



СОВРЕМЕННЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ КОНСТРУКЦИИ

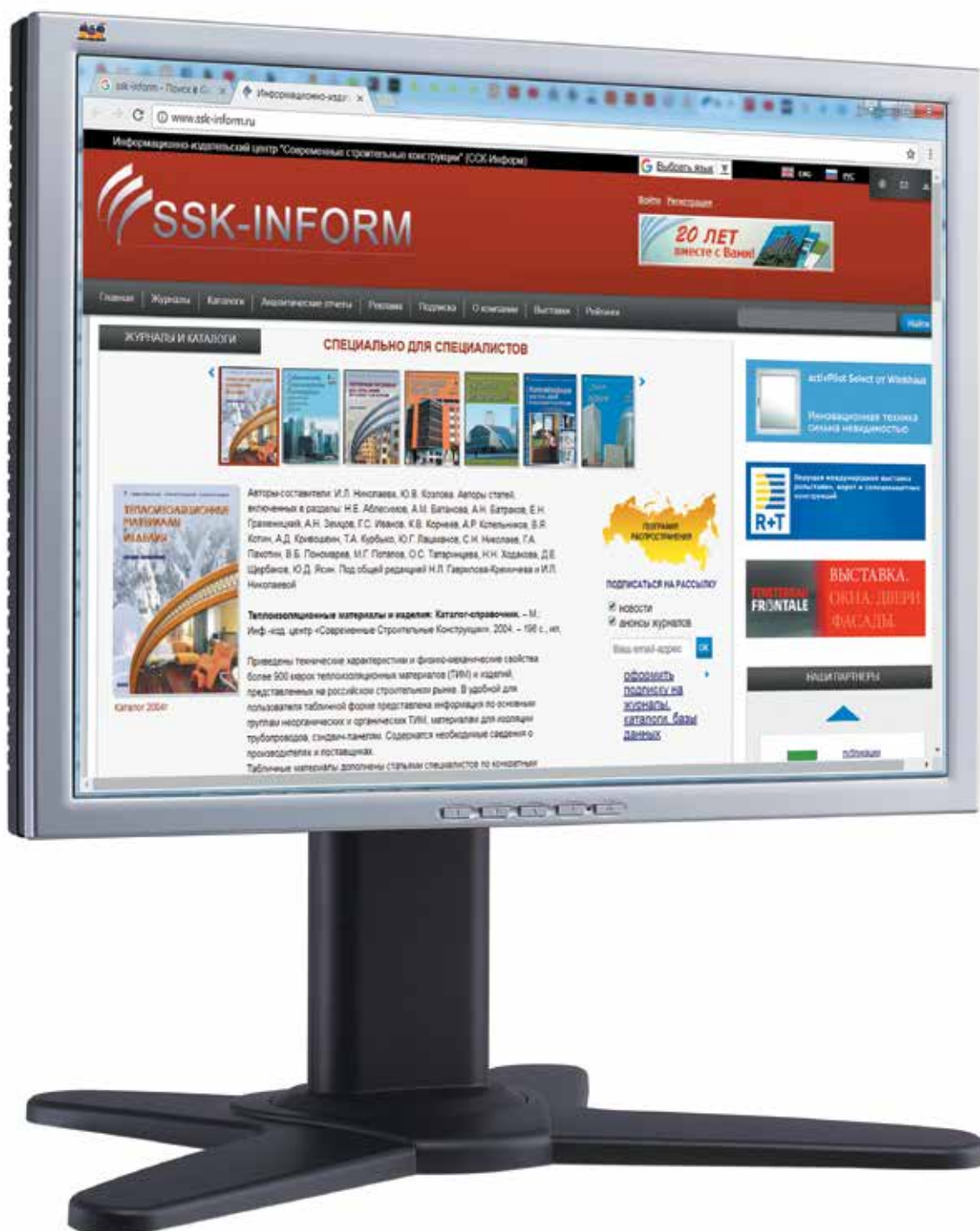
www.ssk-inform.ru

# ОКНА И ДВЕРИ

**6**  
**(192)**  
**2017**

**Издается 20 лет**

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



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

## УПАЛИ... ТЕПЕРЬ НАДО ОТЖАТЬСЯ!

Рецессия на российском оконном рынке, кажется, подходит к концу. Во всяком случае, руководители и специалисты оконных компаний настроены сегодня гораздо менее пессимистично, чем год назад. В целом позитивные настроения были характерны и для «отраслевых тусовок» разного масштаба, прошедших этой осенью. И если, перефразируя классика, еще сравнительно недавно можно было констатировать, что «кризис в головах», то сегодня ситуация изменилась. «Переболели» кризисом...

Вообще, российский оконный рынок в своем развитии напоминает тренировку солдата-новобранца: «упал – отжался – побежал дальше». Падал в 1998/99, затем в 2009 гг., но быстро поднимался и бежал (рос) дальше. Вот только последнее падение затянулось на целых 4 года. Многовато. Может, силы уже не те...

Действительно, многие устали от непрерывной борьбы, которая в последние годы превратилась, по существу, в борьбу за выживание. Хорошо быть участником открытой конкурентной борьбы на растущем рынке, когда спрос опережает предложение. Гораздо хуже – на насыщенном рынке, когда конкуренция сменяется ценовыми войнами. И становится совсем плохо, когда перенасыщенный рынок падает, и перспектив не видно. Плюс (точнее – минус) ко всему этому – «очень внятная» экономическая политика, в которой отсутствие умения ставить цели и управлять процессами их достижения подменяется посто-

янными попытками усиления налогового пресса и введения тотального фискального контроля в стране. Результатами такого «управления» и стал экономический кризис 2014–2016 гг., из которого, вопреки бодрым докладам правительственных чиновников, страна еще не вышла.

Неоднократно приходилось говорить о том, что у кризиса в «оконной» отрасли внутренние причины. Но «внешние» факторы, безусловно, поспособствовали и продолжительности, и глубине спада в отрасли.

Отдельная проблема – растущая неустойчивость мирового финансового рынка. Вновь надувшийся на нем «пузырь» из ничем не обеспеченных деривативов (включая и акции компаний так называемого IT-сектора), рецессия в зоне «евро», стагнация на мировых товарных рынках свидетельствуют о приближении новой волны мирового кризиса. И эта волна может оказаться значительно сильнее, чем в 2007–2009 гг.

Активизация игр с криптовалютами и все чаще анонсируемый рядом стран переход на расчеты в национальных валютах (включая озвученный недавно Китаем переход на расчеты за нефть в юанях), с отказом от доллара в качестве единого платежного средства, свидетельствуют о том, что новый мировой финансовый кризис назрел.

Об этом же свидетельствует и усиление конфронтации с «западом», которое неизбежно будет нарастать. Все вполне закономерно, поскольку политика, как гово-

рил один классик, «есть концентрированное выражение экономики». А экономика – это, прежде всего, рынки сбыта. За эти рынки более ста лет идет война (в «горячей», «холодной» или, как сейчас модно говорить, «гибридной» фазе). Та самая, которая является «продолжением политики другими средствами» (другой классик). Правил в этой войне нет, а есть только интересы. Ничего личного, просто бизнес...

В принципе, из любой войны есть только три возможных выхода: признать себя побежденным, заключить перемирие (оно всегда временно) или победить. Выбор, разумеется, каждый делает для себя сам. Но, похоже, в нынешних реалиях игра предстоит долгая. И политика (даже при самом благоприятном развитии событий) будет оказывать сильнейшее влияние на развитие экономики, а следовательно – и на строительный, и на оконный рынки.

Позитивный фактор: экономика страны все же развивается, вопреки внешним факторам и «компетентному» управлению. В строительстве в целом ситуация стабилизировалась. Темпы снижения ввода жилья, вызывавшие в начале года у «ответственных» чиновников большие страхи, резко замедлились. По концу года результаты могут превзойти самые оптимистичные прогнозы.

Оконная индустрия, хотя и с потерями, все же адаптировалась к новым условиям. «Дно» спада достигнуто. Падали долго. Упали. Теперь надо отжаться!

Главный редактор



*Поздравляем наших читателей,  
друзей и партнеров с наступающим  
Новым годом!*

*Желаем новых деловых успехов  
и стойкости в непростые времена.  
Пусть Вас не покидает жизненный  
оптимизм и хорошее настроение!*

Редакция.

**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 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», «Арт-Ресурс» (РФ). Тираж 4500 экз. Цена свободная. Зарегистрировано в Комитете РФ по печати. Рег. ПИ №77-5912.

## В НОМЕРЕ

### ВЫСТАВКИ. ЯРМАРКИ

R+T. 120.000 кв. м для идей. Огромная территория инноваций . . . . .	3
Fensterbau Frontale готовится отметить 30-летний юбилей. . . . .	8
Fensterbau Frontale. Окна. Двери. Фасады. Нюрнберг 2018 . . . . .	9
Международная строительно-интерьерная выставка Batimat Russia 2018 . . . . .	3-я стр. обложки

### ОКОННЫЙ РЫНОК

Новый аналитический отчет «Российский оконно-фасадный рынок. Итоги развития в 2000-2016 гг. и перспективы на 2017-2020 годы» . . . . .	4
Новые аналитические отчеты «Российская тысяча. Ведущие производители оконных и фасадных конструкций» . . . . .	20
В.Е. Пригожин (Московское общество защиты потребителей). Чем мы дышим? Как уменьшить вред современного интерьера квартиры для нашего здоровья . . . . .	28
Н.Л. Гаврилов-Кремичев, И.Л. Николаева (ИЦ «ССК»). Строительный и оконно-фасадный рынки Уральского Федерального округа . . . . .	30
Новый аналитический отчет «Производители ПВХ-профилей в России» . . . . .	40

### ПРОФИЛЬНЫЕ СИСТЕМЫ

«ЭксПроф». Функция окна, необходимая как воздух . . . . .	5
Технологии Exprof: акцент на качество . . . . .	6
Партнер «ЭксПроф» компания «Пластиконструкция» отпраздновала 20-летний юбилей . . . . .	37

### РЕЙТИНГИ

Рейтинги ТОП-10, ТОП-20 крупнейших компаний-производителей системных оконных и дверных ПВХ-профилей по итогам 2016 года . . . . .	10
Рейтинг ТОП-15 крупнейших компаний-производителей системных оконных и дверных ПВХ-профилей по отчетной выручке в 2016 году . . . . .	7
Рейтинг ТОП-20 крупнейших компаний-производителей системных оконных и дверных ПВХ-профилей в России по объемам производства в 2016 году. . . . .	14
Рейтинг ТОП-100 крупнейших компаний-производителей оконных блоков и сборных элементов других светопрозрачных строительных конструкций (изделий) в России по итогам 2016 года. . . . .	15

### ОБОРУДОВАНИЕ

Концерн Weinig на выставке Woodex: в центре внимания – компетенции в области крупных линий . . . . .	23
Директор по продажам и маркетингу Weinig Грегор Баумбуш празднует пятидесятилетие . . . . .	25
Дни производителей упаковки Weinig Dimter собирают специалистов со всего мира. . . . .	38
battenfeld-cincinnati. Модернизация открывает новые рынки . . . . .	41

### КОМПЛЕКТУЮЩИЕ

Конференция Winkhaus: электронные СКУД – безопасность и удобство, прежде всего . . . . .	26
------------------------------------------------------------------------------------------	----

### СТРОИТЕЛЬНЫЕ ОБЪЕКТЫ

Айсберг в порту Осло . . . . .	53
--------------------------------	----

### СТЕКЛА. ПОКРЫТИЯ. СТЕКЛОПАКЕТЫ

Рим отраженный: Как работает архитектурное стекло в условиях городской застройки . . . . .	54
--------------------------------------------------------------------------------------------	----

### ЭКОНОМИКА. РЫНОК

Н.Л. Гаврилов-Кремичев, И.Л. Николаева (ИЦ «ССК»). Российский рынок пресованных алюминиевых профилей . . . . .	42
НАФИ: Россияне готовы потратить на стройматериалы для ремонта своего жилья в среднем 179 тыс. рублей . . . . .	50
НАФИ: Предприниматели прогнозируют ухудшение финансового положения своих компаний . . . . .	51

### ПОДПИСКА

. . . . .	56
-----------	----



# 120.000 м<sup>2</sup> для идей.

## Огромная территория инноваций.

R+T занимает 10 залов (120000 м<sup>2</sup>) и является самой большой в мире выставкой рольставен, ворот и солнцезащитных систем. Здесь можно найти новые идеи и инновационные продукты. Приходите и вы узнаете, как дать вашему бизнесу дополнительный импульс для развития.



Ведущая международная выставка рольставен, ворот и солнцезащитных конструкций

с 27 февраля по 3 марта 2018 г.  
Мессе Штутгарт, Германия

[www.rt-expo.com](http://www.rt-expo.com)



ВЫШЕЛ НОВЫЙ АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОТЧЕТ

# «РОССИЙСКИЙ ОКОННО-ФАСАДНЫЙ РЫНОК. ИТОГИ РАЗВИТИЯ В 2000–2016 ГОДАХ И ПЕРСПЕКТИВЫ НА 2017–2020 ГОДЫ»

**Дата выхода отчета:** июнь 2017 г.

**Язык отчета:** русский

**Количество страниц:** 240.

**Отчет содержит:** разделов – 13, таблиц – 85, графиков и диаграмм – 87.

**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 2017–2020 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 2017–2020 гг.

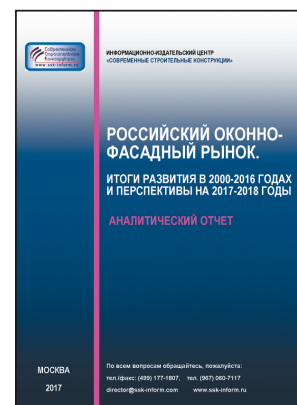
**Для рекламодателей и подписчиков предусмотрены специальные скидки.**

**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)**








Окна **exprof** –  
здоровье вашего дома!

## ТЕХНОЛОГИЯ

### БЕЗ СБОЕВ И ОТКАЗОВ

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

Компания «ЭксПроф»  
625061, г. Тюмень, ул. Производственная, 25, Тел. +7 (3452) 39-33-44  
[www.exprof.ru](http://www.exprof.ru)  
[экспроф.рф](http://экспроф.рф)

exprof 

ООО «ЭксПроф»  
625061, г. Тюмень,  
ул. Производственная, 25  
тел. +7 (3452) 39-33-44  
www.exprof.ru

## ТЕХНОЛОГИИ EXPROF: АКЦЕНТ НА КАЧЕСТВО

На современном оконном рынке представлено большое разнообразие марок ПВХ-профилей. Продолжительный спад отрасли, низкий платежеспособный спрос, усиление конкуренции и снижение рентабельности бизнеса обусловили переход некоторых производителей на более дешевые материалы, что повлекло за собой изменение рецептуры. Когда подобная «экономия» осуществляется на одном из главных этапов – производстве – неизбежно страдает качество.

Пластиковое окно – технически сложная конструкция, которая состоит из нескольких компонентов: ПВХ-профиль, стеклопакет, уплотнения для герметичности и фурнитура. Вполне естественно, что разные элементы отличаются разным сроком эксплуатации. Срок службы оконной фурнитуры составляет 15–17 лет, и в случае износа деталей фурнитуру легко можно заменить без установки нового окна. Это касается и уплотнителя, срок службы

которого составляет около 10 лет. Большинство стеклопакетов прослужат 30–35 лет, их долговечность зависит напрямую от герметичности. Но главные эксплуатационные свойства окна определяет именно ПВХ-профиль. При соблюдении технологий и рецептуры качественный профиль прослужит 60 лет и более, некачественный гораздо меньше.

При производстве ПВХ-профиля в его состав включаются компоненты, призванные улучшить эксплуатационные свойства профиля. Основа – ПВХ-смола, к ней добавляются отбеливатели, антиоксиданты, стабилизаторы, модификаторы, антистатик, красители, пластификаторы и смазки. Эти добавки продлевают жизнь изделию, улучшая его потребительские свойства – белизну, глянец, стойкость к морозу, ветру, УФ-облучению и осадкам.

При производстве ПВХ-профиля так же используется гидрофобный мел, необходимый для улучшения



конструктивной стабильности ПВХ-профиля – он снижает линейную температурную деформацию пластика, что делает окна более устойчивыми к большим перепадам температур. Мел так же обладает высоким коэффициентом сопротивления теплопередаче, поэтому придает оконным конструкциям повышенную способность удерживать тепло в помещении. В зависимости от рецептуры, соотношение этого компонента варьируется в пределах 5–10 частей.

Но значительное увеличение доли мела приводит к снижению ударной вязкости профиля, он становится более хрупким и чувствительным к ударам, срок службы изделия значительно сокращается. Низкая стоимость мела позволяет недобросовестным производителям ПВХ-профилей увеличивать долю этого компонента, тем самым снижая себестоимость изделия. Это в значительной степени отражается на качестве







и сроке службы профиля – расколы и трещины при производстве, монтаже и эксплуатации окон неизбежны. Заменить поврежденную или деформированную часть оконного профиля никак не получится, и окно придется менять полностью.

Сложившаяся ситуация стала возможной потому, что в государственных стандартах нет четких требований и предписаний к рецептуре ПВХ-профилей. Производители

оконного профиля вправе самостоятельно ее разрабатывать, учитывая технологические особенности производства, и, к сожалению, при этом не всегда учитывают интересы потребителей.

Для компании «ЭксПроф» вопросы качества всегда оставались приоритетными. Благодаря собственной уникальной рецептуре профиля, передовым технологиям производства, новейшему оборудованию и исполь-

зованию высококачественного сырья все ПВХ-профили EXPROF имеют подтвержденную долговечность 60 лет эксплуатации и универсальное исполнение (морозостойкое и теплоустойкое).

В России суровый климат, и при эксплуатации пластиковые окна подвергаются серьезным испытаниям на прочность зимними морозами и летним зноем, огромными контрастами температур и ультрафиолетовыми лучами. Совместно с австрийскими и немецкими партнерами технологи компании «ЭксПроф» разработали уникальную рецептуру материала профилей, благодаря которой окна EXPROF легко выдерживают любые климатические воздействия и нагрузки. Компоненты этой рецептуры компания «ЭксПроф» закупает только у мировых лидеров полимерных технологий.

Хорошую рецептуру невозможно сделать дешевой без потери качества. Выбор профильной марки важен, потому что именно он определяет надежность и долговечность пластикового окна.

## *Уважаемые партнеры, коллеги и друзья!*

*Вот и завершается очередной год, в котором было много положительных моментов – как в Российской экономике, так и в оконной сфере. На пороге уже Новый 2018 год, который будет еще продуктивней и успешней для каждого из нас. Уходящий 2017 год был стабильней по сравнению с предыдущими годами и предвещает неизбежный рост в наступающем Новом 2018 году!*

*Благодарим всех, кто остается верен нам столько лет, кто готов к плодотворному сотрудничеству в такие непростые времена, кто не опускает рук и всегда готов двигаться только вперед, с радостью приветствуем всех, кто пожелает начать сотрудничество с нами. Шестым сотрудничеством, крепкими партнерскими отношениями вместе построим надежное и успешное будущее.*

*Поздравляем всех партнеров, коллег и других участников оконного рынка с новым 2018 годом и Рождеством! Желаем в наступающем году новых контрактов, успешных проектов, процветания и финансового роста. Пусть наступающий год будет благоприятным и удачным для всех нас. Желаем счастья, здоровья и успехов вам и вашим близким!*

*С наилучшими пожеланиями, коллектив компании ООО «ЭксПроф»*

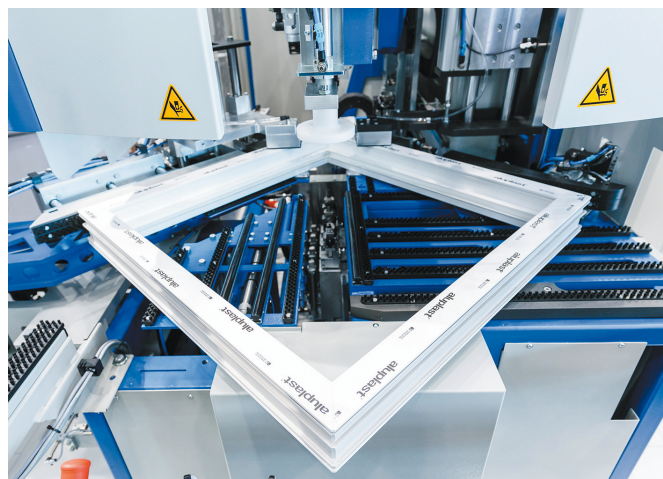
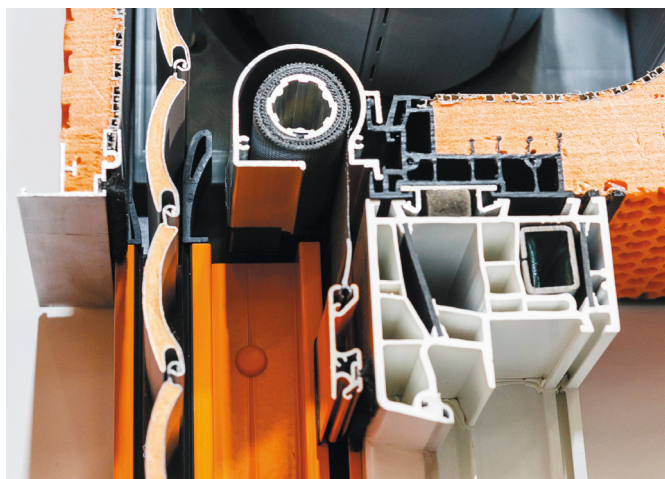
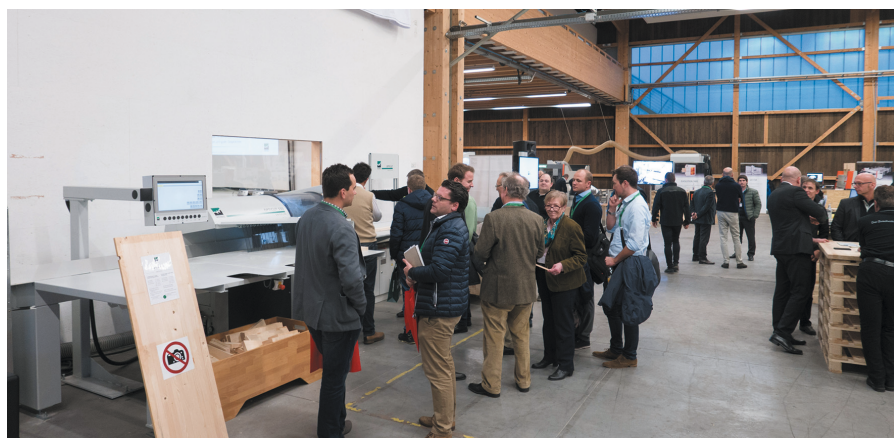


# FENSTERBAU FRONTALE ГОТОВИТСЯ ОТМЕТИТЬ 30-ЛЕТНИЙ ЮБИЛЕЙ

**F**ensterbau Frontale, ведущая европейская выставка окон, дверей и фасадов, готовится отметить свой 30-летний юбилей. С 21 по 24 марта 2018 года эта выставка вновь пройдет в выставочном центре Нюрнберга, где она проходила все предшествующие годы.

## **Fensterbau Frontale 2016 превзошла все ожидания**

Предшествующая выставка Fensterbau Frontale 2016 превзошла все ожидания, благодаря высокому качеству представленных на выставке продуктов и предоставленной информации. На ней было представлено 794 экспонентов из 37 стран, 95% которых оценили выставку положительно в целом. Почти все респонденты смогли связаться с наиболее важными контактными группами, 94% – установить новые деловые контакты, причем девять из десяти ожидают продолжения деловых контактов. Около двух третей экспонентов считали, что количество посетителей и профессиональный уровень посетителей являются хорошими или очень хорошими. Посетителями Fensterbau Frontale 2016 стали, в первую очередь производители окон (62%), а также поставщики комплектующих (11%), специалисты по жа-





люзии и солнцезащитному оборудованию (10%), изготовители столярных изделий (9%).

В 2016 году выставка установила рекорд по числу посетителей – 110 581 человек. Подготовка к выставке 2018 года идет полным ходом. За шесть месяцев до начала выставки около 95% выставочных площадей были уже зарезервированными. Заинтересованные компании, которые все еще хотели бы обеспечить себе место, получают всю необходимую информацию по адресу: [www.frontale.de/application](http://www.frontale.de/application)

### Особенности программы Fensterbau Frontale 2018

Каждые два года производители окон и фасадов, специалисты отрасли, архитекторы и строители приезжают Нюрнберг, чтобы узнать о новейших разработках в области профильных систем, структурных элементов, стекла в архитектуре, технологического оборудования и др.

Юбилейная выставка 2018 года сопровождается специальной программой.

Теперь можно будет в режиме онлайн наблюдать за тем, что проис-

ходит в каждом из залов выставки Fensterbau Frontale: [www.frontale.de/floor-plan](http://www.frontale.de/floor-plan)

В 2018 году NürnbergMesse впервые организует Fensterbau Frontale Forum в зале 3А, который будет посвящен текущим отраслевым вопросам, таким как цифровые технологии на рынке, автоматизация зданий, безопасность и практические советы для продавцов. Специалисты изучат эти и другие темы в презентациях в TED формате в ходе выставки.

Прилегающее пространство Fensterbau Frontale Lounge предлагает возможность отдыха, в то время как Совет по работе (биржа труда) объединит работодателей и потенциальных новобранцев.

Заявку для участия в Fensterbau Frontale Forum можно будет подать до 5 февраля 2018 года. Заинтересованные участники могут предложить тему и подать заявку на участие по адресу: [frontale@nuernbergmesse.de](mailto:frontale@nuernbergmesse.de)

FENSTERBAU  
FRONTALE

frontale.de

## Интересно?

Выставка. Окна. Двери. Фасады.  
Нюрнберг, 21-24.3.2018

JUBILÄUM  
**30**  
 ANNIVERSARY

Для получения дополнительной информации обращайтесь:  
 ООО «Профессиональные выставки»  
 Хуберт Деммлер  
 Тел. +7 499 128 46 71  
[info@professionalfairs.ru](mailto:info@professionalfairs.ru)

Проходит одновременно с  

 HOLZ-HANDWERK

NÜRNBERG MESSE



ТОП-100

ТОП-1000

Лидеры

## РЕЙТИНГИ ТОП-15, ТОП-20

КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ-ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ  
СИСТЕМНЫХ ОКОННЫХ И ДВЕРНЫХ ПВХ-ПРОФИЛЕЙ  
ПО ИТОГАМ 2016 ГОДА



ИЦ «Современные Строительные Конструкции» на протяжении ряда лет регулярно публикует рейтинги крупнейших компаний-производителей системных оконных и дверных ПВХ-профилей по объемам производства (тыс. тонн) за соответствующий период.

По сложившейся на российском оконном рынке традиции, компании-производители системных оконных и дверных ПВХ-профилей не стремятся раскрывать фактические результаты своей деятельности, ограничиваясь, в лучшем случае, лишь скудными и не всегда объективными комментариями. Снижение объемов производства в связи с кризисными явлениями на оконном рынке так же не способствует открытости. Поэтому объемы производства системных оконных и дверных ПВХ-профилей компаниями-производителями устанавливаются на основе косвенных данных (потребление ПВХ-смолы и др.).

Как показывает практика составления рейтингов крупнейших компаний в других отраслях, наиболее корректными являются рейтинги по финансовым показателям деятельности. Но следует учитывать, что, в силу специфики российских условий ведения бизнеса, субъекты экономической деятельности (производители, поставщики, продавцы) обычно не стремятся афишировать финансовые результаты этой деятельности. Причем это характерно для предприятий всех отраслей экономики, включая строительство и стройиндустрию. Сравнительно полное раскрытие информации о результатах финансовой деятельности осуществляют открытые акционерные общества, поскольку это прямо предписано действующим законодательством.

Данные бухгалтерской и налоговой отчетности не всегда отражают реальную картину (специфика ведения бизнеса) и запаздывают на полгода или даже более. Тем не менее, их можно использовать для объективной оценки объемов производства компаний и, самое главное, динамика этих показателей может являться базой для оценки динамики объемов производства. Динамика отчетной выручки крупнейших компаний-производителей системных оконных и дверных ПВХ-профилей за последние годы показывала хорошую корреляцию с динамикой объемов производства этих компаний, причем зависимость от весовых и иных различий профильных систем играла вторичную роль.

В этом номере журнала «ОКНА И ДВЕРИ» ИЦ «Современные Строительные Конструкции» вновь публикует рейтинг крупнейших компаний-производителей системных оконных и дверных ПВХ-профилей по финансовым показателям деятельности за 2016 год (впервые этот рейтинг был опубликован два года назад, по итогам 2014 г.). В качестве основного критерия оценки места компании в рейтинге использованы данные ФНС/ФСГС по отчетной выручке от реализации (нетто-выручка без НДС; млн. руб.). Приведена суммарная выручка от реализации всех видов продукции (оконные профили, подоконные доски и/или др.).



## РЕЙТИНГ ТОП-15

КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ-ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ СИСТЕМНЫХ ОКОННЫХ И ДВЕРНЫХ ПВХ-ПРОФИЛЕЙ ПО ОТЧЕТНОЙ ВЫРУЧКЕ В 2016 ГОДУ



**ТОП-100**  
**ТОП-1000**  
**Лидеры**

Место по итогам 2015 г.	Компания-производитель, ИНН	Торговая марка	Отчетная выручка от продаж нетто за 2016 год, млн. руб.	Выручка 2016г. к 2015 г., %	Место по итогам 2015 г.
1	ООО «Рехау Продакшн», ИНН 77				
2	ЗАО «П», ИНН 77				
3	ООО «В», ИНН 77				
4	ООО «Н», ИНН 77				
5	ООО «Э», ИНН 72				
6	ООО «В», ИНН 32				
7	ООО «Д», ИНН 77				
8	ООО «В», ИНН 50				
9	ООО «Г», ИНН 50				
10	ООО «С», ИНН 50				
	ООО «С», ИНН 50				
11	ООО «Н», ИНН 23				
12	ООО «И», ИНН 78				
13	ООО «К», ИНН 02				
14	ООО «Г», ИНН 50				
15	ООО «А», ИНН 69				



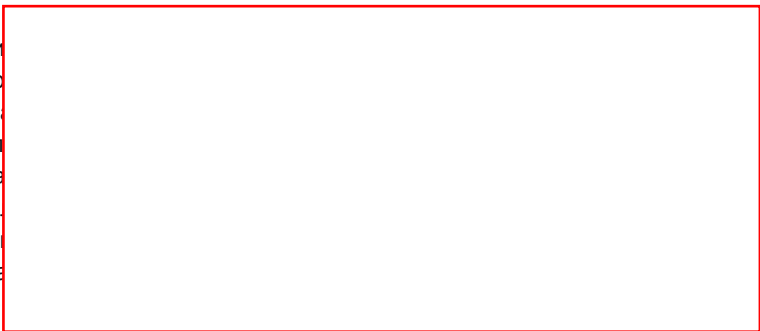
\* С учетом выводов отчета за 24.10.2017 г.).

\*\* Отчетные данные за 2016 г. были значительно снижены. После введения санкций (ИНН 5053021927) компания существенно сократила производство. ООО «СТЛ Экстра» (ЕГРЮЛ).



ТОП-100  
ТОП-1000  
Лидеры

В 201...  
ООО «Ви...  
ООО «Ко...  
Форм...  
обусловл...  
ваться ка...  
ручка бы...  
объемам...  
У оста...  
лась, что

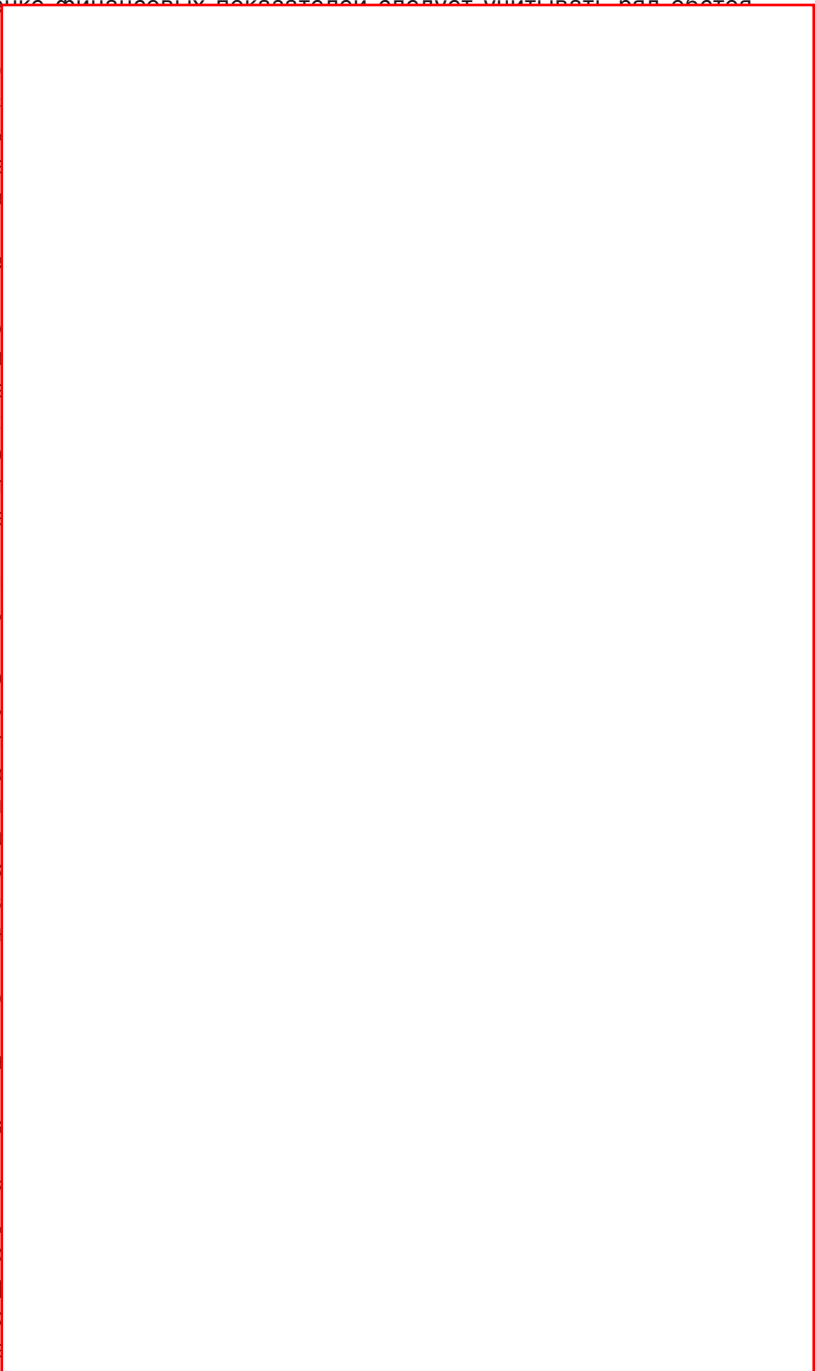


с»,  
с»,  
27)  
ри-  
вы-  
ми  
зи-



**Замечания к оценке финансовых показателей**

При оце...  
финансовых показателей следует учитывать ряд особенностей:



1. Ряд к...  
ведения би...  
не связанн...  
ятельный ба...  
дукция мож...  
Во избежан...  
пе «родстве...
2. Часть...  
ширную ном...  
ные профил...  
ции учитыва...  
но, в других...
3. Некот...  
ные профил...  
торговых ма...
4. Часть...  
ства, но и п...  
ства оконны...  
лы и др.).
5. Некот...  
ли из алюми...
6. В сост...  
как правил...  
произведен...  
порта и пос...  
иная продук...
7. Комп...  
для сборочн...  
пределами...  
и др.). Поэт...  
исключител...
8. Отчет...  
тинг ТОП-1...  
устанавлив...  
количество...  
ли отчетной...  
о высокой д...
9. Ряд с...  
средств и д...  
совыми пок...  
ства, устан...




**ТОП-100**  
**ТОП-1000**  
**Лидеры**



ний ос  
новная  
10.  
бежных  
россий  
Отч  
казате  
водства  
ставле  
в руб.)  
телей у  
изводи  
водима  
объемс  
выручк



ос-  
ру-  
сти  
по-  
из-  
со-  
аж,  
за-  
ро-  
ро-  
ких  
ной

**Крупнейшие компании-производители системных оконных и дверных ПВХ-профилей в 2016 г.**

Оценка оконных и может осу  
1. Объе  
2. Сумм  
ных ПВХпр  
3. Сум  
профилей  
фили, в т.  
ные профи  
4. Сум  
профилей  
ПВХ-проф  
и откосов,  
делочные  
в т. ч. про  
объем имп  
5. Сумм  
готовливан  
стемных ок  
6. Сумм  
В завис  
различны,



X  
K  
.  
-  
-  
X  
K  
-  
-  
Y  
-  
-  
T

**Ведущие производители по объемам производства системных оконных и дверных профилей продукции**

1. «Р  
2. «п  
3. «Е  
4. «Н  
ск  
5. «Э  
6. «Е  
ск  
7. «Д



ГИХ  
ТО-  
СТИ  
ДО-  
ДО-



# ТОП-100 ТОП-1000 Лидеры

8–9. «В  
8–9. «П  
В значи  
выручке.



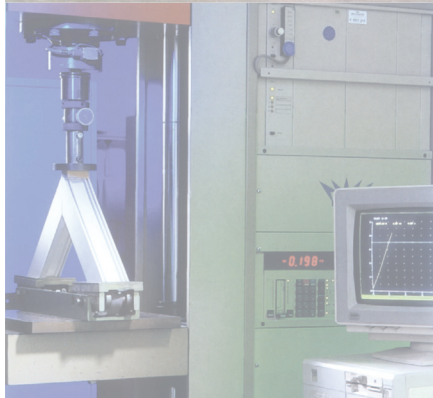
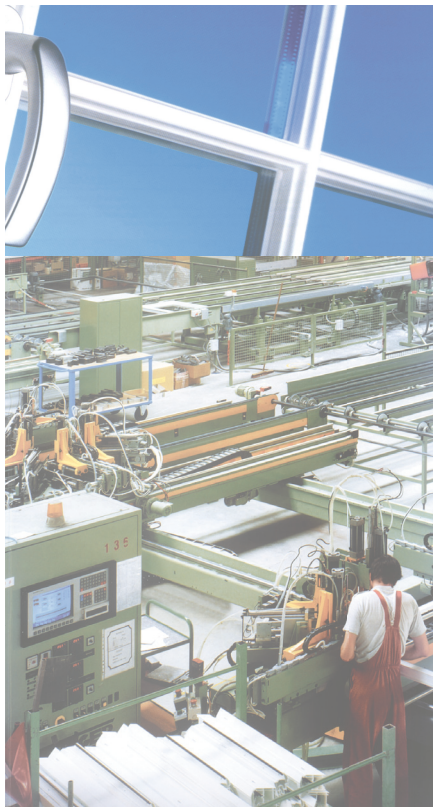
Оценка по объемам производства системных профилей ведущими компаниями в 2016 году («нетто-продукция», без учета профилей подоконных досок, откосов, вспомогательных профилей и другой продукции) дает иную картину.

**Рэнкинг ТОП-20** крупнейших компаний-производителей системных оконных и дверных ПВХ-профилей в России (с учетом импорта профилей). При этом в рейтинг включены компании с собственными производственными мощностями по ПВХ-профилям и системам оконных и дверных профилей.



## РЕЙТИНГ ТОП-20

### КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ-ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ СИСТЕМНЫХ ОКОННЫХ И ДВЕРНЫХ ПВХ-ПРОФИЛЕЙ В РОССИИ ПО ОБЪЕМАМ ПРОИЗВОДСТВА В 2016 ГОДУ («НЕТТО-ПРОДУКЦИЯ»)



Место по итогам 2016 г.	Компания-производитель
1	«
2	«
3	«
4	«
5	«
6–7	«
6–7	«
8	«
9	«
10	«
11	«
12	«
13	«
14	«
15–16	«
15–16	«
17–18	«
17–18	«
19–20	«
19–20	«

Более подробная информация содержится в аналитическом отчете «Российский оконно-фасадный рынок. Итоги развития в 2000–2016 годах и перспективы на 2017–2020 годы», М.: ИЦ «ССК», 2017.





## РЕЙТИНГ ТОП-100

**КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ-ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ  
ОКОННЫХ БЛОКОВ И СБОРНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ ДРУГИХ  
СВЕТОПРОЗРАЧНЫХ СТРОИТЕЛЬНЫХ КОНСТРУКЦИЙ  
(ИЗДЕЛИЙ) В РОССИИ ПО ИТОГАМ 2016 ГОДА**



**ТОП-100  
ТОП-1000  
Лидеры**

ИЦ «Современные Строительные Конструкции» публикует рейтинг «ТОП-100» крупнейших компаний-производителей оконных блоков и сборных элементов других светопрозрачных строительных конструкций по итогам 2016 года.

Как и в публикациях 2008–2016 гг., компании в публикуемой ниже таблице распределены по группам, в зависимости от оценки годовых объемов производства (тыс. кв. м). Внутри групп компании расположены в алфавитном порядке.

В оцениваемый объем производства включены оконные и балконные дверные блоки, блоки остекления лоджий и балконов, сборные элементы фасадных конструкций (в пересчете на смонтированные конструкции), интерьерных и других светопрозрачных строительных конструкций (изделия строительного назначения рамного типа со светопрозрачным заполнением). Учитывались изделия из всех видов используемых рамных материалов (ПВХ, алюминий, древесина, сталь, «комби» и др.).

В объеме производства компаний не учитывались вентфасады, рольставни, жалюзи, гаражные и промышленные ворота, неостекленные дверные блоки, сантехнические перегородки и другие неостекленные («не светопрозрачные») строительные изделия и конструкции.

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

Вследствие «непрозрачности» российского оконно-фасадного рынка, оценки объемов производства приведенных в таблице компаний следует рассматривать как приближенные. Несколько компаний не включены в таблицу, поскольку имеющиеся оценки объемов их производства за 2016 год противоречивы, а объективные данные, позволяющие уточнить оценку объемов производства, отсутствуют.

Приведенные в таблице крупнейшие компании, за редким исключением, являются также крупнейшими компаниями-производителями оконных и дверных блоков, блоков остекления лоджий и балконов, сборных элементов витражных и других светопрозрачных строительных конструкций (изделий строительного назначения рамного типа со светопрозрачным заполнением) из ПВХ-профилей.

Необходимо отметить, что в 2015–2016 гг. у многих компаний произошло сильное снижение объемов производства. Многие оказались в тяжелом финансовом положении, как следствие – несколько компаний из перечня ТОП-100 за 2016 год прекратили производство в 2017 г. или проходят процедуру банкротства.

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





# ТОП-100 ТОП-1000 Лидеры

## ТОП-100 КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ- ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ПО ИТОГАМ 2016 ГОДА

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



Компании	Местонахождение производства (регион- субъект РФ)	Федеральный округ (округа для ТРК*)	Материал изделий			
			ПВХ	Алюмин.	Дер.	Другое

«А»						
«Б»						
«В»						
«Г»						
«Д»						
«Е»						
«Ж»						
«З»						
«И»						
«К»						
«Л»						
«М»						
«Н»						
«О»						
«П»						
«Р»						
«С»						
«Т»						
«У»						
«Ф»						
«Х»						
«Ц»						
«Ч»						
«Ш»						
«Щ»						
«Ъ»						
«Ы»						
«Э»						
«Ю»						
«Я»						



## КОМПАНИИ С ОБЪЕМОМ ПРОИЗВОДСТВА ОТ 150 000 ДО 200 000 КВ. М



**ТОП-100**  
**ТОП-1000**  
**Лидеры**

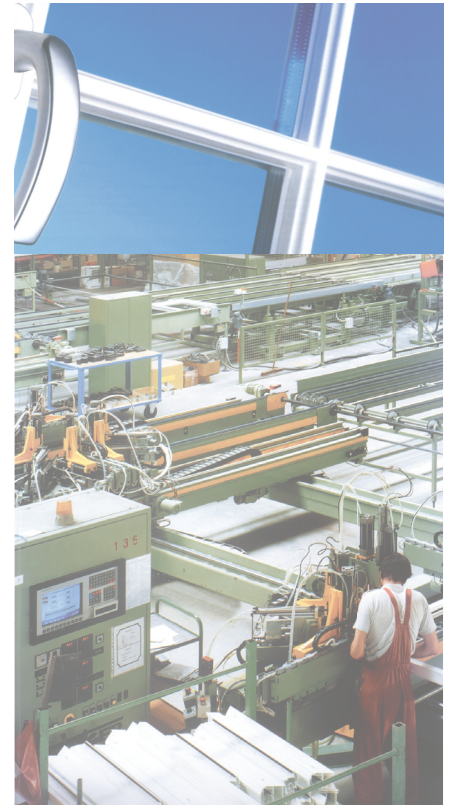
Компании	Местонахождение производств (регион-субъект РФ)	Федеральный округ (округа для ТРК*)	Материал изделий			
			ПВХ	Алюмин.	Дер.	Другое

«Б						
«Д						
«К						
«Л						
«М						
ГК						
«О						
«О						
но						
«О						
«С						
«П						
ГК						
«П						
«С						
ны						
«Х						

## КОМПАНИИ С ОБЪЕМОМ ПРОИЗВОДСТВА ОТ 100 000 ДО 150 000 КВ. М

Компании	Местонахождение производств (регион-субъект РФ)	Федеральный округ (округа для ТРК*)	Материал изделий			
			ПВХ	Алюмин.	Дер.	Другое

«Б						
«В						
«Г						
«Е						
«М						
на						
«О						
«О						
«О						
«О						
ГК						
«О						
«П						
ок						





**ТОП-100**  
**ТОП-1000**  
**Лидеры**



Компании	Местонахождение производства (регион-субъект РФ)	Федеральный округ (округа для ТРК*)	Материал изделий			
			ПВХ	Алюмин.	Дер.	Другое
«Р»						
«Р»						
«С»						
«С»						
нь						
«Т»						
«С»						
«С»						
«С»						
«С»						
«С»						

### КОМПАНИИ С ОБЪЕМОМ ПРОИЗВОДСТВА ОТ 70 000 ДО 100 000 КВ. М

Компании	Местонахождение (город, область, республика)	Федеральный округ (округа для ТРК*)	Материал изделий			
			ПВХ	Алюмин.	Дер.	Другое
«А»						
«А»						
«А»						
«А пл»						
«Б»						
«Б»						
«В»						
«В»						
«Г»						
«Г»						
«Г»						
«Д»						
«Д»						
«Е»						
«Ж»						
фа						
«З»						
«Б»						
«И»						
СИ						
Юг						
«К»						
«Л»						
«М»						
Лу						
«Н»						
на						
«Н»						
«О»						
«О»						



Компании	Местонахождение (город, область, республика)	Федераль- ный округ (округа для ТРК*)	Материал изделий			
			ПВХ	Алю- мин.	Дер.	Дру- гое
«О						
та:						
ск						
«О						
«О						
См						
«О						
«О						
«О						
«Ч						
«П						
«Н						
«П						
фн						
«П						
«П						
«П						
«Р						
«Р						
«С						
фо						
«С						
Сл						
Фл						
«С						
«С						
«Т						
«Т						
«Ф						
«Ф						
и д						
«Ф						
«Ф						
(«						
«Ц						



# ТОП-100 ТОП-1000 Лидеры





**ИЦ «СОВРЕМЕННЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ КОНСТРУКЦИИ» ИНФОРМИРУЕТ О ВЫХОДЕ 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, вышедшие в 2017 году – по итогам 2016 г.

В настоящее время обновляются данные о компаниях-производителях, готовы 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 2017-2020 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 79% 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».**

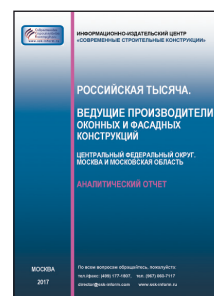
В отчете представлено 110 компаний.

Общие данные:

**Язык отчета:** русский.

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

**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)».**

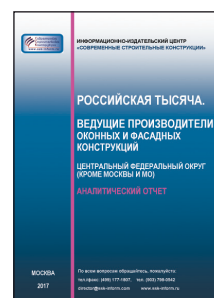
В отчете представлено 160 компаний.

Общие данные:

**Язык отчета:** русский.

**Количество:** страниц – 448, разделов – 9, таблиц – 9, рисунков – 9; информационных карт – 160.

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



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

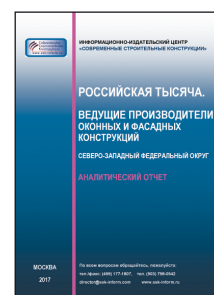
В отчете представлено 102 компании.

Общие данные:

**Язык отчета:** русский.

**Количество:** страниц – 260, разделов – 9, таблиц – 9, информационных карт – 102.

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





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

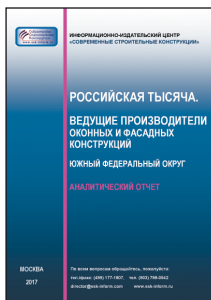
В отчете представлено 99 компаний.

Общие данные:

**Язык отчета:** русский.

**Количество:** страниц – 256, разделов – 9, таблиц – 9, информационных карт – 99.

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



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

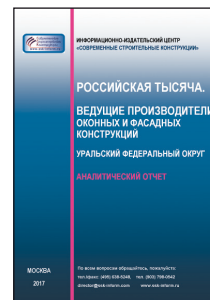
В отчете представлено 86 компаний.

Общие данные:

**Язык отчета:** русский.

**Количество:** страниц – 240, разделов – 9, таблиц – 9, информационных карт – 86.

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



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

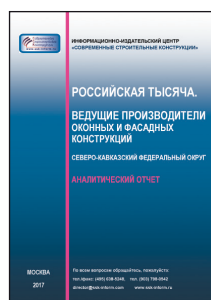
В отчете представлено 59 компаний.

Общие данные:

**Язык отчета:** русский.

**Количество:** страниц – 152, разделов – 9, таблиц – 9, информационных карт – 59.

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



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

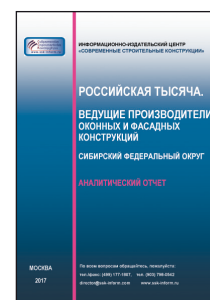
В отчете представлено 152 компаний.

Общие данные:

**Язык отчета:** русский.

**Количество:** страниц – 392, разделов – 9, таблиц – 9, информационных карт – 152.

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



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

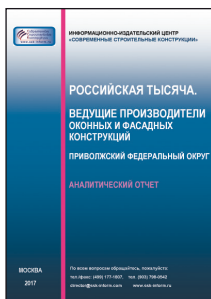
В отчете представлено 195 компаний.

Общие данные:

**Язык отчета:** русский.

**Количество:** страниц – 410, разделов – 9, таблиц – 9, информационных карт – 195.

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



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

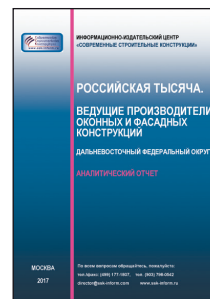
В отчете представлено 47 компаний.

Общие данные:

**Язык отчета:** русский.

**Количество:** страниц – 136, разделов – 9, таблиц – 9, информационных карт – 47.

**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





## КОНЦЕРН WEINIG НА ВЫСТАВКЕ WOODEX: В ЦЕНТРЕ ВНИМАНИЯ – КОМПЕТЕНЦИИ В ОБЛАСТИ КРУПНЫХ ЛИНИЙ

**П**од девизом THINK WEINIG группа Weinig представила в Москве на выставке Woodex на стенде площадью 300 кв. м передовые технологии для обработки массивной древесины и древесных материалов.

Демонстрация работы станков на стенде и широкий спектр предлагаемого оборудования – всем этим лидер мирового рынка еще раз сделал акцент на своем известном слогане «Weinig предлагает больше». Специалисты сервисной службы «Weinig Россия» консультировали посетителей и давали квалифицированные советы. Станки Weinig и Holz-Her можно было посмотреть в работе во время

демонстраций. Особое внимание на стенде было направлено на реализованные крупные проекты, которые были представлены в виде плакатов.

Бизнес-подразделение Concept концерна Weinig обладает большой компетенцией в создании производственных линий для обработки массивной древесины по принципу «под ключ». Многолетний опыт и широкие контакты в России неоднократно приводили к заключению значительных договоров в России за последние годы.

В рамках презентации для прессы директор по продажам и маркетингу Грегор Баумбуш рассказал о недавних успехах проектного биз-

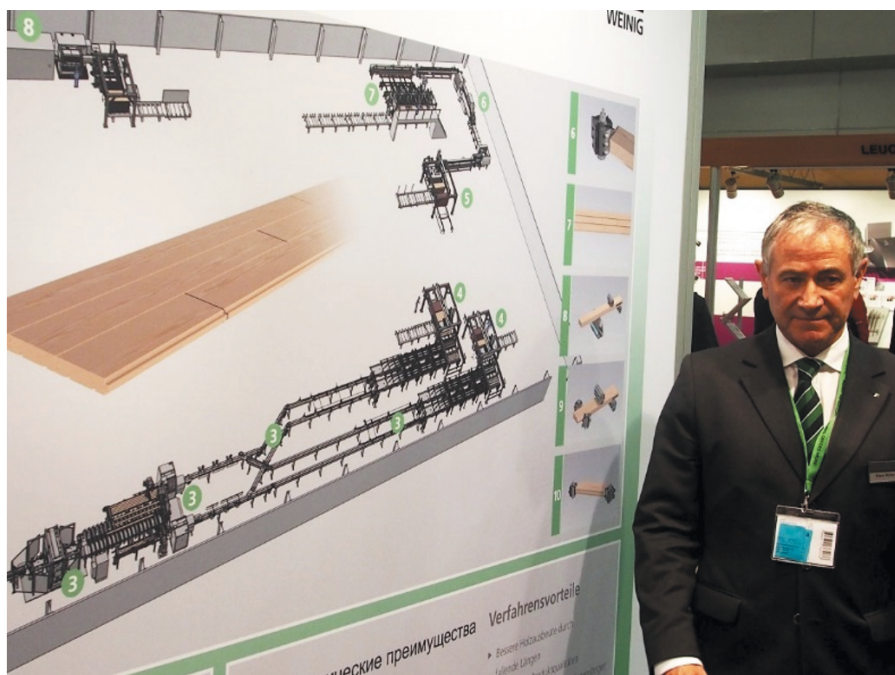
неса в разных странах. Эксперты подразделения Concept представили информацию об инновационной линии для производства щитового паркета, а также успешном применении оборудования в таких областях, как опалубочные держатели, блочное склеивание и домостроение с использованием клееной многослойной древесины CLT.

Технологии Weinig с давних пор играют ведущую роль и в сфере производства окон. На выставке Woodex концерн Weinig сконцентрировал внимание на своем опыте при создании оборудования для этого сектора рынка. Благодаря модульному подходу, Weinig может предложить множество решений – от компактного станка до центра с двумя линиями, параллельно обрабатывающего две заготовки. Система управления с центральным компьютером объединяет в одну сеть любое количество осей и позволяет создать практически любую производственную систему с максимальной производительностью и высшим уровнем гибкости, вплоть до изготовления единичных деталей.

На выставке были представлены не только линии, но и отдельные станки группы Weinig. Эти экспонаты продемонстрировали комплексную компетенцию по всей цепочке создания стоимости в деревообработке. Строгание и профилирование было представлено станком Powermat 700. Этот компактный строгально-калевочный автомат служит воротами в мир профилирования от Weinig и особенно интересен для небольших предприятий.



Директор по продажам и маркетингу Грегор Баумбуш, коммерческий директор по сбыту в странах СНГ Кнуд Детлофф и руководитель отдела коммуникаций Клаус Мюллер (справа налево) провели презентацию для прессы на стенде компании.


**Клаус Мюллер демонстрирует проекты Weinig**

**Weinig Rondamat 960**

Станок отличается, прежде всего, великолепным комфортом в управлении и эксплуатации, а также высоким уровнем безопасности во время работы. Помимо версии для стандартных областей применения и строгания бруса предлагается оконная версия для строгания оконного бруса и профилирования различных планок.

Специалисты, сами создающие различные профили и желающие самостоятельно затачивать свои инструменты, обязательно оценят возможности заточных станков серии Weinig Rondamat. В Москве посетители увидели Rondamat 960, станок, обеспечивающий стабильность повторяемости и идеально соответствующий индивидуальным требованиям.

Компания Holz-Her, специализирующаяся в группе Weinig на обработке древесных материалов, показала свой станок Evolution 7402.

На площади меньше 5 кв. м этот станок с ЧПУ предлагает возможности полноценного обрабатывающего центра. Он представляет собой оптимальное решение для клиентов, которым, помимо чисто сверильного агрегата, требуется так же фрезерный агрегат. Возможность обрабатывать материалы толщиной от 8 до 70 мм делает этот вертикальный обрабатывающий центр


**Weinig Powermat 700**

**Holz-Her Evolution 7402**



настоящим универсалом, который способен выполнять обработку любой продукции – от выдвижных ящиков и корпусных деталей до мебельных фасадов и задних стенок.

Помимо компетенции в проектировании крупных линий и большого ассортимента оборудования для обработки массивной древесины, и древесных материалов, кон-

церн Weinig также может предложить широкий спектр услуг в этой области.

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



## ДИРЕКТОР ПО ПРОДАЖАМ И МАРКЕТИНГУ WEINIG ГРЕГОР БАУМБУШ ПРАЗДНУЕТ ПЯТИДЕСЯТИ-ЛЕТИЕ

**Т**HINK WEINIG – с этим слоганом директор по продажам и маркетингу Грегор Баумбуш точно сформулировал свою цель сразу после вступления в должность в 2015 году.



Независимо от того, какие проблемы на рынке стоят перед клиентом, концерн Weinig всегда будет его первым помощником. Но 28-го ноября в виде исключения в центре внимания находится не клиент, так как в этот день Грегор Баумбуш отмечает свой пятидесятилетний день рождения.

Перед работой в Weinig после получения высшего образования в области машиностроения со специализацией по технологии производства г-н Баумбуш трудился на разных должностях, получив широкий технический и торговый опыт в машиностроении. Он обладает глубокой компетенцией, полученной благодаря руководящим позициям в известных немецких компаниях. В ходе профессиональной карьеры ему всегда было важно понимать потребности клиентов. Благодаря разработанной им торговой и маркетинговой стратегии THINK WEINIG ему великолепно удалось достичь именно этой цели. Систематический анализ рынков

и целенаправленно использование ресурсов в сфере сбыта позволили Грегору Баумбушу до рекордного уровня наполнить портфель заказов группы Weinig. С помощью стратегии THINK WEINIG у него получилось собрать в высшей степени эффективную и мотивированную сбытовую команду, создав тем самым прочную основу для устойчивого роста в будущем.

Грегор Баумбуш живет успехом и заботами своего компании, он постоянно находится в пути на благо клиентов, с удовольствием проводя личные переговоры. В совете директоров этот мыслящий на перспективу эксперт по продажам и маркетингу, всегда учитывающий потребности клиентов, считается «человеком ясных слов». Основываясь на своем обширном опыте и понимании технологических потенциалов он всегда точно указывает на возможности инновационного развития компании.



## КОНФЕРЕНЦИЯ WINKHAUS:

### ЭЛЕКТРОННЫЕ СКУД – БЕЗОПАСНОСТЬ И УДОБСТВО, ПРЕЖДЕ ВСЕГО

8 ноября в Москве прошла конференция компании Winkhaus «Интеллектуальные системы контроля доступа для офиса и дома. Безопасность и удобство, прежде всего».

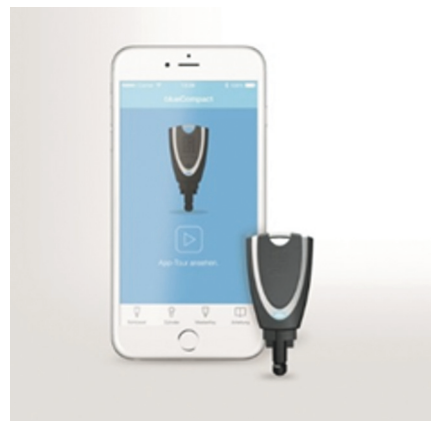
Участниками встречи стали представители партнерских СМИ, в т. ч. информационных агентств печатных изданий по системам безопасности. Мероприятие также посетили партнеры и потенциальные клиенты Winkhaus, специализирующиеся в области СКУД.

#### Системы защиты доступа Winkhaus – качество, проверенное временем

Конференцию открыл коммерческий директор российского представительства Winkhaus Кшиштоф Якимович, который поприветствовал гостей и рассказал о новых разработках компании Winkhaus в области СКУД.

В ходе выступления он отметил многолетний опыт работы Winkhaus в области механических систем контроля доступа, которые отличаются высокими стандартами безопасности и широко востребованы как среди больших объектов, требующих комплексной защиты доступа, так и у частных пользователей, которым необходима высокая надежность замка и максимальный уровень удобства.

Предметом особого внимания на конференции стали электронные системы контроля доступа, развитием которых компания Winkhaus занимается уже много лет. О последнем поколении электронных систем организации доступа Winkhaus рассказал руководитель отдела систем контроля доступа представительства Winkhaus Айрат Султанов. Вниманию участников были представлены два продукта – blueCompact и blueSmart.



blueCompact – контроль доступа с помощью смартфона

#### Новое решение для современного дома

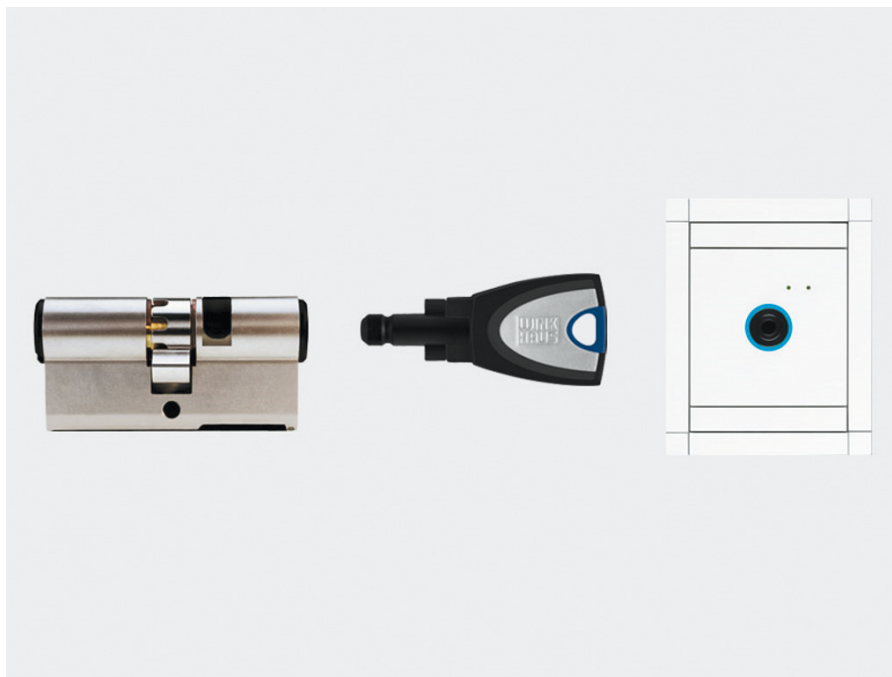
Система blueCompact была представлена в качестве нового современного решения для небольших объектов (квартиры, частные дома, офисные и общественные здания). Среди преимуществ данного продукта – управление доступом с помощью смартфона, беспроводная установка и широкий спектр функциональных возможностей, таких как дистанционное программирование и перепрограммирование ключей и цилиндров, присвоение и блокировка прав доступа, осуществление регистрации времени входа и выхода пользователей и т. д. blueCompact не использует «облачных» хранилищ – вся информация системы хранится только на Генеральном Ключе, что гарантирует защиту безопасности пользовательских данных. Благодаря конструктивной простоте blueCompact, пользователь может установить систему самостоятельно в любую дверь без помощи специалиста.

#### Дистанционное управление доступом в виртуальной сети

Для крупных и дистанционно удаленных друг от друга объектов



Конференцию открыл коммерческий директор российского Представительства Winkhaus Кшиштоф Якимович



blueSmart – дистанционный контроль доступа в виртуальной сети

с большим количеством пользователей была предложена система контроля доступа **blueSmart**. Данное решение базируется на новой беспроводной технологии, в которой обмен данными происходит при использовании виртуальной сети. Среди возможностей системы – управление правами доступа, контроль, перепрограммирование, авторизация, блокировка ключей без замены цилиндров, обмен данными в режимах *offline/online*, регистрация входа и выхода пользователей, управление доступом в территориально удаленных друг от друга объектах. Механические свойства цилиндров **blueSmart** позволяют оснастить ими практически каждую дверь – как в новых, так и в уже эксплуатируемых объектах.

#### Успешная реализация СКУД в крупных объектах

Технологию **blueSmart** высоко оценили клиенты, о чем свидетельствует ее применение в целом ряде современных объектов: больницы в городах Андернах и Розенхайм (Германия), Национальный стадион в Бухаресте, ХДИ-Арена в Ганновере, Арена Ghelamco в Гандаве, обсерватория ESO в Гархинге, PPL SONATA в Варшаве, горноспасательная служба в Баварии и многие другие. Заключительная тема конференции была посвящена возможностям применения электронных систем контроля доступа в России, о которых рассказал главный партнер **Winkhaus** генеральный директор ООО «Иновационные технологии безопасности и комфорта» Владимир Асон. В завершении конференции ведущие, представители **Winkhaus** отвечали на многочисленные вопросы участников. После деловой программы встречи состоялся фуршет, где участники и представители **Winkhaus** смогли пообщаться в неформальной атмосфере и обсудить темы прошедшей конференции.



Партнер фирмы **Winkhaus** – генеральный директор компании «Иновационные технологии безопасности и комфорта» Владимир Асон



# ЧЕМ МЫ ДЫШИМ?

## КАК УМЕНЬШИТЬ ВРЕД СОВРЕМЕННОГО ИНТЕРЬЕРА КВАРТИРЫ ДЛЯ НАШЕГО ЗДОРОВЬЯ

**В.Е. ПРИГОЖИН,**

эксперт Московского общества защиты потребителей

На заданный в названии статьи вопрос любой школьник сразу ответит: «Вдыхаем кислород, а выдыхаем углекислый газ. Кислород поддерживает дыхание и горение. Углекислый газ – не поддерживает. Если накрыть плотной крышечкой горящую в стакане свечку, она погаснет, а сидящая в закрытом стакане мышка задохнется». Вроде бы, все понятно: кислород кончился. Но на самом деле – абсолютно не так. Просто концентрация углекислого газа превысила мышкыны возможности...

Что же нужно делать, чтобы в современной, качественно защищенной от непогоды и мороза квартире не повторить участь несчастной мышки, и при этом не простудиться, открывая окна для проветривания?

Для начала, разберемся, сколько же в воздухе кислорода и углекислого газа.

Атмосферный воздух у поверхности Земли в норме состоит из азота (78,09%), кислорода (20,95%), углекислоты (0,03–0,04%). Остальные газы вместе занимают по объему менее 1%.

Для измерения столь малых количеств углекислого и «остальных» газов принята единица измерения ppm – миллионная доля (от англ. parts per million – частей на миллион) – 0,0001%.

А теперь посмотрим, что будет с нами в замкнутом пространстве, которое заполняется нашим углекислым газом. Приведу выдержки из статьи «Чем опасен для человека углекислый газ»:

*У людей, дышащих загрязненным углекислым газом (CO<sub>2</sub>) воздухом, появляются головные боли и чувство усталости. Через 6 часов работы в таких условиях сильно снижается концентрация внимания и работоспособность. При этом содержание CO<sub>2</sub> в плохо проветриваемом помещении, где находится большое количество человек, увеличивается в арифметической прогрессии за считанные минуты. К примеру, когда в небольшом переговорном каби-*

*нете (около 20 кв. м) собирается около 20 человек, концентрация углекислого газа в течение часа вырастет до 10000 ppm, если не будет выполняться подача свежего воздуха. (Вот почему люди засыпают на собраниях, – прим. авт.).*

*Повышенная концентрация CO<sub>2</sub> негативно влияет на состояние здоровья человека не только днем, но и ночью, даже несмотря на то, что все процессы в организме замедляются. Ученые из Нидерландов установили, что для здорового сна будет важнее качество воздуха, а не продолжительность сна. Длительное вдыхание воздуха с повышенным содержанием углекислоты приводит к ухудшению иммунитета, развитию острых и хронических заболеваний верхних дыхательных путей, сердечно-сосудистой системы, крови и др.*

Из личного опыта: за 1 час нахождения 1 человека в комнате площадью 15 м<sup>2</sup> при закрытом окне концентрация CO<sub>2</sub> подскакивает до 1700 ppm.

В том же объеме наутро в спальне у молодоженов CO<sub>2</sub> доходит до 5000 ppm (0,5%).

А вот, что написано в государственном нормативном документе.

ГОСТ 30494–2011 «Здания жилые и общественные. Параметры микроклимата в помещениях» в разделе 5 «Качество воздуха» регламентирует допустимое содержание CO<sub>2</sub> в таблице 2 (см.).

Как видим, разработчики ГОСТа, вежливо скажем, лукавят, поднимая планку допустимого качества воздуха на 350–400 ppm, или см<sup>3</sup>/м<sup>3</sup> (в 1 м<sup>3</sup> 1000000 см<sup>3</sup>). Вот к чему это приводит. Продолжу цитирование статьи. Последствия постоянного и кратковременного воздействия воздуха с повышенным содержанием CO<sub>2</sub> (выше 1000 ppm) на организм человека см. в таблице 3.

В определенном диапазоне углекислый газ напоминает радиацию: не чувствуется, но потом сильно бьет.

Углекислый газ (вместе с радоном из стен и формальдегидом из мебели)

Таблица 1. Влияние концентрации углекислого газа на организм человека

Уровень CO <sub>2</sub> (ppm) в воздухе	Качество воздуха и его влияние на человека
400–600 ppm	рекомендованное качество воздуха для спален, детских и образовательных учреждений;
600–1000 ppm	появляются жалобы на качество воздуха; у больных астмой учащается количество приступов;
1000–2000 ppm	ощутимый дискомфорт испытывает 1 из 3-х человек; у всех наблюдается потеря концентрации внимания на 30%, падение пульса и кровяного давления;
2000 ppm	4 из 5 человек быстро утомляются, 2 из 3-х человек теряют способность сосредоточиться; мигрень в течение дня у 97%;
5000–10000 ppm	одышка, учащенное сердцебиение, чувство жара во всем теле, мигрень, острое снижение умственной и нервной активности;
35000–40000 ppm	потеря сознания, удушье, остановка дыхания

Таблица 2. Классификация воздуха в помещениях (ГОСТ 30494–2011)

Класс	Качество воздуха в помещении		Допустимое содержание CO <sub>2</sub> *, см <sup>3</sup> /м <sup>3</sup>
	Оптимальное	Допустимое	
1	Высокое	-	400 и менее
2	Среднее	-	400–600
3	-	Допустимое	600–1000
4	-	Низкое	1000 и более

\* Допустимое содержание CO<sub>2</sub> в помещениях принимают сверх содержания CO<sub>2</sub> в наружном воздухе, см<sup>3</sup>/м<sup>3</sup> (350–400 – прим. авт.).



Таблица 3. Последствия постоянного и кратковременного воздействия воздуха с повышенным содержанием CO<sub>2</sub> (выше 1000 ppm) на организм человека

Кратковременное воздействие (в течение одного дня)	Длительное воздействие (регулярно, от нескольких недель и месяцев до нескольких лет)
головная боль; усталость; головокружение; снижение мозговой и нервной активности; повышенное артериальное давление; наблюдается раздражение слизистых глаз, носоглотки и верхних дыхательных путей; ощущение духоты; плохой сон.	острые и хронические болезни носоглотки и дыхательных путей (риниты; обострение аллергических заболеваний, бронхиальной астмы); снижение иммунитета; ухудшение репродуктивной функции; изменения ДНК; развитие метаболического ацидоза, который в свою очередь может вызвать сахарный диабет, заболевания крови и сердечно-сосудистой системы, остеопороз и другие серьезные заболевания.

удаляется из помещений при помощи вентиляции, состоящей из 3-х частей: приток, переток и вытяжка. Приток воздуха в подавляющем большинстве квартир происходит через различные приточные вентиляционные устройства (ПВУ, или клапаны – оконные или стеновые), а, чаще всего, через открытые створки, форточки или фрамуги. Через 1 м<sup>2</sup> щели при перепаде давлений 10 Па проходит около 1 м<sup>3</sup>/час воздуха. Переток осуществляется при помощи зазора под межкомнатными дверями размером 2,5–3 см. Вытяжка производится через кухню, ванную и туалет, чтобы грязный воздух из этих помещений не распространялся по квартире.

Воздухообмен регламентирован Сводом правил СП 60.13330.2012 «Отопление, вентиляция и кондиционирование воздуха», Приложение К:

*Расход воздуха в жилых помещениях с естественным проветриванием при общей площади квартиры на одного человека:*

– более 20 м<sup>2</sup>–30 м<sup>3</sup>/ч, но не менее 0,35 воздухообмена в час, определяемого по общему объему квартиры;

– менее 20 м<sup>2</sup>–3 м<sup>3</sup>/ч на 1 м<sup>2</sup> жилой площади.

И тут возникает 2 проблемы:

1. При вытяжной вентиляции естественного типа перепад давлений зависит от температуры за окном и высоты этажа (чем выше, тем слабее тяга). На объем воздухообмена влияют направление ветра и отопление чердака вентиляционным воздухом. Даже при «штатной» вентиляции нормативный воздухообмен не гарантирован.

2. Мода на «интерьер немецкого коттеджа»: установку герметичных окон; плотных, до пола, межкомнатных дверей; надплитных воздухоочистителей вытяжного типа с трубой, перекрывающих вытяжное отверстие на кухне, и вентиляторов в санузле. Все эти устройства и приемы были предназначены для уменьшения расходов на отопление европейского коттеджа с **принудительной вентиляцией жилых комнат** (в спальне 2 диффузора на потолке: приток и вытяжка), чтобы не тратить лишние евроценты на обогрев избыточного вентиляционного воздуха.

Возникают естественные вопросы: «Что делать?» и «С чего начать?»

По-любому, **придется восстановить вентиляцию квартиры во всех трех ее составляющих: приток, переток и вытяжка**: приточные клапаны на спальни, решетки в нижней части межкомнатных дверей, как в купе поезда, замена воздухоочистителя на рециркуляционный...

**Начать же нужно с покупки детектора углекислого газа.** Самый дешёвый – российский «Мастер Кит МТ8057S» – немного более 5000 рублей (в зависимости от продавца). Прибор удобен наличием светового индикатора:

– зеленый свет – менее 800 ppm – воздух пригоден для дыхания;

– желтый свет – 800–1200 ppm – повышенная концентрация CO<sub>2</sub>, нужно проветрить помещение;

– красный свет – более 1200 ppm – концентрация CO<sub>2</sub> существенно превышена, сниженная работоспособность, проветривание крайне необходимо.

При переключении на желтый или красный цвет звучит сигнал, привлекающий внимание к проблеме. Однако если он сработает ночью, придется вставать и открывать форточку. Неприятно, но полезно для здоровья: наутро не будет болеть голова. При желтении можно отключить сигнал и изменить настройки.

Регулярно на дисплее возникает температура в помещении.

Прибор надёжный, падения на пол не боится (сам проверял).

Однажды, прошлой зимой, мне показалось, что в спальне душновато: за окном – 25°, приточный клапан открыт на все 35 см<sup>2</sup>, а детектор показывает +19,5° и 1230 ppm. Квартира типа «распашонка», спальня – на подветренной стороне. Пришлось дополнительно приоткрыть форточку «на щель». Полу-

чило +18,6° и 780 ppm. Прохладно, конечно, но в рамках допустимого по ГО-СТУ: 18–24° в режиме вентилирования. Главное, что углекислый газ стал меньше 1000 ppm. Можно одеться, как те же немцы (у них вообще принято держать дома зимой +17°С для экономии топлива), можно включить электрообогреватель. А еще зимой желательнее воздух в помещении увлажнять до 30%, так как наружный вентиляционный воздух высушивает комнатный иногда до 14% – такова плата за качественную вентиляцию и чистый воздух.

Довольно интересные результаты замеров оказались в городском и междугородном транспорте, на выставках, конференциях и семинарах. Понадобился только маленький переносной аккумулятор (powerbank). На одной из выставок экспоненты попросили уменьшить принудительный приток, чтобы не так дуло. Через час там уже было 1300 ppm.

Если раньше в квартирах были термометры, реже – барометры или гигрометры, теперь у людей – домашние метеостанции. А вот детекторы углекислого газа, показывающие общий уровень загрязненности внутреннего воздуха, пока что – исключение. Хорошо бы **по прибору в каждую квартиру**, особенно, с «евроремонт». Мне кажется, что контроль чистоты воздуха в каждом жилище остро необходим, тем более, что чиновники из Минстроя считают это «вопросом собственника», который и не подозревает, к каким последствиям приведет его имитация зарубежного интерьера.

Не буду никому навязывать свое мнение. Как говорил один мой знакомый врач: «У нас демократия: хочешь – лечись, хочешь – болей».



# СТРОИТЕЛЬНЫЙ И ОКОННО-ФАСАДНЫЙ РЫНКИ УРАЛЬСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

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

Настоящая статья, характеризующая состояние строительного и оконно-фасадного рынков Уральского федерального округа (УФО), подготовлена по материалам нового аналитического отчета «РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА. Ведущие производители оконных и фасадных конструкций УФО» (ИЦ «ССК», 2017 г.). В отчете представлено 86 компаний. В том числе: одна трансрегиональная компания, имеющая сборочные оконные предприятия на территории УФО и в регионах-субъектах РФ, не входящих в состав УФО; 84 компании, имеющие сборочные оконные предприятия на территории УФО; одна компания – предприятие за пределами УФО.

## Общая информация

Общая характеристика и административные границы Уральского федерального округа (УФО) приведены в таблице 1. В состав УФО входят 14 субъектов Российской Федерации (РФ), в том числе 10 субъектов Федерации (СФ) и 4 территории (Т). В состав УФО входят 14 субъектов Российской Федерации (РФ), в том числе 10 субъектов Федерации (СФ) и 4 территории (Т). В состав УФО входят 14 субъектов Российской Федерации (РФ), в том числе 10 субъектов Федерации (СФ) и 4 территории (Т).

## Строительный рынок УФО

Характеристика развития строи-

Между регионами УФО имеются значительные различия, определяемые воздействием ряда

Table with multiple columns and rows, containing fragmented text from the article. The text is mostly cut off and illegible due to the scanning process.





Таблица 1.

## Характеристика регионов-субъектов РФ, входящих в состав УФО

Регионы-субъекты РФ	Площадь территории, тыс. кв. км	Численность населения, тыс. чел.-век *	Число жителей на 1 км <sup>2</sup>	Административно-территориальное деление				Столицы, центры и наиболее крупные города субъектов Российской Федерации (в скобках – число жителей, тыс. чел.)
				Города – всего	в т. ч. с числом жителей более 1 млн. чел.	в т. ч. с числом жителей 300–999 тыс. чел.	в т. ч. с числом жителей 100–299 тыс. чел.	
Курганская область	7							Курган (322,0). Шадринск (75,6). Шумиха (17,5),
Свердловская область	11							(3), к ерх- ой Бе- алда ,9), ухой Бог- ,6), ыш- ск ,9), няя Реф- ,5,1)
Тюменская область	14							,3),
Ханты-Мансийский автономный округ – Югра (ХМАО-Югра)	5							кне- альм пас рай ский ,3,7),
Ямало-Ненецкий автономный округ (ЯНАО)	7							Ю- ,2,6), о-Са-
Челябинская область	8							Зла- ,6), ,3), ьск гор- Кар- атав ,4), огор- ань ,2),
<b>УФО, всего</b>	<b>18</b>							

\* По оценке Росстата, на 01.01.2017 г.

\*\* С автономными округами (в скобках – без округов)



Таблица 2.

Ввод жилья по регионам-субъектам РФ, входящим в состав УФО

Регионы-субъекты РФ	Ввод общей жилой площади, тыс. кв. м *										Ввод в 2016 г. к вводу в 2015 г., %
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Курганская область											
Свердловская область											
Тюменская область, всего *											
в т.ч. ХМАО											
в т.ч. ЯНАО											
Челябинская область											
УФО, всего											

\* По данным Росстата (2017 г.)

Ввод в действие объектов нежи-

лой  
ным  
ств  
П  
ется  
и об  
к по  
но м

Р  
око  
про  
ций  
ные  
кле  
кон  
смо  
ору  
по р  
шес  
на с  
тров

рал  
реги  
ния

стро  
дов

ство

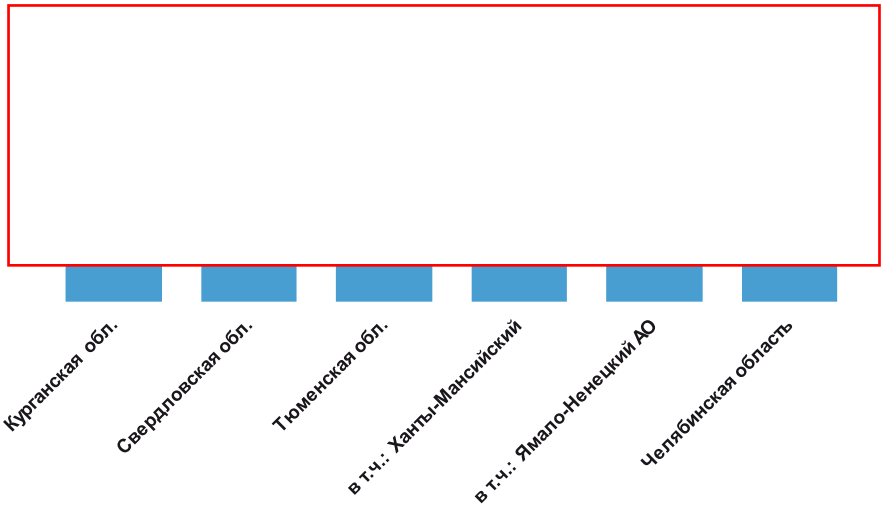


Рис. 1. Динамика жилищного строительства в регионах-субъектах РФ, входящих в состав УФО: показатели ввода жилья 2016 г. к показателям 1990 г., в %

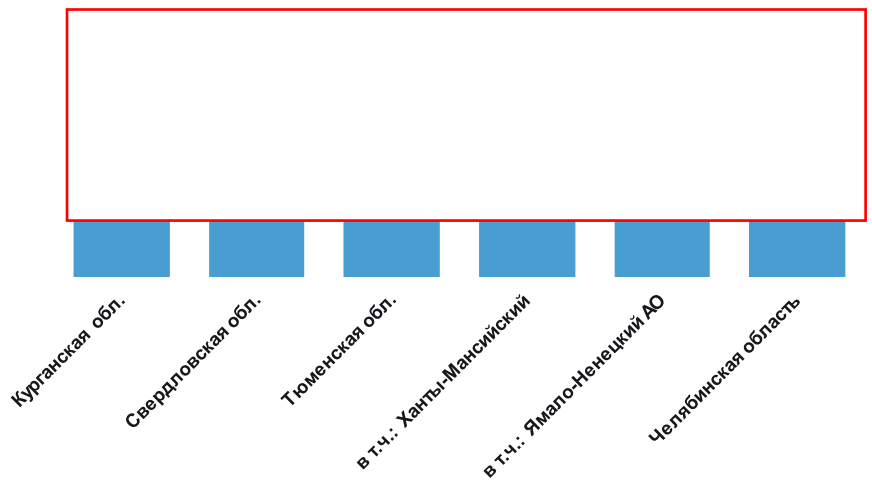


Рис. 2. Динамика жилищного строительства в регионах-субъектах РФ, входящих в состав УФО: показатели ввода жилья 2016 г. к показателям 2008 г., в %

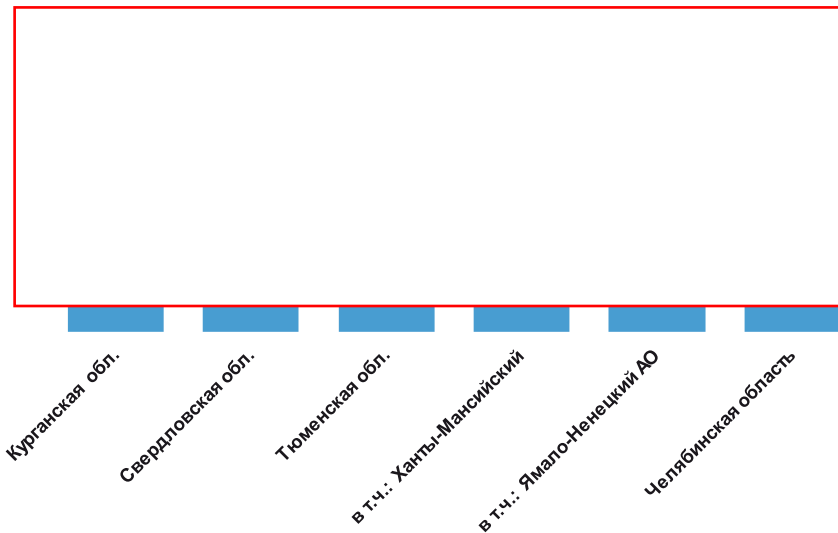


Рис. 3. Ввод жилья на 1 жителя в регионах-субъектах РФ, входящих в состав УФО, 2016 г.

кле  
(бе  
стр  
мыш  
став  
ния  
щиз  
ных  
кле  
(бе  
и ко  
три  
око  
объ  
дов

по  
но  
ци  
и  
в  
тр  
ст  
за  
ст  
го  
за  
ли  
ф  
ре  
ры  
на  
на  
в  
со  
на  
вк  
пр  
ок  
бл  
са  
ко  
ба  
ст  
м

(Д

И  
м  
ов  
ю  
К  
з-  
л-  
е  
и  
з-  
ь-  
ю  
ь-

за  
е-  
е-  
о)  
в-  
ся  
е-  
к-  
а-  
го  
а-  
н-  
ия  
ы  
т-

гионам УФО за 2016 год и пред- струкций, сборных элементов осте- личаются не только объемы регио-

Таблица 3.

Суммарные объемы производства СПИ и потребления СПК в 2016 г. по регионам УФО

Регион-субъект РФ	Производ-ство за 2016 г., тыс. кв. м	К совокуп-ному объему пр-ва в УФО за 2016 г., в %	Потреб-ление за 2016 г., тыс. кв. м	К совокуп-ному объему потреб. в УФО за 2016 г., в %	Баланс (пр-во – потреб.), тыс. кв. м	Баланс, в %, к объему потребления региона
Курганская обл.						
Свердловская обл.						
Тюменская обл., включая ХМАО и ЯНАО						
Челябинская обл.						
УФО, всего						

нальных оконно-фасадных рынков, но и соотношение объемов производств

По и потт ловск следу менск округ отлич как п и по с

Пр ство – гионс бинск ская округ

До произ УФО До потре УФО

Сн ства во вс го ры оно б о сит фаса, отчет ный р 2016 2020

И д-ю о-ли ко О ак

д-е-я-н-ие

ов ли ов ли

д-10 о-м вод в то о-ий ИЗЕ д-0-ИЗЕ 7-ТЫС

СТВ

СТВ

до

отч



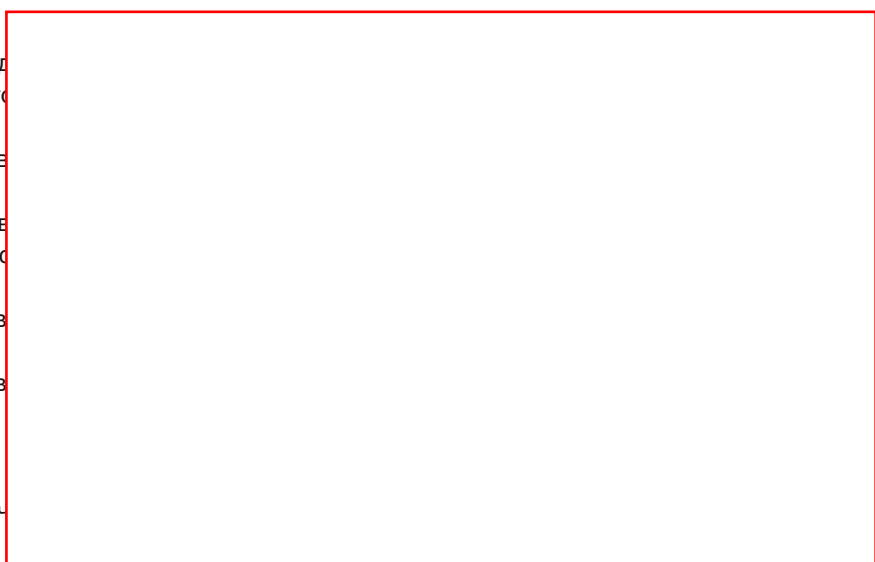
- Курганская обл.
- Свердловская обл.
- Тюменская обл. (включая ХМАО и ЯНАО)
- Челябинская обл.

Рис. 4. Долевое распределение объемов производства СПИ между регионами УФО



- Курганская обл.
- Свердловская обл.
- Тюменская обл. (включая ХМАО и ЯНАО)
- Челябинская обл.

Рис. 5. Долевое распределение объемов потребления СПК между регионами УФО



**Компании-производители**

В зависимости от совокупных годовых объемов производства, производители СПИ классифицируются следующим образом:



Таблица 4.

Групповое распределение заводов компаний, представленных в отчете, по регионам УФО, в зависимости от объемов производства за 2016 год

Регионы УФО	Кол-во заводов компаний с производством за 2016 г., тыс. кв. м					Итого
	Более 100	75–100	50–75	25–50	10–25	
Курганская обл.						
Свердловская обл.						
Тюменская обл., включая ХМАО и ЯНАО						
Челябинская обл.						
УФО, всего						

Таблица 5.

Расчетные суммарные объемы производства СПИ ведущими компаниями, представленными в отчете, за 2016 г. в регионах УФО

Регионы УФО	Суммарные объемы производства компаний с производством за 2016 г., тыс. кв. м					Итого
	Более 100	75–100	50–75	25–50	10–25	
Курганская обл.						
Свердловская обл.						
Тюменская обл., включая ХМАО и ЯНАО						
Челябинская обл.						
УФО, всего						

А  
бра  
ана  
о де  
пан  
стве  
и/ил  
зал,  
1  
зиц  
вод  
сти  
щес  
дил  
спе  
под  
дите  
2  
жом  
ния,  
так  
про  
но в  
дите  
3  
дей

е  
б  
л  
н  
и  
2  
д  
ч  
с  
О  
п  
П  
л  
в  
в  
л  
т  
п  
С  
г  
н  
н  
л  
(н  
л  
с  
ч  
п  
п  
и  
н  
п  
н  
О  
и  
с  
с  
ч  
О  
т  
п  
с  
о  
в  
п  
ш  
л  
в  
ш  
2

ме  
же  
ви  
ен  
нка  
ях»  
во  
на  
ых  
лей  
оду  
40.  
бы  
ст  
чет  
те  
ия  
ом  
лей  
сь  
ер  
ав  
ва  
г.  
те  
ть,  
00).  
его  
(%)  
ие  
ро  
па  
тий  
ен  
С-  
ро  
он  
г.),  
ли  
лей  
ак  
оду  
ед  
ом  
ФО  
ем  
дя  
ав  
та  
ю  
-  
ем



Таблица 6.

Товарооборот СПИ между регионами УФО и между регионами УрФО и регионами других федеральных округов РФ

Регионы, наименование	Вывоз в регионы УФО и др.		Ввоз из регионов УФО и др.		Баланс «производство-потребление»
	Регионы вывоза	Число регионов ЦФО	Регионы ввоза	Число регионов ЦФО	
Курганская обл.					
Свердловская обл.					
Тюменская обл. (включая ХМАО и ЯНАО)					
Челябинская обл.					

прои  
щий  
ченн  
ющи  
тыс.  
Н  
ся го  
реме  
из к  
РФ –  
гам  
8  
2016  
ний-  
в це  
чем  
объе  
зате  
да в  
сред  
вив  
В  
ных  
ное  
ства  
них  
криз  
так  
ком  
ства  
Част  
2016  
мени  
ране  
В ре  
ко о  
реме  
ней

2016  
2017  
2018  
2019  
2020  
2021  
2022  
2023  
2024  
2025  
2026  
2027  
2028  
2029  
2030  
2031  
2032  
2033  
2034  
2035  
2036  
2037  
2038  
2039  
2040  
2041  
2042  
2043  
2044  
2045  
2046  
2047  
2048  
2049  
2050  
2051  
2052  
2053  
2054  
2055  
2056  
2057  
2058  
2059  
2060  
2061  
2062  
2063  
2064  
2065  
2066  
2067  
2068  
2069  
2070  
2071  
2072  
2073  
2074  
2075  
2076  
2077  
2078  
2079  
2080  
2081  
2082  
2083  
2084  
2085  
2086  
2087  
2088  
2089  
2090  
2091  
2092  
2093  
2094  
2095  
2096  
2097  
2098  
2099  
2100

ль-  
2  
О  
с  
ить  
а  
ре-  
с  
ед-  
с  
ых  
ч  
в  
ий,  
О,  
ла  
а  
та-  
с  
от-  
в  
от-  
т

2  
О  
с  
ить  
а  
ре-  
с  
ед-  
с  
ых  
ч  
в  
ий,  
О,  
ла  
а  
та-  
с  
от-  
в  
от-  
т

**Баланс товарооборота между регионами**

нос  
оце  
рег  
щи  
эти  
щи  
окр  
она  
и р  
окр  
объ  
бле  
ду р  
лан  
и об  
вае  
вля



Кур  
ско  
тес  
ста  
  
и б  
лан  
суц  
  
пос  
Цел  
Сис  
окр  
  
ся  
вол  
да  
ног  
ны  
вво  
обл

и  
ни  
за  
вв  
во  
го  
из

## Перспективы

### Перспективы развития оконно-

фас  
сти  
тел  
ни  
них  
  
роч  
ход  
ком

Более подробная информация представлена в новом аналитическом отчете «Российский оконно-фасадный рынок. Итоги развития в 2000–2016 годах и перспективы на 2017–2020 годы». аналитического отчета «РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА. Ведущие производители оконных и фасадных конструкций ПФО» (ИЦ «ССК», 2017 г.).

## ПАРТНЕР «ЭКСПРОФ» КОМПАНИЯ «ПЛАСТКОНСТРУКЦИЯ» ОТПРАЗДНОВАЛА 20-ЛЕТНИЙ ЮБИЛЕЙ

**24** ноября старейший партнер «ЭксПроф», компания «Пластконструкция», торжественно отметила 20-летие со дня своего основания.

В ноябре 1997 года компания открыла одно из первых в Тюмени и Западной Сибири производств по изготовлению светопрозрачных конструкций из поливинилхлорида. Развившись в крупное оконное предприятие

и заняв лидирующие позиции на юге Тюменской области, «Пластконструкция» начала уверенно осваивать соседние регионы: ХМАО, ЯНАО, Свердловскую и Омскую области. За свою многолетнюю историю компания выросла в высокотехнологичное производство, уверенно прошла через все этапы формирования оконного рынка, включая периоды экономической нестабильности. Реали-

зация успешных и крупных проектов на территории Уральского Федерального округа – результат грамотного управления предприятием, высокой квалификации и напряженной работы специалистов компании. На юбилейном вечере, посвященном 20-летию компании, в адрес всех сотрудников прозвучали поздравления от руководства компании «Пластконструкция», а также представителей бизнес-партнеров. Председатель совета директоров компании Василий Бочкарев вручил награды сотрудникам за многолетний труд и высокие достижения в профессиональной деятельности.

Руководство и коллектив «ЭксПроф» поздравляют компанию «Пластконструкция» с юбилеем и благодарят за многолетнее плодотворное сотрудничество.

**Искренне желаем нашим коллегам и единомышленникам здоровья, благополучия, достижения новых целей и процветания!**

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





## ДНИ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ УПАКОВКИ WEINIG DIMTER СОБИРАЮТ СПЕЦИАЛИСТОВ СО ВСЕГО МИРА

**Т**ранспортировка грузов – это один из крупнейших растущих рынков во всех странах. Этот рост создает хорошую конъюнктуру

для деревянной упаковки. В настоящее время годовая оборот этой отрасли только в Германии составляет 2,5 млрд евро. Дни производителей

упаковки Weinig Dimter в Иллертисене стали впечатляющим подтверждением этой тенденции. На них приехало более 400 представителей со-



Богатая событиями программа понравилась гостям из разных стран





**Около 300 участников Дней производителей упаковки отправились на автобусах на экскурсию в фирму TriCor**

ответствующих предприятий со всего мира, чтобы узнать о новейших технологиях специалиста в области раскроя Weinig Dimter, входящего в группу компаний Weinig. «Мы даже не ожидали столько регистраций. Помимо немецкоязычных стран в Иллертиссен специально приехали гости из Аргентины, Южной Кореи, Таиланда, Польши, Испании, Румынии, а также всех стран Бенилюкса и Скандинавии», – рассказал д-р Марио Кордт, директор принимающей стороны – компании Weinig Dimter GmbH.

Дни производителей упаковки Weinig, организованные уже в третий раз, прошли не в цехах компании, как раньше. Вследствие большой загрузки завода Dimter там стало слишком тесно. Вместо этого мероприятие проходило в комплексе зданий, арендованном для монтажа оборудования. Хорошая инфраструктура комплекса позволила создать идеальные условия, чтобы справиться с наплывом участников. Они могли увидеть в действии весь ассортимент торцовочных пильных станков OptiCut. Спектр оборудования простирался от системы позиционирования и упоров EasyStop на станке с нижним расположением пилы C 700, представляющего собой решение начального уровня, а также разнообразных пил с толкателем и до особо высокопроизводительного проходного пильно-

го станка OptiCut 260. Демонстрировались бестселлеры для производства упаковки: мощный станок OptiCut S 90 Speed, а также линия для раскроя по длине и ширине S 60 wFlex+. Экспозиция была дополнена многочисленными решениями для автоматизации. Особой темой мероприятия стала дигитализация. Специалисты по раскрою из Иллертиссена представили производственное программное обеспечение OptiPal и аналитическую программу OptiStat. Еще одним центром внимания стали отслеживание материалов и идентификация деталей – области деятельности, для которых концерн Weinig предлагает целый ряд решений.

Важным партнером мероприятия стала Федеральная ассоциация производителей деревянных упаковочных материалов (HPE). Доклад ее руководителя Ян Курт, посвященный текущей ситуации в отрасли, вызвал большой интерес присутствующих. В выступлении д-ра Фолькера Ланга из Института общества Фраунгофера была освещена логистика будущего с учетом дигитализации. 20 приглашенных экспонентов стали прекрасным дополнением всего мероприятия.

Важным событием в рамках Дней производителей упаковки стала экскурсия на предприятие фирмы TriCor Packaging & Logistics AG. Являясь клиентом концерна Weinig, она про-

изводит на заводе в Эпписхаузен специальные поддоны для своей упаковки из гофрокартона и других материалов. В июне 2017 года Weinig Dimter поставил этой фирме линию раскроя с высоким уровнем автоматизации. Ее основными компонентами являются три работающих параллельно оптимизирующих торцовочных станка Opticut 260 и линия сращивания Weinig Ultra TT. Всего лишь три сотрудника выпускают до 360 поддонов в час, работая на этой высокопроизводительной линии, скомбинированной с линией для изготовления поддонов фирмы Corali. Гости Дней производителей упаковки с удовольствием приняли участие в экскурсии.

После этих двух дней в Иллертиссене д-р Марио Кордт считает, что мероприятие прошло в высшей степени успешно. По его мнению, такой большой успех стал возможен, прежде всего, вследствие особого положения концерна в сегменте упаковки: «Благодаря нашим технологиям раскроя мы предлагаем уникальные решения для всех, от мастерской с двумя работниками и до таких крупных предприятий, как фирма TriCor», – говорит директор Weinig Dimter. Он считает, что особенно позитивно выглядит тенденция к постоянному росту, которая наблюдается в «часто недооцененном» сегменте производства упаковки. Большой вклад в это вносит хорошая работа Федеральной ассоциации HPE. В компании Weinig Dimter в секторе упаковки уже примерно 30–40 процентов составляют продажи пил с толкателем. Д-р Кордт с большим оптимизмом смотрит в будущее: «Поддон – это центральное звено в любой логистике, – считает шеф Weinig Dimter – А с учетом роста требований к качеству Weinig становится первым адресом для обращения среди производителей оборудования». Благодаря широкому ассортименту продукции в области раскроя, работая с группой Weinig, заказчик получает все от одного производителя, что гарантирует эффективное и рентабельное производство деревянной упаковки.

## ВЫШЕЛ АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОТЧЕТ

**«ПРОИЗВОДИТЕЛИ ПВХ-ПРОФИЛЕЙ В РОССИИ»**

**Дата выхода отчета:** май 2017 г.

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

**Способ предоставления:** электронная версия в формате PDF; в печатном виде не предоставляется.

**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.

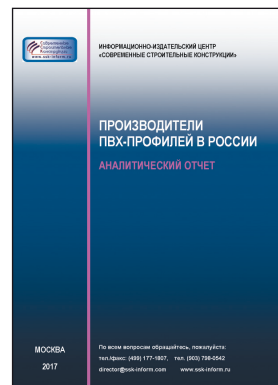
Представлена производственная структура подотрасли (производство экструдированных ПВХ-профилей строительного и иного назначения) по видам изготавливаемой продукции.

Дана оценка перспектив развития рынка экструдированных ПВХ-профилей (профильно-погонажных изделий из ПВХ) в 2017-2019 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**





battenfeld-cincinnati

## МОДЕРНИЗАЦИЯ ОТКРЫВАЕТ НОВЫЕ РЫНКИ

Только что германское дочернее предприятие «Inoutic» из г. Боген в Баварии, относящееся к бельгийской группе «Deceuninck», заказало коэкструзионное решение у компании «battenfeld-cincinnati», своего долгосрочного поставщика оборудования. За один только год производитель профилей тем самым в третий раз приобрел пакет модернизации для существующего моно-экструзионного оборудования, предусматривающий его переоснащение в коэкструзионную установку для того, чтобы оптимально отвечать требованиям рынка в данный момент.

Компания «Inoutic» является ведущим европейским производителем энергоэффективных профильных систем из ПВХ для окон, дверей и жалюзи. Кроме того, портфолио охватывает террасные системы, а также облицовку для фасадов и кровель из древесно-пластмассового композитного материала Twinson и ПВХ. Так как предприятие очень заинтересовано в рациональном ис-

пользовании имеющихся ресурсов, изготавливаемые профили не только можно перерабатывать, но они все чаще изготавливаются и из рециклингового ПВХ. Коэкструдированные профили предоставляют отличную возможность, позволяющую сочетать современный, безупречный внешний вид с сердцевинной из рециклингового материала, и обеспечивающую получение экологичной продукции.

Уже многие годы в г. Боген делают ставку на оборудование для экструзии профилей, изготовленном германско-австрийской машиностроительной компанией «battenfeld-cincinnati». При этом речь идет о моно-экструзионных установках, оснащенных солидными параллельными двухшнековыми экструдерами. Для расширения портфолио коэкструдированной продукцией теперь три существующие экструзионные установки дополнительно оснащены коэкструдерами на 63 мм из серии conEX.

Кроме того, экструдерные шнеки существующих моно-экструзионных установок оптимизированы путем адаптации их геометрии к сниженной производительности, которая требуется при коэкструзии.

Первая модификация реализована уже в начале текущего года, а вторая – в середине года. Поставка третьего идентичного исполнения запланирована на конец года. Норберт Прокопец, менеджер по эксплуатации оборудования в Центральной Европе, очень доволен комплектом модернизации: «Необычные идеи приводят к такому положительному результату только тогда, когда все участники действуют сообща». Тем самым он особенно выделил успешное и открытое сотрудничество с машиностроителем, с помощью которого удалось достичь оптимальной эксплуатации существующих мощностей оборудования и площадей.

Ведь, имея ввиду ограниченную площадь, коэкструдеры расположили «на спине» главного экструдера. На полу коэкструдер зафиксирован линейной направляющей, обеспечивающей его передвижение вперед-назад. Это дает переработчику максимальную гибкость и облегчает выполнение работ по техническому обслуживанию и чистке главного экструдера. У всех шнеков, как новых для главного экструдера, так и шнеков для конических коэкструдеров, рабочие поверхности не только оснащены долгосрочно испытанным молибденовым покрытием, но дополнительно имеют еще и покрытие VC, обеспечивающее уникальную защиту от износа. Ведь такая высокая стойкость, а тем самым и экономичность экструзии профилей возможны именно при переработке ПВХ-регенерата или абразивных материалов, таких, как древесно-пластмассовые композитные материалы.



Коэкструзионные установки с новыми коэкструдерами в наспинном расположении, эксплуатируемые на заводе компании «Inoutic» в г. Боген (фотография: © Inoutic)

[www.inoutic.de](http://www.inoutic.de)

[www.battenfeld-cincinnati.com](http://www.battenfeld-cincinnati.com)



# РОССИЙСКИЙ РЫНОК ПРЕССОВАННЫХ АЛЮМИНИЕВЫХ ПРОФИЛЕЙ

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

Настоящая статья подготовлена по материалам нового аналитического отчета «Российский оконно-фасадный рынок. Итоги развития в 2000–2016 годах и перспективы на 2017–2020 годы» (ИЦ «ССК», 2017 г.).

## Основные виды продукции

нык  
лия  
со  
в а  
эле  
пр  
ени  
рас

ев  
бой  
кот  
ния  
кон  
но-

нее  
спл  
чис  
под  
фи

ли,  
мен  
ди  
гру

фи  
ния  
рач  
(да

пр  
ств

сис  
бал

но  
но  
кр  
ро  
и с

дл

нь  
на  
си

си  
дв  
дл  
мь  
ме  
нь  
об  
ши  
те  
(пр  
ли  
по

ко  
по  
те

си  
фи  
те  
ди  
ко  
по

кл  
та  
ев  
че

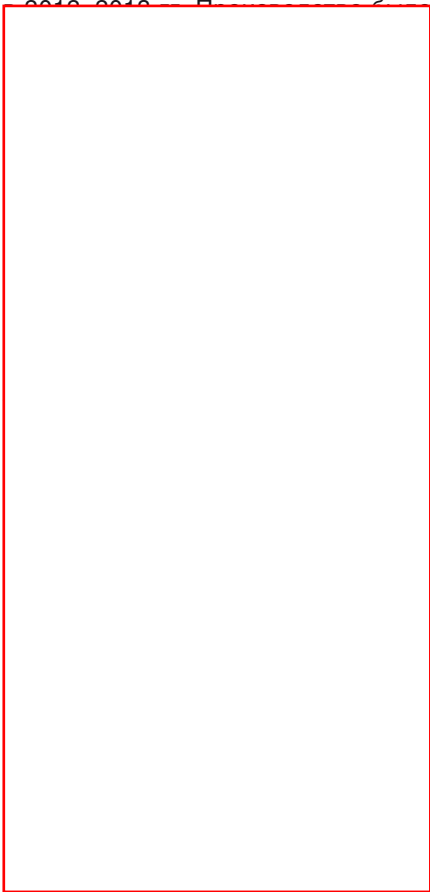
ст



Таблица 1.

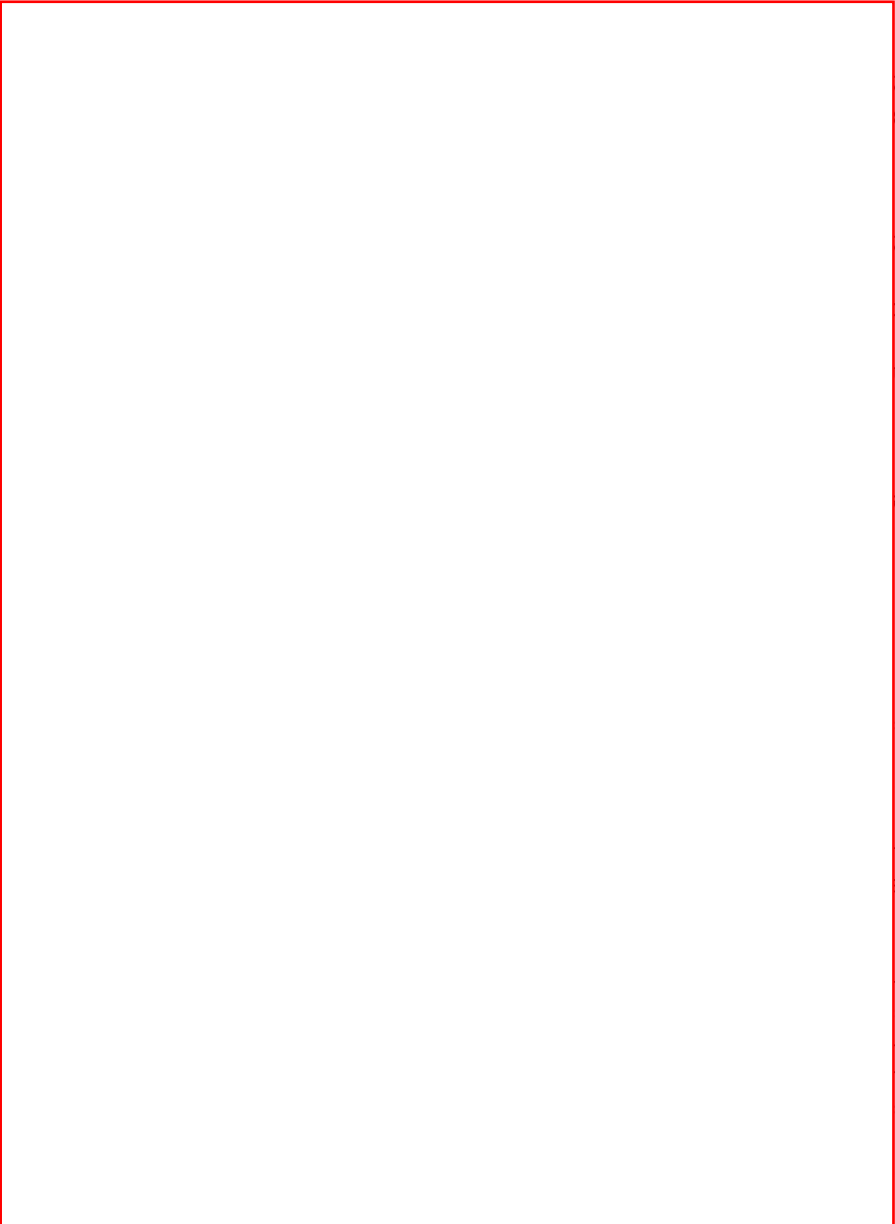
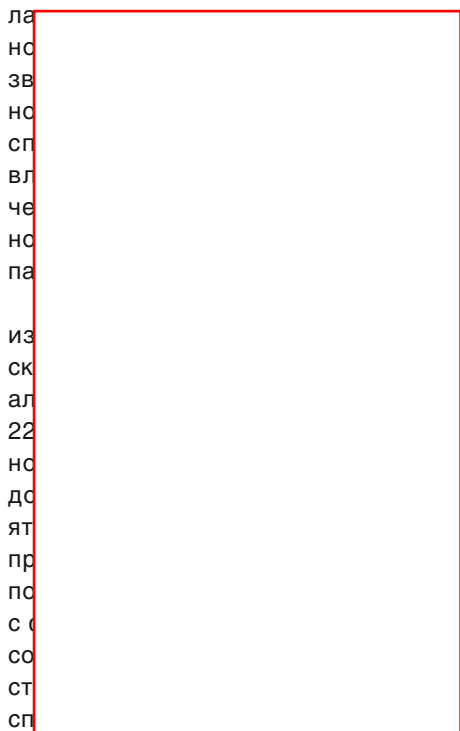
Российские производители алюминиевых профилей и профильных систем

Компания	Местонахождение предприятия-производителя	Федеральный округ	Торговая марка
1	2	3	4
«Ав			1»
«Ал			
«Ад			*
«Ал			
«Ал			
«Ал			
«Ал			
«Ал			
«Ал			
«Аз			
«Бе			
«Бк			
«Бк			
«Вл			
«Вс			
(«В			***
Doc			Нан
«Зл			****
«Зу			
«Ка			*
(«К			
«Кр			
(«К			
«Ла			
«Ме			
(«М			
«Нл			**
«Пе			
«Пл			
кон			
«Ра			»
«Ре			
ЗАГ			
«Са			
«Сл			
НП			
«Су			
***			
«Ст			
«Тя			4 г.
«Ур			
«Бе			»Al)
«БА			****
«Фл			
«Ха			)
вы»			
*			
*			
*			
*			
*			
изво			н и про-
производства			ованной
продукции в год.			



**Производственные мощности и их загрузка**

Большинство предприятий-производителей прессованных алюминиевых профилей сегодня об-



**Объемы производства алюминиевых профилей**

чительное снижение объемов производства, «Корпорация «Расстал»

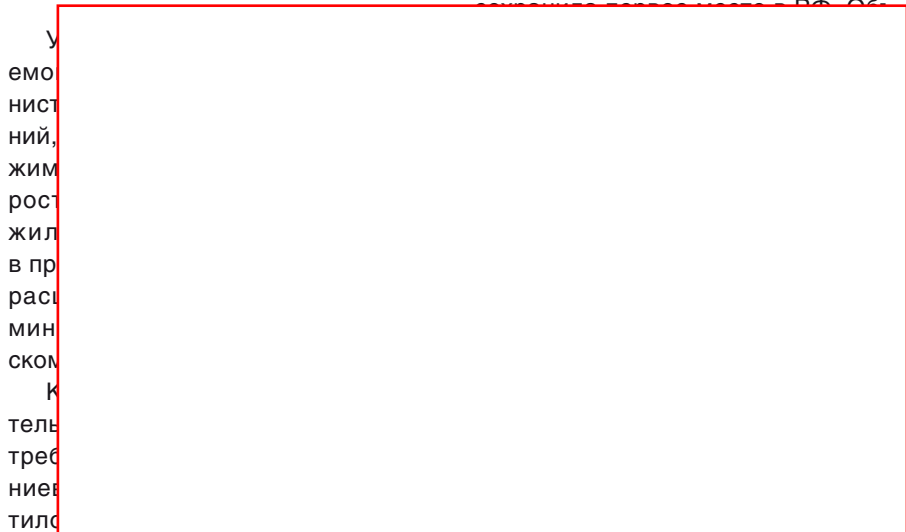




Таблица 2.

Выручка ведущих компаний-производителей алюминиевых профилей за 2006–2016 гг.

Наименование компании	ИНН	Отчетная выручка от продаж нетто за год, млн. руб.										
		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
ООО «Агрисовгаз»*												
ООО «ВМК»**												
АО «ВМК»												
ООО «ЛПЗ «Сгал»*												
ООО «МАК»												
ООО «ЗАП «Ревалит»												
ЗАО «Системный алюминий»												
ООО «АС Татпроф»**												
ЗАО «Татпроф»												
ЗАО «Шуко Интернационал»***												
* Компания												
** Компания												
*** Все дан												

В  
те  
гл  
ры  
с  
пр  
е  
ал  
яв  
но  
то  
20

**Финансовые показатели деятельности ведущих компаний-производителей**

При анализе финансовых по  
каз  
сле  
про  
сте  
лям  
стр  
ста  
ГК  
на  
раж  
«С  
СП  
диа

по  
по  
вед  
за  
те  
до  
сре  
дья  
зун  
па  
об  
на

**Производство системных алюминиевых профилей для фасадных и других СПК**

К  
алю  
ше. С  
ми с  
филе  
явля  
• А  
ст  
• С  
к  
• С  
в  
л  
л  
Е  
груп

тыс. тонн). В том числе, по группам системных АП СПК:  
– профили фасадных систем (для термоизолированных фаса-

и в 2016 г. представлена на рис. 1 и рис. 2.

**Импорт алюминиевых профилей**

вы  
и  
76  
из  
же  
бе.  
тех  
про  
76  
для  
би  
сар  
дук  
  
вы  
76  
АП  
ны  
  
ми  
ро  
76  
(13  
по  
в 2  
ув  
по  
(5,  
из  
на  
ди  
кл  
же  
пол  
со  
Эт  
сти  
об  
ни  
ма



- Профили для фасадных систем (термоизолированные фасады)
- Профили термоизолированных («теплых») оконных и дверных систем
- Профили нетермоизолированных («холодных») оконных и дверных систем
- Профили систем остекления лоджий и балконов (раздвижные системы, «холодное» фасадное остекление)

**Рис. 1. Структура производства по группам алюминиевых профильных систем для фасадных и других СПК в 2008 г.**



- Профили для фасадных систем (термоизолированные фасады)
- Профили термоизолированных («теплых») оконных и дверных систем
- Профили нетермоизолированных («холодных») оконных и дверных систем
- Профили систем остекления лоджий и балконов (раздвижные системы, «холодное» фасадное остекление)

**Рис. 2. Структура производства по группам алюминиевых профильных систем для фасадных и других СПК в 2016 г.**

ФТ  
пр  
лиз  
ста  
) СП  
лю  
  
во  
я ми  
ка.  
ещ  
ля.  
е от  
) ли  
ла  
х тов  
но  
от  
что

ФТ  
пр  
лиз  
ста  
) СП  
лю  
  
во  
я ми  
ка.  
ещ  
ля.  
е от  
) ли  
ла  
х тов  
но  
от  
что

**Таблица 3.**

**Импорт алюминиевых профилей по коду ТН ВЭД 7604210000**

Показатели импорта	Год								2016 / 2015, %
	2008	2009	2010	2012	2013	2014	2015	2016	
Суммарный объем импорта по коду ТН ВЭД 7604210000, тонн									
В т. ч. объем импорта для производства ОК									





**Таблица 4.**  
Объемы импорта алюминиевых профилей и импорта ведущих марок АП СПК в 2016 г.

Марка профиля	Масса (вес), тонн	Доля в общем объеме импорта, %	Доля в импорте системных профилей брутто, %
1	2	3	4

Сум			
по			
– в			
«За			
лей			
Sch			
Rey			
Alu			
Ma			
Alu			
Alu			
Alu			
Por			
Kur			
Hue			
Bly			
Rai			
Sar			
Her			
Alu			
Др			
Вс			
Pro			
Sci			
Lin			
Co			
Lur			
Rot			
Др			
*			
*			

7604210000 и ТН ВЭД 7610100000) значительно меняется год к году.

Перечень представленных на рынке торговых марок АП СПК сокращается, что свидетельствует об уходе с рынка части зарубежных производителей.

**Таблица 5.**  
Сравнительная динамика импорта системных АП СПК ведущих торговых марок (по данным ФТС) в 2008–2016 гг.

Марка профиля	Импорт, тонн в год						2016 / 2015, %	Доля в импорте 2016 г., %
	2008	2009	2010	2012	2015	2016		
1	2	3	4	5	6	7	8	9

Сум								
ТН В								
«За								
нец								
Rey								
Schu								
Alut								
Sara								
Hue								
Raio								
Сум								
про								
*								
*								

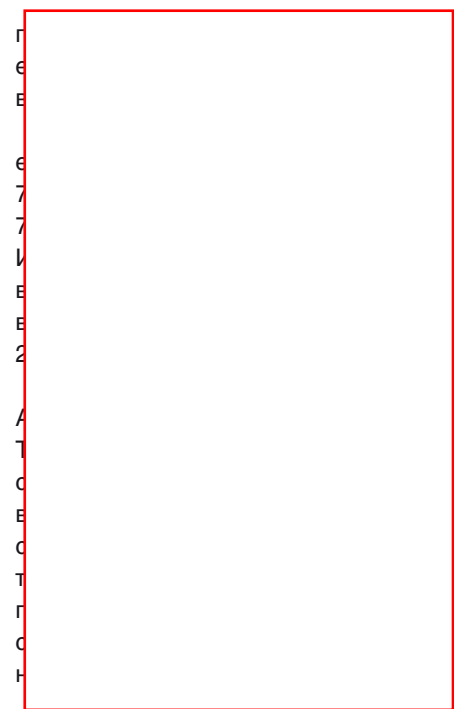
\* Импорт из стран, входящих в таможенный союз (Индия, Япония) в статистике ФТС 2016 г. в целях реэкспорта.

Таблица 6.  
Компании-экспортеры и объемы экспорта системных АП СПК в 2015 г. и 2016 г.

Компания-экспортер	Экспорт, тонн в год	
	2016 г.	2015 г.
«Реа		
«МА		
«Агр		
«КУ		
«Сис		
«Тат		
«Фр		
«Алу		
Всег		
*		

Таблица 7.  
ТОП-10 ведущих компаний-производителей системных алюминиевых профилей

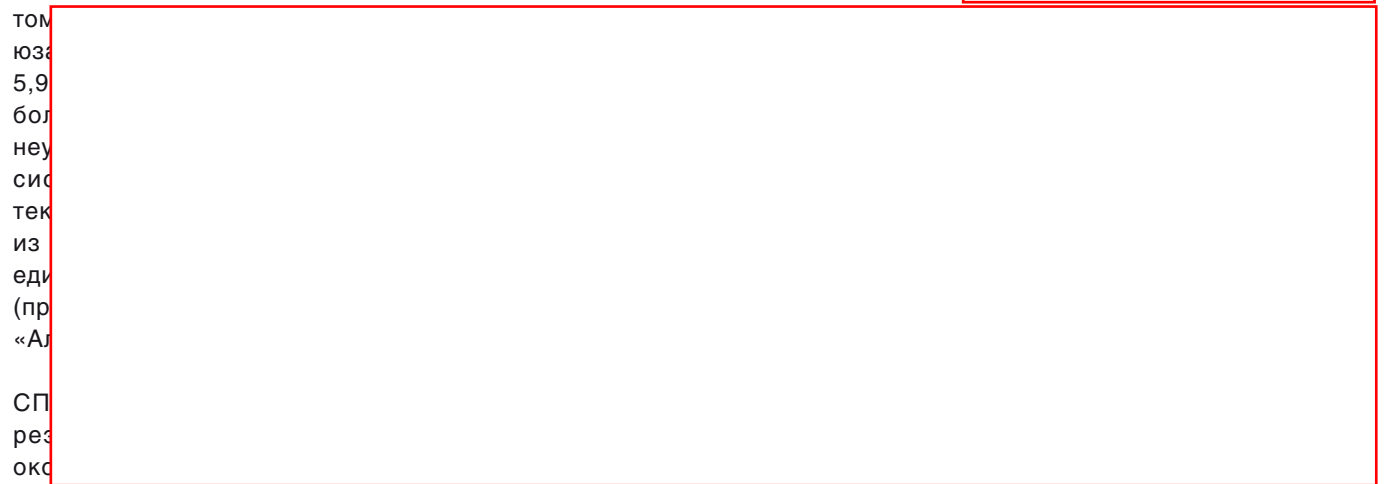
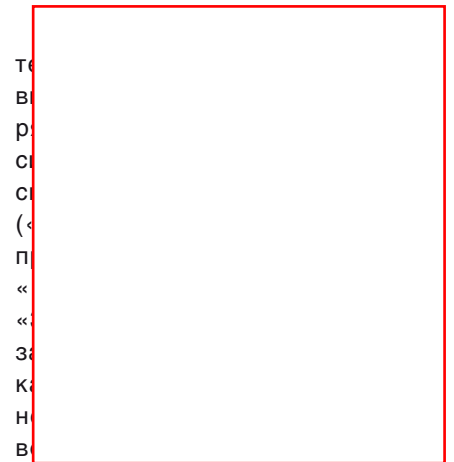
Компания	Место
«Тат	
«СИ	
«МА	
«Реа	
«Агр	
«Вол	
«Кра	
«Сис	
«УС	
«Алу	



**Ведущие компании и марки в 2016 г. Рыночные доли. ТОП-10 крупнейших производителей**

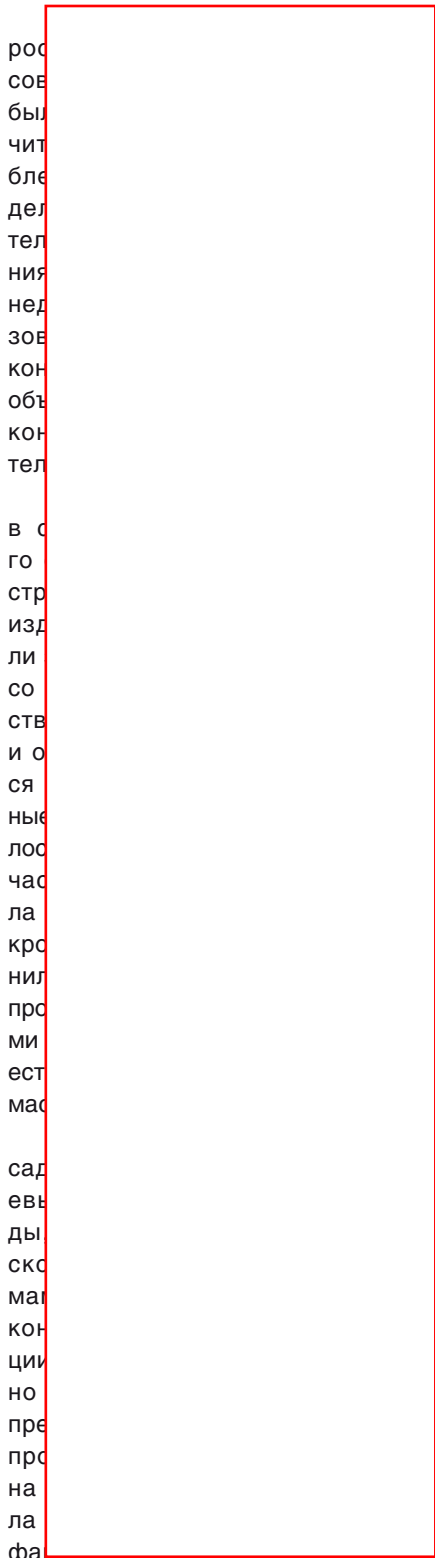


Рис. 3. Рыночные доли ведущих марок системных алюминиевых профилей в 2016 г. (экспертная оценка)





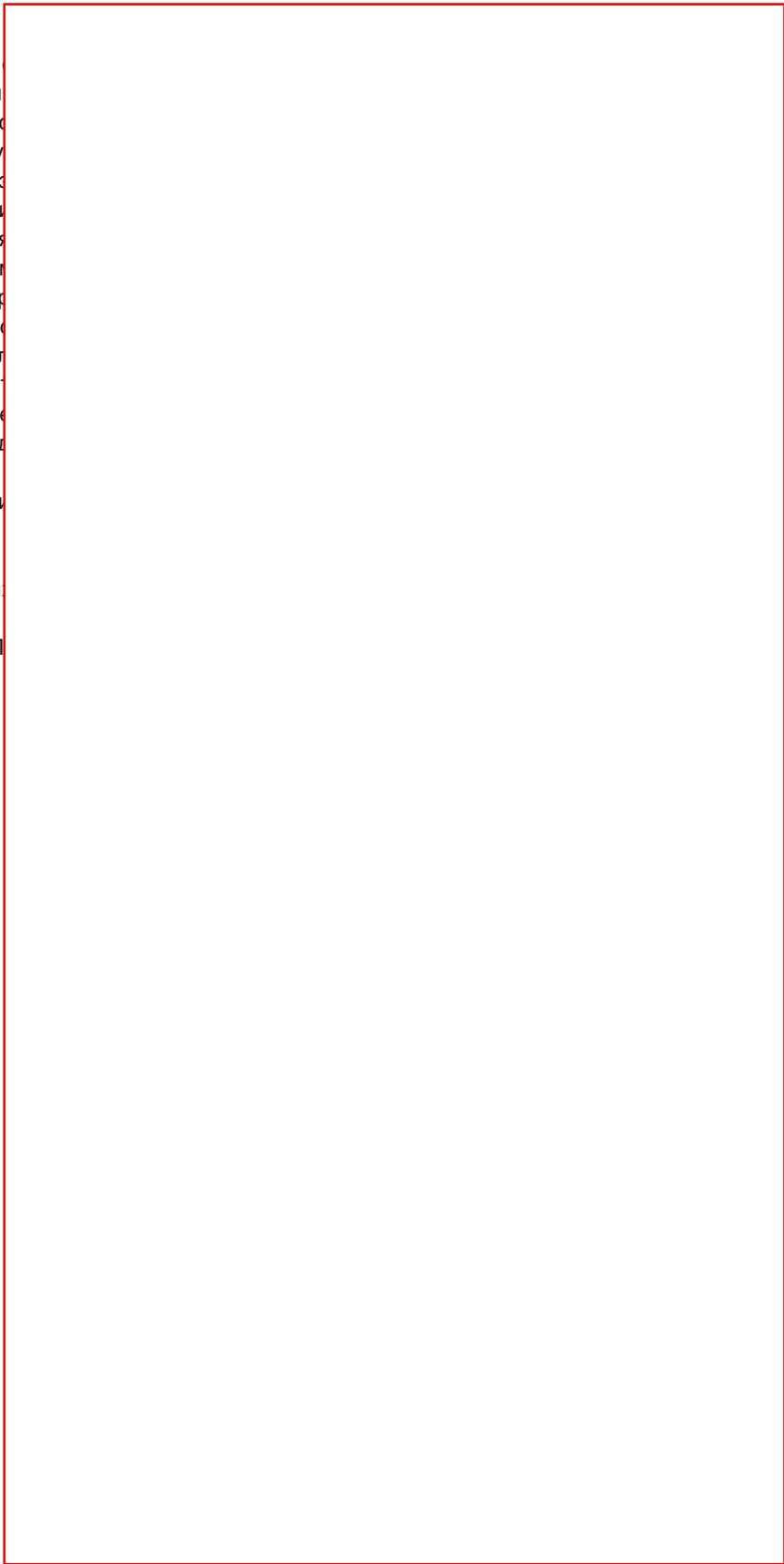
### Основные тенденции и перспективы развития



ро  
ры  
рос  
к у  
каз  
сни  
ния  
ро  
тор  
ро  
тил  
20  
сре  
сад  
да  
кри  
ет  
по  
вы

АП

- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 



ры потребления АП СПК в 2014–2016 гг.; некоторое уменьшение доли профилей конструкций остекления лоджий и балконов

чете «Российский оконно-фасадный рынок. Итоги развития в 2000–2016 годах и перспективы на 2017–2020 годы» (ИЦ «ССК», 2017 г.).



# НАФИ: РОССИЯНЕ ГОТОВЫ ПОТРАТИТЬ НА СТРОЙМАТЕРИАЛЫ ДЛЯ РЕМОНТА СВОЕГО ЖИЛЬЯ В СРЕДНЕМ 179 ТЫС. РУБЛЕЙ

18,6 млн семей (33%) намерены делать ремонт в квартире или доме, и готовы потратить на него в среднем 179 тыс. рублей. Об этом свидетельствуют результаты всероссийского опроса населения, проведенного Аналитическим центром НАФИ в июле 2017 г.\*

Планы по ремонту в течение года собираются реализовать 9,6 млн (17%) семей, в течение 2 и более лет – еще 9 млн (16%) семей. Каждая десятая семья (6,2 млн) задумывалась о ремонте, но отложила этот вопрос из-за отсутствия средств. Более половины (53%, 30 млн) семей не собираются делать ремонт.

Чаще могут позволить себе делать ремонт жители городов-миллионников (кроме Москвы и Санкт-Петербурга): 42% против 30% в обеих столицах. Больше всего тех, кто отложил ремонт из-за отсутствия денег, – среди жителей обеих столиц (16%). Планируют делать ремонт люди зрелого возраста (хотя бы одному из членов семьи 35–44 года): 42% в ближайшие несколько лет и 24% – в течение года. Среди опрошенных старше 55 лет также чаще откладывают ремонт из-за отсутствия денег (15%), что объясняется снижением доходов (выход на пенсию одного из членов семьи).

«Какие виды работ по ремонту Вы собираетесь проводить?» \*\*, % от опрошенных, планирующих делать ремонт в ближайший год.

Виды работ	Все опрошенные
Клеить обои	69
Штукатурить / выровнять / шпатлевать стены	47
Делать натяжные потолки	32
Устилать древесный пол / паркет / паркетную доску / ламинат	30
Красить стены	29
Устанавливать, ремонтировать межкомнатные двери	28
Устанавливать сантехнику	26
Клсть настенную/напольную плитку	24
Красить потолок	23
Устанавливать, ремонтировать окна	22
Проводить электрику	18
Устанавливать, ремонтировать входную дверь	15
Модернизировать отопление	14
Проводить работы по гидро- и теплоизоляции	12
Строить пристройку, делать перепланировку	10
Устилать ковровлин	9
Собирать настенные панели (гипсокартонные, ПВХ и пр.)	9
Проводить столярные работы (установка лестницы, реставрация дверей и пр.)	8
Красить внешние стены частного дома	8
Строить / ремонтировать чердак / крышу	4
Другое	4
Затрудняюсь ответить / отказ	1

Среди тех, кому предстоит ремонт в ближайшие 12 месяцев, большинство планируют работы со стенами: клеить обои (69%), а также штукатурить или выровнять стены (47%). Несколько меньшая доля опрошенных намерены устанавливать натяжные потолки (32%), производить работы с полом (30%), красить стены (29%) и устанавливать/ремонти-

ровать межкомнатные двери (28%). Около четверти опрошенных указали, что будут устанавливать сантехнику (26%), класть настенную/напольную плитку (24%), красить потолок (23%) и устанавливать, ремонтировать окна (22%). Реже участники опроса называли работы по электрике, гидро- и теплоизоляции. В редких случаях опрошенные отмечали сто-

«Собираетесь ли Вы (Ваша семья) делать ремонт у себя в доме/в квартире? Если «да», то, когда?», % от всех опрошенных.

Вариант ответа	Все опрошенные	18–24 года	25–34 года	35–44 года	45–54 года	55 лет и старше
Да, в течение ближайшего года	17	13	17	24	21	13
Да, в течение ближайших двух лет	8	4	12	10	6	6
Да, в течение ближайших трех лет	4	4	5	4	7	1
Да, но не ранее, чем через четыре и более лет	4	5	4	4	5	2
Задумывались о ремонте, но отложили из-за отсутствия денег	11	10	8	12	10	14
Не собираемся делать ремонт	53	60	53	42	48	61
Затрудняюсь ответить	3	4	2	4	3	3



«Сколько Вы (Ваша семья) планируете потратить на ремонт – на закупку материалов (без учета стоимости работ строительной бригады)?», % от опрошенных, планирующих делать ремонт в ближайшие несколько лет.

Вариант ответа	Все опрошенные, %
Более 2 млн руб.	<1
1,51–2,00 млн руб.	<1
1,01–1,50 млн руб.	2
750,1 тыс. руб. – 1,00 млн руб.	3
500,1–750,0 тыс. руб.	5
250,1–500,0 тыс. руб.	10
100,1–250,0 тыс. руб.	20
До 100 тыс. руб. (включительно)	39
Затрудняюсь ответить	21

\*Репрезентативный всероссийский опрос НАФИ проведен в июле 2017 г. Опрошено 1 600 человек в 140 населенных пунктах в 42 регионах России. Возраст: 18 лет и старше. Статистическая погрешность не превышает 3,4%.

\*\*Сумма ответов превышает 100%, так как респонденты могли выбрать несколько вариантов

лярные работы (установка лестницы, реставрация дверей и пр.), покраску внешних стен частного дома или ремонт чердака, или крыши.

При этом российские семьи готовы потратить на ремонт (без учета работы строительной бригады) в среднем не более 179 тыс. рублей. Те, кто планируют делать ремонт в ближайший год – 173 тыс. рублей.

Россияне не готовы в настоящее время тратить значительные средства на ремонт своего жилища и такая ситуация оправдана – доходы населения продолжают снижаться. Интересно, что москвичи, планирующие ремонт в течение ближайшего года, готовы потратить на строительные материалы в среднем – 88 тыс. рублей, почти на 100 тысяч меньше, чем россияне в целом.

Источник: <https://nafi.ru/>

## НАФИ: ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ ПРОГНОЗИРУЮТ УХУДШЕНИЕ ФИНАНСОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ СВОИХ КОМПАНИЙ

**О**ценки текущего финансового положения бизнеса за год не изменились, однако прогнозы ухудшения ситуации стали звучать чаще, чем год назад. Об этом свидетельствуют результаты всероссийского опроса руководителей предприятий, проведенного Аналитическим центром НАФИ в сентябре 2017 г.

Как и год назад, 40% российских предпринимателей оценивают финансовое положение своего бизнеса как «хорошее» и «очень хорошее», и с августа 2016 доля таких компаний не меняется. Еще 43% опрошенных считают финансовую ситуацию компании «средней», и только 16% дают негативные оценки (в октябре 2016 года была такая же доля – 16%). Руководители крупных предприятий чаще сообщают о средних показателях (48%), тогда как малые организации – чаще о хороших (44%).

**Финансовое самочувствие не изменилось:** по-прежнему половина опрошенных (50% в сентябре 2017 и 51% – в октябре 2016 г.) отмечают ухудшение положения бизнеса, 18% фиксируют положительную динамику и около трети (31%) – указывают на отсутствие изменений. Негативные результаты отмечают чаще представители крупного бизнеса (56%).

**Если оценка текущего финансового состояния бизнеса за последний год почти не изменилась, то прогнозы на ближайший год стали более пессимистичными.** Так, если в 2015 году ухудшение финансовых результатов в перспективе года ожидали 8%, то сегодня – уже 17%. На улучшение ситуации надеялись 45% в 2015 году, а в этом году – 36%. Еще 30% полагают, что ничего не изменится (18% в 2015 году). Стоит отметить, что положительные прогнозы склонны давать руководители ма-

лых компаний (41%), а отрицательные – представители среднего бизнеса (21%).

Пессимизм российских предпринимателей достиг уровня декабря 2014 года, когда кризис вступил в активную фазу. Это факт подтверждает, что российская экономика по-прежнему в рецессии, выход из которой не будет таким стремительным, как ожидалось ранее.

Рост уверенности и оптимизма наблюдался среди предпринимателей в течение 2016 года во многом благодаря принятым программам государственной поддержки. Однако коренным образом переломить ситуацию они не смогли. Ключевая причина – низкий уровень информированности о них среди предпринимательского сообщества и, как следствие, вовлеченности.

На сегодняшний день наиболее высокий уровень пессимизма испытывают предприятия из сектора строительства и обрабатывающе-



«Как бы Вы оценили текущее финансовое положение Вашей компании?», в % от всех опрошенных.

Варианты ответа	ноя. 14	янв. 15	мар. 15	авг. 15	сен. 15	фев. 16	мар. 16	июл. 16	авг. 16	окт. 16	мар. 17	июл. 17	сен. 17
Очень плохое	7	8	10	3	13	6	9	10	10	6	7	7	5
Плохое	12	13	12	6	12	11	14	15	11	10	8	15	11
Среднее	41	43	48	42	44	40	44	42	39	40	43	36	43
Хорошее	28	26	26	37	21	34	28	22	31	37	35	33	34
Очень хорошее	8	6	3	8	7	6	4	8	5	5	6	7	6
Затрудняюсь ответить	4	4	1	2	3	3	1	3	4	2	1	2	1

«Как изменилось финансовое положение Вашей компании за последний год?», в % от всех опрошенных.

Варианты ответа	дек. 14	фев. 15	мар. 15	июн. 15	авг. 15	сен. 15	янв. 16	мар. 16	июл. 16	авг. 16	окт. 16	мар. 17	июл. 17	сен. 17
Значительно ухудшилось	16	16	22	19	9	16	20	25	24	21	16	15	18	17
Несколько ухудшилось	26	36	39	34	31	38	40	40	29	34	35	31	28	33
Не изменилось	32	29	24	26	34	24	25	19	25	26	26	30	31	31
Несколько улучшилось	15	12	9	11	17	10	11	13	15	11	17	19	18	15
Значительно улучшилось	6	3	2	4	5	6	3	2	4	4	3	4	4	3
Затрудняюсь ответить	5	2	4	6	4	5	2	1	3	4	3	1	1	1

«На Ваш взгляд, как изменится финансовое положение Вашей компании через год?», в % от всех опрошенных.

Варианты ответа	дек. 14	фев. 15	мар. 15	авг. 15	мар. 17	июл. 17	сен. 17
Значительно ухудшится	6	3	2	3	3	5	5
Несколько ухудшится	9	6	4	5	9	10	12
Не изменится	10	19	17	18	27	28	30
Несколько улучшится	22	33	23	33	33	27	29
Значительно улучшится	12	20	20	12	10	8	7
Затрудняюсь ответить	41	19	32	29	18	22	17

го производства. Основные проблемы связаны с падением спроса как со стороны  $b^2c$ , так и со стороны  $b^2b$  клиентов. Кроме того, предприниматели отмечают рост налоговой нагрузки и увеличение количества неналоговых платежей (в том числе введение онлайн-касс). Усугубляется ситуация ростом «кассовых

разрывов» и потерей денег в связи с отзывом банковских лицензий и ужесточением требований в рамках ФЗ № 115.

Существующий кризис обнажил фундаментальные проблемы: пассивность российского «предпринимательского класса», нежелание развивать и масштабировать биз-

нес, повышая таким образом свою конкурентоспособность. В ближайший год решающими факторами выживания бизнеса станут регулярный мониторинг финансового положения предприятия, повышение уровня финансовой грамотности и стратегическое планирование.

Источник: <https://nafi.ru/>



## АЙСБЕРГ В ПОРТУ ОСЛО

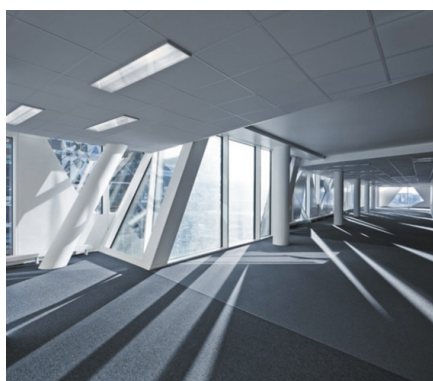
В районе гавани Осло, который в данный момент масштабно реконструирует, появился новый деловой квартал, неформально названный «Штрихкод» (Barcode).

Несколько лет назад здесь здесь открылась очередная офисная высотка, штаб-квартира компании Deloitte, по проекту бюро Snohetta.

В соответствии с архитектурной концепцией квартала-штрихкода, все входящие в него здания должны иметь прямоугольные очертания, но могут различаться по высоте и ширине.

Архитекторы Snohetta решили все же как-то разнообразить этот ритм и спроектировали здание, в основу которого вложили образ айсберга, откалывающегося от ледника.

По диагонали офис Deloitte прорезает «трещина» – застекленный портал, а фасад формируют четыре вида панелей, которые имитируют кристаллы льда на поверхности айсберга.





# РИМ ОТРАЖЕННЫЙ: КАК РАБОТАЕТ АРХИТЕКТУРНОЕ СТЕКЛО В УСЛОВИЯХ ГОРОДСКОЙ ЗАСТРОЙКИ

**В** мире нет ничего постоянного. На собственном примере архитекторы Альфонсо Фемиа и Джанлука Пелуффо показали, что это в равной степени относится к профессии и собственно архитектуре.

Разделившись и начав каждый свою отдельную архитектурную практику, они продолжают собирать награды за последний совместный проект – здание-невидимку, пример мастерского владения архитектурным стеклом в качестве основного материала фасада.

Итальянское бюро «5+1AA» в лице Альфонсо Фемиа и Джанлуки Пелуффо на протяжении 22 лет создавало проекты, тесно связанные с окружающей средой. Летом оно изменило название на Ateliers Alfonso Femia во главе с Альфонсо Фемиа. Джанлука Пелуффо открыл свою практику – Gianluca Peluffo & Partners.

Прошло еще мало времени, чтобы оценить, что может каждый из архитекторов по отдельности. Пока же бывшие партнеры продолжают праздновать успех их общего проекта, ставшего квинтэссенцией совместного творче-



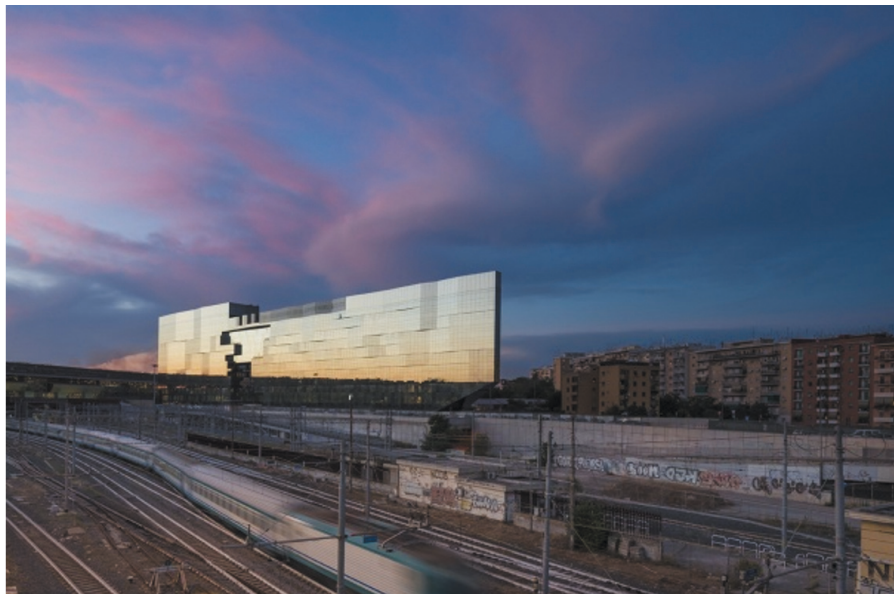
Альфонсо Фемиа и Джанлука Пелуффо

ства. В ноябре в Риме вручали премию Smart Building Priza 2017 в рамках выставки «умных» городов Smart Building Expo, и главный приз был присужден офисному зданию компании BNL-BNP Paribas.

Штаб-квартира банковской группы – это пример того, как можно успешно совместить нетривиальную архитектуру с оптимальным комфортом в офисе. Как всегда, в своей совместной практике, архитек-







торы отталкивались от места, пытались «подружить» здание с окружающей средой. Им достался сложный участок – узкий, вытянутой формы. Один фасад обращен к железнодорожному узлу Тибуртина, второй – к жилому району Пьетралата. Оба представляют собой важные городские территории. Отсюда возникло здание-мираж, которое архитекторы сравнивают с «двуликим Янусом» – благодаря структурному остеклению оно отражает окружающий его ланд-

шафт и меняет облик в зависимости от времени дня и погоды.

«За счет динамичных цветов стекла, использовавшееся в облицовке, будто вступает в диалог с окружающим пространством, огнями Рима. Будь то день или ночь – стекло обеспечивает уникальные и непрестанно меняющиеся отражения, создает новые краски или кажется прозрачным», – говорит Альфонсо Фемия.

Чтобы добиться игры зеркальности и оттенков, использовали не од-

но, а пять различных видов стекла из одной серии солнцезащитных стекол Guardian SunGuard®, а именно: SunGuard® Solar Silver10 и Silver 20, SunGuard® HP Silver 35/26 и 43/31, SunGuard® Solar Neutral 67. Последнее стекло в этом списке – нейтральное; остальные четыре имеют разные оттенки серебристого цвета. При этом метод вакуумного магнетронного напыления позволил получать стекла с оттенком снаружи и прозрачные на просвет.

Кроме «игрового» эффекта, сплошное фасадное остекление с солнцезащитным стеклом помогает защищать здание от перегрева, обеспечивая естественное охлаждение помещений, пропуская оптимальное количество дневного света и создавая комфортный микроклимат внутри помещений.

Уровень энергопотребления в зданиях с солнцезащитным стеклом традиционно ниже, чем у аналогичных конструкций со стеклами без покрытия. Соответствие же данного здания самым высоким экологическим стандартам здания подтверждается сертификатом LEED Gold.

Каждое из стекол имеет свой уровень светопропускания и степень зеркальности – можно лишь позавидовать, насколько точно архитекторы сформулировали свои требования и ожидания, чтобы в результате получился объект, в полной мере отражающий их посыл, что «Рим – это его небо и генеалогия».

По материалам: <http://archspeech.com>





## 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 2018 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-info.com](mailto:com@ssk-info.com)**

МЕЖДУНАРОДНАЯ СТРОИТЕЛЬНО-ИНТЕРЬЕРНАЯ ВЫСТАВКА

**BATIMAT®**

**RUSSIA**

**3-6** АПРЕЛЯ **2018**

МВЦ «КРОКУС ЭКСПО» МОСКВА



Реклама 16+

ОРГАНИЗАТОРЫ:



+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 и перспективы»

«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»

Аналитический отчет «Строительный рынок Казахстана. Оценка состояния и перспектив развития»



## 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)