо-Кавказский округ</b>						
Республика Дагестан						
Республика Ингушетия						
Кабардино-Балкарская Республика						
Карачаево-Черкесская Республика						
Республика Северная Осетия-Алания						
Чеченская Республика						
Ставропольский край						
<b>Приволжский округ</b>						
Республика Башкортостан						
Республика Марий Эл						
Республика Мордовия						
Республика Татарстан						
Удмуртская Республика						
Чувашская Республика						
Пермский край						
Кировская область						
Нижегородская область						
Оренбургская область						
Пензенская область						
Самарская область						
Саратовская область						
Ульяновская область						
<b>Уральский федеральный округ</b>						



Таблица 1. Продолжение

Окна и их коробки, подоконники полимерные, кв. м	Декабрь 2016 г.	Ноябрь 2016 г.	Декабрь 2015 г.	За январь-декабрь 2016 г.	За январь-декабрь 2015 г.	2016 г. к 2015 г., %
Курганская область						
Свердловская область						
Тюменская область						
Ханты-Мансийский автономный округ						
Ямало-Ненецкий автономный округ						
Тюменская область Мансийского автономного округа и Ямало-Ненецкого автономного округа						
Челябинская область						
<b>Сибирский федеральный округ</b>						
Республика Алтай						
Республика Бурятия						
Республика Тыва						
Республика Хакасия						
Алтайский край						
Забайкальский край						
Красноярский край						
Иркутская область						
Кемеровская область						
Новосибирская область						
Омская область						
Томская область						
<b>Дальневосточный округ</b>						
Республика Саха (Якутия)						
Камчатский край						
Приморский край						
Хабаровский край						
Амурская область						
Магаданская область						
Сахалинская область						
Еврейская автономная область						
* Крымский федеральный округ						

**Данные Росстата о производстве продукции по коду ОКПД 25.23.14.517 «Двери и их коробки полимерные»**

в регионах-субъектах РФ, по данным Росстата, приведено в табл. 2.

марных показателей производства по указанным выше кодам.

Объемы производства продукции по коду ОКПД 25.23.14.517 «Окна и их коробки, подоконники полимерные» по коду ОКПД 25.23.14.517

**Сводные данные**

Производство продукции по коду ОКПД 25.23.14.517 «Двери и их коробки полимерные» з

Целесообразно так же провести

«Двери и их коробки полимерные» з

Производство

Двери и их коробки полимерные	%
Российская Федерация	
Центральный федеральный округ	
Белгородская область	



Таблица 2. Продолжение

Двери и их коробки полимерные, кв. м	Декабрь 2016 г.	Ноябрь 2016 г.	Декабрь 2015 г.	За январь-декабрь 2016 г.	За январь-декабрь 2015 г.	2016 г. к 2015 г., %
Брянская область						
Владимирская область						
Воронежская область						
Ивановская область						
Калужская область						
Костромская область						
Курская область						
Липецкая область						
Московская область						
Орловская область						
Рязанская область						
Смоленская область						
Тамбовская область						
Тверская область						
Тульская область						
Ярославская область						
г. Москва						
<b>Северо-Западный округ</b>						
Республика Карелия						
Республика Коми						
Архангельская область						
Архангельская область Ненецкого автономного округа						
Вологодская область						
Калининградская область						
Ленинградская область						
Мурманская область						
Новгородская область						
Псковская область						
г. Санкт-Петербург						
<b>Южный федеральный округ</b>						
Республика Адыгея						
Республика Калмыкия						
Краснодарский край						
Астраханская область						
Волгоградская область						
Ростовская область						
<b>Крымский федеральный округ</b>						
Республика Крым						
г. Севастополь						
<b>Северо-Кавказский округ</b>						
Республика Дагестан						
Республика Ингушетия						
Кабардино-Балкарская Республика						
Карачаево-Черкесская Республика						
Республика Северная Осетия-Алания						
Чеченская Республика						



Таблица 2. Продолжение

Двери и их коробки полимерные, кв. м	Декабрь 2016 г.	Ноябрь 2016 г.	Декабрь 2015 г.	За январь-декабрь 2016 г.	За январь-декабрь 2015 г.	2016 г. к 2015 г., %
Ставропольский край						
<b>Приволжский федеральный округ</b>						
Республика Башкортостан						
Республика Марий Эл						
Республика Мордовия						
Республика Татарстан						
Удмуртская Республика						
Чувашская Республика						
Пермский край						
Кировская область						
Нижегородская область						
Оренбургская область						
Пензенская область						
Самарская область						
Саратовская область						
Ульяновская область						
<b>Уральский федеральный округ</b>						
Курганская область						
Свердловская область						
Тюменская область						
Ханты-Мансийский автономный округ						
Ямало-Ненецкий автономный округ						
Тюменская область (Южная)						
Мансийского автономного округа и Ямало-Ненецкого автономного округа						
Челябинская область						
<b>Сибирский федеральный округ</b>						
Республика Алтай						
Республика Бурятия						
Республика Тыва						
Республика Хакасия						
Алтайский край						
Забайкальский край						
Красноярский край						
Иркутская область						
Кемеровская область						
Новосибирская область						
Омская область						
Томская область						
<b>Дальневосточный федеральный округ</b>						
Республика Саха (Якутия)						
Камчатский край						
Приморский край						
Хабаровский край						
Амурская область						
Магаданская область						
Сахалинская область						
Еврейская автономная область						
* Крымский федеральный округ						

кв. м.



Таблица 3.

Производство продукции по коду ОКПД 25.23.14.515 «Окна и их коробки, подоконники полимерные», по коду ОКПД 25.23.14.517 «Двери и их коробки полимерные» и суммарное производство по кодам ОКПД 25.23.14.515 и ОКПД 25.23.14.517 в федеральных округах РФ (на основании данных Росстата)

Федеральный округ	Код ОКПД и суммарно (всего)	Производство за период, кв. м		Производство в 2016 г. к 2015 г., %
		Январь-декабрь 2016 г.	Январь-декабрь 2015 г.	
Центральный федера				
Северо-Западный фе				
Южный федеральный				
Крымский федеральн				
Северо-Кавказский ф				
Приволжский федера				
Уральский федеральн				
Сибирский федеральн				
Дальневосточный фе				
Российская Федераци				

\* Крымский федеральный округ упразднен указом №375 от 28.07.2016 г., а его регионы-субъекты РФ включены в состав Южного федерального округа.

дам ОКПД 25.23.14.515 и ОКПД 25.23.14.517 за 2016 г. в федеральных округах РФ на основании данных Росстата приведены в табл. 3.

#### Анализ дан

Анализ цифр отчетности Росстата о производстве оконных блоков (окон и профилей, пока не соответствующим рам [1–4] и явл



стали фигуриро  
робки, подоко  
(объем произво  
ных металлопла  
определенный  
Росстата по пр  
ставлял 12,7 мл

Каким обра  
мирование пло  
окон с площадь  
доконников? П  
мирование» пл  
в которых окол  
нимает стекло  
полимерных п  
ных изделий о  
То есть – сум  
производства  
народных видо  
ла» с «пласти  
объяснению т  
Росстата вряд  
ным успехом м  
например, площ  
ля с площадь  
тия и т. д.

Абсурд? Да  
лению, особен  
статистики.

Динамика п  
ков оконных ме  
и «окон и их ко

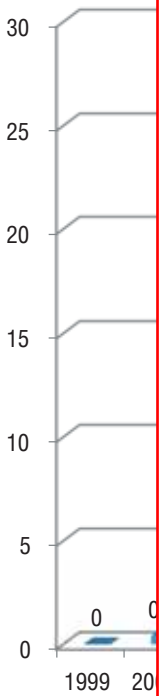


Рис. 1. Динамика производства «блоков оконных металлопластиковых» и «окон и их коробок, подоконников полимерных» (с 2010 г.), в соответствии с данными Росстата, млн. кв. м.

9,1%

ами-  
окон-  
ПВХ-  
емая  
м со-  
дина-  
а (см.  
риво-  
зани-

дан-  
мики  
«окон  
поли-  
олько  
т, со-  
дан-  
были  
ботки

етно-  
дство  
ников  
авля-  
циф-  
о 22,9  
м. Са-  
ровка  
роис-  
ия ра-



нее отсутст  
ду регион  
ожидать, т  
ные за 20  
вергнуты  
увеличени  
для итогов  
да первичн  
ние объем  
по сравне  
не 11,8%,

### Что ж Росст

Ответ  
не в абсол  
намике по  
Росстата  
и их корот  
мерных» :  
(2000–201  
ным в 201  
к показат  
ти вдвое  
«блоков с  
ковых» в 2  
кой на ис  
полимерн  
да оказыв  
ше, чем  
му же, по  
в действи  
нут не в 2  
в 2012 год  
снижение  
щих трех л

Эти, ка  
ционально  
ся довольн  
рует объем  
– во-пе  
ших сборс  
тий (средн  
ют» из ста  
малые – пр  
– во-вт  
предприят  
ве строит  
дингов.

Напом  
емов потр  
реконстру  
замену жи  
превышал  
торе новог  
2009 г. и н

о реги  
ой кри  
бъемов  
верных  
з ПВХ-  
азском  
читель  
водства  
спубли  
которые  
и Крым  
осталь  
2016 г.  
бъемов  
читель  
альном

омация  
их окон  
бъемах  
оценить  
шинству  
весьма  
, в част  
я, Вла  
бласти,  
сква, г.  
я, Ниже  
сти, Та  
д.

произ  
у ОКПД  
оробки,  
2016 г.  
дующих  
о феде-

10,5%),  
Иванов-  
(+6,9%)  
и;  
102,0%)  
ласти;  
спубли  
стополь

карская  
рополь-

шкорто-  
Мордо-

область

бурятия



**Рис. 2. Динамика производства продукции по коду ОКПД 25.23.14.515 «Окна и их коробки, подоконники полимерные» и коду ОКПД 25.23.14.517 «Двери и их коробки полимерные» в Липецкой области, в соответствии с данными Росстата.**

5. Гаврилов-Кремичев Н.Л., Николаева И.Л. Развитие оконно-фасадного рынка в секторе ПВХ в 2000–2012 годах и основные итоги 2012 года.// «Окна и Двери», 2013, № 4 (166), с. 4–14.

области практически сформировались и производители «Липецк-Эрн» («Липецк-Эрн»).

По данным Липецкого управления развития малого бизнеса, суммарный объем окон и дверей (блоков) из ПВХ в 2008 году составил...

Великих объемов оконных и дверных изделий) из ПВХ-регионах-субъектах представлена в новых проектах ИЦ «ССК»,

Оконно-фасадный рынок в 2000–2015 годах: перспективы развития»;

ТЫСЯЧА. Ведущие производители оконных конструкций»: 9 федеральным

**Ура:**

Оконно-фасадный рынок в 2000–2015 годах: 2016–2018 годы: – М., ИЦ «ССК»,

Этот рынок оконных изделий за последние 10 лет и период 2015 годы»: Аналитический отчет – М.: ИЦ «ССК»,

Гаврилов-Кремичев Н.Л. Российский рынок оконных конструкций и реальность», 2007, № 8–9

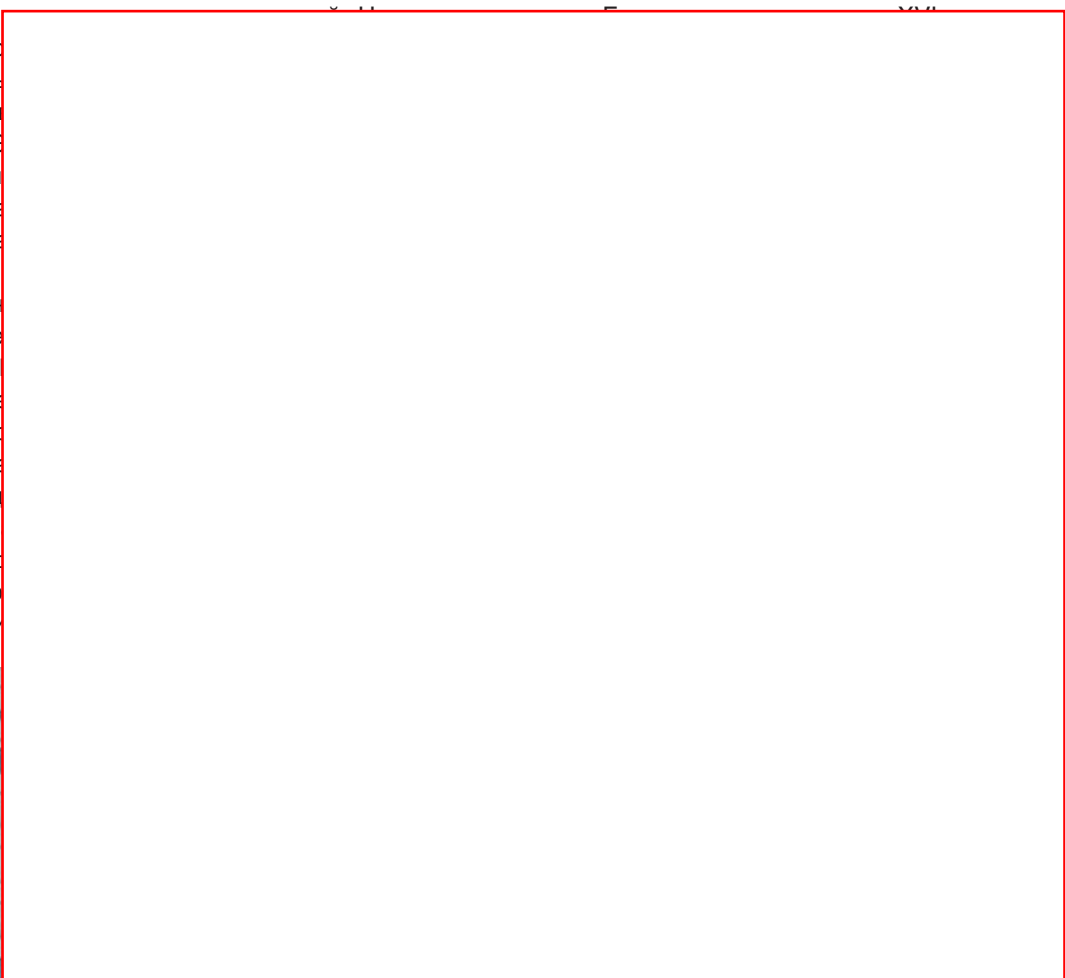
Оконно-фасадный рынок в 2000–2010 годах: 2011–2015 годы: – М., НП «СТРС»,





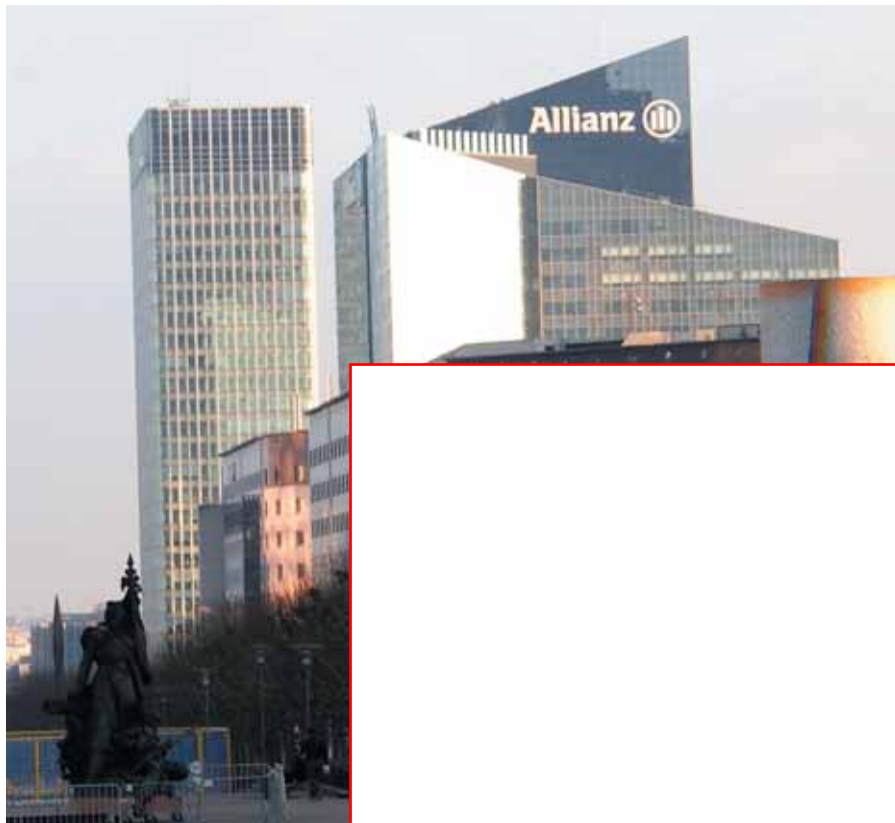
# ПАРИЖСКИЙ МАНХЭТТЕН

Париж – один из культурных, политических и финансовых центров Европы. Получившие мировую известность Лувр, Нотр-Дам, Эйфелева башня давно стали символами столицы, притягивая миллионы туристов. Его наполняют страсти, огня и романтики, он является образцом безупречности. Он по-настоящему величествен и уважаемый, и в то же время и флиртующий. Мулен Руж, Согласия и Монмартр, Бульвар Капуцинов и Латинский квартал, Гранд-Бульвар и Центр Помпиду – это Париж. Собственно Париж, в котором находится одна из крупнейших в Европе автомагистралей, компактен и насыщен



департамент является самым экономически развитым в Европе. В Париже расположено наибольшее количество международных организаций. Среди них – 50 крупнейших компаний мира. В последние десятилетия Париж привлекает все больше инвесторов. В последние десятилетия Париж привлекает все больше инвесторов. В последние десятилетия Париж привлекает все больше инвесторов.







Де  
 •3  
 •3  
 •1  
 и 15 и  
 •1  
 •2  
 •2  
 •2  
 •3  
 •1  
 •п  
 •9  
 •6

Ис  
 Наз  
 проис  
 ка La  
 Париж

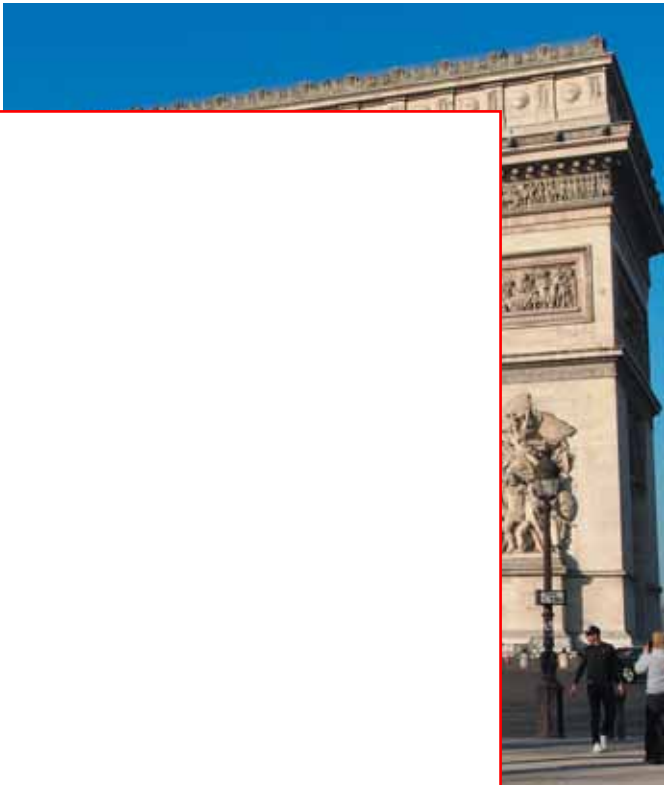
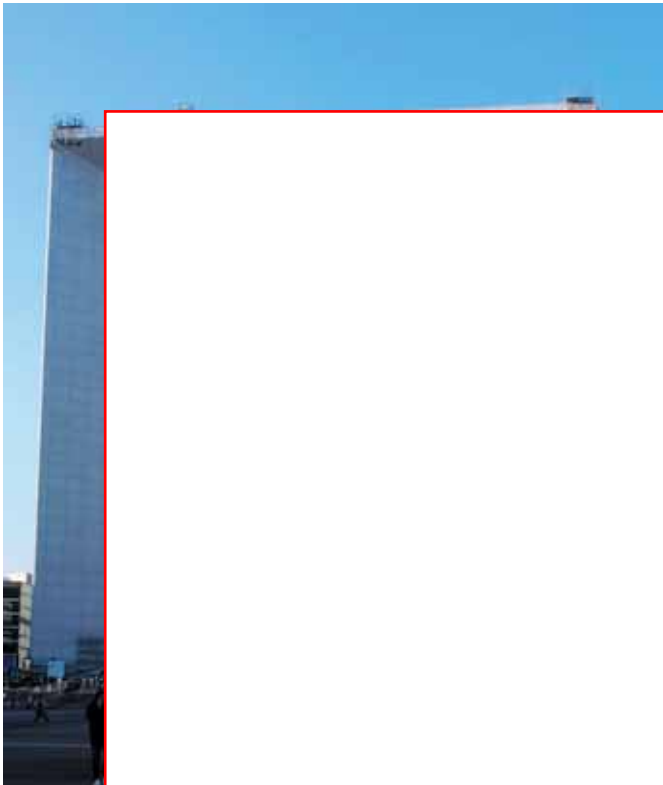


о Парижа»  
 . XX века.  
 ройка Де-  
 зоной дли-  
 0 м, нача-  
 ния EPAD  
 enagement  
 дее время  
 ное учреж-  
 овым квар-  
 тельности  
 диционных  
 иумфаль-  
 их Бульва-  
 фраструк-  
 было воз-  
 холме Де-  
 ным залом  
 ndustries et

ырисовы-  
 ания ново-  
 адь офис-  
 300 000 кв.  
 роены пять  
 Aquitaine,  
 году была  
 остная же-  
 рая соеди-  
 и «Триум-  
 (у Париж-

роблемы.  
 протестов  
 нгами. Ут-  
 вые высот-  
 рспективу  
 яной кри-  
 остановке

проекта. т. о. следует продолжить строи-



**Большая**

ку было  
Франции  
Ново  
более ни  
ники. В  
торговл  
родного  
в 1983 го  
новлени  
датского  
фон Шпр  
боты в 1  
крытием  
В дек  
EPAD Бе  
тенциозн  
2015». П  
и включа  
тыс. кв. м  
лых пом  
скребов  
Signal,  
Hermitag  
уже суще  
В 200  
ло завер  
Tour Gran  
К 201  
скрёбов  
было от

кса Hermitage

мечательность  
ока (La Grande  
Находится она





**Триумфа**

на одной  
кой на Е  
генерала  
Шайо) и  
щади Кар  
жая глав  
Факт  
офисно  
формы и  
та 110 м  
Пост  
к 200-ле  
революц  
конкурса  
ду начал  
ству по п  
Йохана С  
кончили  
ственными  
Холм  
Большая  
тичное и  
хов). Ещ  
продлен  
ительна  
сте сегод

в районе Де  
ение довести  
. К созданию  
о привлечено  
турное бюро

Международ  
ности (MIPIM)  
й архитектор  
р, президент  
н Искендеров  
н EPAD Патрик  
о представили  
дизайн проек

е Plaza, вклю  
еба высотой  
тся на въезде  
станет первым  
кциональным  
й Европе.

е – это боль  
ри интеграции  
гий позволяет  
сний продукт  
шего класса,  
мость размы  
ого объема. –  
ендеров. – Об  
бъекта займет  
из них 1,5 гек  
зданий».

отой в 86 эта  
тизвездочный  
нес-центр, ре  
с панорамны

отой в 85 эта  
, СПА-центр,





**Спра**  
Групп  
компани  
в 2004 г  
лоперов  
В 20  
лой ком  
от парка  
и выбра  
новацио  
денцию  
Нет  
ка недви  
скими у  
11.06  
вам пра  
ону в ра  
дворце  
19.06  
Петербур  
та Росси  
Саркози  
ном уро

апартам  
дами.

Всего  
норамнь  
ной площ  
при цене  
будут, ко  
Их владе  
ся услуг  
на, СПА  
красоты,

уденческое  
фраструкту  
галерею со

нями будет  
еона Бона-

сится к так  
оектам».

pers, разра  
ось всесто  
осы эколо  
В башнях бу  
ые батареи.  
я к верху, и  
нные стены  
, что позво  
яемых лучей

т пешеход  
мбы, широ  
сейчас эту  
от реки, бу  
пешеходам,  
проезжать

ивался в 2,3  
вание пред  
за счет соб  
itage Group  
дитов Сбер  
redits Suisses  
гв, получен  
ой продажи

тельство бы  
, но начало  
отно откла-





дыва  
Окон  
оптим  
лось н  
С  
шло  
вопрос  
тельс  
крытв  
оруж  
метро  
зости  
На вс  
более  
делоч  
Во  
стояц  
во Ф  
актив  
в жиз  
та, и  
чит н  
Если,



Статья подготовлена ИЦ «Современные Строительные Конструкции».

**ИЦ «СОВРЕМЕННЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ КОНСТРУКЦИИ» ИНФОРМИРУЕТ О ПОДГОТОВКЕ К ВЫХОДУ НОВЫХ АНАЛИТИЧЕСКИХ ОТЧЕТОВ В РАМКАХ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА****«РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА. ВЕДУЩИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ ОКОННЫХ И ФАСАДНЫХ КОНСТРУКЦИЙ»**

– «РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА. Ведущие производители оконных и фасадных конструкций Центрального федерального округа. Москва и Московская область».

– «РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА. Ведущие производители оконных и фасадных конструкций Центрального федерального округа (кроме Москвы и Московской области)».

– «РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА. Ведущие производители оконных и фасадных конструкций Северо-Западного федерального округа».

– «РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА. Ведущие производители оконных и фасадных конструкций Южного федерального округа».

– «РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА. Ведущие производители оконных и фасадных конструкций Северо-Кавказского федерального округа».

– «РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА. Ведущие производители оконных и фасадных конструкций Приволжского федерального округа».

– «РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА. Ведущие производители оконных и фасадных конструкций Уральского федерального округа».

– «РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА. Ведущие производители оконных и фасадных конструкций Сибирского федерального округа».

– «РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА. Ведущие производители оконных и фасадных конструкций Дальневосточного федерального округа».

Отчеты содержат подробную и постоянно обновляемую информацию о ведущих российских компаниях-производителях оконных и фасадных конструкций.

В рамках реализации проекта «РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА. ВЕДУЩИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ ОКОННЫХ И ФАСАДНЫХ КОНСТРУКЦИЙ» с 2011 года ежегодно выходят 9 аналитических отчетов, в которых представлены более 1000 ведущих компаний-производителей оконных и фасадных конструкций Российской Федерации.

В отчеты включены компании, суммарный годовой объем производства которых составлял более 10 тыс. кв. м / более 1 тыс. кв. м в мес. (учитывая изделия из всех видов применяемых рамных материалов).

Отчеты формируются по итогам предшествующего года:

– отчеты, вышедшие в 2011 году – по итогам 2010 г.;

– отчеты, вышедшие в 2012 году – по итогам 2011 г.;

– отчеты, вышедшие в 2013 году – по итогам 2012 г.;

– отчеты, вышедшие в 2014 году – по итогам 2013 г.;

– отчеты, вышедшие в 2015 году – по итогам 2014 г.;

– отчеты, вышедшие в 2016 году – по итогам 2015 г.;

– отчеты, выходящие в 2017 году – по итогам 2016 г.

В настоящее время обновляются данные о компаниях-производителях, готовятся к выходу новые отчеты 2017 года.

Информационные карты компаний-производителей, представленные в отчетах, актуализированы по состоянию на 2017 г.

**СТРУКТУРА ОТЧЕТОВ (РАЗДЕЛЫ):**

1. Краткая характеристика федерального округа и входящих в его состав регионов-субъектов РФ.

2. Строительный и оконно-фасадный рынки федерального округа.

3. Региональные объемы производства и потребления оконных и фасадных конструкций.

4. Перечень ведущих компаний-производителей оконных блоков, фасадных и других светопрозрачных строительных конструкций в федеральном округе по итогам 2016 г.

5. Информационные карты компаний-производителей (см. ниже).

6. Распределение ведущих компаний-производителей в регионах-субъектах РФ, входящих в состав федерального округа, по объемам производства. Региональные лидеры.

7. Сводные данные:

– групповое распределение и суммарные объемы производства ведущих компаний-производителей; их доля в региональных объемах производства;

– баланс товарооборота между регионами;

– особенности региональных оконно-фасадных рынков; оценка потенциала регионов.

Выводы.

**ИНФОРМАЦИОННЫЕ КАРТЫ**

Информационная карта каждой компании содержит следующие данные:

• Наименование, юридическая форма, торговая марка.

• Структура компании (подчиненность, предприятия, филиалы, представительства).

• Руководство компании, должностные лица (должность, Ф.И.О.).

• Виды деятельности, основная продукция, типы производимых изделий (по назначению; по виду используемых материалов – ПВХ, алюминий, дерево, др.).

• Место расположения (компании, производства); адрес, тел./факс, e-mail, сайт;

• Год основания / год начала производства.





- Количество сотрудников (общее / основной производственный персонал).
- Структура производства (количество и виды производств, производственные площади, цехи, участки).
- Характеристика технологического оборудования (используемое оборудование, марки, годы поставки / ввода в эксплуатацию, уровень автоматизации производства, число сборочных линий, наличие и число линий производства стеклопакетов); изменения, произошедшие в 2010-2017 гг.
- Мощность производства (номинальная, расчетная).
- Используемые профили, фурнитура, стеклопакеты, другие комплектующие и материалы; изменения, произошедшие в 2010-2017 гг.
- Реализация продукции (регионы реализации, основные потребители);
- Система продаж (торговый дом, филиалы и представительства, число и местонахождение офисов / пунктов продаж, дилерская сеть, число и местонахождение дилеров, основные дилеры или список дилеров);
- Объемы производства за 2016 г. (экспертная оценка / данные компании).
- Объемы производства за 2006-2016 гг. (динамика); экспертная оценка / данные компании.
- Финансовые показатели деятельности компании (2006-2016 гг.).
- Дополнительная информация (реализованные объекты, партнеры, участие в региональных программах, членство в СРО, наличие административного ресурса, заказы и др.).
- Оценка перспектив развития на 2017-2018 гг. (прогноз: позитивный, нейтральный или негативный).

Поскольку информационная карта каждой компании занимает от 2 до 8 стр., размещение всех их в одной книге (отчете) явилось бы неудобным для пользователя. Поэтому информация сформирована по федеральным округам РФ, что позволило сократить число информационных карт фирм в одной книге (отчете) от 55 до 210.

Аналогичным образом, по федеральным округам РФ, сформированы отчеты. С целью удобства пользования, информационный блок по Центральному федеральному округу разделен на два отчета (2 книги): Москва и Московская обл. (первая книга); остальные регионы ЦФО (вторая книга).

**В совокупности 9 отчетов содержат подробную характеристику более 1000 ведущих российских компаний-производителей оконных блоков и фасадных конструкций.**

Компании, представленные в отчетах, в совокупности контролировали в 2010-2016 гг. (непосредственно или через своих дилеров) около 75% оконно-фасадного рынка РФ в целом и до 80% рынка в секторе ПВХ.

**По объему и полноте представленной информации проект «РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА. ВЕДУЩИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ ОКОННЫХ И ФАСАДНЫХ КОНСТРУКЦИЙ» является уникальным для России.**

## ОТЧЕТЫ «РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА. ВЕДУЩИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ ОКОННЫХ И ФАСАДНЫХ КОНСТРУКЦИЙ»:

**«РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА. Ведущие производители оконных и фасадных конструкций Центрального федерального округа. Москва и Московская область».**

**Отчет выходит в мае 2017 г.**

В отчете представлено около 110 компаний.

Общие данные:

**Язык отчета:** русский.

**Количество:** страниц – 380 (расчетно), разделов – 9, таблиц – 7, информационных карт – 110 (расчетно).

**Способ предоставления:** Электронная версия в формате PDF. В печатном виде не предоставляется.



**«РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА. Ведущие производители оконных и фасадных конструкций Центрального федерального округа (кроме Москвы и Московской области)».**

**Отчет выходит в июле 2017 г.**

В отчете представлено около 150 компаний.

Общие данные:

**Язык отчета:** русский.

**Количество:** страниц – 400 (расчетно), разделов – 9, таблиц – 9, рисунков – 9; информационных карт – 150 (расчетно).

**Способ предоставления:** Электронная версия в формате PDF. В печатном виде не предоставляется.



**«РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА. Ведущие производители оконных и фасадных конструкций Северо-Западного федерального округа».**

**Отчет выходит в мае 2017 г.**

В отчете представлено около 100 компаний.

Общие данные:

**Язык отчета:** русский.

**Количество:** страниц – 270 (расчетно), разделов – 9, таблиц – 8, информационных карт – 100 (расчетно).

**Способ предоставления:** Электронная версия в формате PDF. В печатном виде не предоставляется.





**«РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА. Ведущие производители оконных и фасадных конструкций Южного федерального округа».**

Отчет выходит в мае 2017 г.

В отчете представлено около 90 компаний.

Общие данные:

**Язык отчета:** русский.

**Количество:** страниц – 220 (расчетно), разделов – 9, таблиц – 8, информационных карт – 90 (расчетно).

**Способ предоставления:** Электронная версия в формате PDF. В печатном виде не предоставляется.



**«РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА. Ведущие производители оконных и фасадных конструкций Уральского федерального округа».**

Отчет выходит в августе 2017 г.

В отчете представлено около 80 компаний.

Общие данные:

**Язык отчета:** русский.

**Количество:** страниц – 260 (расчетно), разделов – 9, таблиц – 7, информационных карт – 80 (расчетно).

**Способ предоставления:** Электронная версия в формате PDF. В печатном виде не предоставляется.



**«РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА. Ведущие производители оконных и фасадных конструкций Северо-Кавказского федерального округа»**

Отчет выходит в июле 2017 г.

В отчете представлено около 60 компаний.

Общие данные:

**Язык отчета:** русский.

**Количество:** страниц – 160 (расчетно), разделов – 9, таблиц – 8, информационных карт – 60 (расчетно).

**Способ предоставления:** Электронная версия в формате PDF. В печатном виде не предоставляется.



**«РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА. Ведущие производители оконных и фасадных конструкций Сибирского федерального округа».**

Отчет выходит в августе 2017 г.

В отчете представлено около 160 компаний.

Общие данные:

**Язык отчета:** русский.

**Количество:** страниц – 420 (расчетно), разделов – 9, таблиц – 8, информационных карт – 160 (расчетно).

**Способ предоставления:** Электронная версия в формате PDF. В печатном виде не предоставляется.



**«РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА. Ведущие производители оконных и фасадных конструкций Приволжского федерального округа».**

Отчет выходит в июле 2017 г.

В отчете представлено около 190 компаний.

Общие данные:

**Язык отчета:** русский.

**Количество:** страниц – 410 (расчетно), разделов – 9, таблиц – 9, информационных карт – 190 (расчетно).

**Способ предоставления:** Электронная версия в формате PDF. В печатном виде не предоставляется.



**«РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА. Ведущие производители оконных и фасадных конструкций Дальневосточного федерального округа».**

Отчет выходит в августе 2017 г.

В отчете представлено около 50 компаний.

Общие данные:

**Язык отчета:** русский.

**Количество:** страниц – 120 (расчетно), разделов – 9, таблиц – 7, информационных карт – 50 (расчетно).

**Способ предоставления:** Электронная версия в формате PDF. В печатном виде не предоставляется.



Договор на приобретение отчетов оформляется на основании присланной Вами заявки.

**При покупке 2 отчетов и более предоставляются скидки.**

тел: +7 967 060 7117, факс: +7 499 177 1807

director@ssk-inform.com



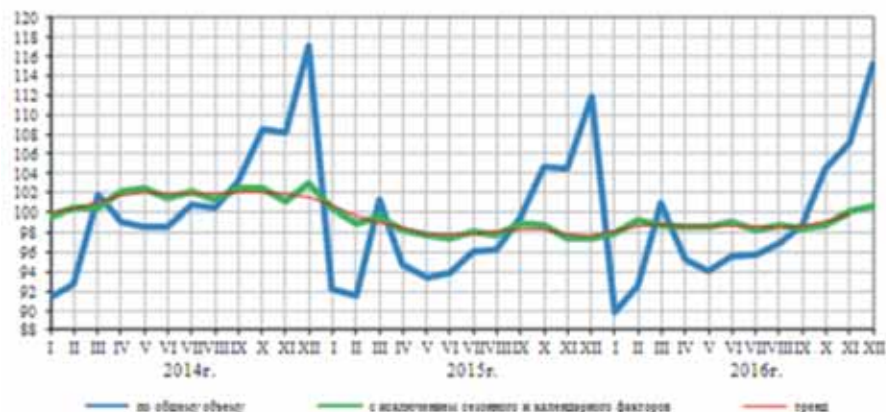
# РОССТАТ: ИНДЕКС ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

И ВЫПУСК ВАЖНЕЙШИХ ВИДОВ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ И ПРОДУКЦИИ, ПОТРЕБЛЯЕМОЙ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ, В 2016 ГОДУ

Индекс промышленного производства<sup>1)</sup> в 2016г. по сравнению с 2015г. составил 101,1%, в декабре 2016г. по сравнению с декабрем 2015г. – 103,2%, по сравнению с ноябрем 2016г. – 107,4%.

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

Индексы промышленного производства в % к среднемесячному значению 2013 г.



Наименование	2016г.	В % к 2015г.	Декабрь 2016г.	В % к	
				декабрю 2015г.	ноябрю 2016г.
Лесоматериалы, продольно распиленные или расколотые, разделенные на слои или лущеные, толщиной более 6 мм; шпалы железнодорожные или трамвайные деревянные, непропитанные, млн.м <sup>3</sup>	22,8	104,2	2,0	104,3	108,9
Древесина, профилированная по любой из кромок или пластей (изделия, профилированные погонажные), тыс.м <sup>3</sup>	730	106,2	64,3	110,1	106,7
Щепа технологическая для прочих производств, тыс.плотн.м <sup>3</sup>	2065	92,1	171	97,3	106,5
Лесоматериалы необработанные, окрашенные, протравленные, обработанные креозотом или другими консервантами, тыс.м <sup>3</sup>	36,5	84,2	4,0	90,1	142,7
Фанера клееная, состоящая только из листов древесины, тыс.м <sup>3</sup>	3759	103,0	317	103,5	104,2
Плиты древесностружечные и аналогичные плиты из древесины и других одревесневших материалов, тыс.усл.м <sup>3</sup>	7370	102,2	704	105,9	102,9
Плиты древесноволокнистые из древесины или других одревесневших материалов, млн.усл.м <sup>2</sup>	554	110,3	50,2	120,6	101,4
Шпон лущеный, тыс.м <sup>3</sup>	888	119,3	83,5	121,5	102,8
Блоки оконные в сборе (комплектно), тыс.м <sup>2</sup>	711	100,5	56,3	111,0	92,4
Блоки дверные в сборе (комплектно), млн.м <sup>2</sup>	11,0	88,2	1,0	99,1	119,7
Паркет щитовой деревянный прочий, тыс.м <sup>2</sup>	2326	96,7	165	95,2	89,5
Конструкции деревянные строительные и изделия столярные, не включенные в другие группировки, тыс.м <sup>3</sup>	956	109,6	104	129,3	115,9
Дома деревянные заводского изготовления (дома стандартные), тыс.м <sup>2</sup> общей площади	222	104,4	19,4	102,5	99,0
Помещения деревянные контейнерного типа, штук	3000	115,8	230	84,9	97,5
Плиты, листы, пленка и полосы (ленты) полимерные, неармированные или не комбинированные с другими материалами, тыс.тонн	958	104,6	74,5	93,3	92,6
Плиты, листы, пленка и полосы (ленты) полимерные, пористые прочие, тыс.тонн	245	102,9	21,1	104,0	97,8
Плиты, листы, пленка и полосы (ленты) полимерные, непористые прочие, тыс.тонн	305	111,1	26,0	109,5	99,4
Стекло листовое литое, прокатное, тянутое или выдувное, но не обработанное другим способом, млн.м <sup>2</sup>	111	108,2	9,0	101,4	98,3
Стекло листовое термически полированное и стекло листовое с матовой или полированной поверхностью, но не обработанное другим способом, млн.м <sup>2</sup>	142	102,3	11,7	86,7	98,2
Стекло безопасное многослойное, тыс.м <sup>2</sup>	4516	130,4	453	107,9	95,7
Сетки, холсты, маты, матрасы, плиты и прочие изделия из стекловолокна, кроме стеклотканей, млн.м <sup>2</sup>	66,8	104,2	3,4	72,0	60,5

Наименование	2016г.	В % к 2015г.	Декабрь 2016г.	В % к	
				декабрю 2015г.	ноябрю 2016г.
Плитки керамические глазурованные для внутренней облицовки стен, млн.м <sup>2</sup>	69,7	99,5	5,7	108,3	92,0
Плитки керамические фасадные, тыс.м <sup>2</sup>	3263	103,0	309	142,6	103,6
Плитки керамические для полов, млн.м <sup>2</sup>	89,7	98,3	7,9	110,7	99,6
Кирпич керамический неогнеупорный строительный, млн.усл.кирпичей	5575	83,5	411	84,7	96,6
Блоки керамические строительные для обычной кладки – пустотелые или цельные готовые изделия, млн.усл.кирпичей	322	83,7	18,8	62,3	58,9
Портландцемент, цемент глиноземистый, цемент шлаковый и аналогичные цементы гидравлические, млн.тонн	55,0	88,6	2,7	82,8	77,7
Кирпич строительный (включая камни) из цемента, бетона или искусственного камня, млн.усл.кирпичей	2614	69,3	175	67,0	91,2
Блоки стеновые мелкие из ячеистого бетона, млн. условных кирпичей	8068	89,1	527	93,2	84,3
Конструкции и детали сборные железобетонные, млн.м <sup>3</sup>	18,7	84,4	1,4	88,9	94,3
Черепица, плитки, плиты и аналогичные изделия из цемента, бетона или искусственного камня, тыс.м <sup>2</sup>	17134	102,0	914	89,4	73,1
Материалы кровельные и гидроизоляционные рулонные из асфальта или аналогичных материалов (нефтяного битума, каменноугольного пека и т.д.), млн.м <sup>2</sup>	477	98,3	18,6	104,4	65,9
Шлаковата, вата минеральная силикатная и аналогичные минеральные ваты, и их смеси навалом, в листах или рулонах, млн.м <sup>3</sup>	18,6	94,5	1,4	95,3	90,0
Конструкции строительные сборные из стали, тыс.тонн	3503	100,1	298	96,9	103,0

**AtyrauBuild**  
**WorldBuild Atyrau**

Северо-Каспийская  
региональная строительная  
и интерьерная выставка

**11-13 апреля 2017**  
Выставочный центр  
Атырау, Казахстан

подробная информация:  
[www.atyraubuild.kz](http://www.atyraubuild.kz)

**AtyrauBuild**  
Kazakhstan  
a WorldBuild event

ITE GROUP



# СТРОИТЕЛЬСТВО. ИТОГИ 2016 ГОДА

Росстатом опубликованы предварительные данные по итогам работы строительной отрасли в 2016 году. Данные Росстата и комментарии к ним публикуются ниже.

<b>Стро</b>		
Объе		а-
ду деяте		л.
в 2016 г		ы-
руб., или		ги
нах) к ур		е-
		е-

Таблица 1.

Динамика объемов работ, выполненных по виду деятельности «Строительство»

Период	Объем работ по виду деятельности «Строительство», млрд. руб.	В % к	
		соответствующему периоду предыдущего года	предыдущему периоду
Январь			
Февраль			
Март			
<b>I квартал</b>			
Апрель			
Май			
Июнь			
<b>II квартал</b>			
<b>I полугодие</b>			
Июль			
Август			
Сентябрь			
<b>III квартал</b>			
Январь-сентябрь			
Октябрь			
Ноябрь			
Декабрь			
<b>IV квартал</b>			
<b>Год</b>			
Январь			
Февраль			
Март			
<b>I квартал</b>			
Апрель			
Май			
Июнь			
<b>II квартал</b>			
<b>I полугодие</b>			
Июль			
Август			
Сентябрь			
<b>III квартал</b>			
Январь-сентябрь			
Октябрь			
Ноябрь			
Декабрь			
<b>IV квартал</b>			
<b>Год</b>			

1) Относительные показатели пересчитаны



во  
ями  
стро-  
тир,  
5 го-  
рено  
жи-  
елях  
Ди-  
нных  
ель-  
наче-

Рис.  
к сре  
Оцен  
При п



Таблица 2.

Динамика ввода в действие жилых домов

Период	Ввод жилых домов, млн. кв. м общей площади	В % к	
		соответствующему периоду предыдущего года	предыдущему периоду
Январь			
Февраль			
Март			
<b>I квартал</b>			
Апрель			
Май			
Июнь			
<b>II квартал</b>			
<b>I полугодие</b>			
Июль			
Август			
Сентябрь			
<b>III квартал</b>			
Январь-сентябрь			
Октябрь			
Ноябрь			
Декабрь			
<b>IV квартал</b>			
<b>Год</b>			
Январь			
Февраль			
Март			
<b>I квартал</b>			
Апрель			
Май			
Июнь			
<b>II квартал</b>			
<b>I полугодие</b>			
Июль			
Август			
Сентябрь			
<b>III квартал</b>			
Январь-сентябрь			
Октябрь			
Ноябрь			
Декабрь			
<b>IV квартал</b>			
<b>Год</b>			



Р  
М  
В  
К  
2  
н  
м  
н  
л  
м  
а  
т  
р  
(8

да  
й-  
эк-  
ии  
ри-  
и-  
лу-  
а-  
го-  
1».  
ы-  
зо-  
ля-  
ых  
К»  
1»,  
эд-  
со-  
г.  
ы-  
эр-  
н.  
ки-  
%,  
ви-  
ст  
р-  
16  
рФ  
га-

0  
8

6

ВЫХОДИТ АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОТЧЕТ

## «ПРОИЗВОДИТЕЛИ ПВХ-ПРОФИЛЕЙ В РОССИИ»

**Дата выхода отчета:** май 2017 г.

**Количество:** страниц – 118 (расчетное), разделов – 9, таблиц – 30, графиков и диаграмм – 9.

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

**Отчет подготовлен** ИЦ «Современные Строительные Конструкции» по результатам работ, выполненных в 2008-2017 гг. в рамках реализации проекта «Мониторинг российского рынка строительных материалов и изделий».

В отчете представлено около 250 компаний-производителей экструдированных ПВХ-профилей, в том числе около 40 производителей системных профилей для окон и дверей.

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

### Отчет содержит:

1. Перечень российских компаний-производителей экструдированных ПВХ-профилей (профильно-погонажных изделий из ПВХ) с указанием местонахождения производства и видов производимой продукции.
2. Подробные данные о компаниях-производителях, сгруппированных по федеральным округам РФ:
  - наименование, юридическая форма, торговая марка (марки);
  - контактные данные: местонахождение офиса/производства, адрес, тел., факс, e-mail, сайт;
  - Ф. И. О. руководителей и ответственных (должностных) лиц компании;
  - производственная номенклатура и торговые марки;
  - количество экструзионных линий;
  - производственные мощности, данные об объемах производства;
  - дополнительная информация, в т. ч. данные о деятельности в 2008-2016 гг.
3. Основные показатели рынка профильно-погонажных изделий из ПВХ:
  - объемы производства ПВХ;
  - объемы и структура потребления ПВХ в секторе производства профильно-погонажных изделий;
  - производство системных ПВХ-профилей;
  - импорт и экспорт;
  - потребление системных ПВХ-профилей;
  - структура рынка профильно-погонажных изделий из ПВХ: внутреннее производство, потребление, импорт и экспорт
4. Сводные данные:
  - перечень производителей системных оконных и дверных профилей; ТОП-20 ведущих компаний;
  - перечень производителей подоконных досок, откосов и отливов; ТОП-20 ведущих компаний;
  - перечень производителей панелей и вагонки; ТОП-20 ведущих компаний;
  - перечень производителей сайдинга;
  - перечень производителей плинтусов (в т. ч. из вспененного ПВХ); ТОП-20 ведущих компаний;
  - производители других ППИ; ведущие производители;
  - территориальное распределение производств.

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

Дана оценка перспектив развития рынка экструдированных ПВХ-профилей (профильно-погонажных изделий из ПВХ) в 2017-2018 гг.



**По вопросам подписки и приобретения аналитического отчета обращайтесь, пожалуйста:**

**тел: +7 903 798 05 42, факс: +7 499 177 18 07**

**director@ssk-inform.com**





# ОПЕРЕЖАЮЩЕЕ РАЗВИТИЕ ХИМИЧЕСКОГО ПРОИЗВОДСТВА. ПРОИЗВОДСТВО ПВХ В 2016 ГОДУ – ВЫШЕ ПРОГНОЗОВ

По данным промышленности в 2016 году объем производства составил 10,4 млрд руб. Индекс производства в январе-декабре 2016 г. – 104,4% к соответствующему периоду 2015 г.

Производство химических продуктов в январе-декабре 2016 г. составило 7730 тыс. тонн, что на 1,4% больше, чем в январе-декабре 2015 г.

Таким образом, производство химических продуктов в январе-декабре 2016 г. выросло на 1,4% по сравнению с январем-декабром 2015 г.

Динамика производства химических продуктов в январе-декабре 2016 г. по видам продукции (в отчете о производстве химических продуктов в январе-декабре 2016 г. представлена в таблице 1).

Как отметить, что в последние годы наблюдается рост производства химических продуктов.

## Производство химических продуктов

В 2016 году прогнозы производства химических продуктов...

Наименование	Изменение к соответствующему периоду 2015 г., %
Пластмассы	104,4
В т.ч.:	
– полимеры	107,4
– полимеры	104,4
– полимеры	103,8
– полимеры	103,8

по... (млн).  
ское  
лось  
еде-  
тыс.  
и, 40  
(ци-  
айта  
том,  
ИЦ  
нци-  
т.ч.  
оди-  
«по-  
орт –  
нов,  
ских  
нии.  
ских  
ины  
выке  
ины,  
ная  
(942  
еме-  
сть –  
ерно  
ожат  
кла-  
дует,  
сло-  
тной  
чили

1.

6/ , %
5
7
4
8

\* Перерасчет по показателю прироста (г./г.), указанным в данных Росстата 2017 г.



Динамика производства ПВХ в России

Таблица 2.

давшегося снижения не произошло.

Год  
Производство, тыс тонн

Table with 2 columns: Year (Год) and Production (Производство, тыс тонн). The table content is mostly obscured by a large red rectangular area.

ства ПВХ табл. 2. совокупного ПВХ и его х секторах с заслуживающими. ным «Маркетингово-ВХ-С) в РФ сравнению составив экспорт же составив иктических потребления его, уточнить импорт из/вывоза союза.

Конструкции»

Абсурдность видна, но абс (вывод), а прич в подмене (осн нанной) одного Как следствие и приведенное изменение скла рое необходимо будет в разы м запасы.

С сожалени вать, что подоб щение с матем баланса – это м ся все более ра тикой.

По опублико изводство ПВХ вило:

**ShymkentBuild**  
**WorldBuild Shymkent**

Южно-Казахстанская  
строительная и  
интерьерная выставка

15-17 марта 2017  
Шымкент, Казахстан  
ВЦ "Корме"

подробная информация:  
[www.shymkentbuild.kz](http://www.shymkentbuild.kz)



 a WorldBuild event



# ПРОИЗВОДСТВО СТРОЙМАТЕРИАЛОВ В КАЗАХСТАНЕ ПРОДОЛЖАЕТ СНИЖАТЬСЯ

Казахстанские производители стройматериалов выдерживают пессимистичную паузу. объемы выпуска за год сократились на 2,3%, негативный тренд сохраняется второй год подряд. Об этом сообщает деловой портал Kapital.kz.

За январь-декабрь 2016 года производство стройматериалов составило 393,3 млрд. тенге – минус 2,3% к аналогичному периоду годом ранее. Это составило лишь 5,1% от всего объема выпуска продукции перерабатывающего сектора против 6,9% в 2015 году.

Спад в отрасли наблюдается второй год подряд: показатели 2015 года были ниже показателей 2014 года на 2%. Такие данные приводит energyprom.kz.

«В минусе» два из трех ключевых регионов-производителей: компании Астаны снизили объемы выпуска на 33% за год, до 46,8 млрд. тенге, Восточно-Казахстанской области – на 11,3%, до 39,9 млрд. тенге. Позитивные результат среди тройки лидеров показала лишь Южно-Казахстанская область, вышедшая на первое место по объемам выпуска в 2016 году: 54,7 млрд. тенге, +25,1% к показателю предшествующего года.

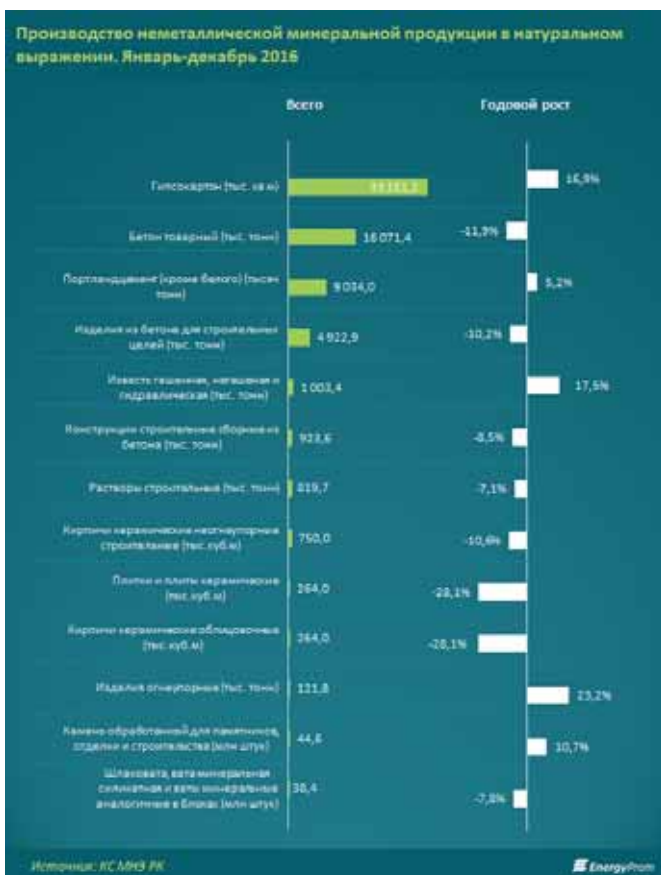


Наибольшие темпы роста отмечены в Мангистауской области – сразу на 68%, до 36 млрд. тенге, и Акмолинской области – на 41,3%, до 17,1 млрд. тенге. Обе области обладают мощной минерально-сырьевой базой для индустрии строительных материалов.

Так, в Акмолинской области широко распространены неметаллические полезные ископаемые: каолин, мусковит, мрамор, строительный камень, строительный песок, пес-

чано-гравийные смеси, кирпичная глина и другие. Регион является самым обеспеченным в республике по запасам сырья для производства цемента. Здесь реализуется один из крупных проектов строительной индустрии страны – завод по выпуску цемента мощностью 2 млн. тонн в год. На предприятии завершены все строительно-монтажные работы. Освоение инвестиций составляет 61,3 млрд. тенге, или 100% от суммы, предусмотренной проек-





**Средние розничные цены. Декабрь 2016 | тт**

	Цемент, М 400 (тт за 50 кг)		Сухие строительные смеси (тт за 50 кг)		Кафель настенный (тт за кв. м)	
	2016	2015	2016	2015	2016	2015
Казахстан	1 179	1 172	4 293	4 110	2 031	1 986
Кокшетау	1 161	1 155	6 711	6 481	1 496	2 637
Актобе	1 122	1 085	3 563	3 429	2 032	1 969
Талдыкорган	1 219	1 219	4 352	4 352	1 680	1 645
Атырау	1 335	1 252	4 294	4 165	1 797	1 739
Уральск	1 496	1 218	4 543	4 331	1 915	1 893
Тараз	1 012	1 012	3 279	2 944	2 193	2 193
Караганда	1 197	1 197	4 658	4 429	1 904	1 862
Жезказган	1 337	1 337	5 250	5 250	2 219	1 949
Костанай	1 208	1 111	3 803	3 558	1 787	1 571
Кызылорда	1 218	1 167	3 610	3 340	1 741	1 575
Актау	1 059	1 090	4 655	4 489	2 278	2 211
Шымкент	1 068	1 043	3 628	3 200	2 288	2 215
Павлодар	1 217	1 276	5 200	5 081	1 684	1 667
Петропавловск	1 374	1 374	4 731	4 576	1 768	1 729
Усть-Каменогорск	1 096	1 071	5 185	4 783	1 993	1 930
Семей	1 119	1 160	4 845	4 663	1 818	1 555
Астана	1 153	1 126	2 820	2 820	2 409	2 066
Алматы	965	1 280	3 724	3 756	5 053	4 752

Источник: КС МНЭ РК

том. На заводе трудятся 545 человек, планируется довести число занятых до 650.

В столице республики Астане будет введен в эксплуатацию завод по производству строительных материалов – дисперсионных и сухих специализированных строительных смесей и продуктов для теплоизоляции зданий – всего 120 наименований продукции. Проект обеспечит рабочими местами 70 человек. Его производственная мощность – около 10 000 тонн дисперсионных и 120 000 тонн сухих смесей в год. 40% продукции будет экспортироваться.

Еще один крупный проект реализуется в Кызылординской области – строительство завода ТОО «Цементная компания Гежуба-Шиели», который будет выпускать 1 млн. тонн тампонажного цемента в год. Завод строится казахстанскими и иностранными инвесторами. Планируется трудоустроить на предприятии около 300 человек.

В Южном макрорегионе так же строится завод по переработке мрамора ТОО «Каратау Про» в Жамбыл-

ской области. Завод будет перерабатывать 110 тыс. тонн мраморного камня в год. Идет установка и монтаж итальянского оборудования. При запуске завода на работу примут 60 человек. Инвестиционный проект на сумму 1946,0 млн. тенге был включен в региональную карту индустриализации в 2016 году.

По итогам 2016 года отмечен рост объемов производства огнеупорных изделий – на 23,2%, до 121,8 тыс. тонн, производства извести – на 17,5%, до 1 млн. тонн, гипсокартонного производства – на 16,9%, до 33,2 млн. кв. м, производства строительно-отделочного камня – на 10,7%, до 44,6 млн. штук, и портландцемента – на 5,2%, до 9 млн. тонн.

Обеспечение потребностей страны казахстанскими производителями по видам стройматериалов составляет: бетон – 100%, строительные изделия из бетона – 97,3%, портландцемент – 96,1%, плитка и кирпич из цемента, бетона или искусственного камня – 98,4%, строительные рас-

творы – 99,2%, известь – 90,1%, гипсокартон – 82,3%, кирпич и плитка из обожженной глины – 72%.

Нуждаются в импортозамещении такие позиции, как огнеупорные цементы и строительные растворы – доля импорта составляет 53,4%, огнеупорные кирпичи и керамические блоки – 87,4%, керамические плиты и плитка – 91,7%, строительно-отделочный камень – 73,3% и т.д.

В декабре 2016 года цены на цемент марки М 400 достигли в розничных точках продаж 1179 тенге за 50 кг – плюс 0,6% за год. Самые высокие цены среди крупных городов Казахстана отмечены в Уральске – 1496 тенге, +22,8% за год.

Сухие строительные смеси обходились казахстанцам в среднем по 4293 тенге за 50 кг – на 4,5% дороже, чем в декабре 2015 г. Дороже всего платили жители Кокшетау – 6711 тенге, +3,5% за год.

Настенная кафельная плитка за год подорожала на 2,3%, до 2031 тенге за 1 кв. м. Дороже всего она стоила в Алматы – 5053 тенге за 1 кв. м, +6,3% за год.



## КАЗАХСТАН ПРЕВРАЩАЕТСЯ В КРУПНОГО ЭКСПОРТЕРА ПРОДУКЦИИ ИЗ ПВХ

**Е**вропейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) продолжает оказывать поддержку диверсификации казахстанской экономики. Кредит на общую сумму \$7 млн. выделен компании Galaksi Group, которая производит профили из ПВХ и алюминия. Проект позволит стране заменить импорт энергосберегающих окон и дверей из ПВХ.

В соответствии с соглашением, ЕБРР предоставит казахстанскому производителю профилей из ПВХ и пластиковых труб компании «Novus Polimer», «дочке» Galaksi Group, кредит в \$1,5 млн. для финансирования оборотного капитала.

«Novus Polimer» является ведущим производителем ПВХ-профилей в Казахстане с долей рынка в 20%. Компания имеет сильный портфель продуктов с признанными брендами и планирует расширить экспорт на соседние рынки.

Ранее кредит в размере \$5,5 млн. был выделен другой компании, принадлежащей к этой же группе – ТОО «Alugal», ведущему казахстанскому производителю алюминиевых

профилей, удовлетворяющему почти четверть спроса на внутреннем рынке. Продукция компании используется для производства алюминиевых оконных систем, внутренних перегородок и фасадов современных зданий.

ТОО «Alugal» также получил помощь по программе ЕБРР по финансированию и развитию малого и среднего бизнеса. Международный отраслевой эксперт консультировал руководство компании по эффективному управлению, продажам, маркетингу, подбору нового оборудования.

«ЕБРР гордится поддержкой и успешным развитием Galaksi Group. Кредит позволит «Alugal» и «Novus Polimer» расширить производство энергосберегающих окон и дверей из ПВХ. Это сотрудничество соответствует политике ЕБРР по переходу к «зеленой» энергии и стратегии «зеленой» экономики. В течение четырех лет моей работы в Казахстане я уделяла особое внимание поддержке импортозамещения и диверсификации экономики страны», – говорит директор ЕБРР по Казахстану Джанет Хекман.

«Alugal» является долгосрочным инвестором в Казахстане. Все наши проекты направлены на импортозамещение, в соответствии с национальной стратегией промышленного развития до 2050 года. Благодаря инвестициям в производство профилей и труб из алюминия и ПВХ, Казахстан, который до 2013 года импортировал эти товары, теперь экспортирует их. Я считаю, что ЕБРР играет важную роль в оказании помощи Казахстану по реализации своего потенциала для увеличения экспорта строительных материалов в другие страны региона – не только путем предоставления финансирования, но и помогая компаниям внедрять новейшие технологии и международные стандарты», – подчеркивают соучредитель и генеральный директор Galaksi Group г-н Фатих Узуноглу.

ЕБРР инвестирует в Казахстан с начала 1990-х годов. На сегодняшний день ЕБРР инвестировал 7,2 млрд евро в более чем 219 проектов в стране. Он является крупнейшим институциональным инвестором в несырьевом секторе экономики Казахстана.

[www.kursiv.kz](http://www.kursiv.kz)

## ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЕ ПРОИЗВОДСТВО ПОЛУЧИЛО ПОДДЕРЖКУ ПРАВИТЕЛЬСТВА РФ

**Р**оссийским экспортерам высокотехнологичной продукции компенсируют из федерального бюджета часть затрат, связанных с сертификацией продукции на внешних рынках.

Как считают в Минпромторге РФ, это позволит повысить конкурентоспособность российского высокотехнологичного экспорта. На сегодняшний день отечественные предприятия сталкиваются с трудностями при выходе на международные рынки именно из-за отсутствия международных сертификатов.

Дополнительно облегчены условия отнесения продукции отечественных предприятий к так называемым наилучшим доступным технологиям (НДТ), что предполагает весомые преимущества при госзакупках. Расширен список ведомств, уполномоченных относить технологические процессы, оборудование, технические способы и методы к НДТ.

Внесены изменения и в государственную программу «Экономическое развитие и инновационная экономика», утвержденную в 2014 г.

Упрощаются и облегчаются процедуры предоставления субсидий из федерального бюджета субъектам РФ на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства (МСП). Сокращен перечень документов для получения субсидии на поддержку МСП и молодежного предпринимательства, введено предоставление услуг для субъектов малого и среднего предпринимательства по принципу «одного окна».

<https://moskva glavny.tv/>



# РЫНОК ЖИЛЬЯ В 2016 ГОДУ ВЫТАЩИЛА ЛЬГОТНАЯ ИПОТЕКА

Е.Балашова,  
к.т.н., ст.н.с. ИЦР, НИУ «Высшая Школа Экономики»

**В**

вво  
жен  
вво  
го д  
ше  
лос  
в и  
впе  
сир  
са  
на х  
ющ  
дов  
ня  
ка  
кре  
201  
год  
льг  
про  
лья

ста  
79,8  
ных  
соо  
При  
ных  
зил  
на  
рос  
уме  
вой  
кв.  
ды  
став

как  
нок

\* Окс  
что д  
верц

\*\* В

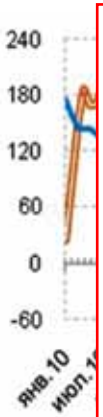
го на рынок  
ми, **решаю-  
арственная  
теки.**

шая в марте  
015 г.), пред-  
ие кредитов  
ения жилья  
ойках у за-  
лиц по став-  
В результа-  
ждающихся  
х продолжа-  
ия реальных  
рогую и не-  
ней стоимо-  
й площадью  
обственного

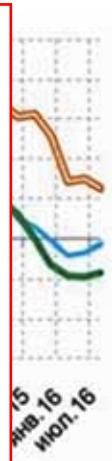
ина, за весь  
мы льготной  
5 г. включи-  
приобрете-  
килья, в том  
н. кв. м (со-  
г объема ин-

связано с тем,  
и массового за-  
индивидуальных

жилых домах. Дома, предназначенные для проживания одной семьи, показаны как одна квартира.



**Рис. 2.** К соотношению ставки (п) Источник



изменения, прироста, в % «ВШЭ»

дустриал щиков, п программ чительн человек тыс.). Со ка Росси данных з граммы тов\* пока льготной ственно 3

В цел **кредито в 2016 г.** нию с 20 ство выд приблизи личился с лев поро новление го падени и до реко стигнутых ному спр в стране кредиты в

**Прог ки спос центной** там. До н мы (в фе ставка п

\* Включая к  
\*\* Более вы  
можно, объ  
Петербурга

яющегося аселения редложе-ращения троитель-ерспекти а в 2017 г. й.

им наибо-формиро-016 г.: 2000-х го-идуально-жающего-сти насе-

о сдвига в пользу острое-тельно бо-ля жилищ-благодаря оддержки

ограммы ирование дные кре-й ставки замедле-ом рынке

емпы сни-е жилья.

целом, воз-асти, Санкт-



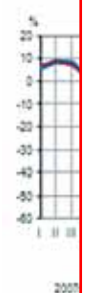
# ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ ОЖИДАНИЯ В РОССИИ

В ян  
ста  
следов  
даний  
2016 г  
блику  
**Ин**  
**ренно**  
ные п  
наसे  
да по  
2016 г  
ный пу  
Пов  
тельск  
полож  
ках н  
и ожи  
мике  
менен  
полож  
ожида  
матери

%) в III  
оложи-  
зошед-  
ческой  
II квар-  
до 11%  
10%).  
ельных  
против  
ля ней-  
до 39%  
.  
**енений**  
**оложе-**  
о срав-  
. не из-  
дающих  
ального  
дующих  
до 11%  
). Доля

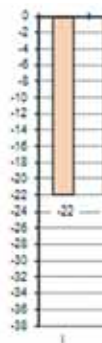


Индекс



Оценк





Индекс потребительского доверия в 2017 г.

Россия
Австрия
Бельгия
Болгария
Великобритания
Венгрия
Германия
Греция
Дания
Ирландия
Испания
Италия
Кипр
Латвия
Литва

1) По сравнению с...

отрицательный индекс на 23% (в III квартале 2016 г. индекс составлял -18%).

**Индекс потребительского доверия** в III квартале 2017 г. снизился по сравнению с III кварталом 2016 г. на 5 процентных пунктов (-18% в III квартале 2016 г. и -23% в III квартале 2017 г.).

Доля потребителей, считающих себя уверенными в своем финансовом положении, в течение III квартала 2017 г. снизилась с 39% в III квартале 2016 г. до 34% в III квартале 2017 г. (снижение на 5 процентных пунктов).



Индекс потребительского доверия в III квартале 2017 г.

ас-  
ый  
та  
е-  
е-  
ии  
г.  
ом  
по-  
эт)  
его  
(%)  
ас-  
ся



## УВАЖАЕМЫЕ ДАМЫ И ГОСПОДА!

ПРЕДЛАГАЕМ ВАМ НА ВЫБОР НЕСКОЛЬКО РАЗЛИЧНЫХ ВАРИАНТОВ ПОДПИСКИ НА СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ ИЗДАНИЯ

### «ОКНА И ДВЕРИ», «КРОВЛЯ И ИЗОЛЯЦИЯ», «ФАСАДНЫЕ СИСТЕМЫ»

#### СТОИМОСТЬ ГОДОВОЙ ПОДПИСКИ НА 2017 ГОД

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

Все подписчики на печатные версии имеют доступ к электронным журналам.

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

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

Итого сумма годовой подписки (для подписчиков РФ):

для физических лиц – 6956 руб.;

для юридических лиц – 7728 руб.

Подписка оформляется на год.

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

Для физических лиц документы не предоставляются.

**Если у Вас возникли сложности при оформлении подписки, Вы можете позвонить по телефону в редакцию (499) 177-1807 или написать письмо [com@ssk-inform.com](mailto:com@ssk-inform.com)**

МЕЖДУНАРОДНАЯ СТРОИТЕЛЬНО-ИНТЕРЬЕРНАЯ ВЫСТАВКА

**BATIMAT®**

**RUSSIA**

Архитектура. Строительство. Дизайн. Интерьер

**2017**

**28-31 марта**

**МВЦ «Крокус Экспо»  
г. Москва**



ОРГАНИЗАТОРЫ:



ВЫСТАВКИ И ЖУРНАЛЫ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ



Международный выставочный центр

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ  
ИНТЕРНЕТ-ПАРТНЕР:



ГЛАВНЫЙ ОТРАСЛЕВОЙ  
ИНТЕРНЕТ-ПАРТНЕР:

Оконный Интернет  
**tybet.ru®**

Реклама

+7 (495) 961 22 62

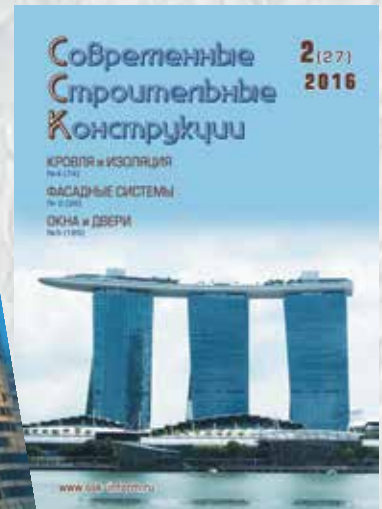
[www.batimat-rus.com](http://www.batimat-rus.com)

## ЖУРНАЛЫ

«ФАСАДНЫЕ СИСТЕМЫ»

«КРОВЛЯ и ИЗОЛЯЦИЯ»

«ОКНА и ДВЕРИ»



## АНАЛИТИЧЕСКИЕ ОТЧЕТЫ

«Российская тысяча.  
Ведущие производители оконных  
и фасадных конструкций»

«Российский оконно-фасадный рынок.  
Итоги развития в 2010-2016 годах  
и перспективы на 2017-2019»

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

«Производители ПВХ-профилей в России»

Аналитический отчет «Строительный рынок Узбекистана.  
Оценка состояния и перспектив развития на 2017-2018 гг.»

Аналитический отчет «Строительный рынок Казахстана.  
Оценка состояния и перспектив развития на 2017-2018 гг.»



## СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ СПЕЦИАЛИСТОВ

По вопросам подписки и распространения просим обращаться:

Тел./факс: +7 (499) 177-1807. Тел.: +7 (967) 060-7117

E-mail: [com@ssk-inform.com](mailto:com@ssk-inform.com)

Сайт: [www.ssk-inform.ru](http://www.ssk-inform.ru)