



СОВРЕМЕННЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ КОНСТРУКЦИИ

www.ssk-inform.ru

ОКНА И ДВЕРИ

6
(198)
2018

Издается с 1997 года

Реклама на сайте **www.ssk-inform.ru**



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



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.

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

В АГЕНТСТВАХ:
АО Агентство «Роспечать» <http://www.rospress.ru/>
 ГСП-3, пр. Маршала Жукова, д. 4
 г. Москва, тел.: (495) 921-25-55
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

ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕ

Савин В.К. Строительная энергофизика. Энергосбережение. Образ и число (анонс монографии) 2

ЭКОНОМИКА. РЫНОК

Падение или рост? Рынок стройматериалов. Тренды. Итоги. Прогнозы. Пресс-конференция корпорации «Технониколь» 3
 Деловой климат в строительстве в III квартале 2018 года 43
 О деловой активности в строительстве в III квартале 2018 года 50

ОБОРУДОВАНИЕ

Новый оконный центр Weinig Conturex Artis: мощное начало для малых предприятий. 6
 Weinig расширяет свою деятельность в США. 7

ПРОФИЛЬНЫЕ СИСТЕМЫ

На заводе компании «ЭксПроф» прошли переговоры с австрийскими партнерами . . . 8
 Exprof. Технологии без сбоев и отказов 9
 Exprof. Чем отличаются дышащие окна от обычных, с клапанами и без 10

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК

Б.И. Бутцев («СК Туоте Рус»), В.Е. Пригожин (Московское общество защиты потребителей). Качество окна и толщина стенок профиля ПВХ. Что общего? 12

ОКОННЫЙ РЫНОК

Новый аналитический отчет «Российский оконно-фасадный рынок. Итоги развития в 2000-2017 гг. и перспективы на 2018-2020 годы» 4
 Н.Л. Гаврилов-Кремичев, И.Л. Николаева (ИЦ «ССК»). Строительный и оконно-фасадный рынки Приволжского федерального округа 32

РЕЙТИНГИ

Рейтинги ТОП-15, ТОП-20 крупнейших компаний-производителей системных оконных и дверных ПВХ-профилей по итогам 2017 года 15
 Рейтинг ТОП-100 крупнейших компаний-производителей оконных блоков, фасадных и других светопрозрачных строительных конструкций (изделий) по объемам производства в 2017 году 20
 Рейтинг ТОП-100 крупнейших компаний-производителей оконных блоков и других светопрозрачных строительных конструкций (изделий) по финансовым показателям деятельности в 2017 году. 26

СТРОИТЕЛЬНЫЕ ОБЪЕКТЫ

Жилой комплекс «Карамель» в Москве 48

ВЫСТАВКИ. ЯРМАРКИ

Международная строительно-интерьерная выставка Batimat Russia. Инновации и дизайн тренд 2019 года 3-я стр. обложки

ПОДПИСКА 56

С наступающим Новым Годом и Рождеством!

Поздравляем наших дорогих читателей, друзей и партнеров с наступающими праздниками Нового года и Рождества! Пусть новый, 2019 год станет для Вас годом успехов в бизнесе и карьере, годом новых деловых и творческих достижений! Желаем, чтобы в Новом году осуществились все планы, были успешно реализованы все намеченные проекты. Пусть Вас не покидает жизненный оптимизм и хорошее настроение!

Редакция журнала «ОКНА И ДВЕРИ»

СТРОИТЕЛЬНАЯ ЭНЕРГОФИЗИКА. ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕ. ОБРАЗ И ЧИСЛО

Вышла в свет монография д. т. н., члена-корреспондента РААСН Владимира Константиновича Савина «Строительная энергофизика. Энергосбережение. Образ и число».

Монография является продолжением и развитием идей автора, изложенных в книге по строительной физике «Энергоэкономика».

Монография представляет собой итог многолетнего труда автора в области строительной физики. Она состоит из трех разделов: «Идеология», «Теория» и «Практика».

В разделе «Идеология» показано, что изучение самого широкого спектра явлений с позиций анализа энергетического баланса является крайне плодотворной идеей. Это относится и к хозяйственной деятельности человека, к строительству в частности.

Построенное здание является товаром, а любой товар на Земле состоит из энергии труда природы и живого труда человека. Следовательно, товар – это видоизмененное вещество, стоимость которого можно

оценивать числом единиц энергии, затраченной за его жизненный цикл, от проектирования до демонтажа и утилизации здания.

Во втором разделе разработана теория минимизации энергозатрат оболочки здания. Ключевым моментом является энергия, которая преобразуется в течение жизненного цикла здания. Определено балансовое уравнение переноса энергии через здание за его жизненный цикл (от начала строительства до утилизации). В результате его решения получены три критерия (три безразмерные цифры), которые связывают в одно целое различные многочисленные факторы, среди которых можно выделить: наружный климат, микроклимат помещений, теплозащита оболочки здания, его энергоемкость и долговечность. Для любого элемента оболочки здания получены простые формулы, которые учитывают межотраслевые и междисциплинарные связи и их взаимное влияние на процесс переноса



энергии через ограждения и в целом через здание.

Разработана также теория и метод расчета окон, обеспечивающий при естественном освещении помещений зданий нормативный световой режим с минимальными затратами энергии. Величина энергосбережения оболочки здания определяется с помощью одного безразмерного числа. Другое безразмерное число определяет оптимальную форму и этажность здания. В результате, новая модель дает возможность рассчитать оптимальную величину энергосбережения здания с помощью трех безразмерных цифр: одно число определяет энергетическую составляющую здания, другое – его форму, размеры и этажность, а третье – климат.

В разделе «Практика» приведены методики и конкретные примеры расчетов минимизации энергозатрат зданий. Показана возможность значительного увеличения объемов строительства гражданских зданий без увеличения затрат на их строительство и эксплуатацию.

Савин В. К.

Строительная энергофизика. Энергосбережение. Образ и число. – М.: «Лазурь», 2018, 478 с..

В книге на основе системного анализа разработана новая цифровая энергофизическая модель энергетической оценки жилых зданий. Конечной целью монографии является проектирование зданий с минимальным расходом энергии за срок их жизни не менее 100 лет без применения денежных знаков. Оптимизация энергетических и объемно-планировочных решений зданий достигается с помощью отношения трех безразмерных чисел (критериев): одно число определяет энергетическую составляющую здания, другое – его формообразование, третье – климатологию. Эти три числа обладают системообразующими и интегрирующими функциями на всех стадиях жизненного цикла зданий. В книге показана ведущая роль строительного комплекса и его взаимодействие со всеми другими секторами экономики. Разработаны методы и методики, на основе которых можно без увеличения энергоемкости ВВП повысить объемы строительства жилых зданий в два и более раз.

Книга предназначена для широкого круга читателей, в т. ч. для научно-технических работников в области проектирования строительства и эксплуатации зданий, а также представляет интерес для специалистов экономистов, энергетиков, экологов, занимающихся хозяйственной деятельностью в стране.

По вопросу приобретения книги можно обратиться:

Савин В.К., тел. 495 482 3958

Волкова Н.Г., тел. 495 482 2186



ПАДЕНИЕ ИЛИ РОСТ?

РЫНОК СТРОЙМАТЕРИАЛОВ. ТРЕНДЫ. ИТОГИ. ПРОГНОЗЫ



Корпорация «ТЕХНОНИКОЛЬ», крупнейший российский производитель теплоизоляционных, кровельных и гидроизоляционных материалов, провела 6 декабря в Москве встречу с ведущими специализированными СМИ. Мероприятие было организовано в форме пресс-ланча, на котором были заслушаны доклады руководителей структурных подразделений (СБЕ) корпорации, после чего состоялось обсуждение поднятых вопросов.

Основная тема: состояние рынка стройматериалов.

Рассматривалась ситуация в следующих секторах:

- кровля и гидроизоляция;
- рынок теплоизоляционных материалов;
- ситуация на рынке монтажных пен.

Обсуждались тенденции развития рынка в соответствующих секторах, итоги развития в предшествующие годы и предварительные итоги 2018 г. Основной вопрос – как дальше будет развиваться рынок, впереди падение или рост?

С докладами выступили: Василий Ткачев, руководитель СБЕ «Минеральная изоляция», Евгений Спиряков, руководитель СБЕ «Полимерные мембраны и PIR», Алексей Касимов, руководитель СБЕ «Полимерная изо-

ляция», Екатерина Горячева, руководитель СБЕ «Мастики и строительная химия», Дмитрий Рындин, коммерческий директор СБЕ «Скатная кровля и холст», Татьяна Антропова, руководитель направления «Промышленное и гражданское строительство СБЕ «Битумные материалы и гранулы».

Корпорация «ТЕХНОНИКОЛЬ»: динамика роста

За 26 лет работы на рынке компания «ТЕХНОНИКОЛЬ» превратилась из небольшой российской фирмы в транснациональную корпорацию с заводами в России, Белоруссии, Чехии, Италии и других странах, став одним из крупнейших международных производителей эффективных широкой номенклатуры современных строительных материалов и систем. Продукция корпорации экспортируется в 95 стран (2018 г.), в т. ч. Германию, США, Великобританию, Францию, Канаду, Китай, Индию, Бразилию, Мексику, Австралию и др.

В 2018 году корпорация «ТЕХНОНИКОЛЬ» усилила позиции на международных рынках, продолжила развитие на рынках России и СНГ.

Корпорация «ТЕХНОНИКОЛЬ» в цифрах:

26 лет работы на рынке
53 завода
5800 сотрудников
3000 наименований продукции
700 торговых партнеров
79 млрд. руб. – оборот за 2017 г.
20% производимой продукции идет на экспорт.
95 стран, в которые осуществляется экспорт продукции корпорации

- Расширение экспортных поставок еще на 5 стран, в т. ч. Новую Зеландию. Число стран, в которые экспортируется продукция корпорации, достигло 95.

- Дальнейшее увеличение производственных мощностей – введено 2 новых завода. Общее число заводов корпорации теперь составляет 53, из которых 9 находятся в зарубежных странах.

- Ежегодный рост производительности труда. Всероссийская премия «Производительность труда: лидеры промышленности России – 2018».

- На рынок выведено 15 новых продуктов.

Победитель всероссийского конкурса «Лидеры российского бизнеса: динамика и ответственность – 2017» (РСПП).

Кровля и гидроизоляция

По направлению «Кровля и гидроизоляция» работают 25 заводов и 3 научных центра корпорации «ТЕХНОНИКОЛЬ», на которых занято 1900 сотрудников. Оно является одним из основных для корпорации.

За последние годы на рынок выведены инновационные материалы для «зеленого строительства», рулонная черепица, звукоизоляционные и пароизоляционные материалы, огнестойкие кровельные системы.



Анонс 2019 года. Новый завод корпорации «ТЕХНОНИКОЛЬ» в СЗ «Алабуга» (Татарстан)

Инвестиции в направление «Кровля и гидроизоляция», включая модернизацию действующих производственных линий, составили 3,3 млрд. руб.

Отмечено позитивное развитие рынка рулонных кровельных и изоляционных материалов в России. Доля современных битумно-полимерных материалов постоянно растет и в 2017 г. составила 66,5%. В 2018 г. она увеличится до 68,1%, а в 2019 г. превысит 70%. Растет и доля полимерных мембран, хотя и меньшими темпами, чем ожидалось. В 2017 г. она составляла 5,3%, а в 2019 г. должна составить 5,9%. Быстро сокращается доля рубероида: 33,1% в 2015 г.; 28,3% в 2017 г.; 23,9% в 2019 г. (прогноз).

По позитивным изменениям в структуре рынка рулонных кровельных и изоляционных материалов Россия значительно опережает другие страны СНГ.

В качестве основных проблем для развития рынка отмечены:

- сырьевая база (особенности ценообразования на продукцию нефтехимических производств могут привести к резкому росту цен на сырье);
- качество кровельных и изоляционных работ (низкая квалификация работников подрядных организаций);
- несовершенство нормативной документации.

Теплоизоляционные материалы

По направлению «Теплоизоляция» работают 18 заводов и 3 научных центра корпорации «ТЕХНОНИКОЛЬ», на которых занято 3000 сотрудников. Оно является одним из основных для корпорации.

По данным корпорации, в структуре потребления теплоизоляционных материалов в России на минеральную теплоизоляцию приходится 69%, на полимерную и др. – 31%.

В сегменте минеральной теплоизоляции импорт последовательно снижался в 2013–2016 гг. и в 2017 г. составил менее 1% в совокупном объеме потребления. В то же время продолжается устойчивый рост

экспорта. Объем экспорта за 9 мес. 2018 года превысил объем экспорта за весь 2017 год. Из этого объема 31% составил экспорт корпорации «ТЕХНОНИКОЛЬ»; 69% – экспорт продукции других производителей. На экспорт идет 20% минеральной ваты, производимой на заводах корпорации.

На внутреннем рынке в 2017 г. отмечен рост потребления минеральной теплоизоляции на 5%; в 2018 г. роста не произошло; в 2019 г. ожидается снижение на 3%.

Рынок экструзионного пенополистирола (XPS) был стабильным в 2014–2015 гг. (5,2 млн. куб. м). В 2016 г. потребление снизилось до 5 млн. куб. м; в 2017 г. возросло до 5,23 млн. куб. м. В 2018 г. рост замедлился до 1%.

Драйверами роста рынка XPS на ближайшие годы могут стать строительство дорог, утепление заглубленных конструкций зданий и сооружений (стилобаты, паркинги), строительство аэродромов.

XPS корпорации «ТЕХНОНИКОЛЬ» экспортируется в 40 стран. 50% продукции нового завода корпорации по производству XPS в Осиповичах (Республика Беларусь) будет поставляться на экспорт в страны Восточной Европы и Скандинавию.

На 2019–2023 гг. прогнозируется рост рынка XPS со среднегодовым темпом 4–5%.

В 2015 г. в Рязани запущено собственное производство PIR корпорации «ТЕХНОНИКОЛЬ». Про-

изводственная линия не имеет аналогов в мире. Скорость – 60 м в минуту. Мощность при толщине плиты 60 мм составляет 10 млн. кв. м в год. Теплоизоляция PIR обладает рекордно низким коэффициентом теплопроводности – 0,021 Вт/(м·К). Мощность при толщине плиты 60 мм составляет 10 млн. кв. м в год. В России объемы продаж ежегодно растут и в 2018 г. составят 3,5 тыс. куб. м. В 2018 г. корпорации «ТЕХНОНИКОЛЬ» начала поставки сердечника из PIR для сэндвич-панелей.

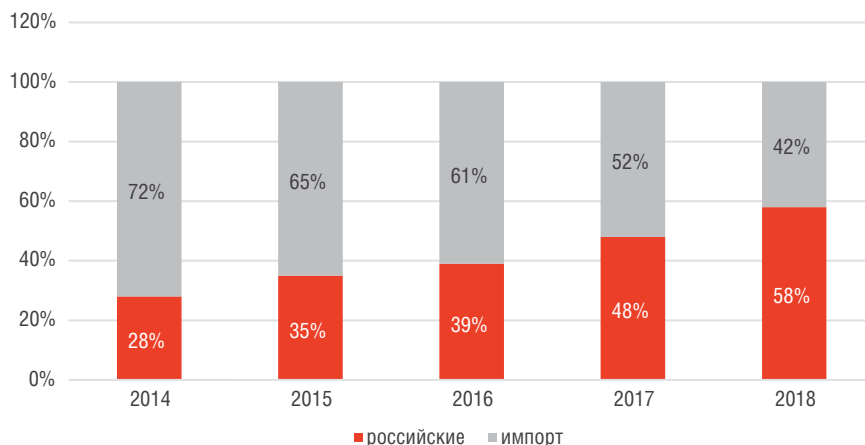
В 2012 г. доля PIR на мировом рынке теплоизоляции составляла 9,6%, в 2018 г. этот показатель достиг 18%. Ожидается, что доля PIR на российском рынке теплоизоляции в 2022 г. возрастет до 5%, а к 2025 г. составит 7% (в 2017 г. – 0,5%).

Монтажные пены

Завод по производству монтажных пен корпорации «ТЕХНОНИКОЛЬ» был открыт два года назад. На заводе работает 1 линия, при заводе имеется научный центр. На заводе и в научном центре работают 110 сотрудников.

Отмечено, что российский рынок монтажных пен является высоко конкурентным, причем изначально правила игры на нем диктовали зарубежные поставщики (часто – посредники).

В 2015–2017 гг. ситуация на рынке стала быстро меняться, и в 2017 г.

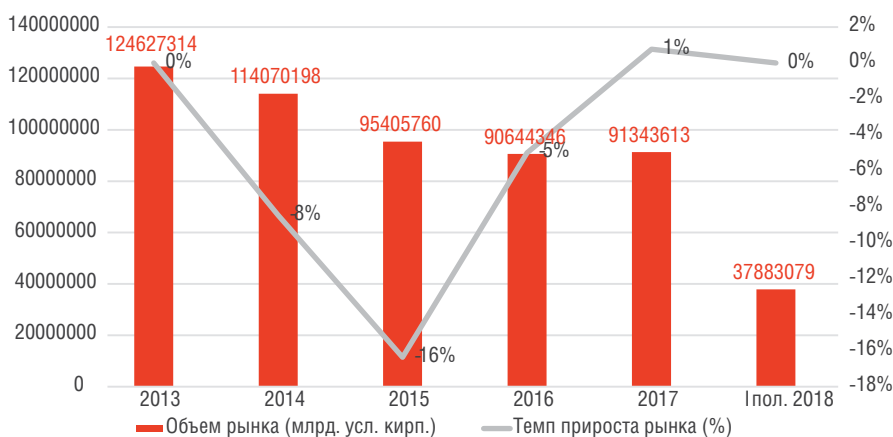


Изменения на рынке монтажных пен.

Доля пен российского производства и доля импорта, в %



Баллоны



Динамика рынка монтажных пен

объем потребления монтажных пен российского производства почти сравнялся с объемом импорта. По итогам 2018 года в структуре потребления монтажных пен на продукцию российского производства будет приходиться уже почти 60% (см. рис.).

В последние годы потребление монтажных пен снижалось (динамика рынка монтажных пен показана на рис.), что связывается с кризисом на российском оконном рынке.

Это не помешало новой продукции корпорации «ТЕХНОНИКОЛЬ»

быстро завоевать признание потребителей. Факторами, определившими успех, как подчеркивают в компании, стали знания, опыт и мастерство. В 2018 г. завод и его продукция прошли комплексный международный аудит, заслужив самые высокие оценки.

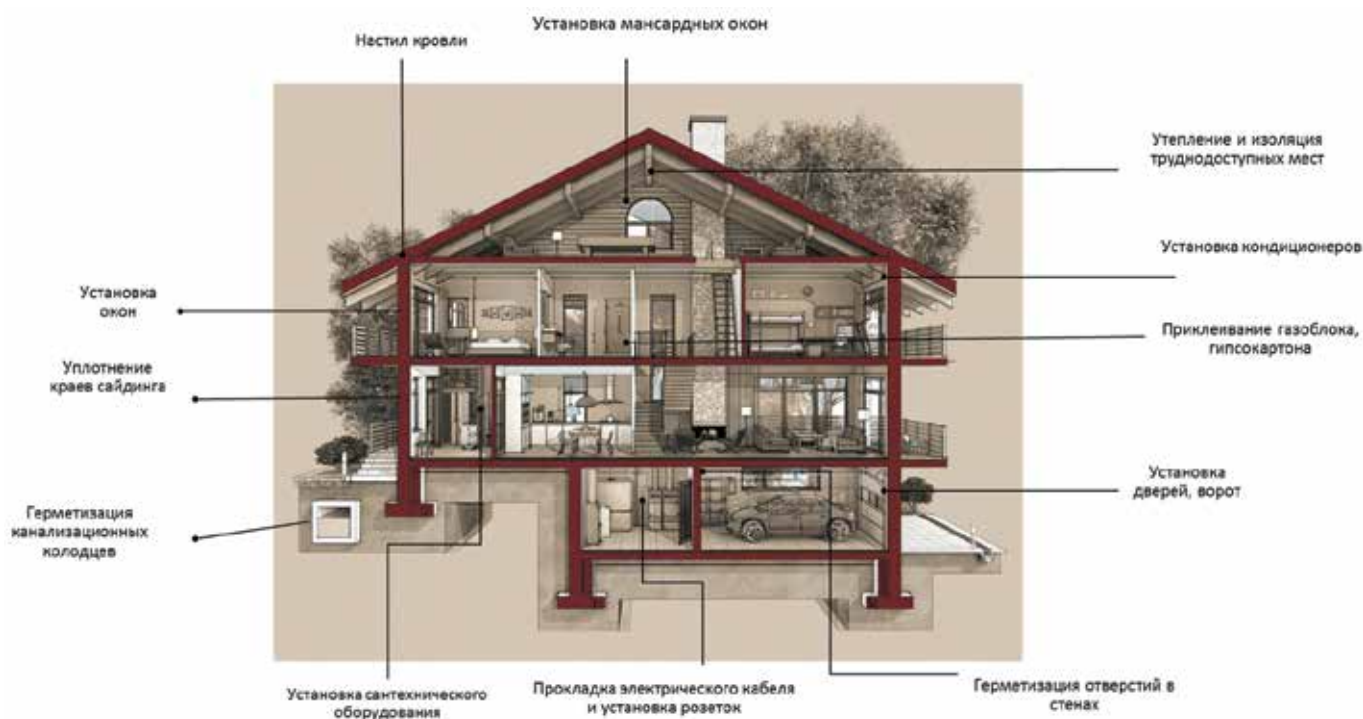
Область применения монтажных пен достаточно разнообразна и далеко не ограничивается устройством монтажных швов в оконных проемах. Это можно проиллюстрировать на примере малоэтажного жилого до-

Основными проблемами рынка монтажных пен были названы:

- отсутствие нормативно-технической базы (корпорацией «ТЕХНОНИКОЛЬ» инициирована разработка ГОСТ на монтажную пену);
- низкий уровень компетенции подрядчиков (с целью ее повышения в учебных центрах «ТЕХНОНИКОЛЬ» проводится обучение заказчиков и подрядчиков по применению монтажных пен);
- отсутствие отечественного сырья.

Последняя проблема становится все более острой. Необходимо привлечение внимания не только компаний-производителей, но и руководства министерств и ведомств, вплоть до руководства страны, к необходимости организации производства соответствующей продукции малотоннажной химии. Это позволит не только устранить зависимость от импорта этой продукции, но и повысить конкурентоспособность российских производителей на мировых рынках.

ИЦ «Современные Строительные Конструкции» желает корпорации «ТЕХНОНИКОЛЬ» новых побед в наступающем 2019 году!



Где применяются монтажные пены



НОВЫЙ ОКОННЫЙ ЦЕНТР WEINIG CONTUREX ARTIS: МОЩНОЕ НАЧАЛО ДЛЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Система ЧПУ Conturex с давних пор является эталоном в производстве окон. Теперь группа Weinig расширила эту серию моделей компактным обрабатывающим центром. Conturex Artis предлагает все яркие аспекты технологии успеха, дополненные множеством инноваций, и все это по очень привлекательной цене.

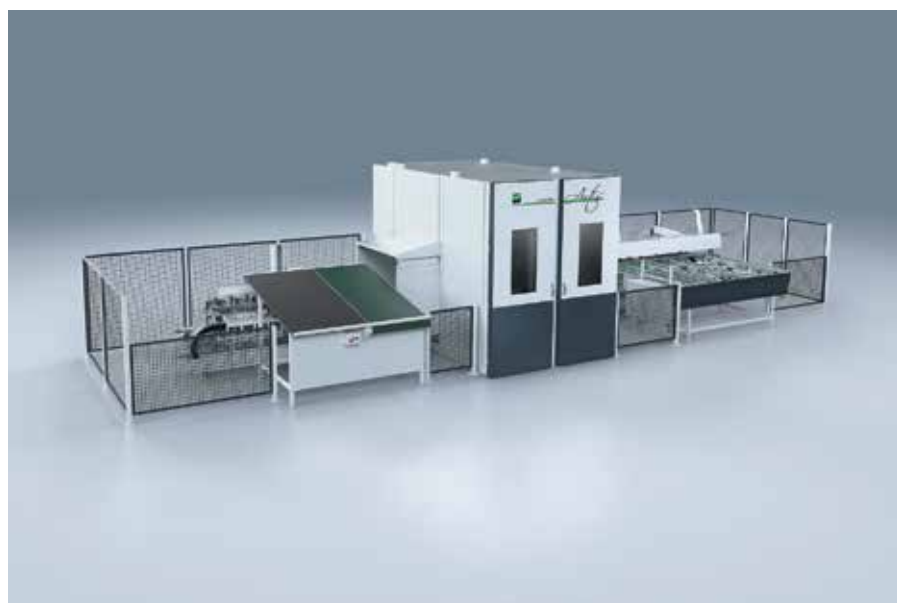
Появившийся в 2005 году полностью автоматический центр Conturex от Weinig стал революционным новшеством на рынке. С этого момента появилась возможность выпускать окна первоклассного качества с небывалым уровнем гибкости. В основу концепции Conturex положены такие понятия, как штучное производство, полная обработка за один зажим, обработка без необходимости наладки и использование нескольких инструментов со всеми связанными с этими преимуществами. Как и ранее, сердце этого системного решения сегодня – запатентованный цанговый стол. При его использовании инструмент перемещается относительно заготовки, а не наоборот.

С самого первого станка концерн Weinig непрерывно работал над тем, чтобы предлагать все бо-

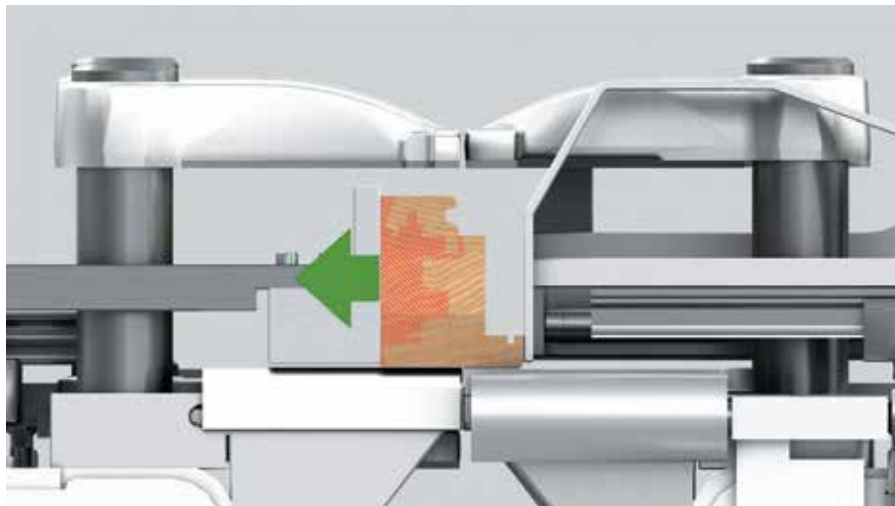
лее широкий ассортимент, соответствующий любым потребностям клиентов. Новый Conturex Artis – еще один важный этап, достигнутый на основе этого опыта. При работе над данной моделью Weinig осознанно не концентрировался на росте производительности: «Conturex Artis разработан для небольших предприятий и задуман как ответ на процесс консолидации на оконном рынке», – объясняет Карлхайнц Молдан, руководитель подразделения оборудования для производства окон. Цель Weinig – предложить эффективное базовое решение для сохранения и улучшения конкурентоспособности своих клиентов-ремесленников в быстро изменяющейся рыночной среде. Работая с производительностью от 7 оконных блоков в смену, центр Artis находится ниже прежнего станка начального уровня – популярного во всем мире Conturex Compact. Однако с технической точки зрения он обладает всеми характеристиками, важными для современного успеха моделей с ЧПУ. В частности, этот станок открывает для пользователя безграничные возможности в области оконных систем.

Кроме того, Artis может похвастаться открытой модульной концепцией и возможностями системной интеграции, что соответствует современному уровню требований в цифровом мире. Но и это еще не все: конструкторы дополнили Artis еще одной ценной особенностью – технологией RePos easy. Этот метод пережима деталей, для которого подана заявка на патент, обеспечивает вариативный зажим деталей, а также их автоматическое перемещение в станке. При этом заготовки всегда остаются зажатыми в процессе обработки, что гарантирует максимально высокий уровень точности и качества. Благодаря PowerGrip RePos easy также возможен зажим в фальце при работе со сложными деталями. Характеристики этой новой разработки особенно выгодны во время производства удлиненных профилей и новых архитектурных оконных систем. В итоге, используя систему RePos easy на своем производстве, владелец получает максимум гибкости в работе.

Conturex Artis оснащен 3-осевым главным шпинделем, который также предлагается в 4-осевом варианте. Непрямой привод защищает двигатель мощностью 30 кВт в критических ситуациях. В стандартной комплектации станок рассчитан на детали размером от 175 до 3500 мм, при необходимости возможна обработка заготовок длиной до 4500 мм. Благодаря оправкам длиной 290 мм инструментальный магазин предлагает достаточно возможностей для чрезвычайно гибкого и экономичного выполнения различных заказов. В области подключения к другим агрегатам новый станок обладает таким же технологическим уровнем Weinig, как и крупные системные решения. Прежде всего, стоит отметить Weinig CAM, полноценную 3D CAD/CAM-систему для индивидуального дизайна, отличающуюся простыми методами программирования. Кроме того, в комплект поставки



Новый Conturex Artis: мощный центр начального уровня с ЧПУ для небольших предприятий



PowerGrip RePos easy: высококачественная продукция – это просто

входит система Weinig Sim, обеспечивающая визуализацию производственных данных. Благодаря моделированию технологических этапов,

предусмотренных оператором, обеспечивается, например, эффективный контроль столкновений. IT-пакет Artis удачно дополняется стандарт-

ными интерфейсами для любого распределенного отраслевого программного обеспечения, например, для производства окон и дверей, программ WOP или внешних CAD/CAM-систем. Само собой разумеется, что принцип производственной интеграции Weinig применяется и в новом станке. Он подразумевает, что одного и того же набора данных достаточно для эксплуатации всех требуемых технологических компонентов. Поэтому Conturex Artis можно без проблем интегрировать в комплексную среду Weinig Solid Woodwork Flow, что открывает путь для использования этой системы в самых разных рабочих условиях. Также стоит упомянуть, что для дальнейшего расширения возможностей Artis доступны многоуровневые системы модернизации.

WEINIG РАСШИРЯЕТ СВОЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В США

Weinig и Holz-Her усиливают свое присутствие на рынке Северной Америки. Филиал немецкой группы Weinig, с 1976 года работающий на востоке США в Моресвиле, открывает дополнительный офис на западном побережье. С декабря этого года широкий ассортимент ведущего поставщика технологий для обработки массивной древесины и плитных материалов также можно будет увидеть в калифорнийском Анахайме. Главный компонента офиса, занимающего около 600 квадратных метров, – это полностью оснащенный выставочный центр для станков и систем премиального производителя. Помимо ежедневной демонстрации работы оборудования новый офис также будет использоваться для проведения фирменных выставок, совещаний и учебных семинаров. Кроме того, там же находятся рабочие места для сотрудников, сервисный центр и склад запасных частей.

«Мы рады предоставить множеству клиентов на западном побережье прямо доступ к нашим инновационным технологиям в первоклассном окружении и в непосредственной

близости от них», – сказал руководитель отдела продаж Энди Тёрнер. Со стратегической точки зрения компании Michael Weinig, Inc. и Holz-Her U.S., Inc. преследуют цель дальнейшей оптимизации при поддержке продаж и обеспечении высокого уровня обслуживания в западной части страны. Директор Джейсон Хо-

увелл рассматривает новый офис как важный ответ на непрерывно растущие требования. Компания показала серьезный рост за прошедшие годы. И в 2018 году группа Weinig также показывает очень высокие результаты на этом рынке, характерным для которого является большая доля проектного бизнеса.





С наступающим Новым годом и Рождеством!

Заключивается год, впервые демонстрирующий уверенный подъем на оконном рынке России после череды лет рецессии. Этот факт — отличный подарок, который сделали себе и друг другу компании рынка к наступающим новогодним и рождественским праздникам. Мы все с вами заслужили этот подарок своим трудом, оптимистичной уверенностью, что за спадом неизбежно последует рост, что успех приходит к упорным.

Позитивные результаты и сказочная предновогодняя атмосфера подвигают мечтать смелее, ставить цели выше, строить планы грандиознее, осуществлять их решительнее. Компания «ЭксПроф» и ее партнеры смотрят в ближайшее будущее именно так, исходя из того, что тенденция роста рынка в новом году продолжится. Развитие производства, разработка новинок, освоение новых рынков, расширение диалога с профессиональной аудиторией строительной и оконной отраслей — далеко не полный перечень планов компании на 2019 год. Участие в выставке MosBuild, которая состоится в апреле — один из важных пунктов в программе реализации этих планов.

В канун Нового года поздравляем с этим чудесным праздником своих партнеров, всех участников оконного рынка, руководителей и сотрудников предприятий и учреждений строительной отрасли, а также тех, для кого и вы, и мы в конечном итоге работаем — потребителей пластиковых окон. Пусть Новый год будет лучше старого, пусть исполняются мечты, намерения превращаются в цели, а планы становятся фактом. Желаем вашим компаниям успеха и процветания, а вашим семьям — здоровья и благополучия!

Компания «ЭксПроф»

НА ЗАВОДЕ КОМПАНИИ «ЭКСПРОФ» ПРОШЛИ ПЕРЕГОВОРЫ С АВСТРИЙСКИМИ ПАРТНЕРАМИ

В ноябре завод «ЭксПроф» в Тюмени посетили представители австрийского производителя экструзионного оборудования — концерна «Баттенфельд-Цинциннати».

Делегацию гостей возглавил директор по продажам Гернот Дорн. «Баттенфельд-Цинциннати» является партнером компании «ЭксПроф» со дня ее основания. Самый первый экструдер, запущенный на тюменском предприятии в 2001 году, носил именно эту марку. И сегодня подавляющее большинство из 30 экструзионных линий ведущего российского производителя системных профилей ПВХ для светопрозрачных конструкций оснащено изделиями австрийского концерна.

Представители компании-партнера приехали в Тюмень обсудить проекты модернизации и возможного расширения производственных мощностей завода. В рамках визита прошли встречи с высшим руководством компании «ЭксПроф». Гости также побывали в действующих цехах и на перспективных площадках.

Выпускаемые в Тюмени оконные и дверные ПВХ-профили exprof пользуются растущим спросом и заслужен-

ной репутацией качественной и долговечной продукции, надежной в суровом климате, с высокими теплосберегающими характеристиками. В этой связи руководство компании «ЭксПроф» рассматривает планы обновления и дальнейшего развития материальной базы производства.





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

экспроф.рф

exprof.pro

exprof 

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

ЧЕМ ОТЛИЧАЮТСЯ ДЫШАЩИЕ ОКНА ОТ ОБЫЧНЫХ, С КЛАПАНАМИ И БЕЗ

Каждый, кто хотя бы раз в жизни надевал костюм химзащиты или гидрокостюм, знает, какой дискомфорт испытывает тело в резиновой одежде. Возникает ощущение нехватки воздуха, даже если лицо открыто, и можно свободно

дышать. Но главная составляющая дискомфорта – влага, выделяемая кожей и быстро накапливающаяся под воздухонепроницаемой оболочкой.

Примерно то же самое происходит в закупоренной обычными пластиковыми окнами квартире. Стены и перекрытия герметичны по умолчанию. Входная дверь также имеет контур уплотнения. Обычные окна из ПВХ с практически нулевой воздухопроницаемостью – последняя деталь, превращающая квартиру в «гидрокостюм». Воздух постепенно «тяжелеет», в нем накапливается влага. Зимой повышенная влаж-

ность воздуха заставляет обычные пластиковые окна «плакать», способствует появлению грибка, доставляя жильцам не просто дискомфорт, а серьезную проблему.

Между тем, на дышащих окнах систем exprof Aero с внутрипрофильным доступом приточного воздуха конденсат не выпадает. Более того, даже изначально сырые квартиры с грибком по углам установка окон Аэро превращает в комфортное, сухое и теплое жилье. На сегодня это единственное на рынке «оконное» решение (то есть интегрированное в окно), которое без побочных эффектов ликвидиру-



Устройство дышащего окна. Воздух поступает по теплоизолированному воздуховоду длиной от 2,7 м, постепенно прогреваясь



Отверстия забора воздуха с уличной стороны не видны, так как расположены снизу – на торце рамы



На отверстия выхода воздуха в комнату можно установить колпачки-дефлекторы



... или регулируемую пластиковую заслонку

ет проблему конденсата и в Пензе при -10°C , и в Якутске при -60°C .

Конечно, есть еще пластиковые окна с вмонтированными в них приточными клапанами, которые тоже иногда называют «дышащими». Но у них есть два принципиальных отличия от окон exprof Aero.

1) Уличный воздух проникает через приточный клапан в помещение в несколько раз быстрее, чем через дышащее окно exprof Aero (значительно больше воздуха в единицу времени).

2) Через клапан воздух с улицы сразу попадает в комнату, с той температурой, которая за окном.

Нет надобности описывать, что произойдет с открытым клапаном в зимнем Якутске. Впрочем, примерно то же самое происходит с клапанами и при менее экстремальных морозах, уже от -20°C . Их корпуса и заслонки переохлаждаются, и при соприкосновении с теплым (и поэтому влажным) комнатным воздухом обмерзают. Конденсат выпадает, но уже локально, на деталях самих клапанов, либо даже на элементах фурнитуры и уплотнений, если устройство предусматривает прохождение воздуха через фальц притвора.

Клапан можно предусмотрительно закрыть перед наступлением морозов (если конструкция позволяет перекрыть его принуди-

тельно и полностью). Инструкции по эксплуатации так и рекомендуют. Но тогда окно снова становится «обычным», то есть опять блокирует воздухообмен и способствует росту влажности. Из-за усиливающегося мороза оконные поверхности остывают все сильнее, а влажность и точка росы растут – идеальные условия для конденсата.

Как же решают эту дилемму дышащие окна exprof Aero? Просто и гениально. Морозный уличный воздух поступает в помещение через узкий пластиковый воздуховод длиной в половину периметра оконной рамы (от 2,7 м и больше в зависимости от габаритов окна). Воздуховод образуется по периметру рамы сам собой при сваривании профиля, имеющего конструктивную особенность. Особенность – в наличии теплоизолированной вентиляционной камеры. И с уличной, и с комнатной сторон она окружена теплозащитными камерами, по две с каждой стороны. По этой причине профиль имеет увеличенную монтажную глубину 101–118 мм, благодаря чему оконные откосы получают попутный бонус – усиленную теплоизоляцию. Сообщение воздуховода с улицей и помещением осуществляется через систему отверстий на нижнем и, соответственно, верхнем брусках рамы.

Условия для конденсации влаги исключены как внутри воздухово-

да, так и на входе в комнату. Он узкий, его стенки на всем протяжении соприкасаются только с сухим уличным воздухом, который при этом постоянно движется. Перемещаясь по рукавам воздуховода вдоль рамы снизу вверх, изначально морозный воздух понемногу подогревается (на испытаниях уменьшенного оконного блока AeroProfecta габаритами 970x1470 мм воздух, пройдя путь длиной 2,4 м, прогрелся от $-27,8^{\circ}\text{C}$ до $-1,2^{\circ}\text{C}$). Перед входом в помещение воздуховод расширяется (число отверстий подобрано так, что их суммарное сечение больше суммы сечений рукавов воздуховода). Приточная струя равномерно разбивается между отверстиями, образуя на выходе однородное облако уже относительно теплого, но по-прежнему сухого воздуха, который быстро смешивается с комнатным.

Такая конструкция позволяет дышащему окну exprof Aero безотказно обеспечивать комфортный воздухообмен при любом морозе и ветре, без каких-либо климатических ограничений. В отличие от окон с приточными клапанами, окна Aero работают по принципу «поставил и забыл», то есть сами заботятся о себе, не требуя следить за прогнозом погоды. Но, главное, дышащие окна по-настоящему заботятся о комфорте своих владельцев в режиме 24x7.



КАЧЕСТВО ОКНА И ТОЛЩИНА СТенок ПРОФИЛЯ ПВХ. ЧТО ОБЩЕГО?

Б.И. БУТЦЕВ, к.ф.-м.н., технический специалист ООО «СК Тюте Рус»,

В.Е. ПРИГОЖИН, эксперт Московского общества защиты потребителей, преподаватель на курсах экспертов ТПП РФ

В последнее время в отраслевой прессе дискутируется тема критериев качества современных окон. В частности, некоторые специалисты и отдельные компании ратуют за определение качества через толщину стенок ПВХ профилей. Так ли это на самом деле – авторы настоящей статьи предлагают разобраться без лишней ангажированности, на основании многолетнего опыта работы на рынке, знания технических документов и действующих законов.

Встречаются следующие мнения:

1. «Качество окна определяется только качеством профиля»

Прежде, чем оперировать понятием «качество», следует, вероятно, привести определение, что же это такое.

В учебнике Огвоздина В.Ю. (Огвоздин В.Ю. «Управление качеством. Основы теории и практики»: Учебное пособие, 6-е издание, М., Изд-во «Дело и Сервис», 2009, 304 с.) есть такое определение: «Качество продукции – это совокупность объективно присущих продукции свойств и характеристик, уровень или вариант которых формируется при создании продукции с целью удовлетворения существующих потребностей».

Понятие «качество» определяется и рядом нормативных документов.

Например, в стандарте ГОСТ Р ИСО 9000–2015 (Национальный стандарт Российской Федерации ГОСТ Р ИСО 9000–2015 «Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь») есть такое определение: «Качество – степень соответствия совокупности присущих характеристик (3.10.1) объекта (3.6.1) требованиям (3.6.4).» (пункт 3.6.2 качество (quality)).

Ключевые слова в определении «качество» – удовлетворение существующих потребностей. Главный оценщик качества товаров или услуг – потребитель.

А теперь проанализируем внимательно, что написано в вышеприведенных определениях.

Оценка потребителем. Действительно, качество конечного продукта (в нашей ситуации – окна) должен оценивать потребитель, а не производитель профиля. И потребителю должно быть абсолютно безразлично («глубоко фиолетово», как говорят молодые оконные менеджеры), какая там толщина профиля. Потребителя интересует, насколько комфортно он будет жить и работать в помещениях с теми или иными окнами.

Давайте вспомним, а какое основное назначение у окон. Изобретать ничего не надо, все уже написано.

Читаем ГОСТ 23166–99 «Блоки оконные. Общие технические условия».

Приложение А. Термины и определения:

«**Окно** – элемент стеновой или кровельной конструкции, предназначенный для **сообщения** внутренних помещений с окружающим пространством, **естественного освещения** помещений, их **вентиляции**, **защиты** от атмосферных, **шумовых** воздействий и состоящий из оконного проема с откосами, оконного блока, системы уплотнения монтажных швов, подоконной доски, деталей слива и облицовок».

Вот и надо при оценке качества окна исходить из того, в какой степени оно обеспечивает **защиту от холодной погоды и шума, осадков, вентилирование помещений, их освещение**. Хорошо и удобно обеспечивает – значит, это хорошее, качественное окно. И, скажите, причем здесь разница в толщине наружной стенки ПВХ профиля на уровне +/- 0,1 мм? Преподносится все так, будто 2,8 мм – это отлично, а вот уже 2,7 мм – это «ужас-ужас!».

Для достижения конечного результата (качества проживания людей в своих домах) гораздо важнее, по нашему мнению, помимо качества сово-

купности всех комплектующих окна, **качество проектирования** светопрозрачных конструкций, **качество изготовления и монтажа**, в соответствии с теми или иными нормативами, и **качество обслуживания** обитаемого помещения (обеспечение необходимого температурно-влажностного режима с помощью систем отопления и вентиляции).

А еще есть такое мнение:

2. «Есть только одна классификация профилей или даже окон по классам качества: по толщине наружной стенки профилей»

Ну, классифицировали мы профиль ПВХ по толщине наружной стенки, присвоили ему класс «А», «В» и т.д. и что теперь? Конечный потребитель покупает ведь не профиль ПВХ, а окна. И оценивает их не по толщине наружной стенки (какая ему разница, какая там толщина!), а по потребительским параметрам комфорта в помещении.

Имея некоторое представление о специфике создания нормативных документов в России в последние 20 лет (зачастую – по прямым «заказам» крупнейших компаний), мы не можем исключать того, что завтра кто-то под благовидным предлогом «борьбы за качество» не захочет заявить в нормативах толщину наружной стенки минимум 4 или 5 мм.

И всю эту буквенную «табель о рангах» придется переделывать. Действительно, для несведущих людей это будет звучать убедительно – «наши окна лучше, чем у конкурентов, так как у нас толщина наружной стенки 4 мм, а у них всего-то 3 мм». Хотя для сведущих людей это будет восприниматься как спекуляция.

То есть, не всегда добросовестной конкуренцией и неким красивым маркетинговым ходом.

Хотя ... Есть и другие мнения. Продолжим анализировать мифы оконного рынка.



3. «У окон, изготовленных из профилей класса «В», уже вскоре после монтажа возникают проблемы с качеством»

Интересно, какие же возникают на уровне $\pm 0,1$ мм толщины наружной стенки? Каким образом такой мизерный слой пластика может повлиять на те характеристики реального качества, которые мы обозначили выше (защита от холодной погоды и шума, осадков, вентилирование помещений, их освещение)?

Да практически никак!

Интересно, а что означает «вскоре после установки»? Месяц? Год?

Многоквартирные жилые дома, построенные для переселенцев из сносимых пятиэтажек, уже более 10 лет стоят с остеклением из объектного ПВХ профиля. Для достижения нормального качества этих окон достаточно было малоимущим жильцам объединиться и потребовать от застройщика устранить брак сборки и монтажа по гарантии.

4. «Проблемы с качеством окон, изготовленных из профилей класса «В», возникают разные: недостаточная устойчивость к ветровой и дождевой нагрузке, деформация элементов под действием собственного веса и температуры»

Ах вот в чем, оказывается, дело!

Но причем тут разница в толщине наружной стенки профиля (одной из многих стенок в достаточно развитых современных профилях ПВХ) на уровне $\pm 0,1$ мм? В них (помимо наружной) есть еще, по крайней мере, несколько других стенок. Кроме того, такие окна и называются металлопластиковыми, а не пластиковыми. За минимизацию деформаций конструкции окна отвечает металлический профиль по сути «обернутый» многокамерной теплоизолирующей пластиковой оболочкой.

Все достаточно просто с указанной проблемой – нужно правильно проектировать светопрозрачные конструкции, использовать специальные усиленные профили и внутреннее армирование достаточной толщины и формы, вот и не будет никаких проблем с ветровой нагрузкой.

Проблема тут в другом. Далеко не всегда окна проектируются (госэк-

спертиза проекта в части окон просто не производится). Росстройнадзору, управляющей организации и собственнику они не сдаются. Эта уже давно сложившаяся система провоцирует производство оконного брака.

5. «Существует большое количество рекламаций, связанных с толщиной наружных стенок профилей, и их количество растет»

Действительно, рекламаций по окнам достаточно много, только связаны они не с разницей в толщине наружных стенок профилей из ПВХ.

В основном эти рекламации связаны с качеством сборки и монтажа и конденсатом на окнах в холодный период года.

Причиной претензий по качеству окон обычно являются: использование неквалифицированной рабочей силы, не соответствующее ГОСТам качество комплектующих, их неразумная экономия, несоблюдение рекомендаций нормативных документов по сборке и монтажу, а по сути – отсутствие системы нормального проектирования и контроля качества.

Рекламации по конденсату, как правило, являются следствием избыточной герметизации окон, приводящей к недостаточному воздухообмену и увеличению уровня относительной влажности воздуха в помещениях. Решается эта проблема вовсе не применением ПВХ профилей «правильной» толщины, а совсем другими методами (нормализацией работы систем вентиляции и отопления). Свою лепту в решение этой проблемы могут внести и производители окон, используя специальные шумозащитные оконные клапаны, необходимость применения которых регламентирована Постановлением Правительства РФ от 26.12.2014 г. № 1521.

И в качестве некоего заключения

Если вспомнить, за что, собственно, конечный потребитель ценит современные герметичные окна со стеклопакетами, то мы приходим к главному девизу оконщиков: «Тепло, тихо, не дует!».

Давайте рассмотрим эти обобщенные требования потребителя и влияние на них толщины наружной стенки профиля поподробнее.

«Тепло». Небольшая разница в толщине наружной стенки профиля ПВХ

на величину приведенного сопротивления теплопередаче всего окна практически не влияет. Очевидно, что основная часть окна по площади – это стеклопакет. Это он вносит основной вклад в энергосбережение. Да и в самом профиле основную роль играет не толщина стенок, а монтажная глубина профиля, количество и геометрия воздушных камер и тип усилительного профиля.

«Тихо». Звукоизоляция окна, в первую очередь, также зависит не от профиля, а от стеклопакета (размеры воздушных камер, толщина стекол и т.д.), герметичности в притворах и оформления монтажного стыка. Разница в толщине стенок профиля на уровне $\pm 0,1$ мм тут абсолютно ни при чем. Шумозащитные свойства профиля, заполняющего менее 1/3 проема, не могут реально влиять на общую шумозащиту окна, тем более если створки приоткрыты для вентилирования помещения.

«Не дует». А вот это, как очевидно любому, вообще проблема регулирования фурнитуры, качественного монтажа и правильной организации приточной вентиляции.

Из написанного выше, как нам кажется, совершенно очевидно, что класс профиля ПВХ (в смысле толщины наружной стенки) какого-либо значимого влияния на комфорт проживания конечного потребителя не оказывает.

Качество окна – это комплексная характеристика, и для его оценки более правильным является комплексный, системный подход оценки качества оконных систем.

Речь идет о системных испытаниях в разных лабораториях и использовании именно этих данных для подтверждения качества окон, а также системы обучения, помощи в проектировании, контроле качества на оконном производстве и строительных объектах.

Стандарты, безусловно, необходимы, но и до абсурда ситуацию тоже не нужно доводить.

Для экономии ПВХ при производстве профиля, конечно, не надо доходить до толщины наружной стенки в один миллиметр, но «блех ловить» на уровне $\pm 0,1$ мм тоже не стоит.

Давайте будем решать **действительные**, а не **мнимые** проблемы оконного рынка.

ВЫШЕЛ НОВЫЙ АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОТЧЕТ

«РОССИЙСКИЙ ОКОННО-ФАСАДНЫЙ РЫНОК. ИТОГИ РАЗВИТИЯ В 2000–2017 ГОДАХ И ПЕРСПЕКТИВЫ НА 2018–2020 ГОДЫ»

Дата выхода отчета: сентябрь 2018 г.

Язык отчета: русский

Количество страниц: 256.

Отчет содержит: разделов – 14, таблиц – 100, графиков и диаграмм – 104.

Способ предоставления: электронная версия в формате PDF

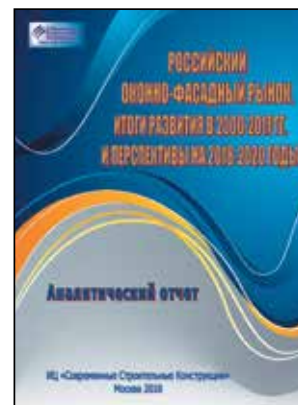
Подробнее на сайте: www.ssk-inform.ru

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 2000–2017 годах. Основные итоги 2017 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 2017 года.
- Производители и поставщики профильных систем, фурнитуры, стекла, стеклопакетов, комплектующих и материалов. Торговые марки и рыночные доли. Импорт и внутреннее производство. Изменения, произошедшие в 2009–2017 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 2018–2020 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 2018–2020 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



РЕЙТИНГИ ТОП-15, ТОП-20

КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ-ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ СИСТЕМНЫХ ОКОННЫХ ПВХ-ПРОФИЛЕЙ ПО ИТОГАМ 2017 ГОДА

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

По сложившейся на российском оконном рынке традиции, компании-производители системных оконных 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 2017 год (впервые этот рейтинг был опубликован три 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.).





ТОП-15

КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ-ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ СИСТЕМНЫХ
ОКОННЫХ И ДВЕРНЫХ ПВХ-ПРОФИЛЕЙ ПО ОТЧЕТНОЙ
ВЫРУЧКЕ В 2017 ГОДУ

Ме- сто по итогам 2017 г.	Компания- производитель	ИНН	Торговая марка	Отчетная вы- ручка от про- даж нетто, млн. руб.		Вы- ручка 2017г. к 2016 г., %	Ме- сто по итогам 2016 г.
				2017 г.	2016 г.		
1	ООО «Рехау Про- дукцион»						
2	ООО «Века Рус»						
3	ЗАО «профайн РУС»						
4	ООО «Брусбокс»						
5	ООО «Народ- ный пластик»						
6	ООО «ЭксПроф»						
7	ООО «Декенинк Рус»						
8	ООО «Винтек Пластик»						
9	ООО «ПК «Проплекс»						
10	ООО «ИваПер»						
11	ООО «Юг-Профиль- Системс»						
12	ООО «Компа- ния Грайн»						
13	ООО «Плафен»						
14	ООО «СТЛ Производство» ООО «СТЛ Экструзия» ООО «СТЛ Сибирь»						
15	ООО «Артек-Тверь»						

* Оценка.

** С 06.09.2017 г. ООО «СТЛ Г
трузия» (ИНН 5053021660) находят

Из числа компаний, во
«Брусбокс», ООО «Века Р
«ПК «Проплекс», а также
ные пока отсутствуют). Из
отчетная выручка ЗАО «Пр
(не включено в ТОП-15, по
ную долю занимают систем
существенно меньше).

Наиболее значительно
«СТЛ» («Монблан»), что о
и ООО «СТЛ Произестве
что значительный рост выр
нием внешнего управления
тельно занижена и не корр
водства.

У остальных компаний
лась, что свидетельствует

РЕЙТИНГИ
РЕЙТИНГИ
РЕЙТИНГИ



Замечания к оценке финансовых показателей

При оценке финансовых показателей следует учитывать ряд обстоятельств:

1. Ряд компаний-производителей, в силу специфики ведения бизнеса в России, имеет несколько юридических лиц, формально не связанных между собой. Каждое из этих юридических лиц имеет самостоятельный баланс и соответствующую финансовую отчетность. При этом продукция может изготавливаться одним юр. лицом, а реализовываться – другим. Во избежание «двойного счета», простое суммирование показателей по группе «родственных» компаний недопустимо.

2. Часть компаний производит не только системные ПВХ-профили, но и обширную номенклатуру другой продукции (подоконные доски, панели, отделочные профили, мебельные профили и др.). Выручка от реализации этой продукции учитывается в суммарной выручке (объеме реализации) и, соответственно, в других показателях.

3. Некоторые компании из рейтинга ТОП-15 производят не только системные профили собственных торговых марок, но и системные профили «чужих» торговых марок по заказам других компаний («системодателей»).

4. Часть компаний реализует не только продукцию собственного производства, но и покупную продукцию (фурнитура и комплектующие для производства оконных и дверных блоков, армирующие профили, монтажные материалы и др.).

5. В состав выручки от реализации дочерних компаний зарубежных фирм, как правило, включена выручка от реализации импортируемой продукции, произведенной на зарубежных предприятиях головной компании. В состав импорта и последующей реализации на территории РФ может также включаться иная продукция (товары).

6. Компании могут осуществлять продажу произведенной продукции для сборочных производств, расположенных как на территории РФ, так и за ее пределами (Беларусь, Казахстан, Абхазия, Украина, государства Центральной Азии и др.). Поэтому простая «трансляция» показателей годовых объемов продаж исключительно на российский рынок неправомерна.

7. Некоторые компании производят (реализуют) так же системные профили из алюминия, что учитывается в объемах выручки и других показателях.

8. Отчетная выручка от продаж отдельных компаний, не включенных в рейтинг ТОП-10, явно не соответствует фактическим объемам производства, устанавливаемым по другим данным (потребление ПВХ-смолы и аддитивов, количество экструзионных линий и др.). Значительно заниженные показатели отчетной выручки (и, соответственно, прибыли) могут свидетельствовать о высокой доле «теневого» оборота.

9. Ряд отчетных показателей (валовая прибыль, стоимость основных средств и др.) у отдельных компаний не коррелирует с другими финансовыми показателями и не соответствует фактическим объемам производства, устанавливаемым по другим данным. В группах «родственных» компаний основные средства часто сосредоточены на балансе одного юр. лица, а основная выручка от продаж приходится на другое юр. лицо.

10. В целом, отчетные финансовые показатели дочерних компаний зарубежных фирм являются более достоверными, чем показатели деятельности российских компаний.

Отчетная выручка от продаж в совокупности с другими финансовыми показателями позволяет, таким образом, судить о физических объемах производства и может быть использована как один из основных показателей при составлении рейтингов. Однако соотношение финансовых (выручка от продаж, в руб.) и физических (объем производства/поставок в тоннах, метрах) показателей у компаний-производителей неодинаково. При этом номенклатура производимой продукции играет значительно более существенную роль, чем проводимая компаниями ценовая политика. Поэтому соотношение физических объемов производства компаний не может устанавливаться по их отчетной выручке на основании простой пропорции.





Крупнейшие компании-производители системных оконных и дверных ПВХ-профилей в 2017 г.

Оценка объемов производства предприятий-производителей системных оконных и дверных ПВХ-профилей и оценка рыночных долей торговых марок может осуществляться в расчете на следующую базовую величину:

1. Объем внутреннего рынка системных оконных (оконных и дверных) ПВХ-профилей.

2. Суммарный объем производства и импорта в РФ системных оконных ПВХ-профилей (без учета экспорта).

3. Суммарный объем производства всех видов «оконных» ПВХ-профилей, включая как системные «оконные» профили, так и «оконные» по назначению профили (профили подоконных досок, откосов, отделочные, вспомогательные профили и др.).

4. Суммарный объем производства всех видов «оконных» ПВХ-профилей, включая системные оконные профили и «оконные» по назначению профили (профили подоконных досок, откосов и др.), плюс суммарный объем импорта этих профилей.

5. Суммарный объем производства всех видов ПВХ-профилей (ППИ из ПВХ) компаниями-производителями системных оконных ПВХ-профилей, включая как системные профили, так и профили подоконных досок и откосов, стеновые панели, общестроительные, отделочные, электротехнические, мебельные и другие профили.

Как вариант, плюс к этому суммарный объем импорта системных оконных ПВХ-профилей или объем импорта ПВХ-профилей всех видов, суммарно.

6. Суммарный объем производства всех видов ПВХ-профилей (ППИ из ПВХ) в РФ.

7. Суммарный объем производства и импорта всех видов ПВХ-профилей в РФ.

В зависимости от принимаемой расчетной базы, результаты так же будут различны, что часто не учитывается при оценке объемов рынка. Следует так же учитывать, что многие компании, наряду с системными ПВХ-профилями собственных торговых марок, производят так же профили «чужих» (несобственных) марок по заказам других компаний («системодателей»).

Рэнкинг ТОП-20 (продукция брутто): оценка объемов производства ПВХ-профилей (всего), включая системные оконные профили, в т.ч. профили не-собственных марок, профили подоконных досок, откосов и другие профили, входившие в производственную программу предприятий, крупнейшими российскими компаниями-производителями оконных ПВХ-профилей в 2017 г. Рэнкинг ТОП-20 (продукция брутто) представлен ниже.

ТОП-20

КРУПНЕЙШИХ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ-ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ОКОННЫХ ПВХ-ПРОФИЛЕЙ В 2017 Г. (ПРОДУКЦИЯ БРУТТО)

Место	Компания-производитель
1	ООО «СВЕТЛОСТРОЙ»
2	ООО «ПРОФИЛЬ»
3	ЗАО «ПРОФИЛЬ»
4-5	ООО «ПРОФИЛЬ»
4-5	ООО «ПРОФИЛЬ»
6	ООО «ПРОФИЛЬ»
7	ГП «ПРОФИЛЬ»
8	ООО «ПРОФИЛЬ»
9	ООО «ПРОФИЛЬ»
10	ГП «ПРОФИЛЬ»
11	ГП «ПРОФИЛЬ»



Место	Компания-производитель
12-13	0
12-13	0
14	0
15	0
16	3
17-18	0
17-18	Г
19-20	0
19-20	0

В значительной мере данный список соответствует рейтингу по отчетной выручке

Оценка по объемам производства системных профилей ведущими компаниями в 2017 г. («нетто-продукция», без учета профилей подоконных досок, откосов, вспомогательных профилей и другой продукции) дает несколько иную картину.

Рэнкинг ТОП-20 крупнейших компаний-производителей системных оконных и дверных ПВХ-профилей (продукция нетто, включая системные оконные профили собственных и несобственных марок; без учета профилей подоконных досок, откосов и другой выпускаемой продукции, без учета импортируемой продукции) за 2017 год представлен ниже.

ТОП-20

КРУПНЕЙШИХ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ-ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ СИСТЕМНЫХ ОКОННЫХ ПВХ-ПРОФИЛЕЙ ПО ИТОГАМ 2017 Г. (ПРОДУКЦИЯ НЕТТО)

Место	Компания-производитель
1	0
2	0
3	3
4	0
5	0
6-7	0
6-7	Г
8	0
9	0
10	Г
11	0
12	Г
13	0
14	0
15-16	0
15-16	Г
17-18	0
17-18	3
19-20	0
19-20	0

Более подробная информация содержится в аналитическом отчете «Российский оконно-фасадный рынок. Итоги развития в 2000-2017 годах и перспективы на 2018-2020 годы», М.: ИЦ «ССК», 2018.





РЕЙТИНГ ТОП-100

КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ-ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ОКОННЫХ БЛОКОВ, ФАСАДНЫХ И ДРУГИХ СВЕТОПРОЗРАЧНЫХ СТРОИТЕЛЬНЫХ КОНСТРУКЦИЙ (ИЗДЕЛИЙ) ПО ОБЪЕМАМ ПРОИЗВОДСТВА В 2017 ГОДУ

ИЦ «Современные Строительные Конструкции» публикует рейтинг «ТОП-100» крупнейших компаний-производителей оконных блоков, фасадных и других светопрозрачных строительных конструкций по объемам производства в 2017 году.

Как и в публикациях 2008-2016 гг., компании в рэнкинг-листе 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 объемах 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 2017 год противоречивы (недостовверны), а объективные данные, позволяющие уточнить оценку объемов производства, отсутствуют.

Приведенные в таблице крупнейшие компании, за немногим исключением, являются также крупнейшими производителями оконных и дверных блоков, блоков остекления лоджий и балконов, элементов фасадных и других светопрозрачных строительных конструкций из ПВХ-профилей.

Необходимо отметить, что в 2015-2017 гг. у многих компаний произошло сильное снижение объемов производства. Многие оказались в тяжелом финансовом положении, как следствие – несколько компаний из перечня ТОП-100 по итогам 2016 г. 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 около 1000 ведущих компаний-производителей).

Рэнкинг ТОП-100 крупнейших компаний-производителей оконных блоков, фасадных и других светопрозрачных строительных конструкций по объемам производства в 2017 году представлен ниже



ТОП-100

КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ-ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ
ОКОННЫХ БЛОКОВ, ФАСАДНЫХ И ДРУГИХ СПК
ПО ОБЪЕМАМ ПРОИЗВОДСТВА В 2017 ГОДУ

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

Компании	Место нахождения производства (регион-субъект РФ)	Федеральный округ (округа)	Материал изделий				Примечание
			ПВХ	Алюмин.	Дер.	Другое	

«Аме
«Сте
«Бил

«Дан
«Гор

«Дон

«Евр
плек

«Око
конт

«Кон

«Ма
«Рус
окна

«ПИИ

«Пла

«Соф
«Див
окна

«Спе
стро

«Ста

«ТМ

«Шт
Плас
ные

«Эко



[illegible]

Компании	Место на- хождения производств (регион-субъ- ект РФ)	Федераль- ный округ (округа)	Материал изделий				Приме- чание
			ПВХ	Алю- мин.	Дер.	Другое	
«А							
«В							
«Г							
«Е							
Ст							
«Л							
«М							
Би							
«О							
«О							
от							
«О							
ра							
«О							
«О							
Те							
«О							
«Ш							

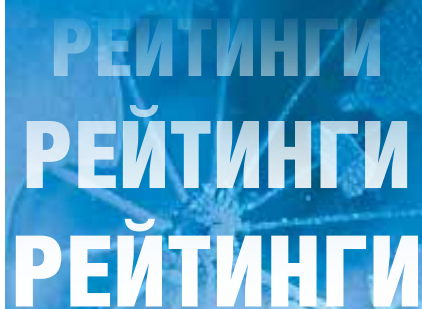
«П

(«
ве
«П
Св
«П
«Р
Пр
«С
«С
Ко
«Т
«О
ша
«Ф
и
«Ф
До
«Ф
де
«Ц
«У

Компании	Место на- хождения производств (регион-субъ- ект РФ)	Федераль- ный округ (округа)	Материал изделий				Приме- чание
			ПВХ	Алю- мин.	Дер.	Друг- ое	

«А
«А
«А
«А
КО
«Е
(«
«Е
«Е
(А
КЕ
«Е
«Е
КЗ
ОН



[illegible]

«О	Бухгалтерский	УФО
«О		
«О		
«У		
«О		
на		
«Г		
фл		
«Г		
«Г		
«Г		
«Г		
«Г		
ОК		
«Р		
«Р		
«О		
СТ		
«Е		
«О		
«Т		
«Т		
«О		
«Т		

**** Компания находится в стадии реорганизации**

Не включены в «ТОП-100» по итогам 2017 года ГК «БФК» (Новосибирск), ранее входившая в тройку лидеров, но резко снизившая объемы производства в 2015-2017 гг. (головная компания ГК «БФК» решением АС Новосибирской области от 29.03.2018 г. по делу №А45-24807/2017 признана банкротом), и ГК «Олимп» (Владимир), остановившей производство. В предшествующие годы из списка крупнейших по причине банкротства или ухода с рынка были такие крупнейшие компании, как ГК «СУ-155» (Москва), «Самарские Оконные Конструкции» (Самара), «Завод Окна Века» (Пермь), «Барс» (Тюмень), «Китеж» (Владимир).





РЕЙТИНГ ТОП-100

КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ-ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ОКОННЫХ БЛОКОВ И ДРУГИХ СВЕТОПРОЗРАЧНЫХ СТРОИТЕЛЬНЫХ КОНСТРУКЦИЙ (ИЗДЕЛИЙ) ПО ФИНАНСОВЫМ ПОКАЗАТЕЛЯМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В 2017 ГОДУ

В этом номере журнала «ОКНА И ДВЕРИ» впервые публикуется рейтинг «ТОП-100» крупнейших компаний-производителей оконных блоков и других светопрозрачных строительных конструкций (изделий) по финансовым показателям деятельности в 2017 года. Рейтинг подготовлен ИЦ «Современные Строительные Конструкции».

Как показывает практика составления рейтингов крупнейших компаний в других отраслях, рейтинги по финансовым показателям деятельности являются наиболее корректными. 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. Данные бухгалтерской и налоговой отчетности не всегда отражают реальную картину 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.

В выполненных ИЦ «ССК» в предшествующие годы аналитических отчетах было показано, что показателем, наиболее полно характеризующим деятельность компаний, является отражаемая в налоговой и статистической отчетности выручка от продаж. Она представляет собой суммарную выручку нетто (без НДС) от реализации всех видов производимой продукции, товаров и услуг. Этот показатель менее зависим от российской специфики ведения бизнеса, поскольку при достаточно больших оборотах занижать в отчетности объемы расходов (а соответственно – и объемы доходов, пусть и не в полной мере) становится не выгодным. В отличие от отчетной выручки, отчетные показатели валовой и чистой прибыли, в большинстве случаев, определяются именно российской спецификой ведения бизнеса и часто отражают не фактическое положение, а стремление минимизировать налоговую нагрузку.

В связи с этим, приведенный здесь рейтинг сформирован по показателю отчетной выручки от продаж нетто (без НДС). При составлении рейтинга были проанализированы финансовые показатели деятельности в 2017 году более 1000 компаний-производителей (см. аналитические отчеты «РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА», вышедшие в 2018 г.).

При оценке размеров отчетной выручки и места в рейтинге следует учитывать ряд обстоятельств:

1. Ряд компаний-производителей осуществляет реализацию продукции (товаров, услуг) через несколько юридических лиц, каждое из которых имеет самостоятельный баланс и соответствующую финансовую отчетность. При этом продукция может изготавливаться одним юр. лицом, а реализовываться – другим («последовательная» реализация). Во избежание «двойного счета», суммирование показателей таких «родственных» компаний недопустимо. Однако суммирование возможно при «параллельной» реализации продукции (товаров, услуг) через несколько юр. лиц, образующих группу компаний.

2. Ряд компаний имеет несколько производственных предприятий, в т. ч., в различных регионах РФ («трансрегиональные» компании), образуя группу компаний. В этом случае выручка по группе группы определяются суммированием показателей компаний-производителей (производственных предприятий), входящих в состав группы.



3. Отчетная выручка компании представляет собой суммарную выручку от реализации всех видов продукции (товаров, услуг), т. е. от всех видов деятельности компании, включая виды деятельности, не связанные с производством оконных блоков, фасадных и других светопрозрачных строительных конструкций. К таковым часто относятся производство и монтаж металлоконструкций, вентфасадов, ворот, рольставен, производство других видов строительных работ, оказание разного рода услуг и т. д.

4. Стоимость производимых оконных блоков, фасадных и других светопрозрачных строительных конструкций в пересчете на 1 кв. м зависит от многих факторов: типа изготавливаемых изделий, конструктивного исполнения, применяемых материалов и др. В общем случае, 1 кв. м оконных (фасадных) конструкций с алюминиевыми рамами значительно дороже 1 кв. м оконных конструкций с рамами из ПВХ-профилей. Однако исключение могут составлять конструкции остекления лоджий и балконов. Стоимость 1 кв. м конструкций (изделий) различных типов из различных материалов может отличаться на порядок и более.

5. Часть компаний реализует не только продукцию собственного производства, но так же профили, фурнитуру, комплектующие и материалы для производства и монтажа окон, а также иную продукцию (товары, услуги), не относящуюся к продукции (товарам, услугам) оконной индустрии.

6. В группах «родственных» компаний основные средства часто сосредоточены на балансе одного юр. лица, а основная выручка от продаж приходится на другое юр. лицо. При этом места регистрации могут не совпадать, а учредители и руководители компаний формально не иметь отношения друг к другу.

7. Отчетная выручка от продаж отдельных компаний не соответствует фактическим объемам производства, устанавливаемым по другим данным (потребление ПВХ-профилей и фурнитуры, количество офисов продаж, число дилеров, производственная мощность, отчетная численность персонала и т. д.). В группах «родственных» компаний основные средства часто сосредоточены на балансе одного юр. лица, а основная выручка от продаж приходится на другое юр. лицо. Значительно заниженные показатели отчетной выручки (и, соответственно, прибыли) могут свидетельствовать о высокой доле «теневого» оборота.

Отчетная выручка от продаж в совокупности с другими финансовыми показателями позволяет, таким образом, судить о физических объемах производства и может быть использована как один из основных показателей при составлении рейтингов. Однако соотношение финансовых (выручка от продаж, руб.) и физических (объемы производства, кв. м) показателей у компаний-производителей неодинаково. При этом номенклатура производимой продукции играет гораздо более существенную роль, чем проводимая компаниями ценовая политика. Поэтому соотношение физических объемов производства компаний не может устанавливаться по их отчетной выручке на основании простой пропорции.

Рейтинг ТОП-100 крупнейших компаний-производителей оконных блоков, фасадных и других СПК (СПИ) по величине отчетной выручки за 2017 год представлен ниже.

В рейтинг не включены несколько компаний, отчетные данные которых за 2017 г. отсутствуют в открытой официальной отчетности.





ТОП-100

КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ-ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ОКОННЫХ БЛОКОВ, ФАСАДНЫХ
И ДРУГИХ СПК (СПИ) ПО ВЕЛИЧИНЕ ОТЧЕТНОЙ ВЫРУЧКИ ЗА 2017 ГОД

Место в рейтин- ге 2017 г.	Компания	Место нахождения про- изводства (регион)	ИНН	Отчетная выручка, млн руб. за год		Выручка 2017 г. / 2016 г., в %
				2017	2016	
1	ООО «З...»	...	...	...	...	...
	Итого, ...					
2	ООО «П...»	...	...	...	...	...
3	ООО «А...»	...	...	...	...	...
4	ООО «П...»	...	...	...	...	...
5	ООО «П...»	...	...	...	...	...
6	ООО «Е...»	...	...	...	...	...
	Итого, ...					
7	ООО «Т...»	...	...	...	...	...
	Итого, ...					
8	ООО «А...»	...	...	...	...	...
	Итого, ...					
9	ООО «К...»	...	...	...	...	...
10	ООО «С...»	...	...	...	...	...
	Итого, ...					
11	ООО «Д...»	...	...	...	...	...
	Итого, ...					
12	ООО «Ш...»	...	...	...	...	...
13	ООО «М...»	...	...	...	...	...
	Итого, ...					
14	ООО «Д...»	...	...	...	...	...
	Итого, ...					
15	ООО «Х...»	...	...	...	...	...
16	ЗАО «78...»	...	...	...	...	...
17	АО «Сос...»	...	...	...	...	...
18	ООО «З...»	...	...	...	...	...
19	ООО «Г...»	...	...	...	...	...
20	ООО «С...»	...	...	...	...	...
21	ООО «Р...»	...	...	...	...	...
	Итого, ...					
22	ООО «Г...»	...	...	...	...	...
23	ООО «Ц...»	...	...	...	...	...
24	ООО «О...»	...	...	...	...	...



Место в рейтин- ге 2017 г.	Компания	Место нахождения про- изводства (регион)	ИНН	Отчетная выручка, млн руб. за год		Выручка 2017 г. / 2016 г., в %
				2017	2016	
25	ООО «Ст					
	ООО «Ст					
	ООО «Ст					
	ООО «Ст					
	ООО «Ст					
26	Итого, Г					
	ООО ПК					
	ООО «КО					
	Итого, Г					
	ООО «Ф					
27	струкци					
	ООО «Кс					
	ООО «ПН					
	Итого, Г					
	ООО «УН					
28	ООО «ОН					
	Итого, Г					
	ООО «Ал					
	ЗАО «Ал					
	ООО СК					
29	Итого, Г					
	ООО «Ок					
	ООО «Ст					
	ООО «Ал					
	ООО «Иг					
30	Итого, Г					
	ООО «Ок					
	ООО «Ст					
	ООО «Ал					
	ООО «Иг					
31	Итого, Г					
	ООО «Сс					
	ООО «Ок					
	ООО «Зс					
	Итого, Г					
32	ООО «Тн					
	ООО «Ок					
	Итого, Г					
	ООО «М					
	ООО «Ал					
33	ООО «М					
	ООО «М					
	Итого, Г					
	ООО «Ок					
	ООО «Зс					
34	Итого, Г					
	ООО «Пл					
	ООО «Те					
	ООО «Ф					
	ООО «Эс					
35	Итого, Г					
	ООО «ПН					
	ООО «Пс					
	ООО «Зс					
	ООО «Пл					
36	ООО «ТД					
	Итого, Г					
	ООО «Ф					
	ООО «Ок					
	ООО «Ф					
37	ООО «Га					
	ООО «Гр					
	Итого, Г					
	ООО «Ф					
	ООО «Ок					
38	ООО «Ф					
	ООО «Га					
	ООО «Гр					
	Итого, Г					
	ООО «Ф					
39	ООО «Ок					
	ООО «Ф					
	ООО «Га					
	ООО «Гр					
	Итого, Г					
40	ООО «Ф					
	ООО «Ок					
	ООО «Ф					
	ООО «Га					
	ООО «Гр					
41	Итого, Г					
	ООО «Ф					
	ООО «Ок					
	ООО «Ф					
	ООО «Га					
42	ООО «Гр					
	Итого, Г					
	ООО «Ф					
	ООО «Ок					
	ООО «Ф					
43	ООО «Га					
	ООО «Гр					
	Итого, Г					
	ООО «Ф					
	ООО «Ок					
44	ООО «Ф					
	ООО «Га					
	ООО «Гр					
	Итого, Г					
	ООО «Ф					



Место в рейтин- ге 2017 г.	Компания	Место нахождения про- изводства (регион)	ИНН	Отчетная выручка, млн руб. за год		Выручка 2017 г. / 2016 г., в %
				2017	2016	
45	ООО ПО ООО «Ц					
	Итого,					
46	ООО «Д					
47	ООО «Е					
48	ООО «Ж ООО «С					
	Итого,					
49–50	ООО «Д ООО «Д					
	Итого,					
49–50	ООО «Ф ООО «Ф					
	Итого,					
51	ООО «Ц					
52	ООО «О					
53	ООО «Л					
54	ООО «О					
55	ООО «Б ЗАО «Б ООО «Б					
	Итого,					
56	ООО «П					
57	ООО «П					
58	ООО «Т					
59	ООО Ф					
60	ООО «А стройк					
61	ООО «Р ООО «Б					
	Итого,					
62	ООО «О					
63	ООО «Б ООО «О ООО «П					
	Итого,					
64	ООО «П					
65	ЗАО «Л					
66	ООО «И (ГК СИ					
67	ООО «В ООО «З					
68	ООО «Ж ООО «В					
	Итого,					
69	ООО «Ф					
70	ООО «П ООО «П					
	Итого,					
71	ООО «Д					
72	ООО «П					
73	ООО ПО ООО «А					
	Итого,					
74	ООО «Г					
75	ООО «З					
76	ООО «Л ООО «З					
	Итого,					



Место в рейтин- ге 2017 г.	Компания	Место нахождения про- изводства (регион)	ИНН	Отчетная выручка, млн руб. за год		Выручка 2017 г. / 2016 г., в %
				2017	2016	
77	ЗАО НП					
	(ГК «Ю					
78	ООО «О					
	ООО «С					
	ООО «Ф					
79	ООО «А					
	Итого, 1					
80	ООО «Ф					
	ООО «О					
	ООО «О					
81	ООО «О					
	Итого, 1					
	ООО «А					
82	ООО «А					
	Итого, 1					
	ООО «А					
83	ООО «А					
	Итого, 1					
84	ООО «Р					
	ООО «О					
85	ООО «О					
	Итого, 1					
86	ООО «Л					
87	ООО «Н					
	ООО «Н					
88	(ГК «Ки					
89	ООО ПФ					
90	ООО «К					
	ский ок					
91	ООО «Г					
92	ООО «П					
93	ООО «О					
94	ООО «З					
	ООО «Е					
95	ООО «Г					
	Итого, 1					
96	ООО «О					
	ООО СК					
97	ООО «Ф					
	Итого, 1					
	ООО ТД					
98	ООО «О					
	ООО «И					
	Итого, 1					
99	ООО «М					
100	ООО «Н					

* Трансрегиональная компания с производствами в нескольких регионах РФ

** Обанкрочено в 2017 г.

*** Производство прекращено.

**** Фирма осуществляет продажу и монтаж окон.

***** Компания ликвидирована.

Более подробная информация содержится в аналитическом отчете «Российский оконно-фасадный рынок. Итоги развития в 2000–2017 годах и перспективы на 2018–2020 годы», М.: ИЦ «ССК», 2018.



СТРОИТЕЛЬНЫЙ И ОКОННО-ФАСАДНЫЙ РЫНКИ ПРИВОЛЖСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

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

Настоящая статья, характеризующая состояние строительного и оконно-фасадного рынков Приволжского федерального округа (ПФО), подготовлена по материалам нового аналитического отчета «РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА. Ведущие произ-

водители оконных и фасадных конструкций ПФО» (ИЦ «ССК», 2018 г.).

Общая информация

Общая характеристика и административно-территориальное де-

ление регионов-субъектов РФ, входящих в состав ПФО, представлена в табл. 1.

После переписи 2010 года, по данным Росстата, рост численности населения в ПФО произошел в 2011–2017 гг. лишь в Республике Татарстан.

Таблица 1.

Характеристика регионов-субъектов РФ, входящих в состав ПФО

Регионы-субъекты РФ	Площадь территории, тыс. кв. км	Численность населения, тыс. человек *	Число жителей на 1 кв. км	Административно-территориальное деление					Столицы, центры (выделены шрифтом) и наиболее крупные города регионов-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.	Поселки городского типа	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Республика Башкортостан									Уфа (1120,5), Стерлитамак (280,2),
Республика Марий Эл									
Республика Мордовия									
Республика Татарстан									
Удмуртская Республика									
Чувашская Республика									Муром (29,0), Цивильск (14,5), Кугеси (12,4)

Пермский край	16	Список городов с населением от 100 тысяч человек по субъектам Российской Федерации (данные 2024 года, по оценке Росстата). Города, выделенные жирным шрифтом, являются административными центрами субъектов.
Кировская область	12	
Нижегородская область	7	
Оренбургская область	12	
Пензенская область	4	
Самарская область	5	
Саратовская область	10	
Ульяновская область	3	
Дальний	15	

* По оценке Росстата, на 01.01.2018 г.

В остальных регионах-субъектах РФ, входящих в состав ПФО, численность населения снизилась. В целом же численность населения округа снизилась за 7 лет на 357 тыс. чел.

Данные об экономическом потенциале, ВРП, природно-климати-

ческих, хозяйственных, демографических, социальных и этно-культурных особенностях регионов ПФО были ранее приведены в аналитическом отчете «Российский строительный рынок. Итоги развития в 2000–2010 годах и перспективы

на 2011–2015 годы» и библиографии к нему.

Строительный рынок ПФО

Характеристика развития строительства в регионах-субъектах РФ,



Таблица 2.

Ввод жилья в регионах-субъектах РФ. Приволжский федеральный округ

Регионы-субъекты РФ	Ввод общей жилой площади за год, тыс. кв. м											Ввод в 2017 г. к вводу в 2016 г., % *
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Республика Башкортостан												
Республика Марий Эл												
Республика Мордовия												
Республика Татарстан												
Удмуртская Республика												
Чувашская Республика												
Пермский край												
Кировская область												
Нижегородская область												
Оренбургская область												
Пензенская область												
Самарская область												
Саратовская область												
Ульяновская область												
ПФО, всего	12288,6	13563,9	12725,5	12440,1	13602,2	14182,1	15260,3	16855,7	16888,9	16146,3	15573,4	96,4

* По данным Росстата (2018 г.)

входящих в состав округа, оцениваются по абсолютным и относительным показателям ввода жилья в регионах (по данным Росстата РФ – ФСГС), в т. ч. по отношению к показателям предшествующих лет, с учетом площади территории и численности населения (табл. 1).

Ввод жилья в 2007–2017 гг. и прирост / спад объемов ввода жилья в 2017 г. к показателю 2016 г., в соответствии с отчетными данными Росстата РФ, приведен в табл. 2.

В связи с неоднократной корректировкой официальной статотчетности, опубликованные в разные годы цифры, характеризующие ввод жилья за один и тот же период (год), не всегда точно совпадают. Приведенные в табл. 2 цифры ввода жилья соответствуют цифрам, представленным Росстатом в год, последующий за отчетным.

В 2017 г. ввод жилья в ПФО, по данным Росстата, снизился на 3,6% к показателю 2016 г. (в 2016 г. снижение к показателю 2015 г. составляло 4,4%). Таким образом, снижение объемов ввода жилья в 2017 году в ПФО было значительнее, чем по РФ в целом (1,2%).

При этом в 8 регионах-субъектах РФ из 14, входящих в состав ПФО, в 2017 г. произошел рост объемов ввода жилья: в Республике Марий Эл, Республике Мордовия, Республике Татарстан, Удмуртской Республике, Пермском крае, Нижегородской, Пензенской и Ульяновской областях. Наиболее сильный спад объемов произошел в Кировской обл., где ввод жилья в 2017 г. составил 82,0% к показателю 2016 г. Но при этом ввод жилья в Республике Татарстан и Пензенской области был практически на уровне 2016 г.,

а у остальных регионов был в пределах 1,0–2,5%.

Лидером по объемам ввода жилья в ПФО с 2013 г. является Республика Башкортостан. За ней с небольшим отрывом следует Республика Татарстан. Третье место сохранила Самарская область. На последнем месте среди регионов ПФО находится Республика Мордовия.

В 2017 г. 9 из 14 регионов-субъектов РФ, входящих в состав ПФО, по объему ввода жилья превзошли уровень 1990 г. (на 1 меньше, чем в 2016 г. и 2015 г.). Наиболее значительно объемы ввода жилья возросли в Самарской области (150,4%) и Республике Татарстан (140,9%).

При более ровных, по сравнению с другими федеральными округами, темпах развития жилищного строительства, 5 регионов ПФО из 14 по объемам ввода жилья в 2017 г.



не достигли показателей 1990 г. Наихудшим в ПФО этот показатель является у Кировской области (63,2%).

В 2017 г. (как и в 2015 г. и 2016 г.) 12 регионов-субъектов РФ, входящих в состав ПФО, по объемам ввода жилья превзошли уровень докризисного 2008 года, показав в целом позитивную динамику развития жилищного строительства в 2009–2017 гг.

Соотношения показателей ввода жилья в 2017 г. по отношению к показателям 1990 г. и 2008 г., характеризующие динамику развития жилищного строительства в регионах-субъектах РФ, приведены на рис. 1 и рис. 2.

Между регионами ПФО имеются значительные различия, предопределяемые воздействием ряда факторов: численность и доходы населения, уровень экономического развития и др. (подробнее см. аналитический отчет «Российский оконно-фасадный рынок: итоги развития в 2000–2012 годах и перспективы на 2013–2015 годы», М.: ИЦ «ССК», 2013). Соответственно, значительно отличаются и объемы региональных строительных рынков.

Характеристикой развития строительства и стройиндустрии является так же показатель ввода жилья на 1 жителя (рис. 3). По данному показателю регионы ПФО за последние годы в значительной мере подравнились за счет увеличения объемов ввода жилья в ранее отстававших регионах. Разрыв между регионами-лидерами и отстающими регионами значительно сократился. По итогам 2017 г. лидером является Ульяновская область (0,78 кв. м на 1 чел.). Далее с близкими показателями (0,62–0,68 кв. м на 1 чел.) следуют 4 региона – Республика Марий Эл, Пензенская область, Татарстан, Башкортостан.

Ввод в действие объектов нежилой недвижимости в ПФО, по оценкам, снизился в 2017 г. примерно на 3–4%.

По итогам 2018 г. в ПФО ожидается прекращение снижения объемов ввода жилья и объектов нежилой недвижимости, т.е. стабилизация с переходом к росту в 2019 г.

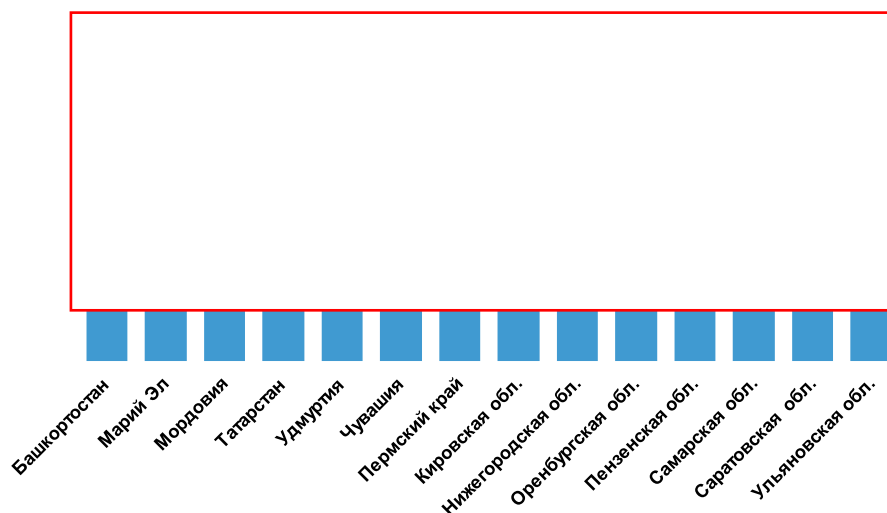


Рис. 1. Динамика жилищного строительства в регионах-субъектах РФ, входящих в состав ПФО: показатели ввода жилья 2017 г. к показателям 1990 г., в %

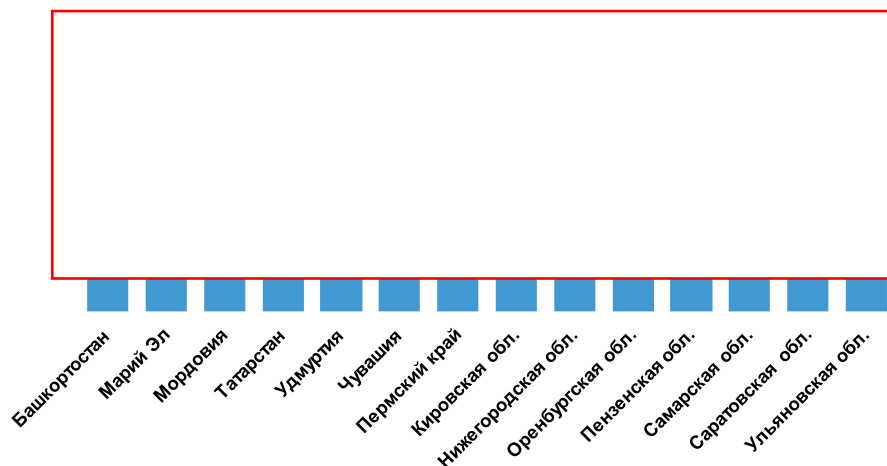


Рис. 2. Динамика жилищного строительства в регионах-субъектах РФ, входящих в состав ПФО: показатели ввода жилья 2017 г. к показателям 2008 г., в %

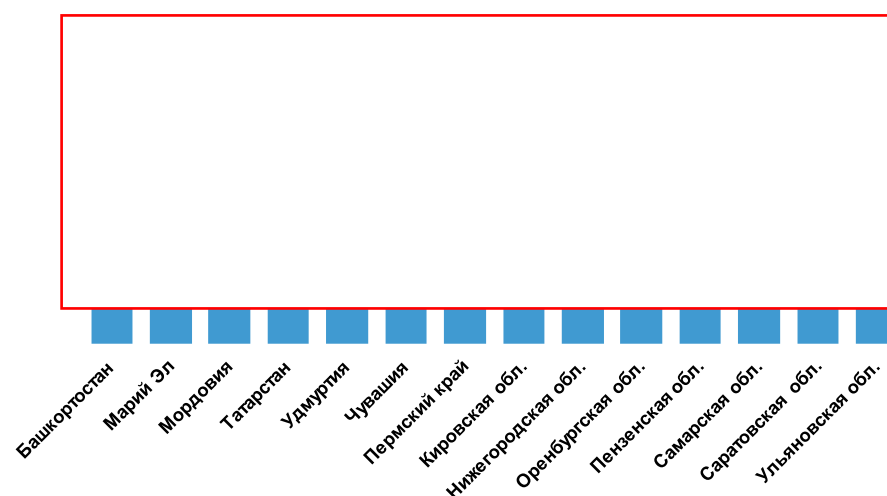


Рис. 3. Ввод жилья на 1 жителя в регионах-субъектах РФ, входящих в состав ПФО, в 2017 г.



Оконно-фасадный рынок ПФО. Методика расчета

Расчет объемов потребления оконных, фасадных и других светопрозрачных строительных конструкций (оконные, фасадные и витражные конструкции, конструкции остекления лоджий, балконов и веранд, конструкции строений, конструкции, смонтированные внутри зданий и сооружений; далее по тексту – «СПК») по регионам ПФО за 2017 год и предшествующие годы осуществлялся на основании следующих параметров:

- численность населения федерального округа и входящих в него регионов;
- среднедушевой доход населения округа и регионов;
- доля расходов на приобретение стройматериалов в структуре расходов домохозяйств;
- объемы жилищного строительства в округе и регионах (расчетное потребление СПК для нового жилищного строительства и реконструкции);
- объемы строительства зданий и сооружений не жилого назначения в округе и регионах (расчетное потребление СПК для этих целей);
- динамика объемов жилищного строительства в округе и регионах за 2000–2017 гг.;
- динамика объемов строительства зданий и сооружений не жилого назначения в округе и регионах за период 2005–2017 гг.;
- площадь существующего жилищного и не жилого региональных фондов;
- усредненная оценка объемов региональных оконно-фасадных рынков в 2008–2017 гг., полученная на основании экспертных оценок;
- темпы роста / спада на региональных оконно-фасадных рынках в 2000–2017 гг. (в сопоставлении со средними темпами по РФ).

Учитывались также поправки на действие ряда других факторов, включая региональные строительные программы.

Расчет объемов производства оконных и балконных дверных бло-

ков, с
и витр
ций ос
и вера
констр
зданий
сту –
за 201
осущес
– с
произ
(как п
и не во
– да
лей, по
ровани
– эк
изводс
– ф
тельно
за 200
– о
СПИ и
фасад
2017 г

Сво окс ПФ

1. С
ства С
риалов
сталь,
состав
(средн
интерв
в 2016
2. б
лени
за 201
кв. м
тельно
казате
м).
3. С
ства в
ков, с
констр
остекл
ранд (с
ций ст
руемых
состав
4. С
ния в П
сладны

ве-
рое-
ных
ста-
ком
сех
го-
иче-
нию
руга
про-
ных
ани-
ных
ком
дов
3%.
ФО
фе-
бъ-
ушу
5-е
гов
тре-
го-
ци-
бъ-
О).
со-
ито-
гам
фи-
дру-
пре-
отся
пре-
рак-
же-
лен-
ень
Су-
со-
ных
рот-
СПИ
нов.
ий-
еги-
кий
ад-
00–
18–



Таблица 3.

Расчетные суммарные объемы производства ОСПИ и потребления ОСПК в 2017 г. по регионам ПФО

Регион-субъект РФ	Производство в 2017 г., тыс. кв. м	К совокупному объему производства в ПФО в 2017 г., в %	Потребление в 2017 г., тыс. кв. м	К совокупному объему потребления в ПФО в 2017 г., в %	Баланс (производство – потребление), тыс. кв. м	Баланс, в %, к объему потребления региона
Респ. Башкортостан						
Респ. Марий Эл						
Респ. Мордовия						
Респ. Татарстан						
Удмуртская Респ.						
Чувашская Респ.						
Пермский край						
Кировская обл.						
Нижегородская обл.						
Оренбургская обл.						
Пензенская обл.						
Самарская обл.						
Саратовская обл.						
Ульяновская обл.						
Всего						

Региональные объемы производства и потребления

Ра...
СПИ...
риало...
блени...
по ре...
лены...
По...
в ПФО...
гам 20...
далее...
ская с...
ская с...
ствую...
произ...
обл., з...
По...
ди те...
сте Т...
стан и...
Сам...
Перм...
шести...
но бли...
Су...
щих р...
СПИ в...
еме п...
вила с...
На...
ланс...
имеет...
в зна...

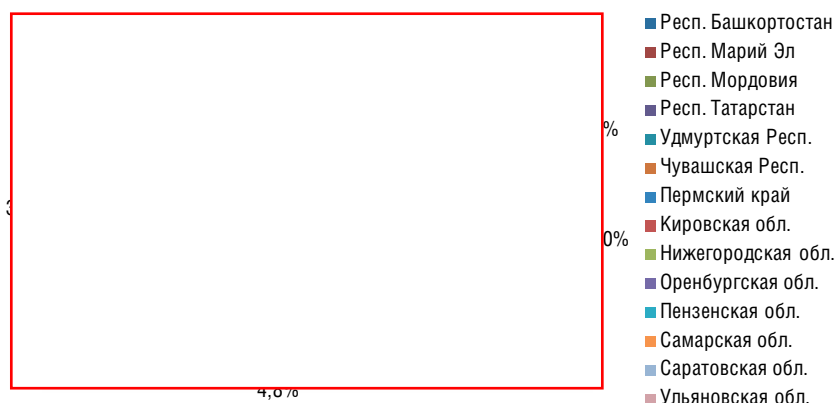


Рис. 4. Долевое распределение объемов производства ОСПИ между регионами ПФО

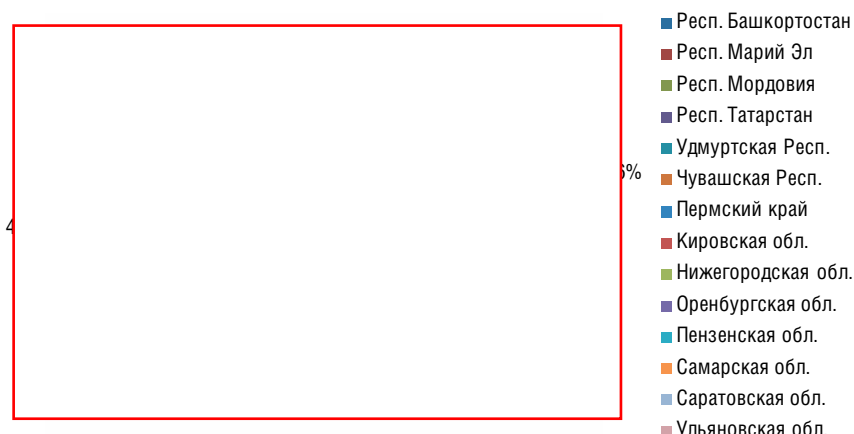


Рис. 5. Долевое распределение объемов потребления ОСПК между регионами ПФО

вляется поставка СПИ в другие регионы ПФО, а также регионы УФО, ЦФО, СЗФО. Положительный баланс «производство-потребление» имеют

так же Чувашская Республика, Удмуртская Республика, Самарская, Нижегородская и Саратовская области (всего – 6 регионов).



Таблица 4.

Товарооборот ОСПИ между регионами ПФО

Регионы ПФО	Вывоз в регионы ПФО и др.		Ввоз из регионов ПФО и др.		Баланс «произ- водство- потребле- ние»
	Регионы вывоза	Число реги- онов ПФО	Регионы ввоза	Число реги- онов ПФО	
1	2	3	4	5	6
Республика Башкортостан	Татарстан, Удмуртия		Татарстан, Удмуртия, Чувашия, Пермский край		
Республика Марий Эл	Нижегородская область, Удмуртия				
Республика Мордовия	Нижегородская область, ЦФО				
Республика Татарстан	Удмуртия, Самарская область, ЦФО				
Удмуртская Республика	Татарстан, Марийский край, Пермский край				
Чувашская Республика	Татарстан, Ульяновская область, ЦФО				
Пермский край	Татарстан, Марийский край, Самарская область, ЦФО				
Кировская область	Нижегородская область, Пермский край				
Нижегородская область	Марийский край, Татарстан, Саратовская область, ЦФО				
Оренбургская область	Самарская область, УФО				
Пензенская область	Саратовская область, Мордовия				
Самарская область	Башкортостан, Удмуртия, Пензенская область				
Саратовская область	Пензенская область, Ульяновская область, ЦФО				
Ульяновская область	Самарская область, Чувашия				
			Татарстан, пермский край, регионы ЦФО		

Ос-
ют от
водст-
значи-
ется
на, О
обл.,
около
крыва
регио
27%;
в Рес

кон-
ков,
све-
кон-
ФО,
ФО
ных
ре-
ами
де-
ные



Таблица 5.

Групповое распределение заводов компаний, представленных в аналитическом отчете «РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА. Ведущие производители оконных и фасадных конструкций ПФО» (2018), по регионам ПФО, в зависимости от объемов производства в 2017 г.

Регионы ПФО	Кол-во заводов компаний с производством за 2017 г., тыс. кв. м					Итого
	Более 100	75–100	50–75	25–50	10–25	
1	2	3	4	5	6	7
Республика Башкортостан						
Республика Марий Эл						
Республика Мордовия						
Республика Татарстан						
Удмуртская Республика						
Чувашская Республика						
Пермский край						
Кировская обл.						
Нижегородская обл.						
Оренбургская обл.						
Пензенская обл.						
Самарская обл.						
Саратовская обл.						
Ульяновская обл.						
Всего						

• Малые – с объемом производства до 10 тыс. кв. м в год.

При анализе деятельности в 2008–2018 гг. компаний-производителей СПИ учитывалось, что:

1. Часть компаний, позиционирующиеся в качестве производителей ОСПИ, в действительности таковыми не являются. Эти компании осуществляют монтаж ОСПК, выполняют дилерские функции или являются специализированными монтажными подразделениями компаний-производителей.

2. Наряду с продажей и монтажом СПИ собственного изготовления, многие компании осуществляют также продажу и монтаж СПИ других производителей. То есть одновременно выступают как в качестве производителей, так и в качестве дилеров.

3. Компания-производитель может действовать на рынке под различными наименованиями (наименование юридического лица, торговой марки и др.). Чаще это относится к производителям оконных блоков из ПВХ-профилей, работающим одновременно с несколькими конкури-

рующими профильными системами и не желающим обострять отношения с отдельными поставщиками.

4. За последние годы сформировались торгово-промышленные группы, состоящие из нескольких юридических лиц. Обычно они объединяют в своем составе производителей оконных блоков, сбытовые и монтажные фирмы, а также компании, занятые другими видами деятельности. При этом все компании группы позиционируются в качестве производителей (с идентичными показателями объемов и мощности производства).

Все это заметно искажает общую картину, затрудняет учет реальных объемов производства и определение реальной численности производителей.

Во всех указанных случаях имеет место «двойной счет» или даже более чем двойной. Как правило, в многочисленных публикациях, «оценках» рынка и «маркетинговых исследованиях» 2006–2017 гг. данный фактор не учитывался, что постоянно приводило (и продолжает приводить) к значительному завышению получаемых сводных результатов.

Таблица 6.

Расчетные суммарные объемы производства в 2017 г. заводов ведущих компаний, представленных в аналитическом отчете «РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА. Ведущие производители оконных и фасадных конструкций ПФО» (2018), по регионам ПФО

Регионы ПФО	Суммарные объемы производства компаний с производством за 2017 г., тыс. кв. м					Итого
	Более 100	75–100	50–75	25–50	10–25	
1	2	3	4	5	6	7
Республика Башкортостан						
Республика Марий Эл						
Республика Мордовия						
Республика Татарстан						
Удмуртская Республика						
Чувашская Республика						
Пермский край						
Кировская обл.						
Нижегородская обл.						
Оренбургская обл.						
Пензенская обл.						
Самарская обл.						
Саратовская обл.						
Ульяновская обл.						
Всего						

2010–2012 гг., еще более увеличился в период рецессии 2013–2017 гг.

3. В 2013–2017 гг. часть компаний, находящихся на территории ПФО, по различным причинам изменила наименование или юридический статус. Наблюдались случаи банкротства (в т. ч. преднамеренного), но сравнительно немногочисленные.

4. Часть компаний-производителей СПИ (преимущественно, мелкие), которые ранее совмещали производственные и дилерские функции, в 2015–2017 гг. остановили производство, перешли в категорию дилеров более крупных компаний или сменили профиль деятельности. Часть средних компаний, снизили объемы производства, некоторые закрылись.

5. В целом с рынка ПФО за пять лет кризиса ушло более 50% компаний, существовавших в 2012 году. Но за счет выхода на рынок новых производителей сокращение общего числа компаний по округу оказалось менее значительным – в пределах 20%. Более того, даже в период сильного спада 2015–2016 гг. было

Подробнее см. аналитический отчет «Российский оконно-фасадный рынок. Итоги развития в 2000–2017 годах и перспективы на 2018–2020 годы».

Групповое распределение заводов ведущих компаний, представленных в новом аналитическом отчете «РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА. Ведущие производители оконных и фасадных конструкций ПФО» (ИЦ «ССК», 2018), в зависимости от объемов производства в 2017 году, приведено в табл. 5.

Расчетные суммарные объемы производства заводов ведущих компаний по регионам ПФО в 2017 году представлены в табл. 6.

Анализ деятельности в 2008–2018 гг. компаний-производителей СПИ ПФО показал, что:

1. Число предприятий-производителей СПИ из всех видов рамных материалов на территории ПФО в 2017 г. составляло около **820** (цифры соответствуют средним значениям в доверительном интер-

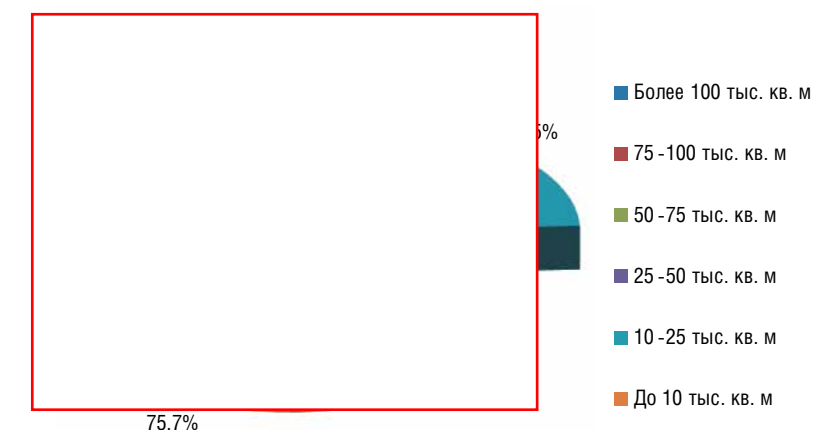


Рис. 6. Распределение групп заводов (цехов, производственных участков) компаний-производителей СПИ, в зависимости от объемов их производства в 2017 г., в совокупном количестве предприятий-производителей СПИ в ПФО, в %

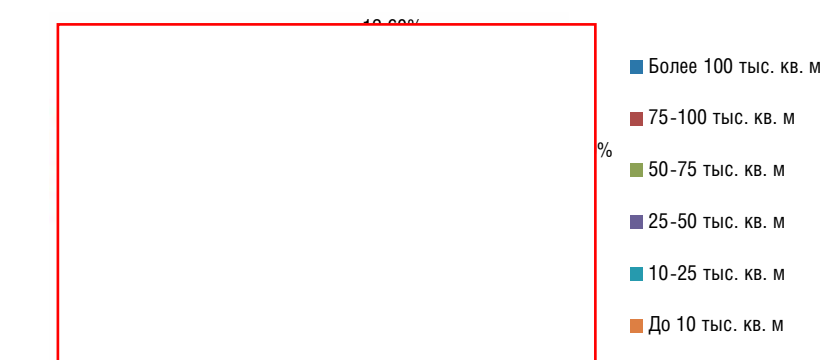


Рис. 7. Распределение групп заводов (цехов, производственных участков) компаний-производителей СПИ, в зависимости от объемов их производства в 2017 г., в совокупном объеме производства СПИ в ПФО, в %

Региональные лидеры. Ведущие компании-производители СПИ в регионах-субъектах ПФО

Таблица 7.

Регионы-субъекты РФ	Компании	Местонахождение производства (город, регион)
1	2	3
Республика Башкортостан		
Республика Марий Эл		
Республика Мордовия		
Республика Татарстан		
Удмуртская Республика		
Чувашская Республика		
Пермский край		
Кировская область		
Нижегородская область		



Регионы-субъекты РФ	Компании	Местонахождение производства (город, регион)
1	2	3
Оренбургская область		
Пензенская область		
Самарская область		
Саратовская область		
Ульяновская область		

Небольшой рост отмечен впервые

Региональные лидеры

Ведущие компании-производители ОСПИ в регионах-субъектах РФ, входящих в состав ПФО – региональные лидеры 2017 г. – представлены в табл. 7.

Перспективы

Воздействие отраслевого кризиса

со
ре
сп
об
сп
Ре
«л
вы
ва
дители СПИ. Общее число компаний



ДЕЛОВОЙ КЛИМАТ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ В III КВАРТАЛЕ 2018 ГОДА

Центр конъюнктурных исследований Института статистических исследований и экономики знаний Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» представляет информационно-аналитический материал о состоянии делового климата в строительстве в III квартале 2018 г.

В докладе использованы результаты ежеквартальных опросов, проводимых Федеральной службой государственной статистики среди руководителей более 6 тыс. строительных организаций¹, различных по численности занятых, в 82 субъектах Российской Федерации.

Ключевые отраслевые тенденции

- Преобладание, как и во II квартале 2018 г., отрицательных предпринимательских оценок² относительно общей экономической ситуации в строительном секторе;

- Доминирование негативных мнений участников опроса в оценках основных производственных и финансовых показателей;

- Незначительная позитивная корректировка главного композитного индикатора исследования – Индекса предпринимательской уверенности (ИПУ)³ на 2 п. п. до значения (–20%);

- Достаточно позитивные прогнозы относительно производственной деятельности в IV квартале.

Основной результирующий композитный индикатор исследова-

ния – сезонно скорректированный Индекс предпринимательской уверенности в строительстве в III квартале 2018 г. – замедлил снижение, его значение возросло относительно предыдущего квартала на 2 п. п. и достигло отметки (–20%).

Относительному улучшению ИПУ способствовал в основном компонент индикатора, характеризующий уровень портфеля заказов. Так, доля респондентов, сообщивших о «нормальном» и «выше нормального» уровнях портфеля зака-

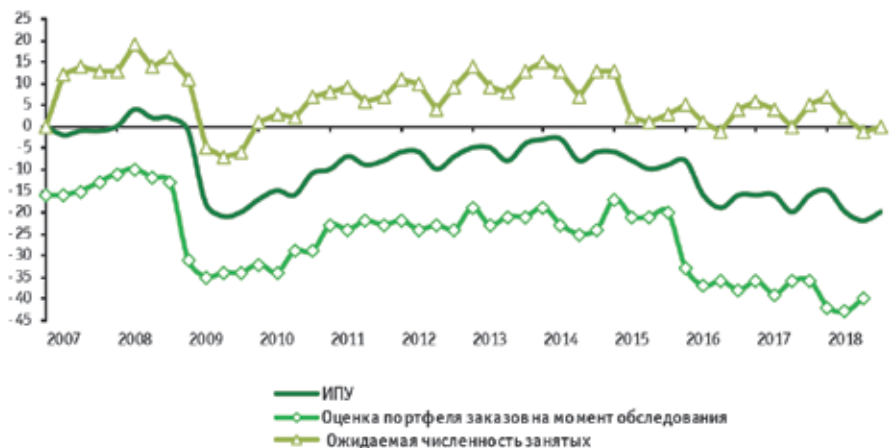


Рис. 1. Динамика индекса предпринимательской уверенности и его компонентов в строительстве в процентах

Источник: Росстат; Центр конъюнктурных исследований ИСИЭЗ НИУ ВШЭ

Таблица 1
Оценки основных показателей деятельности строительных организаций балансы⁴, в процентах

Наименование	2017	2018	
	III квартал	II квартал	III квартал
Индекс предпринимательской уверенности	–16	–22	20
Число заключенных договоров	–8	–8	8
Физический объем работ	–5	–8	11
Численность занятых	–11	–14	15
Цены на строительно-монтажные работы	+40	+38	+38
Цены на строительные материалы	+70	+67	+67
Обеспеченность собственными финансовыми ресурсами	–16	–6	7
Обеспеченность кредитными и заемными финансовыми ресурсами	–2	–3	–2
Прибыль	–3	+5	+8

Источник: Росстат; Центр конъюнктурных исследований ИСИЭЗ НИУ ВШЭ.

¹ Выборка репрезентативна по территориальному признаку, а также по различным группам организаций по численности занятых и формам собственности.

² Проведена сезонная корректировка временных рядов показателей деятельности строительных организаций.

³ Индекс предпринимательской уверенности в строительстве рассчитывается как среднее арифметическое значение балансов оценок уровня портфеля заказов и ожидаемых изменений численности занятых, в процентах.

⁴ Баланс – разность долей респондентов, отметивших «увеличение» и «уменьшение» значения показателя по сравнению с предыдущим периодом, или разность долей респондентов, отметивших уровень показателя как «выше нормального» и «ниже нормального» в отчетном периоде, в процентах.



зов в своих организациях возросла по сравнению с предыдущим кварталом на 2 п. п. и составила 58%.

ИПУ в строительстве (–20%) в отчетном периоде повторил значение индикатора в I квартале 2018 г.

Практически все оценки основных производственных и финансовых показателей строительных организаций в III квартале 2018 г. продолжали оставаться в отрицательной зоне.

Исходя из обобщенных мнений руководителей строительных организаций, выявленных в результате предпринимательского опроса в III квартале 2018 г., можно утверждать, что вид деятельности «Строительство» продолжает сохранять статус самой проблемной отрасли экономики страны среди всех базовых видов деятельности, функционируя уже продолжительный период по рецессионно-стагнационному сценарию.

Учитывая практическое отсутствие акцентированных позитивных изменений основных показателей строительной деятельности в III квартале, рост ИПУ на 2 п. п. до отметки (–20%) можно интерпретировать как слабый положительный сигнал, хотя значение ИПУ в отчетном квартале было всего лишь на 1 п. п. выше, чем в кризисном для отрасли II квартале 2009 г. В настоящее время основным позитивным слоганом для строительства становится «замедление падения».

Незначительный позитив в сентябре выявил и Росстат. Так, объемом строительных работ в сентябре увеличился по сравнению с соответствующим периодом прошлого года на целых 0,1%, хотя темп роста за девять месяцев в целом находился в отрицательной зоне (99,3%).

Наши осторожные прогнозы в начале 2018 г. о возможном начале компенсационного роста от-

расли ближе к концу текущего года, похоже не оправдываются. По-видимому, ожидаемое начало заметного восстановительного процесса надо перенести примерно на середину 2019 г., когда девелоперы постепенно освоятся и выйдут из «новой неопределенности», связанной с законодательными и нормативными перестроениями в отрасли. Возможными драйверами начала компенсационного роста в следующем году станут инфраструктурные объекты, объекты ВПК, активизация реновации и накопившийся за последние 5 лет отложенный спрос на жилье со стороны населения, а также на производственные объекты в целях расширения и модернизации бизнеса со стороны экономических агентов. Вместе с тем, перечисленным возможным позитивным процессам могут помешать резкий рост количества застройщиков-банкротов. По данным конъюнктурного опроса, в III квартале на строительном рынке функционировало примерно 18–20% подрядных организаций, находящихся в предбанкротном состоянии⁵. При этом, по данным Росстата, в экономическом виде деятельности

«Строительство» за январь–август 2018 г. доля убыточных организаций составила 30%. Хотя данное значение примерно сопоставимо с соответствующим значением по экономике в целом, оно более чем на 2 п. п. хуже, чем в аналогичном периоде прошлого года, т. е. наблюдается негативная тенденция изменения указанного показателя.

Эффективности работы подрядчиков не способствует рост незавершенного строительства и брошенных без консервации строений. По заявлению главы Счетной палаты А. Кудрина, их стоимость, включая госзатраты, составляет 2,5 трлн. рублей и включает несколько тысяч объектов. Одновременно

при этом начинается строительство новых объектов. Подобное расточительство негативно отражается не только на снижении эффективности «Строительства» в частности, но и экономики в целом. Сегодня очевидно, что со следующего года увеличатся темпы роста себестоимости строительных работ. Это будет в первую очередь связано с реформой 214-ФЗ, по крайней мере, на начальном этапе. Отрицательную роль сыграет неминуемый рост цен на стройматериалы, производители которых будут вынуждены с 1 января следующего года увеличить сумму уплачиваемого налога на добавленную стоимость на более чем 11% из-за законодательного роста НДС с 18 до 20%. Вдобавок подрядчики практически лишаются возможности использовать «бесплатные» средства дольщиков, а вместо данного механизма вынуждены финансировать свою деятельность за счет кредитов уполномоченных банков, взятых под определенный процент. Не совсем ясно, как будет складываться в ближайшей перспективе экономическая ситуация в стране, особенно на фоне повышенной геополитической, курсовой и ожидаемой инфляционной турбулентности. Негативная направленность перечисленных процессов наряду с возможным ростом ипотечной ставки, отсутствием заметного роста реальных располагаемых денежных доходов населения и прибыльности хозяйствующих субъектов может резко ограничить платежеспособность конечных потребителей строительных услуг и вывести, в лучшем случае, строительную отрасль из зоны рецессии в зону стагнации.

Нельзя забывать, что помимо специфических отраслевых проблем «строительство» испытывает давление и сегодняшних общеэкономических системных проблем, таких как (расставлены не в по-

⁵ Организации, у которых на протяжении трех и более кварталов выявляется отрицательная динамика финансовой составляющей (прибыль и собственные финансовые ресурсы), физического объема выполненных работ, числа заключенных договоров (портфель заказов) и численности занятых.



рядке интенсивности давления на экономику): слабый уровень инфраструктуры, высокий износ основных фондов; чрезмерное государственное регулирование в сочетании с повышенной коррупционной составляющей и административной нагрузкой (два последних фрагмента особенно характерны для вида экономической деятельности «строительство»); отсутствие долговременных и устойчивых «правил игры» между государством и бизнесом; далеко не самый благоприятный предпринимательский климат; санкционная нагрузка; относительно низкая производительность труда; требующие улучшения институты развития и вдобавок все больше проявляющиеся демографические проблемы, выраженные в сокращении численности занятых в самых производительных и инновационных средневозрастных группах населения, на фоне входа в предпенсионный и пенсионный возраст наиболее квалифицированных рабочих (данная проблема для промышленности и строительства стоит весьма остро).

Производственная программа. Обеспеченность заказами. Физический объем работ

В III квартале 2018 г. в отрасли замедлилась тенденция сокращения спроса на услуги подрядных организаций. Доля респондентов, охарактеризовавших фактическое состояние уровня спроса (портфеля заказов на момент опроса) своих организаций как «ниже нормального», уменьшилась на 2 п. п. (42%). В результате баланс оценок уровня показателя подрос относительно значения предыдущего квартала, составив (– 40%).

В оценках изменения основных показателей производственной деятельности («число заключенных договоров» и «физический объем работ») продолжилась отрицательная динамика.

Баланс оценок изменения числа заключенных договоров не из-



Рис. 2. Динамика оценок изменения физического объема работ и числа заключенных договоров в строительных организациях балансы, в процентах

Источник: Росстат; Центр конъюнктурных исследований ИСИЭЗ НИУ ВШЭ.



Рис. 3. Динамика среднего уровня загрузки производственных мощностей в строительных организациях, в процентах

Источник: Росстат; Центр конъюнктурных исследований ИСИЭЗ НИУ ВШЭ.

менился и, как и в предшествующем квартале, составил (– 8%).

Сохранившиеся негативные тенденции в динамике числа новых заказов сказались на физическом объеме выполненного работ. Доля компаний, в которых наблюдалось уменьшение объемов строительства, возросла по сравнению со II кварталом 2018 г. на 2 п. п. В итоге баланс оценок изменения показателя снизился до (–11%).

На момент опроса строительные организации были **обеспечены заказами** в среднем на 6 месяцев. При этом наибольшая группа компаний (26%) имели в своем портфеле договоры на срок от 1 до 3 месяцев, 10% – более года.

В III квартале 2018 г. показатель использования производственных мощностей в строительной отрасли – **средний уровень загрузки** – составил 61%, что на 2 п. п. выше, чем в предыдущем квартале. У 15%

организаций мощности были загружены не более 30%, у 17% – от 51 до 60%, у 11% – свыше 90%.

При сложившейся производственной конъюнктуре подавляющее большинство руководителей предприятий (92%) считали, что имеющихся мощностей относительно спроса на ближайший год будет достаточно или более чем достаточно.

Численность занятых

В оценках представителей строительного бизнеса текущих изменений на рынке труда сохранилась негативная динамика. Доля руководителей строительных организаций, сокративших в III квартале 2018 г. **численность занятых**, преобладала над теми, кто увеличил штаты своих организаций. В результате баланс оценок изменения численности работников составил (–15%),



Рис. 4. Динамика оценок изменения численности занятых в строительных организациях балансы, в процентах

Источник: Росстат; Центр конъюнктурных исследований ИСИЗЗ НИУ ВШЭ.



Рис. 5. Динамика оценок изменения цен на строительно-монтажные работы и строительные материалы в строительных организациях балансы, в процентах

Источник: Росстат; Центр конъюнктурных исследований ИСИЗЗ НИУ ВШЭ.



Рис. 6. Динамика оценок изменения обеспеченности собственными, кредитными и заемными финансовыми ресурсами в строительных организациях балансы, в процентах

Источник: Росстат; Центр конъюнктурных исследований ИСИЗЗ НИУ ВШЭ.

что ниже оценки предшествующего квартала на 1 п. п.

В следующем квартале, по мнению 72% участников опроса, принципиальных изменений на рынке строительного труда не предвидится, а доля негативных настроений совпала с долей позитивных (баланс оценок показателя (0%)).

Динамика цен

В III квартале 2018 г., как и в предыдущем квартале, доля организаций, руководители которых сообщили о повышении **цен на строительно-монтажные работы**, составила 42%, а доля организаций, в которых отметили рост **цен на строительные материалы** – 69%.

По-прежнему в строительном бизнесе темпы роста стоимости строительных материалов опережают темпы роста тарифов на строительно-монтажные работы.

Оценивая ближайшие перспективы изменения ценовой политики в отрасли, практически две трети (68%) представителей строительного бизнеса полагали, что в IV квартале 2018 г. дальнейший рост цен на стройматериалы сохранится, а четверо из десяти (41%) собирались увеличить расценки на работы своих организаций.

Финансовое положение

Исходя из итогов проведенного опроса, в III квартале 2018 г. в отрасли сохранилась негативная динамика оценок предпринимателями показателей, характеризующих финансовое состояние строительных организаций.

Наблюдаемое в течение последних трех кварталов замедление сокращения обеспеченности подрядных организаций **собственными финансовыми средствами** сменилось тенденцией к ее ускорению. Это произошло в основном за счет уменьшения доли строительных компаний, сообщивших о росте по сравнению с предыдущим периодом собственных финансовых средств. Баланс оценок изменения показателя снизился по сравнению со II кварталом 2018 г. на 1 п. п. и составил (–7%).

По сравнению со II кварталом 2018 г. в отрасли увеличилась доля предпринимателей,

сообщивших об увеличении заимствованных финансовых средств. В итоге баланс оценок предпринимателями изменения **обеспеченности организаций кредитными и заемными финансовыми средствами** поднялся относительно значения предшествующего квартала на 1 п. п. (–2%). При этом каждый пятый участник строительного бизнеса вообще не пользовался кредитами.

Результаты опроса показали, что в строительстве замедлилась

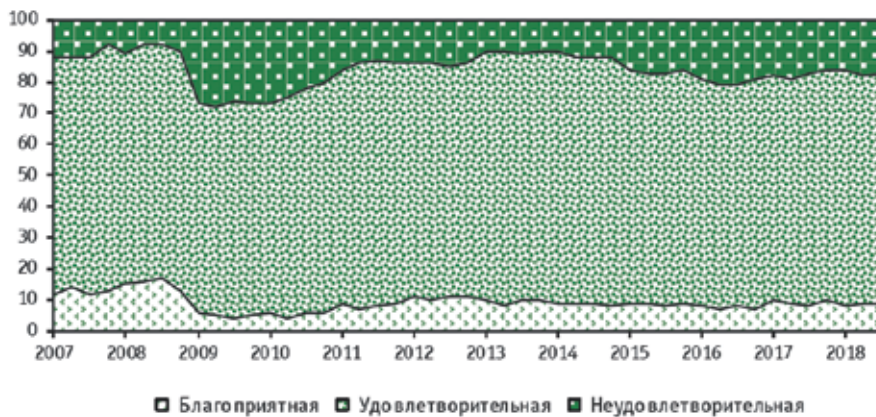


Рис. 7. Динамика оценок экономической ситуации в строительных организациях
Источник: Росстат; Центр конъюнктурных исследований ИСИЗЗ НИУ ВШЭ.

общей **экономической ситуации** преобладали над позитивными. Доля респондентов, охарактеризовавших ситуацию «неудовлетворительной» (17%) практически вдвое превосходила долю тех, кто считал ее «благоприятной» (9%). Баланс оценки уровня показателя в текущем квартале поднялся по сравнению с предыдущим кварталом на 1 п. п., составив (–8%). При этом практически три четверти (74%) представителей строительного бизнеса были удовлетворены сложившейся ситуацией.

Факторы, ограничивающие производственную деятельность строительных организаций



Рис. 8. Оценки факторов, ограничивающих производственную деятельность строительных организаций
Источник: Росстат; Центр конъюнктурных исследований ИСИЗЗ НИУ ВШЭ.

В процессе своей деятельности участники строительной индустрии подвергаются влиянию ряда негативных факторов, сдерживающих развитие производства. В III квартале 2018 г. традиционным лидером среди лимитирующих факторов оставался высокий уровень налоговой нагрузки. Так, практически четверо (37% респондентов) из десяти руководителей подрядных организаций указали на него. Вторым по значимости фактором предприниматели называли «высокую стоимость материалов конструкций и изделий», причем второй квартал подряд отмечается рост доли участников опроса, упоминающих его (30% респондентов). Несколько снизилась доля предпринимателей, испытывающих «недостаток заказов на работы» (28 против 30% в предыдущем квартале). Как и кварталом ранее, практически каждого четвертого (26%) участника опроса беспокоила «неплатежеспособность заказчиков».

тенденция спада **инвестиционной активности**. В отчетном квартале баланс оценки изменения данного показателя поднялся относительно значения предшествующего квартала на 2 п. п. и составил (–4%). Вместе с тем, в 27% подрядных организаций инвестирование, как явление, отсутствовало.

На момент опроса **средняя обеспеченность организаций** отрасли **финансированием** составила 5

месяцев. Наибольшая доля (29%) предприятий была профинансирована на срок от 1 до 3 месяцев, 8% – более года.

Экономическая ситуация в строительных организациях

В III квартале 2018 г. негативные оценки руководителей строительных организаций относительно



ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС «КАРАМЕЛЬ» В МОСКВЕ

В жилом комплексе «Карамель» на севере Москвы в каждой квартире предусматривались балконы, **выступающие за плоскость фасада**. «Эффект градусника», **который они неизбежно создают, архитекторы** Андрей Романов и Екатерина Кузнецова (**ADM Architects**) трансформировали пластической игрой вертикальных элементов «шоколадных» оттенков.

Работа в условиях плотной городской застройки – это всегда работа с множеством ограничений. Но когда дом достается «в наследство» с уже заложенными «генами» точечной застройки и этажности и при этом обладает рядом выраженных «врожденных пороков» – это работа с ограничениями на качественно ином уровне. Когда приходится на живом растущем «организме» – строящемся доме – делать высокоточную «хирургическую операцию» и надеяться, что обойдется без осложнений. В случае с ЖК «Карамель» ситуация была именно такова: стройка началась, расположение дома и двора было зафиксировано, и требовалось глубоко переработать проект, не меняя конфигурацию и этажность. Архитекторы компании ADM провели полную переконфигурацию двух под-

земных уровней и первого этажа, взяли на себя функцию генпроектировщика, сделали заново стадии проекта (П) и рабочей документации (РД), прошли экспертизу и получили архитектурно-градостроительное решение (АГР). И чудо произошло: даже на этом этапе архитекторам удалось избавиться от «врожденных пороков», изменив и структуру, и, в некотором роде, идеологию комплекса. Так, если по старому проекту подъезды предусматривались с внутренней стороны дома, и к ним через двор был свободный доступ машин, то в новом проекте появился один центральный подъезд с просторным лобби. Вход сюда организован с внешней стороны, и можно пройти либо в закрытый двор, либо к одной из двух лифтовых групп, ведущих каждая в свою секцию дома, либо в магазины, которые занимают значительную часть первого этажа и «смотрят» витринами и входами на улицу. Что же касается автомобилей, то они сразу с улицы заезжают в двухуровневый подземный паркинг, и двор для них оказывается закрыт. Оставалось найти приемлемое решение для бетонной ramпы на задней границе участка – будучи объ-

единенной с вентиляционными камерами и другими техническими помещениями, она превратилась в масштабное сооружение высотой более 3 м и длиной почти 10 м – такой объем «съедал» пространство двора едва ли не полностью. Архитекторы интегрировали его в дворовое пространство с засаженным газоном и деревьями, выделили часть бетонной поверхности под детские площадки, клумбы и зоны отдыха со скамейками. И получили многоуровневый двор, насыщенный различными функциями, связанными с перепадом высот. Дворовая территория превратилась в прогулочный слалом-терренкур.

Впрочем, пожалуй, главная проблема, с которой пришлось столкнуться архитекторам, – это балконы, изначально заложенные практически в каждой квартире. На момент переработки проекта квартиры уже продавались и работать пришлось «на ходу» – прежде всего над тем, чтобы избавиться от известного эффекта «градусников», в которые складываются выстроенные друг над другом остекленные лоджии, придавая застройке наших городов этакий легко узнаваемый привкус. Несмотря на то, что переносить лод-





жию было нельзя, Андрею Романову и Екатерине Кузнецовой удалось в значительной степени нивелировать эффект или, как минимум, отвлечь от него внимание.

«Пластическая операция» проводилась сразу по нескольким направлениям: в плоскости – чередованием прозрачных и непрозрачных поверхностей разной ширины и в объеме – выступающими разномасштабными элементами, от корзины для кондиционера до вертикального блока балконов. И, наконец, по всему фасаду – за счет цветов и фактур: тонкие крупноформатные керамические плиты разных оттенков палевого цвета, похожие на известняк, создают полутонный акварельный фон, делая здание и впрямь немного похожим на гигантскую конфету типа «раковой шейки» и оправдывая гастрономическое название комплекса. На стеклянных лоджиях они превращаются в хрупкие, почти белого цвета перемычки, уверенно расчерчивающие массивы стекла. Здесь, на лоджиях, этажи объединены по два, и возникает другой ритм – как будто один дом прорастает сквозь другой.

Эта многослойная структура перемежается полосами из алюминиевых профилей, окрашенных в различные «шоколадные» цвета – от белого («молочного») до темного («горького»). Они скрывают кондиционеры при лоджиях, сбивая вертикаль своим шахматным ритмом чередующихся вставок. Те же полосы оформляют отдельные ящики

для кондиционеров, разбросанные по стенам намеренно-асимметрично, также ради оживления и ухода от чрезмерной предсказуемости.

На фасадах дома выделяются пилоны, отделанные горизонтальными профилями, окрашенными так же в различные «шоколадные» цвета. Они уравнивают вертикаль, которая здесь определенно преобладает, поскольку придает необходимые современному дому стройность и изящество форм. Стройность создается линиями лоджий, вертикальными пропорциями окон и пилонов, которые при соблюдении нормативных противопожарных 120 см между этажами получили в нижней части серые вставки, визуально увеличивающие вертикальный контур проемов окон.

Архитекторы компании ADM – мастера создания многослойных, объемно-графических фасадов. В данном случае задачей было – изменить скучный предсказуемый объем, при этом уйти от перегруженности специальными оформительскими решениями. Несложно заметить родство использованных в данном проекте решений с архитектурой отеля Hilton Duple Tree на Ленинградском проспекте: то же сочетание живописных пятен с дробной графикой линий, та же игра проемов, то широких, то узких, тот же непростой, но логичный узел вертикалей и горизонталей. Но другие масштаб и функция, другие материалы: там были известняк и керамика, здесь – керамика стен и алюминиевые профили. Но набор приемов близкий, что совершенно нормально: авторы развивают свой подход, применяют его к новой задаче. Так что из банальной высотки с монотонными рядами балконов и потенциально неуютной территорией «Карамель» превратилась в комплекс бизнес – класса со всеми «вытекающими»: узнаваемым архитектурным обликом, зеленым двором без машин, открытым первым этажом, подземным паркингом и квартирами площадью от 54 до 228 кв. м с панорамным остеклением.

Источник: <http://adm-arch.ru/>

О ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ В III КВАРТАЛЕ 2018 ГОДА

Выборочное обследование деловой активности строительных организаций в III квартале 2018 г. проводилось по состоянию на 10 августа 2018 года. В нем приняли участие 6,2 тыс. строительных организаций, различных по численности занятых и формам собственности, в том числе 4,6 тыс. субъектов малого предпринимательства (без микропредприятий).

Обобщенная оценка конъюнктуры в строительстве. В III квартале 2018 г. руководители 73% строительных организаций оценили экономическую ситуацию в строительстве как «удовлетворительную», 17% — как «неудовлетворительную» и 10% — как «благоприятную».

В IV квартале 2018 г. 72% руководителей строительных организаций не ожидают ее изменения, 19% — считают, что экономическая ситуация в строительстве улучшится, 9% — ожидают ее ухудшения.

Баланс оценок экономической ситуации в строительстве, рассчитанный как разница между процентом положительных и процентом отрицательных ответов респондентов, в III квартале 2018 г. составил (–7%). По прогнозам руководителей, в IV квартале 2018 г. баланс оценок изменения данного показателя составит (+10%).

Индекс предпринимательской уверенности в III квартале 2018 г. составил –22%, что на 2 процентных пункта ниже, чем во II квартале 2018 г., и на 6 пункта ниже III квартала 2017 г.

Производственная деятельность строительных организаций. Средняя обеспеченность заказами в III квартале 2018 г. по сравнению со II кварталом 2018 г. не изменилась и составила 6 месяцев. Среди субъектов малого предпринимательства средняя обеспеченность заказами составила 4 месяца.

В III квартале 2018 г. доля организаций, у которых **производственная программа** соответствовала «нормальному» уровню, составила

55%; доля тех, кто оценил ее «ниже нормального» уровня — 43%.

В III квартале 2018 г. доля организаций, у которых отмечено увеличение объема работ, выполняемых по виду деятельности «Строительство», составила 26%, доля организаций, у которых зафиксировано его уменьшение 25% (во II квартале 2018 года 22% и 28%). Баланс оценки изменения этого показателя в III квартале 2018 г. составил (1%) против (–6%) во II квартале 2018 года. Среди субъектов малого предпринимательства 24% руководителей отметили увеличение объема работ, выполняемых по виду деятельности «Строительство», на уменьшение указало 29%.



Динамика индекса предпринимательской уверенности в строительстве в процентах

Оценки основных показателей деятельности строительных организаций баланс оценок, в процентах

Таблица 1

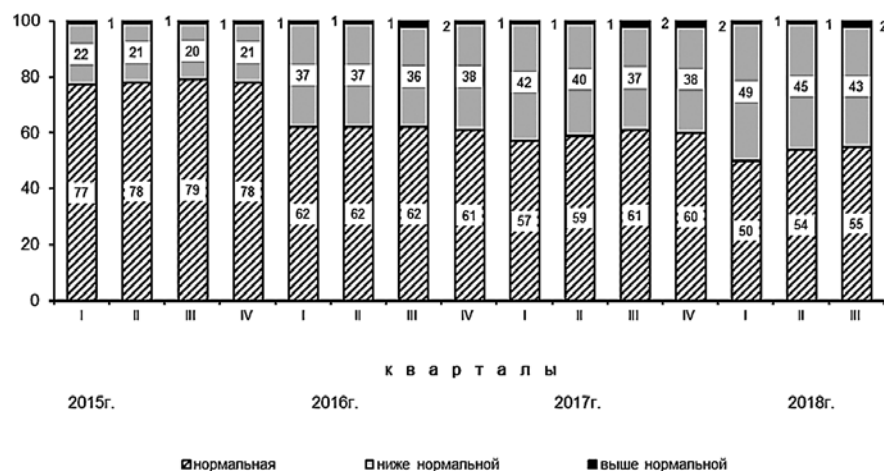
Наименование	III квартал 2018 г. по сравнению со II кварталом 2018 г.		IV квартал 2018 г. по сравнению с III кварталом 2018 г. (прогноз)	
	Всего по строительным организациям	в том числе по субъектам малого предпринимательства	Всего по строительным организациям	в том числе по субъектам малого предпринимательства
Объем работ, выполняемых по виду деятельности «Строительство»	1	–5	3	5
Число заключенных договоров	0	–10	3	3
Численность занятых	–9	–10	–2	3
Обеспеченность собственными финансовыми ресурсами	–4	–9	3	3
Просроченная кредиторская задолженность	–5	–9	–6	–9
Просроченная дебиторская задолженность	–4	–6	–4	–7
Цены на строительно-монтажные работы	38	34	38	35
Собственная конкурентная позиция	–6	–9	–3	–2



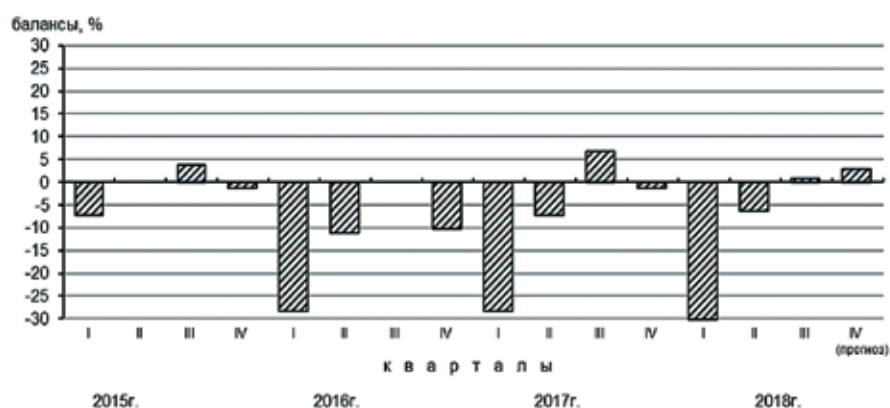
Таблица 2

Распределение строительных организаций по уровню обеспеченности заказами в III квартале 2018 года доля организаций в % к их количеству

Наименование	Уровень обеспеченности заказами, месяцев:							Средний уровень, месяцев
	Менее 1	1–3	4–6	7–9	10–12	13–15	16 и более	
По всем строительным организациям	13	27	22	11	17	3	7	6
в том числе: по субъектам малого предпринимательства	20	38	21	8	9	2	2	4



Оценка производственной программы доля организаций в % к общему их количеству



Динамика оценок объема работ, выполняемых по виду деятельности «Строительство»

Таблица 3

Направления деятельности строительных организаций в III квартале 2018 года

Наименование	В % к итогу
Всего	100
в том числе:	
строительство (новое строительство, реконструкция, расширение, техническое перевооружение объектов)	52
жилые здания	20
нежилые здания	13
сооружения	19
капитальный ремонт зданий и сооружений	7
текущий ремонт зданий и сооружений	8
другое	34

В IV квартале 2018 г. доля организаций, у которых прогнозируется увеличение объема работ, больше удельного веса тех, кто прогнозиру-

ет его уменьшение (соответственно 21% и 18%). Ожидается, что баланс оценок изменения показателя составит (+3%).

Средний уровень загрузки производственных мощностей в III квартале 2018 г. по сравнению со II кварталом 2018 г. увеличился с 59% до 61%. При этом 16% организаций имели уровень загрузки не более 30%, 10% организаций – свыше 90%. Среди субъектов малого предпринимательства, средний уровень загрузки производственных мощностей составил 53%.

Оценивая обеспеченность строительных организаций производственными мощностями относительно спроса на строительные работы в ближайшие 12 месяцев, руководители 86% строительных организаций отметили, что их будет «достаточно», 5% – «более чем достаточно», 9% – «недостаточно».

В III квартале 2018 г. баланс оценок изменения численности занятых в строительстве составил (–9%) против (–12%) во II квартале 2018 года. В IV квартале 2018 года не ожидают снижения численности занятых 74% респондентов, 12% респондентов предполагают ее увеличение.

На низком уровне находится портфель заказов, баланс оценок изменения по данному показателю составил (–41). У малых предприятий баланс по данному показателю составил (–57). Лучшая обеспеченность заказами отмечена в строительных организациях смешанной российской собственности с долей федеральной собственности.

Основными факторами, сдерживающими деятельность строительных организаций, являются «высокий уровень налогов» (на этот фактор указали 37% опрошенных руководителей организаций), «недостаток заказов на работы» и «высокая стоимость материалов, конструкций, изделий»

Таблица 4

Распределение организаций по оценке уровня использования производственных мощностей в III квартале 2018 года доля организаций в % к их количеству

Наименование	Уровень использования производственных мощностей, %								
	Не более 30	31–40	41–50	51–60	61–70	71–80	81–90	Свыше 90	Средний уровень, %
По всем строительным организациям	16	6	7	16	12	15	18	10	61
в том числе: по субъектам малого предпринимательства	24	9	8	17	12	13	11	7	53

Таблица 5

Распределение строительных организаций по уровню обеспеченности финансированием в III квартале 2018 года доля организаций в % к их количеству

Наименование	Уровень обеспеченности финансированием, месяцев:							
	Менее 1	1–3	4–6	7–9	10–12	13–15	16 и более	Средний уровень, месяцев
По всем строительным организациям	22	29	18	11	12	2	6	5
в том числе: по субъектам малого предпринимательства	33	35	17	6	7	1	1	3

Таблица 6

Оценка изменения цен доля организаций в % к их количеству

Наименование	Цены на строительные материалы		Цены на строительно-монтажные работы	
	III квартал 2018 г. по сравнению со II кварталом 2018 г.	IV квартал 2018 г. по сравнению с III кварталом 2018 г. (прогноз)	III квартал 2018 г. по сравнению со II кварталом 2018 г.	IV квартал 2018 г. по сравнению с III кварталом 2018 г. (прогноз)
Повышение: большими темпами	12	9	3	3
теми же темпами	50	52	34	33
меньшими темпами	7	7	5	5
Без изменений	29	30	54	56
Снижение	2	2	4	3

(по 29%), «**неплатежеспособность заказчиков**» (27%).

Среди факторов, ограничивающих производственную деятельность по субъектам малого предпринимательства, преобладают «**недостаток заказов на работы**» (43%), «**высокий уровень налогов**» (43%) и «**неплатежеспособность заказчиков**» (35%).

Финансовое состояние строительных организаций. В III квартале 2018 года 28% респондентов указали на увеличение и 14% на уменьшение **прибыли**. Баланс оценок увеличился с (+3%) во II квартале 2018 года до (+14%) в III квартале 2018 года. В IV квартале 2018 г. руководители 23% строительных организаций прогнозируют увеличение прибыли и 11% – ее уменьшение, 52% респондентов не ожидают ее изменения.

В III квартале 2018 г. 10% руководителей строительных организаций

отметили увеличение обеспеченности собственными финансовыми ресурсами, что на один процентный пункт выше чем в III квартале 2017 г. Баланс оценок данного показателя увеличился с (–6%) во II квартале 2018 г. до (–4%) в III квартале 2018 года.

Средний уровень обеспеченности финансированием составил 5 месяцев. Среди субъектов малого предпринимательства – 3 месяца.

В III квартале 2018 года 8% строительных организаций указали на увеличение и 13% на уменьшение просроченной **кредиторской задолженности**.

В IV квартале 2018 года увеличение «просроченной кредиторской задолженности» прогнозируют 7% руководителей организаций, 80% – предполагают, что уровень неплатежей останется прежним.

Доля организаций, у которых в III квартале 2018 года зафиксиро-

вано увеличение просроченной **дебиторской задолженности** составила 8%, уменьшение – 12%. На отсутствие просроченной дебиторской задолженности указало 15% респондентов.

Число респондентов, не пользующихся кредитами банков в III квартале 2018 г. составило 18%.

Инвестиционную деятельность в III квартале 2018 г. не осуществляли 28% организаций, у 6% организаций отмечался рост инвестиций.

Среди субъектов малого предпринимательства не пользовались кредитами банков 20%, инвестиционная деятельность отсутствовала у 39% строительных организаций, 3% отметили рост инвестиций.

В III квартале 2018 г. 69% респондентов указали на повышение цен на строительные материалы по сравнению со II кварталом т. г. и 42% на повышение цен на строитель-



но-монтажные работы. Баланс оценок по показателям «цены на строительные материалы» и «цены на строительно-монтажные работы» по сравнению со II кварталом 2018 г. уменьшились на один процентный пункт и составили соответственно (+67%) и (+38%).

Региональные особенности деловой активности строительных организаций. Повышение деловой активности в III квартале 2018 г. наблюдалось в 30 субъектах Российской Федерации. Результаты проведенного обследования свидетельствуют, что в 37 из 85 субъектов Российской Федерации, участвующих в обследовании, индекс предпринимательской уверенности выше, чем в среднем по России. Положительное значение этого показателя отмечалось в Республике Тыва, Ставропольском крае, Мурманской области, Ямало-Ненецком, Ненецком и Ханты-Мансийском автономных округах. Самое низкое значение индекса предпринимательской уверен-

ности (–81%) зафиксировано в Чукотском автономном округе.

Наибольшее увеличение объема работ, выполняемых по виду деятельности «Строительство», в III квартале 2018 г. (по сравнению со II кварталом 2018 г.) наблюдалось в Удмуртской Республике, Самарской, Псковской и Московской областях.

В IV квартале 2018 г. в 44 субъектах Российской Федерации руководители строительных организаций предполагают рост объемов работ и в 51 – прогнозируют увеличение численности занятых в строительстве. Наиболее интенсивное увеличение численности занятых ожидается в строительных организациях Республики Крым и Удмуртской Республики, Московской и Псковской областях, Ненецком автономном округе.

Основные факторы, сдерживающие деятельность строительных организаций. На фактор «высокий уровень налогов» указали бо-

лее 60% руководителей строительных организаций, расположенных в Томской, Липецкой, Рязанской и Новгородской областях, Ямало-Ненецком автономном округе. Влияние фактора «недостаток заказов на работы» подчеркнули более 63% руководителей строительных организаций Республики Алтай, более 70% – Республики Дагестан, Калмыкия, Чукотском автономном округе. Более 49% респондентов, осуществляющих деятельность в Республике Тыва, Магаданской, Тульской, Смоленской, Псковской и Омской областях, Чукотском автономном округе отметили фактор «высокая стоимость материалов, конструкций и изделий». Фактор «неплатежеспособность заказчиков» отметили более 55% респондентов, осуществляющих деятельность в республиках Тыва и Ингушетия, Курганской области, и Городе федерального значения Севастополе.

Более подробные данные по субъектам Российской Федерации приведены в приложении.

Приложение 1

Оценка экономической ситуации в строительстве руководителями строительных организаций в III квартале 2018 года в % от числа обследованных организаций

	Благоприятная	Удовлетворительная	Неблагоприятная
Российская Федерация	10	73	17
Центральный федеральный округ	8	75	17
Белгородская область	13	64	22
Брянская область	1	65	34
Владимирская область	8	77	15
Воронежская область	5	65	30
Ивановская область	2	79	20
Калужская область	18	63	19
Костромская область	7	82	12
Курская область	29	53	19
Липецкая область	8	70	22
Московская область	11	75	14
Орловская область	6	79	15
Рязанская область	8	75	17
Смоленская область	18	66	15
Тамбовская область	8	68	24
Тверская область	2	83	15
Тульская область	8	86	6
Ярославская область	5	73	21
г. Москва	7	77	15
Северо-Западный федеральный округ	6	77	16
Республика Карелия	9	71	20
Республика Коми	8	88	4

	Благоприятная	Удовлетворительная	Неблагоприятная
Архангельская область	7	66	27
в том числе: Ненецкий авт. округ	-	51	49
Архангельская область без авт. округа	8	70	23
Вологодская область	5	78	17
Калининградская область	26	68	6
Ленинградская область	13	66	22
Мурманская область	14	76	10
Новгородская область	14	68	18
Псковская область	9	60	31
г. Санкт-Петербург	4	79	17
Южный федеральный округ	10	74	16
Республика Адыгея	2	80	19
Республика Калмыкия	-	37	63
Республика Крым	3	74	23
Краснодарский край	15	69	17
Астраханская область	19	65	15
Волгоградская область	2	79	19
Ростовская область	5	84	12
г. Севастополь	-	81	19
Северо-Кавказский федеральный округ	10	69	20
Республика Дагестан	5	54	41
Республика Ингушетия	-	100	-



	Благоприятная	Удовлетворительная	Неблагоприятная
Кабардино-Балкарская Республика	8	85	8
Карачаево-Черкесская Республика	-	77	23
Республика Северная Осетия - Алания	-	66	34
Чеченская Республика	30	67	3
Ставропольский край	12	70	18
Приволжский федеральный округ	13	71	17
Республика Башкортостан	7	84	8
Республика Марий Эл	9	86	5
Республика Мордовия	18	59	24
Республика Татарстан (Татарстан)	14	78	9
Удмуртская Республика	1	42	57
Чувашская Республика - Чувашия	10	52	37
Пермский край	6	81	13
Кировская область	4	74	22
Нижегородская область	18	65	17
Оренбургская область	10	70	19
Пензенская область	5	75	20
Самарская область	19	64	17
Саратовская область	20	67	13
Ульяновская область	6	58	36
Уральский федеральный округ	12	78	11
Курганская область	17	69	14
Свердловская область	15	61	23
Тюменская область	13	84	3
в том числе Ханты-Мансийский авт. округ - Югра	10	86	4

	Благоприятная	Удовлетворительная	Неблагоприятная
Ямало-Ненецкий авт. округ	23	77	-
Тюменская область без авт. округов	9	87	4
Челябинская область	4	79	17
Сибирский федеральный округ	14	64	22
Республика Алтай	10	56	34
Республика Бурятия	7	69	25
Республика Тыва	3	86	11
Республика Хакасия	8	81	11
Алтайский край	16	68	16
Забайкальский край	5	55	41
Красноярский край	17	67	17
Иркутская область	16	63	22
Кемеровская область	7	69	25
Новосибирская область	7	75	18
Омская область	39	44	18
Томская область	-	39	61
Дальневосточный федеральный округ	11	60	28
Республика Саха (Якутия)	12	65	22
Камчатский край	3	81	16
Приморский край	25	62	13
Хабаровский край	3	42	55
Амурская область	8	68	24
Магаданская область	11	75	14
Сахалинская область	17	73	10
Еврейская авт. область	-	62	38
Чукотский авт. округ	-	94	6

**Оценка экономической ситуации в строительстве руководителями малых строительных организаций
в III квартале 2018 года в % от числа обследованных организаций**

Приложение 2

	Благоприятная	Удовлетворительная	Неблагоприятная
Российская Федерация	10	65	25
Центральный федеральный округ	10	68	22
Белгородская область	13	62	25
Брянская область	-	57	43
Владимирская область	11	71	18
Воронежская область	4	81	14
Ивановская область	8	64	28
Калужская область	15	65	20
Костромская область	11	76	13
Курская область	14	68	18
Липецкая область	6	66	28
Московская область	20	57	24
Орловская область	16	70	14
Рязанская область	10	64	26
Смоленская область	16	68	16
Тамбовская область	11	63	26
Тверская область	1	67	31
Тульская область	7	82	12
Ярославская область	5	70	25
г. Москва	7	72	21

	Благоприятная	Удовлетворительная	Неблагоприятная
Северо-Западный федеральный округ	11	54	36
Республика Карелия	3	79	18
Республика Коми	6	82	11
Архангельская область	14	61	26
в том числе: Ненецкий авт. округ	-	-	100
Архангельская область без авт. округа	15	65	21
Вологодская область	6	68	26
Калининградская область	12	83	6
Ленинградская область	4	57	39
Мурманская область	7	70	23
Новгородская область	13	56	31
Псковская область	15	44	42
г. Санкт-Петербург	12	45	43
Южный федеральный округ	10	60	30
Республика Адыгея	3	77	19
Республика Калмыкия	-	70	30
Республика Крым	7	59	34
Краснодарский край	16	47	36



	Благоприятная	Удовлетворительная	Неблагоприятная
Астраханская область	11	72	17
Волгоградская область	3	59	37
Ростовская область	7	77	17
г. Севастополь	-	60	40
Северо-Кавказский федеральный округ	7	70	23
Республика Дагестан	5	54	41
Республика Ингушетия	-	100	-
Кабардино-Балкарская Республика	10	80	10
Карачаево-Черкесская Республика	-	63	37
Республика Северная Осетия - Алания	-	61	39
Чеченская Республика	-	100	-
Ставропольский край	10	76	15
Приволжский федеральный округ	13	68	19
Республика Башкортостан	12	66	22
Республика Марий Эл	13	75	12
Республика Мордовия	4	74	22
Республика Татарстан (Татарстан)	20	70	10
Удмуртская Республика	5	67	28
Чувашская Республика - Чувашия	11	60	29
Пермский край	8	70	22
Кировская область	2	67	31
Нижегородская область	8	68	24
Оренбургская область	12	67	21
Пензенская область	8	70	22
Самарская область	8	77	15
Саратовская область	29	52	20
Ульяновская область	12	57	31
Уральский федеральный округ	9	70	21
Курганская область	9	72	19

	Благоприятная	Удовлетворительная	Неблагоприятная
Свердловская область	16	55	30
Тюменская область	7	83	10
в том числе Ханты-Мансийский авт. округ – Югра	8	79	13
Ямало-Ненецкий авт. округ	12	88	-
Тюменская область без авт. округов	5	87	8
Челябинская область	4	68	27
Сибирский федеральный округ	8	67	26
Республика Алтай	12	68	21
Республика Бурятия	10	72	18
Республика Тыва	30	48	22
Республика Хакасия	5	67	28
Алтайский край	8	67	25
Забайкальский край	1	67	31
Красноярский край	5	69	25
Иркутская область	6	63	32
Кемеровская область	9	69	22
Новосибирская область	12	67	21
Омская область	7	64	30
Томская область	-	66	34
Дальневосточный федеральный округ	6	69	25
Республика Саха (Якутия)	4	72	25
Камчатский край	5	78	17
Приморский край	8	65	27
Хабаровский край	3	66	31
Амурская область	13	66	21
Магаданская область	-	35	65
Сахалинская область	4	79	17
Еврейская авт. область	-	65	35
Чукотский авт. округ	-	-	-

НАЛОГИ ДЛЯ СОЦИАЛЬНО-ОТВЕТСТВЕННЫХ ЗАСТРОЙЩИКОВ МОГУТ БЫТЬ СНИЖЕНЫ

Застройщикам, возводящим социальную и инженерную инфраструктуру в рамках комплексного освоения территорий (КОТ), следует уменьшить налоги на прибыль. Такое поручение Президент Российской Федерации дал по итогам встречи с главой общероссийской обще-

ственной организации «Деловая Россия» Алексеем Репиком.

Как сообщается на сайте Кремля, правительству поручено рассмотреть вопрос и представить предложения о целесообразности предоставления застройщикам возможности уменьшать исчисленную сумму налога на прибыль организаций на сумму расходов, понесенных при реализации проектов комплексной застройки территорий в связи с созданием объектов социальной и инженерной инфраструктуры, передаваемых в государственную или муниципальную собственность.

«Здесь нужны понятные, прозрачные процедуры, объемы этой поддержки и способы ее доведения до отрасли должны быть понятны. Об этом, надеюсь, еще предстоит серьезный разговор с правительством. Но хочу, чтобы вы знали, я настроен именно на такую совместную работу», – отметил Президент.

Конкретные параметры поддержки застройщиков, в частности налоговых послаблений для девелоперских компаний, возводящих в рамках КОТ социальную и инженерную инфраструктуру, предстоит выработать Правительству РФ.





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 2019 ГОД

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

Все подписчики на печатные версии имеют доступ к электронным журналам.

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

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

Итого сумма годовой подписки (для подписчиков РФ):

для физических лиц – 6956 руб.;

для юридических лиц – 7728 руб.

Подписка оформляется на год.

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

Для физических лиц документы не предоставляются.

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

МЕЖДУНАРОДНАЯ СТРОИТЕЛЬНО-ИНТЕРЬЕРНАЯ ВЫСТАВКА

BATIMAT®

RUSSIA

12-15 МАРТА

МВЦ «КРОКУС ЭКСПО» МОСКВА



ИННОВАЦИИ & ДИЗАЙН

TRENDS
2019

Реклама 14+



ОРГАНИЗАТОРЫ:
ORGANIZERS:



Крокус Экспо
Международный выставочный центр

+7 495 961-22-62

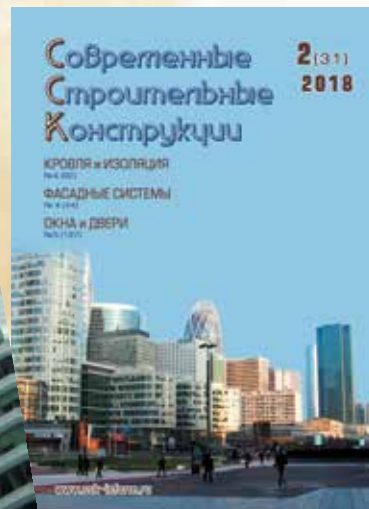
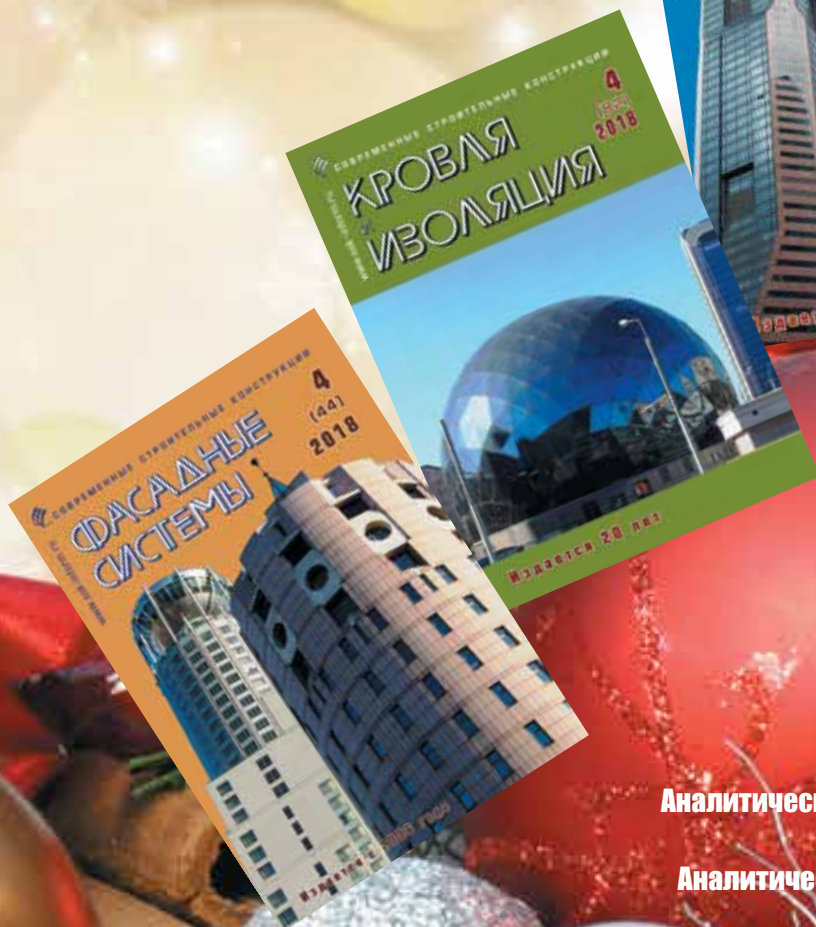
www.batimat-rus.com

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

Сайт: www.ssk-inform.ru