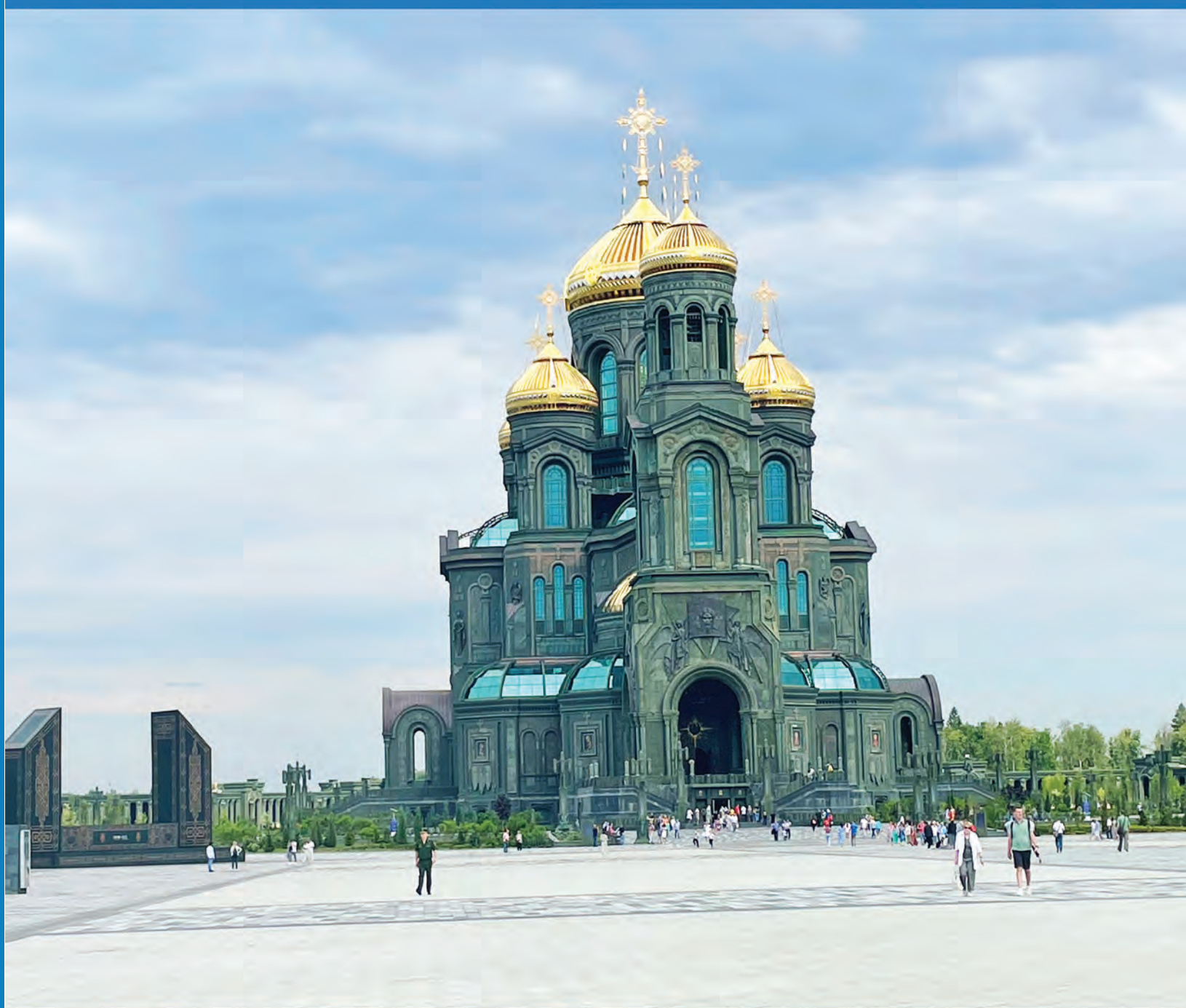


 **СОВРЕМЕННЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ КОНСТРУКЦИИ**

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

# ОКНА И ДВЕРИ

**6**  
**(222)**  
**2022**



**Издается с 1997 года**

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



Объективная, достоверная, оперативная  
информация для специалистов



«Каждому, каждому в лучшее верится...»  
Песенка из мультфильма «Чебурашка»

## О ПРОГНОЗАХ И АНАЛ-ПРОГНОЗЕРАХ

Новый год – время для прогнозов. Дают их, как известно, либо астрологи, либо маги-экстрасенсы, либо аналитики, коих в последние годы расплодилось несчетное число. Россия ни по числу анал-прогнозеров (это – от «аналитик» + «прогноз»; не подумайте чего-нибудь неприлично-го), ни по масштабам их «прогнозов» не входит в число мировых лидеров. Мы в этом катастрофически отстали от «цивилизованных» стран, породивших таких гигантов мысли, как Фукуяма с его «концом истории» или Шваб с «великой трансформацией», дорога к которой лежит через «пандемию» (привет Гейтсу и Форт-Детрику).

Наши люди, как всегда, скромнее. Особенно – госчиновники или приближенные к ним «аналитики», находящиеся «в структурах». Поэтому масштабы прогнозов ограничиваются начальством (по принципу «как бы чего не вышло»), а полет фантазии прогнозеров не выходит за рамки информации из доступных зарубежных источников. Дело даже не в грантах и прочих «интересах» – просто, так привычнее и ответственности меньше.

Вот, например, прогноз ИНП РАН о том, как будет изменяться ВВП РФ и другие макроэкономические показатели в 2022-2025 гг. (Квартальный прогноз ВВП. Выпуск №56. Разработан 14.12.2022). В нем все «как положено»: есть анализ текущей ситуации, есть инерционный сценарий, есть «ключевые гипотезы прогноза» и т.д. И прогнозы по принципу «как всегда»: цены на нефть и газ в долларах США в 2023-2025 гг. будут снижаться, ВВП РФ снизится, тогда как ВВП США и Еврозоны будут расти. Выводы тоже «как всегда»: наше отставание от «развитых» стран будет возрастать, нужны экономические реформы, децентрализация экономики и т. д.

ЦБ РФ пошел дальше. В опубликованном на его сайте документе под названием «Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2023 год и период 2024 и 2025 годов» (02.11.2022 г.), наряду с «базовым» и «адаптационным» сценариями появился «гло-

бальный кризис», по неведомой причине названный «альтернативным сценарием». Ну наконец-то! Прозрели! Надо быть очень «крутыми аналитиками», чтобы обнаружить кризис, который уже два года гуляет по планете. Поистине, «жираф большой...».

Да, при геополитическом штиле и стабильности мировых рынков подобные «прогнозы» имели хорошие шансы, чтобы сбываться. Но при одной важнейшей условии – сохранении долларом США своего положения в качестве главной резервной валюты и сохранении гегемонии США в мире.

Есть ли гарантии сохранения этого положения хотя бы в 2-3-летней перспективе? А главное – кто даст такие гарантии в сегодняшних реалиях? ФРС США? МВФ? Всемирный банк? Не смешите...

Прошедший 2022 год разделил не только мир, но и историю – на «до» и «после». Возврата назад не будет, как бы того ни хотелось. Но пока еще не все это поняли.

Вот и «экономисты» ЦБ выдали к концу года настоящий манифест с тремя сценариями, ни один из которых «не предусматривает восстановления уровня жизни до 2019 года раньше, чем через 15 лет» («Вопросы экономики», декабрь 2022 г.; цит. по <https://finance.rambler.ru/economics/>). Главный тезис: «Даже полное и эффективное импортозамещение приведет к снижению уровня жизни, потому что на эти цели надо отвлекать трудовую силу, а для инвестиций – поддерживать высокую капиталоемкость ВВП».

Но, во-первых, кого отвлекать? «Трудовая сила» – это, конечно, интересно. Новый термин в экономической теории, тянущий почти на Нобелевскую премию. Правда, требуется разъяснение, чем «трудовая сила» отличается, к примеру, от лошадиной.

Во-вторых, от чего отвлекать? От просиживания задов в соцсетях или от тяжелых повседневных трудов «офисного планктона»? Требуется разъяснение. А то покажется, что и неплохо будет эту «трудовую силу» слегка «отвлечь». Может, из нее хоть какой-нибудь толк выйдет...

В-третьих, не поддерживать необходимый уровень капитализации ВВП – это означает проедать накопленное общественное богатство и разваливать экономику страны. Как это было в приснопамятные 90-е. Вновь туда направимся?

Наконец, каким «метром» мерять «уровень»? Опять долларом?

Понятно, что все наши «анал-прогнозеры» убеждены в абсолютной, непререкаемой ценности доллара США и верят в него, как в Святое Писание. Но не пора ли, наконец, начать думать своими мозгами, а не продолжать тупо транслировать примитивные идейки по чужим методичкам?

Что будет с тем же долларом, если его доля в мировой торговле «вдруг» снизится до 50% или менее? А если появятся нефте-юань или нефте-рубли?

А если «вдруг» Президент РФ еще раз преодолет сопротивление определенной части своего окружения и своим указом обяжет экспортеров продавать не только газ, но и нефть за рубли? Да еще заставит, наконец, организовать российскую биржу энергоносителей, торгующую за рубли? А еще и биржу сельхозпродукции?

Двадцать рублей за доллар и меньше – это вполне реально, и в очень сжатые сроки. Нужна лишь политическая воля.

А что будет в этом случае с долларом США, в который так верят «анал-прогнозеры»? Да и с самими США?

Увидим. Наступающий 2023 год принесет всем немало сюрпризов. Только, вот, благостно-спокойным этот год не будет. Так что все «базовые прогнозы» можно смело отправлять в мусорный ящик. Действительность окажется намного интереснее.

И еще интереснее она будет для сбежавших из страны интеллигентствующих крыс. Впрочем, что с них возьмешь. «Образованщина», как говорил А.И. Солженицын...

С Новым годом!

Пусть он будет для Вас годом преодоления всех трудностей!

За нашу Победу!

Главный редактор



**ОКНА и ДВЕРИ  
КРОВЛЯ и ИЗОЛЯЦИЯ  
ФАСАДНЫЕ СИСТЕМЫ**

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

**Редакция:**  
Тел./факс: (499) 177-1807  
Сайт: www.ssk-inform.ru  
E-mail: info@ssk-inform.com

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

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

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

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

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

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

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



*Сердечно поздравляем Вас  
с Рождеством и Новым Годом!*

*Пусть тревоги и угрозы обойдут стороной!  
Пусть удача постучится в дверь, а мечты сбываются!*

*Пусть родные и друзья радуют!  
Пусть цветы и улыбки окружают Вас круглый год!*

*Редакция журнала «ОКНА и ДВЕРИ»*

## В НОМЕРЕ

<b>О прогнозах и анал-прогнозерах</b> .....	2
<b>ОКОННЫЙ РЫНОК</b>	
Вышел новый аналитический отчет «Российский оконно-фасадный рынок. Итоги развития в 2000-2021 гг. и перспективы на 2022-2024 годы» .....	3
Н.Л. Гаврилов-Кремичев (ИЦ «ССК»). Финансовые показатели деятельности компаний-производителей оконных ПВХ-профилей .....	26
Импорт и экспорт оконных ПВХ-профилей .....	46
Импорт и экспорт основных марок системных оконных ПВХ-профилей .....	49
ИЦ «ССК» информирует о выходе новых аналитических отчетов «Российская тысяча. Ведущие производители оконных и фасадных конструкций» . . .	54
<b>РЕЙТИНГИ</b>	
Рейтинги ТОП-15, ТОП-20 крупнейших компаний-производителей системных оконных и дверных ПВХ-профилей по итогам 2021 года .....	4
Рейтинг ТОП-100 крупнейших компаний-производителей оконных блоков, фасадных и других светопрозрачных строительных конструкций (изделий) по объемам производства в 2021 году .....	10
Рейтинг ТОП-100 крупнейших компаний-производителей оконных блоков и других светопрозрачных строительных конструкций (изделий) по финансовым показателям деятельности в 2021 году .....	15
Региональные лидеры. Ведущие компании-производители в Федеральных округах РФ .....	22
<b>КОМПЛЕКТУЮЩИЕ</b>	
Н.Л. Гаврилов-Кремичев, И.Л. Николаева (ИЦ «ССК»). Рынок подоконных досок из ПВХ. ....	31
<b>СТРОИТЕЛЬНЫЕ ОБЪЕКТЫ</b>	
Олимпийская конькобежная арена «Ледяная лента» в Пекине .....	43
<b>ПОДПИСКА.</b> .....	3-я стр. обложки



ВЫШЕЛ НОВЫЙ АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОТЧЕТ

## «РОССИЙСКИЙ ОКОННО-ФАСАДНЫЙ РЫНОК. ИТОГИ РАЗВИТИЯ В 2000–2021 ГГ. И ПЕРСПЕКТИВЫ НА 2022–2024 ГОДЫ»

**Дата выхода отчета:** июнь 2022 г.

**Язык отчета:** русский

**Количество страниц:** 301.

**Отчет содержит:** разделов – 14, таблиц – 119, графиков и диаграмм – 118.

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

**Стоимость:** 195 тыс. руб.

**Отчет подготовлен** ИЦ «Современные Строительные Конструкции» по результатам работ, выполненных в 2009–2022 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 2000–2021 годах. Основные итоги 2021 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 2021 года.
  - Производители и поставщики профильных систем, фурнитуры, стекла, стеклопакетов, комплектующих и материалов. Торговые марки и рыночные доли. Импорт и внутреннее производство. Изменения, произошедшие в 2010–2020 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 2022–2024 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 2022–2024 гг.

**По вопросам подписки на аналитический отчет обращайтесь, пожалуйста:**

**Тел. +7 903 798 0542, факс +7 499 177 1807**

**e-mail: com@ssk-inform.com**



## РЕЙТИНГИ ТОП-15, ТОП-20

### КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ-ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ СИСТЕМНЫХ ОКОННЫХ ПВХ-ПРОФИЛЕЙ ПО ИТОГАМ 2021 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 2021 год (впервые этот рейтинг был опубликован семь лет 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 2021 ГОДУ

Место по итогам 2021г.	Компания-производитель	ИНН	Торговая марка	Отчетная выручка от продаж нетто, млн. руб.		Выручка 2021г. к 2020г., %	Место по итогам 2020г.
				2021г.	2020г.		
1		7709265218		16651	12333	135	1
2							2
3							3
4							4
5							5
6							6
7							7
8							8
9							9
10							11
11							12
12							13
13							14
14							15
15							16

\* Суммарная выручка от реализации всех видов продукции (товаров), включая ПВХ-профили и другие товарные группы.

Рейтинг ТОП-15 по итогам 2021 г. практически точно повторяет рейтинг предшествующего 2020 г. Из списка крупнейших выбыла только ГК «Монблан», занимавшая в 2020 г. 10-е место (в ее составе учитывались две производственные компании; см. [13]). Несмотря на резкое изменение выручки, обусловленное ростом цен, все компании, занимавшие в рейтинге 2020 г. места с 1-го по 9-е, в точности сохранили их в рейтинге 2021 г., а все компании, занимавшие в рейтинге 2020 г. места с 11-го по 16-е, поднялись точно на одну позицию (за счет выбытия ГК «Монблан»).

Суммарная выручка от продаж нетто 15-ти крупнейших компаний-производителей (17 юр. лиц) в 2021 г. составила 75361 млн. руб., или 141,8% к показателю 2020 г. (53159 млн. руб.).

При этом, изменение среднегодового курса рубля к доллару 2021/2020 гг. составило 103,1%. Если рассчитывать суммарную выручку 15-ти крупнейших компаний-производителей в 2021 г. по условно постоянному курсу рубля к доллару, то она составила 137,5% к показателю 2020 г.

#### Замечания к оценке финансовых показателей

При оценке финансовых показателей необходимо учитывать следующее:

1. Ряд компаний производит не только системные оконные ПВХ-профили, но и обширную номенклатуру других ПВХ-профилей (подоконные доски, панели, отделочные профили, мебельные профили и др.). Выручка от продаж этой продукции учитывается в отчетной выручке от продаж и, соответственно, в других показателях.

2. В объемы отчетной выручки компаний входит так же выручка от реализации покупной «сопутствующей» продукции (фурнитура и комплектующие для производства ОСПИ, армирующие профили, монтажные материалы и др.)





3. Дочерние предприятия зарубежных фирм, наряду с продукцией собственного производства, реализуют так же продукцию, изготовленную на зарубежных предприятиях этих фирм и поставляемую в РФ: ООО «Винтек Пластик» – фурнитуру Accado; ООО «Декенинк Рус» – террасные доски и фасадные панели Twinson (ДПК); АО «Шуко Интернационал Москва» – системные профили из алюминия, фурнитуру и др.

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

5. Отдельные компании-производители, в силу специфики ведения бизнеса в РФ, имеют несколько формально не связанных юридических лиц, с самостоятельной финансовой отчетностью. При этом продукция может изготавливаться одним юр. лицом, а реализовываться – другим. Во избежание «двойного счета», простое суммирование показателей по группе таких «родственных» компаний недопустимо.

6. Отчетная выручка от продаж некоторых компаний за ряд лет не соответствует объемам производства, устанавливаемым по другим показателям. Значительно заниженные показатели отчетной выручки свидетельствуют о высокой доле «теневых» оборотов.

7. Ряд отчетных показателей (валовая прибыль, стоимость основных средств и др.) у отдельных компаний не коррелирует с объемами производства, устанавливаемыми 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.

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

9. При оценке динамики финансовых показателей необходимо учитывать изменение обменного курса рубля к доллару (евро). Скачки обменных курсов с многолетней общей тенденцией к ослаблению рубля предопределяют рост цен на все виды товаров, в т. ч. на оконные ПВХ-профили. Соответственно, на один и тот же объем выручки, достигнутый в разные годы, будет приходиться различный объем реализации в физических показателях (тоннах).

10. Резкое увеличение выручки у большинства компаний в 2021 г. обусловлено взлетом цен на продукцию, вызванным, в свою очередь, скачком цен на сырье и энергоносители. Влияние изменения валютных курсов было незначительным.

Несмотря на отмеченные сложности оценки, отчетная выручка от продаж, как критерий, позволяет наиболее объективно судить о физических объемах производства компаний и может быть использована как один из основных критериев при составлении рейтингов.

Однако соотношение финансовых (выручка от продаж, в руб.) и физических (объемы производства/поставок в тоннах, метрах) показателей у компаний-производителей не одинаково. При этом номенклатура производимой (реализуемой) продукции играет значительно более существенную роль, чем проводимая компаниями ценовая политика. Следовательно, физические объемы производства компаний, хотя и коррелируются с их отчетной выручкой, но не могут устанавливаться по отчетной выручке на основании простой пропорции.

#### **Крупнейшие компании-производители системных оконных и дверных ПВХ-профилей по итогам 2021 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 несобственных марок, профили подоконных досок, откосов и другие профили, входившие в производственную программу предприятий, крупнейшими российскими компаниями-производителями оконных и дверных ПВХ-профилей в 2021 г. представлен ниже.

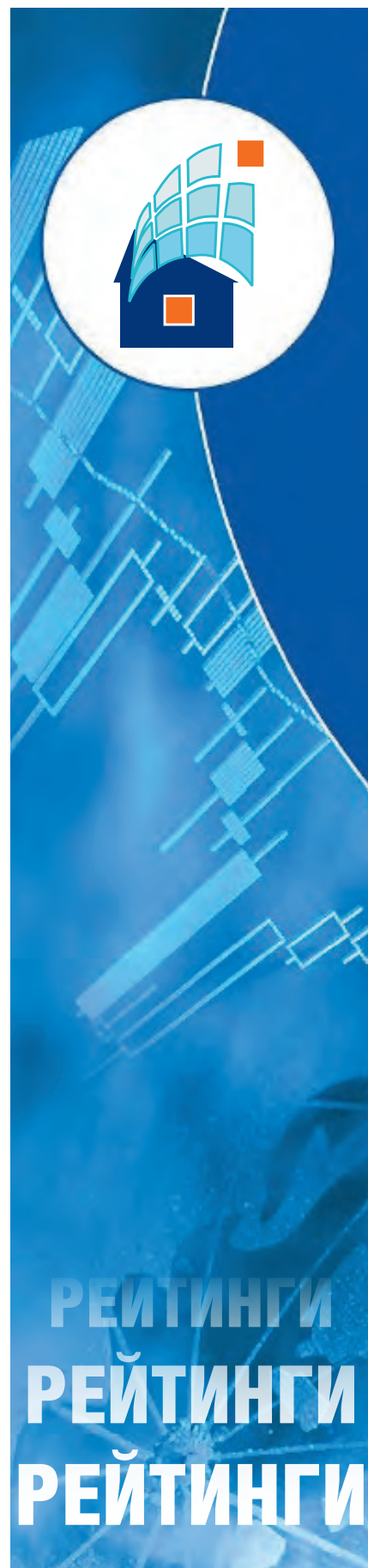
## ТОП-20

### КРУПНЕЙШИХ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ-ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ОКОННЫХ ПВХ-ПРОФИЛЕЙ В 2021 Г. (ПРОДУКЦИЯ БРУТТО)

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

В значительной мере данный список соответствует рейтингу по отчетной выручке.

Оценка по объемам производства системных оконных и дверных ПВХ-профилей ведущими компаниями в 2021 г. («нетто-продукция», без учета про-





фиблей 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 2021 год представлен ниже.

## ТОП-20

### КРУПНЕЙШИХ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ-ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ СИСТЕМНЫХ ОКОННЫХ ПВХ-ПРОФИЛЕЙ ПО ИТОГАМ 2021 Г. (ПРОДУКЦИЯ НЕТТО)

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

Оценки объемов производства имеют следующие доверительные интервалы (с обеспеченностью 92%):

- при объемах свыше 30 тыс. тонн: минус или плюс 8% при одностороннем допуске (оценки «до» или «более») и  $\pm 5\%$  при двустороннем допуске (оценки «около»);
- при объемах от 20 до 30 тыс. тонн: минус или плюс 10% при одностороннем допуске (оценки «до» или «более») и  $\pm 6\%$  при двустороннем допуске (оценки «около»);
- при объемах от 10 до 20 тыс. тонн: минус или плюс 15% при одностороннем допуске (оценки «до» или «более») и  $\pm 10\%$  при двустороннем допуске (оценки «около»);
- при объемах от 5 до 10 тыс. тонн: минус или плюс 20% при одностороннем допуске (оценки «до» или «более») и  $\pm 12\%$  при двустороннем допуске (оценки «около»);
- при объемах менее 5 тыс. тонн: минус или плюс 25% при одностороннем допуске (оценки «до» или «более») и  $\pm 15\%$  при двустороннем допуске (оценки «около»).

Данные рэнкинг-листов показывают (даже с учетом погрешности оценок), что доля остальных действовавших на рынке производителей в совокупном объеме производства системных оконных ПВХ-профилей была минимальной (средняя цифра объемов производства системных оконных ПВХ-профилей в 2021 г. – 282 тыс. тонн); небольшое превышение суммы объемов производства компаний, приведенных в рэнкинге ТОП-20 (продукция нетто), над указанной цифрой происходит за счет оценок «до» и округления цифр по компаниям).

Более подробная информация содержится в аналитическом отчете «Российский оконно-фасадный рынок. Итоги развития в 2000-2021 годах и перспективы на 2022-2025 годы» (ООО «Агентство ССК-Информ», 2022).



## РЕЙТИНГ ТОП-100

### КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ-ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ОКОННЫХ БЛОКОВ, ФАСАДНЫХ И ДРУГИХ СВЕТОПРОЗРАЧНЫХ СТРОИТЕЛЬНЫХ КОНСТРУКЦИЙ (ИЗДЕЛИЙ) ПО ОБЪЕМАМ ПРОИЗВОДСТВА В 2021 ГОДУ

ИЦ «Современные Строительные Конструкции» публикует рейтинг «ТОП-100» крупнейших компаний-производителей оконных блоков, фасадных и других светопрозрачных строительных конструкций (СПК) по объемам производства в 2021 году. Как и в публикациях 2008-2021 гг., компании в ранжированном списке распределены по группам, в зависимости от оценки годовых объемов производства (тыс. кв. м). Внутри групп компании расположены в алфавитном порядке.

В объемах производства компаний учитывались оконные и балконные дверные блоки, блоки остекления лоджий и балконов, остекленные дверные блоки, сборные элементы фасадных конструкций (в пересчете на смонтированные конструкции), интерьерных и других СПК, представляющие собой изделия строительного назначения рамного типа со светопрозрачным заполнением (остеклением), изготовленные с использованием всех видов рамных материалов (ПВХ, алюминий, древесина, сталь, «комби» и др.).

В объемах производства компаний не учитывались вентфасады (НВФ), 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 являются приближенными. Несколько компаний не включены в таблицу, поскольку оценки объемов их производства за 2020 год противоречивы (недостовверны), а объективные данные, позволяющие уточнить оценку объемов производства, отсутствуют.

Приведенные в таблице крупнейшие компании, за немногим исключением, являются так же крупнейшими производителями оконных и дверных блоков, блоков остекления лоджий и балконов, элементов фасадных и других СПК из ПВХ-профилей.

Необходимо отметить, что в 2014-2018 гг. у большинства компаний произошло сильное снижение объемов производства. В то же время, ряд компаний значительно нарастил объемы производства, что позволило им выйти на лидирующие позиции в рейтинге. В 2019-2021 гг., когда наметилась тенденция к росту рынка, у большинства крупнейших компаний отмечен рост объемов производства.

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).

Ранжированный ТОП-100 крупнейших компаний-производителей оконных блоков, фасадных и других СПК по объемам производства в 2021 году представлен ниже.





## ТОП-100

КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ-ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ  
ОКОННЫХ БЛОКОВ, ФАСАДНЫХ И ДРУГИХ СПК  
ПО ОБЪЕМАМ ПРОИЗВОДСТВА В 2021 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	
	край (8 г.)	ПФО, ЦФО	•	•			ТРК*
	дская, ская обл.	ЦФО, ЮФО, УФО	•	•			ТРК
	оский поль	ЮФО	•	•			ТРК
		ЦФО	•	•			
	дская	ПФО	•	•			ТРК
		ПФО	•	•			
	уртия, я, дская	СФО, ПФО, ЦФО	•	•			ТРК
	ая обл.	ЮФО	•	•			
		ЦФО	•	•			
		ЦФО	•	•			
	бл., ская обл.	СФО, ПФО	•	•			ТРК
	МО, ская обл.	ЦФО	•	•			ТРК
		ЦФО	•	•			
		ЦФО	•	•		•	
	дская, я, я обл.	УФО, ПФО	•	•			ТРК
	дская, н, кая,	СЗФО, ЦФО	•	•			ТРК
	дская лия						
	обл. и др.	ЦФО	•	•			
	ая обл., (8г.)	ЦФО	•	•			ТРК
	лавская	ЦФО	•	•	•		ТРК

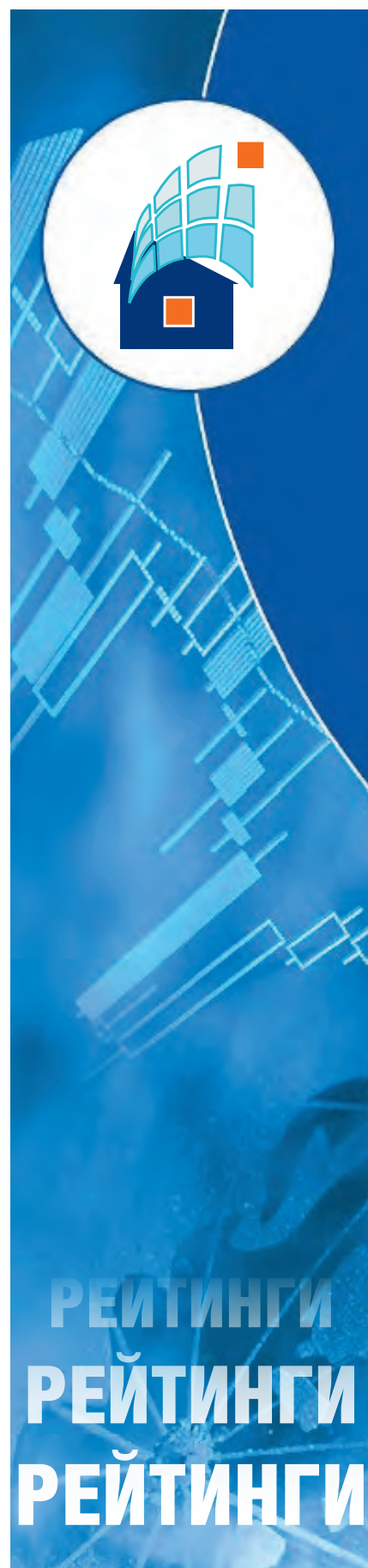


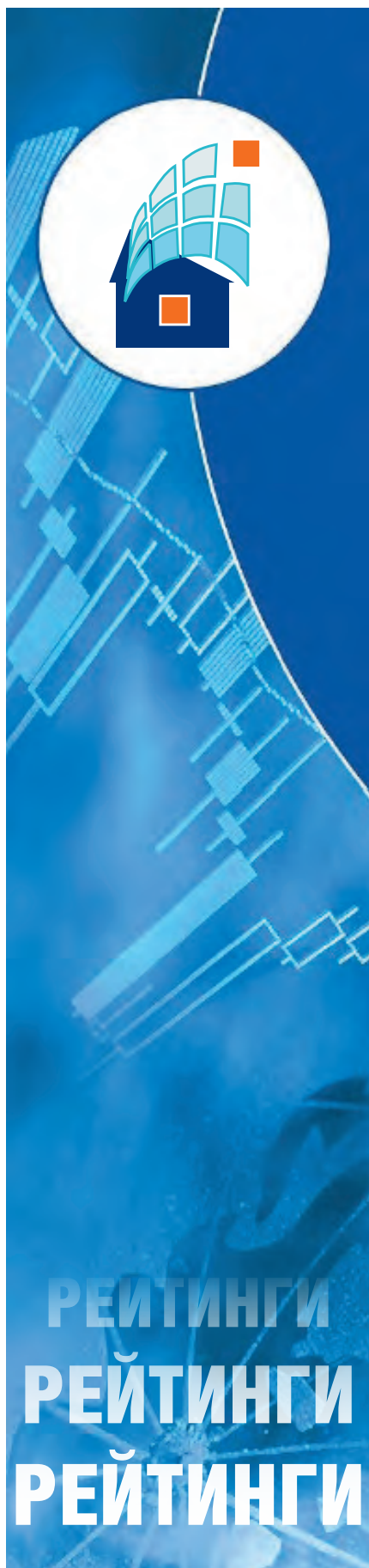
### Компании с объемом производства от 150 000 до 200 000 кв. м

Компании	Место нахождения производств (регион-субъект РФ)	Федеральный округ (округа)	Материал изделий				Примечание
			ПВХ	Алюмин.	Дер.	Другое	
		ПФО	•	•			
		СЗФО	•	•			
		ЦФО	•	•			ТРК
		ЦФО	•	•			
		СКФО	•	•			
		ЮФО	•	•	•	•	
		ЦФО	•	•		•	
		СФО	•	•			
		СЗФО	•	•			

### Компании с объемом производства от 100 000 до 150 000 кв. м

Компании	Место нахождения производств (регион-субъект РФ)	Федеральный округ (округа)	Материал изделий				Примечание
			ПВХ	Алюмин.	Дер.	Другое	
	рай	СФО	•	•			
	кий	СКФО	•	•			
	кий	ЮФО	•	•			
	я	ЦФО	•	•			
		ЦФО		•		•	ТРК
	л.	ЦФО	•	•			
	ий	СЗФО	•	•			
	ая	ЦФО	•	•			
	й	СЗФО	•	•			ТРК





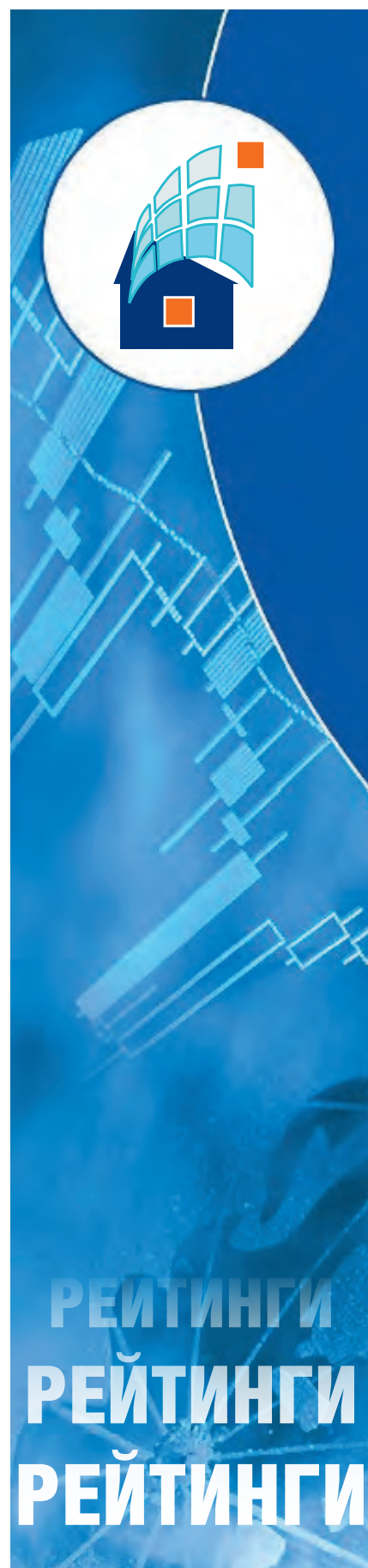
Компании	Место нахождения производства (регион-субъект РФ)	Федеральный округ (округа)	Материал изделий				Примечание
			ПВХ	Алюмин.	Дер.	Другое	
		ЦФО	•	•			
		УФО	•	•			
		СЗФО	•	•	•	•	
		СЗФО	•	•		•	ТРК
		ЦФО	•	•			
		ЦФО	•	•			
		УФО	•	•			
		СЗФО	•	•		•	
		ЦФО	•	•			
		СФО	•	•			
		ЦФО	•	•		•	
		ЦФО	•	•			

**Компании с объемом производства от 70 000 до 100 000 кв. м**

Компании	Место нахождения производства (регион-субъект РФ)	Федеральный округ (округа)	Материал изделий				Примечание
			ПВХ	Алюмин.	Дер.	Другое	
		ПФО	•	•			
		ДФО	•	•			
		ДФО	•	•			
		СЗФО		•		•	
		СЗФО		•			
		СЗФО	•	•			
		СФО	•	•			
		УФО	•	•	•	•	
		ДФО	•	•			
		СФО	•	•			
		ЦФО	•	•			



Компании	Место нахождения производства (регион-субъект РФ)	Федеральный округ (округа)	Материал изделий				Примечание
			ПВХ	Алюмин.	Дер.	Другое	
		ПФО	•	•			
		ПФО	•	•			
		ЦФО	•	•			
		ЦФО	•	•			
		СФО	•	•			
		СФО	•	•			
		СФО	•	•			
		ЦФО	•	•			
		ПФО	•	•			
		УФО		•		•	
		ЦФО	•	•			
		ЮФО	•	•	•		
		СЗФО	•	•			
		СКФО	•	•			
		ПФО	•	•	•		
		ЦФО	•	•			
		СЗФО	•	•			
		ЦФО	•	•			
		ЦФО	•	•			
		ЦФО	•	•			
		ЦФО	•	•			
		СФО	•	•			
		ПФО	•	•			
		ЮФО	•	•			
		ЦФО	•	•			
		СЗФО	•	•			
		ПФО	•	•			
		УФО	•	•			





Компании	Место нахождения производств (регион-субъект РФ)	Федеральный округ (округа)	Материал изделий				Примечание
			ПВХ	Алюмин.	Дер.	Другое	
		ЦФО	•	•			
		ЦФО		•			
		УФО	•	•			
		ЮФО	•	•			
		ЦФО	•	•			
		СФО	•	•			
		СФО	•	•			
		ЦФО	•	•		•	
		ЦФО	•	•	•	•	
		СЗФО	•	•			
		ЦФО	•	•		•	

\* ТРК – трансрегиональная компания с производствами в нескольких регионах-субъектах РФ.

**Лидеры по совокупным объемам производства оконных блоков, фасадных и других СПК (тыс. кв. м) по итогам 2021 г.:**

1							
2							
3							при-
4	ятия						
5							
П							рав-
нени							вто-
рое							вер-
тое							трыв
комп							
Л							К из
ПВХ							
П							тика
Окон							ца»,
ГК «							
Л							СПК
из а							
П							ос»,
ООО							стал-
ко И							ец-
МУ-Н							



## РЕЙТИНГ ТОП-100

### КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ-ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ОКОННЫХ БЛОКОВ И ДРУГИХ СВЕТОПРОЗРАЧНЫХ СТРОИТЕЛЬНЫХ КОНСТРУКЦИЙ (ИЗДЕЛИЙ) ПО ФИНАНСОВЫМ ПОКАЗАТЕЛЯМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В 2021 ГОДУ

Отчетная выручка от продаж нетто включает выручку от реализации всех видов продукции (товаров, услуг) и учитывается без НДС.

Отчетная выручка от продаж является основным показателем, характеризующим деятельность компаний за соответствующий период времени. В совокупности с другими финансовыми показателями она позволяет 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, в кв. м) показателей у компаний-производителей окон, фасадных и других светопрозрачных строительных конструкций (СПК) неодинаково. При этом номенклатура производимой продукции играет значительно более существенную роль, чем проводимая компаниями ценовая политика.

Так, у компаний, осуществляющих производство и монтаж алюминиевых фасадных конструкций выручка в пересчете на 1 кв. м оказывается значительно (в разы) выше, чем у компаний-производителей окон и других СПК из ПВХ-профилей, особенно, реализующих продукцию через дилеров с предоставлением соответствующих дилерских скидок.

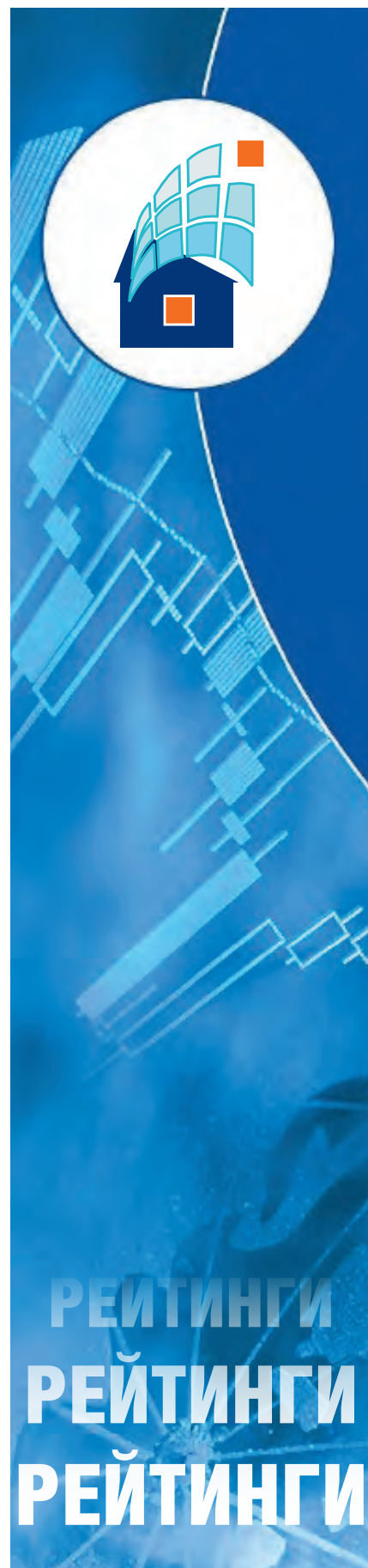
Поэтому соотношение физических объемов производства компаний не всегда может быть установлено по их отчетной выручке на основании простой пропорции.

Рейтинг (рэнкинг-лист) ТОП-100 крупнейших компаний-производителей окон, фасадных конструкций и других СПК по объемам выручки от продаж нетто (без НДС) в 2021 г., сформированный на основании данных ФНС и Росстата, представлен ниже в таблице.

#### Тройка лидеров по показателю отчетной выручки в 2021г.:

1. ООО «Спец	Производит продукцию, реализует ее через дилеров. Выручка от продаж нетто в 2021 г. составила 1,2 млрд руб.
2. ООО «Спец	Производит продукцию, реализует ее через дилеров. Выручка от продаж нетто в 2021 г. составила 1,1 млрд руб.
3. ООО «Спец	Производит продукцию, реализует ее через дилеров. Выручка от продаж нетто в 2021 г. составила 1,0 млрд руб.

Две из компаний первой десятки ТОП-100 по итогам 2021 г. входят в состав крупнейших строительных холдингов РФ.





Рейтинг компаний по показателю отчетной выручки в 2014-2021 гг. демонстрировал высокую изменчивость. В 2017-2018 гг. в группу лидеров выдвинулись производители алюминиевых конструкций: два из них – ООО ПКП «Вэлко-2000» и ООО «Петропрофиль Плюс» – вошли в состав тройки лидеров по итогам 2018 г. Крупнейшие производители ОСПИ ПВХ после 2015 г. так же стали производить большие объемы фасадных конструкций, окон и других СПК из алюминиевых профилей, в результате вернув себе все места в пятерке лидеров по итогам 2021 г.

Следует отметить, что значительное увеличение выручки у большинства компаний по итогам 2021 г. обусловлено, главным образом, «догоняющим» подъемом цен на производимую продукцию, вызванным резким ростом цен на профили и комплектующие с соответствующим ростом себестоимости производства окон, фасадных конструкций и других СПК. Причем этот рост не коррелировался с изменением курсов валют.

Всего в рэнкинг-листе по итогам 2021 г., по сравнению с 2020 г., сменилось 8 компаний.

**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 исключения 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.



## ТОП-100

КРУПНЕЙШИЕ КОМПАНИИ-ПРОИЗВОДИТЕЛИ ОКОН, ФАСАДНЫХ КОНСТРУКЦИЙ И ДРУГИХ СПК ПО ОБЪЕМАМ ВЫРУЧКИ ОТ ПРОДАЖ НЕТТО (БЕЗ НДС), 2021 Г.

Место в рейтинге 2021 г.	Компания	Место нахождения производства (регион)	ИНН	Отчетная выручка, млн руб. за год		Выручка 2021 г. / 2020 г., в %
				2021	2020	
1	ООО «БМК-Бюджет»	Москва, МО, О-	7710150001	6640,0	4100,0	164
	Итого					
2	ООО «Спектр»	Москва, МО, О-	7707083893	4000,0	3000,0	133
	Итого					
3	ООО «Спектр»	Москва, МО, О-	7707083893	3000,0	2000,0	150
	Итого					
4	ООО «Спектр»	Москва, МО, О-	7707083893	2000,0	1500,0	133
5	ООО «Спектр»	Москва, МО, О-	7707083893	1500,0	1000,0	150
6	ООО «Спектр»	Москва, МО, О-	7707083893	1000,0	700,0	143
7	ООО «Спектр»	Москва, МО, О-	7707083893	700,0	500,0	140
8	ООО «Спектр»	Москва, МО, О-	7707083893	500,0	300,0	167
	Итого					
9	ООО «Спектр»	Москва, МО, О-	7707083893	300,0	200,0	150
	Итого					
10	ООО «Спектр»	Москва, МО, О-	7707083893	200,0	150,0	133
11	ООО «Спектр»	Москва, МО, О-	7707083893	150,0	100,0	150
	Итого					
12	ООО «Спектр»	Москва, МО, О-	7707083893	100,0	70,0	143
	Итого					
13	ООО «Спектр»	Москва, МО, О-	7707083893	70,0	50,0	140
	Итого					
14	АО «Спектр»	Москва, МО, О-	7707083893	50,0	30,0	167
15	«Фасад»	Москва, МО, О-	7707083893	30,0	20,0	150
16	ООО «Спектр»	Москва, МО, О-	7707083893	20,0	15,0	133
	Итого					
17	ООО «Спектр»	Москва, МО, О-	7707083893	15,0	10,0	150
	Итого					
	Итого, ГК «Стандарт»	ГК		1907,0	1427,0	139



Место в рейтинге 2021 г.	Компания	Место нахождения производства (регион)	ИНН	Отчетная выручка, млн руб. за год		Выручка 2021 г. / 2020 г., в %
				2021	2020	
18	000 000 000 000 000					
	<b>Итого</b>					
19	<b>000</b>					
20	000 000					
	<b>Итого</b>					
21	000 000 000					
	<b>Итого</b>					
22	000 000 000 000					
	<b>Итого</b>					
23	000 000 000					
	<b>Итого</b>					
24	<b>000</b>					
25	<b>000</b>					
26	000 000					
	<b>Итого</b>					
27	<b>000</b>					
28	000 000					
	<b>Итого</b>					
29	<b>000</b>					
30	<b>000</b>					
31	000 000 000					
	<b>Итого</b>					
32	<b>000</b>					
33	<b>000</b>					
34	<b>000</b>					
35	<b>000</b>					
36	000 000 000					
	<b>Итого</b>					
37	<b>000</b>					
38	000 000					
	<b>Итого</b>					
39	000 000					
	<b>Итого</b>					
40	АО «					
41	<b>000</b>					
42	<b>000</b> (ГК «Фронт инжиниринг»)					



Место в рейтинге 2021 г.	Компания	Место нахождения производства (регион)	ИНН	Отчетная выручка, млн руб. за год		Выручка 2021 г. / 2020 г., в %
				2021	2020	
43	ООО «Федеральные системы и кон...					
44	Итого					
45	Итого					
46	Итого					
47	Итого					
48	Итого					
49	Итого					
50	Итого					
51	Итого					
52	Итого (ГК)					
53	Итого ски					
54	Итого					
55	Итого					
56	Итого					
57	Итого					
58	Итого					
59	Итого					
60	Итого					
61	Итого					
62	Итого					
63	Итого					
64	Итого					
65	Итого					
66	Итого					
67	Итого, ГК «Гармония Строй»			600,0	740,2	80



Место в рейтинге 2021 г.	Компания	Место нахождения производства (регион)	ИНН	Отчетная выручка, млн руб. за год		Выручка 2021 г. / 2020 г., в %
				2021	2020	
68	ООО «Фабрика Пластич Окна»	Краснодарский край	2312130000	577,1	442,9	130
69	О					07
	(П					14
70	О					81
	И					95
71	О					89
	О					91
72	О					72
	И					81
	О					29
73	О					21
	И					69
74	О					31
	О					-
75	О					-
	И					88
76	А					72
77	О					02
	О					10
78	О					92
	И					74
79	О					50
	(П					
80	О					61
81	О					5,9
	О					31
82	О					26
	И					31
	О					23
83	О					-
	И					18
84	О					16
85	О					10
86	О					89,2
	О					31
87	О					59
	И					00
	О					-
88	О					88
	И					88
89	О					27
90	О					72
91	О					89
	О					87
92	О					74
	И					83
	О					29
93	О					-
	И					36
	О					52
94	О					10
	И					36
95	О	Санкт-Петербург	7801110202	412,9	300,0	112
	(ГК «Ленмонтаж»)					



Место в рейтинге 2021 г.	Компания	Место нахождения производства (регион)	ИНН	Отчетная выручка, млн руб. за год		Выручка 2021 г. / 2020 г., в %
				2021	2020	
96	ООО «Визит-техносервис»	МО	5020007007	276,5	221,2	114
97						
98						
99-101						
99-101						
99-101						

\* Трансрегиональные компании, имеющие производственные предприятия в двух и более регионах РФ.

\*\* Компания в стадии ликвидации.

\*\*\* Компания осуществляет продажу и монтаж окон.

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.

Динамика отчетной выручки от продаж нетто (без НДС; по данным ФНС и Росстата) крупнейших компаний-производителей

оконных блоков, фасадных и других СПК в 2008-2021 гг. приведена в аналитическом отчете «Российский оконно-фасадный рынок. Итоги развития в 2000-2021 годах и перспективы на 2022-2025 годы» («Агентство ССК-Информ», 2022 г.).

Отчетная выручка от продаж нетто включает выручку от реализации всех видов продукции (товаров, услуг). Подробнее см. информационные карты компаний в выпускаемых ежегодно аналитических отчетах «РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА. Ведущие производители оконных и фасадных конструкций» (9 отчетов по федеральным округам РФ; ООО «Агентство ССК-Информ», 2016-2022 гг.).

Подробнее о финансовых показателях и результатах деятельности компаний-производителей в 2021 году см. аналитический отчет «Российский оконно-фасадный рынок. Итоги развития в 2000-2021 годах и перспективы на 2022-2025 годы» («Агентство ССК-Информ», 2022 г.).



## РЕГИОНАЛЬНЫЕ ЛИДЕРЫ

### ВЕДУЩИЕ КОМПАНИИ-ПРОИЗВОДИТЕЛИ ОКОННЫХ, ФАСАДНЫХ И ДРУГИХ СПК В ФЕДЕРАЛЬНЫХ ОКРУГАХ РФ

Федеральный округ (округа)	Компании	Местонахождение производств (город, регион)
Центральный федеральный округ, Москва и Московская область	1. « 2. « 3. « 4. «	Москва; МО, г. Одинцово МО, п. Лосино-Петровский МО: п. Бужаниново, п. Мосрентген МО, г. Фрязино
Центральный федеральный округ, без Москвы и Московской области	1. « 2. « 3. «	Иваново Тверь Ярославль
Северо-Западный федеральный округ	1. « 2. « 3. «	Санкт-Петербург; Великий Новгород; Псков; Петрозаводск; Вологда; Архангельская обл., г. Новодвинск. Архангельск, Псков, Петрозаводск Ленинградская обл., п. Соржа Старая Санкт-Петербург
Южный федеральный округ	1. « (ГК) 2. « 3. «	Краснодар, Севастополь Ростовская обл., г. Таганрог Ростов-на-Дону
Северо-Кавказский федеральный округ	1. « 2. « 3. «	Ставрополь Ставропольский край, г. Пятигорск КБР, Зольский р-н, с. Светловодское
Приволжский федеральный округ	1. « 2. « 3. «	Пермь Чебоксары, Нижний Новгород, Зеленодольск (Татарстан) Удмуртская Республика, г. Сарпул
Уральский федеральный округ	1. « «Сп 2. « 3. «	Екатеринбург Тюмень Челябинск
Сибирский федеральный округ	1. « / «Ш 2. « (ГК) 3. «	Омск Алтайский край, г. Барнаул Красноярский край, п. Березовка
Дальневосточный федеральный округ	1. « 2-3 2-3	Хабаровск; Сахалинская обл., г. Южно-Сахалинск Чита Хабаровский край, с. Ильинка

## РЕГИОНАЛЬНЫЕ ЛИДЕРЫ

### ВЕДУЩИЕ КОМПАНИИ-ПРОИЗВОДИТЕЛИ ОСПИ В РЕГИОНАХ-СУБЪЕКТАХ РФ ЦЕНТРАЛЬНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

Федеральный округ (округа)	Компании	Местонахождение производств (город, регион)
Москва и Московская область	« « « «	Москва; МО, г. Одинцово МО, п. Лосино-Петровский МО: п. Бужаниново, п. Мосрентген МО, г. Фрязино
Белгородская обл.	« «	Белгород Белгород



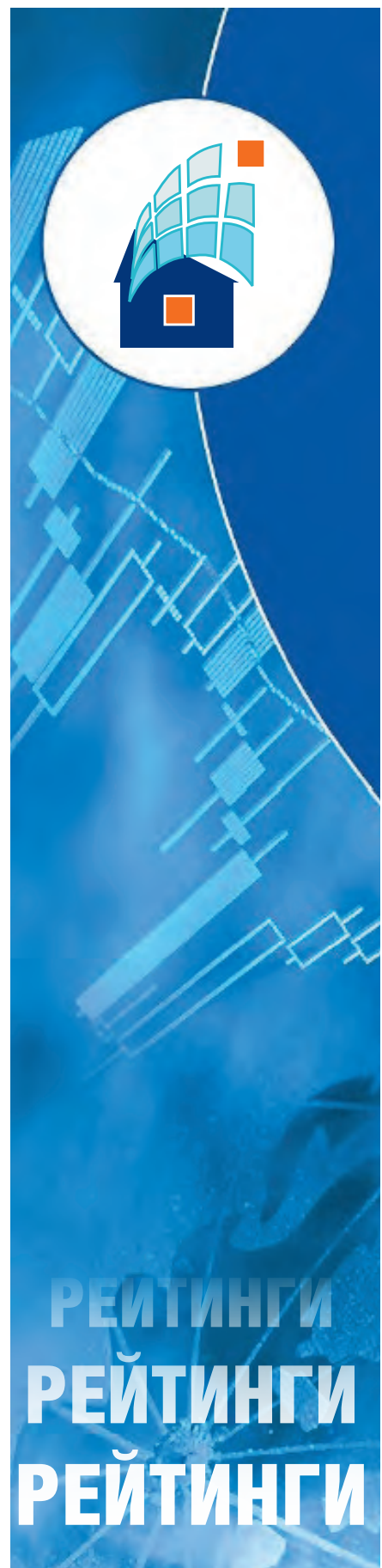
Федеральный округ (округа)	Компании	Местонахождение производств (город, регион)
Брянская обл.		п. Большое Полпино
Владимирская обл.		Владимир
Воронежская обл.	ГК	Воронеж Воронеж Воронеж
Ивановская обл.		Иваново
Калужская обл.		Малоярославец, Калуга
Костромская обл.		Кострома
Курская обл.		Курск
Липецкая обл.		Липецк
Орловская обл.	)	Орловский р-н, д. Коневка
Рязанская обл.		Рязань
Смоленская обл.		Смоленск Смоленск
Тамбовская обл.		Тамбов Тамбов
Тверская обл.		Тверь
Тульская обл.		Тула
Ярославская обл.	«Триумф», ГК («Отсколоград»)	Ярославль

### РЕГИОНАЛЬНЫЕ ЛИДЕРЫ ВЕДУЩИЕ КОМПАНИИ-ПРОИЗВОДИТЕЛИ ОСПИ В РЕГИОНАХ-СУБЪЕКТАХ РФ СЕВЕРО-ЗАПАДНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

Федеральный округ (округа)	Компании	Местонахождение производств (город, регион)
Санкт-Петербург и Ленинградская обл.	«	Санкт-Петербург
	«	Ленинградская обл., п. Соржа Старая
	«	Санкт-Петербург
	«	Санкт-Петербург
Республика Карелия	«	Петрозаводск
Республика Коми	«	Сыктывкар
Архангельская обл.	«	Архангельск
Вологодская обл.	«	Вологда
Калининградская обл.	«	Черняховск
Мурманская обл.	«	п. Зверосовхоз
Новгородская обл.	«	Великий Новгород
Псковская обл.	«	Псков
	«	Псков

### РЕГИОНАЛЬНЫЕ ЛИДЕРЫ. ВЕДУЩИЕ КОМПАНИИ-ПРОИЗВОДИТЕЛИ ОСПИ В РЕГИОНАХ-СУБЪЕКТАХ РФ ЮЖНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

Федеральный округ (округа)	Компании	Местонахождение производств (город, регион)
Республика Адыгея	«	п. Яблоновский





Федеральный округ (округа)	Компании	Местонахождение производств (город, регион)
Республика Крым		с. Совхозное
Краснодарский край		Краснодар
Астраханская обл.		Астрахань
Волгоградская обл.		Волгоград
Ростовская обл.		Таганрог Ростов-на-Дону
г. Севастополь		Севастополь

### РЕГИОНАЛЬНЫЕ ЛИДЕРЫ ВЕДУЩИЕ КОМПАНИИ-ПРОИЗВОДИТЕЛИ ОСПИ В РЕГИОНАХ-СУБЪЕКТАХ РФ СЕВЕРО-КАВКАЗСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

Федеральный округ (округа)	Компании	Местонахождение производств (город, регион)
Респ. Дагестан		Избербаш
КБР		Зольский р-н, с. Светловодское
КЧР		Черкесск
РСО-Алания		Владикавказ
Чеченская Республика		Ачхой-Мартан
Ставропольский край		Пятигорск Ставрополь

### РЕГИОНАЛЬНЫЕ ЛИДЕРЫ ВЕДУЩИЕ КОМПАНИИ-ПРОИЗВОДИТЕЛИ ОСПИ В РЕГИОНАХ-СУБЪЕКТАХ РФ ПРИВОЛЖСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

Федеральный округ (округа)	Компании	Местонахождение производств (город, регион)
Респ. Башкортостан		Уфа
Республика Марий Эл		Волжск
Республика Мордовия		Саранск
Республика Татарстан		Казань
Удмуртская Республика		Сарапул Завьяловский р-н, с. Люк
Чувашская Республика		Чебоксары
Пермский край		Пермь
Кировская обл.		Киров
Нижегородская обл.		Нижегород
Оренбургская обл.		Оренбург
Пензенская обл.		с. Бессоновка
Самарская обл.		Самара
Саратовская обл.		Саратов
Ульяновская обл.		Ульяновск



## РЕГИОНАЛЬНЫЕ ЛИДЕРЫ

### ВЕДУЩИЕ КОМПАНИИ-ПРОИЗВОДИТЕЛИ ОСПИ В РЕГИОНАХ-СУБЪЕКТАХ РФ УРАЛЬСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

Федеральный округ (округа)	Компании	Местонахождение производств (город, регион)
Свердловская обл.		Екатеринбург
Тюменская обл.		Тюмень Тюмень
Челябинская обл.		Челябинск

## РЕГИОНАЛЬНЫЕ ЛИДЕРЫ

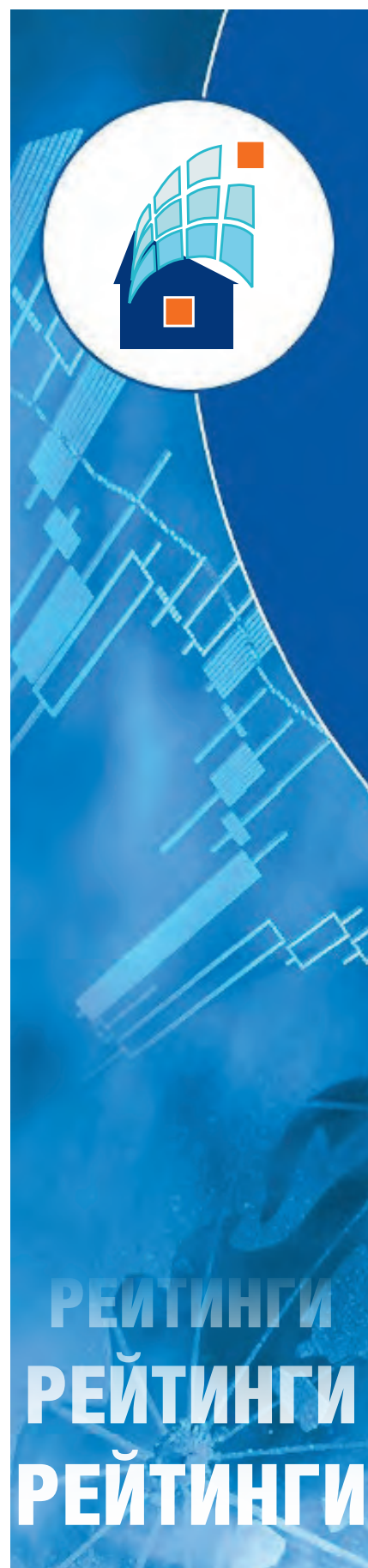
### ВЕДУЩИЕ КОМПАНИИ-ПРОИЗВОДИТЕЛИ ОСПИ В РЕГИОНАХ-СУБЪЕКТАХ РФ СИБИРСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

Федеральный округ (округа)	Компании	Местонахождение производств (город, регион)
Республика Хакасия		Абакан
Алтайский край		Барнаул
Красноярский край		Красноярск
Иркутская обл.		Иркутск
Кемеровская обл.		Новокузнецк
Новосибирская обл.		Новосибирск
Омская обл.		Омск
Томская обл.		Томск

## РЕГИОНАЛЬНЫЕ ЛИДЕРЫ

### ВЕДУЩИЕ КОМПАНИИ-ПРОИЗВОДИТЕЛИ ОСПИ В РЕГИОНАХ-СУБЪЕКТАХ РФ ДАЛЬНЕВОСТОЧНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

Федеральный округ (округа)	Компании	Местонахождение производств (город, регион)
Республика Бурятия		Улан-Удэ
Республика Саха (Якутия)		Якутск, с. Капитоновка
Забайкальский край		Чита
Приморский край		Владивосток
Хабаровский край		с. Ильинка с. Тополево Хабаровск
Амурская обл.		Благовещенск
Сахалинская обл.		Южно-Сахалинск



## ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИЙ-ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ОКОННЫХ ПВХ-ПРОФИЛЕЙ

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

В силу специфики условий ведения бизнеса в РФ, субъекты экономической деятельности (компании-производители, поставщики, продавцы) не стремятся афишировать финансовые результаты этой деятельности. Анализ причин такого поведения хозяйствующих субъектов не входил в задачи настоящей работы. Но можно констатировать, что оно, в той или иной мере, характерно для предприятий всех отраслей экономики страны. Строительство и стройиндустрия не являются исключением. Сравнительно более полное раскрытие информации о результатах финансовой деятельности осуществляют акционерные общества, поскольку это прямо предписано действующим законодательством.

Данные бухгалтерской и налоговой отчетности, предоставляемой в ФНС, не всегда отражают реальную картину (специфика ведения бизнеса) и значительно запаздывают. Тем не менее, эти данные можно использовать для оценки объемов производства компаний, а динамика этих показателей может являться базой для оценки динамики объемов производства.

### Отчетная выручка от продаж

В табл. 1 приведены данные по отчетной выручке от продаж (нетто-выручка, без НДС) ведущих компаний-производителей системных оконных ПВХ-профилей в 2008-2021 гг.

Отчетная выручка за отчетный период (год) является суммарной выручкой от продаж всех видов продукции (товаров, услуг), включая как продукцию собственного производства, так и приобретенную продук-

цию, в том числе, полученную по импорту и реализованную в РФ.

Поскольку данные по некоторым компаниям за ряд лет представляются сомнительными или отсутствуют, по этим компаниям дана оценка фактической выручки за соответствующие годы. При оценке учитывались динамика объемов производства / продаж компаний, устанавливаемые на основании имеющейся информации из доступных источников, и другие показатели.

Другие финансовые показатели здесь не приводятся. Эти показатели (в т. ч. прибыль от реализации и чистая прибыль, дебиторская и кредиторская задолженность, основные средства, оборотные активы, отношение заемных средств к собственному капиталу и др.) характеризуют финансовое состояние компании и могут свидетельствовать об устойчивости ее положения. Однако в данной работе задача оценки финансового состояния компаний не ставилась.

Динамика отчетной выручки от продаж нетто (без НДС) ведущих компаний-производителей системных оконных ПВХ-профилей в 2008-2021 гг. приведена на рис. 1.

На рис. 1 не приведена динамика

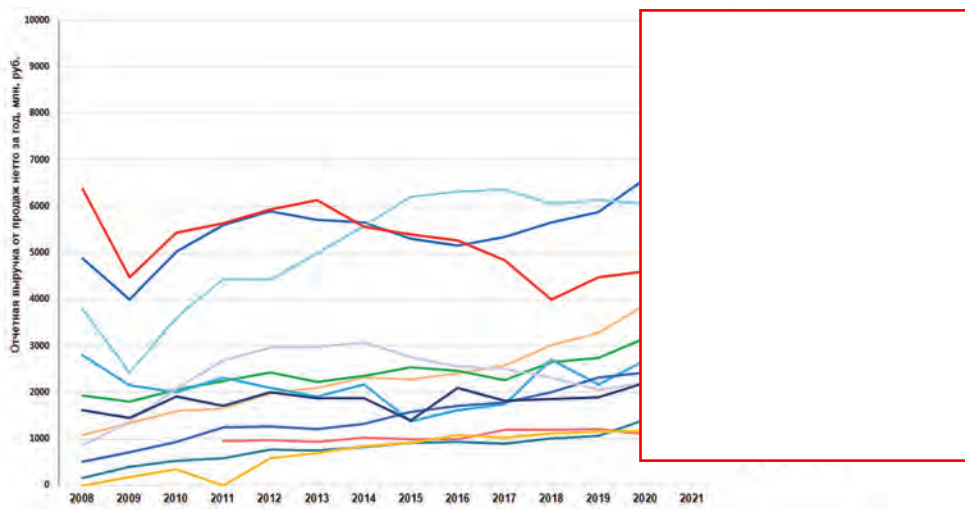


Рис. 1. Динамика отчетной выручки нетто (без НДС) ведущих компаний-производителей системных оконных ПВХ-профилей в 2008-2021 гг.



Таблица 1.

Отчетная выручка нетто (без НДС) ведущих компаний-производителей системных оконных ПВХ-профилей в 2008-2021 гг.

Наименование (юр. лицо)	ИНН	Отчетная выручка от продаж нетто за год, млн. руб													
		2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
ООО «Автек-Тв															
ГК АС															
ООО Пл															
ООО															
ООО															
ООО ст															
ООО Ру															
ООО															
ООО															
ООО Гр															
ГК ОО															
ООО зи															
ООО во															
ООО															
ООО															
ООО ск															
ООО пл															
ООО															
ООО															
ООО ПК															
ООО пл															
ООО пл															
ООО ЗА															
ООО РУ															
ООО															
ООО															
ООО ду															
ООО															
ООО															
ООО															
ООО															
ООО Профиль-Системс»	2307077002	нд	173	343	420	384	690	631	912	1079	1033	1122	1139	1173	1724

\* В 2019 г. ООО «КЛВ Пласт» переименовано в ООО «КЛВ Лаб»; производство ПВХ-профилей прекращено.  
 \*\* Отчетные данные некорректны (значительно занижены); в скобках ниже – оценка фактической выручки.  
 \*\*\* Суммарная выручка от реализации всех видов продукции (товаров), включая ПВХ-профили и другие товарные группы.

ниевых профилей и инжиниринговые услуги. Не ки ООО ществ. нии. В Rehau на уро 2021 г. При оценке финансовых показателей необходимо учитывать следующее:

1. Ряд компаний производит не зации покупной «сопутствующей» про- лектующие омирующие иалы и др.). ятия зару- продукци- дства, ре- о, изгото- редприяти-

2. В объеме отчетной выручки ком- лх этих фирм и поставляемую в РФ (ООО «Винтек Пластик» – фурнитуру



Accado; ООО «Декенинк Рус» – террасные доски и фасадные панели Twinson (ДПК); АО «Шуко Интернационал Москва» – системные профили из алюминия, фурнитуру и др.).

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

5. Отдельные компании-производители имеют несколько формально не связанных юр. лиц, с самостоятельной финансовой отчетностью. При этом продукция может изготавливаться одним юр. лицом, а реализовываться – другим. Во избежание «двойного счета», простое суммирование показателей по группе таких «родственных» компаний недопустимо.

#### **Факторы, которые следует учитывать при анализе**

При оценке финансовых показателей необходимо учитывать следующее:

1. Ряд компаний производит не только системные оконные ПВХ-профили, но и обширную номенклатуру других ПВХ-профилей (подоконные доски, панели, отделочные профили, мебельные профили и др.). Выручка от продаж этой продукции учитывается в отчетной выручке от продаж и, соответственно, в других показателях.

2. В объемы отчетной выручки компаний входит так же выручка от реализации покупной «сопутствующей» продукции (фурнитура и комплектующие для производства ОСПИ, армирующие профили, монтажные материалы и др.).

3. Дочерние предприятия зарубежных фирм, наряду с продукцией собственного производства, реализуют так же продукцию, изготовленную на зарубежных предприятиях этих фирм и поставляемую в РФ (ООО «Винтек Пластик» – фурнитуру Accado; ООО «Декенинк Рус» – террасные доски и фасадные панели Twinson (ДПК); АО «Шуко Интернационал Москва» – си-

стемные профили из алюминия, фурнитуру и др.).

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

5. Отдельные компании-производители имеют несколько формально не связанных юр. лиц, с самостоятельной финансовой отчетностью. При этом продукция может изготавливаться одним юр. лицом, а реализовываться – другим. Во избежание «двойного счета», простое суммирование показателей по группе таких «родственных» компаний недопустимо.

6. Отчетная выручка от продаж некоторых компаний за ряд лет не соответствует объемам производства, устанавливаемым по другим показателям. Значительно заниженные показатели отчетной выручки свидетельствуют о высокой доле «теневого» оборота.

7. Ряд отчетных показателей (валовая прибыль, стоимость основных средств и др.) у отдельных компаний не корреспондируется с объемами производства, устанавливаемыми 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.

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

9. При оценке динамики финансовых показателей необходимо учитывать изменение обменного курса рубля к доллару (евро). Скачки обменных курсов с многолетней общей тенденцией к ослаблению рубля предопределяют рост цен на все виды товаров, в т. ч. на оконные ПВХ-профили. Соответственно, на один и тот же объем выручки, достигнутый в разные годы, будет приходиться раз-

личный объем реализации в физических показателях (тоннах).

10. Резкое увеличение выручки у большинства компаний в 2021 г. обусловлено взлетом цен на продукцию, вызванным, в свою очередь, скачком цен на сырье и энергоносители. Влияние изменения валютных курсов было незначительным.

Несмотря на отмеченные сложности оценки, отчетная выручка от продаж, как критерий, позволяет наиболее объективно судить о физических объемах производства компаний и может быть использована как один из основных критериев при составлении рейтингов.

Однако соотношение финансовых (выручка от продаж, в руб.) и физических (объемы производства/поставок в тоннах, метрах) показателей у компаний-производителей не одинаково. При этом номенклатура производимой (реализуемой) продукции играет значительно более существенную роль, чем проводимая компаниями ценовая политика. Следовательно, физические объемы производства компаний, хотя и корреспондируются с их отчетной выручкой, но не могут устанавливаться по отчетной выручке на основании простой пропорции.

#### **Рейтинг крупнейших компаний-производителей по показателю отчетной выручки**

Рейтинг крупнейших компаний-производителей системных оконных ПВХ-профилей по показателю отчетной выручки от продаж нетто в 2021 г. представлен в табл. 2.

Рейтинг ТОП-15 по итогам 2021 г. практически точно повторяет рейтинг предшествующего 2020 г. Из списка крупнейших выбыла только ГК «Монблан», занимавшая в 2020 г. 10-е место (в ее составе учитывались две производственные компании). Несмотря на резкое изменение выручки, обусловленное ростом цен, все компании, занимавшие в рейтинге 2020 г. места с 1-го по 9-е, в точности сохранили их в рейтинге 2021 г., а все компании, занимавшие в рей-



Таблица 2.

Рейтинг ТОП-15 крупнейших компаний-производителей системных оконных ПВХ-профилей по показателю отчетной выручки от продаж (нетто) за 2021 г.

Место в 2020 г.	Компания-производитель	Отчетная выручка (нетто) млн. руб.		2021 г. к 2020 г., в %	Место в 2019 г.
		2021	2020		
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
13					
14					
15	ООО «Плафен»	900	900	100	10

тинге 2020 г. места с 11-го по 16-е, поднялись точно на одну позицию (за счет выбытия ГК «Монблан»).

Суммарная выручка от продаж нетто 15-ти крупнейших компаний-производителей (17 юр. лиц) в 2021 г. составила 75361 млн. руб., или **141,8%** к показателю 2020 г. (53159 млн. руб.).

При этом, изменение среднегодового курса рубля к доллару 2021/2020 гг. составило 103,1%. Если рассчитывать суммарную выручку 15-ти крупнейших компаний-производителей в 2021 г. по условно постоянному курсу рубля к доллару, то

она составила **137,5%** к показателю 2020 г.

Динамика среднегодового курса рубля к доллару (данные ЦФ РФ) приведена в табл. 3.

#### Анализ сводных финансовых показателей деятельности компаний

Анализ финансовых показателей компаний позволяет выделить отчетную выручку от продаж в качестве основного критерия оценки деятельности компаний, который позволяет оценить суммарный объем

производства ПВХ-профилей за соответствующий год.

Динамику суммарной выручки всех компаний-производителей системных оконных ПВХ-профилей с достаточной точностью может воспроизвести динамика суммарной выручки 10-12 ведущих компаний. С этой целью определялась суммарная годовая выручка в 2008-2021 гг. следующих компаний: ООО «Брусбок», ООО «Века Рус», ООО «Винтек Пластик», ООО «Декенинк Рус», ООО «Компания «Грайн», ООО «Народный пластик», ООО «Плафен», ЗАО «Прок», ГК «Проплекс» (ООО «Проплекс» ПК / ООО «ПК «Проплекс» / ООО «ТД «Проплекс»), ЗАО «профайн РУС», ООО «Рехау Продукцион», ООО «Экс-Проф», ООО «Юг-Профиль-Системс» (до включения в состав ООО «Декенинк Рус» в 2015 г., отдельно учитывались так же показатели ООО «Энвин Рус»). Этот список практически совпадает со списком компаний в рейтинге ТОП-15 за 2021 г. (нет ООО «ИваПер» и ООО «Орас», у которых отсутствуют данные за отдельные годы).

Динамика суммарной годовой выручки указанных 14 ведущих компаний-производителей оконных ПВХ-профилей, млн. руб., показана на рис. 2.

Как демонстрирует рис. 2, суммарная выручка ведущих компаний-производителей, после снижения в

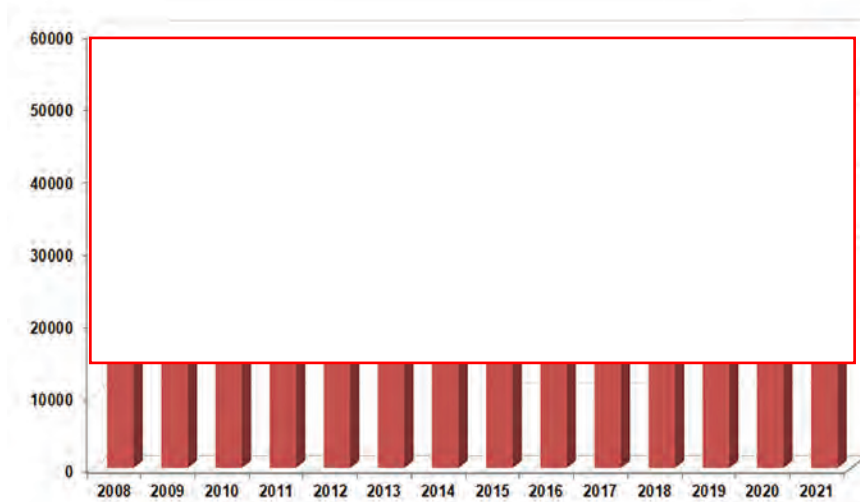


Рис. 2. Динамика суммарной выручки 13 ведущих компаний-производителей системных оконных ПВХ-профилей, млн. руб.

**Таблица 3.**
**Среднегодовой курс рубля к доллару США (ЦБ РФ)**

Год	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Среднегодовой курс, руб. за 1 доллар (USD)	29,06	30,05	30,95	31,75	32,54	33,33	34,12	34,91	35,70	36,49	37,28	38,07	38,86	39,65
Изменение курса, г./г.		3,44%	3,03%	2,52%	2,41%	2,30%	2,19%	2,08%	1,97%	1,86%	1,75%	1,64%	1,53%	1,42%
Изменение курса к 2008 г.		3,44%	6,88%	10,32%	13,76%	17,20%	20,64%	24,08%	27,52%	30,96%	34,40%	37,84%	41,28%	44,72%

кризисом 2009 г. и последующего роста в 2010-2011 гг., в период 2012-2019 гг. изменялась не слишком значительно. На фоне отраслевого кризиса 2013-2018 гг., такая устойчивость выглядит парадоксально. Однако следует учитывать происходившее в этот период изменение курса рубля по отношению к доллару (и евро). Это же относится и к росту суммарной выручки в 2020 г. Однако рост в 2021 г. был обусловлен другими причинами (см. выше).

Если же оценивать суммарную выручку ведущих компаний по условно постоянному курсу рубля к доллару, то динамика получается совершенно иной. На рис. 3 представлена суммарная выручка ведущих компаний-производителей оконных ПВХ-профилей по условно постоянному курсу 2008 г. (24,86 руб. за 1 USD). Там же, для сопоставления, приведена динамика совокупных объемов производства системных оконных ПВХ-профилей в РФ.

Корреляция показателей в период 2008-2021 гг. очевидна. Динамика суммарной выручки ведущих компаний-производителей системных оконных ПВХ-профилей, в пересчете по условно постоянному курсу (рис. 3), корреспондировалась с динамикой развития рынка в секторе ПВХ и динамикой развития российского ОФР в целом. Это вполне закономерно, учитывая «привязку» стоимости ОСПИ / ОСПК к стоимости использованных для их производства материалов и комплектующих, цены на которые номинированы в рублях, но фактически по-прежнему определялись валютным курсом. Наиболее сильный скачок курса рубля – с 38,5 до 61,3 за 1 USD – произошел в 2015 году. И именно на 2015 год пришелся наиболее сильный спад в секторе ПВХ и российского ОФР в целом.



**Рис. 3. Динамика суммарной выручки 13 ведущих компаний-производителей системных оконных ПВХ-профилей, в пересчете по условно постоянному курсу 2008 г. (24,86 руб. за 1 USD), в сопоставлении с динамикой объемов производства системных оконных ПВХ-профилей в РФ**

Безусловно, значительное влияние на финансовые показатели деятельности компаний-производителей оказывали так же колебания курса рубля на протяжении того или иного года.

Меньшее снижение годовых объемов производства ПВХ-профилей по сравнению с суммарной выручкой ведущих компаний-производителей, в пересчете по условно постоянному курсу, в 2015 г. и последующие годы (см. рис. 3) объясняется фактором жесткой конкуренции на рынке, принуждавшей производителей сдерживать рост цен, минимизировать прибыль, снижать себестоимость (в т. ч., за счет перехода на использование в производстве материалов, приобретаемых за рубли). Соответственно, выручка от продаж в рублях оставалась на прежнем уровне, а выручка по условно постоянному курсу (или, что аналогично, выручка, выраженная в долларах или евро) постоянно снижалась. Фактически, компании-производители системных ПВХ-

профилей так и не отыграли потерь, связанных с изменением курса рубля. Подъем цен на продукцию в 2020 г., по существу, лишь компенсировал произошедшее в очередной раз снижение курса рубля.

Но в 2021 г. корреляция выручки, объемов производства и валютных курсов была сломана. Скачок вверх совокупной выручки 13 ведущих компаний на 44,7% (с 27485 млн. руб.

2020 г. см. рис. 3) обусловлен, в первую очередь, ростом цен на материалы и комплектующие. Это привело к значительному увеличению себестоимости продукции, что позволило производителям повысить цены на конечную продукцию. В результате, несмотря на рост цен на материалы, выручка в рублях выросла, что привело к увеличению суммарной выручки в пересчете по условно постоянному курсу 2008 г.

\*\*\*\*\*  
**Более подробную информацию см. в аналитическом отчете «Российский оконно-фасадный рынок. Итоги развития в 2000-2021 годах и перспективы на 2022-2025 годы» («Агентство ССК-Информ», 2022).**



# РЫНОК ПОДОКОННЫХ ДОСОК ИЗ ПВХ

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

**Подоконные доски** – ПВХ-профили, предназначенные для изготовления подоконников (путем нарезки профилей на необходимые размеры). Они могут использоваться так же для других целей (для изготовления прилавков, барных стоек, порогов под балконные двери, элементов ограждений и проч.), но объемы такого «нецелевого» использования невелики [1, 2].

## Краткое описание

Подоконник является элементом оконной конструкции, устанавливаемым горизонтально в нижней части оконного проема (расположение подоконника схематически показано на рис. 1). Подоконник предназначен для удобства эксплуатации окна, а также выполнения защитных, изоляционных и декоративных функций.

Типологические подоконные доски из ПВХ относятся к группе плоских ПВХ-профилей (с шириной не менее чем на порядок величины больше, чем толщина), имеющих внутренние перегородки и воздушные камеры, в которую так же входят стеновые и потолочные панели, панели для отделки оконных и дверных откосов, панели для перегородок, панели для ограждений (заборов), отдельные виды фасадных панелей [1].

Конструктивно подоконная доска из ПВХ представляет собой двустенную (двуслойную) пустотелую панель, имеющую лицевую (верхнюю) и тыльную (нижнюю) поверхности, с перегородками (ребрами жесткости) между верхней и нижней стенками. Толщина стенок подоконных досок обычно находится в интервале 1,5-3,0 мм, причем верхнюю стенку обычно изготавливают более толстой.

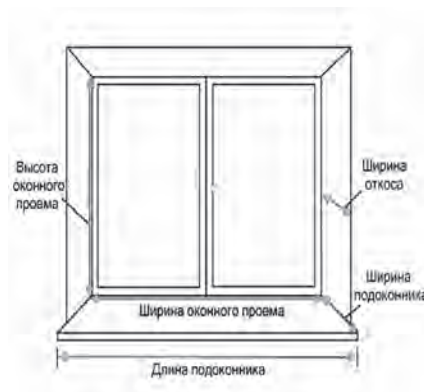
Варианты конструктивного исполнения подоконных досок могут предусматривать расположение перегородок (ребер жесткости) либо перпендикулярно к стенкам, либо под углом 45-60° к ним, с образованием так называемых треугольников жесткости (в последнем случае ребра обычно имеют меньшую толщину, чем ребра, расположенные под прямым углом к стенкам).

Подоконные доски изготавливают шириной от 100 до 1000 мм с шагом 50 мм. Стандартные длины составляют 3000, 4000 или 6000 мм, но большинство производителей может под заказ изготавливать и поставлять подоконные доски иной длины.

Как правило, подоконные доски из ПВХ имеют капинос – свес свободного края, увеличивающий жесткость подоконника и визуально увеличивающий его толщину (что, как считается, придает подоконнику более привлекательный вид). С капиносом изготавливают так же подоконники из древесины и МДФ (в качестве капиноса в них используются специальные вставки). В подоконниках из натурального или искусственного камня капинос часто отсутствует. Некоторые серии подоконных досок из ПВХ так же изготавливаются без капиноса.

Подоконные доски из ПВХ производятся с одним капиносом или с двумя капиносами, выполненными по противоположным сторонам полотна. В последнем случае при изготовлении подоконников они разрезаются вдоль на необходимую ширину, после чего обрабатываются как подоконные доски с одним капиносом.

Подоконные доски из ПВХ с одним капиносом изготавливаются шириной от 100 мм и более (обычно, с шагом 50 или 100 мм); подоконные



**Рис. 1. Расположение подоконника в нижней части оконного проема**

доски с двумя капиносами – шириной от 300 мм и более (с шагом 50 или 100 мм). Толщина подоконной доски с капиносом обычно составляет 40 мм; без капиноса – 20 мм. Встречаются и другие размеры [1].

Ранее подоконные доски из ПВХ изготавливались так же со вставным капиносом, но в настоящее время такие составные конструкции практически вышли из употребления.

Подоконные доски из ПВХ обычно изготавливаются с покрытием лицевых поверхностей, которое выполняет как декоративные, так и защитные функции (см. ниже)

Варианты конструктивного исполнения подоконных досок, их раскроя и расцветок лицевой поверхности приведены на рис. 2.

Подоконники из ПВХ обычно комплектуются торцевыми заглушками и соединителями (соединительными профилями), которые изготавливаются из ПВХ или АВС-пластика.

Требования к подоконным доскам определяются ГОСТ 19111-2001 «Изделия погонажные профильные поливинилхлоридные для внутренней отделки. Технические условия» [3].

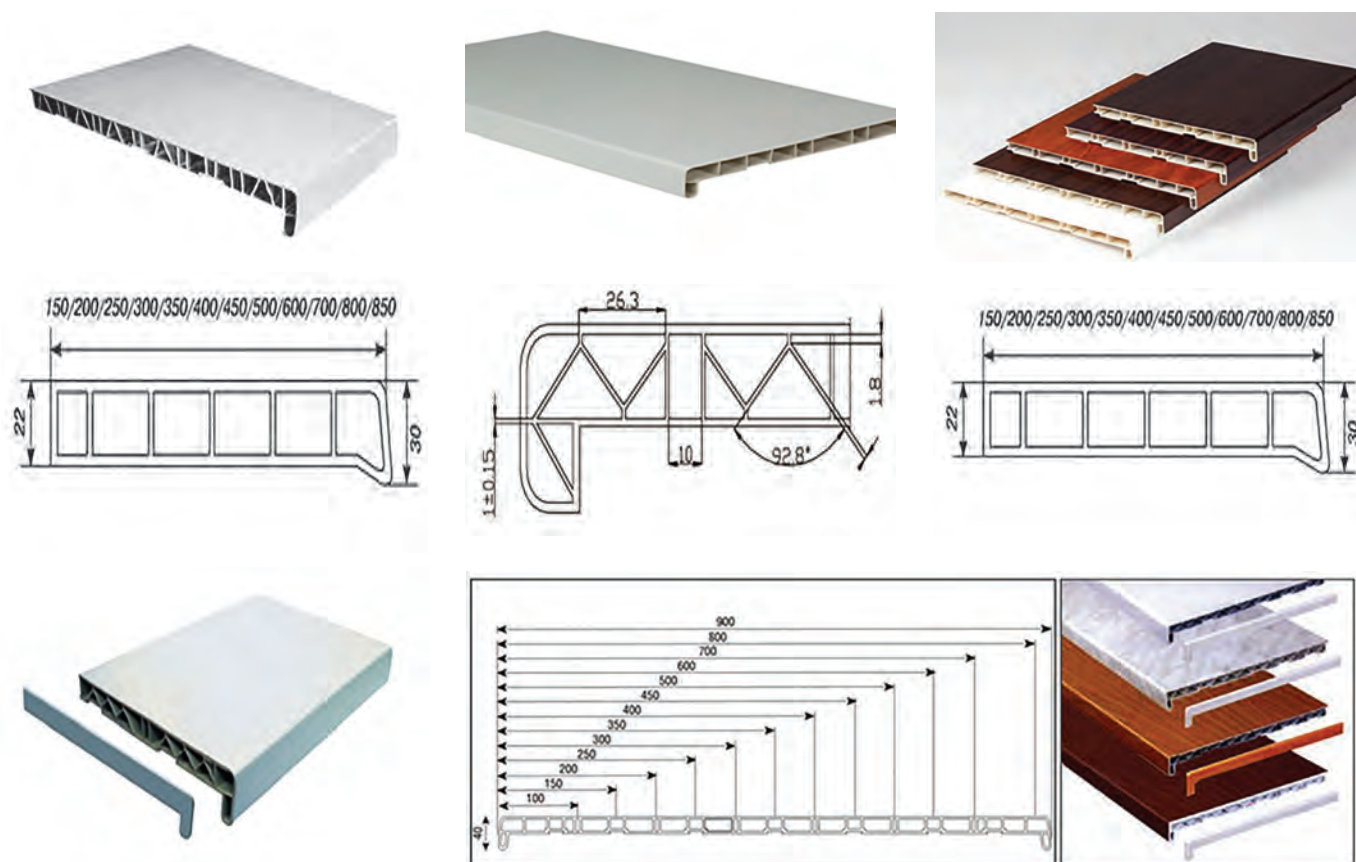


Рис. 2. Варианты конструктивного исполнения подоконных досок из ПВХ, их раскроя и расцветок лицевой поверхности

### Технология производства

Подоконные доски из ПВХ, являющиеся одной из групп ПВХ-профилей, изготавливают методом экструзии. Технология производства подоконных досок из ПВХ сходна с технологией производства системных оконных ПВХ-профилей, но имеет и некоторые особенности. В линиях производства подоконных досок их ПВХ обычно используют экструдеры большей мощности, чем при производстве системных оконных ПВХ-профилей; формующий инструмент (фильеры) должен обеспечивать перераспределение поступающего в головку экструдера вязкого расплава на большую ширину (рис. 3); этой ширине должны соответствовать сухие и влажные калибраторы, охлаждающие ванны, тянущее и отрезное устройства.

Свои особенности имеет и рецептура сырьевых смесей для экструзии подоконных досок. Подоконные доски из ПВХ с лицевой поверхностью, не имеющей защитно-декоративно-

го покрытия, практически перестали производить. Из-за наличия покрытия, к материалу-основе перестали предъявляться такие требования, как атмосферостойкость, стабильность цвета, стойкость к УФ-излучению, устойчивость к механическим повреждениям. Соответственно, исчезла необходимость вводить в состав рецептуры смеси многие дорогостоящие аддитивы. Открылись дополнительные возможности использования смесей с большой массовой долей наполнителя (карбоната кальция, частиц органического происхождения), древесно-полимерных композитов [4] и вторичного сырья с менее жесткими требованиями к составу.

Основные аддитивы, используемые в рецептурах смесей для производства подоконников из ПВХ: стабилизаторы, модификаторы перерабатываемости и ударпрочности, лубриканты (смазки), наполнители.

Основным методом декорирования лицевых поверхностей подоконных досок является ламинирование

(каширование), под которым понимают нанесение на поверхность пленочного однослойного или многослойного защитно-декоративного покрытия.

Для ламинирования используются специальные клеи – либо полиуретановый плавкий «горячий» клей, либо двухкомпонентный «холодный» клей, в состав которого входят полиэфирная смола и растворитель. Процесс осуществляют с применением ламинирующих машин, оборудован-



Рис. 3. Фильера для экструзии подоконной доски



ных системой ведущих, прижимных и направляющих роликов (валиков), см. рис. 4.

Получили распространение следующие основные виды ламинирующих покрытий:

1) покрытия ПВХ-пленкой (считается покрытием «эконом-класса»);

2) покрытия на основе меламиновых смол и пропитанной ими декоративной бумаги, которые, в свою очередь подразделяются на:

- покрытия меламиновой CPL пленкой;

- покрытия меламиновой VPL пленкой;

- покрытие акриловой пленкой EPL (считается покрытием «элит-класса»);

- многослойные покрытия.

В последние годы одним из наиболее распространенных покрытий подоконных досок стало многослойное покрытие Elesgo (разработка немецкой фирмы «DTS»). Оно выполнено из декоративной бумаги с нанесением нескольких слоев акрилового лака, отверждение которых осуществляется посредством направленного электронного излучения. Для соединения покрытия и подоконной доски используется полиуретановый клей-расплав Kleiberit.

Поверхности с покрытием Elesgo обладают стойкостью к слабым кислотам, щелочам и чистящим средствам. Устойчивы к механическим воздействиям, УФ-излучению, значительным перепадам температур, продольным и поперечным деформациям; эффекты усадки и растяжения крайне незначительны. Влагостойки, антистатичны, долговечны.

Вариантом многослойных покрытий является Renolit Fast – многослойная глянцевая пленка толщиной 180 мкм с высокой стойкостью к воздействию УФ-излучения и атмосферным воздействиям. Она состоит из двух пленок, прочно соединяемых в процессе изготовления. Базовая (нижняя) пленка на основе одноцветного акрилата снижает поглощение тепла и, тем самым, нагрев покрытия пленкой профиля. Двуслойная прозрачная верхняя пленка состоит из поливинилиденфторида (ПВДФ) и полиметилметакрилата (ПММА).



Рис. 4. Процесс ламинирования подоконных досок

Применяются так же пленочные покрытия на основе полипропилена, позволяющие создавать глубокую «древесную» фактуру подоконников из ПВХ.

Акриловое покрытие так же может наноситься в основном производственном процессе с использованием метода коэкструзии.

Более подробную информацию см. в [5-14].

Тенденции в производстве подоконных досок из ПВХ

До 2012 г. тенденцией в производстве подоконных досок из ПВХ было увеличение производительности экструзионных линий за счет применения более мощных экструдеров, что давало возможность изготавливать подоконные доски шириной до 1200 мм. Но в период кризиса оконного рынка 2013-2018 гг. эта тенденция практически сошла на нет.

Основные тенденции, действовавшие в 2013-2021 гг.:

1. Переход к производству подоконных досок с уменьшенной толщиной стенок в целях экономии сырья (ПВХ и аддитивов).

2. Массовый переход на производство профилей, окрашенных в массу, с последующей их ламинацией, как способ экономии дорогостоящих аддитивов.

3. Переход на альтернативные, более дешевые аддитивы (китайского, турецкого или российского производства); «оптимизация» рецептур

сырьевых смесей, увеличение массовой доли наполнителя (карбоната кальция).

4. Использование в производстве вторичного сырья.

5. Частичный переход некоторых компаний-производителей подоконных досок из ПВХ на изготовление подоконных досок из древесно-полимерных композитов на основе ПВХ [4].

События 2022 г., видимо, окажутся стимулом к дальнейшему развитию этих тенденций.

#### Компании-производители и торговые марки

«Бум» в развитии производства подоконных досок из ПВХ в РФ начался в 2003 г. и продолжался до 2008 г. В 2006-2007 гг. объемы производства подоконных досок из ПВХ доходили до трети от совокупного объема производства системных оконных ПВХ-профилей. Однако уже в 2008 г. объемы производства стали снижаться (произошло насыщение рынка), а после кризиса 2009 г. не восстановились, хотя в 2010-2012 гг. происходил рост. В 2013-2018 гг. объемы производства сильно снизились, небольшой рост начался лишь с 2019 гг. В настоящее время предложение на рынке подоконных досок из ПВХ значительно превышает спрос.

В результате спада на оконном рынке в 2013-2018 гг. число производителей подоконных досок из ПВХ в



Таблица 1.

ДКомпании-производители подоконных досок, торговые марки и местонахождение предприятий

Компания (предприятие-изготовитель)	Местонахождение предприятия-изготовителя	Торговая марка	Примечания
1	2	3	4
[Redacted content]			

Системс»

\* Производство прекращено или носит нерегулярный характер  
 \*\* Более подробную информацию см. в [2-12] м. информационную карту ГК «Монблан» в разделе 5.2.4.  
 \*\*\* Приобретено предприятие, ранее входившее в ГК «Монблан».

РФ сократилось на треть; в 2019-2021 гг. их число стабилизировалось. Перечень российских компаний-производителей подоконных досок, торговые марки и местонахождение предприятий (по состоянию на 01.06.2022 г.) приведены в табл. 1.

Всего список производителей подоконных досок из ПВХ (табл. 1) насчитывает 33 компании, из которых производство подоконных досок в 2021 г. фактически осуществляли около 25 компаний (аналогичный список по итогам 2019 г. включал 34 компании; можно считать, что их число стабилизировалось). Приведенный список не является исчерпывающим.

Многие крупные предприятия-производители оконных ПВХ-профилей (см. раздел 5.2), изготавливавшие так же подоконные доски из ПВХ (в т. ч., начавшие их производство в 2012-2015 гг.), в 2015-2020 гг. прекратили их производство, сосредоточившись на развитии систем оконных ПВХ-профилей: ГК «ЭксПроф», ГК «Проплекс», ГК «Ивапер», ООО «Компания «Грайн», ООО «Плафен», ООО «АРтек-Тверь».

В 2020 г. обанкрочено (решение АС г. Москвы от 10.06.2020 г. по делу А40-337957/2019 36-420 «Б») и находится в стадии ликвидации ООО «ДекоПласт» (ТМ DecoWin) – ранее один из крупнейших производителей различных видов строительных и отделочных ПВХ-профилей, включая подоконные доски. Входило в состав ГК «ЕвроДизайн». Производственная площадка находилась в г. Ярцево (Смоленская обл.).

В 2021 г. обанкрочено ООО «Евро Профиль» (ИНН 7710460622; решение АС Московской обл. от 27.05.2021 г. по делу № А41-108301/2019) – ранее один из крупнейших производителей электротехнических ПВХ-профилей, крупный производитель подоконных досок, панелей, плинтуса и других ПВХ-профилей.

Некоторые из указанных в табл. 1 компаний свернули или сворачивают производство.

Территориальное распределение (локализация) производственных предприятий компаний-производителей подоконных досок из ПВХ, по-



**Таблица 2.**  
Территориальное распределение предприятий-изготовителей подоконных досок из ПВХ

Федеральный округ РФ	Количество предприятий
Центральный	
Северо-Западный	
Южный	
Северо-Кавказский	
Приволжский	
Уральский	
Сибирский	
Дальневосточный	

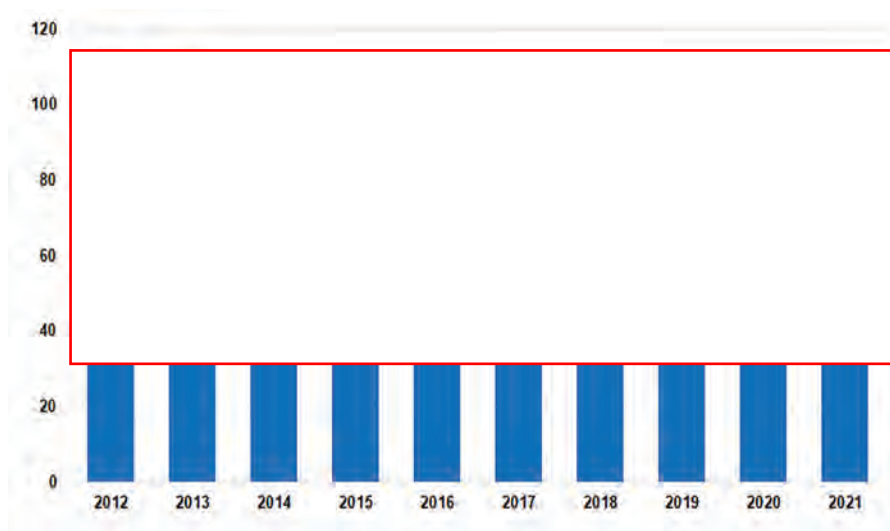
именованных в табл. 1, по федеральным округам РФ приведено в табл. 2.

### Производство подоконных досок из ПВХ в РФ

Расчет объемов производства и потребления подоконных досок из ПВХ производился по отработанной методике [1, 2, 4, 15], на основании комплексной оценки всех доступных источников информации, с использованием метода баланса товарно-материальных потоков (ТМП). Алгоритм расчета приведен в [15]. Осуществлялись встречные расчеты: «сверху» (от объемов потребления продукта на оконном и строительном рынках – «вниз», до компаний-производителей) и «снизу» (от компаний-производителей – «вверх», до оконного и строительного рынков). Получаемые результаты должны были сходиться с допустимой погрешностью (не более 10%).

Объемы и динамика производства подоконных досок из ПВХ в РФ приведена на рис. 5.

Динамика производства подоконных досок из ПВХ сходна с динамикой производства системных оконных ПВХ-профилей [2]. Обе показатели показывают сильный спад объемов производства в 2013-2018 гг. – в период шестилетнего кризиса оконного рынка. Причем относительная величина спада объемов производства подоконных досок оказалась даже несколько сильнее, чем производства системных оконных ПВХ-профилей. В 2018-2021 гг. объемы



**Рис. 5.** Объемы и динамика производства подоконных досок из ПВХ в РФ в 2012-2021 гг., тыс. тонн

производства подоконных досок из ПВХ стабилизировались.

Одна из причин различий в динамике этих рынков (сегментов рынка ПВХ-профилей) – разная скорость обращения: системные оконные профили, как правило, перерабатываются в изделия (оконные блоки и др.) в течение нескольких месяцев после производства, а подоконные доски могут оставаться на складах до реализации более длительное время. В период роста оконного рынка трейдеры регулярно создавали запасы для покрытия пикового спроса в сезон, неизрасходованная часть которых переходила на следующий год. Объемы нереализованной продукции росли, создавая избыточное предложение, которое в итоге, обвалило производство. Кризис оконного рынка в 2013-2018 гг. – классический кризис относительного перепроизводства (подробнее в [16]). Закономерным результатом кризиса стало значительное сокращение числа производителей подоконных досок (как и производителей оконных ПВХ-профилей).

Вторая, не менее значимая причина, обусловившая более быстрое снижение объемов производства подоконных досок из ПВХ в 2013-2018 гг., по сравнению с объемами производства оконных блоков и окон из ПВХ-профилей, – снижение массы 1 кв. м подоконной доски за счет уменьшения толщины доски и умень-

шения толщины стенок и перегородок [1, 16].

### Крупнейшие компании-производители. Рэнкинг ТОП-10 по итогам 2021 г.

Объемы и динамика производства в 2012-2021 гг. подоконных досок из ПВХ ведущими компаниями-производителями приведены в [1, 2, 15].

Следующие за ведущими компаниями производители подоконных досок из ПВХ – это компании, занимающиеся производством оконных систем. В последние годы наблюдается тенденция к укрупнению компаний, занимающихся производством оконных систем, что приводит к снижению конкуренции на рынке. В то же время наблюдается рост числа компаний, занимающихся производством подоконных досок, что приводит к увеличению конкуренции на этом рынке. В целом, рынок подоконных досок из ПВХ остается конкурентным, но с тенденцией к укрупнению компаний.



**Таблица 3.**  
Рэнкинг «ТОП-15» крупнейших компаний-производителей подоконных досок из ПВХ по итогам 2021 г.

Место по итогам 2021 г.	Компании	Производство, тонн	
		2021 г.	2020 г.
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
13-15			
13-15			
13-15			
15	ООО «Спецполимерпрофиль»	900	1100

выручка от продаж (нетто-выручка, без НДС) этих пяти специализированных компаний в 2012-2021 гг. приведены в табл. 4.

Динамика выручки от продаж (без НДС) трех крупнейших специализированных компаний-производителей подоконных досок в 2012-2021 гг. показана на рис. 7.

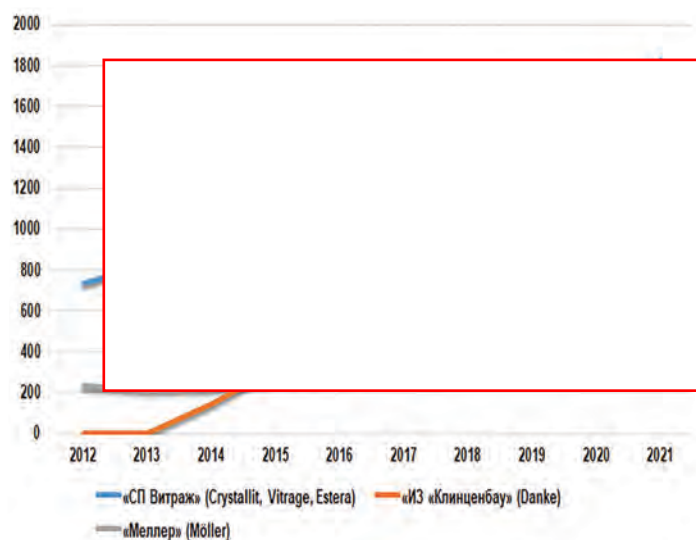
Другие финансовые показатели (прибыль от реализации и чистая прибыль, дебиторская и кредиторская задолженности, основные средства, оборотные активы и др.) здесь не приводятся. Эти показатели ранее были приведены в [1].

Импорт подоконных досок из ПВХ Для определения объемов импорта подоконных досок из ПВХ использовались данные таможенной статистики (ФТС). Выполнен анализ всех



- ГК «Витраж»
- «ИЗ «Клинценбау»
- «Меллер»
- «АНВ-Пласт»
- ГК «Файнбер»
- «МастерПласт»
- «БФК-Экструзия»
- «Юг-Профиль-Системс»
- «Брусбокс»
- «Народный пластик»
- ГК «Монблан»
- Другие

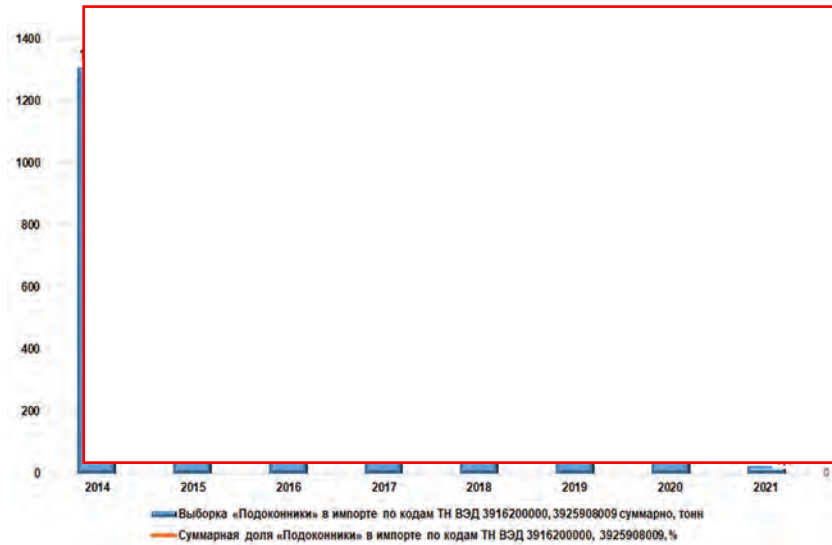
**Рис. 6.** Долевое распределение объемов производства ведущих компаний-производителей в совокупных объемах производства подоконных досок из ПВХ в РФ в 2021 г.



**Рис. 7.** Динамика выручки от продаж (без НДС) трех крупнейших специализированных компаний-производителей подоконных досок в 2012-2021 гг.

**Таблица 4.**  
Объемы и динамика отчетной выручки от продаж (нетто-выручка, без НДС) специализированных компаний-производителей подоконных досок в 2012-2021 гг.

Наименование (юр. лицо)	ИНН	Отчетная выручка от продаж нетто за год, млн. руб.									
		2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
ООО «СП Витраж»	5041021172	321,5	329,7	373,5	413,4	489,7	529,6	529,9	473,6	444,9	487,3
ООО «ИЗ «Клинценбау»	5041021172	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0
ООО «Меллер»	5041021172	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0
ООО «АНВ-Пласт»	5041021172	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0
ООО «Спецполимерпрофиль»	5041021172	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0



**Рис. 8. Динамика импорта подоконных досок из ПВХ в натуральном выражении (тонн) в 2014-2021 гг. (для краткости поименованы «Подоконники») и изменение доли подоконных досок из ПВХ в совокупных объемах импорта по кодам ТН ВЭД 3916200000 и ТН ВЭД 3925908000/3925908009 (%)**

порт, учитываемый ФТС, плюс ввоз из стран ЕАЭС) оценивается величиной до 2 тыс. тонн.

Основными компаниями-экспортерами подоконных досок в РФ в 2014-2021 гг. являлись европейские производители. Торговые марки продукции обычно совпадали с наименованиями фирм-владельцев. Импортёрами, как правило, выступали их дочерние компании в РФ; реже – российские компании, специализирующиеся на поставках профилей, комплектующих и материалов для сборочных оконных производств.

Обращает на себя внимание неравномерность объемов импорта, год к году, по ведущим маркам (компаниям-экспортерам). Годовые объемы поставок были малы. Общей тенденцией было их снижение.

ввезенных (импортированных) пар- 3925908000/3925908009, суммарно)



дам ТН ВЭД 3916200000 и ТН ВЭД подоконных досок из ПВХ в РФ (им- к показателю 2015 г.

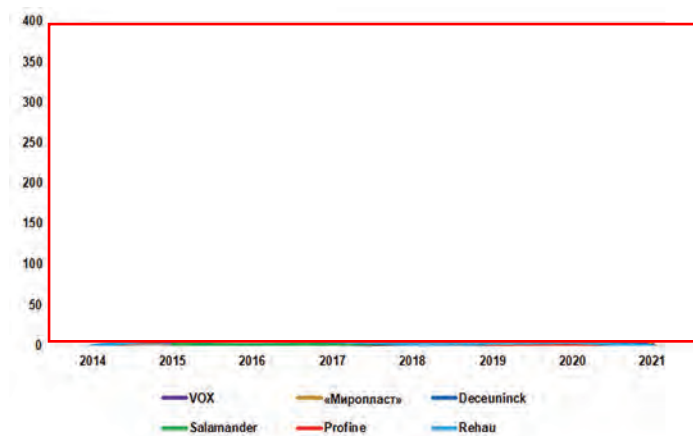


Рис. 9. Динамика импорта подоконных досок из ПВХ ведущих марок (экспортеров), тонн

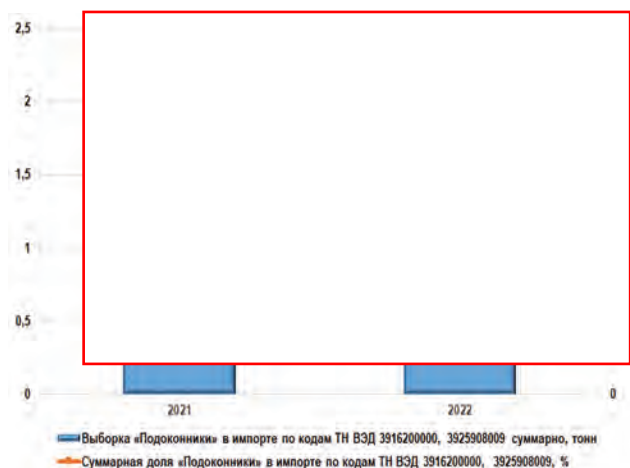


Рис. 10. Импорт подоконных досок из ПВХ и их доли в совокупных объемах импорта по кодам ТН ВЭД 3916200000 и ТН ВЭД 3925908009 за январь-июль 2021 г. и 2022 г.

А за 7 тенд доко муму в 202 купн июль ТН В И и их порта и ТН июль рис. И

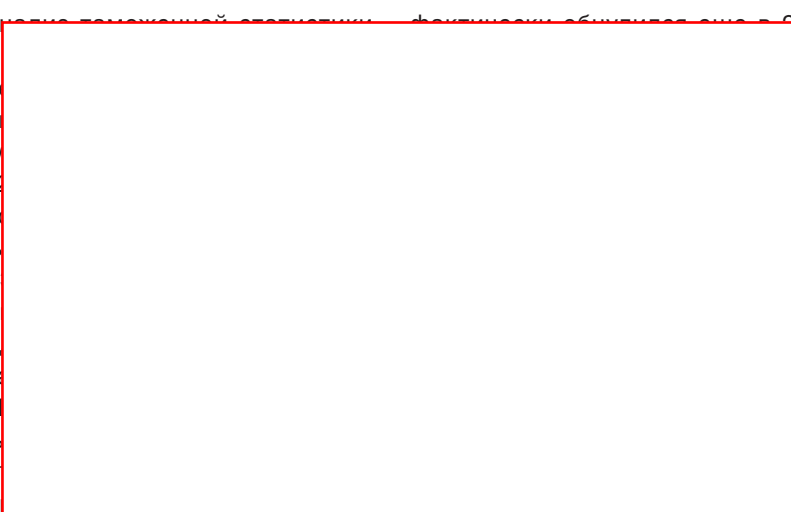


Рис. 11. Динамика экспорта подоконных досок из ПВХ в натуральном выражении (тонн) в 2014-2021 гг. (для краткости поименованы «Подоконники») и изменение доли подоконных досок из ПВХ в совокупных объемах экспорта по кодам ТН ВЭД 3916200000 и ТН ВЭД 3925908000/3925908009 (%)

### Экспорт подоконных досок из ПВХ

Для определения объемов экспорта подоконных досок из ПВХ использовались данные таможенной статистики (ФТС). Выполнен анализ всех вывезенных (экспортированных) партий поставок по соответствующим кодам ТН ВЭД за учетные годы. Ме-

то, та со ли ТН те по ча ко 39 за до г. ВЭ ра ты в 2 нь но 20 да 39 и и из по (%)



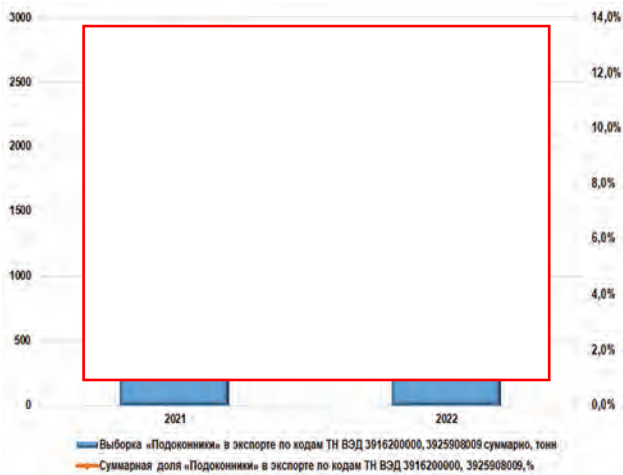


Рис. 14. Экспорт подоконных досок из ПВХ и их доли в совокупных объемах экспорта по кодам ТН ВЭД 3916200000 и ТН ВЭД 3925908009 за январь-июль 2021 г. и 2022 г.

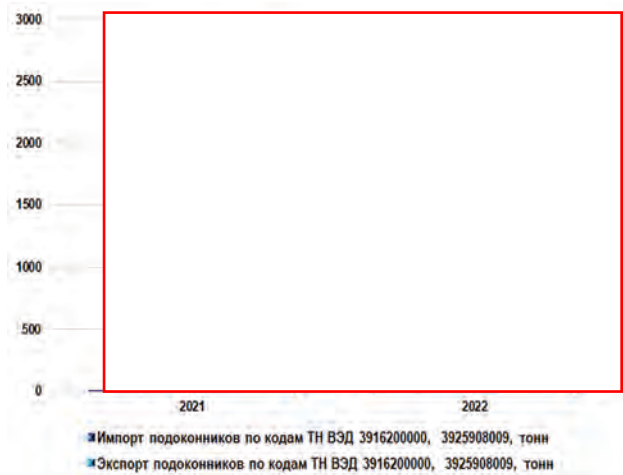


Рис. 15. Сравнительная динамика экспорта и импорта подоконных досок из ПВХ (для краткости поименованы «подоконники») за январь-июль 2021 г. и 2022 г.



Рис. 16. Объемы и динамика потребления подоконных досок из ПВХ-профилей в РФ в 2012-2021 гг., тыс. тонн

а- так и такие направления, как Афгани-  
г. стан, Сирия, Пакистан, Вьетнам.  
и Вывоз подоконных досок из ПВХ в  
за страны ЕАЭС, после снижения в 2022  
а. г., вероятно, будет расти, но этот рост  
г. ограничивают емкость рынков и раз-  
р. витие собственных производств в  
а- этих странах.

### Потребление подоконных досок из ПВХ в РФ

а- Объемы фактического потребле-  
г. ния в РФ (внутреннего потребления)  
и подоконных досок из ПВХ определя-  
за лись, исходя из показателей внутрен-  
а. нежного производства, импорта (вклю-  
г. чая ввоз из стран ЕАЭС) и экспорта  
р- (включая вывоз в страны ЕАЭС), с  
а- учетом изменения складских запасов  
и потерь при обращении (переделах),  
н- в соответствии с методикой, изло-  
а- женной в [1, 2, 15, 16].

Изменение объемов переходящих складских запасов подоконных досок из ПВХ на складах их производителей и дилеров на 31.12.2021 г. к показателю на 31.12.2020 г. оценивается на уровне 1-1,5 тыс. тонн (снижение запасов).

Учет потерь при обращении производился поправочным коэффициентом 0,995 (величина потерь принимается равной 0,5% величины номинального внутреннего потребления).

По результатам расчетов, фактическое потребление в РФ подо-



Таблица 6.  
Динамика основных показателей российского рынка подоконных досок из ПВХ в 2015-2021 гг.

Показатели	Годы						
	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Г							
И							
И							
Ч							
Д							
Ф							
Б							
Э							
З							
С							
В							
Д							
О							
Н							
Т							
У							
С							
Обращения), тыс. тонн							

\* С округлением цифр до целых.

лено разными объемами импорта и экспорта (включая товарооборот со странами ЕАЭС).

Динамика основных показателей российского рынка подоконных досок из ПВХ в 2015-2021 гг. приведена в табл. 6.

### Перспективы развития рынка подоконных досок из ПВХ

Рынок подоконных досок из ПВХ непосредственно связан с оконным рынком и зависит от него, являясь подчиненным в отношении сбыта продукции. Продолжавший шесть лет кризис на оконном рынке привел к значительному снижению объемов потребления и производства подоконных досок из ПВХ. Начавшийся в 2019 г. и продолжившийся в 2020-2021 гг. рост оконного рынка привел к оживлению рынка подоконных досок из ПВХ [1, 2, 15, 16].

Ситуация на российском оконном рынке в 2022 г. лучше, чем можно было бы ожидать, исходя из общей ситуации. Поддержку спроса на подоконные доски из ПВХ, через спрос на окна из ПВХ-профилей, оказывает новое строительство, объемы которого выше, чем год назад [17]. Ожидается, что по итогам 2022 г. произойдет



- ГК «Файнбер»
- «ИЗ «Клинценбау»
- «Меллер»
- «Юг-Профиль-Системс»
- ГК «Витраж»
- «МастерПласт»
- «БФК-Экструзия»
- «АНВ-Пласт»
- «Брусбокс»
- «Народный пластик»
- ГК «Монблан»
- Другие

Рис. 17. Долевое распределение объемов потребления подоконных досок ведущих компаний-производителей в совокупных объемах потребления подоконных досок в РФ в 2021 г., %.

конных досок из ПВХ в 2021 г. составило 100%. Долевое распределение объе-

вилось следующим образом: «Файнбер» - 10%, «ИЗ «Клинценбау» - 10%, «Меллер» - 10%, «Юг-Профиль-Системс» - 10%, «Витраж» - 10%, «МастерПласт» - 10%, «БФК-Экструзия» - 10%, «АНВ-Пласт» - 10%, «Брусбокс» - 10%, «Народный пластик» - 10%, «Монблан» - 10%, Другие - 10%.

ср... ие  
рв... ом  
он... он-  
нв... ол-  
жл... ый  
рв...  
да...  
мн...  
да...  
ла... де-  
во... из-  
ух... ВХ  
из... ро-  
на... ие  
пр... ВХ  
по... кс-  
оч... ую  
ко... т, у  
ди... во-  
в... ась  
пе... (в  
со-



лутный лидер по объемам экспорта в системных оконных ПВХ-профилей.

201  
ния  
ств  
тяб  
кон  
к се  
осу  
мес  
быт  
мен  
спр  
в по  
объ  
вог  
что  
ква  
док  
год  
пок  
  
объ  
ния  
тем  
ств  
объ  
ных  
тур  
202  
ся,  
зат  
  
вне  
щел  
шее  
туал  
  
го с  
ны  
тие  
сбы  
ных  
но  
няк  
в 20  
уве  
кон



годы рассчитывать не приходится.

Оценивая перспективы рынка подоконных досок из ПВХ, следует иметь в виду, что на этом рынке торговые марки производителей, как идентификатор и показатель потребительских достоинств, играют менее существенную роль, чем торговые марки производителей на рынке

ски превратилось в способ предотвращения сколов и других дефектов по пути к потребителю. Доходность бизнеса от такой «экономии» не растет. Свидетельством являются растущее число банкротств и уход с рынка ряда компаний. Ожидается, что эти процессы продолжатся в 2023-2027 гг.

**Литература:**

1. Российский рынок подоконных досок, откосов и вспомогательных профилей из ПВХ для монтажа окон, дверей, фасадных конструкций; плинтуса из ПВХ; профилей электро-технического назначения из ПВХ; профилей из ПВХ для натяжных потолков»: Аналитический отчет. – М.: ООО «Агентство ССК-Информ», 2020. – 286 с.
2. Российский оконно-фасадный рынок. Итоги развития в 2000-2021 годах и перспективы на 2022-2024 годы: Аналитический отчет. – М.: «Агентство ССК-Информ», 2022. – 301 с.
3. ГОСТ 19111-2001 (Межгосударственный стандарт). Изделия погодонажные профильные поливинилхлоридные для внутренней отделки. Технические условия. – М.: МНТКС, Госстрой России, ГУП ЦПП, 2003.
4. Российский рынок древесно-полимерных композиционных материалов (ДПК): Аналитический отчет. – М.: ООО «Агентство ССК-Информ», 2020. – 161 с.
5. <https://www.theysohn.com/>
6. [www.greinerextrusion.com](http://www.greinerextrusion.com)
7. <http://revada-group.com/>
8. <http://www.elnova.pro/>
9. <http://www.polymeradditives.cn>
10. [www.baerlocher.com](http://www.baerlocher.com)
11. <http://aditim.ru/>
12. <http://utsrus.com/>
13. <http://eurohim.ru/>
14. <http://interdisp.ru/>
15. Производители ПВХ-профилей в России: Аналитический отчет. – М.: ООО «Агентство ССК-Информ», 2021. – 143 с.
16. Российский оконно-фасадный рынок. Итоги развития в 2000-2019 годах и перспективы на 2020-2021 годы: Аналитический отчет. – М.: «Агентство ССК-Информ», 2020. – 276 с.
17. <https://rosstat.gov.ru/>



## ОЛИМПИЙСКАЯ КОНЬКОБЕЖНАЯ АРЕНА «ЛЕДЯНАЯ ЛЕНТА» В ПЕКИНЕ

Национальный стадион конькобежного спорта (National Speed Skating Oval, или сокращенно NSSO) в Пекине, известный так же как «Ледяная лента», был единственным новым объектом, построенным для проведения зимних Олимпийских игр 2022 года. В конкурсе на его проектирование победила компания Populous, обладающая огромным опытом в проектировании олимпийских объектов. Олимпиада в Пекине стала двенадцатой (включая зимние и летние), для которых были построены объекты, спроектированные этой компанией. Инновационный подход Populous в области архитектуры и проектирования спортивных сооружений позволил создать для зимних Олимпийских игр в Пекине один из самых эффективных и впечатляющих современных конькобежных комплексов.

Арена «Ледяная лента» расположена в Олимпийском парке Пекина. Её овальная внешняя сторона обвита 22 стеклянными «лентами» со встроенным освещением, которое можно индивидуально подсвечивать разными оттенками, дающими поразительный визуальный эффект, особенно ночью.

Инновационный дизайн, представленный архитектурным бюро Populous для «Ледяной ленты», представляет собой струящийся ленточный фасад, который прославляет элегантность, точность, скорость и динамику конькобежного спорта. Дизайн сооружения способствует напряженной атмосфере арены, где каждое движение и каждый звук коньков на льду будут видеть и слышать все зрители. Архитектурные особенности объекта соответствуют архитектурной среде Олимпийского

парка, где размещены такие всемирно известные объекты, как «Птичье гнездо» и «Водный куб».

По словам главного архитектора проекта Тирика Чанга (компания Populous), концептуальный дизайн «Ледяной ленты» был в основном вдохновлен традиционной для старого Пекина игрой на льду, в которой участвовала вращающаяся с большой скоростью «ледяная вершина». Стеклянные «ленты» фасада символизируют «плавающие» шелковые ленты произведений буддийского искусства династии Тан. Архитекторы использовали концепцию вращающейся «ледяной вершины», запроектировав фасад, имеющий 22 световые полосы, которые создают эффект вращения, подчеркивают овальную форму ледового стадиона и символизируют скорость конькобежцев.





Двадцать две отдельные световые ленты как бы текут вверх и вокруг овального контура, образуя колон на высоте около 33,8 метра. Эта оболочка обеспечивает высокий уровень комфорта и удобств, создавая одно из лучших в мире мест для конькобежного спорта как для участников, так и для зрителей. Ночью фасад создает захватывающее зрелище, когда каждая из стеклянных лент становится динамичной лентой света, способной меняться в бесконечном наборе программ освещения.

Общая площадь фасада составляет около 30 тыс. кв. м. Фасад состоит из 3484 различных стеклянных панелей-стеклопакетов, которые различаются по своей конструкции, в зависимости от формы. Плоские стеклопакеты состоят из трехслойного внешнего контура (триплекс): стекло толщиной 8 мм + пленка SentryGlas® толщиной 1,52 мм + стекло толщиной 8 мм с низкоэмиссионным покрытием на поверхности, обращенной внутрь воздушной камеры. Заполненная аргоном воздушная камера отделяет внешний контур от внутреннего контура (триплекс), который состоит из следующих слоев: стекло 8

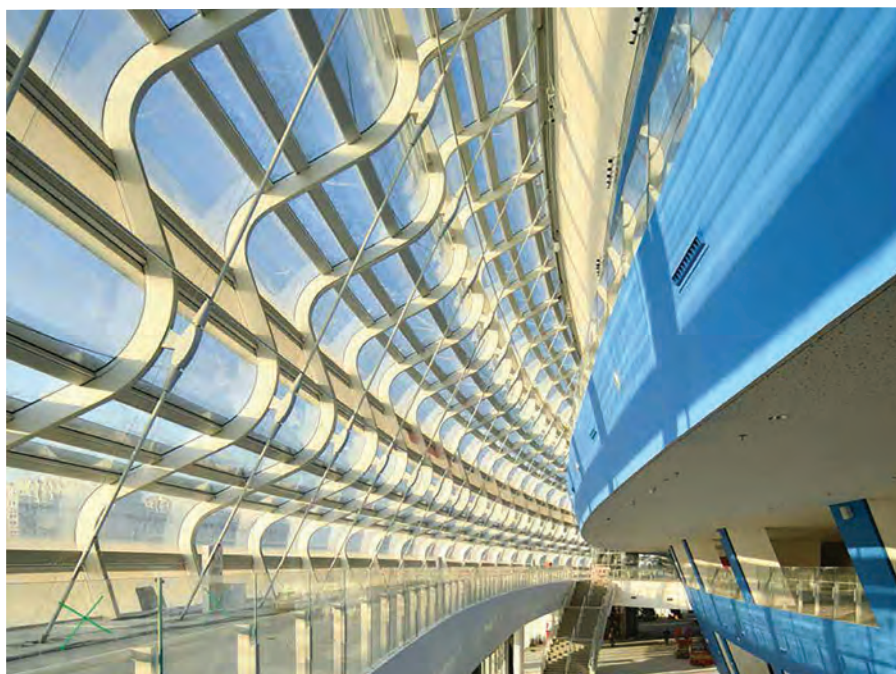
мм + пленка SentryGlas® 1,52 мм + стекло 8 мм.

Все стекла имеют низкое содержание железа. Изогнутые стеклопакеты имеют такую же многослойную структуру, но отличаются использованием пленки SentryGlas® толщиной 2,28 мм. Максимальная длина стеклопакета составляет около 4100 мм, максимальная длина дуги составляет 2400 мм, а минимальный радиус изгиба – 1500 мм.

Ли Чун Чао, директор по продажам компании-изготовителя стеклопакетов Tianjin North Glass Industrial Technical Co., Ltd, отмечает: «При обработке стекла в соответствии с чертежами возникло несколько проблем. На ранних этапах мы рассматривали возможность создания прозрачной изогнутой поверхности из «безопасного» стекла (триплекса), но это было осложнено малыми радиусами гибки и потенциальной деформацией стекла. Затем цель заключалась в том, чтобы свести к минимуму деформацию стекла и максимально повысить безопасность изогнутых стеклянных панелей длиной 4 м. Учитывая деформацию при установке и меньшую безопасность горячего стекла, нам было сложно повысить безопасность

путем закалки стекла. Поэтому, чтобы решить эту проблему, мы разработали, испытали и опробовали криволинейное закалочное оборудование, которое могло производить закаленное стекло с малым радиусом изгиба. После непрерывных отладок и испытаний мы завершили преобразование и модернизацию оборудования до того, как был размещен официальный заказ, и в результате теперь мы можем применять процесс термоупрочнения на стеклянных формах с малым радиусом, превосходя воображение проектировщиков и владельцев объекта».

«Применение Sentryglas® позволяет нам достичь максимальной четкости и обзора, используя «безопасное» стекло с низким содержанием железа, – объясняет д-р. Чжэнь Фан, заместитель главного архитектора Пекинского института архитектурного дизайна (Beijing Institute of Architectural Design (Group) Co., Ltd.). – Это устраняет нежелательный желтый или зеленоватый оттенок, который имеет «безопасное» стекло, изготовленное с традиционными промежуточными слоями. Такое решение было рекомендовано фасадными инженерами после многочисленных расчетов. Как архитекторы, мы долж-



ны обращать внимание на прочность и визуальные эффекты пленок для триплекса, а также на использование высокопрочной пленки, такой как Sentryglas®, как на неизбежный выбор для крупногабаритных стеклопакетов этого типа. В дополнение к превосходному сочетанию высокой прозрачности со стеклом с низким содержанием железа, Sentryglas® также был выбран за его высокую прочность и долговечность в сочетании с выдающимися защитными ха-

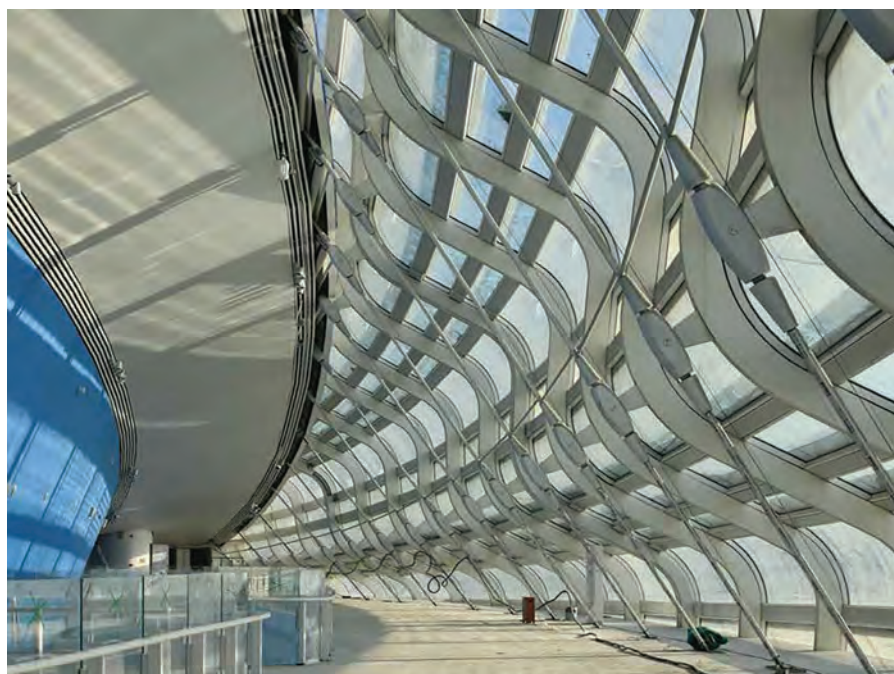
рактеристиками при разрушении стеклопакета».

Ледовый стадион, расположенный на территории площадью около 17 га, имеет 400-метровую гоночную трассу с ледовым покрытием, отвечающим лучшим мировым стандартам. Он вмещает 12000 зрителей (8000 постоянных и 4000 временных мест, расположенных в непосредственной близости от гоночной трассы). Он имеет так же два дополнительных подземных уровня для обслуживания объектов и парковки.

Общая площадь ледовой поверхности составляет 12000 кв. м – это самая большая крытая ледовая арена в Азии. Согласно идеи бюро Populous, это также одна из первых площадок в мире, созданная с использованием технологии транскриптического прямого охлаждения льда углекислым газом.

Технология охлаждения предполагает использование хладагента на основе углекислого газа для создания льда вместо традиционных методов на основе хладагента фреона. Это обеспечивает более равномерную температуру на поверхности льда, а также требует на 20% меньше энергии. Кроме того, отработанное тепло, образующееся в процессе охлаждения, используется как для нагрева воды для бытовых нужд спортсменов, так и для обслуживания ледовой поверхности.

Во время Олимпийских игр в Пекине на арене «Ледяная лента» проводились соревнования по конькобежному спорту. После Игр уникальный объект будет преобразован в общественный спортивный центр и станет общедоступным для катания на коньках и проведения соревнований по конькобежному и другим ледовым видам спорта, поддерживая постоянное участие и превосходство Китая в зимних видах спорта.





# ИМПОРТ И ЭКСПОРТ ОКОННЫХ ПВХ-ПРОФИЛЕЙ

По материалам аналитического отчета «Российский оконно-фасадный рынок. Итоги развития в 2000-2021 годах и перспективы на 2022-2025 годы» («Агентство ССК-Информ», 2022).

Импорт и экспорт системных оконных ПВХ-профилей в предшествующие годы осуществлялись, главным образом, по коду ТН ВЭД 3916200000 («монополь, прутки, стержни, профили фасонные с обработанной или необработанной поверхностью»). По данному коду осуществляются поставки обширной номенклатуры продукции: системные оконные профили, профили подоконных досок, панели, листы, отделочные, уплотнительные и иные профили, монополь, прутки и др.

Кроме того, поставки «оконных» (как указывается в таможенных документах) ПВХ-профилей, в т. ч. системных оконных ПВХ-профилей, осуществлялись так же по ТН ВЭД 3925908009 («Прочие детали строительные из пластмасс, в другом месте не поименованные или не включенные...прочие... прочие»).

В общей статистике ФТС, начиная с 2015 г., не учитывается товарооборот со странами ЕАЭС в рамках Таможенного союза (ТС), т. к. при поставках продукции (товаров) внутри ЕАЭС с указанного года таможенные декларации не оформляются. Для оценки товарооборота со странами ЕАЭС по соответствующим кодам ТН ВЭД необходим анализ сопроводительных документов (копии контрактов ВЭД, предъявляемых для таможенного оформления груза и возврата НДС, паспорта сделки, товарные накладные, транспортные документы). Эта документация и соот-

ветствующая статистика ФТС также использованы при расчетах.

Анализ данных ФТС показывает, что многие партии «оконных» ПВХ-профилей включали, кроме системных, так же вспомогательные (доборные), отделочные и иные профили, уплотнители, подоконные доски (объем последних незначителен) и другую продукцию, включая компаунды для производства профилей. Поставка в составе сборных партий других товарных позиций, не относящихся к системным оконным ПВХ-профилям, в расчетах учитывался понижающим поправочным коэффициентом.

При анализе экспортно-импортных операций учитывались также поставки по другим кодам ТН ВЭД, в т. ч. в составе сборных партий, и возможность неучтенных поставок, в т. ч. в приграничных районах. Анализ партий поставок проводился согласно отработанной методике (см. аналитический отчет «Российский оконно-фасадный рынок. Итоги развития в 2000-2020 годах и перспективы на 2021-2023 годы») с целью выделения из совокупных объемов поставок по указанным выше кодам ТН ВЭД именно системных оконных ПВХ-профилей», предназначенных для изготовления окон и других СПК.

### Импорт

Согласно данным ФТС, в 2021 г. совокупный объем импорта по коду

ТН ВЭД 3916200000, без учета ввоза

Таблица 1.

Доля импорта системных оконных ПВХ-профилей в совокупных объемах импорта по коду ТН ВЭД 3916200000, без учета поставок из стран ТС, в 2008-2021 гг.

Годы	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Доля импорта системных оконных ПВХ-профилей в совокупных объемах импорта ПВХ-профилей по коду ТН ВЭД 3916200000, % *														

\* Без учета поставок из стран ЕАЭС



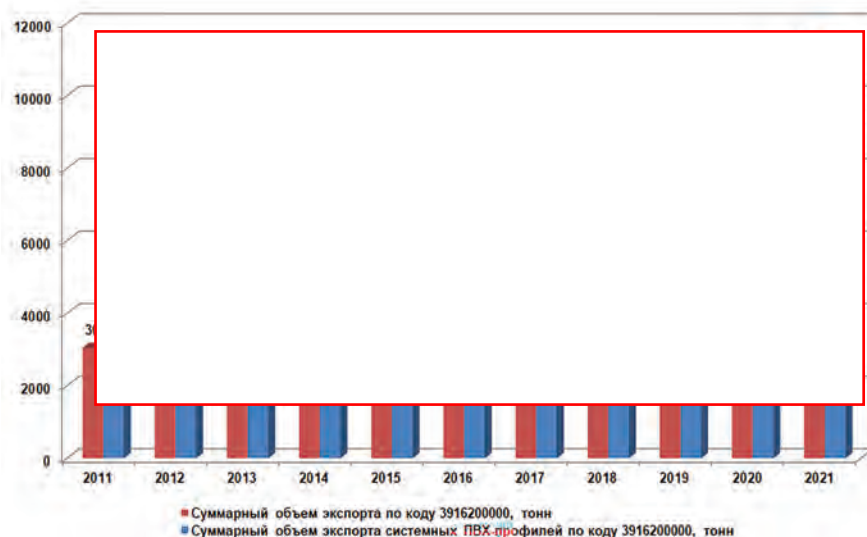
**Экспорт**

Согласно данным ФТС, совокупный объем экспорта ПВХ-профилей по коду ТН ВЭД 3916200000, без учета

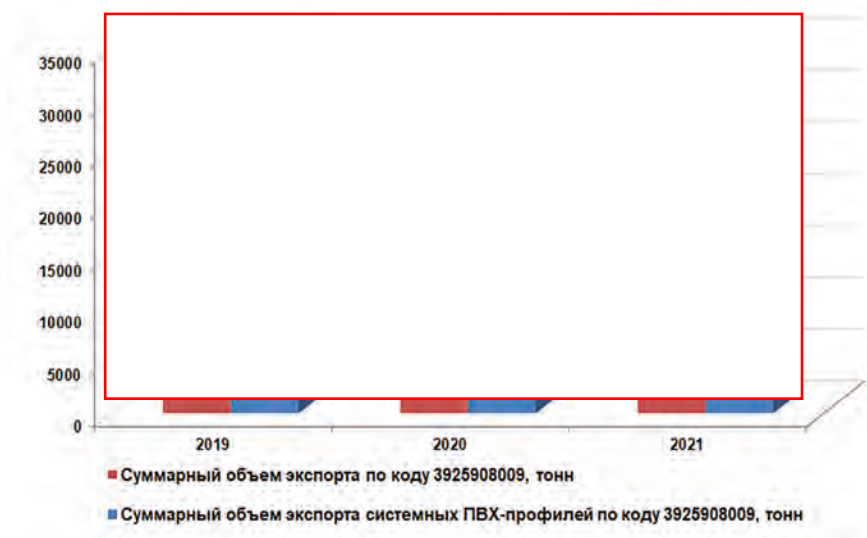
Таких товаров, как ПВХ-профили, по коду ТН ВЭД 3916200000, без учета вывоза в страны ЕАЭС, в 2021 г. составил около 4,5 тыс. тонн. Таким образом, совокупный объем вывоза (включая экспорт и вывоз в страны ЕАЭС) в 2021 г. примерно соответствовал совокупному объему ввоза (включая импорт и ввоз из стран ЕАЭС). Разница находится в пределах погрешности оценки.

В целом, объемы ввоза и вывоза системных оконных ПВХ-профилей росли три года подряд, маркируя новый этап развития российского оконного рынка, наступивший после 6-летнего спада (2013-2018 гг.).

Объемы экспорта системных оконных ПВХ-профилей в 2021 году компаниями-экспортерами и доли ведущих марок в совокупном объеме экспорта ПВХ-профилей представлены в следующей публтации.



**Рис. 3. Динамика суммарных объемов экспорта ПВХ-профилей и экспорта системных оконных ПВХ-профилей по коду ТН ВЭД 3916200000 в 2011-2021 гг., без учета вывоза в страны ЕАЭС, тонн**



**Рис. 4. Динамика суммарных объемов экспорта ПВХ-профилей и экспорта системных оконных ПВХ-профилей по коду ТН ВЭД 3925908009 в 2019-2021 гг., без учета вывоза в страны ЕАЭС, тонн**

2021 гг., без учета вывоза в страны ЕАЭС, тонн, показана на рис. 4. В объемах поставок по данному коду ТН ВЭД значительную часть составляли вспомогательные (доборные) профили, подоконные доски, профили и панели для отделки откосов, плинтус и др.

Экспорт продукции, идентифицированной как системные оконные ПВХ-профили, по другим кодам ТН ВЭД был мал или отсутствовал.

По оценке, вывоз системных оконных ПВХ-профилей из РФ в страны ЕАЭС в 2021 г. составил около 4,5 тыс. тонн. Таким образом, совокупный объем вывоза (включая экспорт и

вывоз в страны ЕАЭС) в 2021 г. примерно соответствовал совокупному объему ввоза (включая импорт и ввоз из стран ЕАЭС). Разница находится в пределах погрешности оценки.

В целом, объемы ввоза и вывоза системных оконных ПВХ-профилей росли три года подряд, маркируя новый этап развития российского оконного рынка, наступивший после 6-летнего спада (2013-2018 гг.).

Объемы экспорта системных оконных ПВХ-профилей в 2021 году компаниями-экспортерами и доли ведущих марок в совокупном объеме экспорта ПВХ-профилей представлены в следующей публтации.



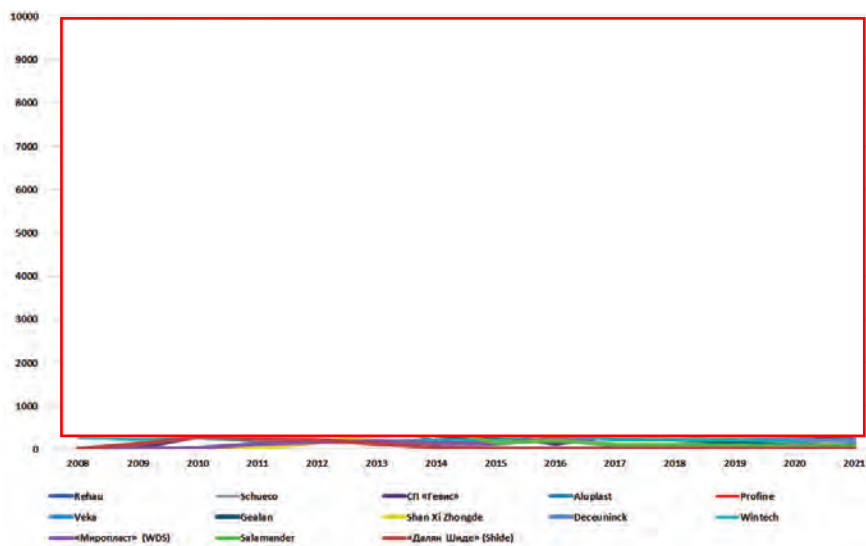


Рис. 1. Динамика импорта системных оконных ПВХ-профилей ведущих марок по коду ТН ВЭД 3916200000 в 2008-2021 гг., тонн

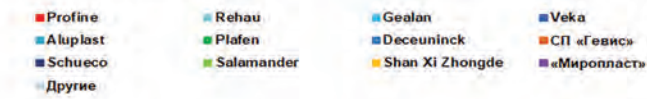


Рис. 2. Долевое распределение системных оконных ПВХ-профилей ведущих марок в совокупном объеме импорта по коду ТН ВЭД 3916200000 в 2021 г., %



Рис. 3. Долевое распределение системных оконных ПВХ-профилей ведущих марок в суммарном объеме импорта системных оконных ПВХ-профилей по коду ТН ВЭД 3916200000 в 2021 г., %

Долевое распределение системных оконных ПВХ-профилей ведущих марок в суммарном объеме импорта этих профилей по коду ТН ВЭД 3916200000 в 2021 г., в %, показано на рис. 3.

Кроме импорта по коду ТН ВЭД 3916200000, в последние годы осуществлялся так же импорт ПВХ-профилей, поименованных в статистике ФТС как «оконные», по коду ТН ВЭД 3925908009. Анализ партий поставок по коду ТН ВЭД 3925908009 показал, что в объемах поставок ПВХ-профилей, поименованных как «оконные», наибольшую долю составляли вспомогательные профили, подоконные доски, профили для отделки откосов. Доля системных оконных профилей в объемах «оконных» профилей, поставившихся по данному коду, была сравнительно невелика.

Объемы импорта в 2021 г. по коду ТН ВЭД 3925908009 основных марок ПВХ-профилей, поименованных как «оконные» в статистике ФТС, тонн, приведены в табл. 2.

Долевое распределение основных марок ПВХ-профилей, поименованных как «оконные», в совокупном объеме импорта по коду ТН ВЭД 3925908009 в 2021 г., в %, показано на рис. 4.

Долевое распределение основных марок ПВХ-профилей, поименованных как «оконные», в суммарном объеме импорта «оконных» профилей по коду ТН ВЭД 3925908009 в 2021 г., в %, показано на рис. 5.

Тенденцией 2014-2018 гг. было снижение импорта системных оконных ПВХ-профилей. В 2019-2020 гг. их импорт стал расти, но в 2021 г. вновь снизился.

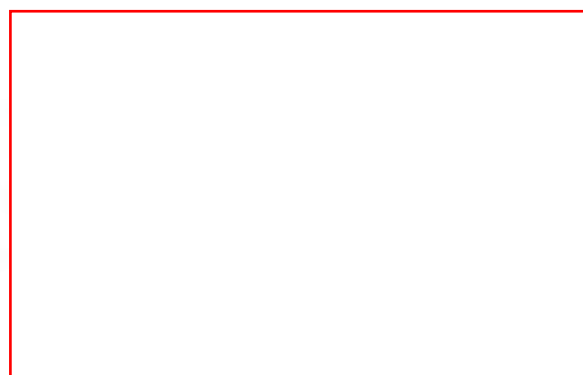
Другой тенденцией являлось снижение доли германских и других западноевропейских марок и увеличение доли китайских, турецких, украинских, польских марок в объемах импорта. При этом, абсолютное большинство импортированных в 2008-2021 гг. «германских» ПВХ-профилей в действительности было поставле-



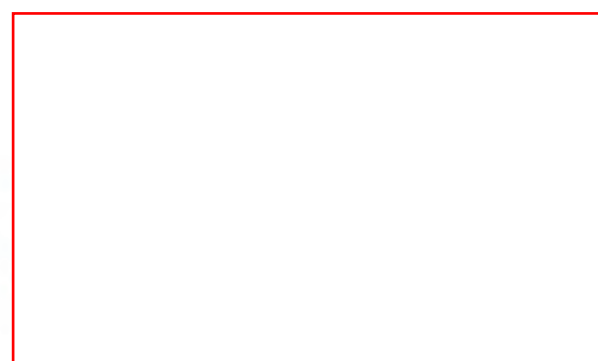
Таблица 2.

Объемы импорта в 2021 г. по коду ТН ВЭД 3925908009 основных марок ПВХ-профилей, поименованных как «оконные», тонн

Торговая марка (производитель, импортер)	Масса (вес), тонн	Доля в им- порте по коду ТН ВЭД, %	Доля в импорте системных про- филей, %	Общая та- моженная стоимость, млн. руб.
Импорт по коду ТН ВЭД 3925908009, всего	22678,7	100		6646,3
В т. ч. профили, поименованные как «оконные», марок:				
<div style="border: 1px solid red; width: 100%; height: 100%;"></div>				



■ «Миропласт» ■ Deceuninck ■ Profine ■ Aluplast  
 ■ Rehau ■ Decco ■ PW Wital ■ Salamander  
 ■ Gealan ■ Veka ■ Другие



■ «Миропласт» ■ Profine ■ Deceuninck ■ Aluplast  
 ■ Rehau ■ Salamander ■ Decco ■ PW Wital  
 ■ Gealan ■ Veka ■ Другие

Рис. 4. Долевое распределение основных марок ПВХ-профилей, поименованных как «оконные», в совокупном объеме импорта по коду 3925908009 в 2021 г., %

Рис. 5. Долевое распределение основных марок ПВХ-профилей, поименованных как «оконные», в суммарном объеме импорта «оконных» профилей по коду ТН ВЭД 3925908009 в 2021 г., %

но из стран Центральной и Восточной Европы (Польша, Литва и др.). Импортерами-декларантами выступали не только владельцы торговых марок (зарубежные компании или их дочерние предприятия в РФ), но и другие фирмы. При этом не исключен ввоз контрафактной продукции.

#### Экспорт основных марок системных оконных ПВХ-профилей

Объемы экспорта и основные марки экспортированных в 2021 г. по коду ТН ВЭД 3916200000 из РФ системных оконных ПВХ-профилей (по результатам анали-

за данных ФТС), тонн, представлены в табл. 3.

По итогам 2021 г. первое место по

О  
л  
р  
н  
т  
по  
ряд  
занимали, соответственно,



Таблица 3.

Объемы экспорта и основные марки экспортированных по коду ТН ВЭД 3916200000 в 2021 г. системных оконных ПВХ-профилей, тонн

Торговая марка (производитель, импортер)	Масса (вес), тонн	Доля в им- порте по коду ТН ВЭД, %	Доля в импорте системных про- филей, %	Общая та- моженная стоимость, млн. руб.
Экспорт по коду ТН ВЭД 3916200000, всего	11022,6	100	-	24203,6
В т. ч. системные оконные профили марок:				

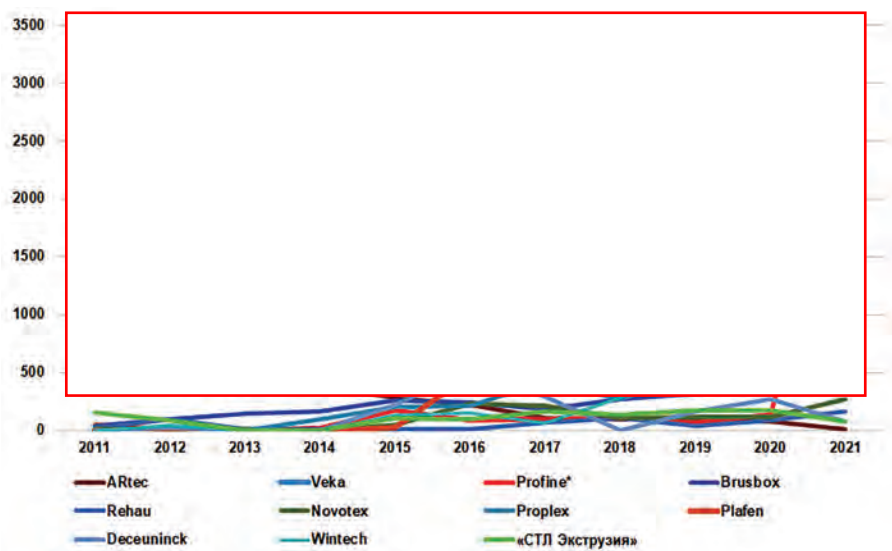


Рис. 6. Сравнительная динамика экспорта ведущих марок системных оконных ПВХ-профилей по коду ТН ВЭД 3916200000, тонн

ны (железнодорожным или автомобильным транспортом), но не учитывает прямые поставки (морские)

ски  
ци  
ча  
ни  
но,  
де  
кач  
ет  
ди  
Ос  
ле  
во  
сле  
пор  
(«Э  
оф  
скр

ВТ  
ВВ  
Ю  
ЕМ  
D  
Зн  
ми назначения являлись Абхазия, область через транзитные стра-

ия,  
гва,  
Ру-  
ур-  
на  
ты  
ему  
ПВХ-профилей по коду ТН ВЭД



- Veka
- Wintech
- Novotex
- Deceuninck
- «Экспроф»
- Profine
- Brusbox
- Rehau
- Montblanc
- Другие
- Plafen
- Proplex
- «Юг-Профиль-Системс»
- Hoffen

Рис. 7. Долевое распределение ведущих марок в совокупном объеме экспорта системных оконных ПВХ-профилей по коду ТН ВЭД 3916200000 в 2021 г.



- «Миропласт»
- Profine
- Veka
- Deceuninck
- «Проплекс»
- другие

Рис. 8. Долевое распределение основных марок ПВХ-профилей, поименованных как «оконные», в суммарном объеме экспорта «оконных» профилей по коду ТН ВЭД 3925908009 в 2021 г., %

Таблица 4.

Объемы экспорта в 2021 г. по коду ТН ВЭД 3925908009 основных марок ПВХ-профилей, поименованных как «оконные», тонн

Торговая марка (производитель, импортер)	Масса (вес), тонн	Доля в им- порте по коду ТН ВЭД, %	Доля в импорте системных про- филей, %	Общая та- моженная стоимость, млн. руб.
<b>Экспорт по коду ТН ВЭД 3925908009, всего</b>	<b>31869,4</b>	<b>100</b>	<b>-</b>	<b>74334,9</b>
<b>В т. ч. профили, поименованные как «оконные», марок:</b>				

3916200000 в 2021 г., в %, показано на рис. 7.

Кроме экспорта по коду ТН ВЭД 3916200000. в последние годы осу-

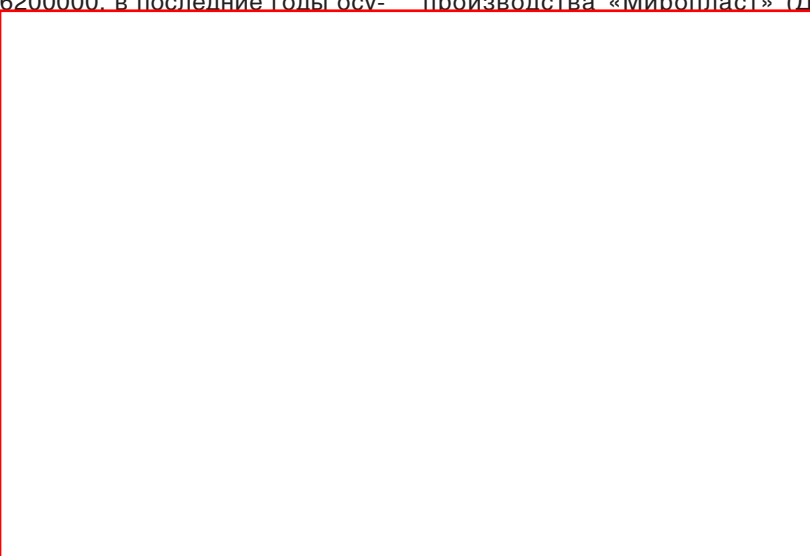
Происходил так же реэкспорт при транзитных поставках (в наибольших объемах – профили WDS производства «Миропласт» (Дне-

профилей в Беларусь, Казахстан и сопредельные государства в 2021 г., данные ФТС являются сильно заниженными (как и в 2011-2020 гг.).

\*\*\*\*\*

Более подробную информацию см. в аналитическом отчете «Российский оконно-фасадный рынок. Итоги развития в 2000-2021 годах и перспективы на 2022-2025 годы» («Агентство ССК-Информ», 2022)..

щес  
про  
тис  
код  
пар  
392  
пос  
ван  
лис  
фил  
фил  
для  
(  
код  
мар  
ных  
ФТС





ИЦ «СОВРЕМЕННЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ КОНСТРУКЦИИ» ИНФОРМИРУЕТ О ВЫХОДЕ НОВЫХ АНАЛИТИЧЕСКИХ ОТЧЕТОВ В РАМКАХ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Отчеты формируются по итогам предшествующего года:

- отчеты, вышедшие в 2011 году – по итогам 2010 г.;
- отчеты, вышедшие в 2012 году – по итогам 2011 г.;
- отчеты, вышедшие в 2013 году – по итогам 2012 г.;
- отчеты, вышедшие в 2014 году – по итогам 2013 г.;
- отчеты, вышедшие в 2015 году – по итогам 2014 г.;
- отчеты, вышедшие в 2016 году – по итогам 2015 г.;

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

– отчеты, вышедшие в 2018 году – по итогам 2017 г.

– отчеты, вышедшие в 2019 году – по итогам 2018 г.

– отчеты, вышедшие в 2020 году – по итогам 2019 г.

– отчеты, вышедшие в 2021 году – по итогам 2020 г.

**В настоящее время вышли все новые отчеты по итогам 2021 года.**

Информационные карты компаний-производителей, представленные в отчетах, актуализированы с учетом показателей 2021-2022 гг.

### СТРУКТУРА ОТЧЕТОВ (РАЗДЕЛЫ):

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

2. Строительный и оконно-фасадный рынки федерального округа.

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

4. Перечень ведущих компаний-производителей оконных блоков, фасадных и других светопрозрачных строительных конструкций в федеральном округе по итогам 2020 г.

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

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

7. Сводные данные:

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

– баланс товарооборота между регионами;

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

Выводы.

### ИНФОРМАЦИОННЫЕ КАРТЫ

Информационная карта каждой компании содержит следующие данные:

- Наименование, юридическая форма, торговая марка.
- Структура компании (подчиненность, предприятия, филиалы, представительства).
- Руководство компании, должностные лица (должность, Ф.И.О.).
- Виды деятельности, основная продукция, типы производимых изделий (по назначению; по виду используемых материалов – ПВХ, алюминий, дерево, др.).



- Место расположения (компании, производства); адрес, тел./факс, e-mail, сайт;
- Год основания / год начала производства.
- Количество сотрудников (общее / основной производственный персонал).
- Структура производства (количество и виды производств, производственные площади, цехи, участки).
- Характеристика технологического оборудования (используемое оборудование, марки, годы поставки / ввода в эксплуатацию, уровень автоматизации производства, число сборочных линий, наличие и число линий производства стеклопакетов); изменения, произошедшие в 2012-2021 гг.
- Мощность производства (номинальная, расчетная).
- Используемые профили, фурнитура, стеклопакеты, другие комплектующие и материалы; изменения, произошедшие в 2012-2021 гг.
- Реализация продукции (регионы реализации, основные потребители);
- Система продаж (торговый дом, филиалы и представительства, число и местонахождение офисов / пунктов продаж, дилерская сеть, число и местонахождение дилеров, основные дилеры или список дилеров);
- Объемы производства за 2021 г. (экспертная оценка / данные компании).
- Объемы производства за 2012-2021 гг. (динамика): экспертная оценка / данные компании.
- Финансовые показатели деятельности компании (2012-2020 гг.).
- Дополнительная информация (реализованные объекты, партнеры, участие в региональных программах, членство в СРО, наличие административного ресурса, заказы и др.).
- Оценка перспектив развития на 2022-2024 гг. (прогноз: позитивный, нейтральный или негативный).

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

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

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

Компании, представленные в отчетах, в совокупности контролировали в 2015-2021 гг. (непосредственно или через своих дилеров) около 75% оконно-фасадного рынка РФ в целом и до 80% рынка в секторе ПВХ.

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

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

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

Отчет вышел в июне 2022 г. В отчете представлено 97 компаний.

Общие данные:

**Язык отчета:** русский.

**Количество:** страниц – 320, разделов – 9, таблиц – 9, информационных карт – 97.

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



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

Отчет вышел в июле 2022 г.

В отчете представлено 150 компаний.

Общие данные:

**Язык отчета:** русский.

**Количество:** страниц – 416, разделов – 9, таблиц – 10, информационных карт – 150.

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



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

Отчет вышел в августе 2022 г. В отчете представлено 101 компания.

Общие данные:

**Язык отчета:** русский.

**Количество:** страниц – 290, разделов – 9, таблиц – 10, информационных карт – 101.

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



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

Отчет вышел в августе 2022 г. В отчете представлено 101 компания.

Общие данные:

**Язык отчета:** русский.

**Количество:** страниц – 270, разделов – 9, таблиц – 10, информационных карт – 101.

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

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

Отчет вышел в сентябре 2022 г. В отчете представлено 79 компаний.

Общие данные:

**Язык отчета:** русский.

**Количество:** страниц – 235, разделов – 9, таблиц – 10, информационных карт – 79.

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

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

Отчет вышел в сентябре 2022 г. В отчете представлено 55 компаний.

Общие данные:

**Язык отчета:** русский.

**Количество:** страниц – 153, разделов – 9, таблиц – 10, информационных карт – 55.

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

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

Отчет вышел в октябре 2022 г. В отчете представлено 120 компаний.

Общие данные:

**Язык отчета:** русский.

**Количество:** страниц – 350, разделов – 9, таблиц – 10, информационных карт – 120.

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

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

Отчет вышел в октябре 2022 г. В отчете представлено 170 компаний.

Общие данные:

**Язык отчета:** русский.

**Количество:** страниц – 480, разделов – 9, таблиц – 10, информационных карт – 170.

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

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

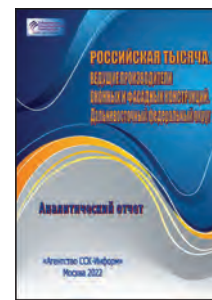
Отчет вышел в ноябре 2022 г. В отчете представлено 55 компаний.

Общие данные:

**Язык отчета:** русский.

**Количество:** страниц – 170, разделов – 9, таблиц – 10, информационных карт – 55.

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



— Доступны отчеты 2021 года

Договор на приобретение отчетов оформляется на основании присланной Вами заявки.

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

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

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



ПОДПИСКА

## 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 2023 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» (4 номеров)	6000	100	15	20	24	27	30
«Кровля и Изоляция» (2 номера)	3000	55					
«Фасадные системы» (2 номера)	3000	55					

Все подписчики на печатные версии имеют доступ к электронным журналам.

Оплату можно выполнить через Яндекс-Деньги или на счет редакции (реквизиты по запросу).

При оформлении подписки на все три издания (по одному комплекту) установлена общая скидка – 20%.  
Итого сумма годовой подписки (для подписчиков РФ): – 9600 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.

#### ВЫ МОЖЕТЕ ПОЛУЧАТЬ СВЕЖИЕ ЭЛЕКТРОННЫЕ ВЕРСИИ ЖУРНАЛОВ В PDF ФОРМАТЕ:

«Окна и Двери», «Кровля и Изоляция», «Фасадные Системы» в день выхода журнала из печати.  
Для этого Вам необходимо зарегистрироваться на сайте и оформить подписку на электронную версию.  
Вы получите доступ в собственный кабинет, откуда можно скачать журнал в электронном виде.

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

\*

ССК ■ «ОКНА И ДВЕРИ» ■ № 6 (222) 2022

## ЖУРНАЛЫ

«**ФАСАДНЫЕ СИСТЕМЫ**»

«**КРОВЛЯ и ИЗОЛЯЦИЯ**»

«**ОКНА и ДВЕРИ**»



## АНАЛИТИЧЕСКИЕ ОТЧЕТЫ

«Российская тысяча.

Ведущие производители оконных  
и фасадных конструкций»

«Российский оконно-фасадный рынок.  
Итоги развития и перспективы»

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

«Производители ПВХ-профилей в России»

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

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



## СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ СПЕЦИАЛИСТОВ

По вопросам подписки и распространения просим обращаться:

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

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

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