

Современные Строительные Конструкции

1₍₃₄₎
2020

КРОВЛЯ и ИЗОЛЯЦИЯ

№ 1 (87)

ФАСАДНЫЕ СИСТЕМЫ

№ 1 (49)

ОКНА и ДВЕРИ

№ 2 (206)

Группа компаний ИВАПЕР

Премиальные
деревянные окна TERRA



Современные
оконные профили IVAPER



Архитектура
современного окна





**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.ru

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.ru

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

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

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

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

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

ПАНДЕМИЯ СТРАХА

В последние годы часто и много говорилось о новом мировом кризисе – в разных странах, разными людьми, с разной аргументацией. И вот, наконец, этот кризис начался. Как всегда, неожиданно, и так, как никто не ожидал.

Этот малоприятный факт мы констатировали еще полтора месяца назад, во вводящей статье февральского номера журнала «ОКНА И ДВЕРИ». Тогда COVID-19 еще только вышел из континентального Китая, и число стран, в которых были отмечены заболевания, составляло менее 30. Мировые СМИ с видимым удовольствием муссировали «китайскую эпидемию» (она же далеко, к нам не придет!), ужасались принимаемым правительством КНР мерам (какой кошмар, какое нарушение прав человека!!!). «Диктаторский режим», что с него взять? В «развитых демократических странах» никогда ничего подобного не может произойти! Китай слишком быстро стал мировым экономическим лидером – и вот оно, наказание для «выскочки»! При всем этом, шло заинтересованное обсуждение вопроса, кто и как заместит Китай в мировой торговле. В странах Евросоюза и в США многие радостно потирали руки...

Прошло меньше месяца, и ситуация кардинально изменилась, как и тон «независимых» СМИ. Коронавирус пошел гулять по Европе, перепрыгнул Атлантику и показал, чего стоит на деле хваленая «западная» система здравоохранения. Как выяснилось, не стоит она практически ничего: по данным ВОЗ, на 19 марта общее число заболевших в мире достигло почти 250 тыс. человек, причем основным центром заражения стала «благополучная» Европа. Число умерших от коронавируса в Италии (население 60 млн. человек) превысило число умерших в КНР (население 1400 млн. человек). При том, что в КНР эпидемия начала распространяться на два месяца раньше и, видимо, идет на спад, тогда как в Италии ее пик еще не пройден. Число заболевших в крупнейших странах Евросоюза (Германия, Франция, Италия, Испания) исчисляется уже десятками тысяч. В то же время, на долю КНР теперь приходится уже менее трети всех заболевших COVID-19 в мире, но гораздо более половины всех выздоровевших. В стране уже возобновили работу более 95% предприятий, закрытых в период вспышки эпидемии. Как оказалось, все разговоры о «кончине» Китая, как мирового экономического лидера, были несколько преждевременными.

Что теперь? ВОЗ, хотя и с опозданием, признал COVID-19 пандемией. Но основная проблема даже не в том, сколько стран будет охвачено эпидемией, сколько людей заразится и сколько умрут. Вспышка коронавируса стала тем «спусковым крючком», который «запустил» новую волну мирового экономического кризиса. Фактически кризис начался еще в 2008 году, но его первая волна была купирована мощными финансовыми вливаниями в экономику «развитых» стран. Теперь пришла новая и более мощная волна, которая будет иметь гораздо более разрушительные последствия, чем предшествующая. Остановка предприятий, введение карантинных мер, закрытие границ – все это еще «цветочки».

Пандемия коронавируса породила пандемию страха. Страх перед будущим, которое еще недавно казалось таким прекрасным. Следствия – истерия в «демократических» СМИ, паранойя у обывателей, опустошающих полки магазинов, очевидная беспомощность властей стран ЕС. Евросоюз в прежнем виде, как единый рынок товаров, труда и капитала, де-факто прекратил существование.

Что дальше? Кризис вновь будут пытаться «лечить» – теми же методами, как и ранее – все новыми и все возрастающими финансовыми вливаниями. Однако такое «лечение», похожее на действия наркомана, неизбежно приведет к краху мировой финансовой системы, основанной на Бреттон-Вудском соглашении. Понимают ли это «лекари»? Скоро увидим.

В России ситуация пока лучше. То ли выработался иммунитет против любых кризисов, то ли срабатывает различие в гаплогруппах между населением Западной Европы и населением России (кстати говоря, и Белоруссии, Украины, Польши), то ли «ягодки» еще впереди. Кто знает...

Приближается годовщина Великой Победы, в свете которой неизмеримо мелкими видятся сегодняшние проблемы, отступают все кризисы, гложут многочисленные кликуши.

Вечная слава павшим и живым!

Выстояли тогда – выстоим и теперь! Прорвемся!

С объединяющим всех нас Праздником!

Главный редактор



В НОМЕРЕ

Пандемия страха 1

ПРОФИЛЬНЫЕ СИСТЕМЫ

«ИВАПЕР». Архитектура современного окна. 2-я стр. обложки

ОКНА И ДВЕРИ № 2 (206), 2020

ИНТЕРВЬЮ

Какова ситуация на российском оконном рынке?

На вопросы редакции отвечает В.В. Бочкарев, председатель совета директоров компании «ЭксПроф» 4

На вопросы редакции отвечает С.А. Иванова, руководитель Группы компаний «ИВАПЕР» 5

На вопросы редакции отвечает Фолькер Гут, генеральный директор ООО «Декенинк Рус» 7

На вопросы редакции отвечает А.В. Таранушич, генеральный директор ООО «Века Рус» 8

КОМПЛЕКТУЮЩИЕ

Winkhaus. Время для алюминия. Фурнитура Winkhaus в полилингвальной школе в Казани 9

Технология Winkhaus для алюминия. Широкий диапазон решений и возможностей 11

ОКОННЫЙ РЫНОК

Готовится к выходу новый аналитический отчет «Российский оконно-фасадный рынок. Итоги развития в 2000-2019 гг. и перспективы на 2020-2022 годы» 12

Оконный рынок Германии (продолжение) 13

Готовится к выходу новый аналитический отчет «Производители ПВХ-профилей в России 19

ИЦ «ССК» информирует о подготовке к выходу новых аналитических отчетов «Российская тысяча. Ведущие производители оконных и фасадных конструкций» 20

ФАСАДНЫЕ СИСТЕМЫ № 1 (49), 2020

СТРОИТЕЛЬСТВО

Н.Л. Гаврилов-Кремичев, И.Л. Николаева (ИЦ «ССК»). Жилищное строительство в России. Динамика, потенциал, перспективы 24

Н.Л. Гаврилов-Кремичев, И.Л. Николаева (ИЦ «ССК»). Жилищное строительство в регионах России. Динамика, региональные особенности, перспективы 35

ТОП-100 компаний-застройщиков по итогам 2019 года 53

ИНТЕРВЬЮ

Каков бизнес-климат в строительной отрасли?

На вопросы редакции отвечает А.Е. Егоров, генеральный директор ООО «Фишер Крепежные Системы Рус» 32

На вопросы редакции отвечает Д.Ю. Кожев, директор по продажам АО «Употор Рус» 33

КРОВЛЯ И ИЗОЛЯЦИЯ № 1 (87), 2020

ИНТЕРВЬЮ

Каков бизнес-климат в строительной отрасли?

На вопросы редакции отвечает В. В. Марков, генеральный директор ППК «ТЕХНОНИКОЛЬ» 58

На вопросы редакции отвечает М.В. Лопатин, коммерческий директор «Компания Металл Профиль» 59

На вопросы редакции отвечает М.А. Потокер, генеральный директор компании «ROCKWOOL Russia» 61

СТРОИТЕЛЬНЫЕ ОБЪЕКТЫ

Стеклянный купол на круизном лайнере. Ламинирующая пленка SentryGlas от компании Trosifol помогла создать уникальное пространство SkyDome на современном круизном лайнере 63

Комплекс центра зеленых технологий в Нур-Султане 66

ЭКОНОМИКА РЫНОК

Рекорды российского экспорта строительных материалов и изделий в 2019 году 70

МАТЕРИАЛЫ И КОМПЛЕКТУЮЩИЕ

Водоотводные системы из ПВХ. Краткий обзор 73

ПОДПИСКА 76

Продолжается подписка на 2020 год. 4-я стр. обложки



СОВРЕМЕННЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ КОНСТРУКЦИИ

www.ssk-inform.ru

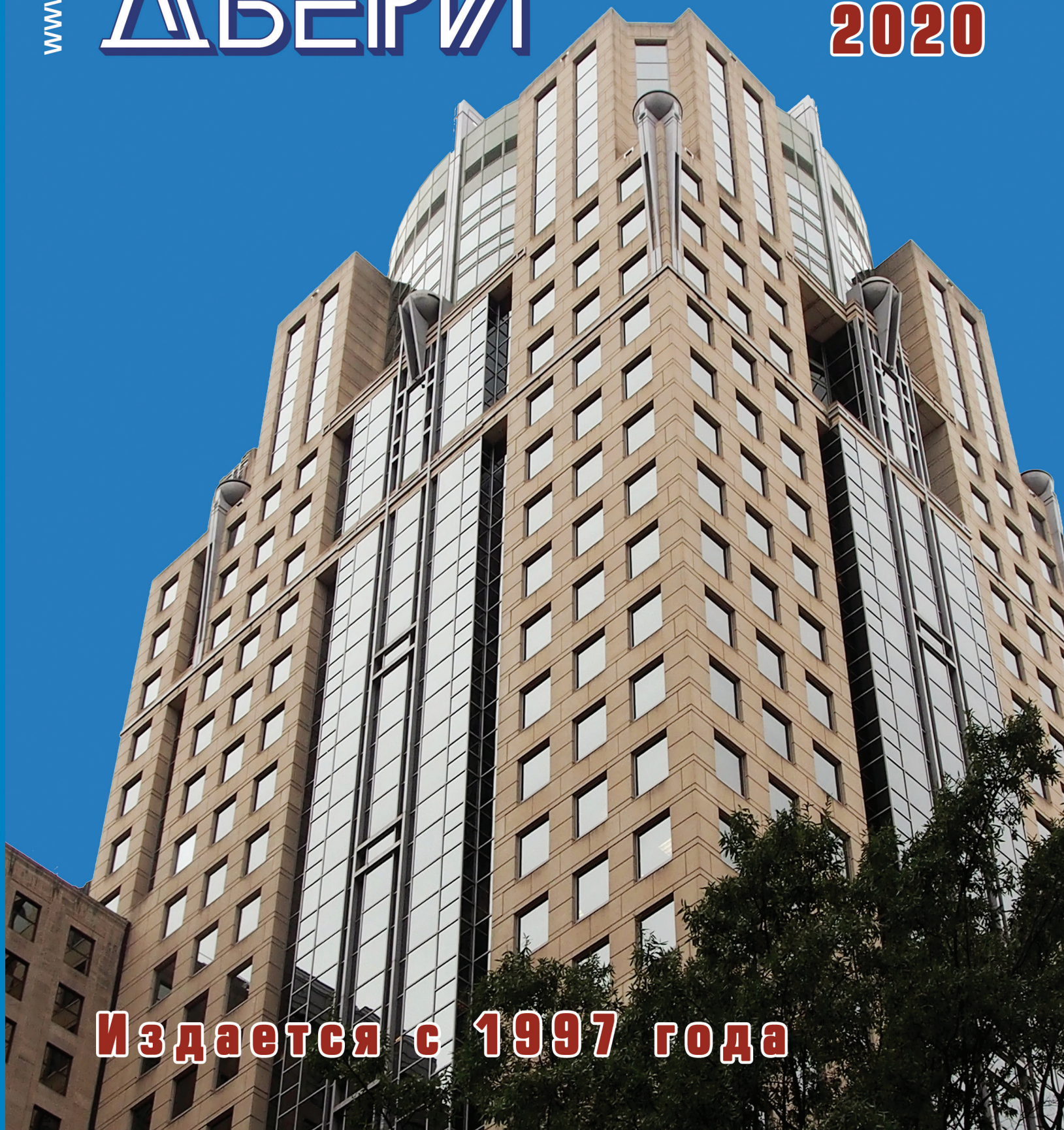
ОКНА И ДВЕРИ

2

(206)

2020

Издается с 1997 года





КАКОВА СИТУАЦИЯ НА РОССИЙСКОМ ОКОННОМ РЫНКЕ?

Как и в прошедшие годы, журнал «ОКНА и ДВЕРИ» в начале нового строительного сезона публикует серию интервью с руководителями ведущих компаний, в которых дается оценка итогов прошедшего года, текущей ситуации, тенденций и перспектив развития оконного рынка.

В 2020 году нашим респондентам предложены пять вопросов.

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

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

Благодарим всех участников!

На вопросы редакции «ОД» отвечает В.В. Бочкарев, председатель совета директоров компании «ЭксПроф»



«ОД»: Василий Владимирович, оценки прошедшего 2019 года, в отношении как строительного рынка, так и оконного рынка, в целом, негативны. Оправдал ли прошедший год Ваши ожидания? Какова Ваша оценка результатов 2019 года для оконной индустрии и оконного рынка: продолжение стагнации или, все-таки, «забрел свет в конце туннеля»?

В.Б.: Если свет в конце туннеля все никак не появляется, значит, возможно, еще не наступило утро. В тех условиях, которые определяют сегодняшние макроэкономические реалии и внутренние особенности, у отечественного рынка окон пока нет причин для выраженного роста. За 2019 год в экономике перелом

ма не случилось, доходы населения не увеличились. Сегмент остекления эксплуатируемой недвижимости давно насыщен, то есть продолжает сокращаться по определению. Только строительная отрасль по данным Росстата продемонстрировала положительную динамику. Но одного этого драйвера оконному рынку для выхода «в плюс», по-видимому, не хватило. По нашим ощущениям в 2019 году рынок в целом примерно повторил результаты 2018 года или немного сократился (на 2-3%).

«ОД»: А какими были итоги прошедшего года для Вашей компании? Удалось ли сохранить объемы производства, улучшить финансовые показатели?

В.Б.: «ЭксПроф» в 2019 году повторил объемы предшествовавшего года в тоннаже и сумел немного нарастить результаты в рублях. С учетом того, что в 2018 году процент роста продаж компании «ЭксПроф» в тоннах составил двухзначное число, повторение этих же объемов в 2019 году мы рассматриваем как позитивный итог. По регионам у компании выросли продажи в Уральском, Южном и Северо-Кавказском федеральных округах. Прежние объемы сохранили Центральный и Сибирский

федеральные округа ФО, а также Казахстан. В Северо-Западном и Приволжском федеральных округах продажи, к сожалению, сократились. Что касается финансовых показателей, то хотя рублевый оборот увеличился за счет корректировки цен, выросли и расходы, так как подорожало сырье и другие производственные ресурсы.

«ОД»: Насколько выросли в 2019 году цены на сырье, профили, комплектующие, готовые изделия (окна, двери, фасадные конструкции)? Как рост цен сказался на финансовом состоянии компаний отрасли?

В.Б.: ПВХ в среднем подорожал на 10-11%, профиль примерно на 7-8%. Корректировать свои цены в течении года компания старалась по минимуму, только для компенсации роста производственных издержек. Так что существенно улучшить собственные экономические показатели пока не удается, но и для беспоконства причин нет. Экономика компании позволяет стабильно работать и развиваться. Фурнитура и армирование подорожали меньше. По нашей оценке, где-то максимум на 4-5%. При этом цены на окна, как утверждают эксперты, выросли минимум на 8-9%, а с учетом монтажа под ключ – на 10-11%. Судя по этим данным, экономика оконных компаний вероятно немного улучшилась.



«ОД»: *Перспективы наступившего года «20-20» оцениваются неоднозначно: говорят о проблемах в мировой экономике, военно-политических рисках и т.д. Чего Вы ждете от 2020 года? В каких секторах (сегментах) оконного рынка можно рассчитывать на оживление спроса? Какие факторы, на Ваш взгляд, могут способствовать стабилизации рынка и началу восстановительного роста?*

В.Б.: Экономические, политические или военные риски – это все форс-мажор. Если он, не дай бог, случится, вряд ли тогда будет иметь смысл что-то прогнозировать в принципе. Поэтому от глобальных рисков пока абстрагируемся в надежде на благоразумие политиков и экономистов. Важно то, что сейчас оконный рынок достаточно стабилен, по крайней мере, по сравнению с 2015-2017 годами, когда он падал двухзначными темпами. И есть несколько предпосылок, способных позитивно повлиять на тренды в 2020 году.

Уже в 2019 году ввод жилья составил 106% к предыдущему году. При этом основную долю прироста обеспечило ИЖС. Население желает строиться, и многие имеют на это средства. Это очень перспективный источник роста оконного рынка. Сель-

ская ипотека может этот процесс неплохо простимулировать.

Правительство планирует сократить нагрузку на ФОТ, то есть уменьшить процент отчислений в страховые фонды, чтобы простимулировать работодателей повышать работникам зарплаты и вывести их из тени. Если эта мера сработает, то может также позитивно повлиять на динамику рынка пластиковых окон. Жизненный цикл ПВХ-окон, установленных 20 и более лет назад, постепенно подходит к концу. Объективно начинает появляться техническая потребность в их замене. «Лишние» деньги у владельцев таких окон могут оживить спрос в сегменте перестекления.

Впрочем, на существенный вклад от этого сегмента можно рассчитывать только лет через пять, не раньше. Поставщиком основного объема заказов на СПК в текущем году по-прежнему останутся новостройки. И перспективы этого сектора, как в сегменте ИЖС, так и в многоэтажной застройке, выглядят на данный момент обещающе.

«ОД»: *Поделитесь, пожалуйста, Вашими планами на 2020 год и на 2021-2022 годы. Планируется ли вы-*

вод на рынок новых видов продукции, и если «да», то каких?

В.Б.: К сезону 2020 года мы завершим ввод в эксплуатацию нового пятого цеха, увеличив суммарную мощность завода примерно на 20%. И одновременно запустим в серию три новые системы – две оконные класса В и одну дверную класса А, сразу с внушительной линейкой «добрников». Статический элемент под пятикамерные системы 70 мм позволит выполнять фасадное остекление в утепленной энергосберегающей версии, востребованное в регионах с холодным климатом.

Последние годы продемонстрировали рост популярности входных дверей из ПВХ. В линейке «ЭксПроф» будет в сумме три такие системы с двух-, трех- и четырехкамерными створками для разных климатических условий и ценовых сегментов.

Так же мы продолжим развивать меры технической и рекламной поддержки наших клиентов, помогать им налаживать взаимодействие как с застройщиками, архитекторами и проектировщиками, так и с частными заказчиками. Без этого на сегодняшнем рынке невозможно удержать занимаемые позиции, не говоря уже о росте и усилении.

На вопросы редакции «ОД» отвечает С. А. Иванова, руководитель Группы компаний «ИВАПЕР»



«ОД»: *Светлана Анатольевна, оценки прошедшего 2019 года, в отношении как строительного рынка, так и оконного рынка, в целом, негативны. Оправдал ли прошедший год Ваши ожидания? Какова Ваша оценка результатов 2019 года для оконной индустрии и оконного рынка: продолжение стагнации или, все-таки, «забресжил свет в конце туннеля»?*

С.И.: В 2019 году оконная отрасль находилась в стадии относительного равновесия. Ситуация может качнуться в любую сторону. Возможно, когда-нибудь мы сегодняшнее состояние рынка будем

рассматривать как исключительно благоприятное. На строительном рынке яркий свет в конце туннеля также не забрезжил: сегодня ситуация в массовом жилищном строительстве остается непростой. Его развитие сдерживается слабым спросом, в первую очередь в результате снижения в последние годы реальных доходов граждан. Да и строители консервативно оценивают перспективы развития отрасли, несмотря на высокую потребность в улучшении жилищных условий.

Мы не ожидаем ни фундаментальных изменений в макроэкономической ситуации в стране в 2020 году,



ни качественного роста покупательской способности населения.

«ОД»: *А какими были итоги прошедшего года для Вашей компании? Удалось ли сохранить объемы производства, улучшить финансовые показатели?*

С.И.: По итогам 2019 года «ИВАПЕР» смог нарастить объемы продаж профильных систем, как в натуральном, так и в денежном эквиваленте, что позволило укрепить позиции на рынке.

Учитывая относительно неблагоприятные макроэкономические показатели в строительном секторе, мы всецело удовлетворены результатами 2019 года.

После слабых результатов 2018 года, могу позитивно отметить рост продаж в Поволжье и Центральной России в прошедшем году.

«ОД»: *Насколько выросли в 2019 году цены на сырье, профили, комплектующие, готовые изделия (окна, двери, фасадные конструкции)? Как рост цен сказался на финансовом состоянии компаний отрасли?*

С.И.: Темпы роста цен на сырьевые компоненты, как и прежде значительно превышали рост цен на готовую продукцию. При этом, невозможность далее оптимизировать производственные издержки и удерживать цены привели к тотальному повышению цен всем рынком, и рынок был готов к повышению цен на профильные системы.

В целом, мы не заметили негативного влияния роста цен на профили на финансовую стабильность наших партнеров. Они крепко стоят на ногах.

«ОД»: *Перспективы наступившего года «2020» оцениваются неоднозначно: говорят о проблемах в мировой экономике, военно-политических рисках и т.д. Чего Вы ждете от 2020 года? В каких секторах (сегментах) оконного рынка можно рассчитывать на оживление спроса? Какие факторы, на Ваш взгляд, могут*

способствовать стабилизации рынка и началу восстановительного роста?

С.И.: Как известно, «жить в обществе и быть свободным от общества нельзя». Поэтому и мировая экономика, и военно-политические риски, и прочие катаклизмы, так или иначе, оказывают влияние и на нас. Прежде всего, это касается настроений и ожиданий, как бизнес-сообщества, так и граждан в целом. Чтобы активнее вкладывать в улучшение своего жилья, люди должны иметь достаточно средств, а также они должны быть уверены в завтрашнем дне. Когда на тебя изо всех средств массовой информации льются потоки негатива, поневоле задумаешься, не лучше ли жить сегодняшним днем, а не вкладывать в перспективу.

Тем не менее, надежды на позитивные изменения есть. Новому премьеру удалось создать эффективно действующий современный механизм из нашей налоговой системы (не говорю, что ФНС работает вообще без сбоев, но то, что это одно из самых прогрессивных на сегодня ведомств – это без сомнения). Возможно, что такой подход позволит создать и в экономике в целом более благоприятные условия, как для развития бизнеса, так и для повышения благосостояния населения. А если это произойдет, то профильные системы ИВАПЕР и других уважаемых конкурентов поддержат общий тренд.

Однако реальный рост в оконной отрасли, на мой взгляд, возможен только в случае поддержки государства: требования к энергосбережению зданий должны быть не только на бумаге, но и на деле. Замена окон ПВХ узких серий на более современные позволит не только сократить расходы тепла, но и привести, наконец, в порядок внешний вид домов. Без финансовой поддержки со стороны государства, стимулирующей такую замену, говорить о серьезном росте не приходится. Здесь надо повнимательнее посмотреть на опыт европейских

стран, где за счет компенсаций от государства владельцу недвижимости выгоднее купить современное энергосберегающее окно, чем более дешевое простое.

«ОД»: *Поделитесь, пожалуйста, Вашими планами на 2020 год и на 2021-2022 годы. Планируется ли вывод на рынок новых видов продукции, и если «да», то каких?*

С.И.: В 2020 году компания «ИВАПЕР» вводит в полную эксплуатацию новый логистический комплекс и приступает к следующему этапу инвестиционного проекта.

В конце прошлого года, также завершился переезд на собственные производственные площади компании «ТерраДок», которая входит в Группу компаний «ИВАПЕР». «ТерраДок» – завод-производитель премиальных деревянных окон. На данный момент запущено новейшее итальянское оборудование. В 2020 году деревообрабатывающее производство будет предлагать полный комплекс оконных и дверных конструкций. Этим будет обусловлено и развитие продуктовой линейки группы «ИВАПЕР».

В области металлопластиковых СПК мы предлагаем 4 полноценные высококачественные системы, которые полностью закрывают все потребности современного строительного рынка от эконом- до бизнес-сегмента. Дальнейшее развитие систем пойдет за счет доработки и дальнейшего совершенствования отдельных. А вот в области элитных конструкций мы будем продвигать именно продукцию «ТерраДок», которая существенно больше соответствует этому понятию, как с технической, так и с потребительской точек зрения: деревянные и дерево-алюминиевые окна, порталы всех разновидностей, «исторические» окна и так далее. Тем самым мы даем нашим клиентам в руки реальный инструмент для дальнейшего устойчивого развития

Синергетический эффект двух производств уже отлично себя рекомендовал.



На вопросы редакции «ОД» отвечает Фолькер Гут, генеральный директор ООО «Десеуинк Рус»



«ОД»: *Господин Гут, оценки прошедшего 2019 года, в отношении как строительного рынка, так и оконного рынка, в целом, негативны. Оправдал ли прошедший год Ваши ожидания? Какова Ваша оценка результатов 2019 года для оконной индустрии и оконного рынка: продолжение стагнации или, все-таки, «забрел свет в конце туннеля»?*

Ф.Г.: По моим оценкам надежды не оправдались, и, к сожалению, тенденции даже к небольшому росту я пока не наблюдаю. Сокращение объемов оконного рынка, хоть и небольшое, снова произошло: я оцениваю спад в пределах 5-7%.

«ОД»: *А какими были итоги прошедшего года для Вашей компании? Удалось ли сохранить объемы производства, улучшить финансовые показатели?*

Ф.Г.: Если смотреть в целом на результат нашей компании в 2019-м году, то он лучше, чем в 2018-м, но, увы, не соответствует нашим амбициозным планам, которые мы строили в прошлом году.

«ОД»: *Насколько выросли в 2019 году цены на сырье, профили, комплектующие, готовые изделия (окна, двери, фасадные конструкции)? Как рост цен сказался на финансовом состоянии компаний отрасли?*

Ф.Г.: Все оконные компании оказались в одинаково сложной ситуации: цены на комплектующие постепенно растут, а жесточайшая конкуренция на оконном рынке вынуждает производителей оконных конструкций демпинговать. Занижают цены первую очередь те компании, в которых отсутствует компетенция экспертных продаж дорогих и качественных продуктов. Ни к чему хорошему это, как правило, не приводит: прежде всего это ухудшает финансовое положение самого «демпингера». В последние годы было достаточно примеров, когда это заканчивалось закрытием оконных компаний.

«ОД»: *Перспективы наступившего года «20-20» оцениваются неоднозначно: говорят о проблемах в мировой экономике, военно-политических рисках и т.д. Чего Вы ждете от 2020 года? В каких секторах (сегментах) оконного рынка можно рассчитывать на оживление спроса? Какие факторы, на Ваш взгляд, могут способствовать стабилизации рынка и началу восстановительного роста?*

Ф.Г.: Без сомнения, проблемы в экономике и политические риски опосредованно будут влиять и на российский рынок окон. Но в конечном счете все зависит от того, сколько денег в карманах у населения, и смогут ли потребители себе позволить тратить их на создание более комфортных условий жизни, или же средств хватит только на самое необходимое.

Единственный сектор, который пока внушает надежду – это строительный. Законодательные акты, которые регламентируют нормы энергоэффективности, безусловно, могли бы помочь рынку, но экономика, к сожалению, влияет сильнее.

«ОД»: *Поделитесь, пожалуйста, Вашими планами на 2020 год и на 2021-2022 годы. Планируется ли вывод на рынок новых видов продукции, и если «да», то каких?*

Ф.Г.: По причинам, упомянутым выше, я ожидаю, что в 2020 году мы не увидим фундаментальных изменений в отношении продукта. Бюджетные решения будут по-прежнему широко востребованы. Несмотря на эту тенденцию рынка, мы видим и ощущаем интенсивный интерес и к инновационным разработкам. Мы в Decaunick представили в 2019 году несколько новых продуктов, среди которых особенно заметна совершенно новая система ELEGANT.

К выставке Fensterbau в Нюрнберге, которую из-за коронавируса перенесли на лето 2020 года, концерн Decaunick снова готовит премьеры. Будет представлена оконная рама Elegant 84 мм, разработанная на уникальной базе iCOR; так же будет продемонстрирована новая технология на основе стекловолокна ThermoFibra в комбинации со специальным армированием Forthex, которая идеальна для окон без стального армирования с улучшенными теплоизоляционными свойствами. Посетители смогут увидеть и оценить улучшенные системы рольставен PROtex 2.0 и Storbox 2.0, подъемно-сдвижные двери Decaunick с комплектом для быстрой установки, новые алюминиевые оконные и дверные системы серии Decalu, которые пока запущены только в странах Бенилюкса и Великобритании.



На вопросы редакции «ОД» отвечает А.В. Таранушич, генеральный директор ООО «Века Рус»



«ОД»: Андрей Витальевич, оценки прошедшего 2019 года, в отношении как строительного рынка, так и оконного рынка, в целом, негативны. Оправдал ли прошедший год Ваши ожидания? Какова Ваша оценка результатов 2019 года для оконной индустрии и оконного рынка: продолжение стагнации или, все-таки, «забрезжил свет в конце туннеля»?

А.Т.: 2019 год не принес особых сенсаций и не порадовал тех, кто ожидал возвращения оконного рынка на траекторию роста. При планировании 2019 года мы исходили из реалистичного прогноза сжатия строительного рынка, вообще, и оконного рынка, в частности. К сожалению, этот прогноз оправдался, и рынок ПВХ-окон в 2019 году продолжил своё сокращение. В таких условиях большинству компаний трудно говорить о хороших финансовых показателях. Несмотря на очень сильный рост цен на сырьё и услуги по доставке, продолжают попытки некоторых игроков получить долю рынка за счет «оптимизированных ценовых предложений».

«ОД»: А какими были итоги прошедшего года для Вашей компании? Удалось ли сохранить объемы производства, улучшить финансовые показатели?

А.Т.: Стратегия VEKA заключается в том, чтобы вместе с нашими партнерами добиваться успеха в любой ситуации, не объясняя свои неудачи тяжелыми внешними условиями. 2019 год стал показательным в этом отношении, когда мы можем говорить о небольшом росте в тоннаже, в основном из-за хорошего развития многих наших партнеров.

«ОД»: Насколько выросли в 2019 году цены на сырье, профили, комплектующие, готовые изделия (окна, двери, фасадные конструкции)? Как рост цен сказался на финансовом состоянии компаний отрасли?

А.Т.: В прошедшем году ставка НДС была увеличена на 2%, среднегодовой уровень инфляции составил в среднем за год 3%, чуть медленнее росло большинство тарифов. Этот рост нельзя назвать существенным, главным тормозом для экономики остается не налоговая нагрузка, но сокращение реальных доходов населения, которое наблюдается уже шестой год подряд. Люди все менее охотно расстаются с деньгами, а приоритет расходов на строительство и ремонт в большинстве регионов снижается. В этих условиях крайне важно профессионально работать с финансами. Те, кто не умеет или хочет этого делать, вынужден уходить с рынка.

«ОД»: Перспективы наступившего года «20-20» оцениваются неоднозначно: говорят о проблемах в мировой экономике, военно-политических рисках и т.д. Чего Вы ждете от 2020 года? В каких секторах (сегментах) оконного рынка можно рассчитывать на оживление спроса? Какие факторы, на Ваш взгляд, могут способствовать стабилизации рынка и началу восстановительного роста?

А.Т.: События последних дней показали, что большинство планов и ожиданий, возможно, придется скорректировать. Рынок энергоносителей, от которого так сильно зависит российская экономика (в том числе объемы государственных инвестиций) уже давно так не лихорадило, и пока непонятно, какие у этого кризиса могут

быть средне- и долгосрочные последствия. Тем не менее мы считаем, что российская экономика обладает сегодня большим запасом прочности, чем в 2014 или в 2008 годах, и что отдельные ее сегменты имеют шанс для неплохого развития.

Так рынок малоэтажного строительства может сохранить неплохую динамику, продолжится реализация национальных проектов, часть которых сопряжены с большим объемом строительных работ. Но стабилизация рынка и восстановительный рост будут на повестке только тогда, когда, как минимум, стабилизируется и пойдет на спад ситуация с коронавирусом, когда успокоятся нефть и рубль, а самое главное – когда у людей станут расти доходы. Это самое сложное, но самое главное условие, от которого зависит все остальное.

«ОД»: Поделитесь, пожалуйста, Вашими планами на 2020 год и на 2021-2022 годы. Планируется ли вывод на рынок новых видов продукции, и если «да», то каких?

А.Т.: Наша актуальная ассортиментная линейка – WHS by VEKA, VEKA и VEKA Collection – позволяет партнерам компании эффективно решать свои задачи во всех производственных и ценовых сегментах. Тем не менее, мы постоянно расширяем возможности наших профильных программ. Такое расширение – не самоцель, но важное условие эффективной работы партнеров VEKA.

Самые заметные изменения и инновации мы увидим в области коммуникаций – новые мобильные приложения и сервисы для различных групп пользователей (инженеры по замерам, архитекторы, проектировщики, просто заказчики окон), яркие необычные форматы диалога с потребителем, активное продвижение наших марок и продуктов вместе с нашими партнерами с использованием самых современных инструментов. VEKA предлагает рынку продукты только безупречного качества, только самой высокой пробы. И это остается главным условием нашего успеха, независимо от того, как ведёт себя остальной рынок.


**WINK
HAUS**

ВРЕМЯ ДЛЯ АЛЮМИНИЯ

ФУРНИТУРА WINKHAUS В ПОЛИЛИНГВАЛЬНОЙ ШКОЛЕ В КАЗАНИ

Всего 20 лет назад пластиковые окна начали доминировать над деревянными. Произойдет ли такое сейчас с алюминиевыми окнами, которые начинают преобладать над ПВХ?

Принимая во внимание рыночные тренды последних 2-3-х лет, такие вопросы обоснованы. Конечно, как говорил известный датский физик Нильс Бор, «предсказывать очень тяжело, особенно в случае будущего».

Компания Winkhaus не ждет развития ситуации и уже многие годы интенсивно работает над продуктами для окон из алюминия.

Широкий спектр оконных решений...

Началом истории продуктов Winkhaus для алюминия была периметральная фурнитура autoPilot, которая успешно использовалась в алюминиевых окнах с фурнитурным пазом 16 мм. Ее преемником стала система activPilot – еще более адаптированная под «алюминиевое» производство. Во всем ассортименте решений Winkhaus для алюминиевых систем

особое внимание заслуживают фурнитурные системы со скрытолежащими петлями activPilot Select и activPilot Giant, предназначенные для оконных створок с размерами и весом больше, чем предусмотрено стандартом.

В ответ на повышение интереса к фурнитуре для автоматического управления окном, а также в связи с возможностью совмещения с разными видами систем smart home, компания Winkhaus разработала новую уникальную серию фурнитуры activPilot Comfort. Данная система позволяет проветривать помещение через 6-миллиметровую щель по всему периметру окна. Фурнитура позволяет управлять окном как вручную – activPilot Comfort в версии PADK, так и дистанционно – в версии PADM.

Разработчики уже в начале проектирования данной системы приняли во внимание возможность ее применения для производства алюминиевых оконных конструкций, поэтому предусмотрели специальную систему для монтажа элементов рамы, устанавливаемых с помощью зажимного винта.

Современные объекты с activPilot от Winkhaus

С ростом популярности алюминия в строительстве, фурнитура Winkhaus стала широко применяться в алюминиевых окнах многоэтажных зданий и в частном домостроении, как в Европе, так и в России.

Один из новых объектов, где завершаются работы по застеклению окон с фурнитурой Winkhaus для алюминия – полилингвальная школа общеобразовательного комплекса «Адымнар – путь к знаниям и согласию» в Казани. Целью его создания стала реализация модели образования, в рамках которой дети будут обучаться на русском, татарском, английском языках и воспитываться в духе межнационального согласия. Масштабный проект стартовал в прошлом году и включает строительство полилингвальной школы на 1224 места со спальным корпусом. Остекление ведется компанией «ЗЯБ-Конструкция» на алюминиевом профиле СИАЛ ST62 с фурнитурой activPilot Concept от Winkhaus.



Окно с фурнитурой activPilot для алюминия



В системе aluPilot доступна также версия со скрытолежащими петлями



Строительство полилингвальной школы «Адымнар» в Казани



Учебный класс в новом здании полилингвальной школы

Общеобразовательный комплекс будет введен в эксплуатацию в этом году.

«К первому сентября этого года – в год 75-летия Великой Победы и 100-летнего юбилея ТАССР мы должны красиво сдать этот первый полилингвальный образовательный комплекс. Сейчас мы вступаем в завершающий этап строительства, поэтому мелочей нет и не должно быть», – отметил госсоветник Республики Татарстан, председатель попечительского совета республиканского фонда «Возрождение» Минтимер Шаймиев.

Востребованность алюминиевых окон в строительстве про-

должает расти, поэтому компания Winkhaus стремится развивать и совершенствовать свою продукцию для алюминиевых систем, одну из самых новых разработок в данной области – фурнитуру aluPilot.

Клик, клик... и готово

Таким слоганом мы продвигаем самый новый продукт «Винкхаус» для алюминиевых систем с европазом. Преимуществом новой фурнитуры aluPilot является ускорение производственного процесса изготовления окон на 10 минут! Это стало возможным благодаря уменьшенному конструктиву

фурнитуры и упрощению ее монтажа. Элементы системы aluPilot устанавливаются в паз для фурнитуры с использованием удобной монтажной лопатки и соединяются между собой с помощью специальных планок, доступных в 7 размерах. Благодаря такому способу монтажа исключаются наиболее трудоемкие монтажные операции, такие как пробивание отверстий, рубка соединительных тяг по размеру и вырезание углов створки в районе фурнитурного паза.

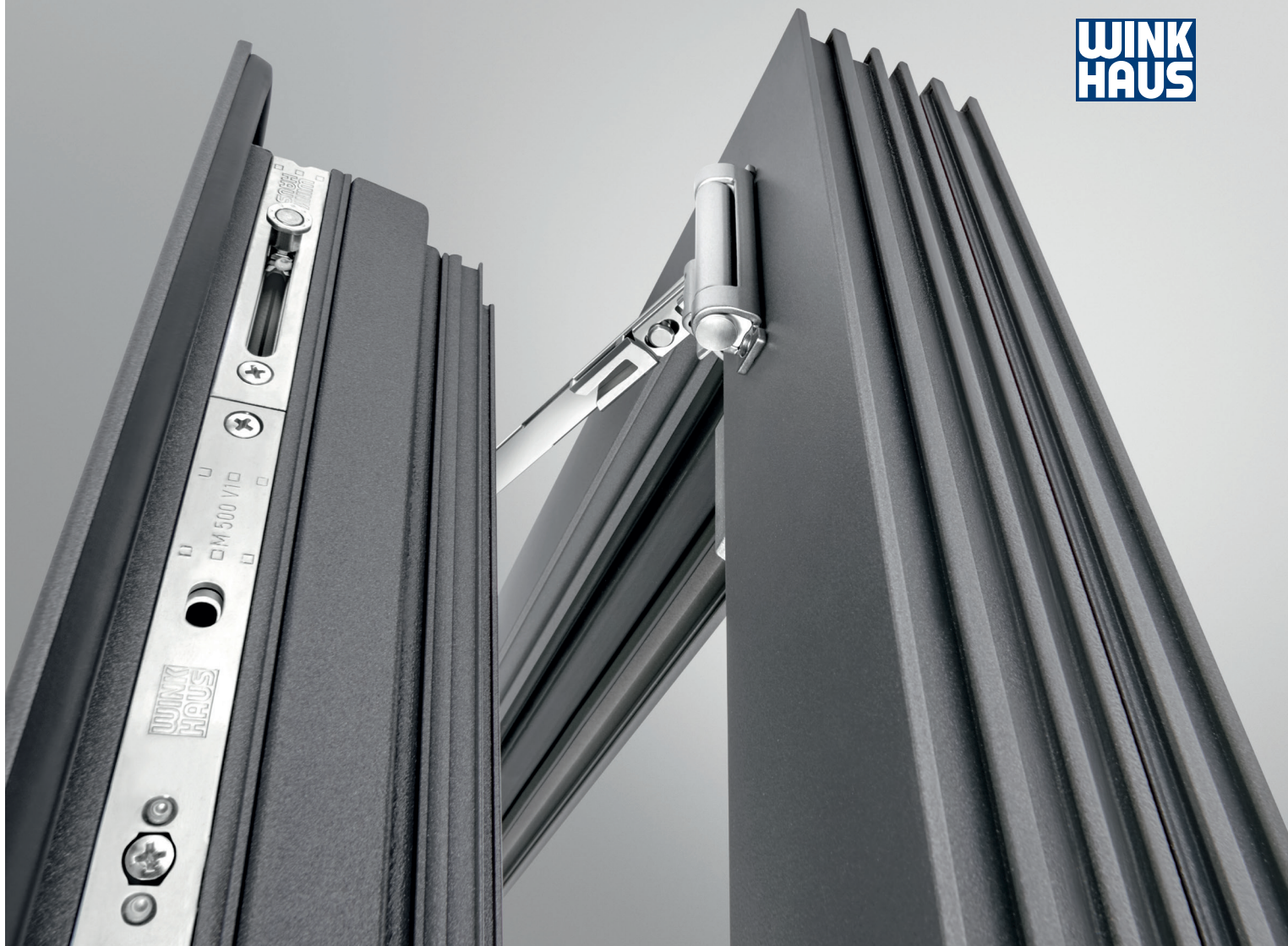
Фурнитура aluPilot для алюминиевых окон – это удобно, быстро, качественно и надежно.

Справка:

Образовательный комплекс «Адымнар – путь к знаниям и согласию» – масштабный проект, который, наряду с полилингвальной школой, включает начальную школу на 672 учебных мест и билингвальную школу на 800 мест (ул. Бичурина), а также круглогодичный центр дополнительного образования на 270 мест на базе детского образовательного лагеря «Пламя» (Горьковское шоссе).



Фурнитура aluPilot устанавливается в фурнитурном пазу с помощью специальной монтажной лопатки



Технология Winkhaus для алюминия

Широкий диапазон решений и возможностей

Фурнитурные системы Winkhaus отлично подходят для сегмента алюминиевых окон. Наряду с фурнитурой activPilot, повсеместно применяемых профильных систем с фурнитурным пазом 16 мм, алюминиевые окна могут быть оснащены инновационной фурнитурой activPilot Comfort с возможностью безопасного и энергоэффективного проветривания помещений, и контрактонами с функцией датчиков запираения. Система activPilot Giant с нагрузкой до 200 кг определяет новые стандарты в отрасли относительно веса створки. Новым предложением есть система aluPilot с упрощенным монтажом для профиля с европазом, позволяющим сократить время монтажа даже на 10 минут!

Решения Winkhaus позволяют на гибкое производство алюминиевой столярки разных стандартов, форматов и классов взломостойкости.

ГОТОВИТСЯ К ВЫХОДУ НОВЫЙ АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОТЧЕТ

«РОССИЙСКИЙ ОКОННО-ФАСАДНЫЙ РЫНОК. ИТОГИ РАЗВИТИЯ В 2000–2019 ГГ. И ПЕРСПЕКТИВЫ НА 2020–2022 ГОДЫ»

Дата выхода отчета: июнь 2020 г.

Язык отчета: русский

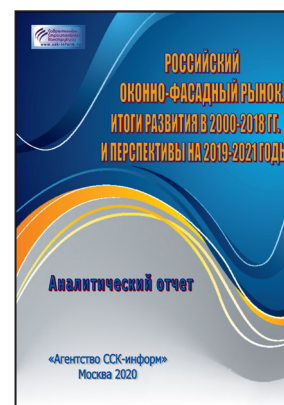
Количество страниц: 280 (расчетно).

Отчет содержит: разделов – 14, таблиц – 107, графиков и диаграмм – 105.

Способ предоставления: электронная версия в формате PDF.

Стоимость: 98 800 руб.

Отчет подготовлен ИЦ «Современные Строительные Конструкции» по результатам работ, выполненных в 2008–2020 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 2000–2019 годах. Основные итоги 2019 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 2019 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 2020–2022 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 2020–2022 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



Продолжение. Начало См. «Окна И Двери», №1/2920

ОКОННЫЙ РЫНОК ГЕРМАНИИ

Продолжаем публикацию статьи, подготовленной ИЦ «Современные Строительные Конструкции» по материалам, представленным немецкими бизнес-ассоциациями и опубликованными немецкими специализированными изданиями.

Данная статья представляет ответ на многочисленные спекуляции относительно германского оконного рынка, которые продолжают циркулировать в среде так называемых «специалистов» и «маркетологов», особенно – в российском секторе Интернет. Возможно, наши читатели увидят в динамике развития германского рынка нечто знакомое.

Объемы и динамика рынка

Согласно прогнозу VFF («Союз производителей окон и фасадов», ФРГ), возможный рост германского оконного рынка в 2019 г. оценивался на уровне 1,7% к показателю 2018 г. В этом случае объем рынка (потребление в физических показателях) должно было составить 14,7 млн

Динамика германского оконного рынка (потребление окон и других СПК) в 1980-2019 гг., по германским источникам, приведена на рис. 1. При анализе этой динамики следует учитывать, что потребление до 1989 г. относится только к ФРГ в границах до объединения, а после 1989 г. – в новых границах, с учетом присоединенной ГПР

струкции. После этого в течение 10 лет на германском оконном рынке наблюдался спад, в результате чего рынок сжался до 11,6 млн оконных единиц (45,5% к показателю 1995 года). Затем последовало несколько лет стагнации. Небольшой рост начался после 2010 года, но за семь лет (2010-2017 гг.) рынок вырос только на 13,6%

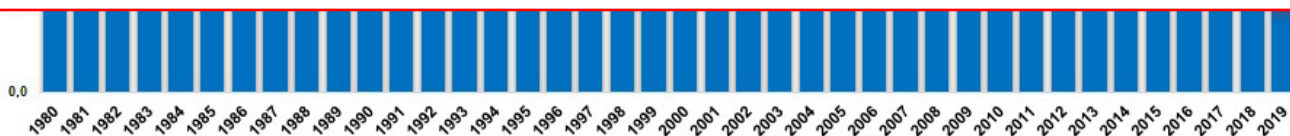


Рис. 1. Динамика германского рынка в 1980-2019 гг., млн. оконных единиц.

Источники: VFF, GFF, BF, BBI



Рис. 2. Динамика объемов потребления в ФРГ окон и других СПК из основных видов рамных материалов, млн. оконных единиц.
Источники: VFF, GFF, BBI

менее 12 млн. оконных единиц. При этом было импортировано более 3,7 млн. оконных единиц, главным образом, из Польши (в 2018 г. импорт вырос на 10,3% к показателю 2017 г.).

Можно констатировать, что ресурс, возникший с присоединением «Восточных земель» к началу 2000-

2019 г. – к ФРГ в нынешних границах.

Рыночные доли по виду рамных материалов

Динамика объемов потребления в ФРГ окон и других СПК из основ-

Энергетические характеристики разных типов окон

VFF выделяет 5 основных типов окон и других СПК из всех видов рамных материалов, которые были установлены в разное время и эксплуатируются в зданиях и сооружениях на территории ФРГ:

1. С остеклением в одно стекло.
2. С остеклением в два стекла.
3. С остеклением стеклопакетами, имеющими стекла без покрытий

Таблица 1.

Коэффициент теплопередачи и солнечный фактор окон различных типов

Тип окна	Остекление	Время установки	Средний «U-фактор» U_w , Вт/(м ² К)	Средний «солнечный фактор», %
1	Остекление одним стеклом	До 1978 г.		
2	Остекление двумя стеклами	До 1978 г.		
3	Остекление стеклопакетами со стеклами без покрытий.	1978-1975 гг.		
4	Остеклением однокамерными стеклопакетами с одним стеклом, имеющим низкоэмиссионное покрытие (low-E).	1995-2008 гг.		
5	Остеклением двухкамерными стеклопакетами, имеющими два стекла с низкоэмиссионным покрытием (low-E).	После 2005 г.		

Источник: VFF/BF



Долевое распределение окон указанных типов в совокупной площади установленных (эксплуатируемых) окон приведено в предшествующей публикации.

Как указывается в публикациях VFF, энергетические свойства окна определяются его коэффициентом

передачи стеклопакетов и рам, с учетом пропорций различных соотношений площади и типов стеклопакетов и рам (коробок и створок).

Потенциал модернизации в Германии

В среднем установленные за все годы строительства окна типа 1 имеют очень высокий коэффициент U_w , равный 4,7 Вт / (м²К) или хуже. Для сравнения, современные окна типа 5 с двухкамерным стеклопакетом с низкоэмиссионными стеклами теперь достигают

или меньше. За счет стекла позволяют сэкономить около 491 м природного газа на одну единицу.

Потенциал энергосбережения окон с одним камерным стеклом составляет около 8 млрд. 1,9 млн. тонн CO₂ в год. Замена старых окон с одним камерным стеклом имеет смысл для защиты окружающей среды, но не для экономии энергии.

Для экономии энергии, замена окон, в частности уже меньше теплоносители. Число окон, которые заменяются и к окнам типа 5 со стеклами без

полжающимся увеличением стоимости энергии, затраты также становятся несообразной.

Замена окон, которая достигнутая экономия представляет собой улучшение здания (повышение комфорта, безопасности). Также увеличивают стоимость недвижимости.

Важная особенность новых

Важно отметить, что расчеты эффективности – это динамические расчеты, которые учитывают стоимость экономии энергии

разных размеров, с различной конструктивной глубиной. Стеклопакеты, в зависимости от типа, имеют различные значения коэффициента теплопередачи. Поэтому вычисление средних значений U_w основано на значениях коэффициента тепло-

передачи. Окна и другие стелки типа 1 с одним стеклом, число которых в эксплуатируемых зданиях оценивается VFF и BF величиной около 17 млн. оконных блоков, являются особенно интересными объектами для замены.

(кВт/ч), которая затем сравнивается с ожидаемой стоимостью энергии. Это сравнение определяет экономическую эффективность мероприятия: если стоимость энергии, сэкономленной за определенный период, ниже, чем стоимость энер-

Таблица 2.
Потенциал модернизации окон в Германии

Энергосберегающий потенциал окон в Германии	Типы окон в эксплуатируемых зданиях					Единицы
	Тип 5	Тип 4	Тип 3	Тип 2	Тип 1	
Количество эксплуатируемых окон	55	200	205	14	17	М ² WU
U _w по нормам до 1978 г. «солнечный фактор»						
U _w по нормам до 1978 г. «солнечный фактор»						
U _w по нормам 1978-1995 гг. «солнечный фактор»						
U _w по нормам 1995-2008 гг. «солнечный фактор»						
U _w по нормам после 2005 г. «солнечный фактор»	0,8	45				
При дневном коэффициенте 75 кВт·ч и годовым коэффициентом использования системы отопления 85% (1,2), включая прибыль от использования солнечной энергии, экономия энергии в кВт·ч на 1 оконную единицу WU (1,69 кв. м) составляет:	Зам					
В пересчете на куб. м природного газа						
Потенциал энергосбережения, в млрд. кВт·ч						
В пересчете на млрд. куб. м природного газа						
В пересчете на млн. тонн CO ₂						

Источник: Univ.-Prof. Dr.-Ing. Gerd Hauser, Technical University of Munich/Dr. Rolf-Michael Luking.

Таблица 3.
Стоимость энергии, сэкономленной путем замены окон (расчет)

Замена на окно с двухкамерным стеклопакетом, имеющим два стекла с низкоэмиссионным покрытием (U_w = 0,95 Вт/(м²·К); «солнечный фактор» = 62%)

Материал рам	Доля на рынке, %	Стоимость окна, евро	Типы окон в эксплуатируемых зданиях				
			Тип 5	Тип 4	Тип 3	Тип 2	Тип 1
Древесина							
Дерево-алюминий							
ПВХ							
Алюминий							
Средневзвешенные показатели для жилых зданий, исключая алюминий							
Средневзвешенные показатели для всех типов окон							

Источник: VFF, Univ.-Prof. Dr.-Ing. Gerd Hauser, Technical University of Munich/Dr. Rolf-Michael Luking.

гии, которая была бы приобретена, мера считается экономически эффективной.

Результатом расчетов является цена за киловатт-час сэкономленной энергии. Методология расчетов включает оценки периода амортизации инвестиций, процентной ставки и уровня инфляции.

В расчетах использованы усредненные характеристики современных окон с рамами из ПВХ, древесины, алюминия, а также дерево-алюминиевыми рамами, без дополнительных опций (таких как замки, специальные защитные элементы, электронные элементы управления, перегородки для окон и др.). Сред-

няя рыночная цена новых окон рассчитывалась на основе средневзвешенной, исходя из доли рынка, которую занимали в 2016 году окна и другие СПК с соответствующими видами рамных материалов (ПВХ, древесина, дерево-алюминий и алюминий).



Таблица 4.

Экономия энергии по сравнению с минимальным стандартным окном

Замена на высококачественное окно с двухкамерным стеклопакетом ($U_w = 0,95 \text{ Вт}/(\text{м}^2 \cdot \text{К})$, «солнечный фактор» = 62%) вместо «стандартного» окна, удовлетворяющего минимальным требованиям E_{pEv} ($U_w = 1,3 \text{ Вт}/(\text{м}^2 \cdot \text{К})$, «солнечный фактор» = 60%)

Материал рам	Доля на рынке, %	Стоимость высококачественного окна, евро	Стоимость «стандартного» окна, (минимальные требования E_{pEv}), евро	Разница в цене, евро	Стоимость дополнительно сэкономленной энергии, евро/(кВт·ч)
Древесина					
Дерево-алюминий					
ПВХ					
Алюминий					
Средневзвешенные показатели для жилых зданий, исключая алюминий					
Средневзвешенные показатели для всех типов окон					

Источник: VFF, Univ.-Prof. Dr.-Ing. Gerd Hauser, Technical University of Munich/Dr. Rolf-Michael Luking.

Поскольку окна с алюминиевыми рамами практически не используются в жилых зданиях, были так-

да экономически целесообразна. Если необходимо проведение работ по изменению наружной оболочки

ных» окон, удовлетворяющих минимально допустимым требованиям норм по энергосбережению E_{pEv} ,

же ра
знач
ниев
Ра
устан
ции)
ставл
В
ны на
мерн
ми 1,
НДС
а так
энерг
За
одни
миче
мост
ставл
кВт·ч
выше
энер
ных р
относ

пакеты со стеклами без покрытия).

Изменения стоимости энергии в будущем обычно представляется в нескольких сценариях, при условии, например, ежегодного увеличения затрат на один, два или пять процентов. В сценариях с более высоким темпом роста стоимости и предполагаемым сроком службы в 48 лет замена окон типа 2 и 3 всег-

эффективность инвестирования в более высококачественные окна

Как считает VFF, внимания заслуживает экономическая целесообразность инвестирования в высококачественные современные окна ($U_w = 0,95 \text{ Вт}/(\text{м}^2 \cdot \text{К})$; «солнечный фактор» = 62%) вместо «стандарт-

вместо окна минимальных требований, дополнительная стоимость окна размерами 1,3x1,3 м, включая установку и НДС, находится в интервале между 76 и е 82 евро, в зависимости от материала рамы.

В этом случае дополнительная стоимость за сэкономленный киловатт·час энергии составляет от 0,033 до 0,036 евро/(кВт·ч), как по-

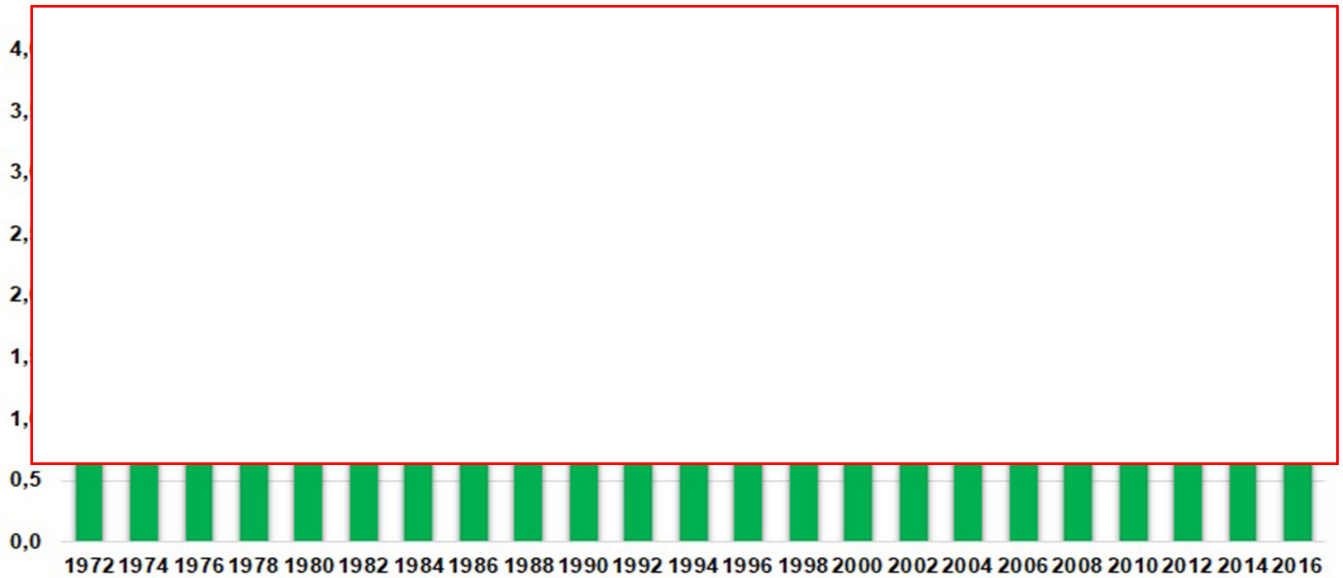


Рис. 3. Динамика усредненной величины коэффициента U_w , Вт/(м²·К), в Германии в 1972-2016 гг. Источник: VFF

казано в табл. 4. Это намного ниже уровня цен на энергию в сентябре 2017 г., составлявших около 0,070 евро/(кВт·ч). При необходимости замены окна, которая должна произойти в любом случае, решение об инвестировании в описанные выше высококачественные современные окна имеет экономический смысл.

Дополнительные преимущества новых окон в качестве обоснования инвестиций

тами также экономически эффективной, зависит от оценки стоимости затрат на энергию в будущем, как объяснялось выше.

Приведенный выше расчет экономической эффективности ограничивается энергетическими свойствами новых окон. Но высококачественные современные окна также обеспечивают ряд других важных эффектов по сравнению со старыми окнами в существующих зданиях, в том числе:

- комфорт (благодаря более высоким температурам на внутренней

го владельца дома, квартиры или коммерческой недвижимости по экономическим причинам.

Для окон, выпущенных до 1995 года, с рамами и уплотнениями, которые все еще находятся в хорошем состоянии, замена стеклопакетов со стеклами без покрытий на современные стеклопакеты со стеклами, имеющими низкоэмиссионное покрытие, является интересным вариантом. Как правило, замена будет осуществляться на однокамерный стеклопакет, поскольку монтажная глубина в суще-



са сэкономленной энергии ниже уровня текущей стоимости киловатт-часа энергии (около 0,070 евро/(кВт·ч).

Является ли замена существующих окон типа 2 на современные окна с двухкамерными стеклопакет-

Замена окон имеет смысл

Замена старых окон с одним стеклом, хотя и важна с точки зрения экологической политики, становится все более важной для каждо-

бы достичь необходимой экономии энергии и целей охраны окружающей среды.

На рис. 3 показана динамика усредненной величины коэффициента U_w , Вт/(м²·К), в Германии в 1972-2016 гг., по данным VFF.



ГОТОВИТСЯ К ВЫХОДУ НОВЫЙ АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОТЧЕТ

«ПРОИЗВОДИТЕЛИ ПВХ-ПРОФИЛЕЙ В РОССИИ»

Дата выхода отчета: май 2020 г.

Язык отчета: русский

Количество: страниц – 120 (расчетно), разделов – 9, таблиц – 34, графиков и диаграмм – 13.

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

Стоимость: 65 тыс. руб. (НДС не облагается)

Отчет подготовлен ИЦ «Современные Строительные Конструкции» по результатам работ, выполненных в 2008–2020 гг. в рамках реализации проекта «Мониторинг российского рынка строительных материалов и изделий».

В отчете представлено около 280 компаний-производителей экструдированных ПВХ-профилей, в т. ч. более 40 производителей системных профилей для окон и дверей, около 100 производителей панелей, вагонки и сайдинга, производители плитуса, профилей электротехнического назначения, мебельных профилей, профилей для натяжных потолков и др.

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

Отчет содержит:

1. Перечень российских компаний-производителей экструдированных ПВХ-профилей (профильно-погонажных изделий из ПВХ) с указанием местонахождения производства и видов производимой продукции.

2. Подробные данные о компаниях-производителях, сгруппированных по федеральным округам РФ:

- наименование, юридическая форма, торговая марка (марки);
- контактные данные: местонахождение офиса / производства, адрес, тел., факс, e-mail, сайт;
- Ф.И. О. руководителей и ответственных (должностных) лиц компании;
- производственная номенклатура и торговые марки;
- количество экструзионных линий;
- производственные мощности, данные об объемах производства;
- дополнительная информация, в т. ч. данные о деятельности в 2009–2020 гг.

3. Основные показатели рынка профильно-погонажных изделий из ПВХ:

- объемы производства ПВХ;
- объемы и структура потребления ПВХ в секторе производства профильно-погонажных изделий;
- производство системных ПВХ-профилей;
- импорт и экспорт;
- потребление системных ПВХ-профилей;
- структура рынка профильно-погонажных изделий из ПВХ: внутреннее производство, потребление, импорт и экспорт.

4. Сводные данные:

- перечень производителей системных оконных и дверных профилей; топ-10 ведущих компаний;
- перечень производителей подоконных досок, откосов и отливов; топ-10 ведущих компаний;
- перечень производителей панелей и вагонки; топ-10 ведущих компаний;
- перечень производителей сайдинга; топ-10 ведущих компаний;
- перечень производителей плитуса (в т. ч. из вспененного ПВХ); топ-10 ведущих компаний;
- производители комплектующих для натяжных потолков; ведущие производители;
- производители других ППИ; ведущие производители;
- территориальное распределение производств.

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

Дана оценка перспектив развития рынка экструдированных ПВХ-профилей (профильно-погонажных изделий из ПВХ) в 2020–2022 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





ИЦ «СОВРЕМЕННЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ КОНСТРУКЦИИ» ИНФОРМИРУЕТ О ПОДГОТОВКЕ К ВЫХОДУ НОВЫХ АНАЛИТИЧЕСКИХ ОТЧЕТОВ В РАМКАХ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

«РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА. ВЕДУЩИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ ОКОННЫХ И ФАСАДНЫХ КОНСТРУКЦИЙ»

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Отчеты формируются по итогам предшествующего года:

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

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

– отчеты, 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.

В настоящее время обновляются данные о компаниях-производителях, готовятся новые отчеты 2020 года.

Информационные карты компаний-производителей, представленные в отчетах, актуализированы с учетом показателей 2019 г.

СТРУКТУРА ОТЧЕТОВ (РАЗДЕЛЫ):

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

2. Строительный и оконно-фасадный рынки федерального округа.

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

4. Перечень ведущих компаний-производителей оконных блоков, фасадных и других светопрозрачных строительных конструкций в федеральном округе по итогам 2019 г.

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

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

7. Сводные данные:

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

– баланс товарооборота между регионами;

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

Выводы.

ИНФОРМАЦИОННЫЕ КАРТЫ

Информационная карта каждой компании содержит следующие данные:

• Наименование, юридическая форма, торговая марка.

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

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

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



- Место расположения (компании, производства); адрес, тел./факс, e-mail, сайт;
- Год основания / год начала производства.
- Количество сотрудников (общее / основной производственный персонал).
- Структура производства (количество и виды производств, производственные площади, цехи, участки).
- Характеристика технологического оборудования (используемое оборудование, марки, годы поставки / ввода в эксплуатацию, уровень автоматизации производства, число сборочных линий, наличие и число линий производства стеклопакетов); изменения, произошедшие в 2010-2020 гг.
- Мощность производства (номинальная, расчетная).
- Используемые профили, фурнитура, стеклопакеты, другие комплектующие и материалы; изменения, произошедшие в 2010-2020 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 2019 г. (экспертная оценка / данные компании).
- Объемы производства за 2008-2019 гг. (динамика): экспертная оценка / данные компании.
- Финансовые показатели деятельности компании (2008-2019 гг.).
- Дополнительная информация (реализованные объекты, партнеры, участие в региональных программах, членство в СРО, наличие административного ресурса, заказы и др.).
- Оценка перспектив развития на 2020-2022 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 2015-2019 гг. (непосредственно или через своих дилеров) около 75% оконно-фасадного рынка РФ в целом и до 79% рынка в секторе ПВХ.

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

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

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

Отчет выходит в июне 2020 г. В отчете представлено более 100 компаний.

Общие данные:

Язык отчета: русский.

Количество: страниц – 380, разделов – 9, таблиц – 7, информационных карт – 102 (расчетно).

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



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

Отчет выходит в июне 2020 г. В отчете представлено более 150 компаний.

Общие данные:

Язык отчета: русский.

Количество: страниц – 448, разделов – 9, таблиц – 9, рисунков – 9; информационных карт – 152 (расчетно).

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



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

Отчет выходит в июле 2020 г. В отчете представлено более 100 компаний.

Общие данные:

Язык отчета: русский.

Количество: страниц – 288, разделов – 9, таблиц – 9, информационных карт – 105 (расчетно).

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





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

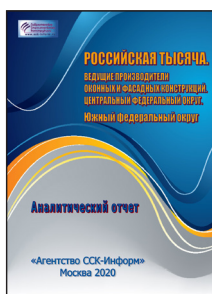
Отчет выходит в июле 2020 г. В отчете представлено около 100 компаний.

Общие данные:

Язык отчета: русский.

Количество: страниц – 256, разделов – 9, таблиц – 9, информационных карт – 100 (расчетно).

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



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

Отчет выходит в августе 2020 г. В отчете представлено около 80 компаний.

Общие данные:

Язык отчета: русский.

Количество: страниц – 240, разделов – 9, таблиц – 9, информационных карт – 80 (расчетно).

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



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

Отчет выходит в июле 2020 г. В отчете представлено более 60 компаний.

Общие данные:

Язык отчета: русский.

Количество: страниц – 166, разделов – 9, таблиц – 9, информационных карт – 63 (расчетно).

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



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

Отчет выходит в августе 2020 г. В отчете представлено около 150 компаний.

Общие данные:

Язык отчета: русский.

Количество: страниц – 392, разделов – 9, таблиц – 9, информационных карт – 150 (расчетно).

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



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

Отчет выходит в июле 2020 г. В отчете представлено около 180 компаний.

Общие данные:

Язык отчета: русский.

Количество: страниц – 410, разделов – 9, таблиц – 9, информационных карт – 180 (расчетно).

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



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

Отчет выходит в августе 2020 г. В отчете представлено более 40 компаний.

Общие данные:

Язык отчета: русский.

Количество: страниц – 136, разделов – 9, таблиц – 9, информационных карт – 42 (расчетно).

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



Доступны отчеты 2019 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



СОВРЕМЕННЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ КОНСТРУКЦИИ

www.ssk-inform.ru

ФАСАДНЫЕ СИСТЕМЫ

1

(49)

2020

Издается с 2006 года



ЖИЛИЩНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО В РОССИИ.

ДИНАМИКА, ПОТЕНЦИАЛ, ПЕРСПЕКТИВЫ

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

Тенденции развития, основные показатели и потенциал российского строительного рынка анализировались в [1-5]. Показано, что основным показателем и индикатором, характеризующим уровень развития строительства как в отдельных федеральных округах и регионах, так и в стране в целом, является ввод жилья.

Согласно опубликованным данным Росстата [6], в 2019 году в Российской Федерации произошел рост объемов ввода жилья, причем весьма значительный – на 5% к показателю 2018 года. Сравнительная динамика ввода жилья в 2018 г. и в 2019 г. (показатели за соответствующие месяц, квартал, полугодие, год) представлена в [7]. Там же приведены основные показатели, характеризующие развитие строительной отрасли в 2019 году.

Напомним, что ввод жилья в РФ последовательно снижался в 2016-2018 гг., т. е. наблюдалась полномасштабная рецессия. При этом, наиболее сильный спад произошел в 2018 году – на 5% к показателю 2017 года. При-

чины спада и факторы, которые к нему привели, анализировались в [8]. Отмечено, что основным фактором, обусловившим спад ввода жилья в 2018 году, стала непродуманная «реформа» финансирования жилищного строительства, изящно названная «переходом к проектному финансированию». Последствия этой «реформы» будут ощущаться еще долго, но, как и ожидалось, строительная отрасль нашла способы адаптации к ней.

Общая площадь введенных зданий

По данным Росстата [6], в 2019 году в РФ введено в эксплуатацию 290151 тыс. кв. м (2018 – 250505 тыс. кв. м). Динамика ввода жилья – го на деле по на тельных зданий соответствующего назначения приведены в [7].

Общая площадь введенных в 2019 млн. 2018 г. - о лых з к пока - о ний не кв. м (Об деннь 616,3 лю 20 - о жилы (105,0 - о ний не куб. м Ди здани лых з ний н на рис. 1.

Общая площадь введенных жилых зданий всегда больше, чем ввод

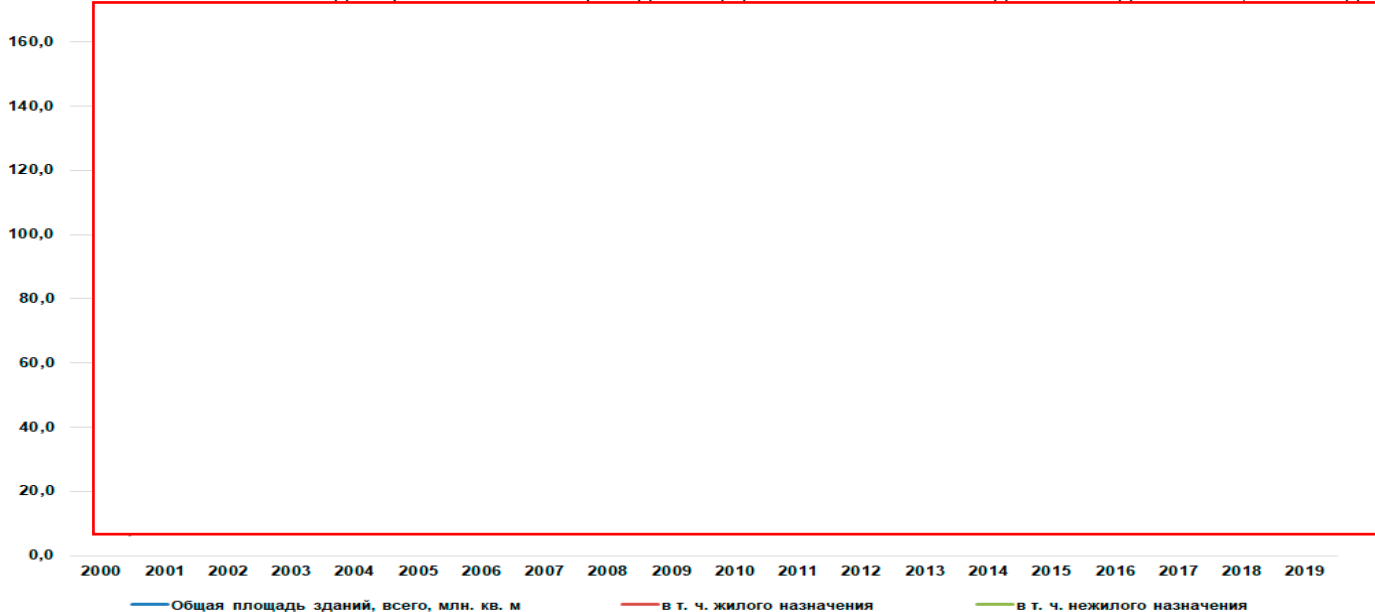


Рис. 1. Динамика ввода общей площади зданий (всего), общей площади жилых зданий и общей площади зданий нежилого назначения, млн. кв. м. Источник: Росстат (ФСГС); расчеты ИЦ «ССК»



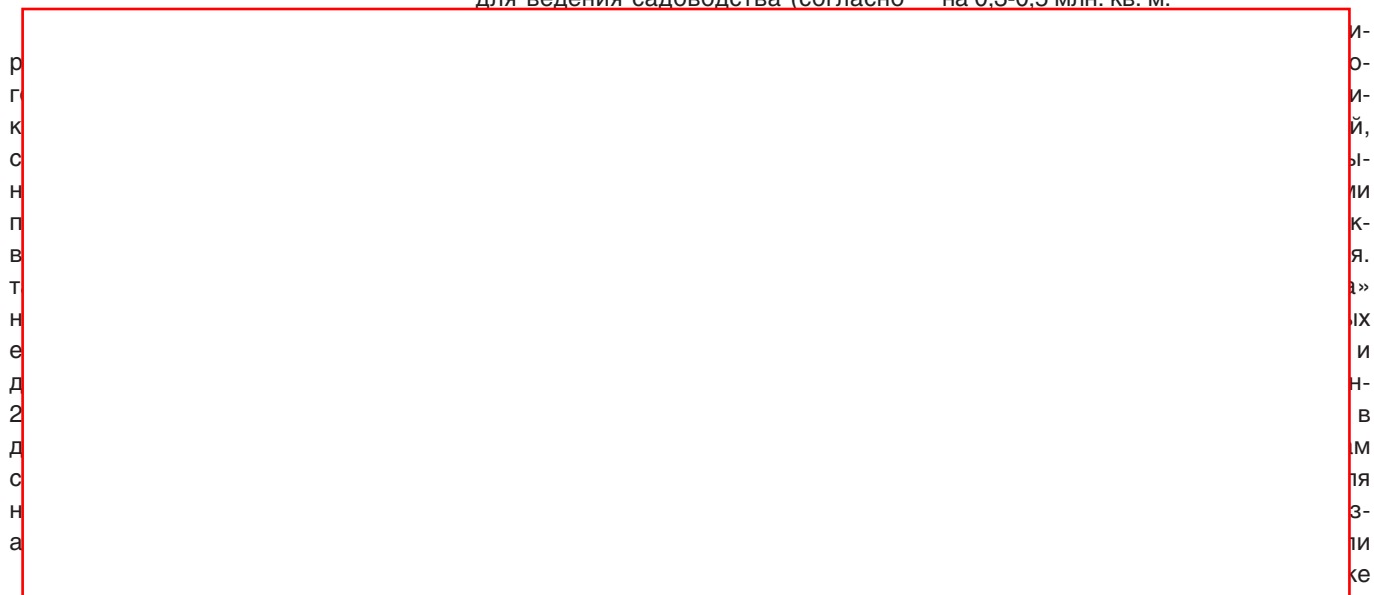
жилья за тот же период, поскольку включает, наряду с общей жилой площадью, так же площадь лестнично-лифтовых узлов, холлов, других помещений общего пользования, подсобных помещений и находящихся в жилых зданиях помещений нежилого назначения (магазины, дошкольные учреждения, офисы, пункты обслуживания населения и др.).

Динамика строительства (ввода) жилья в РФ

участках для ведения садоводства – 1094,4 тыс. квартир (по опубликованным в предшествующие годы данным Росстата, в 2018 г. было построено 1070,6 тыс. квартир; в 2017 г. – 1131,4 тыс. квартир; в 2016 г. – 1156,5 тыс. квартир).

По данным Росстата, общая площадь жилья, введенного в 2019 году, с учетом квартир в жилых домах на участках для ведения садоводства, составила 80,3 млн. кв. м, а без учета квартир в жилых домах на участках для ведения садоводства (согласно

бликованные первоначальные данные за 2019 год не скорректированными (уточненными), а с первоначальными данными за 2018 год (естественно, без учета жилых домов на земельных участках, предназначенных для ведения садоводства, которые ранее не учитывались). В этом случае, ввод жилья в 2019 году составит не 104,9%, а 105,4% к показателю 2018 года. Вероятна последующая корректировка данных Росстата о вводе жилья в 2019 году с увеличением показателей на 0,3-0,5 млн. кв. м.



но 1103,1 тыс. новых квартир, а без учета квартир в жилых домах на ной оценки изменения показателей ввода жилья следует сравнивать опущенных интервалах.

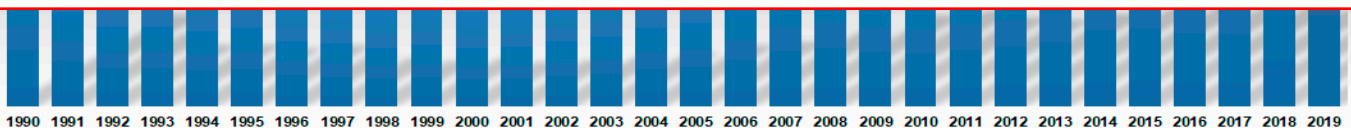
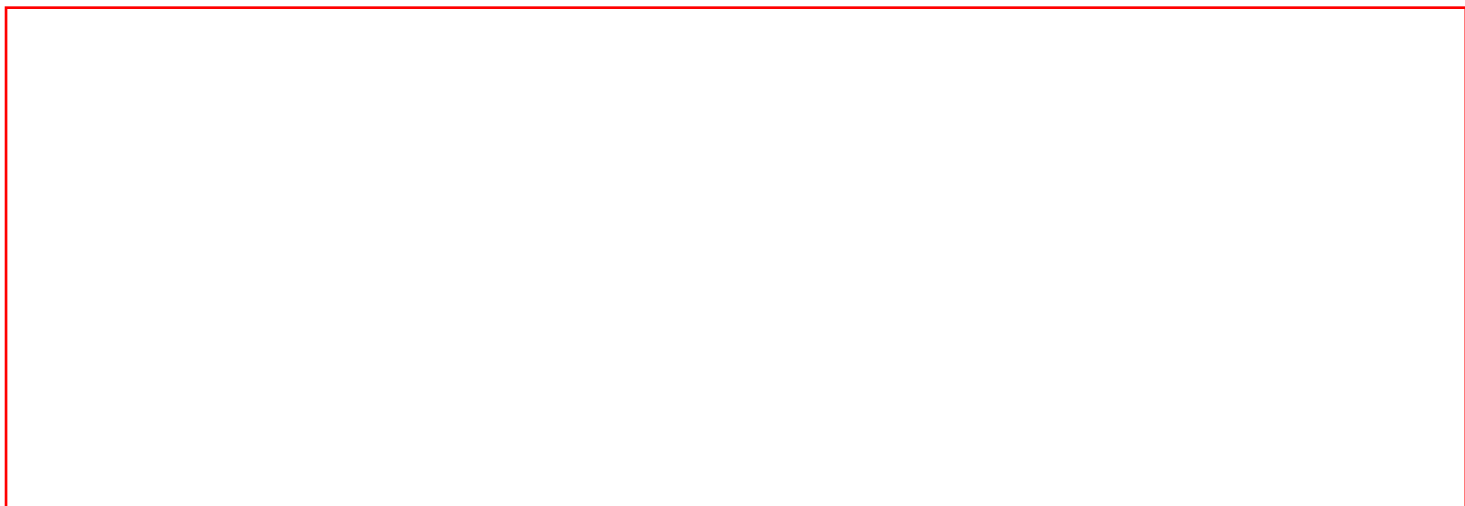


Рис. 2. Динамика ввода жилья в РФ в 1990–2019 гг., в соответствии с годовыми объемами ввода жилья, млн. кв. м
 Источник: данные Росстата (ФСГС)

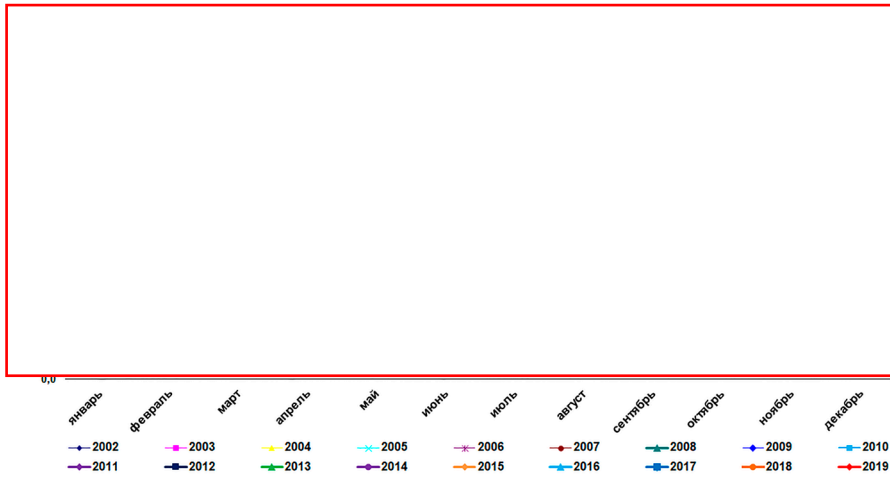


Рис. 3. Помесячная динамика ввода жилья в 2002–2019 гг., млн. кв. м
 Источник: Росстат (ФСГС); расчеты ИЦ «ССК»

При анализе публикуемых Росстатом цифр ввода жилья следует учитывать:

- Изменение от 28.04.2003 г. в методике учета «общей площади жилых домов».
- Изменение в методике учета, согласно которому с августа 2019 г. стали учитываться «жилые дома на земельных участках, предназначенных для ведения садоводства» (в соответствии с Федеральным законом от 29.07.2017 № 217-ФЗ «О ведении гражданами садоводства и огородничества для собственных нужд и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации...»).

• Корректировку данных за предшествующие годы в официальной статистичности.

• Легализацию ранее построенных объектов (включая т. н. «дачную амнистию»).

• Возможность «двойного счета» (Москва – Московская обл., Санкт-Петербург – Ленинградская обл.).

Динамика ввода жилья в РФ в 1990–2019 гг., в соответствии с годовыми объемами ввода жилья (в соответствии с данными Росстата; без учета домов на земельных участках, предназначенных для ведения садоводства), приведена на рис. 2.

Следует напомнить, что согласно целевым показателям нацпроек-

та «Жилье и городская среда» (2018 г.), на 2024 год запланирован ввод

жи...
 то...
 пр...
 те...
 ви...
 до...
 (п...
 ю...
 те...
 го...
 по...
 ст...
 ш...
 По...
 те...
 ст...
 вс...
 те...
 20...
 зн...
 кр...
 м)...
 ля...
 то...
 на...
 «у...
 го...
 но...
 щ...
 те...
 че...
 же...
 де...
 не...
 со...
 нь...
 да...
 ка...
 та...
 9],

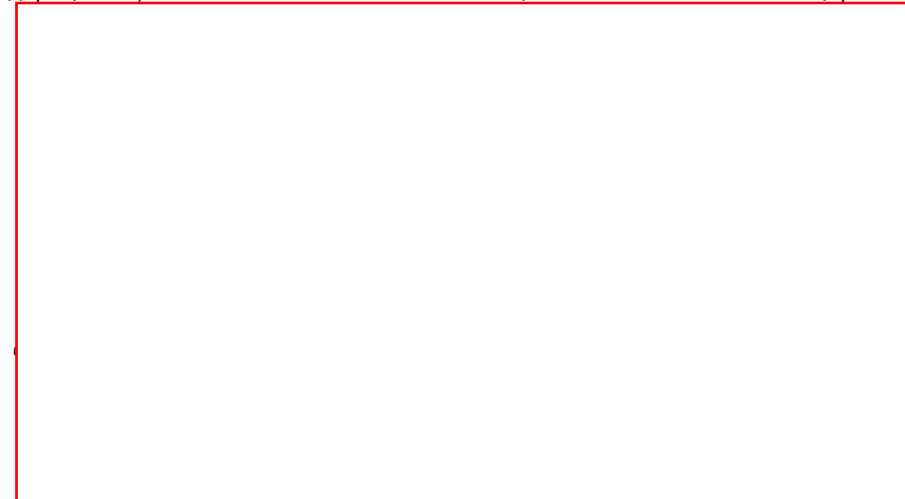


Рис. 4. Динамика ввода индивидуальных жилых домов и динамика совокупного ввода жилья в РФ в 2001–2019 гг.
 Источник: Росстат (ФСГС); расчеты ИЦ «ССК»



Ввод жилья индивидуальными застройщиками

Общая площадь жилых помещений в построенных индивидуальными застройщиками жилых домах, введенных в 2019 г., с учетом квартир в жилых домах на участках для ведения садоводства, составила 36,8 млн. кв. м, а без учета квартир в



Рис. 7. Ввод жилья в федеральных округах РФ в 2019 г., в % к показателям 2018 г. Источник: Росстат (ФСГС); расчеты ИЦ «ССК»



Рис. 8. Ввод жилья индивидуальными застройщиками в 2019 г., в % к показателям 2018 г. Источник: Росстат (ФСГС); расчеты ИЦ «ССК»

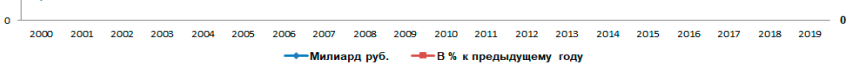
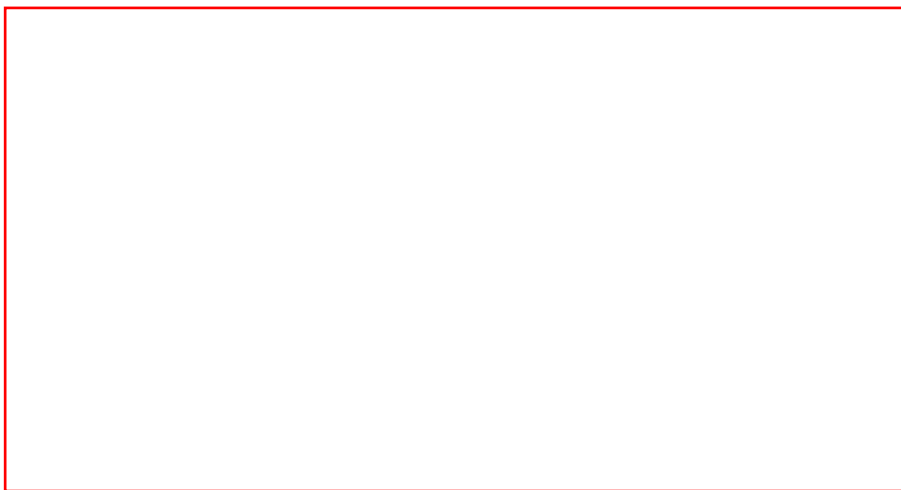


Рис. 9. Динамика объемов строительных работ в текущих ценах, млрд. руб., и динамика объемов строительных работ в сопоставимых ценах, в % к предшествующему году. Источник: Росстат (ФСГС); расчеты ИЦ «ССК»

03.11.2018 г. №632 «О внесении изменений в перечень федеральных округов...») – только 2,4 млн. кв. м.

По темпам развития жилищного

СТ
ку
(Ю
фе
ем
ка
вз
му
нь
же
жи
се

ме
об
мо
те
ст

фе
ст
гг.

ве
Ро
ре
со
ти
ви
ре
ле

вв
нь
че
ра
на
во
де
ся
га
20

ка
ми
ху
ду
во
ль
ок
ль
в 2

казан на рис. 8.



Напомним, что три года назад, по итогам 2016 г., на фоне снижения совокупных объемов ввода жилья, показатели ввода жилья компаниями-застройщиками (юридическими лицами) были значительно лучше, чем ввод индивидуальными застройщиками, в 2017 г. по этим показателям проявились сильные различия между федеральными округами, а в 2018 г. показатели прироста ввода жилья индивидуальными застройщиками впервые стали лучше, чем показатели прироста у компаний-застройщиков [9-11].

Объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство»

выполненных по виду деятельности «Строительство» в 2017 году (см. [9]).

Динамика объемов работ, выполненных по виду деятельности «Строительство» за соответствующий период, в абсолютных показателях (млрд. руб.) и помесечная динамика объемов работ, выполненных по виду деятельности «Строительство», в % к среднемесячному значению 2016 г., приведены в [7].

Динамика объемов строительных работ в текущих ценах, млрд. руб., и динамика объемов строительных работ в сопоставимых ценах, в % к предшествующему году, представлена на рис. 10.

Снижение объемов выполненных строительных работ в сопоставимых

Потенциал жилищного строительства и строительного рынка

Сравнение основных макроэкономических показателей (включая курсы валют и цены на нефть) 2010-2019 гг. с показателями середины 2000-х гг. показывает, что макроэкономические условия для развития строительного рынка в 2010-2012 гг. были еще сравнительно благоприятными. Но в 2013 года ситуация изменилась в худшую сторону [1-4].

Тем не менее, вопреки воздействию негативных факторов, в 2013-2015 гг. происходил рост объемов жилищного строительства. Ввод жилья в 2015 г. составил 85,3 млн. кв. м – новый рекорд

2019 гг. были пересмотрены цифры, характеризующие объем работ,

максимум работ, выполненных по виду деятельности «Строительство».

идти в лучшую сторону. Позитивные факторы:

- начавшийся в 2016 г. рост промышленного производства;
- стабилизация мировых цен на нефть; рост цен в 2017 г.;
- стабилизация курса рубля;
- начавшийся в 2017 г. переход экономики РФ в фазу роста.

Развитие строительного рынка и жилищного строительства зависит от макроэкономических факторов. Воздействие макроэкономических факторов и системных связей хорошо проявляется в корреляционной зависимости между вводом жилья и добычей нефти в России. Эта зависимость была установлена нами в 2007 году [12]. Наложение графиков двух, казалось бы, не связанных между собой процессов наглядно свидетельствует: де-

Рис. 10. Сравнительная динамика годового ввода жилья и добычи нефти в России в 1990–2019 гг.



сять тонн добытой нефти позволяет с лагом в 1,5-2 года построить (вести)

Краткая характеристика существующего жилищного фонда РФ:

благодаря, а вопреки этим действиям. Как и ожидалось [8], строительная отрасль нашла способы адаптации к навязанной «реформе» финансирования жилищного строительства и другим «новациям».

Строительный рынок обладает специфическими особенностями, которые объективно отличают его от традиционных товарных рынков. Соответственно, методы оценки потенциала рынка (market potential) отличаются от методов, рассматриваемых в класси-

ля в ближайшие 3 года представляется маловероятным.

Тем не менее, жилищное строительство поддерживается и будет вынужденно поддерживаться на достаточно высоком уровне, что определяется состоянием жилищного фонда в стране и необходимостью его модернизации.

Перспективы

Итак, в 2019 году в России

в 2019 году вырос на 2,3%, что ниже первоначальных прогнозов, но существенно выше, чем темп роста экономики РФ (все приведенные здесь данные являются предварительными; окончательные итоги, как обычно, будут подведены не ранее июля).

Президент РФ на протяжении многих лет убеждает ответственных чиновников, что для страны жизненно необходим рост ВВП выше среднемирового, что надо наращивать объемы ввода жилья, снижать нагрузку на бизнес и т. д. А в ответ Минэкономразвития в качестве ориентира предлагает рост ВВП на 1,5-1,8% (!), а Центробанк – «таргетирование инфляции». Новый премьер-министр «по наследству» озабочен «цифровизацией», а еще – контролем и надзором, но никак не вопросами развития экономики реальной.

Поневоле вспоминаются «лебедь, рак и щука» Крылова. Один литературный критик писал, что «мораль басни строится на основе этой заложенной природой в животных модели поведения». По части животных, конечно, сказать трудно, но «модель



поведения» отечественных чиновников хорошо известна – имитация активности вместо конкретной работы.

Создается впечатление, что значительная часть этих чиновников живет в параллельной реальности, имея весьма слабое представление о том, как построена и развивается реальная экономика, каковы действующие в ней причинно-следственные связи. Отсюда – «планов громадье» при полном непонимании, как эти планы выполнять, и при отсутствии желания вообще что-либо делать.

К тому же давно не секрет, что чиновники должности рассматриваются как удобное место для повышения личного благосостояния. Зачем работать? Главное – вовремя отрапортовать вышестоящему начальству. И пока так будет продолжаться, все нацпроекты по-прежнему останутся лишь нацпроектами, а грандиозные планы – не реализованными «хотелками».

Между тем, новый мировой экономический кризис уже начался. «Неожиданно», как обвал цен на нефть, и «подкраившись незаметно», как коронавирус. В отличие от предшествующих кризисов, быстро он не закон-

чится. Для российской экономики и российского строительства этот кризис станет серьезным испытанием на прочность.

Литература:

1. Гаврилов-Кремичев Н. Л., Николаева И. Л. Жилищное строительство в России: динамика, региональные особенности, потенциал, перспективы. // «Кровля и Изоляция», 2017, № 2-3 (76-77), с. 29–44.

2. Российский оконно-фасадный рынок. Итоги развития в 2000–2016 годах и перспективы на 2017–2020 годы: Аналитический отчет. – М.: ИЦ «ССК», 2013. – 262 с., ил.

3. Гаврилов-Кремичев Н. Л., Николаева И. Л. Жилищное строительство в России: динамика, потенциал, перспективы. // «Фасадные Системы», 2014, № 2-3 (30-31), с. 32–47.

4. Гаврилов-Кремичев Н. Л., Николаева И. Л. Строительный рынок: предпосылки и последствия кризиса / Третья международная научно-техн. конф. «Теоретические основы теплогазоснабжения и вентиляции», МГСУ, 2009: Сб. докл. – М., МГСУ, 2009, с. 23–28.

5. Гаврилов-Кремичев Н. Л., Николаева И. Л. Как и за счет чего будет осу-

ществляться жилищное строительство в 2011–2020 годах. // «Окна и Двери», 2011, № 2 (152), с. 5–11.

6. <http://www.gks.ru/>

7. Строительство. Итоги 2019 года. // «Окна и Двери», 2020, № 1 (205), с. 5–11.

8. Гаврилов-Кремичев Н. Л., Николаева И. Л. Жилищное строительство в России. Динамика, причины спада, перспективы. // «Фасадные Системы», 2019, № 1 (45), с. 30–38.

9. Строительство. Итоги 2018 года. // «Окна и Двери», 2019, № 1 (199), с. 45–50.

10. Гаврилов-Кремичев Н. Л., Николаева И. Л. Конкретная цель или заведомый блеф? Будет ли Россия вводить к 2020 году 140 млн. кв. м жилья. // «Окна и Двери», 2011, № 1 (151), с. 6–17.

11. Гаврилов-Кремичев Н. Л., Николаева И. Л. Жилищное строительство в России. Динамика, региональные особенности, перспективы. // «Фасадные Системы», 2018, № 2-3 (42-43), с. 2–34.

12. Гаврилов-Кремичев Н.Л. Системный подход к строительному рынку. // «Кровля и Изоляция», 2009, №2-3 (46-47), с.4-8.

ДЕСЯТЬ КРУПНЕЙШИХ ДЕВЕЛОПЕРОВ СТРОЯТ ПЯТУЮ ЧАСТЬ РОССИЙСКОГО ЖИЛЬЯ



Десять крупнейших российских девелоперов возводят совокупно 19,7 миллиона квадратных метров жилья, что составляет около 20% общего объема жилищного строительства страны (101 милли-

он квадратных метров), подсчитали аналитики компании «Дом.РФ».

«В тройку лидеров по портфелю проектов строительства многоквартирного жилья входят группа компаний ПИК (6,6 миллиона квадратных метров, или 7% всего строящегося жилья), группа ЛСР (3,2 миллиона квадратных метров – 3%) и Setl Group (2,6 миллиона квадратных метров – 3%)», – говорится в сообщении компании.

Как отмечается в нем, бизнес тройки крупнейших застройщиков концентрируется преимущественно в Москве, Подмосковье, Петербурге и Свердловской области, где возводится более 40% строящегося жилья России.

При этом ни в одном из указанных регионов, за исключением Петербурга, доля лидеров строительного рынка не превышает 25%. По данным «Дом.РФ», в Москве на них приходится 24% строящегося жилья, в Московской области – 20%, в Петербурге – 44%, в Свердловской области – 14%.

По оценке компании, переход на проектное финансирование жилищного строительства в России осуществляется в целом равномерно как по регионам, так и по застройщикам. Как указывается в сообщении, на 5 марта с использованием эскроу-счетов в стране возводится 28,6 миллиона «квадратов» жилья – более 28% всего объема строительства.



КАКОВ БИЗНЕС-КЛИМАТ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ?

ИЦ «Современные Строительные Конструкции» регулярно проводит опросы руководителей и специалистов ведущих компаний, работающих на российском строительном рынке, с целью выявления тенденций развития и характеристик делового климата в отрасли. Ниже публикуются интервью, в которых респонденты дают оценку итогов прошедшего года и перспектив на будущее, делятся планами компаний.

Как показывают предшествующие публикации, мнения и оценки респондентов по многим вопросам не совпадают. Однако именно различные точки зрения на ситуацию, процессы, происходящие на строительном рынке, и перспективы развития рынка представляют особый интерес.

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

Благодарим всех участников!

На вопросы редакции отвечает А.Е. Егоров, генеральный директор ООО «Фишер Крепежные Системы Рус»



«ФС»: Андрей Евгеньевич, оценки прошедшего 2019 года неоднозначны. В экономике – слабый рост; в строительстве – минимальный рост объемов работ в финансовых показателях, но существенный рост объемов ввода жилья (после трехлетнего спада). Оправдал ли прошедший год Ваши ожидания? Какова Ваша оценка результатов 2019 года для строительной отрасли?

А.Е.: - Всем добрый день!

Действительно 2019 год был неоднозначным, но мы не можем себе позволить разговоры о слабом росте в строительстве и экономике. Мы являемся относительно небольшой компанией, и наш рост осуществля-

ется за счёт эффективности. Эффективности – от анализа и получения всех необходимых лицензий и сертификатов до внедрения эффективных решений, необходимых рынку.

В компании мы практикуем коллегиальный подход в работе. Важно мнение коллег, важно наше общее восприятие действительности, важна быстрота действий в принятии решений!

«ФС»: А какими были итоги прошедшего года для Вашей компании? Удалось ли сохранить объемы производства, улучшить финансовые показатели?

А.Е.: В целом 2019 я оцениваю как успешный. Мы выросли в товарообороте порядка 27% и вышли на уровень показателя в 600 млн. рублей без учета НДС. Безусловно, товарооборот – это лишь один из показателей. Контроль осуществляется по всему перечню – от маржинальности и регулярного анализа задолженностей клиентов до показателей оборачиваемости склада.

Мы добились запланированных показателей в 2019 году.

«ФС»: Насколько выросли в 2019 году цены на сырье (материалы), комплектующие, готовую продукцию, в каких секторах он ока-

зался наиболее ощутимым? Как рост цен сказался на финансовом состоянии компаний отрасли?

А.Е.: Цены на сырье в 2019 году росли. Мы старались реагировать объективно, выдерживая все наши обязательства по долгосрочным контрактам. Изменение цен – это уже неотъемлемая часть работы российского бизнеса, и привычка уже выработана. Другое дело – выдержать уровень изменения цен, оперируя аналитическими данными по всему ассортименту. В случае невозможности изменения цен на один вид продукта или решения, необходимо видеть возможность рационализации в другом виде.

С точки зрения конкуренции мы понимаем, что рост цен на сырье затронул практически всех, но вот выходят из сложившейся ситуации все по-разному.

«ФС»: Перспективы наступившего года «20-20» оцениваются неоднозначно: говорят о проблемах в мировой экономике, военно-политических рисках и т.д. Дополнительный риск – эпидемия коронавируса. Чего Вы ждете от 2020 года? Можно ли рассчитывать на рост и в каких секторах (сегментах) рынка, или же мы входим в новый мировой кризис?



А.Е.: У нас существуют серьезные планы и перспективы в 2020 году. Команда сильна, прежде всего, своим коллективом, здоровыми отношениями, амбициями и новыми эффективными решениями.

Говоря о проблемах в мировой экономике, военно-политических рисках, мы должны прекрасно осознавать, что такова реальность, в которой мы находимся, и в такой реальности находятся все игроки, поэтому необходимо минимизировать риски и, наоборот, увидеть точки роста...

Коронавирус в этой истории, на мой взгляд, стоит отдельной историей. Трудно делать выводы о развитии ситуации даже на ближайшие 2-3 месяца. Факт в том, что необходимо стараться оста-

ваться объективным и не поддаваться откровенной истерии, так как этим моментально пользуются, усугубляя ситуацию.

Я не сторонник разговоров о том, что история с коронавирусом больше всего ударит по поставщикам китайского сегмента. На мой взгляд, любые потрясения несут негатив в отрасль.

Я являюсь твердым сторонником качественной продукции в целом, неважно, какая страна является страной происхождения данной продукции.

В любом случае, наша компания является поставщиком качественной продукции европейского производства, и мы готовы адекватно отреагировать на возможное увеличение спроса по приемлемой цене.

«ФС»: *Поделитесь, пожалуйста, Вашими планами на 2020 год и на 2021-2022 годы. Планируется ли вывод на рынок новых видов продукции, и если «да», то каких?*

А.Е.: Планы на последующие годы остаются неизменными – рост! И рост опять же эффективный, по целому ряду показателей. Только таким образом можно говорить о дальнейшей перспективе!

Как и в предыдущие годы мы будем вводить на рынок и новые продукты, и новые решения! Мы активно инвестируем и в ближайшее, и в долгосрочное будущее.

Я хочу отдельно поблагодарить наших коллег в компании и наших партнеров за показатели роста в 2019 году и пожелать успешного и здорового роста в 2020 году!

На вопросы редакции отвечает Д.Ю. Кожев, директор по продажам АО «Упонор Рус»



«ФС»: *Дмитрий Юрьевич, оценки прошедшего 2019 года неоднозначны. В экономике – слабый рост; в строительстве – минимальный рост объемов работ в финансовых показателях, но существенный рост объемов ввода жилья (после трехлетнего спада). Оправдал ли прошедший год Ваши ожидания? Какова Ваша оценка результатов 2019 года для строительной отрасли?*

Д.К.: Несмотря на рост объемов вводимого жилья и рост сегмента частного домостроения, год был непростой. Девелоперы готовились к переходу на проектное финансирование и эскроу-счета, многие игроки рынка реально оценивали риски и сложности, с которыми они могут столкнуться при реализации своих проектов. Мы так же закладывали определенные риски, но по итогам года выяснилось, что опасения были преждевременными. Предстоит решить еще много вопросов по финансированию проектов через банки – этот процесс уже запущен и будет совершенствоваться. Строительная отрасль развивается, хоть и небольшими темпами. Мы ощущаем потребность застройщиков в новых материалах и технологиях, позволяющих строить более качественно и быстро, поэтому и работаем в этом направлении.

«ФС»: *А какими были итоги прошедшего года для Вашей компании? Удалось ли со-*

хранить объемы производства, улучшить финансовые показатели?

Д.К.: 2019 год принес нам новые проекты, и предоставил возможность вывести на рынок новые технологии применения продукции. Также мы улучшили свои финансовые показатели, и теперь более уверенно смотрим в будущее.

«ФС»: *Насколько выросли в 2019 году цены на сырье (материалы), комплектующие, готовую продукцию, в каких секторах он оказался наиболее ощутимым? Как рост цен сказался на финансовом состоянии компаний отрасли?*

Д.К.: Несмотря на рост цен на сырье, нам удалось оптимизировать свои издержки и тем самым сохранить приемлемый уровень цен для наших клиентов. Это стало возможно за счет совершенствования технологий производства, перестроения логистических процессов внутри компании и перераспределения ресурсов.



«ФС»: *Перспективы наступившего года «20-20» оцениваются неоднозначно: говорят о проблемах в мировой экономике, военно-политических рисках и т.д. Дополнительный риск – эпидемия коронавируса. Чего Вы ждете от 2020 года? Можно ли рассчитывать на рост и в каких секторах (сегментах) рынка, или же мы входим в новый мировой кризис?*

Д.К.: Вышеперечисленные факторы, несомненно, скажутся на мировой экономике и затронут каждого из нас в той или иной степени. 2020 год для многих компаний будет определенным вызовом и заставит пересмотреть многие уже налаженные процессы. Без перестройки и преобразования будет довольно трудно сохранить свои позиции на рынке. Тот, у кого получится это сделать, вероятно, и получит желаемый результат.

«ФС»: *Поделитесь, пожалуйста, Вашими планами на 2020 год и на 2021-2022 годы. Планируется ли вывод на рынок новых видов продукции, и если «да», то каких?*

Д.К.: Мы ожидаем дальнейшее движение застройщиков в сторону строительства более комфортного жилья, соответствующего современным требованиям и потребностям клиентов. К примеру, мы уже применяем материалы с большим сроком службы, гарантирующие безопасность эксплуатации.

Uponor совершенствует свои технические решения, предлагая рынку новый уровень комфорта в жилом строительстве. В прошлом году мы вывели на рынок новое поколение фитингов S-Press PLUS, которые позволяют улучшить гидравлические показатели

в системах отопления и водоснабжения. Они более удобны при монтаже и гарантируют длительный срок эксплуатации.

В этом году мы полностью унифицировали систему металлополимерных труб, поставляя на российский рынок уникальные многослойные трубы Uponor Uni Pipe Plus с бесшовным алюминиевым слоем. Благодаря непревзойденной гибкости, такие системы оптимизируют применение фитингов, и, соответственно, более выгодны при монтаже. Кроме того, мы усовершенствовали систему автоматики для поддержания внутреннего микроклимата в помещениях – наша инновационная и простая в эксплуатации система Smatrix Pulse позволяет управлять отоплением и охлаждением дома из любой точки мира.

Приняты правила декларирования соответствия строительных растворов и смесей



С 1 января 2021 года в Российской Федерации начнет действовать национальный стандарт по подтверждению соответствия строительных материалов – ГОСТ Р 58763-2019 «Оценка соответствия. Правила декларирования соответствия смесей и растворов строительных».

Принятие стандарта состоялось 10 декабря 2019 года (приказ Росстандарта № 1393-ст).

Содержание документа включает:

- область применения;
- определения и термины;
- общие положения;
- порядок принятия декларации о соответствии;

- регистрация декларации и прекращение ее действия;
- маркирование продукта знаком соответствия;
- обеспечение соответствия товара;
- приложения А, Б и В с формами акта отбора образцов, задания на проведение испытаний, непосредственно декларации о соответствии.

Согласно стандарту принятие декларации соответствия на строительные растворы и смеси осуществляется заявителем. В перечисленные этапы декларирования входят: идентификация продукции, отбор ее образцов, сами испытания, формирование доказательственных материалов, оформление декларации, ее регистрация, маркирование и обеспечение соответствия.

Идентификация продукции определяет ее наличие в Едином перечне (ПП № 982 от 1 декабря 2009 года), а также распространяются ли на нее положения документов с обязательными требованиями. Испытания растворов и смесей проводятся испытательным центром. Их результатом является протокол, который должен содержать следующую информацию:

- номере и дате протокола;
- наименовании продукции и ее идентифицирующих признаках;
- заявителе и испытательной лаборатории;
- датах получения образцов и проведения испытаний;
- идентификации используемых методов;
- климатических условиях осуществления испытаний (в случае необходимости);
- результатах испытаний.

Оформленная декларация отправляется заявителем в Росаккредитацию для регистрации. Срок действия декларации о соответствии сухих строительных смесей составляет 3 года, для других смесей и строительных растворов – не более 1 года.

Напомним, строительные растворы и смеси включены в национальный перечень продукции, подлежащей декларированию ГОСТ Р, правительственным постановлением № 717 от 17 июня 2017 года. 28 декабря 2018 года документ вступил в силу, что означает обязательную регистрацию декларации на данный вид товара.



ЖИЛИЩНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО В РЕГИОНАХ РОССИИ.

ДИНАМИКА, РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ, ПЕРСПЕКТИВЫ

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

Объемы и динамика строительства (ввода) жилья в РФ и федеральных округах РФ, основные показатели и потенциал российского строительного рынка анализировались в [1-5]. Они так же рассматривались в предшествующей статье в данном номере журнала. Отмечено, что рецессия, наблюдавшаяся в течение трех лет на российском строительном рынке, в 2019 году сменилась ростом всех основных показателей. Но этот рост

произошел не благодаря, а вопреки действиям правительственных чиновников, годом ранее так «успешно» обваливших рынок непродуманной «реформой» финансирования жилищного строительства, красиво названной «переходом к проектному финансированию». Этот рост так же свидетельствует о весьма высокой устойчивости строительного комплекса, сумевшего в кратчайший срок адаптироваться к «реформе» [6, 7].

Динамика ввода жилья в регионах-субъектах РФ

Показатели годового ввода жилья в регионах-субъектах РФ, входящих в состав федеральных округов, в 2007-2018 гг. (по данным Росстата / ФСГС, [8]), тыс. кв. м, представлены в табл. 1 – табл. 8.

Данные приведены без учета квартир в жилых домах на земель-

Таблица 1.

Ввод жилья в регионах-субъектах РФ. Центральный федеральный округ

Регионы-субъекты РФ	Ввод общей жилой площади за год, тыс. кв. м													Ввод в 2019 г. к вводу в 2018 г., % *
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Белгородская область	10													
Брянская область	298													
Владимирская область	37													
Воронежская область	974													
Ивановская область	14													
Калужская область	458													
Костромская область	140													
Курская область	379													
Липецкая область	70													
Московская область**	780													
Орловская область	31													
Рязанская область	456													
Смоленская область	300													
Тамбовская область	50													
Тверская область	418													
Тульская область	322													
Ярославская область	420													
г. Москва**	482													
ЦФО, всего	198													

* По данным Росстата (2020г.)

** С учетом изменения городских границ г. Москвы в 2012г.



Таблица 2.

Ввод жилья в регионах-субъектах РФ. Северо-Западный федеральный округ

Регионы-субъекты РФ	Ввод общей жилой площади за год, тыс. кв. м													Ввод в 2019 г. к вводу в 2018 г., % *
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Республика Карелия														
Республика Коми														
Архангельская область														
В т. ч. Ненецкий АО														
Вологодская область														
Калининградская область														
Ленинградская область														
Мурманская область														
Новгородская область														
Псковская область														
г. Санкт-Петербург														
СЗФО, всего														

* По данным Росстата (2020г.)

Таблица 3.

Ввод жилья в регионах-субъектах РФ. Южный федеральный округ

Регионы-субъекты РФ	Ввод общей жилой площади за год, тыс. кв. м													Ввод в 2019 г. к вводу в 2018 г., % *
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Республики Адыгея														
Республика Калмыкия														
Республика Крым														
Краснодарский край	3													
Астраханская область														
Волгоградская область														
Ростовская область	1													
г. Севастополь														
ЮФО, всего														

* По данным Росстата (2020г.)

ных участках, предназначенных для ведения садоводства, которые не учитывались до августа 2019 г. (изменения в методике учета Росстат объясняет тем, что «в полном объеме начали действовать нормы Федерального закона от 29.07.2017 № 217-ФЗ «О ведении гражданами са-

доводства и огородничества для собственных нужд и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации...»).

Состав и показатели Южного (ЮФО) и Северо-Кавказского (СКФО)

федеральных округов даны в соответствии с границами, установленными в 2009 году.

Показатели ЮФО с 2014 года учитываются включенные в 2016 году в его состав Республики Крым и г. Севастополя (в 2014-2015 гг. находились в составе Крымского федерального округа).



Таблица 4.

Ввод жилья в регионах-субъектах РФ. Северо-Кавказский федеральный округ

Регионы-субъекты РФ	Ввод общей жилой площади за год, тыс. кв. м													Ввод в 2019 г. к вводу в 2018 г., % *
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	
1														
Республика Дагестан														
Республика Ингушетия														
Кабардино-Балкарская Республика														
Карачаево-Черкесская Республика														
Республика Северная Осетия-Алания														
Чеченская Республика														
Ставропольский край														
СКФО, всего														

* По данным Росстата (2020г.)

Таблица 5.

Ввод жилья в регионах-субъектах РФ. Приволжский федеральный округ

Регионы-субъекты РФ	Ввод общей жилой площади за год, тыс. кв. м													Ввод в 2019 г. к вводу в 2018 г., % *
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Республика Башкортостан														
Республика Марий Эл														
Республика Мордовия														
Республика Татарстан														
Удмуртская Республика														
Чувашская Республика														
Пермский край														
Кировская область														
Нижегородская область														
Оренбургская область														
Пензенская область														
Самарская область														
Саратовская область														
Ульяновская область														
ПФО, всего														

* По данным Росстата (2020г.)



Таблица 6.

Ввод жилья в регионах-субъектах РФ. Уральский федеральный округ

Регионы-субъекты РФ	Ввод общей жилой площади за год, тыс. кв. м													Ввод в 2019 г. к вводу в 2018 г., % *
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Курганская область														
Свердловская область														
Тюменская область, всего *														
- в т. ч. ХМАО														
- в т. ч. ЯНАО														
Челябинская область														
УФО, всего														

* По данным Росстата (2020г.)

Таблица 7.

Ввод жилья в регионах-субъектах РФ. Сибирский федеральный округ

Регионы-субъекты РФ	Ввод общей жилой площади за год, тыс. кв. м													Ввод в 2019 г. к вводу в 2018 г., % *
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Республика Алтай														
Республика Тыва														
Республика Хакасия														
Алтайский край														
Красноярский край														
Иркутская область														
Кемеровская область														
Новосибирская область														
Омская область														
Томская область														
СФО, всего														

* По данным Росстата (2020г.)

Показатели и состав Сибирского (СФО) и Дальневосточного (ДФО) федеральных округов даны в соответствии с изменениями, установленными Указом Президента РФ от 03.11.2018 г. №632 «О внесении изменений в перечень федеральных округов...».

Динамика годового ввода жилья в регионах-субъектах РФ, входящих в состав федеральных округов, представлена на рис. 1 – рис. 9.

В 2019 году по объемам ввода жилья превысили показатели 2018 года:

- в ЦФО – 14 регионов из 18: Белгородская, Брянская, Владимирская, Воронежская, Калужская, Костромская, Липецкая, Орловская, Рязанская, Смоленская, Тамбовская, Тверская, Ярославская области и г. Москва (в 2018 г. по объемам ввода жилья 8 регионов ЦФО превысили показатели 2017 г.); по итогам 2019 года Москва вышла на второе место в РФ по объемам ввода жилья, а

Московская область сохранила первое место в РФ, несмотря на снижение в 2019 г.;

- в СЗФО – 6 регионов из 11: Республики Карелия, Архангельская, Вологодская, Калининградская, Новгородская и Псковская области и г. Санкт-Петербург (в 2018 г. по объемам ввода жилья 7 регионов СЗФО превысили показатели 2017 г.); при этом впервые за последние годы синхронно снизился ввод жилья в регионах-лидерах округа – Санкт-Петербурге (теперь занимающем четвертое



Таблица 8.

Ввод жилья в регионах-субъектах РФ. Дальневосточный федеральный округ

Регионы-субъекты РФ	Ввод общей жилой площади за год, тыс. кв. м													Ввод в 2019 г. к вводу в 2018 г., % *
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Республика Бурятия														
Республика Саха (Якутия)														
Забайкальский край														
Камчатский край														
Приморский край														
Хабаровский край														
Амурская область														
Магаданская область														
Сахалинская область														
Еврейская авт. область														
Чукотский авт. округ														
ДФО, всего														

* По данным Росстата (2020г.)

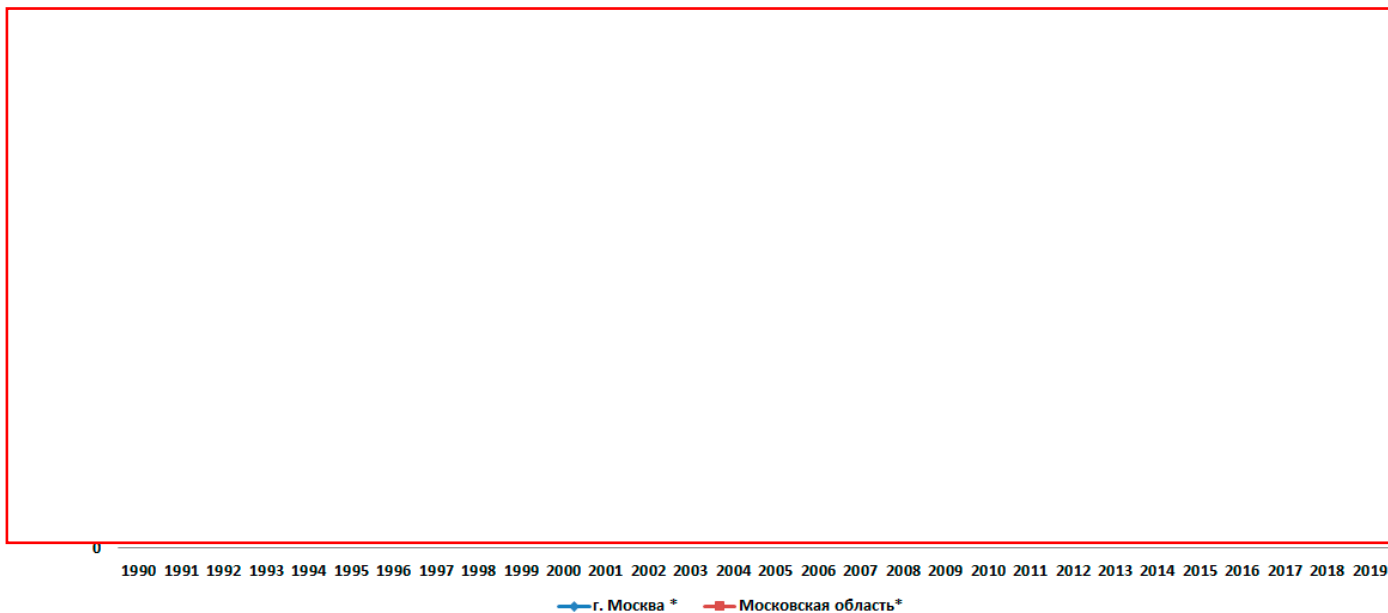


Рис. 1. Динамика годового ввода жилья в регионах-субъектам РФ, входящих в состав Центрального федерального округа. Москва и Московская область, тыс. кв. м за год

место в РФ) и Ленинградской области (шестое место в РФ);

- в ЮФО – 6 регионов из 8: Республика Адыгея, Республика Калмыкия, Краснодарский край, Волгоградская и Ростовская области, а также г. Севастополь (в 2018 г. по объемам ввода жилья только 2 региона ЮФО превысили показатели 2017 г.); лидирующей

по объемам ввода жилья в округе Краснодарский край теперь занимает третье место в РФ, уступив второе Москве;

- в СКФО – 5 регионов из 7: Республика Дагестан, Кабардино-Балкарская Республика, Карачаево-Черкесская Республика, РСО-Алания и Ставропольский край (в 2018 г. по объемам ввода жилья 3 региона СКФО пре-

высили показатели 2017 г.); после сильного спада в 2018 году относительно стабилизировался ввод жилья в Чеченской Республике, а в Дагестане даже несколько вырос; укрепил позиции лидера Ставропольский край;

- в ПФО – 11 регионов из 14: Республика Башкортостан, Республика Марий Эл, Республика Мордовия, Республика Татар-

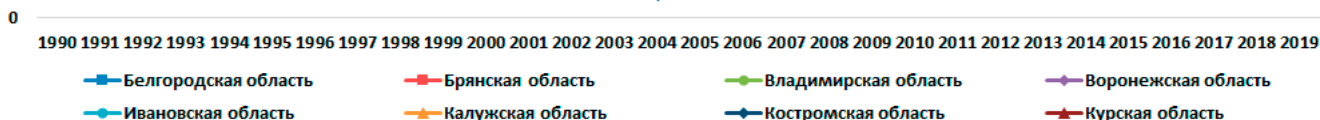


Рис. 2а. Динамика годового ввода жилья в регионах-субъектах РФ, входящих в состав Центрального федерального округа (за исключением Москвы и Московской области), тыс. кв. м за год



Рис. 2б. Динамика годового ввода жилья в регионах-субъектах РФ, входящих в состав Центрального федерального округа (за исключением Москвы и Московской области), тыс. кв. м за год

стан, Удмуртская Республика, Чувашская Республика, Пермский край, Нижегородская, Оренбургская, Пензенская и Ульяновская области (в 2018 г. по объемам ввода жилья 8 регионов ПФО превысили показатели 2017 г.); лидерство в округе сохраняют Республика

Татарстан (пятое место в РФ) и Республика Башкортостан; - в УФО – 4 региона из 6: Курганская, Тюменская, Свердловская области и Ханты-Мансийский автономный округ (в 2018 г. по объемам ввода жилья лишь 1 регион УФО

превысил показатель 2017 г.); лидерами в округе являются Тюменская область (с автономными округами) и Свердловская область (соответственно, восьмое и девятое места в РФ по итогам 2019 г.);

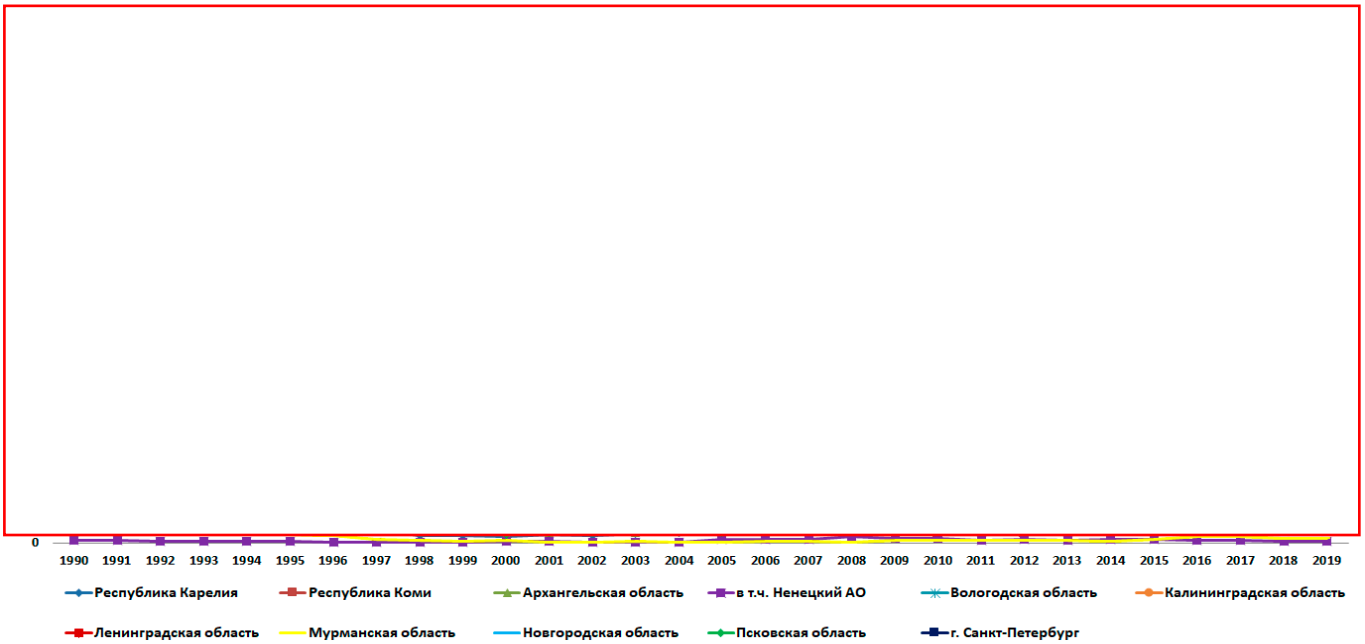


Рис. 3. Динамика годового ввода жилья в регионах-субъектах РФ, входящих в состав Северо-Западного федерального округа, тыс. кв. м за год

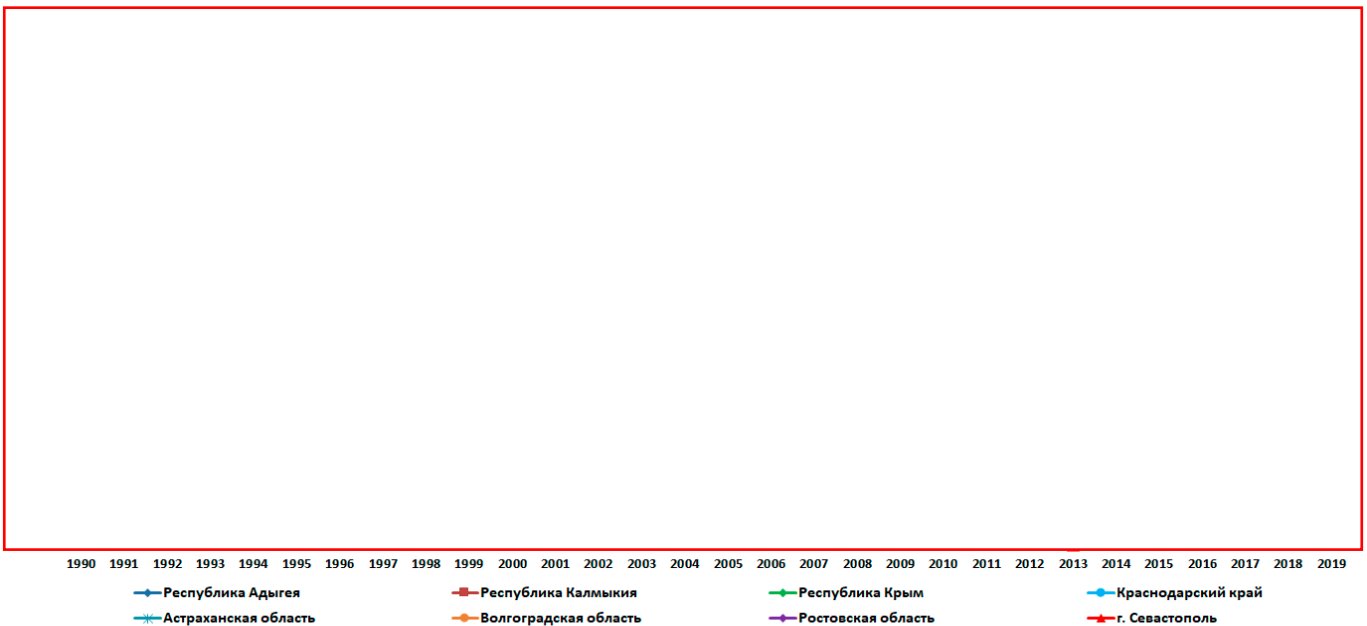
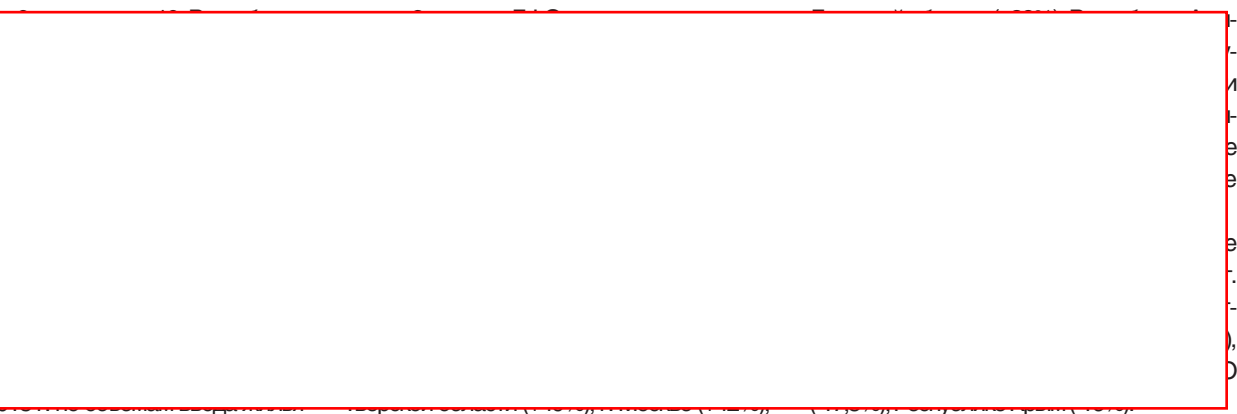


Рис. 4. Динамика годового ввода жилья в регионах-субъектах РФ, входящих в состав Южного федерального округа, тыс. кв. м за год

- в СФО
Тыва, Респу
край, Кемер
ская области
ля 5 регион
2017 г.); в Тс
уровне пред
округе остае
- в ДФО
Саха (Якути
ский край, Г
край, Амурск
области (в 2



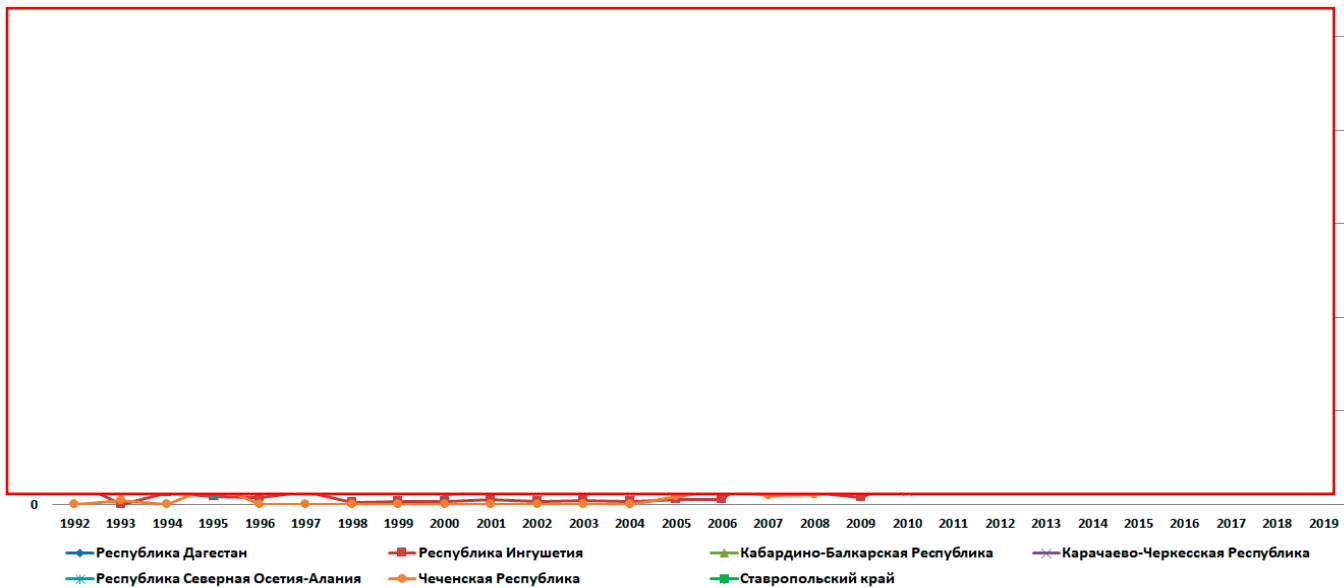


Рис. 5. Динамика годового ввода жилья в регионах-субъектах РФ, входящих в состав Северо-Кавказского федерального округа, тыс. кв. м за год



Рис. 6. Динамика годового ввода жилья в регионах-субъектах РФ, входящих в состав Приволжского федерального округа, тыс. кв. м за год



суц
усл
же
усл
низ
вит
пре
год
ма
стр

край – соответственно, 5,0% (5,0%) и

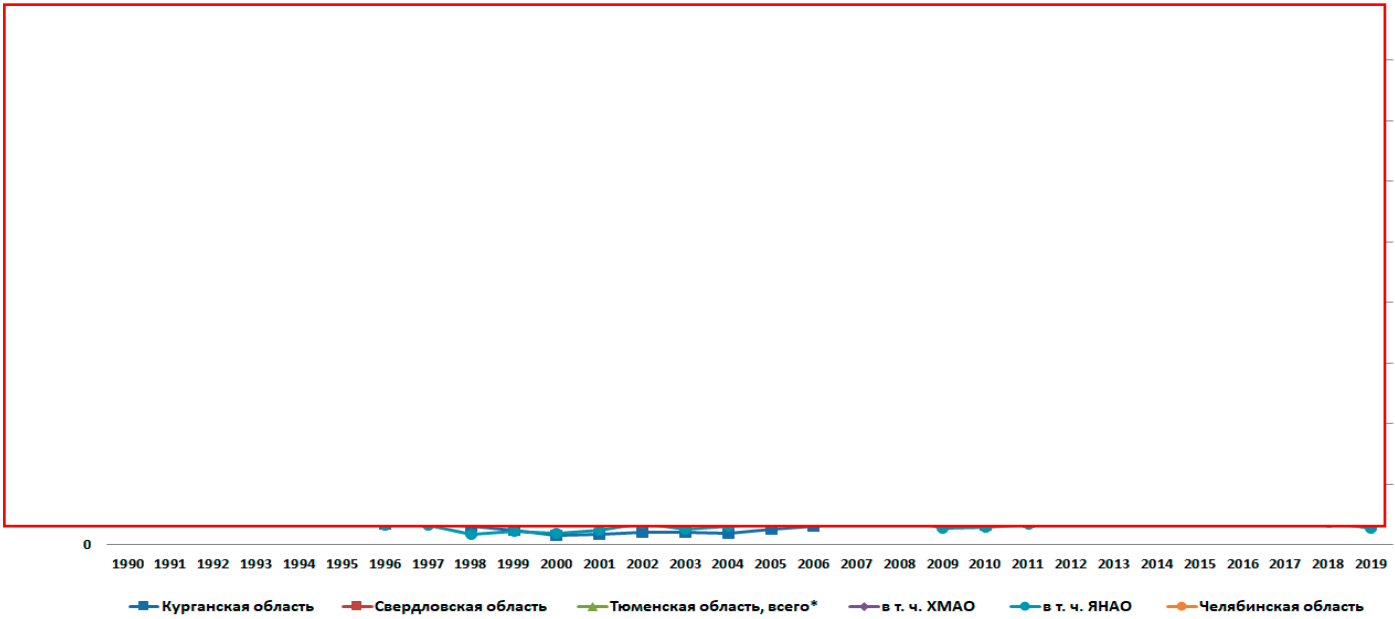


Рис. 7. Динамика годового ввода жилья в регионах-субъектах РФ, входящих в состав Уральского федерального округа, тыс. кв. м за год (Тюменская область – включая автономные округа)

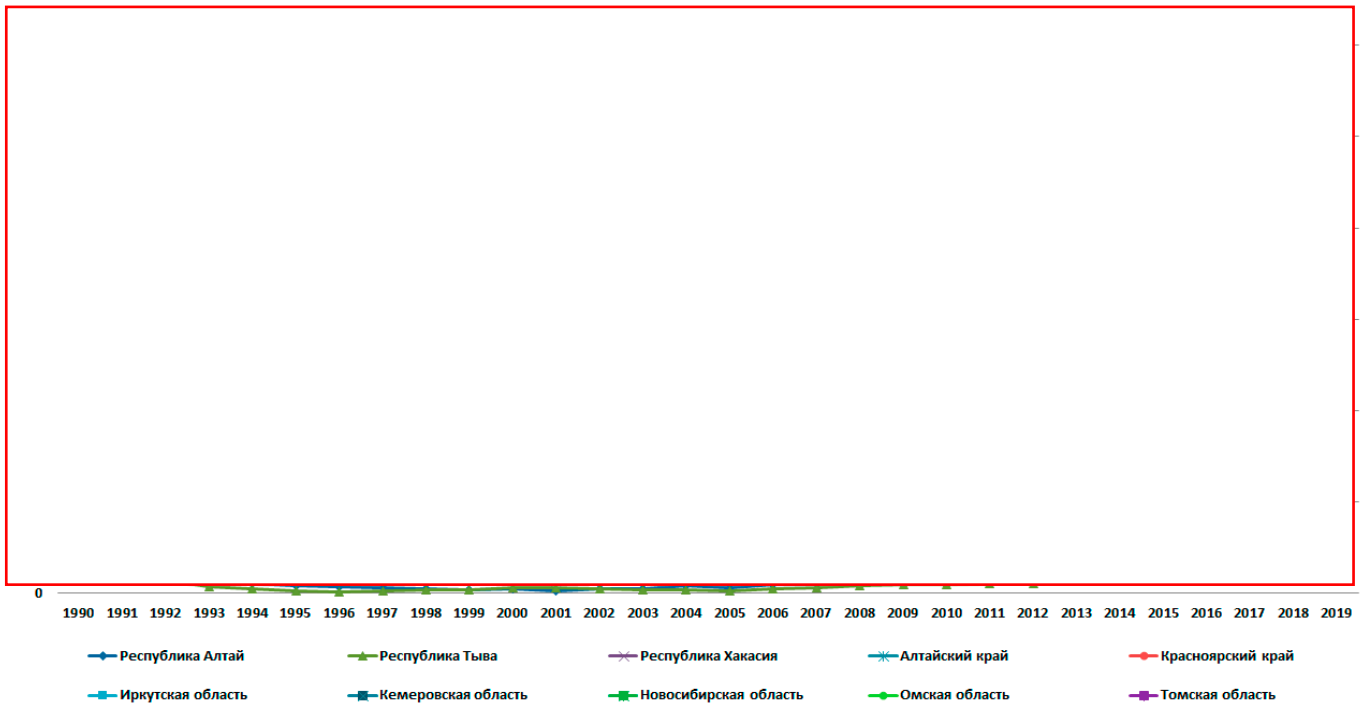


Рис. 8. Динамика годового ввода жилья в регионах-субъектах РФ, входящих в состав Сибирского федерального округа, тыс. кв. м за год

почти
жилье
ветс
спуб
но, 3
обла
и 3,0
(3,1%
авто
и 3,0%; Свердловская область – 3,0% — это снижение объемов ввода жилья в РФ.

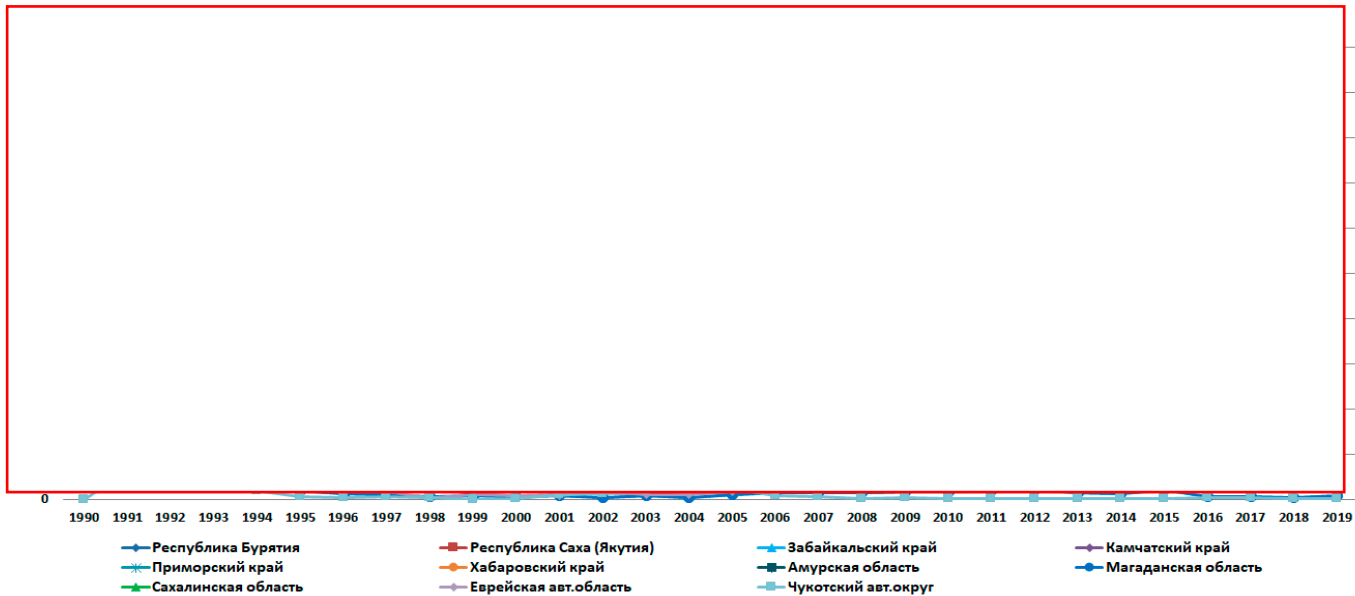


Рис. 9. Динамика годового ввода жилья в регионах-субъектах РФ, входящих в состав Дальневосточного федерального округа, тыс. кв. м за год

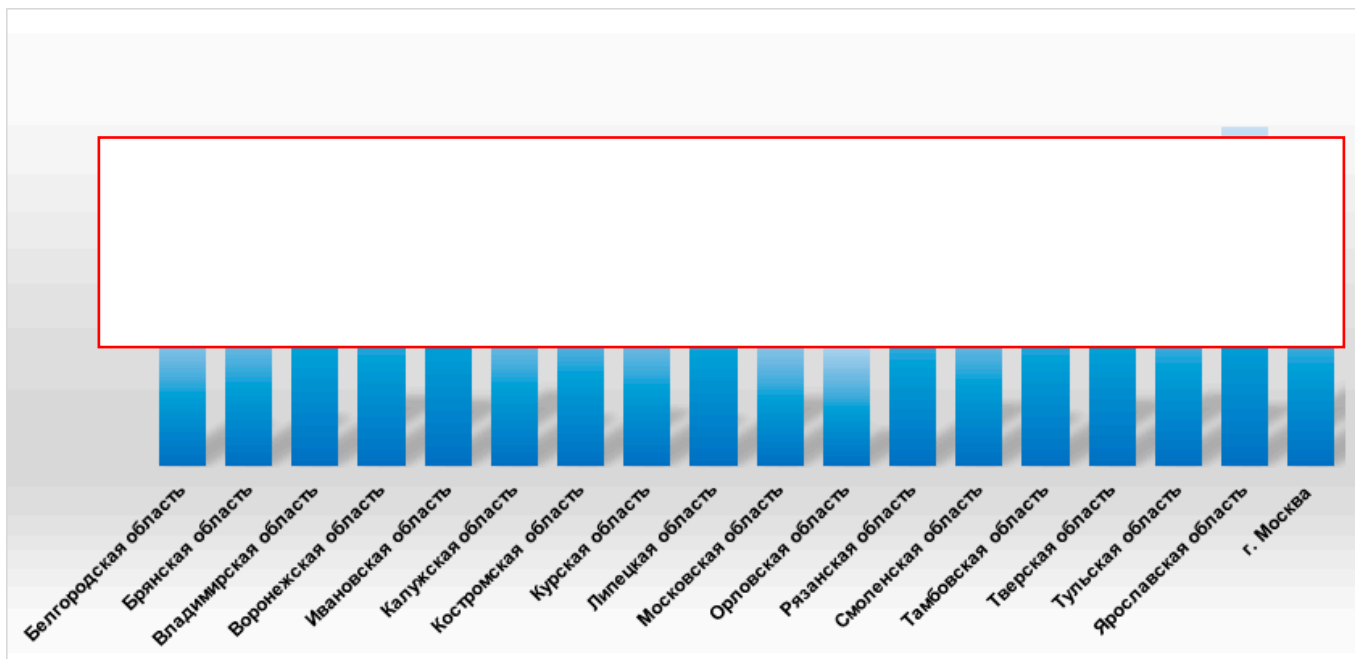


Рис. 10. Ввод жилья в регионах-субъектах РФ, входящих в состав ЦФО, в 2019 году к показателям 2008 г., в %

Ввод жилья в регионах-субъектах РФ в 2019 г. в сопоставлении с вводом в 2008 г. и в 1990 г.

Показателями, характеризующими развития жилищного строительства в регионах, являются отношение достигнутых показателей к показателям 2008 г. и 1990 г. [1-3, 6, 9-11].

Ввод жилья в регионах-субъектах РФ, входящих в состав Центрального федерального округа (ЦФО), в 2019 го-

ду к показателям 2008 г. и 1990 г., в %, наиболее высокие показатели у Ярославской (195,6%), Ивановской (188,4%) и Тверской (182,1%) областей.

Однако 6 регионов ЦФО (так же,



Ввод жилья в регионах-субъектах РФ, входящих в состав Северо-Западного фе-

354,8% к показателю 1990 г.

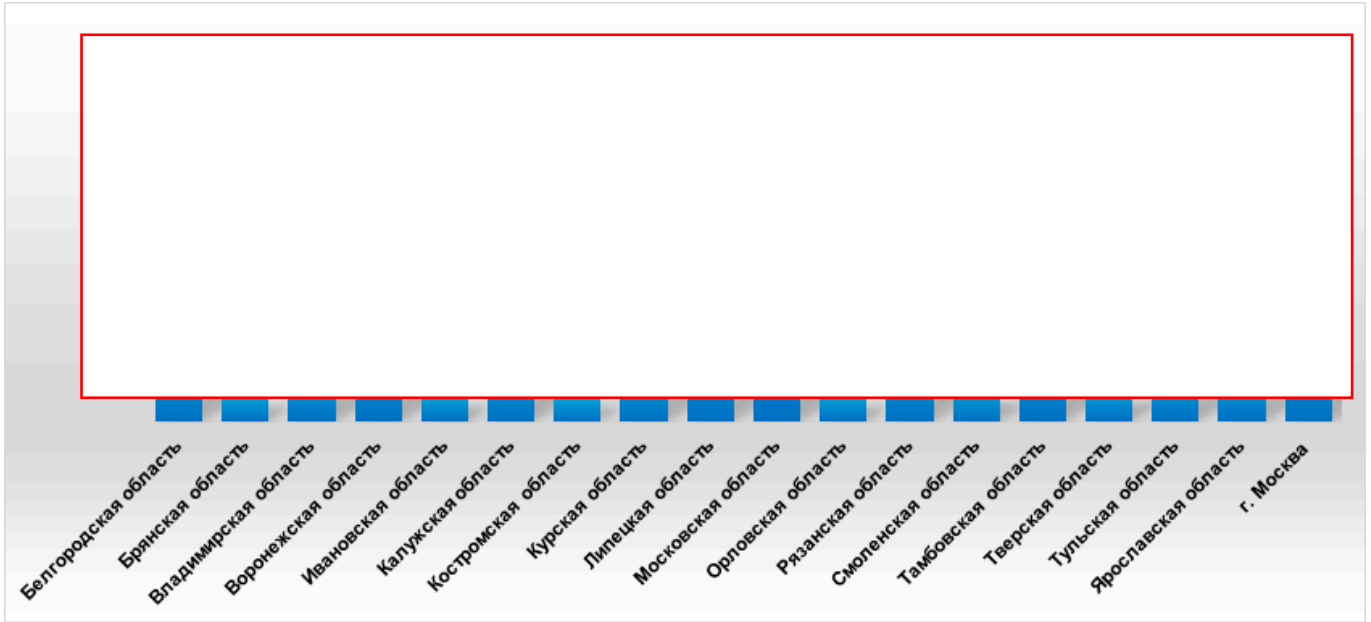


Рис. 11. Ввод жилья в регионах-субъектах РФ, входящих в состав ЦФО, в 2019 году к показателям 1990 г., в %

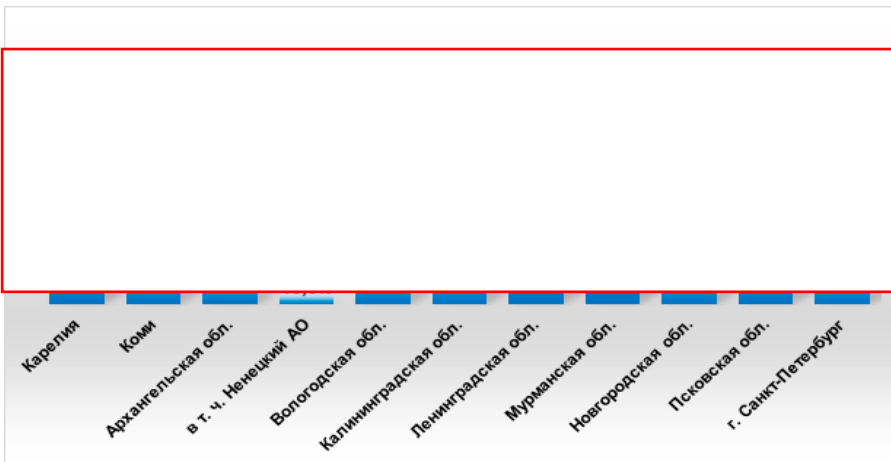


Рис. 12. Ввод жилья в регионах-субъектах РФ, входящих в состав СЗФО, в 2019 году к показателям 2008 г., в %

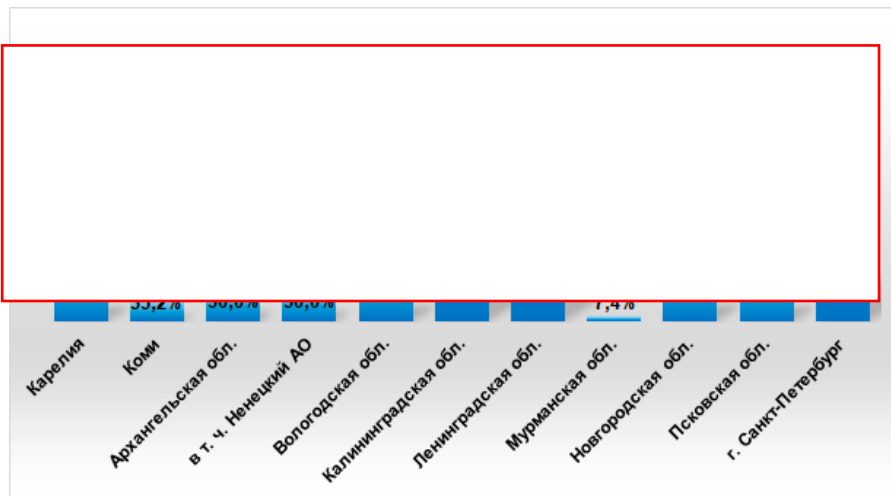
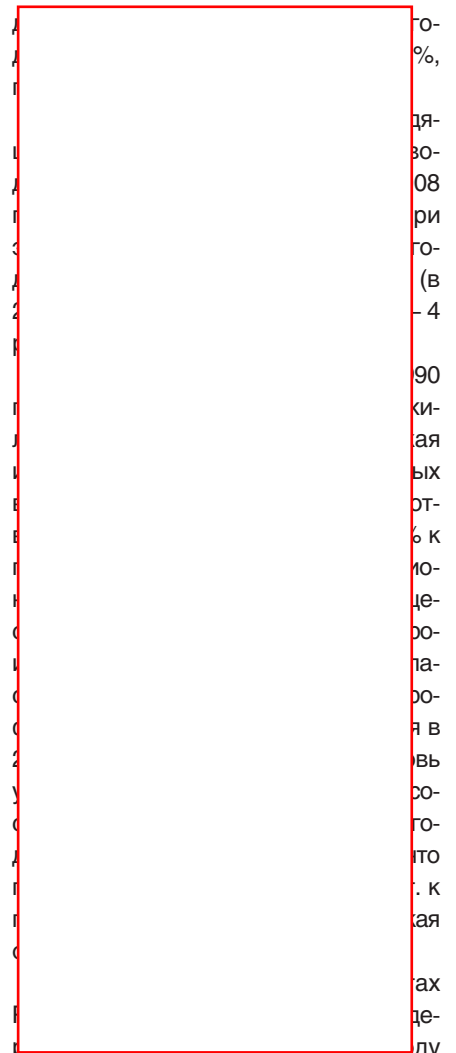


Рис. 13. Ввод жилья в регионах-субъектах РФ, входящих в состав СЗФО, в 2019 году к показателям 1990 г., в %



к показателям 2008 г. и 1990 г., в %, представлен на рис. 14 и рис. 15.



В 2019 году 6 из 8 регионов, входящих в состав ЮФО, по объемам ввода жилья превзошли показатели 2008 г. (в 2019 году в ЮФО введено жилья на 18,5% больше, чем в 2008 г.).

В Ростовской области в 2019 году введено жилья на 103,5% больше, чем в 2008 г. В Краснодарском крае – на 83,1%, в Астраханской обл. – на 83,6%, в Волгоградской обл. – на 74,1%, в Калмыкии – на 62,5%.

В субъектах СКФО в 2019 году введено жилья на 17,1% больше, чем в 2008 г. В Ставропольском крае – на 103,5%, в Чеченской Республике – на 74,1%, в Ингушетии – на 62,5%, в Дагестане – на 42,5%.

В СКФО по объемам ввода жилья в 2019 году введено жилья на 17,1% больше, чем в 2008 г. В Ставропольском крае – на 103,5%, в Чеченской Республике – на 74,1%, в Ингушетии – на 62,5%, в Дагестане – на 42,5%.

В СКФО по объемам ввода жилья в 2019 году введено жилья на 17,1% больше, чем в 2008 г. В Ставропольском крае – на 103,5%, в Чеченской Республике – на 74,1%, в Ингушетии – на 62,5%, в Дагестане – на 42,5%.

В СКФО по объемам ввода жилья в 2019 году введено жилья на 17,1% больше, чем в 2008 г. В Ставропольском крае – на 103,5%, в Чеченской Республике – на 74,1%, в Ингушетии – на 62,5%, в Дагестане – на 42,5%.

В СКФО по объемам ввода жилья в 2019 году введено жилья на 17,1% больше, чем в 2008 г. В Ставропольском крае – на 103,5%, в Чеченской Республике – на 74,1%, в Ингушетии – на 62,5%, в Дагестане – на 42,5%.

В СКФО по объемам ввода жилья в 2019 году введено жилья на 17,1% больше, чем в 2008 г. В Ставропольском крае – на 103,5%, в Чеченской Республике – на 74,1%, в Ингушетии – на 62,5%, в Дагестане – на 42,5%.

В СКФО по объемам ввода жилья в 2019 году введено жилья на 17,1% больше, чем в 2008 г. В Ставропольском крае – на 103,5%, в Чеченской Республике – на 74,1%, в Ингушетии – на 62,5%, в Дагестане – на 42,5%.

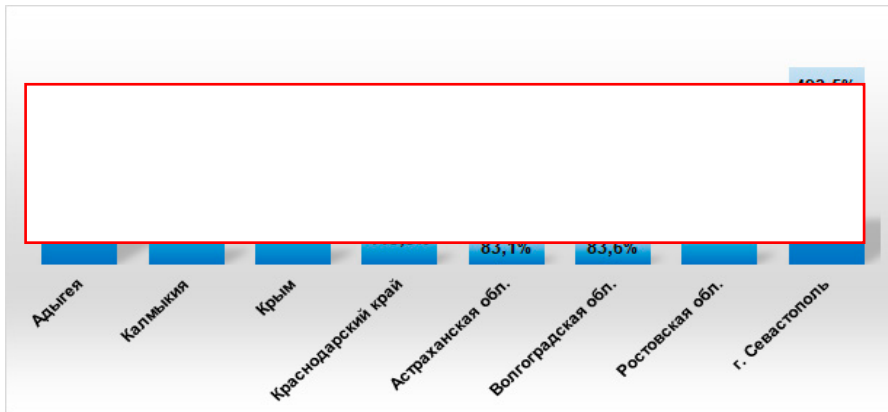


Рис. 14. Ввод жилья в регионах-субъектах РФ, входящих в состав ЮФО, в 2019 году к показателям 2008 г., в %

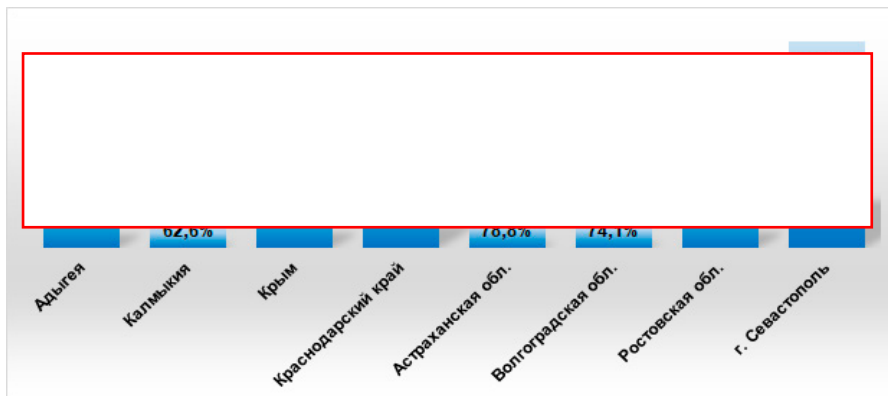


Рис. 15. Ввод жилья в регионах-субъектах РФ, входящих в состав ЮФО, в 2019 году к показателям 1990 г., в %



Рис. 16. Ввод жилья в регионах-субъектах РФ, входящих в состав СКФО, в 2019 году к показателям 2008 г., в %

В СКФО по объемам ввода жилья. Однако темпах развития жилищного строительства в 2019 году в СКФО введено жилья на 17,1% больше, чем в 2008 г. В Ставропольском крае – на 103,5%, в Чеченской Республике – на 74,1%, в Ингушетии – на 62,5%, в Дагестане – на 42,5%.

При более ровных, по сравнению с другими федеральными округами, темпах развития жилищного строительства в 2019 году в СКФО введено жилья на 17,1% больше, чем в 2008 г. В Ставропольском крае – на 103,5%, в Чеченской Республике – на 74,1%, в Ингушетии – на 62,5%, в Дагестане – на 42,5%.



Ввод жилья в регионах-субъектах

РФ, в
дери
показ
ставл
В
нов, т
ловс
жиль
2018
гиона
жиль
2018
Н
гам 2
лю 19
В
РФ, в
дери
устан
от 03
мене
гов...
г. и 1
и рис
В
щих в
устан
от 03
жиль
2018
гиона
СФО
(как и
казат
гиона
г. был
П
показ
казат
(244,
Ирку
– у О
П
году
показ
ласти
обла
А
ввод
ввод
являе
худш
обла
В
тах РФ, входящих в состав дальне
восточного федерального округа (в

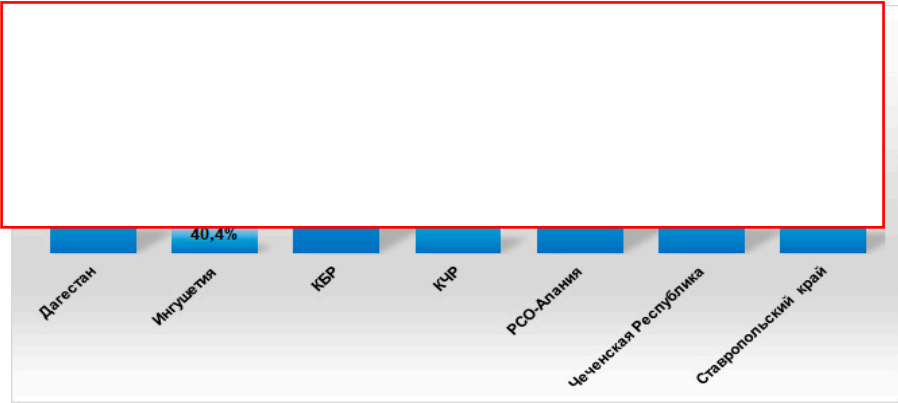


Рис. 17. Ввод жилья в регионах-субъектах РФ, входящих в состав СКФО, в 2019 году к показателям 1990 г., в %

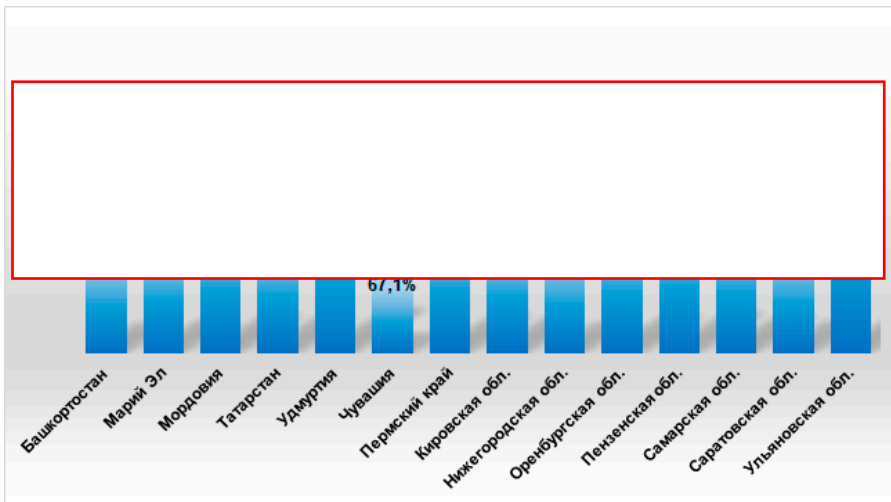


Рис. 18. Ввод жилья в регионах-субъектах РФ, входящих в состав ПФО, в 2019 году к показателям 2008 г., в %

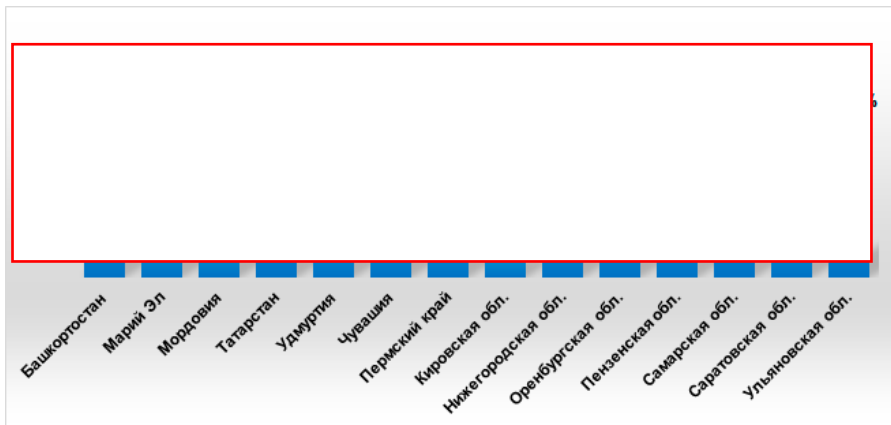


Рис. 19. Ввод жилья в регионах-субъектах РФ, входящих в состав ПФО, в 2019 году к показателям 1990 г., в %

ввода жилья в 2019 г. не достигли показателей 1990 г.

По показателю ввода в 2019 году к показателю 2008 года наилучшие показатели в ПФО у Ульяновской области (200,4%); наилучшие – у Чувашской Республики (67,1%).

По показателю ввода в 2019 году к показателю 1990 года наилучшие показатели в ПФО у Республики Татарстан (156,6%); наилучшие – у Кировской области (58,8%).



составе и границах установленных
 Ук... 18
 г... 1 в
 пе...»),
 в... и
 19... 24
 и...
 гав
 Д... ен-
 нь... 018
 г... или
 по... же
 3... О-
 Са... во-
 да... за-
 те... че-
 но...
 19
 го... ие
 по... па-
 ст... от-
 ве... ие
 -у...
 по... у к
 за... ка-
 (1... сти
 (0... АО

Ввод жилья на душу населения

Важной характеристикой раз-
 вит... 1-
 инд... ь
 вво... у-
 шу...
 гис... е-
 в с... х
 при... в,
 а...
 1 ж... б-
 ект... д
 под... я
 обл... п.
 До... о-
 ско... о-
 рое... е-
 пер... с
 Лиг... в.
 м н... а-
 тел... ос
 в 2... о-
 ста... о-
 201... в)
 201... (в
 201... же
 201... Мурманской области (0,06 кв. м на 1 чел.).

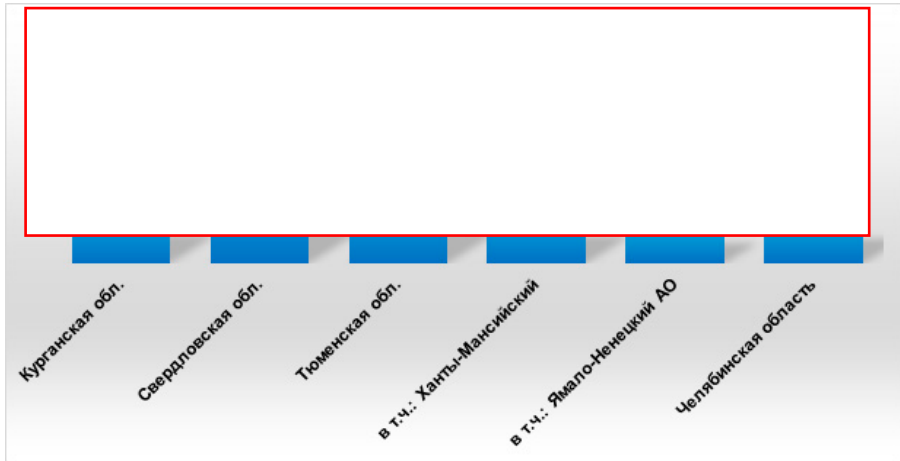


Рис. 20. Ввод жилья в регионах-субъектах РФ, входящих в состав УФО, в 2019 году к показателям 2008 г., в %

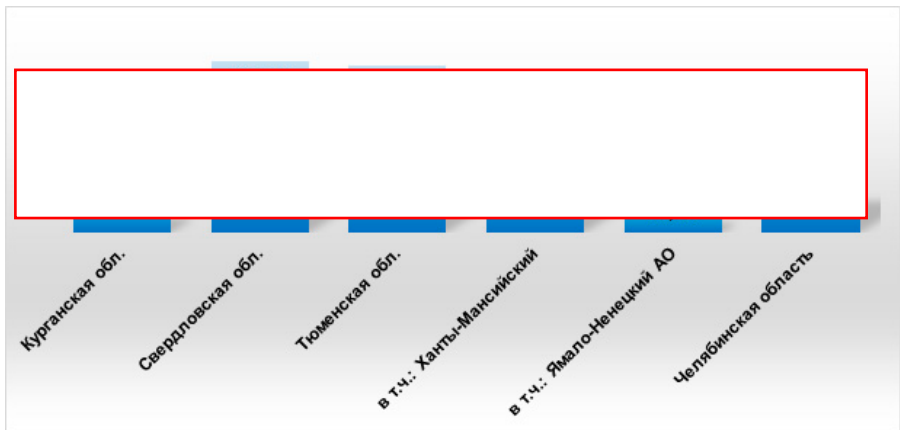


Рис. 21. Ввод жилья в регионах-субъектах РФ, входящих в состав УФО, в 2019 году к показателям 1990 г., в %

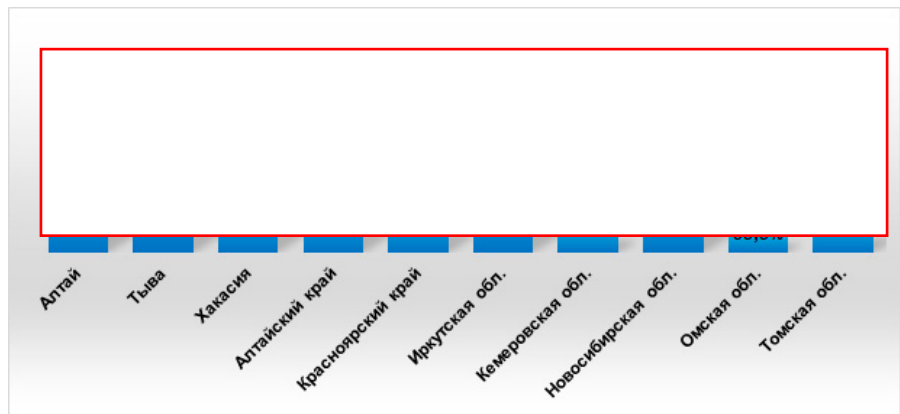


Рис. 22. Ввод жилья в регионах-субъектах РФ, входящих в состав СФО, в 2019 году к показателям 2008 г., в %

менее 0,3 кв. м на 1 чел.; в 2015 г. – 0,31 кв. м на 1 чел.).

Критически низкие показатели – у Магаданской области и Чукотского АО (по 0,03 кв. м на 1 чел.), а также Мурманской области (0,06 кв. м на 1 чел.).

Перспективы развития жилищного строительства и региональных строительных рынков в 2020-2024 гг.

1. В 2013-2015 гг. строительный рынок развивался вопреки спаду в эко-

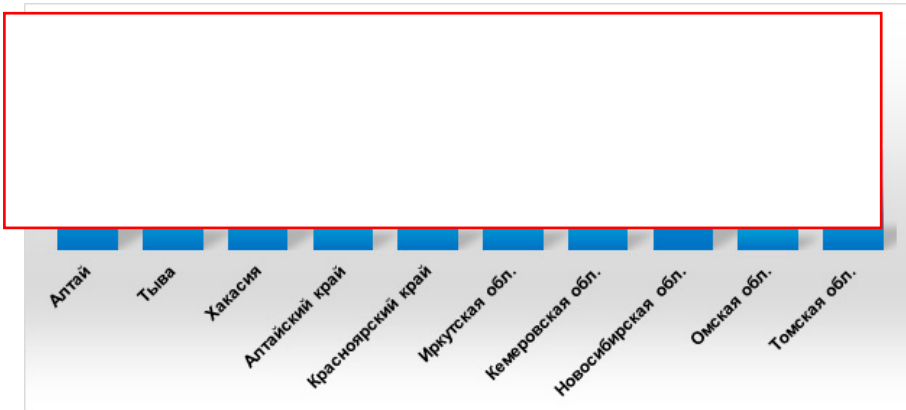


Рис. 23. Ввод жилья в регионах-субъектах РФ, входящих в состав СФО, в 2018 году к показателям 1990 г., в %

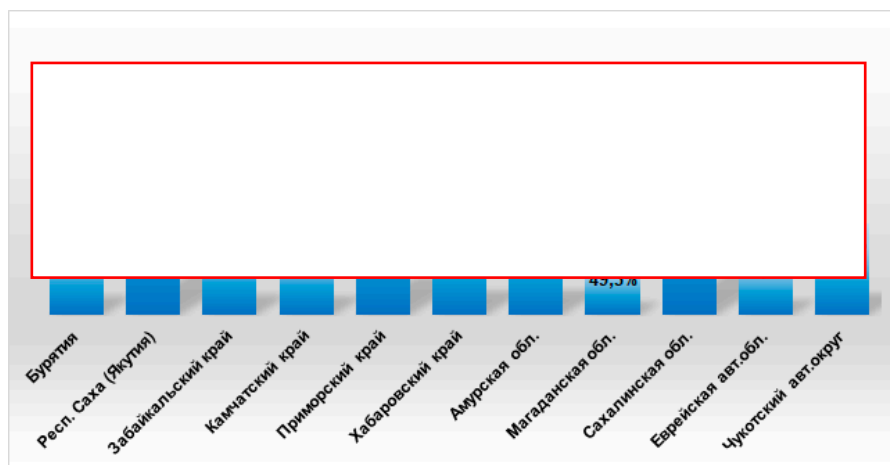


Рис. 24. Ввод жилья в регионах-субъектах РФ, входящих в состав ДФО, в 2019 году к показателям 2008 г., в %

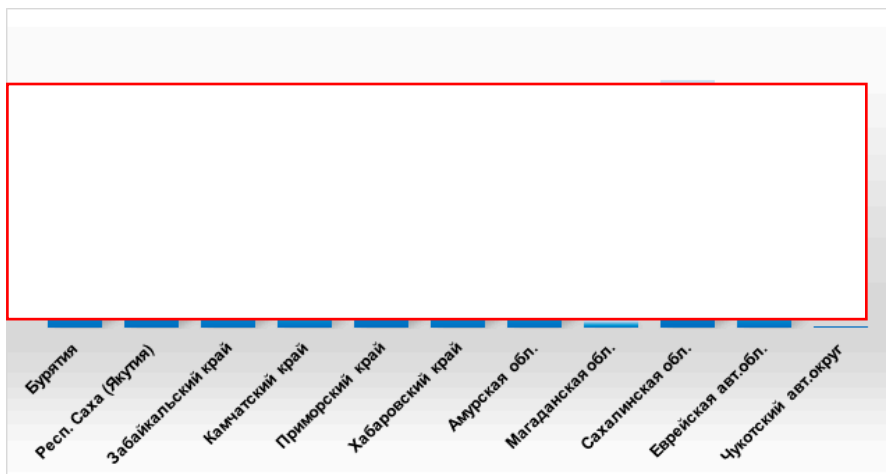


Рис. 25. Ввод жилья в регионах-субъектах РФ, входящих в состав ДФО, в 2019 году к показателям 1990 г., в %

номике страны и негативному воздействию внешних факторов, показав высокую устойчивость. Причем ввод жилья в России в 2015 году оказался рекордным, превысив 85 млн. кв. м. В 2016-2017 гг. произошло снижение объемов

ввода жилья и нежилой недвижимости, тем не менее, ввод жилья оставался на уровне 80 млн. кв. м.

Несмотря на благоприятные макроэкономические условия, в 2018 году вместо ожидавшегося подъема произошел

силы [7], это татом чино фина ства. прое тиче и ряд вогна ки в 2 плох доле зыва вани бежн вый) фина пред пред Поэт движ пост поль триви не бу Г нии с брат удор до о бежн мени бума РФ» сийс обец дет , дарп и прс от 40 кред став кред редь дет с строи эскр поль ной л 3 «реф «обм ману ности ситуация хуже: вслед за банкротствами строительных компаний число

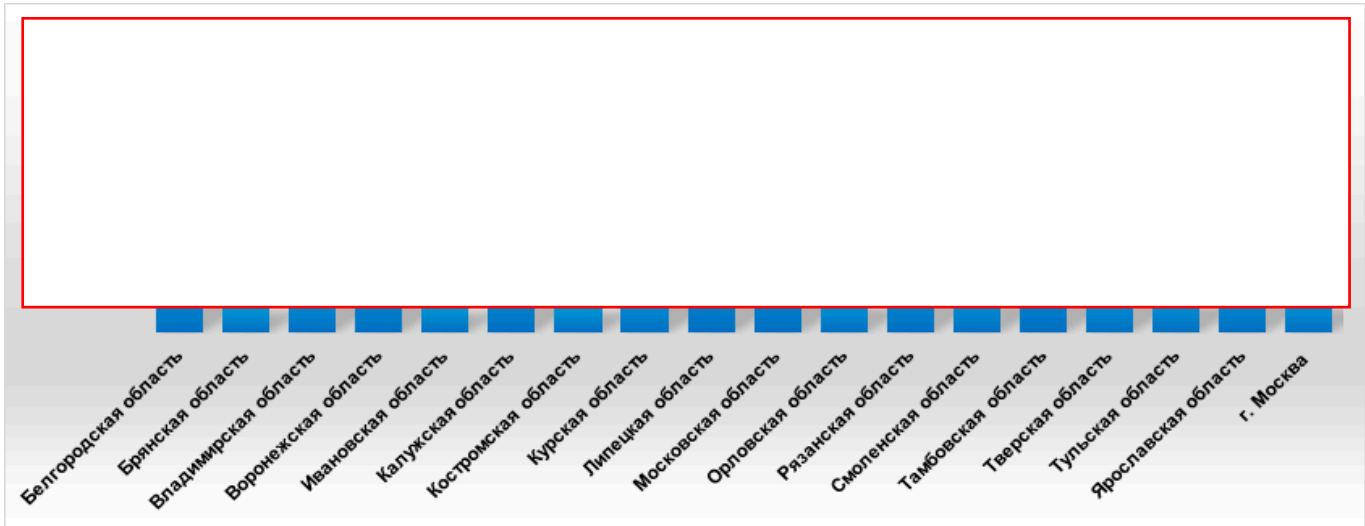


Рис. 26. Ввод жилья на 1 жителя в 2019 г. в регионах-субъектах РФ, входящих в состав ЦФО

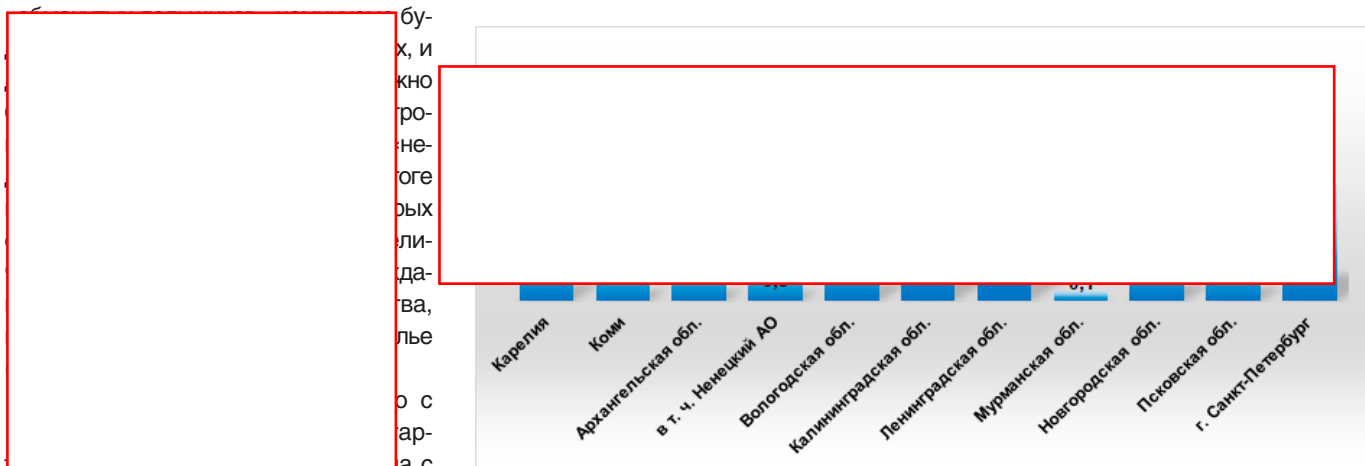


Рис. 27. Ввод жилья на 1 жителя в 2019 г. в регионах-субъектах РФ, входящих в состав СЗФО

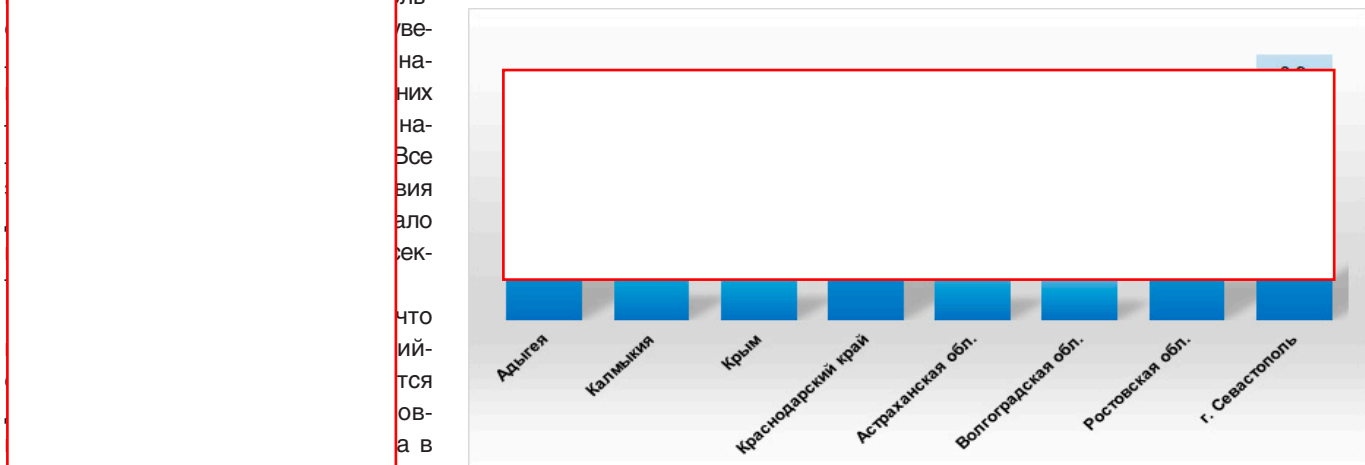


Рис. 28. Ввод жилья на 1 жителя в 2019 г. в регионах-субъектах РФ, входящих в состав ЮФО

ной «реформе» финансирования жилищного строительства и другим «новациям».

5. Тем не менее, следует признать, что кризис в строительном секторе, спровоцированный практически одновременным воздействием указанных выше факторов, в 2018 году только на-

чался. Рост объемов ввода жилья в 2019 году во многом был обусловлен произошедшим годом ранее резким (более чем на 40%) увеличением числа объектов, находящихся в стадии строитель-

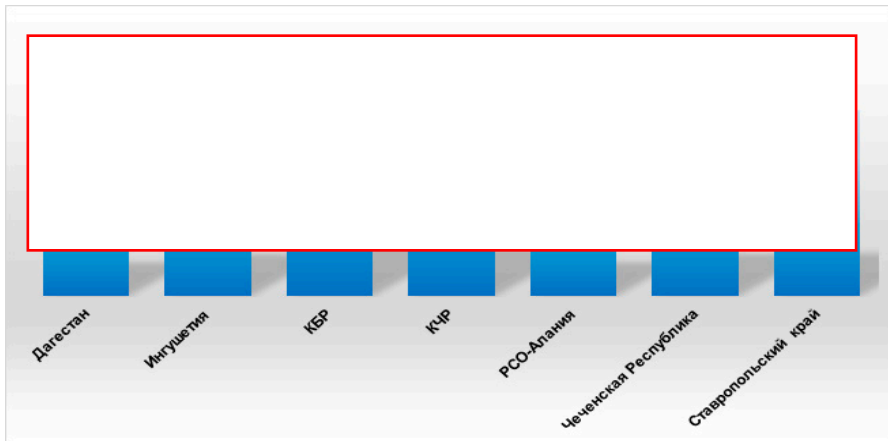


Рис. 29. Ввод жилья на 1 жителя в 2019 г. в регионах-субъектах РФ, входящих в состав СКФО

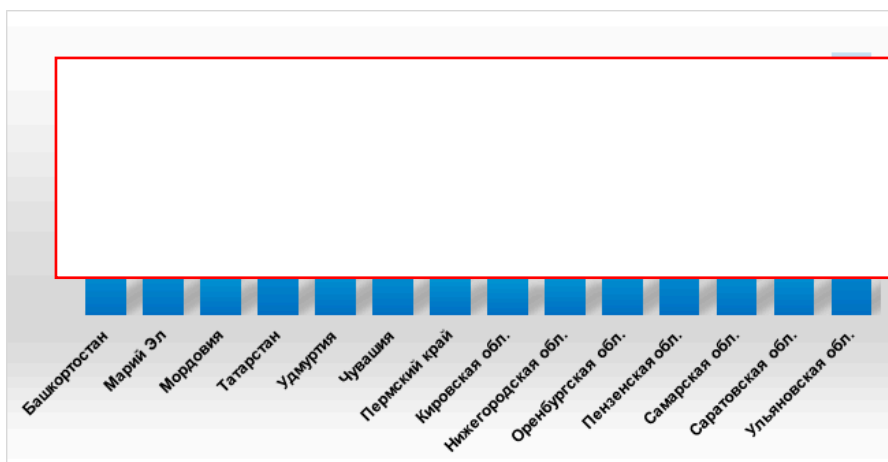


Рис. 30. Ввод жилья на 1 жителя в 2019 г. в регионах-субъектах РФ, входящих в состав ПФО

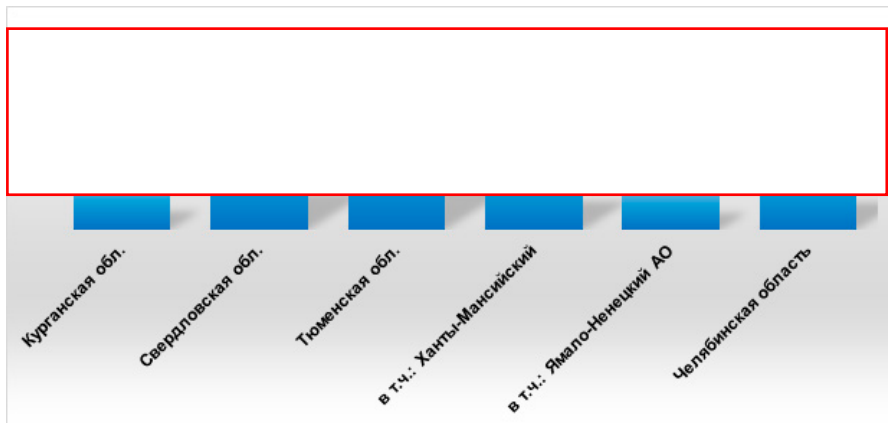


Рис. 31. Ввод жилья на 1 жителя в 2019 г. в регионах-субъектах РФ, входящих в состав УФО

ства. Этот скачок, в свою очередь, был спровоцирован условиями «реформы» (строительство объектов, находящихся в стадии строительства в 2019 г., могло финансироваться по прежней «инвестиционной» схеме). Произошел и ряд изменений в сроках проведения «завершающего этапа перехода на заключенные всех договоров участия в долевом

строительстве многоквартирных домов с использованием механизма эскроу-счетов и (или) специальных счетов для расчетов по договорам участия в долевом строительстве». Соответственно, последствия реформы станут очевидными несколько позднее, чем предполагалось в [6], – в 2020-2022 гг. В связи с этим, не следует ожидать существенно-

го ув
эти го
О
«пло
оцен
ставл
6.
ствук
итель
соким
следу
ной к
дустр
менн
делий
кото
после
П
объем
расли
вать с
росш
7.
ства
ства и
измен
исключ
ля 4
в 201
увели
лицн
ожид
8.
ческо
дать
ля в
в год
итель
лялся
обес
лицн
рост с
главн
счита
нах-л
набл
ная с
О
(корс
обва
госуд
деми
вого
шийс
эконо
вани
гораздо более продолжительным, чем

кризисы 1998 г. и 2008-2009 гг., и иметь гораздо более значимые последствия.

В настоящее время в строительном секторе наблюдается оживление, что связано с реализацией государственных программ, направленных на улучшение жилищных условий населения. В частности, в 2019 году в ряде регионов-субъектах РФ, входящих в состав СФО, был достигнут значительный прогресс в строительстве жилья на душу населения. Это свидетельствует о том, что строительный рынок в этих регионах постепенно восстанавливается и набирает обороты. Однако, несмотря на позитивные тенденции, остаются вопросы, связанные с обеспечением доступности жилья для всех слоев населения, а также с повышением качества строительства и соблюдением сроков сдачи объектов. В связи с этим необходимо продолжать совершенствовать законодательную базу, стимулировать развитие строительной индустрии и обеспечивать прозрачность процессов на рынке недвижимости.

Важным фактором, влияющим на развитие жилищного строительства, является доступность кредитных ресурсов. В последние годы наблюдается тенденция к снижению ставок по ипотеке, что способствует увеличению спроса на жилье. Однако, несмотря на это, многие граждане все еще испытывают трудности с получением кредитов, что связано с высокими требованиями к заемщикам и недостатком информации о доступных программах. В связи с этим необходимо совершенствовать механизмы государственной поддержки инициативы, направленные на расширение доступа к ипотечному кредитованию. Кроме того, важным аспектом является повышение квалификации специалистов в строительной сфере, что позволит обеспечить высокое качество строительства и соблюдение сроков сдачи объектов. В заключение можно сказать, что жилищное строительство в России продолжает развиваться, несмотря на существующие трудности. Для достижения поставленных целей необходимо продолжать совершенствовать законодательную базу, стимулировать развитие строительной индустрии и обеспечивать прозрачность процессов на рынке недвижимости.

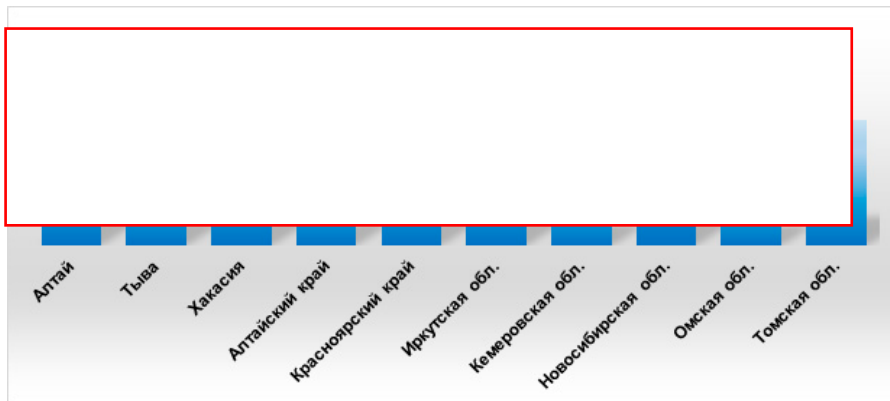


Рис. 32. Ввод жилья на душу населения в 2019 г. в регионах-субъектах РФ, входящих в состав СФО

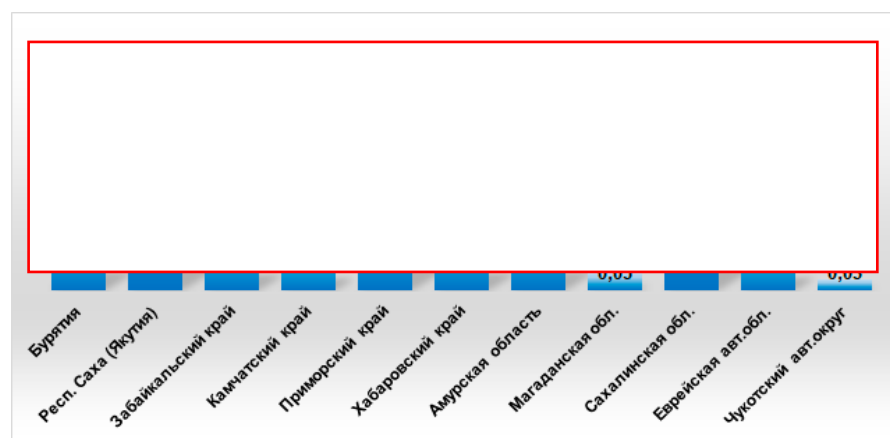


Рис. 33. Ввод жилья на душу населения в 2019 г. в регионах-субъектах РФ, входящих в состав ДФО

Более подробная информация о перспективах развития российско-океанского строительного рынка представлена в аналитических отчетах ИЦ «Современные Строительные Конструкции» 2017-2019 гг.

Литература:

1. Гаврилов-Кремичев Н.Л., Николаева И.Л. Жилищное строительство в России: динамика, региональные особенности, потенциал, перспективы. // «Кровля и Изоляция», 2017, № 2-3 (76-77), с. 29-44.
2. Российский оконно-фасадный рынок. Итоги развития в 2000-2016 годах и перспективы на 2017-2020 годы: Аналитический отчет. – М.: ИЦ «ССК», 2013. – 262 с., ил.
3. Гаврилов-Кремичев Н.Л., Николаева И.Л. Жилищное строительство в России: динамика, потенциал, перспективы. // «Фасадные Системы», 2014, № 2-3 (30-31), с. 32-47.

4. Гаврилов-Кремичев Н.Л., Николаева И.Л. Строительный рынок: предпосылки и последствия кризиса/Третья международная научно-техн. конф. «Теоретические основы теплогазоснабжения и вентиляции», МГСУ, 2009: Сб. докл. – М., МГСУ, 2009, с. 23-28.
5. Гаврилов-Кремичев Н.Л., Николаева И.Л. Как и за счет чего будет осуществляться жилищное строительство в 2011-2020 годах. // «Окна и Двери», 2011, № 2 (152), с. 5-11.
6. <http://www.gks.ru/>
7. Строительство. Итоги 2018 года.// «Окна и Двери», 2019, № 1 (199), с. 45-50.
8. Гаврилов-Кремичев Н.Л., Николаева И.Л. Конкретная цель или заведомый блеф? Будет ли Россия вводить к 2020 году 140 млн. кв. м жилья.// «Окна и Двери», 2011, № 1 (151), с. 6-17.
9. Гаврилов-Кремичев Н.Л., Николаева И.Л. Жилищное строительство в России. Динамика, региональные особенности, перспективы. // «Фасадные Системы», 2018, № 2-3 (42-43), с. 2-34.



ТОП-100 КОМПАНИЙ-ЗАСТРОЙЩИКОВ ПО ИТОГАМ 2019 ГОДА

В 2019 году ввод жилья в Российской Федерации вырос на 5% к показателю 2018 года. Таким образом, наблюдавшийся в течение трех лет нисходящий тренд сменился на восходящий. В большинстве

регионах-застройщиками (без учета ввода жилья населением) – 4,0%.

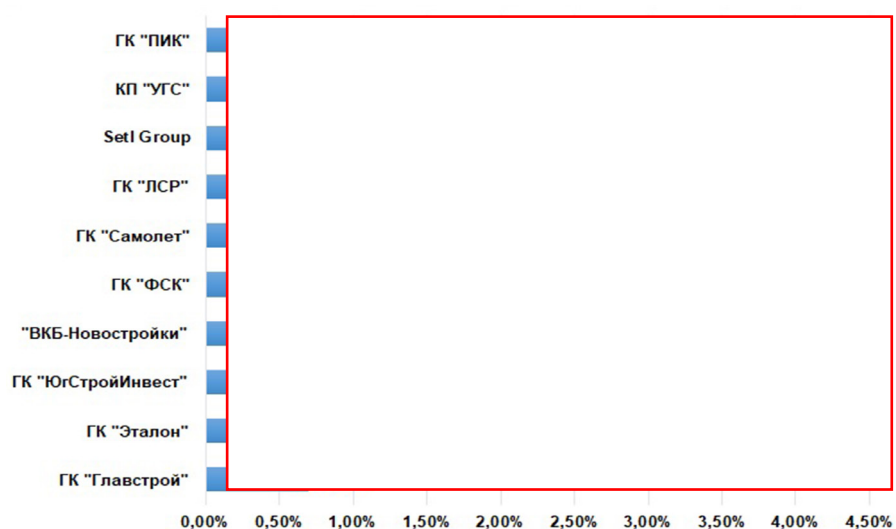
На второе место по итогам 2019 года вышло Казенное предприятие города Москвы Управление гражданского строительства (КП

деятельность так же не ограничивается указанными регионами. В первой двадцатке находятся еще два региональных застройщика – «ДСК» и СК «Выбор», представляющие Воронежскую область. Все

регионах-застройщиками (без учета ввода жилья населением) – 4,0%.



первой двадцатке находятся еще два региональных застройщика – «ДСК» и СК «Выбор», представляющие Воронежскую область. Все



нежес... Челя... - А... - О... меро... – по 2... - Удму... польс... Перм... ловс... воси... Волг... На... сква... дарс... пани... 78... в 201...

Рис. 1. Доли крупнейших компаний в совокупном вводе жилья компаниями-застройщиками в 2019 году (без учета ввода жилья населением), в %

по сравнению с показателями 2018



Таблица 1.

ТОП-100 застройщиков по итогам 2019 года

Место	Компания, группа	Место нахождения головного офиса (регион)	Ввод жилья, тыс. кв. м *		Показатель 2019 г. к 2018 г., %
			2019	2018	
1	Группа «ПИК»	Москва			
2	КП «УГС»	Москва			
3	«Холдинг Setl Group»	Санкт-Петербург			
4	Группа «ЛСР»	Санкт-Петербург			
5	ГК «Самолет»	Москва			
6	ГК «ФСК»	Москва			
7	Объединение застройщиков «ВКБ-Новостройки»	Краснодарский край			
8	ГК «ЮгСтройИнвест»	Ставропольский край			
9	Группа «Эталон»	Санкт-Петербург			
10	ГК «Главстрой»	Москва			
11	ГК «Полис Групп»	Санкт-Петербург			
12	ГК «Кортрос»	Москва			
13	«А101 Девелопмент»	Москва			
14	«ДСК»	Воронежская обл.			
15	ГК «Гранель»	Москва			
16	ГК «Инград»	Москва			
17	«Донстрой»	Москва			
18	СК «Дальпитерстрой»	Санкт-Петербург			
19	«Специальные проекты защиты прав дольщиков»	Москва			
20	СК «Выбор»	Воронежская обл.			
21	«Галс-Девелопмент»	Москва			
22	Группа «ПСН»	Москва			
23	ГК «СУ-155» (достраивает АО «Банк ДОМ.РФ»)	Москва			
24	«Брусника»	Свердловская обл.			
25	«Рождествено»	Москва			
26	Группа «ЦДС»	Санкт-Петербург			
27	«Унистрой»	Республика Татарстан			
28	ГК «МИЦ»	Москва			
29	«Концерн ЮИТ»	Москва			
30	«Атомстройкомплекс»	Свердловская обл.			
31	ДК «Древо»	Самарская обл.			
32	Фонд развития жилищного строи- тельства РБ	Республика Башкортостан			
33	«Корпорация Кошелев»	Самарская обл.			
34	«MR Group»	Москва			
35	ГК «Единство»	Рязанская обл.			
36	ГК «Томская ДСК»	Томская обл.			
37	ГК «Союз»	Алтайский край			
38	«AFI Development»	Москва			
39	ГК «Дискус»	Новосибирская обл.			
40	«Лидер Групп»	Санкт-Петербург			
41	«СПб Реновация»	Санкт-Петербург			
42	ГК «КВС»	Санкт-Петербург			
43	ГК «Ак Барс Девелопмент»	Республика Татарстан			
44	СХ «Орелстрой»	Орловская обл.			
45	«Жилищная инициатива»	Алтайский край	10		
46	ГК «Интеко»	Москва			
47	СК «Легион»	Челябинская обл.			
48	ГСК «Красстрой»	Красноярский край			
49	«Seven Suns Development»	Санкт-Петербург			



Таблица 1. Продолжение

Место	Компания, группа	Место нахождения головного офиса (регион)	Ввод жилья, тыс. кв. м *		Показатель 2019 г. к 2018 г., %
			2019	2018	
50	ГК «Пионер»	Москва			
51	«Авеста-Строй»	Московская обл.			
52	«Компания СибПромСтрой»	ХМАО-Югра			
53	СТ «Тауэрс»	Москва			
54	«СИК Девелопмент-Юг»	Краснодарский край			
55	ГК «Арсенал-Недвижимость»	Санкт-Петербург			
56	ГК «ЖИК г. Казани»	Республика Татарстан			
57	ГК «Инсити»	Краснодарский край			
58	ХК «Эра»	Санкт-Петербург			
59	«Glorax Development»	Санкт-Петербург			
60	«УСК-2»	Оренбургская обл.			
61	ГК «МонАрх»	Москва			
62	ГК «Сатурн-Р»	Пермский край			
63	«Шатер Девелопмент»	Москва			
64	«Талан»	Удмуртская Республика			
65	ГК «Лист»	Оренбургская обл.			
66	СК «Гамма»	Краснодарский край			
67	«Маяк»	Московская обл.			
68	ГК «Развитие»	Воронежская обл.			
69	«Компания Промстрой»	Кемеровская обл.			
70	ГК «Новый ДОН»	Самарская обл.			
71	ГК «Флагман»	Краснодарский край			
72	СК «ЧГС»	Челябинская обл.			
73	«Тюменская ДСК»	Тюменская обл.			
74	«Астра-Девелопмент»	Свердловская обл.			
75	«ПСК»	Санкт-Петербург			
76	ГК «АСК»	Краснодарский край			
77	ГК «СпецСтройКубань» («ССК»)	Краснодарский край			
78	«Строительный трест»	Санкт-Петербург			
79	«Инстеп»	Воронежская обл.			
80	«Олета»	Московская обл.			
81	ГК «Модуль-Стройград»	Калининградская обл.			
82	ГК «Трансгруз»	Самарская обл.			
83	«Абсолют Строй Сервис»	Санкт-Петербург			
84	ГК «Ривьера Инвест Екатеринбург»	Свердловская обл.			
85	«Неометрия»	Краснодарский край			
86	СК «Шэлдом»	Саратовская обл.			
87	«Икар»	Челябинская обл.			
88	«ИнтерГрупп»	Санкт-Петербург			
89	СЗ «Звезда»	Тюменская обл.			
90	«Холдинг ОДС»	Кемеровская обл.			
91	СК «Каскад»	Челябинская обл.			
92	«Инвесттраст»	Москва			
93	УК «Динамо»	Москва			
94	«Текта Group»	Московская обл.			
95	«УГМК-Застройщик»	Свердловская обл.			
96	«Компания Кронверк»	Саратовская обл.			
97	ИСГ «Мавис»	Санкт-Петербург			
98	ГК «Пересвет-Юг»	Волгоградская обл.			
99	ГК «Профит»	Республика Татарстан			
100	ИСК «Алгоритм»	Алтайский край			

* По данным рейтинга Единого реестра застройщиков; цифры в скобках – по другим данным.

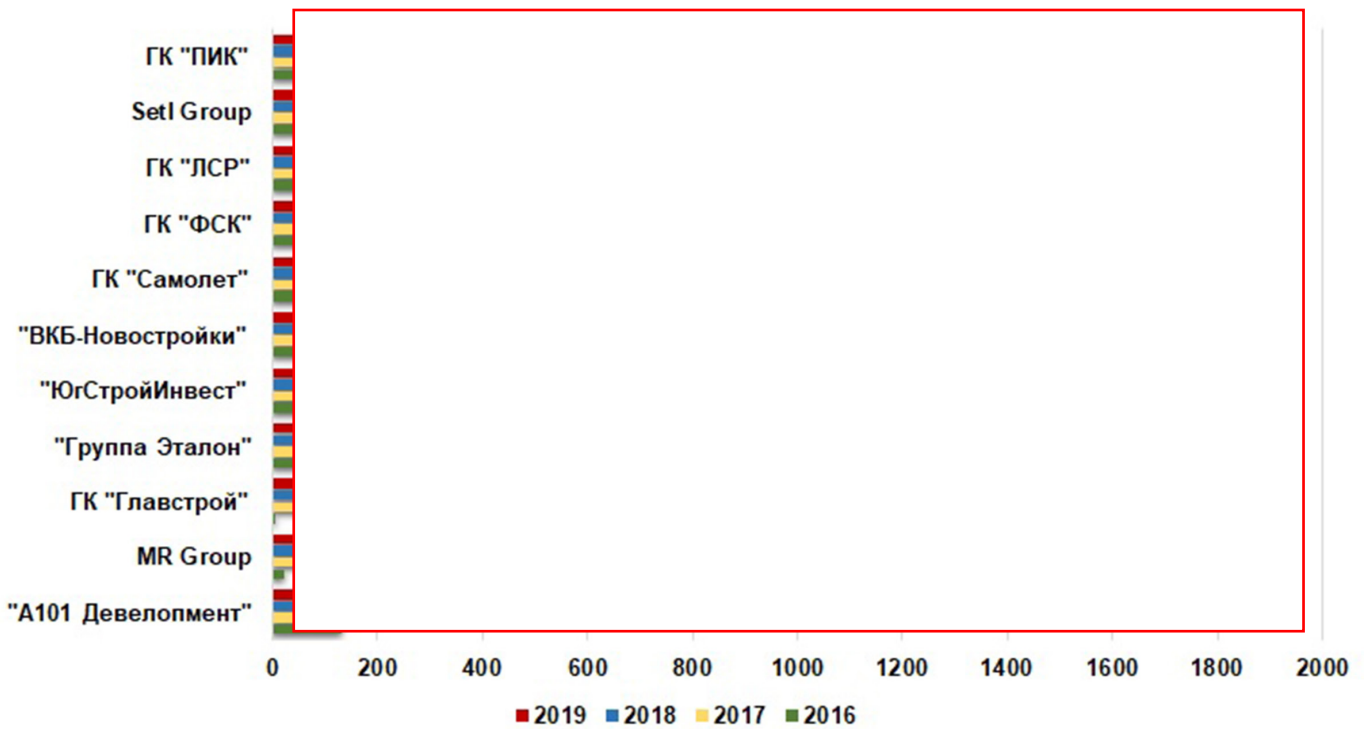


Рис. 2. Динамика ввода жилья крупнейшими компаниями-застройщиками, тыс. кв. м в год

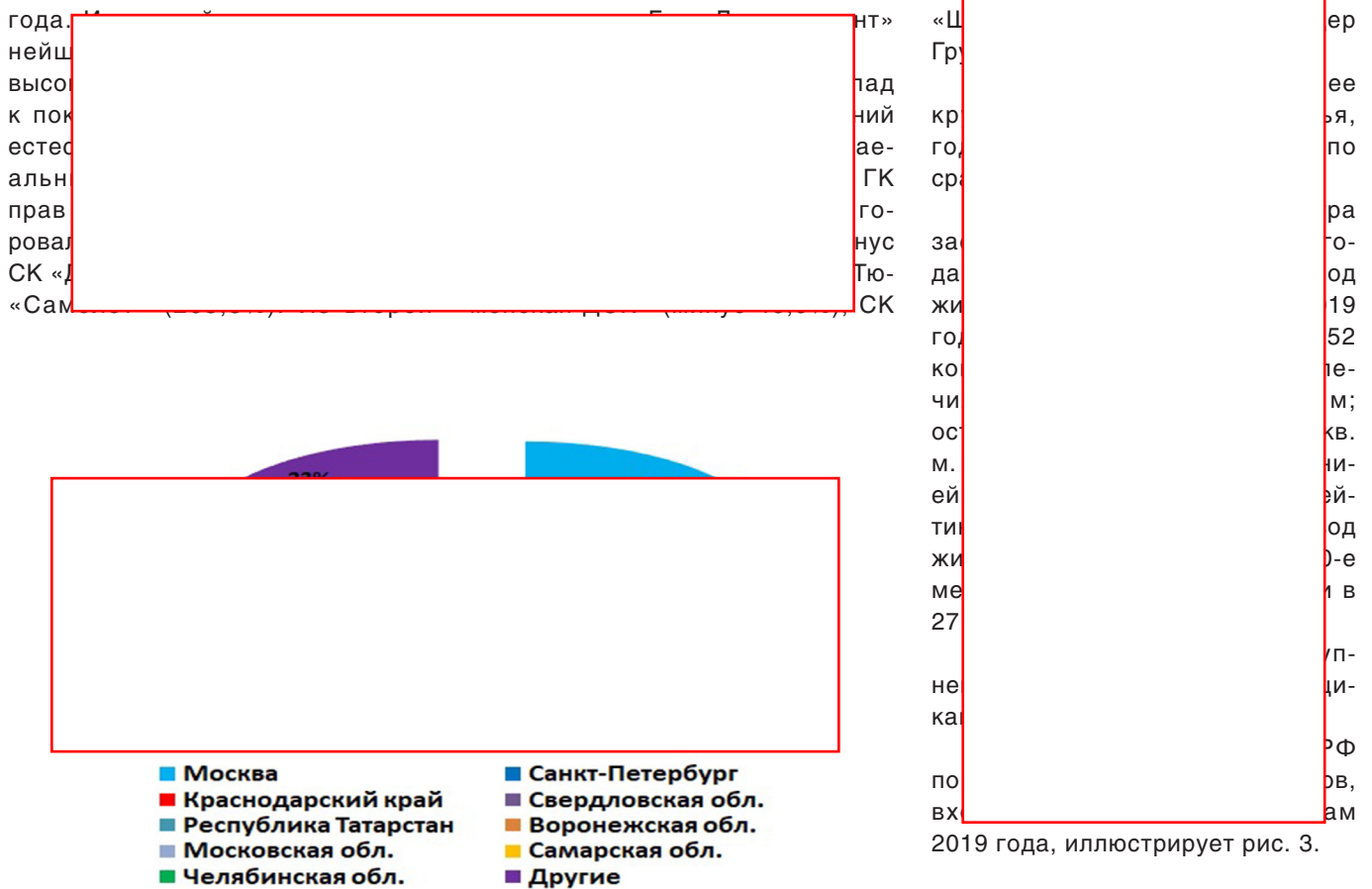


Рис. 3. Доли регионов-субъектов РФ по числу компаний-застройщиков, входящих в ТОП-100 по итогам 2019 года

Статья подготовлена ИЦ «Современные Строительные Конструкции»



СОВРЕМЕННЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ КОНСТРУКЦИИ

www.ssk-inform.ru

КРОВЛЯ И ИЗОЛЯЦИЯ

1

(87)

2020



Издается с 1998 года



КАКОВ БИЗНЕС-КЛИМАТ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ?

ИЦ «Современные Строительные Конструкции» регулярно проводит опросы руководителей и специалистов ведущих компаний, работающих на российском строительном рынке, с целью выявления тенденций развития и характеристик делового климата в отрасли. Ниже публикуются интервью, в которых респонденты дают оценку итогов прошедшего года и перспектив на будущее, делятся планами компаний.

Как показывают предшествующие публикации, мнения и оценки респондентов по многим вопросам не совпадают. Однако именно различные точки зрения на ситуацию, процессы, происходящие на строительном рынке, и перспективы развития рынка представляют особый интерес.

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

Благодарим всех участников!

На вопросы редакции отвечает В.В. Марков, генеральный директор ППК «ТЕХНОНИКОЛЬ»



«КИ»: Владимир Валерьевич, оценки прошедшего 2019 года неоднозначны. В экономике – слабый рост; в строительстве – минимальный рост объемов работ в финансовых показателях, но существенный рост объемов ввода жилья (после трехлетнего спада). Оправдал ли прошедший год Ваши ожидания? Какова Ваша оценка результатов 2019 года для строительной отрасли?

В.М.: Росстат приводит данные, согласно которым темпы строитель-

ства в России за 10 месяцев 2019 года показали рост лишь на 0,3%. Фактически мы можем говорить о стагнации, и причин такого положения вещей несколько. В первую очередь, снижается покупательская способность населения, что приводит к падению уровня розничных продаж. Однако справедливости ради стоит отметить, что падение в рознице компенсируется заинтересованностью профессионального сегмента. Яркий тому пример – программы реновации. Например, в Москве по итогам 2019 года фиксировался небольшой рост строительства – около 2,6%.

«КИ»: А какими были итоги прошедшего года для Вашей компании? Удалось ли сохранить объемы производства, улучшить финансовые показатели?

В.М.: В прошлом году выручка производственного комплекса «ТЕХНОНИКОЛЬ» составила 103,7 млрд. рублей. Это на 10,3% больше по сравнению с 2018 годом. При этом объем экспортных продаж прибавил 7%. Таким образом, доля экспорта в продажах компании достигла 31%.

В целом прошедший год принес нам много позитивных моментов. Мы вышли на новый для себя рынок. В апреле в Рязани был введен

в эксплуатацию завод по производству строительных пленок «ТЕХНОНИКОЛЬ». Производственная мощность предприятия – 100 млн. кв. м пленки, в то время как объем всего российского рынка составляет 350 млн. кв. м. В июле Сергей Колесников, совладелец компании «ТЕХНОНИКОЛЬ», открыл собственное предприятие по выпуску строительной химии Voerger, расположенное в ОЭЗ «Алабуга» (Татарстан). Для усиления позиций на европейских рынках строительных материалов в Беларуси был введен в эксплуатацию завод по производству утеплителя из экструзионного пенополистирола XPS «ТЕХНОНИКОЛЬ». Продолжалось развитие и других производственных площадок «ТЕХНОНИКОЛЬ». Совокупный объем реализованных инвестиций в 2019 году составил 3,128 млрд. рублей.

«КИ»: Перспективы наступившего года «20-20» оцениваются неоднозначно: говорят о проблемах в мировой экономике, военно-политических рисках и т.д. Дополнительный риск – эпидемия коронавируса. Чего Вы ждете от 2020 года? Можно ли рассчитывать на рост и в каких секторах (сегментах) рынка, или же мы входим в новый мировой кризис?



В.М.: Говорить о каких-то глобальных переменных не приходится. Экономия средств по-прежнему останется потребительским трендом, а потому новое строительство продолжит сокращаться, как и маржинальность участников строительного рынка, что будет повышать их закредитованность.

Если говорить об общих трендах отрасли на 2020 год, то основным, на мой взгляд, станет тренд на цифровизацию. Весь мир шаг за шагом уходит в «цифру», поэтому и будущее любой компании – в переходе на новые стандарты. Большая часть нашей деятельности сосредоточена на этом направлении:

мы разрабатываем BIM-решения, семейства и библиотеки, для того чтобы с материалами компании было удобно работать в самых популярных BIM-программах. Отдельной строкой идет создание единой цифровой платформы нашей компании, которая позволит сделать более удобным взаимодействие потребителей и компании «ТЕХНОНИКОЛЬ». Безусловно, продолжим наращивать темпы в части развития интернет-сервисов: интернет-магазин, онлайн-программы расчета, базы знаний.

«КИ»: *Поделитесь, пожалуйста, Вашими планами на 2020 год и на*

2021-2022 годы. Планируется ли вывод на рынок новых видов продукции, и если «да», то каких?

В.М.: На ближайшие три года Европа станет центром наших инвестиций. Мы делаем акцент на развитии европейских направлений: строим завод каменной ваты в Польше, строим завод по производству полимерных мембран, развиваем каналы объектных и корпоративных продаж в странах Европейского союза. Наша продукция поставляется в более чем 116 стран мира, в следующем году мы также сосредоточимся на расширении географии поставок и номенклатуры материалов.

На вопросы редакции отвечает Лопатин Максим Валерьевич, коммерческий директор «Компании Металл Профиль»



«КИ»: *Максим Валерьевич, оценки прошедшего 2019 года неоднозначны. В экономике – слабый рост; в строительстве – минимальный рост объемов работ в финансовых показателях, но существенный рост объемов ввода жилья (после трехлетнего спада). Оправдал ли прошедший год Ваши ожидания? Какова Ваша оценка результатов 2019 года для строительной отрасли?*

М.Л.: Промышленность стройматериалов переживает не самые простые

времена. С 2014-го по 2017-й год в отрасли наблюдался спад. Однако уже в 2018 году Росстат отчитался о подъеме строительного сектора в денежном эквиваленте. 2019 год поддержал тренд, но большинство экспертов сходятся во мнении, что в ближайший год строительный рынок России останется инерционным и нисходящим. В первую очередь, это обусловлено кризисной ситуацией на рынке жилищного строительства. В 2018 году рост общих показателей обеспечило, прежде всего, промышленное строительство, возведение соцобъектов и т.д. И хотя мы понимаем, что этот рост происходит неравномерно и в основном за счет эконом-сегмента, определенный оптимизм цифры внушают. Стоит отметить и еще один важный для промышленности факт: по нацпроектам наращивается объем возведения социальных объектов. Таким образом, можно говорить, что, несмотря на рост отпускных цен на материалы и стоимость работ, возможности для роста и развития у предприятий по выпуску стройматериалов есть – нужно лишь их грамотно использовать.

Производители строительных материалов научились использовать свои конкурентные преимущества, выходят на смежные рынки и повышают доход-

ность компаний, даже если не получается расти в объемах. Один из рецептов работы в новых условиях – уход от ценовых войн, углубление в развитие продукта, предложение комплексных решений. Серьезные поставщики развивают на своей базе, так называемые бэк-офисы – штат конструкторов и инженеров, которые помогают сформировать индивидуальное предложение для каждого конкретного клиента, каким бы сложным ни была задача. Благодаря этому, на рынке появляются интересные с технической точки зрения объекты.

Рынок сейчас модернизируется, мы живем в ситуации постоянного вызова. Подход к стройке изменился, люди хотят получать гарантированное качество за свои деньги. Покупатели стали внимательнее подходить к выбору, поэтому качественная продукция востребована. Доступность информации делает потребителя не только более требовательным, но и более информированным. Если раньше толщина стали, качество покраски, оцинковки были важны только для специалистов, то сегодня и конечный потребитель знает, что такое толщина покрытия, он читает специализированные форумы, блоги и часто теоретически подкован не хуже монтажника. И он заинтересован в том, чтобы



приобрести качественный продукт, который прослужит долго. Мы видим в этом плюсы – есть надежда, что в этой сложной ситуации рынок сам себя очистит и оздоровит, избавившись от продавцов, которые необоснованно завышают цены, и от кустарных производств.

«КИ»: *А какими были итоги прошедшего года для Вашей компании? Удалось ли сохранить объемы производства, улучшить финансовые показатели?*

М.Л.: Объемы производства ООО «Компания Металл Профиль» стабильны благодаря разветвленной сети представительств и эффективному ценовому предложению в рынок. Мы видим четкую корреляцию качества продукции с качественным производством, поэтому для нашей компании 2019 год прошел под знаком инвестиций. Ежегодно мы инвестируем в оборудование и производство не менее 250-300 млн. руб. В последние два года был серьезный всплеск в связи с запуском металлургического производства в Подмосковье и открытием завода в Ростовской области. План на ближайшее время – дальнейшее развитие действующего производства. Вся наша продукция пользуется стабильным спросом: нет ни одного продукта, который бы показал отрицательную динамику в прошлом году. Особое внимание, конечно, уделяли популяризации новых профилей металлочерепицы. Сегодня можно уверенно говорить, что новые профили «Монтекристо», «Трамонтана», «Монтерроса» серьезно вошли в рынок. Мы постоянно получаем обратную связь от наших клиентов и партнеров, им нравится геометрия, качество материалов, покрытия – новые профили мы выпускаем только в премиум-покрытиях.

Что касается финансовых показателей, то выручка ООО «Компания Металл Профиль» на протяжении трех лет стабильно растет. За прошедший год прирост составил почти 2 млрд. Мы внимательно следим за потребностями клиентов всех категорий, меняемся, максимально адаптируясь под интересы покупателей. За последние пару лет серьезно реорганизовали коммерческую службу, перестроили модель ве-

дения бизнеса, большое внимание уделяем развитию маркетинга и сервисных услуг. Запустили новые сервисы, незаметные для клиента, но важные в общем процессе. Они позволяют сократить сроки выполнения заказа, повысить скорость обратной связи, удобство взаимодействия с компанией.

«КИ»: *Насколько выросли в 2019 году цены на сырье (материалы), комплектующие, готовую продукцию, в каких секторах он оказался наиболее ощутимым? Как рост цен сказался на финансовом состоянии компаний отрасли?*

М.Л.: Сырье в нашей отрасли – это биржевой продукт, и цены на него подвержены сезонным колебаниям. В конце года они всегда падают, в середине года с тем же постоянством растут. Ярко выраженный сезонный спрос на продукцию делает колебания цен на сырье процессом прогнозируемым и постоянным.

Тем не менее, экономика, конечно, сказывается на финансовом состоянии компаний производителей – им становится все сложнее транслировать повышение цен в рынок. Понятно, что мы не можем поднимать цены бесконечно, наша продукция не является товаром повседневного спроса. Мы работаем на потребителя, и на нас влияют общие экономические тенденции – отсутствие роста реально располагаемых доходов, закредитованность населения и, как следствие, сильное падение покупательской способности. Помочь рынку, обеспечить рост в данной ситуации может только изменение экономической политики государства. Динамичный рост начнется тогда, когда государство начнет заниматься увеличением покупательской способности граждан.

«КИ»: *Перспективы наступившего года «20-20» оцениваются неоднозначно: говорят о проблемах в мировой экономике, военно-политических рисках и т.д. Дополнительный риск – эпидемия коронавируса. Чего Вы ждете от 2020 года? Можно ли рассчитывать на рост и в каких секторах (сегментах) рынка, или же мы входим в новый мировой кризис?*

М.Л.: Без сомнения, пандемия коронавируса стала темой номер один

во всем мире. Она действительно оказала огромное влияние на китайскую экономику и китайский рынок стали, но на нас существенно пока не сказалась. Конечно, если эпидемия продолжит распространяться, это скажется и на строительной отрасли. Если будут заблокированы поставки материалов из Китая (сейчас они, хоть и с задержками, продолжают поступать), это грозит усилением кризиса. Люди просто не смогут строить, есть риск, что вырастут цены на старые запасы материалов. Распространение заболевания за пределы Китая создает угрозу глобального кризиса. Однако сейчас какого-то существенного воздействия мы не ощущаем. Большее влияние на строительство оказала теплая зима в России – строительный сезон стартовал существенно раньше. Для нас, как производителя, это хорошо.

«КИ»: *Поделитесь, пожалуйста, Вашими планами на 2020 год и на 2021-2022 годы. Планируется ли вывод на рынок новых видов продукции, и если «да», то каких?*

М.Л.: Кардинально новых, прорывных продуктов не будет, в целом заметных изменений мы не планируем. Сейчас много производств со стандартными рабочими технологиями, и потребности в новых материалах у потребителя нет. Более того, потребление будет снижаться, но насколько активно – посмотрим. Сейчас есть некоторая стабилизация, мы ее видим по себе.

Основная наша задача сегодня – создать систему бесшовной коммуникации с клиентом при обращении в компанию. Сегодня клиенты могут размещать заказы в омниканальном режиме, удобным для себя способом. Развиваем сервисы электронных личных кабинетов для различных категорий клиентов, дизайн-конструкторы для подбора цвета и материала. Для дилеров и партнеров мы наращиваем сервисные услуги: программы обучения, информационной и технической поддержки, помощь в расчетах. Для конечных потребителей совершенствуем интернет-магазин и дополнительные сервисы, такие как онлайн-калькуляторы продукции, сервис подбора рекомендованных нами монтажных бригад.



На вопросы редакции отвечает М.А. Потокер, генеральный директор компании «ROCKWOOL Russia»



«КИ»: Марина Александровна, оценки прошедшего 2019 года неоднозначны. В экономике – слабый рост; в строительстве – минимальный рост объемов работ в финансовых показателях, но существенный рост объемов ввода жилья (после трехлетнего спада). Оправдал ли прошедший год Ваши ожидания? Какова Ваша оценка результатов 2019 года для строительной отрасли?

М.П.: Результаты 2019 года оказались на уровне наших ожиданий. Пожалуй, единственным непредвиденным фактором для нас стало отсутствие ярко выраженной «сезонности». Традиционно «активные» летние месяцы показали средние результаты, которые – что нехарактерно – сохранились вплоть до зимы. Причиной тому множество факторов, от перехода на проектное финансирование до теплой погоды, позволяющей, к примеру, проводить монтаж фасадных работ в «плюсовые» температуры. Зима 2019-2020, несомненно, побила не только климатические, но и строительные рекорды.

Благодаря повышенному интересу жителей городов к акустическому комфорту продолжают расти объемы продаж звукоизоляционных ма-

териалов, с положительной динамикой к дальнейшему развитию. Высоким спросом пользовались материалы для утепления фасадов, кровель, техническая изоляция для трубопроводов, воздухопроводов как на промышленных объектах, так и в жилых зданиях и офисах. По-прежнему востребована теплоизоляция для частного домостроения, бесспорным лидером здесь вот уже несколько лет выступает материал из каменной ваты «ROCKWOOL СКАНДИК».

«КИ»: А какими были итоги прошедшего года для Вашей компании? Удалось ли сохранить объемы производства, улучшить финансовые показатели?

М.П.: Да, мы по-прежнему наблюдаем высокий спрос на продукты из каменной ваты, что логично: в-первых, это эффективный и долговечный материал, во-вторых – экологичный, так как производится из природного камня, в-третьих – пожаробезопасный, значит, позволит сохранить жизни людей и имущество в случае пожара. Кроме того, мы наблюдаем, что все больше потребителей обращают внимание не только на экологичность продукта, но и на безопасность его производства и дальнейшей утилизации. Только представьте, строительная отрасль потребляет почти половину всех ресурсов, добываемых каждый год, и производит треть глобальных отходов. Общество становится все более осознанным в стремлении заботиться об окружающей среде, и мы в ROCKWOOL еще в 2016 году взяли на себя обязательство выполнять 10 из 17 целей ООН в области устойчивого развития. А такой продукт, как каменная вата, который служит не менее 50 лет и который можно бесконечно перерабатывать, позволяет нам с успехом достигать поставленных целей.

Продукты ROCKWOOL, производимые на территории России, тра-

диционно поставляются на рынки Казахстана, Беларуси, Финляндии. Чтобы покрывать растущий спрос на рынках Польши и Румынии, мы поставляли материалы в эти страны и в 2019-м году. В сентябре прошлого года группа компаний ROCKWOOL открыла в Румынии свой 29-й по счету завод, что решило задачу экспорта в этот регион.

«КИ»: Насколько выросли в 2019 году цены на сырье (материалы), комплектующие, готовую продукцию, в каких секторах он оказался наиболее ощутимым? Как рост цен сказался на финансовом состоянии компаний отрасли?

М.П.: Популярность материалов из каменной ваты продолжает оставаться на высоком уровне, потому как стоимость энергоносителей постоянно растет. Каменная вата помогает добиться экономии тепловой энергии, защищает от пожаров, обеспечивает акустический комфорт. Помимо этого, она позволяет повысить рейтинг экологичности зданий по международным системам оценки LEED и BREEAM. Таким образом, энергоэффективные и пожаробезопасные здания становятся все более выгодными для своих владельцев и инвесторов.

Тем не менее, есть и неприятные моменты – растущая производственная инфляция. Она выше потребительской. Так, в прошлом году рост расходов на сырье, логистику и доставку продукции составил чуть больше 6%, а цены на энергоносители выросли почти на 10%. Безусловно, и эти факторы влияют на систему ценообразования. Для нас это комплексный подход, на который влияют не только производственные издержки. Сюда относится и развитие инноваций, поддержание продуктовой линейки, сохранение высокого уровня сервиса и экспертизы, предостав-



ление новых сервисов для клиентов и потребителей, а также инвестиционная программа.

«КИ»: *Перспективы наступившего года «20-20» оцениваются неоднозначно: говорят о проблемах в мировой экономике, военно-политических рисках и т.д. Дополнительный риск – эпидемия коронавируса. Чего Вы ждете от 2020 года? Можно ли рассчитывать на рост и в каких секторах (сегментах) рынка, или же мы входим в новый мировой кризис?*

М.П.: На текущий момент можно сказать, что мы ожидаем показатели 2020-го года на уровне 2019-го, возможно, с небольшой положительной динамикой. Строить эти прогнозы нам позволяют планы по реализации проектов реновации на государственном уровне, так же многие нацпроекты направлены на строительство объектов инфраструктуры, при этом недавно было объявлено о подготовке законодательных инициатив для сокращения сроков проектирования и строительства объектов, возводимых в рамках нацпроектов. По-прежнему активным и растущим остается сегмент частного домостроения.

Популярность решений из натуральной каменной ваты на российском рынке во многом связана с повышением требований к энергоэффективности и пожарной безопасности зданий. Помимо этого, мы видим интерес потребителей к вопросам заботы об окружающей среде и экологичности строительных материалов. Хочется отметить и рост спроса на звукоизоляцию – жители городов хотят жить в акустическом комфорте. Все это позволяет нам смотреть в будущее с оптимизмом.

«КИ»: *Поделитесь, пожалуйста, Вашими планами на 2020 год и на 2021-2022 годы. Планируется ли вывод на рынок новых видов продукции, и если «да», то каких?*

М.П.: Мы, как крупная стабильная компания, конечно, всегда ориентируемся на долгосрочную перспективу и развитие. Продолжаем инвестировать в модернизацию производственных площадок, развитие продуктов, сервисов и диджитал проектах. К примеру, запустили не имеющую аналогов на рынке теплоизоляции бесплатную образовательную платформу – Онлайн-Университет ROCKWOOL. Новый digital-проект объединил в себе

наш многолетний опыт и современный подход к дистанционному обучению. Обучение доступно в любой точке мира, в любое время, с любого устройства и для любого желающего: от профессионального строителя до частного клиента. Таким образом, заказчикам будет проще контролировать ход и качество работ, а профессионалы смогут повысить и подтвердить свою квалификацию.

Также, в фокусе компании ROCKWOOL – бережливое производство и достижение целей циркулярной экономики, во главе которой три принципа: минимизация отходов и отсутствие негативного влияния на экологию, максимальное использование производимой продукции и воспроизводство природных ресурсов. Мы инвестируем в экологические проекты: в установку современных систем ливневой канализации, в технологии, которые позволяют делать производство безотходным. Например, на всех наших заводах обрезки от плит из каменной ваты возвращаются обратно в производство. Подробностями реализации нескольких таких проектов будем рады поделиться уже в середине этого года.

Еврокомиссия окончательно отнесла диоксид титана к канцерогенам

Европейский союз 18 февраля опубликовал постановление, по которому отнес диоксид титана к канцерогенам. Об этом сообщает British Coatings Federation (Британская Федерация покрытий, BCF).

В соответствии с документом ЕС (ЕС) № 1272/2008 о классификации, маркировке и упаковке (CLP) веществ и смесей пигмент признается канцерогеном категории 2. Решение вступит в силу после переходного периода – в сентябре 2021 года. Классификация затрагивает только порошкообразную форму вещества и не относится к жидким субстанциям, содержащим пигмент.

Представители лакокрасочной отрасли, которая является крупнейшим

потребителем диоксида титана, заявили, что такое решение может оказать сильное влияние на индустрию и создать прецедент для многих других веществ с аналогичными свойствами. К примеру, под подобную классификацию могут попасть порошковые покрытия.

Генеральный директор BCF Том Боутел подверг сомнению решение Европейского союза и не согласился с ним. Он отметил, что исследование было сделано на крысах. Животные вдыхали пыль диоксида титана в больших количествах, что приводило к воспалению легких. Кроме того, крысы подвергались воздействию диоксида титана примерно в 40 раз превышаю-

щего максимальный уровень, испытываемый рабочим. Поэтому маловероятно подобное воздействие в реальности на сотрудника, работающего с диоксидом титана.

«Исследования, проводившиеся в течение многих лет, не обнаружили никакой связи между работниками, подвергающимися воздействию диоксида титана, и риском развития рака легких», – заявил Том Боутел.

После вступления решения в силу производители и поставщики будут обязаны информировать потребителей об опасности материала как канцерогена. Также предупреждение об опасности должно иметься на жидких продуктах, содержащих диоксид титана.



СТЕКЛЯННЫЙ КУПОЛ НА КРУИЗНОМ ЛАЙНЕРЕ

ЛАМИНИРУЮЩАЯ ПЛЕНКА SENTRYGLAS ОТ КОМПАНИИ TROSIFOL ПОМОГЛА СОЗДАТЬ УНИКАЛЬНОЕ ПРОСТРАНСТВО SKYDOME НА СОВРЕМЕННОМ КРУИЗНОМ ЛАЙНЕРЕ

Согласно исследованиям, спрос на круизы за последние пять лет возрос более чем на 20 %, а общее количество пассажиров, проводящих время в море, приближается к 30 млн. человек в год.

Несложно понять причину столь высокой популярности этого вида отдыха. Существуют круизные пакеты, охватывающие почти все туристические направления: от фьордов Норвегии до солнечных пляжей Карибских островов. Появление более доступных пакетных предложений только поспособствовало возрастанию спроса.

Увеличение пассажиропотока привело к строительству новых судов, поскольку ведущие круизные компании стремятся расширить свою долю на рынке. Но как им удастся конкурировать в сфере, где выбор предложений постоянно увеличивается?

В дополнение к более экзотическим маршрутам, пакетам «все вклю-

чено» и интересным береговым экскурсиям многие круизные компании стремятся сделать жизнь на борту более роскошной и особенной, создавая отличительные особенности и условия, которые позволяют выделиться на рынке.

Пожалуй, одной из самых примечательных среди предстоящих новинок является лайнер Iona компании P&O Cruises, который наряду с первой на море винокурней предлагает уникальное пространство SkyDome на палубах 16 и 17. SkyDome включает в себя плавательный бассейн, который по ночам превращается в сцену, а также стеклянную купольную крышу, которая создает комфортный климат и при этом открывает гостям потрясающие виды.

С учетом самых разнообразных метеорологических и климатических условий, в которых предстоит побывать купольной крыше, неудивительно, что разработчики и дизайнеры использовали прослойки ионопласта

Владелец судна: P&O Cruises.

Судостроительная компания:

Meyer Werft

Проект судна: Partner Ship Design

Проект купола: Eckersley

O'Callaghan

Архитектурное бюро:

Мартин Фрэнсис (Martin Francis)

Разработка технологии и монтаж купола: Frener & Reifer

SentryGlas, разработанного компанией Trosifol, которые стали самым надежным решением для этой потрясающей инженерной задумки.

Грэм Култ (Graham Coult), технический директор компании Eckersley O'Callaghan, которая занималась проектированием конструкции купола, пояснил: «Мы выбрали SentryGlas, поскольку это решение обеспечивает необходимую для проекта жесткость, особенно при создании стеклянного композита, используемого для купола. Нам необходимо было учесть



Стеклянный купол SkyDome на круизном лайнере Iona.



Одной из самых примечательных новинок сезона станет лайнер Iona компании P&O Cruises.

повышенные температуры и прочие экстремальные погодные условия. Кстати, снегопад, например, не представлял для нас проблемы, в отличие от града. Поэтому мы испытывали прочность многослойной конструкции, обстреливая ее мячами для гольфа из воздушной пушки».

«SentryGlas идеально подходит для подобных применений благодаря повышенной жесткости и отличному послеаварийному поведению при высоких температурах, – продолжает он. – Ведь судно может оказаться в бесчисленных погодных ус-

ловиях, которые сложно просчитать, поэтому из доступных на рынке вариантов промежуточных слоев мы выбрали тот, который может выстоять при самых разных состояниях внешней среды».

Впечатляющий эллиптический купол площадью 970 кв. м (10441 кв. футов) и весом 115 тонн спроектирован, изготовлен и установлен компанией Frener & Reifer. При длине 41 м (134,5 фута) и ширине 29 м (95 футов) в центральной части он возвышается на 4 м (13 футов). По данным Frener & Reifer, купол был собран не-

посредственно рядом с судном на верфи Папенбурга, а затем поднят на 18-ю палубу одним движением с помощью 750-тонного крана.

Опорная конструкция купола изготовлена с использованием сетчатой панели, составленной из полых прямоугольных профилей. Остекление включает 340 ламинированных панелей, 170 из которых имеют различные формы и размеры. Каждая панель состоит из закаленного стекла толщиной 8 мм (0,31 дюйм), слоя аргона, термоупрочненного (HS) стекла толщиной 6 мм (0,23 дюйма), SentryGlas на 1,52 мм (0,06 дюйма) и 6-миллиметрового HS-стекла. На вторую поверхность нанесено высокоэффективное покрытие.

В беседе с P&O Cruises Иэн Лэнгхэм (Ian Langham), заместитель директора Eckersley O'Callaghan, пояснил: «SkyDome является первой конструкцией в своем роде, поэтому мы подходили к этому проекту с пониманием того, что пытаемся создать нечто совершенно новое. Такая перспектива может звучать пугающе, но как инженеры мы привыкли к подобным ситуациям. У нас смелое видение в отношении таких проектов, как SkyDome, а благодаря тщательному



Купол над SkyDome обещает стать одной из наиболее выдающихся достопримечательностей лайнера Iona, обеспечивая волшебное пространство для отдыха гостей.



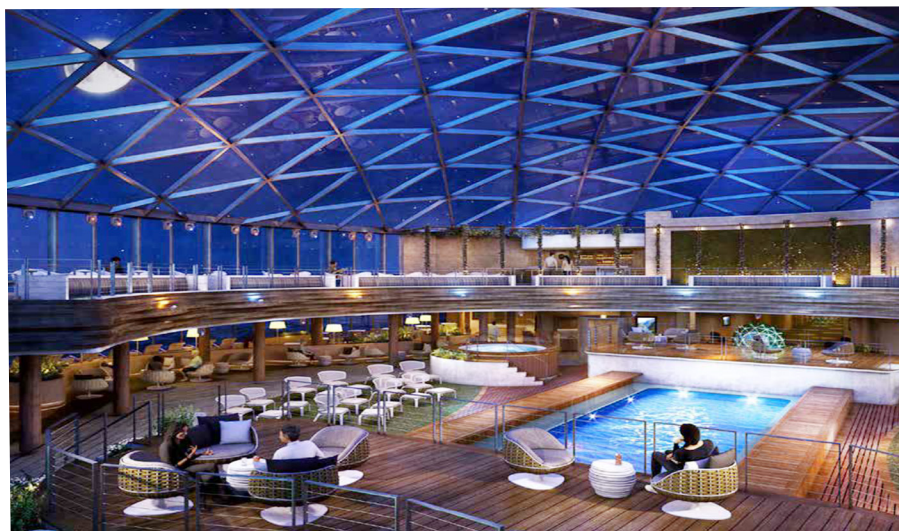
Купол SkyDome был собран непосредственно рядом с судном на верфи Папенбурга, а затем поднят на 18-ю палубу одним движением.

анализу и испытаниям, мы делаем возможной их реализацию».

«Здания представляют собой относительно статичные объекты, а круизный лайнер движется, – добавляет он. – И каждый компонент конструкции должен учитывать это движение. Это означает, что в отличие от фиксированного крепления, SkyDome может немного перемещаться в некоторых зонах опоры. Нам пришлось подумать о том, какой вид стекла будет наиболее подходящим и какие покрытия следует наносить на стекло».

Президент P&O Cruises Пол Ладлоу (Paul Ludlow) заявил: «SkyDome обещает стать одной из ведущих

достопримечательностей лайнера Iona, обеспечивая гостям волшебное пространство для отдыха, в котором можно приятно провести время в любую погоду. Я уверен, что благодаря потрясающему виду на океан днем и на звездное небо ночью, это необыкновенное место будет пользоваться популярностью среди всех наших гостей, как жаворонков, так и сов. SkyDome предлагает солнечные ванны, плавание, обеды и танцы в одном современном и эффектном с визуальной точки зрения месте, которое высоко поднимет планку среди пространств для развлечений на море». Лайнер Iona в настоящее время строится на



Стеклянный купол SkyDome на круизном лайнере Iona ночью

Trosifol является мировым лидером по производству пленок из ПВХ и ионопласта для многослойного безопасного стекла для архитектурных проектов.

Широчайший ассортимент продукции Trosifol включает следующие инновационные решения:

- **Structural:** ПВХ-пленки Trosifol Extra Stiff (ES) и ионопластовый SentryGlas.
- **Acoustic:** звукоизолирующие многослойные и однослойные панели Trosifol SC.
- **UV Control:** от полной защиты от ультрафиолетового излучения до естественной передачи.
- **UltraClear:** самый низкий индекс желтизны в отрасли.
- **Decorative & Design:** черно-белые и цветные пленки, пленки с цифровой печатью.

верфи Meyer Werft в немецком городе Папенбурге и будет спущен на воду в мае 2020 года.

В ситуациях, когда необходимо учитывать множество переменных, не все из которых можно точно смоделировать, инженеры склонны полагаться на проверенные решения, отлично зарекомендовавшие себя в различных сферах применения с высокими требованиями. Именно по этой причине SentryGlas был выбран в качестве промежуточного слоя для множества видов остекления во всем мире, наиболее впечатляющих как с конструктивной, так и с эстетической точки зрения. По мере появления все новых применений высокоэффективной пленки растет свобода дизайнеров и архитекторов в использовании стекла во всей его красе, не умаляющая их уверенности в том, что его жесткость и прочность обеспечивают безопасность обитателей, не мешая любоваться живописными видами.

Источник: www.trosifol.com.



КОМПЛЕКС ЦЕНТРА ЗЕЛЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В НУР-СУЛТАНЕ

Комплекс зданий Международного центра зеленых технологий и инвестиционных проектов в столице Казахстана городе Нур-Султан (ранее Астана) первоначально представлял собой выставочный комплекс, созданный к Международной выставке «Астана-ЭКСПО 2017».

По поручению Первого Президента Республики Казахстан Нурсултана Назарбаева, в рамках инициативы, озвученной в сентябре 2015 года в ходе 70-й Генеральной Ассамблеи ООН, на базе инфраструктуры и наследия выставки «Астана-ЭКСПО 2017» постановлением Правительства РК от 27 апреля 2018 г. было создано НАО «Международный центр зеленых технологий и инвестиционных проектов». Центр, действующий под эгидой ООН, был представлен мировой общественности 17 мая 2018 года как место проведения Астанинского экономического форума «Global Challenges Summit 2018».



На базе Центра функционирует международный технопарк IT-стартапов, объединяющий «под одной крышей» предпринимателей, IT-специалистов и инвесторов из многих стран мира.

Нурсултан Назарбаев в своем выступлении при открытии комплекса подчеркнул, что интерес его страны к «зеленым» технологиям – часть общего процесса модернизации, в котором

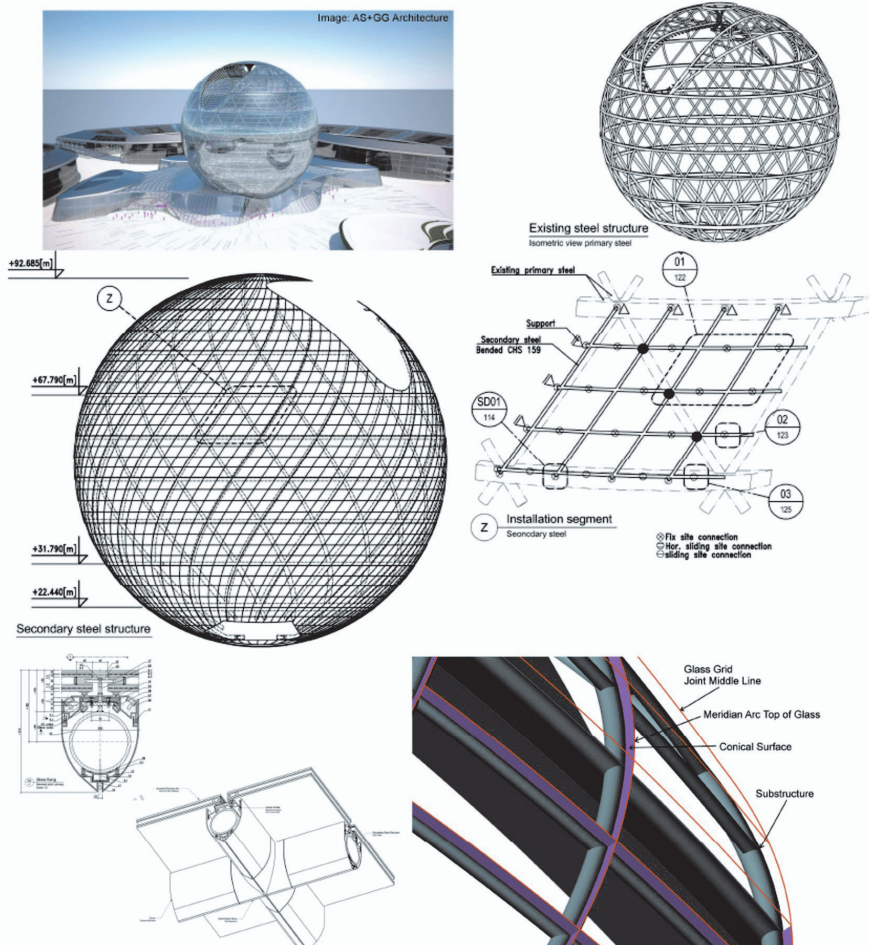




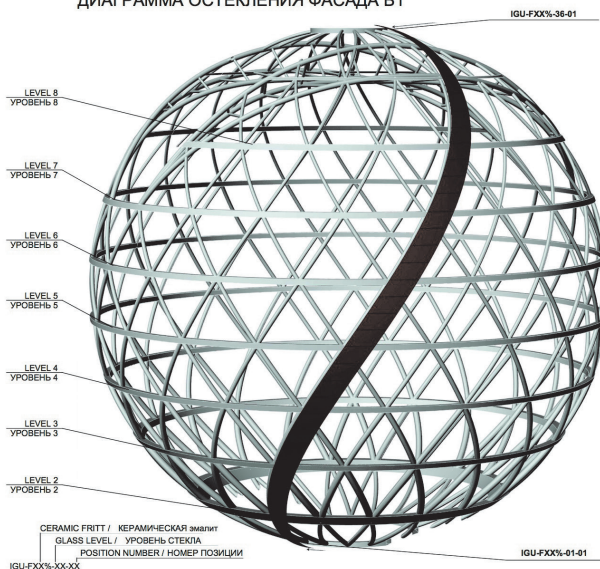
традиции сочетаются с инновациями. Общая площадь комплекса составляет 172 га, включая 25 га, на которых расположились выставочные павильоны. Центральным объектом комплекса и его символом является павильон «Нур Алем» («Сияющий мир»), построенный с учетом принципов концепции устойчивого развития. Его уникальная и привлекающая внимание форма шара – оболочка, спроектированная с использованием инновационных технологий, позволяющих уменьшить как теплопотери здания, так и нагрев под воздействием прямых солнечных лучей. В рамках концепции энергосбережения и повышения энергетической эффективности, павильон оснащен комплексными энергоэффективными системами, включая солнечные батареи.

В 2012 году победителем международного конкурса архитектурных проектов главного символа выставки «Астана-ЭКСПО 2017» – здания «Сияющий Мир» – стала чикагская компания «Adrian Smith + Gordon Gill Architecture LLP», известная своим участием в проектах «Бурж Халифа» в ОАЭ и «Кингдом Тауэрс» в Саудовской Аравии. Авторы архитектурной концепции не стали акцентировать внимание на национальных мотивах, а предложили реализовать общие тенденции в современной архитектуре, основанные на высоких технологиях. Тем более, что у казахского народа нет устойчивых многовековых архитектурных традиций. Нация сегодня ищет свой путь. За прошедшие годы именно Астана (теперь Нур-Султан), как новая столица нового государства относительно новой нации, попыталась сделать в этом направлении рывок, формируя самобытные архитектурные национально-культурные ментальности в стекле и камне.

Авторы архитектурной концепции сконцентрировались на общих концептуальных смыслах самого форума «ЭКСПО 2017» – энергетике. Основным источником энергии для комплекса зданий должна была стать солнечная энергия, а архитектурной доминантой комплекса зданием – павильон «Сияющий Мир», увенчанный цельностеклянным шаром «Сферы» высотой в 7 этажей и диаметром 80 метров. По замыс-



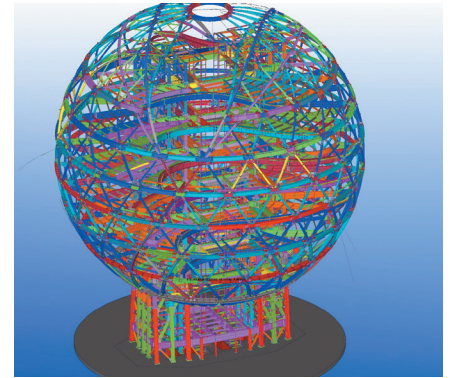
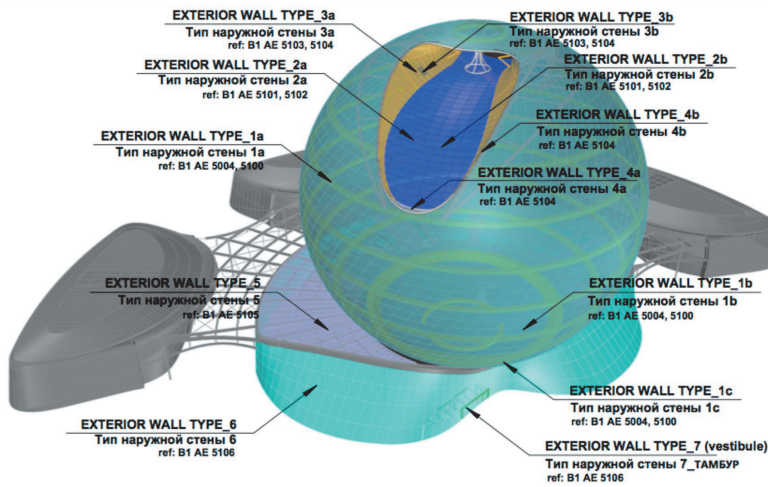
B1 FACADE GLAZING DIAGRAM / ДИАГРАММА ОСТЕКЛЕНИЯ ФАСАДА В1



лу авторов проекта, «Сияющий Мир» – это символ жизни, вокруг которого все организуется, к которому все тянется. В соответствии с проектом, достигнута экономия 48% энергии – за счет архитектуры здания, дизайна его конту-

ров, энергосберегающих материалов и панелей. По сути, это здание является полностью энергоэффективным.

Руководитель компании «Adrian Smith + Gordon Gill Architecture LLP» Андриан Смит отметил: «В строитель-

EXTERIOR WALL TYPES DIAGRAM/ ТИПЫ НАРУЖНЫХ СТЕН B1


оболочка общей площадью 23 тыс. кв. м, состоящая из 4600 стеклянных панелей. Каждая из этих панелей представляет собой однокамерный стеклопакет, состоящий из двух многослойных стекло-триплексов, одно из которых – с покрытием Guardian SunGuard SNX 50/23. Это покрытие обладает селективностью мирового класса – оно пропускает максимальное количество естественного света при значительном снижении уровня поступления солнечного тепла. Стеклянная оболочка позволила эффективно изолировать здание от перепадов температуры и влияния постороннего шума.

По словам менеджера по архитектурным проектам Guardian Glass Андрея Рыбина, «Сфера» стала наиболее сложным с точки зрения возведения зданием, причем продукция компании Guardian удовлетворила всем основным параметрам: «Такой объект, как «Сфера», нуждался в хорошей солнцезащите и одновременно в макси-

стве «Сферы» применены прочные высокотехнологичные стекла с двойным слоем, которые позволят изолировать здание от внешней температуры и звука. Подобная технология использована при проектировании правительственного здания в столице Южной Кореи – Сеуле. «Сфера» состоит из трех частей: основы, металлической оболочки и вантовых конструкций. Одна из особенностей сооружения – отсутствие стилобатной части. Основание сразу переходит в кольцевую балку, которая находится на высоте 40 метров от земли и поддерживает всю внешнюю оболочку. Балка не лежит на колоннах, а подвешена при помощи восьми вантовых конструкций, каждый из которых испытывает нагрузку от 2 до 8 тысяч тонн. На стальной основе закреплены стеклянные панели ромбовидной формы, их изготовление и монтаж оказались беспрецедентно сложным. Потребовались огромные усилия, чтобы найти подходящую печь, в которой можно было бы изогнуть стекло, транспортировать его так, чтобы оно не разбилось, и смонтировать под требуемыми углами. Если бы мы использовали простое стекло, вы бы не любовались сейчас идеальной сферой. А она идеальна, и все потому, что мы сумели изогнуть стекло сферически. Само по себе это не новость: технология моллирования позволяет создать стекло с цилиндрической и

сферической поверхностью (с первой работать легче), но в данном проекте это было невозможно, так как форма и размеры стекла уникальны. Нам нужны были 2526 панелей с двусторонне изогнутой формой, размер каждой панели 4х5 метров, а вес – 750 кг. Мы нашли в мире только одного производителя – Sunglass (Италия), который взялся закалить и изогнуть такое стекло. Мы сделали то, чего никогда не делали прежде».

Остекление сложной конструкции «Сферы» разрабатывало конструкторское бюро Вернера Зобека (Штутгарт). Ее идеальную форму обеспечивает, в первую очередь, стеклянная





Уже сейчас можно сказать, что «Сфера» стала узнаваемым брендом Республики Казахстан, таким же, как Сиднейская опера и Эйфелева башня. Принципиально важно, что и сама «Сфера» и почти вся остальная инфраструктура, созданные к выставке «ЭКСПО 2017», активно используются и после ее окончания. Кроме Международного центра по развитию «зеленых» технологий и инвестиционных проектов, действующего под эгидой ООН На ее базе начал работать Международный технопарк IT-стартапов, который объединяет «под одной крышей» предпринимателей, IT-специалистов и инвесторов из многих стран мира. С 2018 года начал работу новый Международный финансовый центр «Астана» – своеобразный финансово-инновационный хаб между разными регионами Азии и остального мира, экономически почти экстерриториальный, управляемый на основе британского делового права.

Кроме того, на базе выставочных площадей был создан «Образовательный центр развития человеческих ресурсов», ставящий целью «идентификацию возможностей самовыражения человека, его профессиональных навыков и поисков их применения в жизни». При этом часть коммерческих павильонов передана на возмездной основе предпринимателям, которые организовали там различных сервисы для обслуживания всего сложного многофункционального комплекса и его посетителей.

мальном светопропускании. Поэтому архитекторы использовали здесь однокамерный стеклопакет с двумя триплексами, где один из триплексов имел уникальное напыляемое покрытие Guardian SunGuard SNX 50/23, находящееся внутри стеклопакета».

«Сфера» венчает слегка изогнутую крышу центрального входа в комплекс «Сияющий Мир». Вокруг расположены четыре павильона выставки, кровли которых были выполнены компанией Kalzip. Для покрытия были использованы алюминиевые прямые листы Kalzip

65/400 и конические листы Kalzip 65, установленные на клип-опорах E 160.

Еще одна особенность «Сферы» – ветрогенераторы. Раньше вентиляторы никогда не встраивали в объем здания, впервые технологию применили в Астане. Для того, чтобы реализовать проект, архитекторы моделировали воронку в Revit, чтобы «поймать» лучшее направление ветров. Конструкцию «одежи» в фотоэлектрические панели: они наглядно показывают, как могут работать возобновляемые источники энергии в городе.

РЕКОРДЫ РОССИЙСКОГО ЭКСПОРТА СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ И ИЗДЕЛИЙ В 2019 ГОДУ

Строительные материалы и изделия не образуют отдельной группировки видов продукции во внешнеторговой статистике. Чаще всего под экспортом/импортом стройматериалов понимают данные по группам ТН ВЭД 68-70, включающим неметаллическую минеральную продукцию (керамику, стекло, изделия из камня и т. п.) различного назначения: строительную, промышленную, бытовую и т. д. Детализация данных ФТС позволяет формировать более корректные отраслевые группы; при включении в состав стройматериалов

готовой строительной продукции других отраслей (например, строительных изделий из пластмасс или дерева) и минерального сырья получаем группу продукции, совокупный объем экспорта которой в 2019 году составил \$ 2-2,5 млрд.

Российский экспорт строительной продукции находится на рекордном уровне в стоимостном выражении. Ниже рассматриваются наиболее интересные позиции в российском экспорте строительных материалов и изделий в количе-

ственном выражении. Товары расположены по убыванию стоимости.

Экспорт битумных кровельных материалов и схожих материалов на основе битума в 2019 г. вырос на 7,7% – до 495 тыс. тонн (рис. 1). Это очередной исторический максимум, причем за последние 10 лет поставки лишь однажды не показали роста. В стоимостном выражении экспорт составил \$ 192 млн. (+12%). Последние несколько лет Россия занимает второе место в мире по экспорту битумных строительных материалов, уступая только США. При этом у США в 2019 г. поставки на самый удобный рынок (в Канаду) составили 439 из 555 тыс. тонн (79%), тогда как у России в ЕАЭС – только 88 из 495 тыс. тонн (18%).

Экспорт асбеста в 2019 год вырос на 4,5% – до 652 тыс. тонн. Это лучший результат за последние 7 лет. При этом четвертый год подряд фиксируется рост поставок – серьезное достижение на фоне «безасбестовых» стандартов, навязываемых «Западом» развивающимся странам, и стабильного снижения глобального спроса на асбест. Исторический рекорд поставок асбеста из России был зафиксирован в 2012 году – 845 тыс. тонн, СССР во второй половине 1970-х гг. «на пике» вывозил свыше 600 тыс. тонн. В стоимостном выражении экспорт составил \$ 188 млн. (+9,8%). Россия является мировым лидером по экспорту асбеста с 1997 года.

Экспорт облицовочной плитки и другой отделочной керамики в 2019 г. вырос на 1,3% – до 416 тыс. тонн (рис. 3). Это второй результат в истории, уступающий только рекорду 2016 г. (426 тыс. тонн). В стоимостном выражении экспорт составил \$ 146 млн. (+1,3%).

Экспорт сборных строительных конструкций в 2019 г. вырос на 0,4% и составил 53 тыс. тонн (с корректировкой данных по Казахстану в 2018



Рис. 1. Российский экспорт битумных материалов (кровельных и др.), тыс. тонн

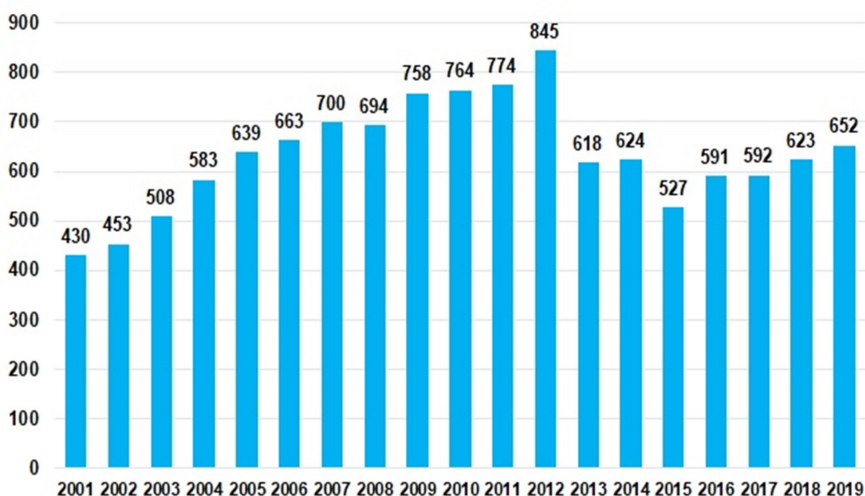


Рис. 2. Российский экспорт асбеста, тыс. тонн



Рис. 3. Российский экспорт отделочной керамики (плитка и др.), тыс. тонн

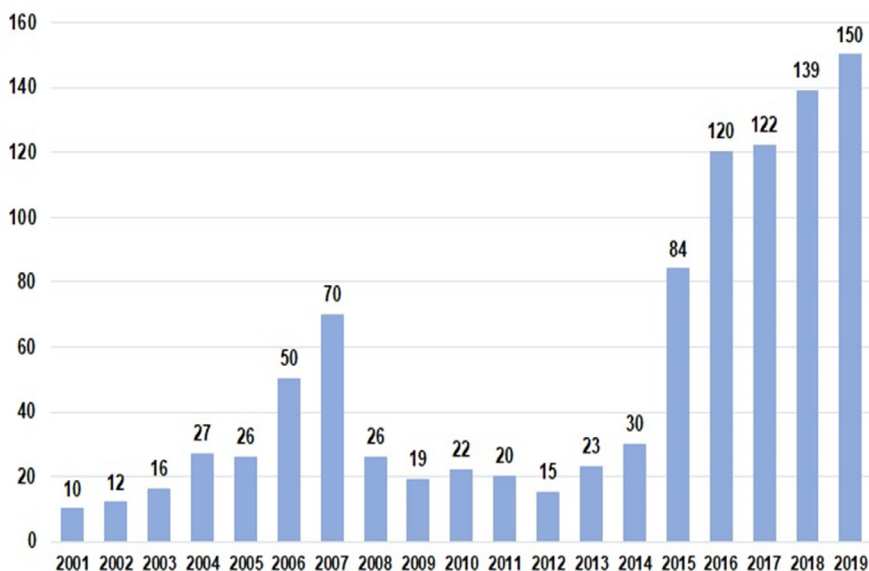


Рис. 4. Российский экспорт строительных смесей, тыс. тонн

г.). Это максимальный показатель с 1997 г. В стоимостном выражении экспорт составил \$ 111 млн. (+32%), превзойдя лучший в новейшей истории России результат 2012 г. (\$ 106 млн.).

Экспорт безопасного стекла в 2019 г. вырос на 1,8% и составил 41,5 тыс. тонн (с корректировкой данных по Казахстану в 2018 г.). Четвертый год подряд обновляется исторический максимум, до 2016 г. поставки не превышали 15 тыс. тонн. В стоимостном выражении экспорт составил \$ 80,3 млн. (-2,5%).

Примерно 60% количественных поставок и около 85% стоимостных формирует стекло для транспортных средств.

Экспорт полимерных покрытий для стен, пола и потолка в 2019 г. вырос на 6,3% – до 44,7 тыс. тонн. Это новый исторический максимум, рост идет четвертый год подряд. В стоимостном выражении экспорт составил \$ 71,7 млн. (+2,6%).

Экспорт строительных смесей в 2019 г. вырос на 7,6% – до 150 тыс. тонн. Это очередной исторический максимум, рост происходит седь-

мой год подряд (рис. 4). В стоимостном выражении экспорт составил \$ 58,1 млн. (+8,8%). В мире по экспорту строительных смесей Россия находится в начале второго десятка стран.

Экспорт керамической сантехники в 2019 г. вырос на 13% – до 41,6 тыс. тонн. Это очередной рекорд в новейшей истории России. Рост фиксируется восьмой год подряд, за это время поставки увеличились в 4 раза. В стоимостном выражении экспорт составил \$ 50,9 млн. (+12,6%).

Экспорт линолеума и схожих покрытий в 2019 г. вырос на 30% – до 14,9 тыс. тонн. Это третий результат за последние 25 лет, уступающий только показателям 2009 г. (17 тыс. тонн) и 2007 г. (15,7 тыс. тонн). В стоимостном выражении экспорт составил \$ 23,3 млн. (+35%).

Экспорт зеркал в 2019 г. вырос на 12,8% – до 39,9 тыс. тонн. Это новый исторический максимум, превзошедший пик 2017 г. (36,2 тыс. тонн). Существенные поставки этой продукции начались только в 2005 г. В стоимостном выражении экспорт составил \$ 23,2 млн. (+13,3%). По оценке, в 2019 г. Россия поднялась на шестое место в мире по экспорту зеркал.

Экспорт пластмассовой сантехники в 2019 г. вырос на 2,3% – до 4,8 тыс. тонн. Это новый исторический максимум, рост идет четвертый год подряд. В стоимостном выражении экспорт составил \$ 18,6 млн. (+4,7%).

Экспорт извести в 2019 г. вырос на 17,4% – до 183 тыс. тонн. Это лучший результат, как минимум, с середины 90-х гг. (более ранних данных нет), значительный прирост фиксируется четвертый год подряд. В стоимостном выражении экспорт составил \$ 14 млн. (+13,9%).

Экспорт строительного кирпича и схожих керамических изделий в 2019 г. вырос на 17,7% – до 148 тыс. тонн. Это лучший результат как минимум с середины 90-х годов (более ранних данных нет), прежний пик 2006 г. равнялся 137 тыс. т, а в начале 2010-х гг. поставки колебались в пределах 25-35 тыс. тонн. В стои-



мостном выражении экспорт составил \$ 13,2 млн. (+44%).

Экспорт цементно-стружечных плит в 2019 г. вырос на 37% – до 35,9 тыс. т. Это лучший результат в новейшей истории России. В стоимостном выражении экспорт составил \$ 12,4 млн. (+26%). По оценке, в 2019 г. Россия поднялась на восьмое место в мире по экспорту цементно-стружечных плит.

Экспорт глины в 2019 г. вырос на 9,2% – до 69 тыс. тонн. Это лучший результат как минимум с 1996 г. (более ранние данные отсутствуют). В стоимостном выражении экспорт составил \$ 9,8 млн. (+55%).

Экспорт гипса в 2019 г. вырос на 37% – до 250 тыс. тонн. Это лучший результат, как минимум, с середины 90-х гг. (более ранних данных нет). В стоимостном выражении экспорт составил \$ 9,5 млн. (+29%).

Также представим информацию по готовой продукции строительного

или преимущественно строительного назначения, рассмотренную ранее в других отраслевых обзорах.

Экспорт конструкций из черных металлов в 2019 г. вырос на 8,6% – до 264 тыс. тонн, что является вторым результатом за последние 26 лет, уступающим только максимуму 2015 г. (283 тыс. т). В стоимостном выражении экспорт составил \$ 546 млн. (+11,5%). Кроме того, рекордные 17,5 тыс. тонн составил экспорт шпунтовых конструкций, увеличившийся почти в 3 раза.

Экспорт деревянных строительных изделий в 2019 г. вырос на 16,5% – до 290 тыс. тонн. Это очередной исторический максимум, рост идет десятый год подряд. В стоимостном выражении экспорт составил рекордные \$ 303 млн. (+13,6%).

Экспорт лаков и красок в 2019 г. вырос на 10,9% – до 90 тыс. тонн. Это лучший результат за период с

1994 г. (возможно, более высокими могли быть поставки только в 1992 г., но точные данные отсутствуют). В стоимостном выражении экспорт составил \$ 135 млн. (+12,1%).

Экспорт строительных изделий из пластмасс в 2019 г. вырос на 12,3% – до 62,1 тыс. тонн. Восьмой год подряд обновляется исторический максимум, за это время поставки возросли в 3,6 раза; до середины 2000-х гг. экспорта этой продукции практически не было. В стоимостном выражении экспорт составил рекордные \$ 125 млн. (+18,6%).

Экспорт обоев в 2019 г. вырос на 13,9% – до 25,9 тыс. тонн. Это очередной исторический максимум, рост идет пятый год подряд. В стоимостном выражении экспорт составил рекордные \$ 102 млн. (+13,9%).

<https://sdelanounas.ru/>

Segezha Group внедряет цифровую платформу управления европейскими активами на базе SAP Business One

Segezha Group (входит в АФК «Система») продолжает проекты цифровой трансформации в контуре управления компании, об этом сообщает корпоративная пресс-служба.

В Бухаресте состоялось стартовое совещание по проекту цифровой трансформации и внедрения комплексной системы управления активами Segezha Group в Европе на базе SAP Business One. Проект по внедрению и замене ERP на заводах Segezha Packaging включает все ключевые модули для планирования и организации основных бизнес-процессов, встроенную аналитику и набор инновационных инструментов для управления бизнесом.

«Проект уникальн по процессному и функциональному охвату, — отметил вице-президент по информационным технологиям и автоматизации процессов Segezha Group

Павел Вахнин. — Внедряемая система управления предназначена для достижения многих организационных целей, включая совершенствование бизнес-процессов на основе лучших отраслевых практик и гибкость в удовлетворении меняющихся потребностей руководства, персонала заводов и других заинтересованных сторон».

В результате внедрения SAP Business One компания планирует достичь унификации и стандартизации процессов на всех заводах в Европе, включая Германию, Данию, Голландию, Италию, Турцию, Чехию и Румынию. В первую очередь изменения коснутся заводов группы компаний в Румынии (Segezha Packaging S.R.L.) и Турции (Segezha Ambalaj Sanayi Ve Ticaret Anonim Sirketi), где намечено заменить существующие системы с сохранением националь-

ных правовых, нормативных, финансовых и других требований к локализации. Затем обновление функционала последует на заводе в Нидерландах (Segezha Packaging B.V.).

Цифровая трансформация западных активов Segezha Group предусматривает повышение финансовой ответственности и более широкое участие персонала в управлении ресурсами, увеличение надежности и эффективности производства за счет автоматизации ручных процессов, а также внутреннюю и внешнюю прозрачность.

Решение SAP Business One выбрали и успешно применяют компании в 170-ти странах мира. Благодаря цифровой трансформации, процессы управления производством, снабжением, сбытом и транспортировкой объединяются на базе единой платформы.



ВОДОТВОДНЫЕ СИСТЕМЫ ИЗ ПВХ

КРАТКИЙ ОБЗОР

Материалы и изделия из ПВХ (поливинилхлорид) находят все более разнообразное применение в строительстве: оконные рамы, сайдинг, стеновые панели, трубы, кровельные и напольные покрытия, широкий спектр отделочных материалов и т. д. Их применение для устройства крыш ассоциируется, в первую очередь, с кровельными мембранами, предназначенными для создания кровельных покрытий. Ниже речь пойдет о менее известной области применения, а именно – о таком быстрорастущем секторе, как водоотводные системы из ПВХ.

Водоотводные системы

Все водоотводные системы по





и литья под давлением. Кронштей-

или из
ниро-
е эле-
море-

ВХ об-
срав-
емами

ньший

стью к
атмос-

с уме-
ехани-
ние от
водо-
оздей-

и по-
ах, ко-
ответ-
собен-
и этом
стью к

фика-

иней-
росточ-
йстви-
беспе-
х эле-

ВХ при
ловий
ю (ус-
лет, т.
нению
ми си-
анной
ти они
темам
тием.
ь в ви-
ерного
о под-
раща-
ужбы.
ти вне
росточ-
о они
онтаж

Ри
Ис

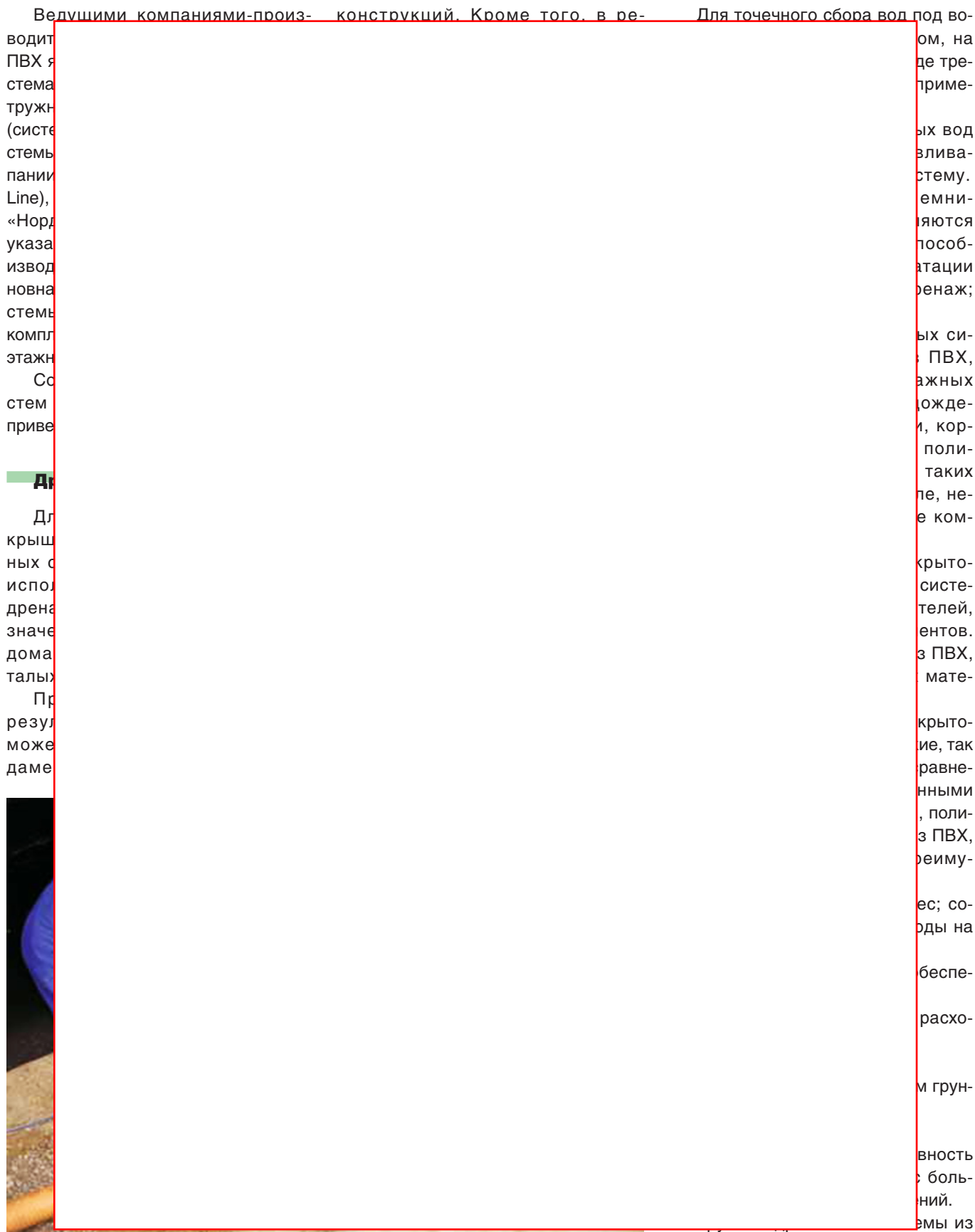
Ри
Ис

нос
(нап
Е

ного материала для изготовления водосточных систем используется

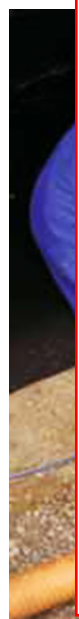
ки) изготавливаются из композиций на основе ПВХ методами экструзии

требует высокой квалификации подрядчиков.



Ведущими компаниями-произ- водит ПВХ я стема тружн (систе стемь пании Line), «Норд указа извод новна стемь компл этажн Со стем приве

Др
Дл крыш ных с испол дрена значе дома тальх Пр резул може даме



Для точечного сбора вод под во ом, на де тре приме- ых вод злива- стему. емни- яются пособ- атации дренаж; ых си- ПВХ, ажных дожде- и, кор- поли- таких ле, не е ком- крыто- систе- телей, ентов. з ПВХ, мате- крыто- ие, так равне- нными , поли- з ПВХ, реиму- ес; со- оды на беспре- расхо- м грун- вность ; боль- ний. змы из

Рис. 4. Дренажная система Wavin
Источник: <http://wavin.ru/>

ПВХ на российский рынок поставля- ет, в частности, компания Wavin (рис. 4).



УВАЖАЕМЫЕ ДАМЫ И ГОСПОДА!

ПРЕДЛАГАЕМ ВАМ НА ВЫБОР НЕСКОЛЬКО РАЗЛИЧНЫХ ВАРИАНТОВ ПОДПИСКА НА СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ ИЗДАНИЯ

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

СТОИМОСТЬ ГОДОВОЙ ПОДПИСКА НА 2020 ГОД

Наименование издания	Стоимость годовой подписки с учетом рассылки и НДС за один комплект		Скидки при подписке более, чем за 2 комплекта, %				
			Количество комплектов				
	Для подписчиков РФ, руб.	Для зарубежных подписчиков, евро	2-8	9-20	21-50	51-100	свыше 100
«Окна и Двери» (6 номеров)	4500	100	15	20	24	27	30
«Кровля и Изоляция» (4 номера)	3000	55					
«Фасадные системы» (4 номера)	3000	55					

Все подписчики на печатные версии имеют доступ к электронным журналам.

Оплату можно выполнить через Яндекс-Деньги или Сберкассу.

При оформлении подписки на все три издания (по одному комплекту) установлена общая скидка – 20%.
Итого сумма годовой подписки (для подписчиков РФ): – 8400 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-info.com

Реклама на сайте www.ssk-inform.ru



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

ЖУРНАЛЫ

«ФАСАДНЫЕ СИСТЕМЫ»

«КРОВЛЯ И ИЗОЛЯЦИЯ»

«ОКНА И ДВЕРИ»



Современные
Строительные
Конструкции

1 (34)
2020

КРОВЛЯ И ИЗОЛЯЦИЯ
№ 1 (167)
ФАСАДНЫЕ СИСТЕМЫ
№ 1 (49)
ОКНА И ДВЕРИ
№ 2 (206)



АНАЛИТИЧЕСКИЕ ОТЧЕТЫ

«Российская тысяча.
Ведущие производители оконных
и фасадных конструкций»

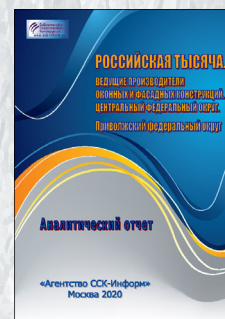
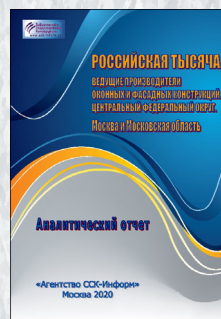
«Российский оконно-фасадный рынок.
Итоги развития и перспективы»

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

«Производители ПВХ-профилей в России»

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

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



СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ СПЕЦИАЛИСТОВ

По вопросам подписки и распространения просим обращаться:
Тел./факс: +7 (499) 177-1807. Тел.: +7 (967) 060-7117
E-mail: com@ssk-inform.com
Сайт: www.ssk-inform.ru