



СОВРЕМЕННЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ КОНСТРУКЦИИ

www.ssk-inform.ru

ОКНА И ДВЕРИ

3

(165)

2013



РЕЙТИНГ: РЕГИОНАЛЬНЫЕ ЛИДЕРЫ




Издается с 1997 года



Окна **exprof** —
здоровье вашего дома!

ТЕХНОЛОГИЯ

БЕЗ СБОЕВ И ОТКАЗОВ

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

Компания «ЭксПроф»

625061, г. Тюмень, ул. Производственная, 25, Тел. (3452) 77-16-11

www.exprof.ru



современные
строительные
конструкции

ОКНА И ДВЕРИ
СТЕНЫ И ФАСАДЫ
КРОВЛЯ И ИЗОЛЯЦИЯ
ФАСАДНЫЕ СИСТЕМЫ

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

Редакция:

109129, Москва, 8-я ул. Текстильщиков, 13, корп. 2
(м. «Текстильщики»)
Тел./факс: (495) 638-5248 (многокан.)
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.: (495) 638-5248 (многокан.), info@ssk-inform.ru

в наших представительствах:

г. Ростов-на-Дону, т. (8632) 34-27-68;

г. Новосибирск, т/ф. (3832) 22-29-56, sv97@mail.ru;

г. Стамбул, т. + 90 216 472 7264;

ф. + 90 216 456 0125, pencere@mail.koc.net

в компании «Интер-Почта»:

г. Москва, т. (495) 500-0060, www.interpochta.ru

г. Краснодар, т. (861) 210-9000

в агентстве «Коммерсант-Курьер»: www.komcur.ru,

г. Казань, т. (843) 291-0999, kazan@komcur.ru;

г. Уфа, т. (3472), т/ф. 25-3735, ufa@komcur.ru;

г. Волгоград, т. (8442) 49-23-12, volga@komcur.ru;

г. Пермь, т. (342) 240-81-02, 240-89-70,

permi@komcur.ru;

г. Набережные Челны, т. (8552) 59-82-93,

59-41-45, chelny@komcur.ru;

г. Саратов, т. (8452) 51-61-77, т/ф. 51-61-91,

saratov@komcur.ru;

г. Самара, т. (846) 224-46-35, 265-41-64,

260-04-73, samara@komcur.ru;

г. Тольятти, т. (8482) 20-62-64, togliatti@komcur.ru;

г. Оренбург, т. (3532) 58-11-52, 58-90-15,

orenburg@komcur.ru;

г. Ижевск, т. (3412) 911-967; 911-965,

izhevsk@komcur.ru;

г. Чебоксары, т. (8352) 502-888; 503-089,

cheboksar@komcur.ru;

г. Нижний Новгород, т. (8312) 78-52-47,

78-52-48, nnovgorod@komcur.ru;

г. Ульяновск, т. (8422) 38-47-24, uln@komcur.ru

г. Альметьевск, т. (8553) 37-17-26,

komcuralmet@rambler.ru

г. Йошкар-Ола, т. (8362) 45-32-50, mari-el@komcur.ru

г. Волжский, т. (8443) 39-85-35, viz@komcur.ru

Редакция не несет ответственности за содержание рекламных объявлений и достоверность представленной фирмами информации. Редакция оставляет за собой право на литературную правку текстов рекламных статей и объявлений. Точка зрения редакции не всегда совпадает с мнением авторов публикаций и рекламодателей. При перепечатке текстов и таблиц, а также при цитировании и размещении на интернет-сайтах ссылка на издания серии «Современные Строительные Конструкции» обязательна. Претензии принимаются в течение 2-х недель с момента выхода номера из печати.

Печать: «КПИ», «Юнион Принт», «Синий Апельсин» (РФ).

Тираж 7500 экз. Цена свободная.

Зарегистрировано в Комитете РФ по печати.

Рег. ПИ №77-5912.

В НОМЕРЕ

ОКОННЫЙ РЫНОК

Новый аналитический отчет «Российский оконно-фасадный рынок. Итоги развития в 2000-2012 гг. и перспективы на 2013-2015 годы»	2
ИЦ «ССК» информирует о выходе новых аналитических отчетов, подготовленных в рамках реализации проекта «РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА. Ведущие производители оконных и фасадных конструкций»	8
Новый аналитический отчет «Производители ПВХ-профилей в России»	11
Какова ситуация на российском оконном рынке?	
На вопросы редакции отвечает Ян-Герд Фос, генеральный директор ЗАО «профайн РУС»	16
На вопросы редакции отвечает С.А. Космынин, генеральный директор ООО «Хамелеон»	18

ПАМЯТИ АНДРЕАСА ПЕРТЕЛЯ

Андреас Пертель: дело жизни	4
-----------------------------	---

РЕЙТИНГИ

Региональные лидеры – 2012.	5
-----------------------------	---

КОМПЛЕКТУЮЩИЕ

Каталог-справочник «Комплекующие для окон, дверей и фасадных конструкций»	14
---	----

СИСТЕМНЫЕ ПРОФИЛИ

Окна Exprof – здоровье вашего дома!	2-я стр. обл.
Exprof Prefecta – энергосбережение для всех	12
Ivarer 70 – современное решение	15

ОБОРУДОВАНИЕ

Успешная выставка Ligna для концерна Weinig	20
---	----

ВЫСТАВКИ. ЯРМАРКИ

Компания «ЭксПроф» подвела итоги выставки «Билдэкс 2013»	22
Выставка «Стройиндустрия-2013 – весенний смотр достижений строительного комплекса состоялся в Сочи	55

ЭКОНОМИКА. РЫНОК

Н.Л. Гаврилов-Кремичев, И.Л. Николаева (ИЦ «ССК»). Жилищное строительство в России: динамика, потенциал, перспективы. Часть 1. Динамика. Региональные особенности	25
Winkhaus оптимизирует производство в компании «Пластик»	37
Н.Л. Гаврилов-Кремичев, И.Л. Николаева (ИЦ «ССК»). Жилищное строительство в России: динамика, потенциал, перспективы. Часть 2. Воспроизводство жилищного фонда	38
Предпринимательский климат в России – 2013	49
Росстат: индекс промышленного производства и выпуск важнейших видов строительных материалов и продукции потребляемой в строительстве, в январе-апреле 2013 года	51

ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕ

Экологический небоскреб в Сиднее	52
----------------------------------	----

ПОДПИСКА

Подписка	3-я стр. обл.
----------	---------------



ИЦ «СОВРЕМЕННЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ КОНСТРУКЦИИ»
ИНФОРМИРУЕТ О ВЫХОДЕ НОВОГО АНАЛИТИЧЕСКОГО ОТЧЕТА

«РОССИЙСКИЙ ОКОННО-ФАСАДНЫЙ РЫНОК. ИТОГИ РАЗВИТИЯ В 2000–2012 ГГ. И ПЕРСПЕКТИВЫ НА 2013–2015 ГОДЫ»

Впервые отчет будет доступен в двух вариантах: полный и сокращенный

Дата выхода отчета: май 2013 г.

Язык отчета: русский

Количество страниц:

– полный отчет – 280

– сокращенный отчет – 140

Полный отчет содержит: разделов – 15, таблиц – 52, графиков и диаграмм – 78

Сокращенный отчет содержит: разделов – 15, таблиц – 40, графиков и диаграмм – 56

Подробнее на сайте www.ssk-inform.ru

Отчет подготовлен ИЦ «Современные Строительные Конструкции» по результатам работ, выполненных в 2008-2013 гг. в рамках реализации совместного проекта «Мониторинг российского строительного рынка».



Отчет содержит следующую информацию:

- Структура, характеристика и основные показатели российского оконно-фасадного рынка.
- Динамика развития рынка в 2000-2012 годах. Последствия финансово-экономического кризиса и посткризисное восстановление 2010-2012 гг.
- 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 2012 года.
- Производители и поставщики профильных систем, фурнитуры, стекла, стеклопакетов, комплектующих и материалов. Торговые марки и рыночные доли. Импорт и внутреннее производство. Изменения, произошедшие в 2009-2012 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 и ценообразование.
- Нетарифное регулирование. Правовая и нормативная база. Изменения, ожидаемые в 2013-2015 гг., и их возможные последствия.
- Системные риски. Оценка рисков для строительного и оконно-фасадного рынка.
- Сценарии развития в 2013-2015 гг. Вероятность реализации и последствия для развития рынка.

На основании анализа возможных сценариев развития и вероятности их реализации, с учетом ожидаемых изменений макроэкономической ситуации, внешнеэкономической конъюнктуры и других факторов, дана оценка перспектив развития оконной индустрии и оконно-фасадного рынка в 2013-2015 гг.

По вопросам подписки и приобретения аналитического отчета обращайтесь, пожалуйста:

тел: +7 495 798 0542; факс: +7 495 638 5248

director@ssk-inform.ru

Реклама на сайте www.ssk-inform.ru



Объективная, достоверная,
оперативная информация для специалистов



АНДРЕАС ПЕРТЕЛЬ: ДЕЛО ЖИЗНИ



Жизнерадостный и полный оптимизма, оконщик в третьем поколении из Саксонии, он стоял у истоков современной оконной технологии в России. Под его руководством группа компаний IVAPER достигла выдающихся результатов, вошла в число ведущих компаний отрасли в России и стала лидером по производству оконного профиля ПВХ на Северо-Западе.

Роль Андреаса Пертеля в пропаганде и продвижении высококачественных немецких оконных систем на рынке России невозможно переоценить. Создавая в 1996 году основы своего бизнеса в России, Андреас продолжил традиции немецкого предпринимательства и приложил все усилия, чтобы окна из профилей GEALAN, а затем и IVAPER всегда были и оставались символом высокого качества.

Андреас Пертель родился в семье потомственного оконщика в немецком городе Пауза 18 апреля 1967 года. Его отец и дед занимались производством окон и дверей из дерева. Мама была мэром Паузы. Андреас с детства помогал отцу и деду на производстве. С ростом конкуренции и развития профильных систем из пластика, Андреасу, руководившему в то время семейной фирмой, на-

до было принимать непростое решение. Модернизировать производство деревянных окон или перестраивать весь бизнес на пластиковые окна.

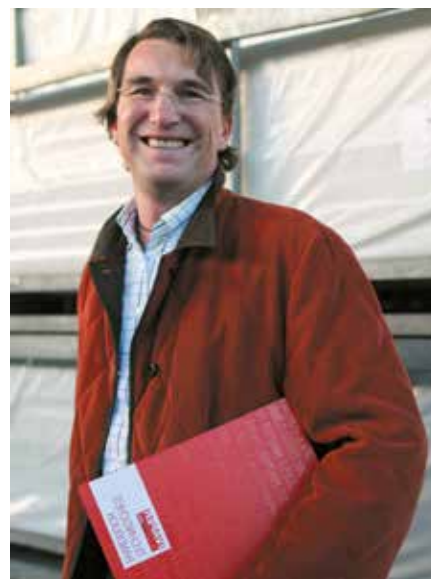
На выставке Fensterbau Frontale в Нюрнберге Андреас провел несколько дней на стенде немецкой оконной фирмы WERU, которая на тот момент являлась лидером немецкого оконного рынка. Для того, чтобы организовать свое производство по примеру этой фирмы потребовались бы огромные инвестиции и колоссально много времени. А плестись в хвосте Андреас не хотел. Тогда он принял решение перестроить свой бизнес и продавать окна, которые изготовлены на заводе WERU. В очень короткий срок дилерская фирма Андреаса Пертеля выбилась в лидеры. В эти годы он получил бесценный опыт личных продаж и управления быстрорастущей оконной фирмой.

В 1994 году А. Пертель впервые приехал в Россию. А в 1996 году совместно со своим партнером Светланой Ивановой они открыли первый сервисный центр по заказу ПВХ-окон из Германии и немного позже – склад с комплектующими для их производства в России. В это же Пертель установил партнерские отношения с GEALAN Fenstersysteme GmbH, Германия. Началась дистрибуция профильных систем GEALAN на рынке России. Это было очень непростое время. Многие не верили в будущее пластиковых окон в России. Но Андреас Пертель и Светлана Иванова мечтали, что наступит тот момент, когда в большинстве петербургских квартир будут стоять современные качественные окна из их профиля.

Очень быстро из небольшой региональной компании, российская фирма IVAPER превратилась в значимого игрока на оконном рынке России. Своей энергией и целеустремленностью Андреас заражал всех вокруг себя. Его умение быстро принимать трудные решения позволила группе IVAPER успешно пройти

через все кризисы, которые потрясли Россию.

На сегодняшний день группа ИВАПЕР – это быстроразвивающаяся современная компания, коллектив которой продолжает традиции немецкого предпринимательства и личной ответственности за свою работу, заложенные одним из ее основателей Андреасом Пертелем.



Андреас Пертель

18.04.1967 – 03.06.2012




ТОП-100
ТОП-500
Лидеры

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ЛИДЕРЫ

ВЕДУЩИЕ КОМПАНИИ-ПРОИЗВОДИТЕЛИ ОКОННЫХ БЛОКОВ И ФАСАДНЫХ КОНСТРУКЦИЙ В РЕГИОНАХ-СУБЪЕКТАХ РФ

ИЦ «Современные Строительные Конструкции» начинает публикацию рейтинга «Региональные лидеры» ведущих компаний-производителей окон и фасадных конструкций по итогам 2012 года.

Оценки получены по результатам работ по проекту «Мониторинг российского оконно-фасадного рынка», который с 2008 г. реализует ИЦ «Современные Строительные Конструкции» при поддержке ряда других организаций (подробнее см. предшествующие публикации 2009-2012 гг.).

Ведущие компании-производители оконных блоков и фасадных конструкций по итогам 2012 года в регионах-субъектах РФ, входящих в состав Южного, Северо-Кавказского, Приволжского, Уральского и Дальневосточного федеральных округов РФ, – региональные лидеры – представлены в таблицах ниже.

Приведенные в таблицах компании – региональные лидеры – как правило, являются также крупнейшими в регионах компаниями-производителями оконных и дверных блоков, блоков остекления лоджий и балконов, витражных и др. светопрозрачных конструкций из ПВХ-профилей.

Рейтинг «ТОП-100» крупнейших компаний по итогам 2012 года будет опубликован в следующем номере.

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

Ведущие компании-производители оконных блоков и фасадных конструкций из ПВХ в регионах-субъектах РФ Южного федерального округа

Регионы-субъекты РФ	Компании	Местонахождение производства (город, нас. пункт)
Респ. Адыгея		
Краснодарский край		
Астраханская обл.		
Волгоградская обл.		
Ростовская обл.		





Ведущие компании–производители оконных блоков и фасадных конструкций из ПВХ в регионах–субъектах РФ Северо–Кавказского федерального округа

Регионы-субъекты РФ	Компании	Местонахождение производства (город, нас. пункт)
Респ. Дагестан		
КБР		
КЧР		
РСО-Алания		
Ставропольский край		
Чеченская Респ.		

Ведущие компании–производители оконных блоков и фасадных конструкций из ПВХ в регионах–субъектах РФ Приволжского федерального округа

Регионы-субъекты РФ	Компании	Местонахождение производства (город, нас. пункт)
Респ. Башкортостан		
Респ. Марий Эл		
Респ. Мордовия		
Респ. Татарстан		
Респ. Удмуртия		
Респ. Чувашия		
Пермский край		
Кировская обл.		
Нижегородская обл.		
Оренбургская обл.		



**ТОП-100
ТОП-500
Лидеры**






ТОП-100
ТОП-500
Лидеры



Регионы-субъекты РФ	Компании	Местонахождение производства (город, нас. пункт)
Пензенская обл.		
Самарская обл.		
Саратовская обл.		
Ульяновская обл.		

Ведущие компании–производители оконных блоков и фасадных конструкций из ПВХ в регионах–субъектах РФ Уральского федерального округа

Регионы-субъекты РФ	Компании	Местонахождение производства (город, регион)
Курганская обл.		
Свердловская обл.		
Тюменская обл.		
Челябинская обл.		

Ведущие компании–производители оконных блоков и фасадных конструкций из ПВХ в регионах–субъектах РФ Дальневосточного федерального округа

Регионы-субъекты РФ	Компании	Местонахождение производства (город, регион)
Приморский край		
Хабаровский край		
Амурская обл.		
Сахалинская обл.		



ИЦ «СОВРЕМЕННЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ КОНСТРУКЦИИ» ИНФОРМИРУЕТ О ВЫХОДЕ НОВЫХ АНАЛИТИЧЕСКИХ ОТЧЕТОВ, ПОДГОТОВЛЕННЫХ 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, выходящие в 2013 году – по итогам 2012 г.

Выход 9 новых отчетов (по итогам 2012 г.) запланирован на февраль-июнь 2013 г.

В настоящее время по итогам 2012 года уже вышли 6 аналитических отчетов:

- «РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА. Ведущие производители оконных и фасадных конструкций Уральского 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 Дальневосточного федерального округа».
- «РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА. Ведущие производители оконных и фасадных конструкций Приволжского федерального округа».
- «РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА. Ведущие производители оконных и фасадных конструкций Сибирского федерального округа».

Заканчивается обновление данных, и готовятся к выходу остальные 3 новых отчета по итогам 2012 года.

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 и фасадных конструкций федерального округа по итогам 2012 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; их доля в региональных объемах производства;
 - баланс товарооборота между регионами;
 - особенности региональных 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 и характеристика сборочных линий (пилы, обрабатывающие центры, сварочные и зачистные машины, фурнитурные столы и др.), наличие и число линий производства стеклопакетов).
- Мощность производства (номинальная, расчетная).
- Используемые профили, фурнитура, стеклопакеты, другие комплектующие и материалы (стекло, герметики, приводы и т. д.).
- 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 2012 г. (экспертная оценка/данные компании), в том числе по видам используемых рамных материалов.
- Объемы производства за 2006-2012 гг. (динамика): экспертная оценка/данные компании.
- Финансовые показатели деятельности компании.
- Дополнительная информация (реализованные объекты, партнеры, участие в региональных программах, членство в СРО, наличие административного ресурса, заказы и др.).
- Оценка перспектив развития на 2013-2014 гг. (прогноз: позитивный, нейтральный или негативный).

Поскольку информационная карта каждой компании занимает от 1 до 4 стр., размещение файлов данных всех компаний 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 от 55 до 210.

Аналогичным образом, по федеральным округам РФ, сформированы отчеты. С целью удобства пользова-

ния, 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 2013 г. содержат подробную характеристику около 1100 ведущих российских компаний-производителей оконных блоков и фасадных конструкций.

Компании, представленные в отчетах, в совокупности контролировали в 2010-2012 гг. (непосредственно или через своих дилеров) более 70% оконно-фасадного рынка РФ в целом и до 80% рынка в секторе ПВХ.

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

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

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

Отчет выходит в июне 2013 г.

В отчете представлено более 120 компаний.

Стоимость 36 250 руб.



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

Отчет выходит в июне 2013 г.

В отчете представлено более 150 компаний.

Стоимость 43 750 руб.



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

Отчет выходит в июне 2013 г.

В отчете представлено более 110 компаний.

Стоимость 33 500 тыс. руб.





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

Отчет вышел в марте 2013 г.

В отчете представлено 88 компаний.

Стоимость 26 750 руб.



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

Отчет вышел в феврале 2013 г.

В отчете представлено 88 компаний.

Стоимость 28 000 руб.



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

Отчет вышел в апреле 2013 г.

В отчете представлено 56 компаний.

Стоимость 20 000 руб.



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

Отчет вышел в мае 2013 г.

В отчете представлено 180 компаний.

Стоимость 51 000 руб.



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

Отчет вышел в апреле 2013 г.

В отчете представлено 212 компаний.

Стоимость 58 500 руб.



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

Отчет вышел в марте 2013 г.

В отчете представлено 65 компаний.

Стоимость 22 500 руб.



Открыта подписка на аналитические отчеты

«РОССИЙСКАЯ ТЫСЯЧА. ВЕДУЩИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ ОКОННЫХ И ФАСАДНЫХ КОНСТРУКЦИЙ – 2013»

Договор на подписку оформляется на основании присланной Вами заявки.

При оплате подписки на отчет не позднее месяца, предшествующего месяцу выхода отчета, предоставляется скидка в размере 10%.

При подписке на 2 отчета и более предоставляются дополнительные скидки.

ПО ВОПРОСАМ ПОДПИСКИ НА ОТЧЕТЫ ОБРАЩАЙТЕСЬ, ПОЖАЛУЙСТА:

ТЕЛ: +7495798-0542

ФАКС: +7495638-5248

director@ssk-inform.ru



**ИЦ «СОВРЕМЕННЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ КОНСТРУКЦИИ»
ИНФОРМИРУЕТ О ВЫХОДЕ НОВОГО АНАЛИТИЧЕСКОГО ОТЧЕТА**

«ПРОИЗВОДИТЕЛИ ПВХ-ПРОФИЛЕЙ В РОССИИ»

Дата выхода отчета: 18.03.2013 г.

Количество: страниц – 106, разделов – 9, таблиц – 28, графиков и диаграмм – 5.

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

Стоимость: 39 тыс. руб. (НДС не облагается)

Демонстрационная версия отчета представлена на сайте <http://www.ssk-inform.ru>

Отчет подготовлен ИЦ «Современные Строительные Конструкции» по результатам работ, выполненных в 2008-2013 гг. в рамках реализации проекта «Мониторинг российского рынка строительных материалов и изделий».

В отчете представлено около 300 компаний-производителей экструдированных ПВХ-профилей, в том числе более 60 производителей системных профилей для окон и дверей.

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

Отчет содержит:

1. Перечень российских компаний-производителей экструдированных ПВХ-профилей (профильно-погонажных изделий из ПВХ) с указанием местонахождения производства и видов производимой продукции.
2. Подробные данные о компаниях-производителях, сгруппированных по федеральным округам РФ:
 - наименование, юридическая форма, торговая марка (марки);
 - контактные данные: местонахождение офиса/производства, адрес, тел., факс, e-mail, сайт;
 - Ф. И. О. руководителей и ответственных (должностных) лиц компании;
 - производственная номенклатура и торговые марки;
 - количество экструзионных линий;
 - производственные мощности, данные об объемах производства;
 - дополнительная информация, в т.ч. данные о деятельности в 2008-2012 гг.
3. Основные показатели рынка профильно-погонажных изделий из ПВХ:
 - объемы производства ПВХ;
 - объемы и структура потребления ПВХ в секторе производства профильно-погонажных изделий;
 - производство системных ПВХ-профилей;
 - импорт и экспорт;
 - потребление системных ПВХ-профилей;
 - структура рынка профильно-погонажных изделий из ПВХ: внутреннее производство, потребление, импорт и экспорт
4. Сводные данные:
 - перечень производителей системных оконных и дверных профилей; ТОП-20 ведущих компаний;
 - перечень производителей подоконных досок, откосов и отливов; ТОП-20 ведущих компаний;
 - перечень производителей панелей и вагонки; ТОП-20 ведущих компаний;
 - перечень производителей сайдинга;
 - перечень производителей плинтусов (в т.ч. из вспененного ПВХ); ТОП-20 ведущих компаний;
 - производители других ППИ; ведущие производители;
 - территориальное распределение производств.

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

Дана оценка перспектив развития рынка экструдированных ПВХ-профилей (профильно-погонажных изделий из ПВХ) в 2013-2015 гг.

По вопросам подписки и приобретения аналитического отчета обращайтесь, пожалуйста:

тел: +7 903 798 05 42, факс: +7 495 638 52 48

director@ssk-inform.ru



**exprof** 

ООО «ЭксПроф»
625061, г. Тюмень,
ул. Производственная, 25
тел. +7 (3452) 77-16-11,
факс +7 (3452) 77-16-10
www.exprof.ru

EXPROF PROFECTA – ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕ ДЛЯ ВСЕХ

Не так давно энергосберегающие окна относились к предмету роскоши. 5-камерный «золотой стандарт» манил, но был не по карману очень многим. В 2008 году времена изменились: компания «ЭксПроф» представила рынку невероятно доступный и качественный 5-камерный профиль по цене его 3-камерных «коллег»!

Что за продукт скрывается под этим ценником?

Пять камер по цене трех

Компания «ЭксПроф» начала выпуск 5-камерных профилей с «премиум-класса». EXPROF Suprema

обладает выдающимися характеристиками, но доступна лишь состоятельным потребителям. Вдохновившись идеей о теплых окнах для всех, «ЭксПроф» занялся разработкой энергосберегающих систем для широкого круга заказчиков. Так появилась экономичная EXPROF Profecta и ее модификации – AeroProfecta и Profecta Plus.

Как это удалось?

Цену «высушило» оригинальное решение: немного уменьшили высоту главных профилей против обычной. На теплоизоляцию это не повлияло. Сопротивление теплопередаче EXPROF Profecta такое же, как у литых систем.

Благодаря «низкопрофильному» переплету окна EXPROF Profecta «широко открыли глаза»: значительно увеличилось светопропускание. Также широко открывают глаза и сами покупатели, удивляясь, что стоят эти пятикамерные профили как обычные 3-камерные.

Создана для морозов, бережет тепло

Редкий профиль выдержит морозы -60°C.

EXPROF Profecta не страшны ни морозы, ни жара: эти окна отлично чувствуют себя и в Якутске, и в Со-



Системы EXPROF Profecta и Profecta Plus

- 5-камерные профили с монтажной глубиной 70 мм
- долговечность – 60 условных лет
- сопротивление теплопередаче 0,81 м²·°C/Вт
- стеклопакет 24, 32, 40 или 42 (44) мм
- увеличенное светопропускание
- ступельные и эркерные окна



Система EXPROF AeroProfecta

Дополнительные преимущества:

- 5-камерный профиль с широкой коробкой монтажной глубиной 101 мм
- внутрпрофильная вентиляция
- сопротивление теплопередаче 0,82 м²·°C/Вт



чи. Рецептура пластика идентична профилям элитных систем EXPROF – он обладает исключительной морозостойкостью и долговечностью в 60 лет эксплуатации.

Но и в самом суровом климате окна Profecta надежно хранят домашнее тепло. Структура профиля такова, что он соответствует самым жестким требованиям тепло- и звукоизоляции для всех климатических зон России. Рама, створка и импост имеют по пять камер, причем армирующий контур защищают от низких температур снаружи три изолирующие камеры – это эффективно перекрывает мостик холода по металлу.

Комплектуются окна Profecta стеклопакетами толщиной 24, 32, 40 и даже 44 мм!

Выбор есть!

В линейке EXPROF Profecta – целых три различных модификации профиля для разных запросов. Помимо основной, есть еще две модели с усиленными свойствами: AeroProfecta и Profecta Plus.

«Дышащая» AeroProfecta призвана исключить такие неприятности, как конденсат и плесень. Приставка «аеро» означает, что система оснащена знаменитой запатентованной разработкой компании «ЭксПроф» –

«широкой» рамой 101 мм с внутри-профильным доступом воздуха. О сырости и духоте можно забыть!

Модель Profecta Plus – совсем новая. Она введена в 2012 году. От «материнской» системы Profecta Plus отличается увеличенной высотой рамного профиля. Геометрия оконных проемов в наших домах, увы, нередко далека от идеала. «Высокопрофильная» рама помогает оконщику компенсировать недоработки строителей и качественно смонтировать окно в неровную четверть. А потребитель во всех модификациях получает добротные энергосберегающие окна с увеличенным светопропусканием по доступной цене.

КОМПАНИЯ «ЭКСПРОФ» БРЕНДИРУЕТ ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИЕ ОКОННЫЕ СИСТЕМЫ

С 1 апреля завод «ЭксПроф» начал постепенный переход на использование нового дизайна защитной пленки на профили энергосберегающих оконных ПВХ-систем.

На новых пленках наряду с логотипом EXPROF будет также размещено торговое наименование серии.

Для каждой из трех базовых серий оконных профилей 70 мм разработан свой фирменный цветовой индикатор: зеленый для S571 Profecta, синеватый для S570 Suprema и оранжевый для 6-камерной S670 Experta. Названия серий выполнены в соответствующих фирменных цветах. Новые защитные пленки будут вне-

дяться постепенно. Дизайн защитной пленки для профилей трехкамерной серии S358 (Practica, Robusta, дверные системы), а также балконной системы S246 Externa, не изменится.

www.exprof.ru

СБЫТОВАЯ СЕТЬ «ЭКСПРОФ» ПОПОЛНИЛАСЬ НОВЫМИ СКЛАДАМИ

Сбытовая сеть компании «ЭксПроф» в Центральном федеральном округе пополнилась новыми субдилерскими складами в ряде областных центров. Купить ПВХ-профили и комплектующие марки EXPROF для изготовления светопрозрачных конструкций теперь можно в Рязани, Смоленске и Туле.

Для многочисленных оконных компаний, работающих в этих реги-

онах на профилях EXPROF, наличие складов в непосредственной близости от производства значительно улучшит оперативность снабжения в сезон. Головной региональный склад в Москве также получает множество плюсов: сокращаются издержки, так как отпадает необходимость мелкооптовой доставки. Кроме того, профиль на эти склады будет в основном отгружаться напрямую с завода в Тюмени.

Также после непродолжительной паузы продукция EXPROF вернулась в Краснодарский край. Переработчики региона уже сейчас могут покупать ее со складов сразу в нескольких городах: Анапе, Краснодаре, Новороссийске и Славянскена-Кубани.

www.exprof.ru



ПРЕДЛАГАЕМ КАТАЛОГ-СПРАВОЧНИК

**«КОМПЛЕКТУЮЩИЕ ДЛЯ ОКОН, ДВЕРЕЙ
И ФАСАДНЫХ КОНСТРУКЦИЙ»**

Каталог-справочник предназначен для специалистов оконно-фасадной индустрии, работающих в области проектирования, комплектации, изготовления, монтажа, эксплуатации и ремонта окон, дверей и фасадных конструкций. Он может быть также полезен строителям, проектировщикам, архитекторам, специалистам проектных организаций, служб заказчика, предприятий ЖКХ.

В каталоге-справочнике содержится систематизированная информация о комплектующих изделиях и материалах, применяемых для изготовления окон, дверей и фасадных конструкций. Представлены системы оконной и дверной фурнитуры, поворотнo-откидные и раздвижные механизмы, комплектующие для раздвижных конструкций, ручки, петли, подоконники, монтажные материалы, системы безопасности и контроля. Приведены данные о производителях и поставщиках, включая номенклатуру поставок, контактную информацию, адреса представительств и дистрибьюторов. Представлена инновационная продукция ведущих компаний-производителей.

Дополнением к настоящему каталогу являются информационные базы данных «**Комплектующие и материалы для производства оконных, дверных и фасадных конструкций**», предоставляемые на электронных носителях и содержащие подробную информацию о компаниях-производителях и поставщиках. Перечень производимой (поставляемой) продукции в базах данных расширен по сравнению с тем, который представлен в основных разделах каталога-справочника, и включает более 60 товарных групп.

Каталог-справочник. — 3-е изд., перераб. и доп. / Под. ред. Н.Л. Гаврилова-Кремичева и И.Л. Николаевой. — М.: Информационно-издательский центр «Современные Строительные Конструкции», 2011. — 104 с.,ил.

**ПРЕДЛАГАЕТСЯ ПОДПИСКА**

Стоимость каталога-справочника (брошюры) – 450 руб.

База данных «Комплектующие и материалы для производства оконных и фасадных конструкций» – 2500 руб.

ПРЕДОСТАВЛЯЮТСЯ СКИДКИ НА КОМПЛЕКТ:

При покупке комплекта «каталог + база данных» – общая стоимость 2600 руб.

Расценки представлены с учетом пересылки (НДС не облагается).

Если у Вас возникли сложности при оформлении подписки, Вы можете позвонить по телефону в редакцию (495) 638-5248 или написать письмо и отправить его по адресу pay@ssk-inform.ru



IVAPER
profilearchitecture

СИСТЕМА IVAPER 70: СОВРЕМЕННОЕ РЕШЕНИЕ

Разработанная группой немецких конструкторов система морозостойких ПВХ-профилей IVAPER 70 с упорным уплотнением и строительной глубиной 70 мм включает в себя целостную спецификацию профилей в 5- и 3-камерном исполнении для решения самых сложных задач современного оконного строительства.

5-камерные профили отличаются оптимальным прохождением изотерм и относятся к группе профилей на рынке с исключительно высокими теплоизоляционными свойствами. Основные профили в 3-камерном исполнении представляют собой экономичную альтернативу по отношению к 5-камерной версии, обеспечивая при этом теплоизоляционные параметры по 1 классу.

С точки зрения технологии обработки 5-камерных профилей у оконного предприятия не возникает никаких сложностей – ведь и в 5-ка-



Преимущества IVAPER 70:

- Универсальная система премиум-класса, предназначенная для изготовления энергосберегающих окон и дверей
- Немецкая конструкторская разработка
- Профили выполнены в морозостойком исполнении
- Отличная теплоизоляция
- Высокая технологичность переработки и монтажа
- Оптимальная логистика оконного предприятия
- Качество IVAPER – Ваша выгода!

мерных и в 3-камерных профилях используются универсальные элементы армирования. Все 5-камерные створки могут по выбору использоваться в комбинации с 3-х или 5-камерными рамами или наоборот.

Варианты комбинаций с унифицированными элементами армирования в раме, импосте и створке повышают экономичность и минимизируют складские издержки оконного предприятия.

Системный дизайн по-немецки лаконичен. Внешние контуры профилей выдержаны в строгом стиле: скосы на выступах рам составляют 15° и створок с радиусом скруглений 4 мм.

В системе IVAPER 70 используются только АПТК-уплотнения (искусственный каучук), сохраняющие свою эластичность при низких температурах и, таким образом, даже при сильных морозах, они гарантируют оптимальную герметичность окна.

В рамках системы можно реализовать все типы открываний окон и дверей, а также делать треугольные и арочные окна. Створки входных дверей могут открываться как вовнутрь, так и наружу. Дверные профили выполнены в 5-камерном исполнении, имеют большую камеру армирования, что гарантирует оптимальную теплоизоляцию и высокую стабильность конструкции. Все широко распространенные на рынке РФ дверные замки могут быть использованы в дверях из профилей IVAPER 70.

Толщина стеклопакетов в системе IVAPER 70 – до 40 мм.

Благодаря продуманному расположению внутренних перемычек обеспечивается прохождение саморезов, крепящих фурнитуру, через несколько перегородок и, тем самым, достигается высокая надежность крепления фурнитуры.

Для облегчения монтажа на рабочих поверхностях профилей имеются специальные монтажные направля-

щие, обеспечивающие точное позиционирование при сверлении во время сборки окна.

Фальш-накладки различной ширины могут эстетически оформить стеклопакет, в том числе и для сохранения внешнего вида окон в исторических зданиях. Створки, фальш-накладки и штапики имеют одинаковый скос. Наклеенные фальш-накладки могут быть нарезаны под одинаковым углом как изнутри так и снаружи.

Для реализации различных присоединений в нижней части окна в системе IVAPER 70 имеется ряд профилей, гарантирующих оптимальное присоединение с точки зрения теплотехники.

В межэлементных соединениях может быть использовано статическое соединение IVAPER 70. Профили расширителей рам предлагают возможность индивидуальных решений. Дополняют техническую часть программы профили углового соединения и многоцелевые соединительные профили.

В рамках системы IVAPER 70 возможна реализация множества декоров внешних поверхностей профилей как в одностороннем, так и в двухстороннем исполнении. Основные профили производятся серийно как в белом исполнении, так и окрашенные в массу для последующего двухстороннего декорирования поверхности.

Конструкторы системы IVAPER 70 уделили большое внимание выполнению всех требований строительной физики при одновременном достижении экономичности и оптимизации количества профилей и всех этапов производственного процесса. Система IVAPER исключает возможные ошибки при изготовлении окна!

Санкт-Петербург
Тел.: (812) 458-0744
www.ivaper.ru
ivaper@ivaper.ru

КАКОВА СИТУАЦИЯ НА РОССИЙСКОМ ОКОННОМ РЫНКЕ?

Журнал «ОКНА и ДВЕРИ» продолжает публикацию серии интервью с руководителями ведущих компаний отрасли об итогах прошедшего года, текущей ситуации и перспективах развития оконного рынка.

В опубликованных интервью содержатся различные оценки рыночной ситуации (см. также «ОД» №1, №2/2013). Мнения и оценки руководителей оконных компаний по ряду вопросов далеко не всегда совпадают с мнениями и оценками руководителей компаний, занимающихся производством системных профилей и комплектующих, среди которых тоже нет единогласия. Налицо различные точки зрения.

И это, тем более, интересно!

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

Благодарим всех участников!

На вопросы редакции «ОД» отвечает Ян-Герд Фос, генеральный директор ЗАО «профайн РУС»

«ОД»: Господин Фос, спустя 5 лет Вы вновь возглавили компанию «профайн РУС», которая занимает лидирующие позиции на российском рынке оконных ПВХ-профилей. Какой Вы нашли компанию после своего возвращения?

Я.Ф.: То, что компания, которую я вновь возглавил, сумела сохранить лидирующие позиции на рынке, это уже хороший показатель. Однако, при этом необходимо признать, что отрыв «профайн РУС» от конкурентов несколько сократился.



Но текущий хороший результат – это лишь часть успеха. Что можно сделать больше и лучше для будущего – вопрос не менее важный. В целом, могу сказать, что «профайн РУС» – это самый важный рынок для всего концерна profine, а моя приоритетная задача – увеличение мощности profine в России. Общий объем инвестиций концерна profine до 2015 года составляет около 120 млн. евро, и я ставлю перед собой задачу значительную часть этих средств принести в Россию.

«ОД»: Как Вы оцениваете 2012 год для «профайн РУС» и для российской оконной отрасли в целом? Насколько вырос объем производства Вашей компании по сравнению с 2011 годом? Какова динамика объемов продаж?

Я.Ф.: 2012 год был успешным для нашей компании. Объемы производства выросли на 8%, что в условиях кризиса является очень хорошим показателем. В ближайшее время мы планируем ускорение роста компании, увеличение его динамики. Все это входит в дальнейшую стратегию «профайн РУС».

«ОД»: Завод «профайн РУС» в Воскресенске успешно работает. Расскажите, пожалуйста, немного о его продукции. Что производится сейчас и что нового будет введено на рынок в ближайшие годы? Планируется ли увеличение производственных мощностей, ввод новых экструзионных линий? Каковы планы по развитию в других российских регионах?

Я.Ф.: В настоящий момент завод в Воскресенске – это современное, отвечающее всем стандартам предприятие по производству профиля. Мы очень гордимся им. Его мощности достигают 90 тысяч тонн профиля в год. Понятно, что, если мы хотим продолжать расширять и увеличивать обороты нашей компании, необходимо расширять и производство. Но это не означает, что мы будем расширять производство в Воскресенске, более вероятно, что мы будем искать новые площадки, удаленные от центра, которые помогли бы нам охватить новые территории. Важно, чтобы эта площадка была ближе к крупным региональным рынкам. Конечно, мы проведем тщательный ана-



лиз всех регионов и их рынков. Но одно нам известно точно – основывать новое производство мы будем в другом регионе не в Москве и не в Московской области.

«ОД»: Компания «профайн РУС» всегда придерживалась мультибрендовой стратегии. Сравнительно недавно к маркам КБЕ, TROCAL и Koemmerling прибавился GUTWERK. Каковы успехи в продвижении профильных марок?

Я.Ф.: В настоящий момент мы все еще выводим марки GUTWERK на рынок светопрозрачных конструкций. Мы поставляем систему с монтажной толщиной 58 мм, а совсем недавно наша продуктовая линейка пополнилась профильной системой GUTWERK_70 мм. Данный профиль соответствует высоким стандартам качества, которые являются обязательными для всех продуктов «профайн РУС», и производится с учетом самых последних инновационных достижений.

«ОД»: Жесткая ценовая конкуренция – реальность сегодняшнего рынка. Жалобы на ценовой демпинг, ценовые войны слышны от многих компаний-производителей. Ощущаете ли Вы давление со стороны не слишком щепетильных в этом отношении конкурентов?

Я.Ф.: Меня очень огорчает тот факт, что российский рынок злоупотребляет ценовым демпингом. Это приводит к снижению качества продукции. На мой взгляд, российский рынок заслуживает более качественных продуктов. Наша компания намерена поддерживать и формировать высокие стандарты в отрасли, никогда не переступая ту грань, за которой заканчивается хорошее качество профиля.

«ОД»: За последние годы в отрасли было создано несколько союзов (объединений). Каково, на Ваш взгляд, их влияние на

рынок, на отношение производителей к качеству окон? Будет ли ввод разрабатываемых новых стандартов стимулировать производителей окон к повышению качества производимой продукции? Что, по Вашему мнению, необходимо предпринять, для того, чтобы у заказчика при выборе окон на первом месте стоял бы вопрос качества, а не цены? Или, по крайней мере, соблюдался бы баланс качество-цена?

Я.Ф.: Я рад, что в России был сформирован Союз производителей полимерных профилей, в рамках которого у компаний, выпускающих профильные системы, есть возможность обсудить вопросы производства пластиковых конструкций и стандарты качества.

Что касается СППП, то его участники должны заботиться не только о повышении стандартов качества, но и о том, чтобы они не нарушались. То есть необходимо следить не только за производством профиля, но и за тем, чтобы партнеры выпускали из них качественный конечный продукт. Производители окон, в свою очередь, должны заботиться о правильном монтаже готовой конструкции. Должен работать единый механизм, участники которого поддерживали бы высокую репутацию друг друга.

«ОД»: Производители оконных профилей поставляют свою продукцию сборочным оконным производствам либо напрямую, либо посредством крупных дистрибьюторов, обладающих развитыми сбытовыми сетями. Что эффективнее? Какой сбытовой стратегии придерживается Ваша компания? Какие маркетинговые методы использует?

Я.Ф.: По нашим данным, каналы дистрибуции в ближайшие годы также будут успешными. Это обусловлено, с одной стороны, тем, что мы работаем с дистрибьюторами, у которых есть представительства в различных регионах, а с другой сто-

роны, тем, что появляются крупные переработчики профиля, которые предпочитают работать напрямую с предприятиями-производителями профильных систем. Эта двусторонняя стратегия помогла «профайн РУС» стать лидером на рынке СПК, и мы не видим причин отказываться от нее. Мы очень благодарны нашим дистрибьюторам за конструктивную совместную работу в прошлом и надеемся на такое же плодотворное сотрудничество в будущем. Уверен, что мы и в дальнейшем будем также успешно работать с нашими дистрибьюторами и прямыми компаниями-переработчиками.

«ОД»: Продукция ЗАО «профайн РУС» сегодня представлена практически во всех регионах России. В каких регионах деятельность Вашей компании идет наиболее успешно?

Я.Ф.: Лидерство «профайн РУС» лучше всего заметно в центральных регионах, в Москве и в Поволжье. К сожалению, регионы, которые слишком удалены от Воскресенска, сталкиваются с некоторыми трудностями в отношении дистрибутивной стратегии. Но при этом ясно видно, что благодаря производству на Дальнем Востоке «профайн РУС» достаточно хорошо представлен и активно развивается в Хабаровске и Владивостоке.

«ОД»: Расскажите немного о планах на 2013 год и среднесрочную перспективу.

Я.Ф.: Прежде всего, мы будем работать над повышением удовлетворенности наших клиентов. Также мы сделаем ставку на развитие новых производств в России и внедрение инноваций. К примеру, мы скоро планируем представить новые решения в области проветривания окон, цветных профильных систем, технологий различной поверхности профиля. У нас много идей, с которыми мы планируем успешно конкурировать на российском рынке.

На вопросы редакции «ОД» отвечает Сергей Александрович Космынин, генеральный директор ООО «Хамелеон»

«ОД»: Российский оконно-фасадный рынок практически восстановился после кризиса 2009 года. Как Вы оцениваете итоги прошедшего 2012 года для рынка Вашего региона?

С.К.: К сожалению, до роста продаж докризисного периода рынок не дошел. Последние годы идет, так называемый, замедленный рост. Для нашего основного региона поставок, это Москва и ближайшие к ней области, 2012 год в целом год выдался удачным. По нашим оценкам, средний рост продаж составил 5-10%.

«ОД»: Каким был прошедший год для Вашей компании? Насколько выросли (остались без изменения, снизились) объемы производства и продаж Вашей компании? В возведении или реконструкции каких престижных объектов участвовала Ваша компания в 2012 году? Какие технологии, материалы и инновационные решения были при этом использованы?

С.К.: 2012 год для компании «Хамелеон» выдался достаточно насыщенным. Валовой доход предприятия вырос на 10% по отношению к предыдущему году. Продажи, в основном, увеличились за счет частных заказчиков и дилеров.

В прошедшем году мы завершили полное остекление гостиницы «Украина» в Москве, активно занимались остеклением большого жилого комплекса «Изумрудные холмы» в Красногорске, начали устанавливать продукцию в жилом комплексе «Суханово Парк» (г. Видное), внесли свою лепту в остекление микрорайона «Кузнечики» в Подольске, участвовали в реконструкции десятка школ в Москве и Московской области и многое-многое другое.

Особо хотелось бы выделить среди всех наших объектов два – это

Боткинская больница и больница имени Пирогова.

«ОД»: Расскажите немного о Вашей компании. Когда основана, сколько имеет сотрудников, какова мощность производства, какую продукцию выпускает, сколько задействовано сборочных линий, какие используются профили и фурнитура?

С.К.: Компания «Хамелеон» была основана в 1990 году, непосредственно производством окон мы стали заниматься с 1998 года. На сегодняшний день «Хамелеон» – многопрофильная компания, имеющая несколько направлений бизнеса. 50% занимает производство светопрозрачных конструкций из ПВХ и алюминиевых профилей. Наш завод оснащен только европейским автоматическим оборудованием. Это три обрабатывающих центра Schirmer, шесть автоматических линий сварки и зачистки Rotox, две автоматизированные линии по сборке фурнитуры, две линии по производству стеклопакетов и два стола для резки стекла формата джамбо фирмы Lisec. Мы работаем на профильных системах КБЕ, применяем фурнитуру немецких компаний Siegenia-Aubi и GU. При производстве алюминиевых конструкций используем профиль марки «СИАЛ». Мощности позволяют изготавливать нам более 70 000 кв. м светопрозрачных конструкций в месяц, более 1500 стеклопакетов за смену. На данный момент в компании трудятся 1200 человек.

«ОД»: Не первый год идут споры о том, работа в каком секторе наиболее эффективна. Одни компании предпочитают работать с частными клиентами, другие – со строительными компаниями. Кто-то ведет продажи преимущественно через дилеров, кто-то – через собственные офисы продаж



(сбытовые сети). Как организована сбытовая политика в Вашей компании? Кто основные заказчики?

С.К.: «Хамелеон» – универсальная компания. Мы работаем на всех направлениях реализации продукции. Основными заказчиками являются дилеры, через дилерскую сеть мы поставляем продукцию практически по всей стране.

На втором месте – корпоративные заказчики. Основная ставка делается, естественно, на Подмоскovie и Москву, но иногда мы остекляем объекты и в других регионах – например в Пензе и Геленджике.

Офисы частных продаж компании находятся на юге Московской области, недалеко от производства. Это позволяет нам реализовывать продукцию по невысоким ценам за счет уменьшения транспортных расходов.

Работа на всех направлениях дает нам возможность дифференцировать риски и меньше зависеть от сезонности.

«ОД»: Трендом последних лет является автоматизация управления производством, внедрение «безбумажных» технологий, технологий «бережливого производства» и др. Насколько это эффективно? Помогают ли специальные компьютерные програм-



мы повышению производительности?

С.К.: Несколько лет назад компания «Хамелеон» внедрила в производственный процесс программу Win-Draw. Эта разработка программистов была специально написана по заказу нашей компании. Программа позволяет не только ускорять процесс, избегая лишних бумаг, но и контролировать всю работу – от предварительного расчета и приема заказа, до вывоза его заказчику, отслеживать все стадии производства. Естественно, прогресс не стоит на месте, и мы пытаемся ему соответствовать.

«ОД»: В России существует несколько десятков известных оконных компаний, обладающих мощным производством и развитой сбытовой сетью. В то же время, велико число средних и сравнительно небольших фирм; появляются новые компании-производители. Какие изменения произошли за последние годы в Вашем регионе? Кто задает тон сегодня, какие компании являются лидерами по объемам производства?

С.К.: Все знают, что после кризиса 2008-2009 года устояли только компании и фирмы с определенным запасом прочности. И если до 2011 года восстанавливались те, кто выжил, то за последний год, если говорить о южной части Московской области, вновь активизировались небольшие компании и индивидуальные предприниматели.

Сейчас практически невозможно сказать, кто является лидером. Самые крупные и известные компании покрывают потребности рынка только на 50%. В России сложилась очень интересная ситуация по распределению крупных производств по регионам – в одних регионах, например в Липецке, их несколько, в других их нет. Эта неравномерность распределения ведет к дополнительной конкуренции.

«ОД»: Вопрос качества фасадных и оконных конструкций сто-

ит весьма остро. Растущая конкуренция вынуждает снижать цены на продукцию, что часто сопровождается снижением ее качества. В «ценовых войнах» проигравшей стороной всегда оказывается конечный потребитель. Что, по Вашему мнению, необходимо для того, чтобы у заказчика при выборе на первом месте стоял бы вопрос качества, а не цены (или, по крайней мере, соблюдался баланс «цена – качество»)?

С.К.: В первую очередь, любому заказчику нужен здравый смысл. Мы живем в такое время, когда приходится самим во все вникать и думать. Все понимают, почему одна машина стоит 100 тысяч рублей, а другая – миллион. Человек платит за безопасность, комфорт, надежность.

Все понимают, почему одна колбаса стоит 100 рублей, а другая 500, хотя с виду они одинаковые. И когда дело касается замены окон – покупатель должен сам себе задать вопрос, почему у одних продавцов окно стоит на несколько тысяч дешевле, чем у других. Выбор каждый делает сам. Для думающих – информации хватает.

«ОД»: За последние годы в оконно-фасадной отрасли было создано несколько союзов (объединений). Каково, на Ваш взгляд, их влияние на рынок, на отношение производителей к качеству продукции? Будет ли ввод разрабатываемых новых стандартов способствовать повышению качества производимой продукции?

С.К.: Наш рынок практически «дикий». Что касается отраслевых объединений и союзов – слишком разные цели и задачи у каждой компании. В нашей отрасли очень много мелких производителей, которые все вместе занимают внушительную часть рынка и вряд ли какой-либо союз сможет влиять на их производство.

Компании, которые отвечают за свое имя, за свою продукцию – как

выпускали качественный продукт, так и будут выпускать. Вне зависимости от новых или старых стандартов, или вступление в какой-либо союз. Тем, кто сознательно выпускает некачественную продукцию – абсолютно все равно, какие стандарты или союзы существуют. Если производитель изначально выпускает некачественный продукт, обманывает потребителей – это скорее дело компетентных органов, отвечающих за защиту прав потребителей.

«ОД»: «Больным местом» для многих компаний является текучесть кадров и квалификация персонала. Как обстоят дела у Вас? Как поставлено обучение сотрудников в Вашей компании?

С.К.: Компания «Хамелеон» имеет свой учебный центр, где обучаются и сотрудники компании, и работники дилерских организаций. Создание своего учебного центра является для многих производителей жизненной необходимостью. Нет у нас в стране училищ, колледжей, институтов, где бы готовились кадры для работы в отрасли производства и монтажа светопрозрачных конструкций.

Текучка кадров, конечно, есть, но в процентном соотношении – небольшая. Как и у всех коллег по бизнесу, это, скорее, связано с сезонностью.

«ОД»: Поделитесь, пожалуйста, планами Вашей компании на 2013 год и среднесрочную перспективу.

С.К.: В планах, конечно, рост. Но, если судить по всей экономике страны, наши прогнозы скорее пессимистичны. Ожидаемый спад в других отраслях скажется и на производстве светопрозрачных конструкций. В 2013 году мы не ожидаем взрывного спроса и активного потребительского поведения, в основном мы будем делать ставку на каждодневную кропотливую работу с каждым заказчиком, повышая его лояльность.



УСПЕШНАЯ ВЫСТАВКА LIGNA ДЛЯ КОНЦЕРНА WEINIG

Концерн Weinig AG, мировой лидер в области станков и систем для обработки массивной древесины, получил очень позитивные результаты на выставке LIGNA. Замечательным было высокое качество посетителей, объединенное с их живым интересом к множеству новинок и модернизаций.

«Ассортимент нашей продукции последовательно ориентируется на использование потенциалов экономики, что точно соответствует потребностям рынка», — анализирует результаты Клаус Мюллер, руководитель отдела маркетинга и коммуникации. Продажа 160 станков и установок превысила результат 2011 г. Фирма Holz-Net, специалист по обработке древесных материалов

в группе компаний Weinig, показала существенное увеличение объемов заказов по сравнению с предыдущей выставкой LIGNA.

Большой вклад в хороший общий результат выставки внес интенсивный спрос из Восточной Европы и особенно из России; также отличилась и Северная Америка. Кроме того, отрадно было видеть, что доля иностранных посетителей в общем числе выросла до 40 процентов.

Большим интересом пользовались, прежде всего, высококачественные установки с инновационными функциями. Концерн Weinig соответствует этой тенденции благодаря своему выдающемуся положению в производстве сложного оборудования по индивидуальным

требованиям. На выставке LIGNA концерн еще раз доказал это, представив полностью автоматическую высокоскоростную линию раскроя с объединенным в единую сеть оборудованием. Эта система связывает в единое целое новое оптимизирующее программное 2D-обеспечение, интеллектуальные оптимизирующие пилы и интегрированную сканерную технологию в единую высокоэффективную производственную линию, обеспечивающий максимальный выход готовой продукции.

Концерн Weinig также продемонстрировал свое выдающееся ноу-хау для комплексного производственного процесса в своей ключевой области профилирования. На выставочном стенде был показан весь цикл: от идеи — до инструмента, от объединения всех предшествующих процессов — к производству.

Благодаря применению таких технологий удалось получить экономический эффект, исчисляемый двузначными процентными значениями.

Большой потенциал представляет, в первую очередь, увеличение выхода готовой продукции, для чего Weinig предлагает инновационные производственные системы. При этом клиент может воспользоваться всеми преимуществами комплексной концепции лидера мирового рынка.

От раскроя до строгания, сращивания и склеивания — оборудование концерна Weinig полностью закрывает весь производственный процесс



На своем выставочном стенде концерн Weinig представил более 30 инноваций, продемонстрировав свою компетентность в области обработки массивной древесины на площади в 3 800 м²

WEINIG WORKS WOOD

и, кроме того, благодаря подразделению Weinig Concept, гарантирует широкую поддержку при реализации проекта.

В области стандартных станков концерн Weinig снова расширил свой ассортимент дополнительного оборудования и опций, которые предлагают клиентам дополнительные преимущества и безопасные рабочие процессы.

Большим спросом пользовалась модернизированная технология Conturex, которая главным образом применяется при производстве окон и дверей и отличается, прежде всего, запатентованным столом с цанговым креплением. Последнее поколение позволяет увеличить производительность на примерно 20 процентов как при индивидуальном, так и серийном производстве. При этом, несмотря на максимальный уровень гибкости, объем инвестиций остается неизменным.

Активное одобрение на выставке LIGNA нашла новая концепция Weinig Arena. В центре внимания находились интервью с ведущими предприятиями деревообрабатывающей отрасли, история успеха которых тесно связана с их партнером — концерном Weinig.

В широко подготовленном наступлении новой продукции Holz-Netz особого внимания заслуживал новый вертикальный обрабатывающий центр с ЧПУ Evolution. Благодаря возможности помимо сверления заготовок также выполнять их форматную обработку и профилирование, он предлагает значительные преимущества клиентам.

Концерн Weinig четко сформулировал свои цели на выставке LIGNA: «Мы будем продолжать работу над станками и производственными линиями для дальнейшего повышения энергоэффективности и лучшего использования ресурсов, увеличивать наш ассортимент в области стандартных станков, форсировать нашу компетенцию в сфере высоких технологий и расширять мировую сервисную сеть», — сказал председатель правления Вольфганг Пёшль на пресс-конференции.



Большой интерес вызвала Weinig Arena, в рамках которой различные лидеры рынка рассказывали о своем пути к успеху и партнерстве с Weinig

Станки и установки для обработки массивной древесины с качеством WEINIG

- Стругание и профилирование
- Автоматизация и управление
- Инструментальные системы
- Системы заточки инструментов



- Раскрой по ширине
- Раскрой по длине
- Сканирование и оптимизация
- Склеивание



- Окна
- Двери
- Мебель
- Плоские детали



- Сращивание
- Обработка торцов
- Поперечная обработка



Ваш эксперт
www.weinig.com

WEINIG ПРЕДЛОЖИТ БОЛЬШЕ



WEINIG



КОМПАНИЯ «ЭКСПРОФ» ПОДВЕЛА ИТОГИ ВЫСТАВКИ «БИЛДЭКС 2013»

С 2 по 5 апреля на трех крупнейших выставочных площадках Москвы – «Крокус-Экспо», «Экспо-центр» и «ВВЦ» – параллельно прошли две международные строительные выставки «Билдэкс» и «Мосбилд». Компания «ЭксПроф» приняла участие в выставке «Билдэкс», которая располагалась на крупнейшей и наиболее удобной из этих площадок – в МВЦ «Крокус-Экспо».

Для гостей выставок проведение очередного апрельского строительного форума на нескольких площадках не было в диковинку. За 4 дня многие успевали объехать все экспозиции. Только два разных названия, возможно, вызывали некоторую путаницу в головах. В общем, на количестве

переработчиков оконных профилей, посетивших «Крокус» и стенд «ЭксПроф», ситуация практически не разилась. Экспозицию энергосберегающих оконных технологий «ЭксПроф» увидели тысячи человек, гостями стенда стали сотни руководителей и специалистов оконных предприятий из всех регионов России, Казахстана, Беларуси, Украины, Литвы и некоторых других соседних государств.

Компания «ЭксПроф» представила на выставке образцы всех двенадцати выпускаемых на сегодня систем, как оконных, так и специальных, предназначенных для изготовления конструкций дверей, фасадов и балконного остекления. Живой интерес специалистов вызвал фасадный





узел ПВХ-системы EXPROF Robusta. Robusta позволяет выполнять сплошное ленточное остекление фасадов, зимних садов, витражей, балконов и лоджий многоэтажных зданий с учетом требований по статическим и ветровым нагрузкам. Пластиковые фасады Robusta теплее и экономичнее конструкций из алюминия.

Вниманием посетителей пользовались и системы «дышащих» окон EXPROF Aero. Это модификации четырех базовых оконных систем 58 и 70 мм, но комплектуемые «широкими» рамами с внутривитринным доступом приточного воздуха – запатентованное ноу-хау компании «ЭксПроф». Окна на основе этих систем даже с плотно закрытыми створками не препятствуют воздухообмену, понижая влажность, не допуская появления конденсата и улучшая микроклимат помещения в целом. При этом они сохраняют исходную теплоизолирующую способность.

Высокие оценки гостей получил яркий, воздушный дизайн стенда «ЭксПроф». Расположенный в цен-

тре зала, визуально разделенный на несколько переговорных зон, с экспонатами, сгруппированными по основным сериям ассортимента продукции, «картинной галерей» (репродукции написанных профессиональным художником иллюстраций систем EXPROF), он создавал все условия, чтобы знакомство с компанией было интересным и познавательным, переговоры – продуктивными, а отдых – приятным.

С привлечением посетителей на стенд успешно справлялись обаятельный кибернетический механизм – робот EXPROF, «живое Яблоко», Оранжевый моноцикл и очаровательные девушки GO-GO. Они общались с публикой, раздавали ей рекламные буклеты, пакеты и сувениры.

Наиболее оживленно прошли второй и третий день выставки. Оба эти дня на стенде работали руководители компании «ЭксПроф» В.В. Бочкарев и М.Н. Ярославцев. На стенде также находились директора региональных складов Москвы, Питера, Воронежа, Нижнего Новгорода, Самары, Ново-



сибирска, Иркутска и других городов. Проведены сотни встреч, достигнуты важные договоренности, клиентская база «ЭксПроф» пополнилась новыми контактами. В целом выставка прошла продуктивно и запомнилась яркими событиями.



ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИЕ ТЕХНОЛОГИИ
В СТРОИТЕЛЬСТВЕ. PASSIVE HOUSE
на выставке

HI-TECH BUILDING

www.hitechbuilding.ru

29-31 октября

2013

Экспоцентр

**ПРОЕКТИРОВАНИЕ,
СТРОИТЕЛЬСТВО И ОСНАЩЕНИЕ
ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНЫХ ЗДАНИЙ:**

- СТЕНДОВАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ
«PASSIVE HOUSE»
- КОНФЕРЕНЦИЯ «ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИЕ
ТЕХНОЛОГИИ – PASSIVE HOUSE»



16+

Организатор

MID expo
МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВЫСТАВКИ И ЯРМАРКИ

ИПД
Институт интеллектуального дизайна

KNX

При поддержке

BIG-RU
BACnet Interest Group

enosean alliance
No Walls. No Borders. No Limits.

LONMARK
Rus



ЖИЛИЩНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО В РОССИИ: ДИНАМИКА, ПОТЕНЦИАЛ, ПЕРСПЕКТИВЫ

ЧАСТЬ 1. ДИНАМИКА. РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ

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

Потенциал, динамика развития жилищного строительства в России. Основные показатели жилищного строительного рынка в 2012 году были проанализированы в [1-4]. Известно, что основным показателем (индикатором), характеризующим уровень развития строительного рынка является ввод жилья.

Динамика строительства (ввода) жилья в РФ

Прежде всего, необходимо раз подчеркнуть существенную разницу в понятиях «ввод жилья» и «строительство жилья». «ввод жилья» («ввод жилых помещений») является «отчетной» цифрой, которая определяется подписанием акта в течение года соответствующими органами и не совпадает с цифрой фактически построенного за год жилья. Цифры «строительства» и «ввода» сходятся на более продолжительных временных интервалах (годы, десятилетия), и чем длиннее рассматриваемый интервал, тем выше степень сходимости.

По данным Росстата площадь построенных (введенных) в 2012 году в России жилых помещений составила 65,2 млн. кв. м (показателю 2011 г.).

Тем самым, в 2012 году взойден показатель предкризисного 2008 года (64,1 млн. кв. м) и превзойден показатель 1990 г. (61,8 млн. кв. м).

Однако эта цифра остается все же не только максимальной, но и рекордной показателя ввода жилья в РСФСР достигнутого в 1987 году (70,5 млн. кв. м), но и среднегодового показателя за «перестроечную» период 1986-1990 гг. (68,7 млн. кв. м).



Таблица 1.

Показатели годового ввода жилья по федеральным округам РФ в 1990-2012 гг., по данным Росстата (ФСГС), млн. кв. м

Федеральные округа	Годы
ЦФО	
СЗФО	
ЮФО*	
СКФО*	
ПФО	
УФО	
СФО	
ДФО	
РФ, всего	

* В границах 2009г.

** Фактическая сумма отчетных данных Росстата о вводе жилья за 2012 год по федеральным округам равна 65,0 млн. кв. м, то есть на 0,2 млн. кв. м меньше, чем указано Росстатом для РФ в целом (65,2 млн. кв. м).

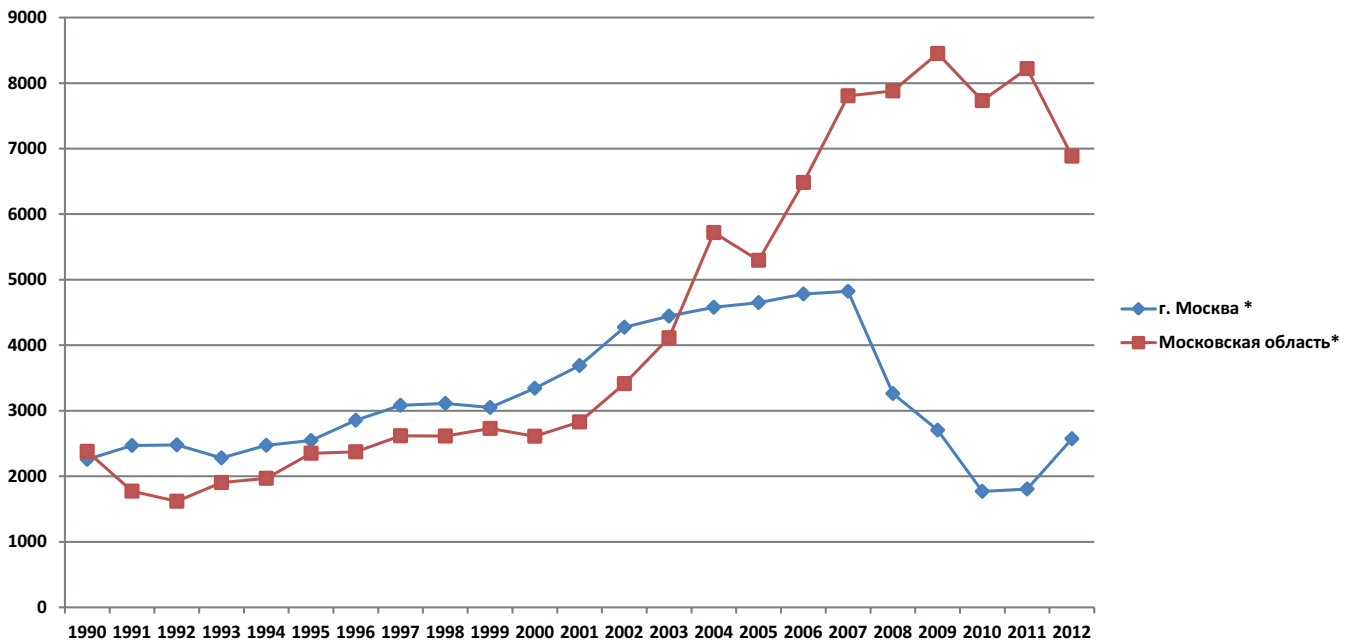
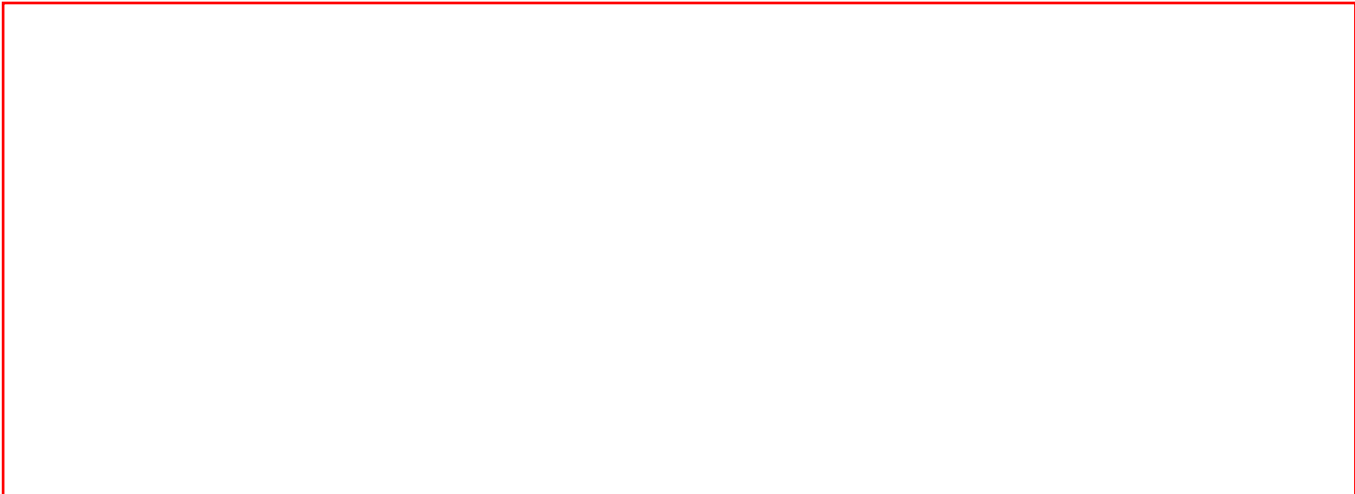


Рис. 7. Динамика годового ввода жилья по регионам-субъектам РФ, входящим в состав Центрального федерального округа. Москва и Московская область, тыс. кв. м за год

1990-2012 гг. по данным Росстата. м жилья, то в Дальневосточном фе- Южном, Северо-Кавказском, При- (ФСГС), млн табл. 1.

Динамик по федераль 2011 гг. пред

Анализ д да жилья по РФ в 1990-2

1. Разли ными округ ные геогра численности экономическ в их состав гих факторс ют и различ ввода жилья в Центральн ге было вве



К уровню 2011 г., так же по объемам (рис. 4).

округа (крупнейшем ФС по объе



Таблица 2.

Показатели годового ввода жилья по регионам-субъектам РФ, входящим в состав Центрального федерального округа
(по данным Росстата / ФСГС), ТЫС. КВ. М

Регионы-субъекты РФ	
Белгородская область	
Брянская область	
Владимирская область	
Воронежская область	
Ивановская область	
Калужская область	
Костромская область	
Курская область	
Липецкая область	
Московская область*	
Орловская область	
Рязанская область	
Смоленская область	
Тамбовская область	
Тверская область	
Тульская область	
Ярославская область	
г. Москва *	
ЦФО, всего	

* Данные г 01.07.2012г. в

Таблица 3.

Показатели годового ввода жилья по регионам-субъектам РФ, входящим в состав Северо-Западного федерального округа (по данным Росстата / ФСГС), тыс. кв. м

Регионы-субъекты РФ
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
Регионы-субъекты РФ
Республика Адыгея
Республика Калмыкия
Краснодарский край
Астраханская область
Волгоградская область
Ростовская область
ЮФО, всего

* В границах

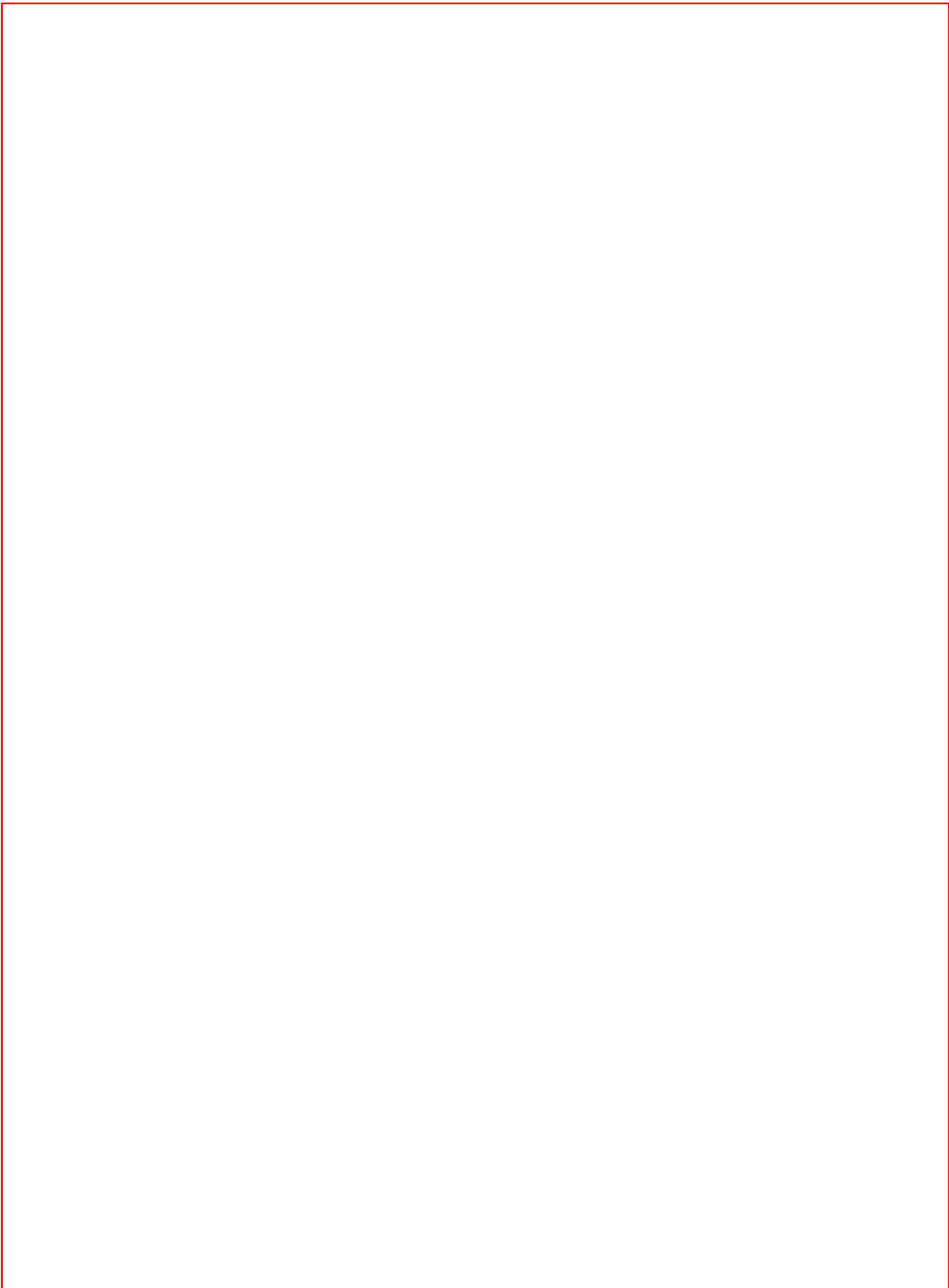




Таблица 5.

Показатели годового ввода жилья по регионам-субъектам РФ, входящим в состав Северо-Кавказского федерального округа* (по данным Росстата / ФСГС), тыс. кв. м

Регионы-субъекты РФ	Регионы-субъекты РФ
Республика Дагестан	Республика
Республика Ингушетия	Башкортостан
Кабардино-Балкарская Республика	Республика
Карачаево-Черкесская Республика	Марий Эл
Республика Северная Осетия-Алания	Республика
Чеченская Республика	Мордовия
Республика Ставропольский край	Республика Татарстан
СКФО, всего	Удмуртская Республика
* В границах состав СКФО.	Чувашская Республика
	Пермский край
	Коми-Пермский АО
	Кировская область
	Нижегородская область
	Оренбургская область
	Пензенская область
	Самарская область
	Саратовская область
	Ульяновская область
	ПФО, всего
	* С 2007г. в

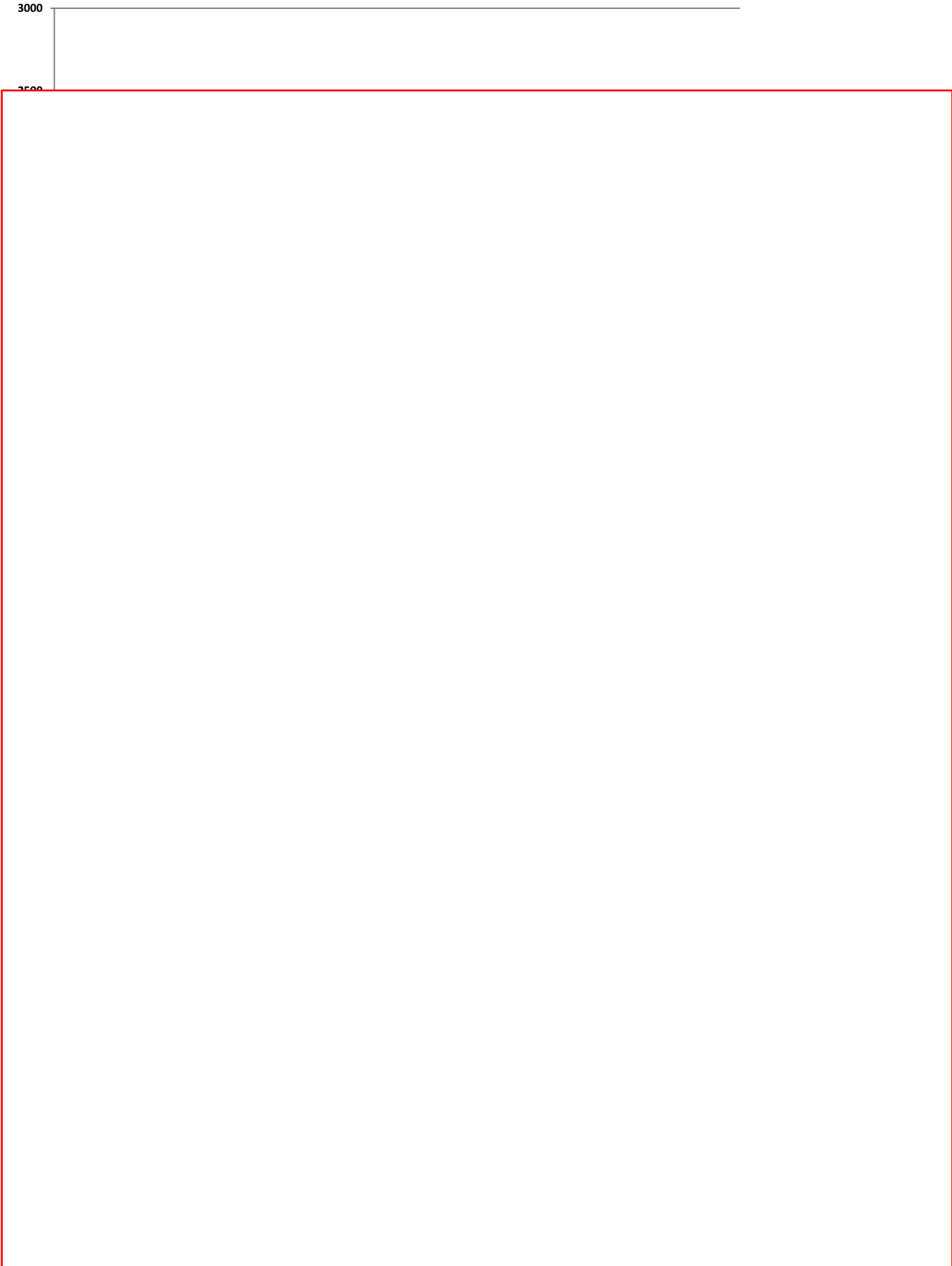




Таблица 7.

Показатели годового ввода жилья по регионам-субъектам РФ, входящим в состав Уральского федерального округа (по данным Росстата / ФСГС), тыс. кв. м

Регионы-субъекты РФ	Регионы-субъекты РФ
Курганская область	Республика Алтай
Свердловская область	Республика Бурятия
Тюменская область	Республика Тыва
в том числе:	Республика Хакасия
Ханты-Мансийский АО – Югра	Алтайский край
Ямало-Ненецкий АО	Забайкальский край
Челябинская область	Агинский-Бурятский АО
УФО, всего	Красноярский край
	Таймырский (Долгано-Ненецкий) АО
	Эвенкийский АО
	Иркутская область
	Усть-Ордынский Бурятский АО
	Кемеровская область
	Новосибирская область
	Омская область
	Томская область
	СФО, всего

* С 2008 г. в
 ** С 2007 г. в
 *** С 2008 г. в



Показатели годового ввода жилья по регионам-субъектам РФ, входящим в состав Дальневосточного федерального округа
(по данным Росстата / ФСГС). тыс. кв. м

Регионы-субъекты РФ	
Республика Саха (Якутия)	
Камчатский край	
Корякский нац. округ	
Приморский край	
Хабаровский край	
Амурская область	
Магаданская область	
Сахалинская область	
Еврейская авт. область	
Чукотский авт. округ	
ДФО, всего	

* С 2007г. в с





WINKHAUS ОПТИМИЗИРУЕТ ПРОИЗВОДСТВО В КОМПАНИИ «ПЛАСТИК»

В конце марта 2013 г. специалисты Российского Представительства фирмы Winkhaus провели внедрение дополнительного модуля WH Net программы WH-OKNA в компании «Пластик» (г. Набережные Челны).

WH Net – это так называемый безбумажный документооборот на производстве, т.е. компьютерная система регистрации и анализа отдельных этапов производства окон, позволяющая получать информацию необходимую для выполнения операции на каждом этапе производства окон. Для учета каждой отдельной операции, производимой в процессе производства окна, используется технология штрих-кодов и сканеров, а также служебная информация, импортируемая из программы по расчету ПВХ-окон и управлению процессом их производства – WH OKNA.

На производстве компании «Пластик» новое программное обеспечение WH Net было установлено на стенде остекления и на рабочем месте по сборке рам.

Для внедрения нового модуля на стенде остекления был создан специальный скрипт, позволяющий отображать всю техническую информацию о конкретном стеклопакете (изделии) на экране компьютера, при этом нет необходимости печатать документацию сразу на весь заказ. На стенде остекления рабочий сканирует элемент конструкции и видит всю информацию о стеклопакете – размеры, формулу, номер заказа, данные клиента, срок изготовления, позицию в заказе, толщину пакета и даже в какой ячейке на стеллаже он находится. Таким образом, WH Net позволяет легко и быстро найти готовый стеклопакет на стенде остекления, повышая скорость и точность работы на производстве.

Внедрение новой компьютерной системы WH Net на рабочем месте по сборке рам также значительно оптимизировало производство в компании «Пластик». Установленная система позволяет отображать необходимую техническую инфор-

мацию на мониторе компьютера. При сканировании створки рамы на экране появляется вся необходимая информация по производственным этапам сборки (в том числе информация об импостах, цвете и размере, способе открывания и др.). Следует отметить, что при использовании модуля WH Net, отчеты в электронном виде формируются на всех этапах производства окна. Технолог на своем компьютере может контролировать процесс выполнения производственной задачи, а также использовать системные данные для анализа производительности, калькуляции издержек, расчета производства. После завершения процесса производства, готовое изделие поступает на склад, а затем выдается со склада – все движения изделия записываются в базе WH Net – в любой момент технолог может проверить ход процесса сборки изделия. Все это значительно увеличивает скорость работы и делает ее более точной.



ЖИЛИЩНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО В РОССИИ: ДИНАМИКА, ПОТЕНЦИАЛ, ПЕРСПЕКТИВЫ

ЧАСТЬ 2. ВОСПРОИЗВОДСТВО ЖИЛИЩНОГО ФОНДА

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

В первой части настоящей статьи были рассмотрены динамика ввода жилья в Российской Федерации за период 1990-2012 гг. и региональные особенности.

Здесь рассматриваются вопросы, связанные с состоянием, структурой и воспроизводством жилищного фонда.

Жилищный фонд Российской Федерации

По данным Росстата, на конец 2011 года (начало 2012 г.) жилищный фонд Российской Федерации составил 3288 млн. кв. м общей площади.

ные данные пока отсутствуют. Показатели за 2012 г. (расчет) и предшествующие годы (данные Росстата) приведены в табл. 10.

В общей площади жилищного фонда доля городских поселений составляет более 72%, доля сельских поселений – менее 28%.

В частной собственности находится около 86,3% жилищного фонда, из которого 82,9% перешло в собственность граждан в результате приватизации.

По данным Росстата, общая площадь жилых помещений, приходящая в среднем на одного жителя РФ, на 31.12.2011 г. составила 23,0 кв. м. По отношению к 2000 г.

Следует учитывать разницу в понятиях «общая площадь жилых домов» и «площадь зданий жилого назначения», используемых в официальной статистике.

Под первым фактически понимается «общая площадь жилых помещений» или «общая жилая площадь», которая включает сумму площадей жилых и подсобных помещений квартир, а также, в ряде случаев – помещения общего пользования.*

Под вторым – общая площадь зданий, рассчитываемая для каждого из них как сумма площадей этажей здания, в состав которой, наряду с площадью жилых и под-



и др.), помещений. Понимание особенностей оказания услуг по ремонту и обслуживанию помещений, а также строительных работ, тема о которой рассматривается в «общественной» версии (жилищный фонд) составляет 20% от общего объема жилищного фонда. Доля общей площади в целом превышает 70%. Так, в жилищном фонде жилищных строений, в которых жилище находится в пределах

Социальное жилищное строительство

По данным Росстата, в среднем в последние годы в жилищном строительстве проводилось около 10% работ по газификации, а также по замене старых труб, в том числе в г. Москве. Сравнительно недавно (с 01.01.2013) на территории населенных пунктов, не имеющих централизованного отопления, в том числе в многоквартирных домах, человек, проживающий в наиболее неблагоприятных условиях, должен был обеспечить себя





В 2011 г. введено в эксплуатацию 2,4 млн. кв. м жилищной площади, что на 12,7% больше, чем в 2010 г. Объем строительства жилых домов в целом по стране после реформы жилищного законодательства составил 136,3 тыс. кв. м, что в объеме строительства за счет средств бюджета в объеме 2011 г., строите

Расширение жилищного фонда и ре

Расширение жилищного фонда по ф



Рис. 16.







не
со
ва

ли
те
ф
т.
ф
ст
ес
(в
ш
де
ве
да



овления)
го фонда
отноше-
жилищно-
потребу-

ам 2012

ой интен-
жилищного
край, Тю-
Огра, Мо-
дская об-
ода таких

рочной ин-
я жилищ-
10 г. – 15

таточной
ения жи-
ую в ны-
условиях
ною» (по
а).

ризуются
новления
огам 2010

изующих-
тенсивно-
ого фонда
регионов

года про-
г вверх».
дства жи-
ся в боль-
видитель-
объемов

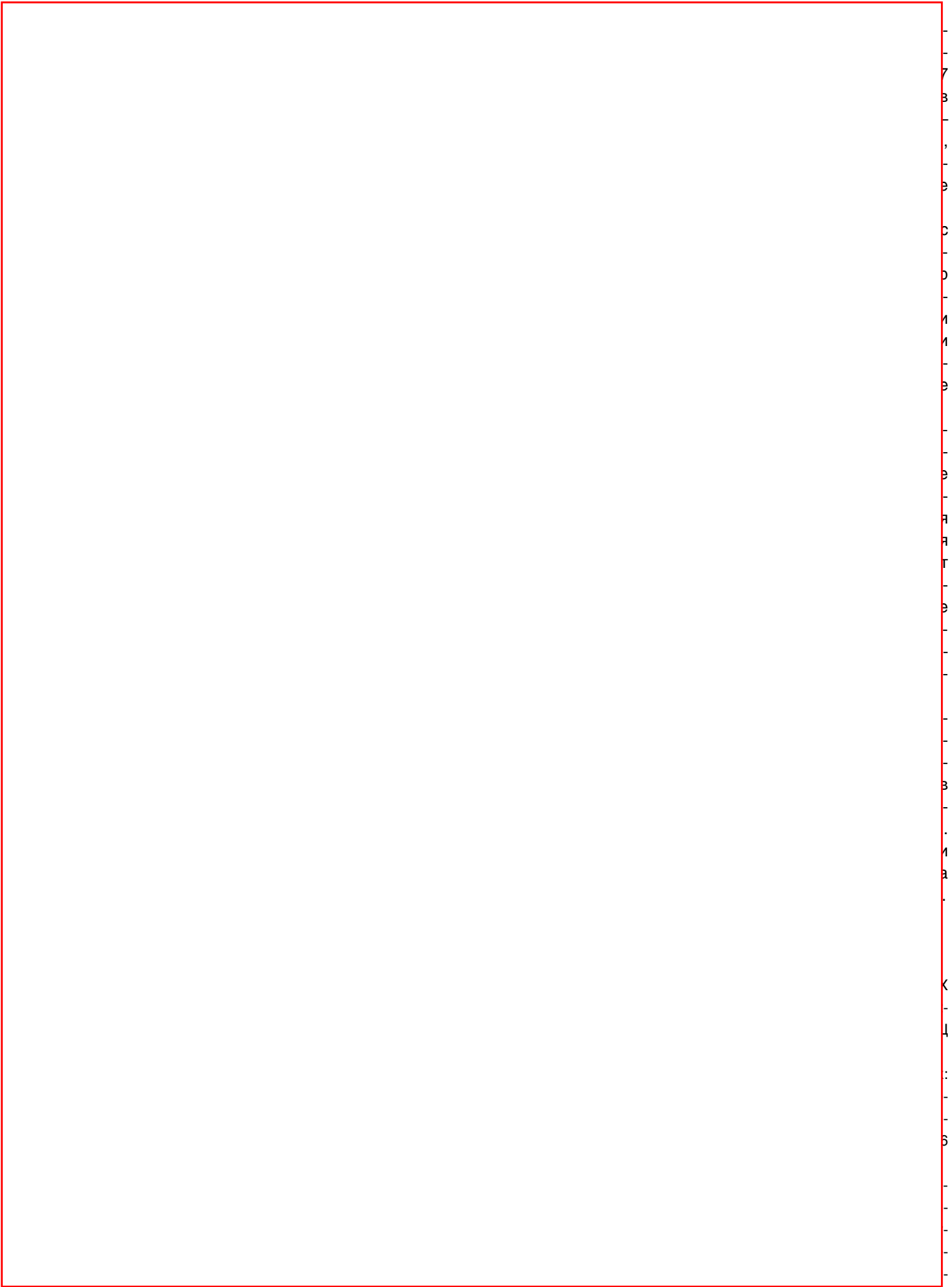
для

лее при-
ия разви-
а?

которые
ольшими
оительст-
область,
д.). Объе-
ествуют о
го спроса

ф
га
о
зо

л
в
в
э
с
о
г
н
м
д







ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ КЛИМАТ В РОССИИ-2013

Всероссийское исследование представляет собой оценку состояния дел в сфере предпринимательства, организованное экспертами с многолетним опытом.

Результаты общероссийского

За последние несколько лет стали меняться условия ведения предпринимательской деятельности в различных регионах – уже 55%.

Отрицательную тенденцию, преобладающую в крупных городах, отмечают 35-44-летние предприниматели. Они считают, что темпы развития частного предпринимательства в основном не соответствуют потребностям «миллионников» (34%) и «миллионеров» (31%).

Большинство опрошенных считают, что не планируют открывать новые предприятия в 2011 году так же, как и в 2010 году.

Планируют открыть новые предприятия с помощью государства (20%). В основном это касается «миллионников» (38%) и «миллионеров» (31%).

7% в промышленности, 7% в торговле, 7% в сфере услуг, 7% в строительстве, 7% в сельском хозяйстве, 7% в других сферах. Еще у 1% есть планы на будущее.



Н
Н
П

оп
20
на
Ро
не

Нь
«С
НО

12-я МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА
СтеклоЭкспо 2013
Москва, МВЦ «Крокус Экспо», пав. 2
29 – 31 октября

Разделы выставки:

- > Листовое стекло. Производство и переработка.
- > Стеклянная тара. Сортовая посуда. Хрусталь. Художественное стекло.
- > Медицинское стекло. Химико-лабораторное стекло.
- > Стекловолокно.
- > Стеклоблоки.
- > Светотехническое стекло.
- > Оптическое стекло.
- > Электротехническое стекло.
- > Архитектурное стекло. Витражи.
- > Стекло для всех видов транспорта.
- > Машины, оборудование и инструменты для производства, обработки и переработки всех видов стекла.
- > Сырьевые материалы.
- > Огнеупорные материалы.
- > Инжиниринг. Консалтинговые исследования в стекольной отрасли.
- > Научно-исследовательские центры. Проектно-технологические институты.

Организатор:
ССР

При поддержке:

- Министерство сельского хозяйства России
- Торгово-промышленная палата Российской Федерации
- ЗАО «СтеклоТрой Корпорация»
- МВЦ «Крокус Экспо»

Генеральный информационный партнер:
СтеклоЭкспо ТАРА

тел./факс: +7 (495) 411 68 40; +7 (495) 963 67 36; +7 (499) 767 42 73
e-mail: spromsteklo@yandex.ru glassexpo@steklosouz.ru

www.steklosouz.ru
Все из стекла! Все для стекла!



РОССТАТ: ИНДЕКС ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

И ВЫПУСК ВАЖНЕЙШИХ ВИДОВ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ И ПРОДУКЦИИ, ПОТРЕБЛЯЕМОЙ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ, В ЯНВАРЕ–АПРЕЛЕ 2013 ГОДА

Индекс промышленного производства¹⁾ в январе-апреле 2013г. по сравнению с январем-апрелем 2012г. составил – 100,5%, в апреле 2013г. по сравнению с апрелем 2012г. – 102,3%, по сравнению с мартом 2013г. – 94,4%.

1) Индекс промышленного производства исчисляется по видам деятельности «Добыча полезных ископаемых», «Обрабатывающие производства», «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды» на основе данных о динамике производства важнейших товаров-представителей (в натуральном или стоимостном выражении). В качестве весов используется структура валовой добавленной стоимости по видам экономической деятельности 2008 базисного года. С учетом поправки на неформальную деятельность.

Индексы промышленного производства в % к среднемесячному значению 2010 г.



Материалы	
Лесоматериалы	
слои или лутки	
трамвайные	
Фанера клееная	
Плиты древесные	
риалов, миллиметровые	
Окна и их комплектующие	
Двери и их комплектующие	
Стекло листовое	
ное другим способом	
Стекло листовое	
полированное	
Сетки, холсты, пленки	
кроме стеклотканей	
Кирпичи, блоки	
кремнеземистые	
Плитки керамические	
Плитки керамические	
Кирпич керамический	
Портландцементы	
цементы гипсовые	
Блоки стеновые	
Конструкции железобетонные	
Раствор строительный	
Листы асбестовые	
усл.плиток	



ЭКОЛОГИЧНЫЙ НЕБОСКРЕБ В СИДНЕЕ









ВЫСТАВКА «СТРОЙИНДУСТРИЯ-2013» – ВЕСЕННИЙ СМОТР ДОСТИЖЕНИЙ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА СОСТОЯЛСЯ В СОЧИ

27 апреля в Сочи завершила свою работу международная специализированная выставка «Стройиндустрия-2013». Выставка традиционно включала разделы, наиболее интересные и востребованные в городе: Архитектура, строительство, благоустройство, ЖКХ; Строительные и отделочные материалы, оборудование; Климатические системы, тепло-, газо- и водоснабжение; Энергоснабжение и электротехника в строительстве; Стройспецтехника, дорога, тоннель; Дом, дача, коттедж, деревянное домостроение, ландшафтный дизайн; Дизайн интерьера, экстерьера, декор; Экология и безопасность.

Организатором выступила выставочная компания «Сочи-Экспо ТПП г. Сочи» при поддержке и содействии администрации города Сочи, Городского Собрания Сочи, Торгово-промышленной палаты г. Сочи, Союза строителей г. Сочи, Союза строителей (работодателей) Кубани, сочинского отделения «Союза архитекторов России».

В церемонии торжественного открытия выставки приняли участие: директор департамента архитектуры, градостроительства и благоустройства администрации г. Сочи Мацкевич Константин Павлович, заместитель директора департамента архитектуры, градостроительства

и благоустройства администрации г. Сочи Клейменова Наталья Николаевна, начальник архитектурного отдела ГК «Олимпстрой» Менчиц Юрий Владимирович, генеральный директор Союза строителей (работодателей) Кубани Денисов Александр Васильевич, и.о. президента Союза строителей г. Сочи Ксандопуло Борис Александрович, президент сочинского отделения «Союза архитекторов России» Афуксениди Федор Иванович, председатель ТПП г. Сочи Левченко Вадим Павлович, Генеральный директор выставочной компании «Сочи-Экспо ТПП г. Сочи» Ярош Тарас Викторович, руководитель проекта Лепикова Марина Васильевна.

Почетные гости отметили важность проведения специализированной строительной выставки в Сочи в период подготовки городской инфраструктуры к мероприятиям мирового масштаба, подчеркнули значимость мероприятия, которое консолидирует специалистов строительного комплекса и выступает демонстрационной площадкой новейших технологий, материалов и оборудования.

В выставке 2013 года приняли участие более 150 экспонентов из Германии, Бельгии, Турции, Москвы и области, Санкт-Петербурга, Казани, Красноярска, Нижневартовска,

Новосибирска, Ижевска, Волгограда, Ростова-на-Дону, Краснодар и Сочи, которые продемонстрировали строительное оборудование и инструменты, строительные и отделочные материалы, электротехническую и кабельно-проводниковую продукцию, источники бесперебойного питания, спецтехнику и многое другое. В выставке приняли участие: Forge Climate, Uzin Utz AG, X-Deco, «Бергер Пейнтс Оверсис Лимитед», НПО «Галад», «Гидравлик Про». «Домостроительный комбинат СУОР», «Ивсил Евро Трейд», «Измерительные системы», «Интерволл», Кабельный завод «Кавказкабель», «Кайман», «Колер Рус», Концерн «Мойодоыр», «Крузе-Системс», «Курский электроаппаратный завод», «Лайтсвет», «Ледел», «Минерал Колор», «Модум», «Мультипласт», «Пауэркоцепт», «Световые решения», Солнечногорский завод металлических сеток «ЛЕПСЕ», Промышленная группа «Союз», «Тапо-М», «Терминус», «Технорусь», ТК «Стекло и стеклопакеты», «Челябинский компрессорный завод», «Энбра-Русс» и многие другие.

В рамках деловой программы выставки состоялась деловая встреча – «круглый стол» участников выставки с представителями ГК «Олимпстрой», Департамента





городского хозяйства администрации города Сочи, Союза строителей (работодателей) Кубани на тему: «**Объекты олимпийского пространства – гармония эстетики**» (в рамках реализации «Единой концепции архитектурного развития территории проведения XXII Олимпийских зимних игр и XI Паралимпийских игр 2014 года в г. Сочи»). Продемонстрированная участникам презентация Олимпийских объектов показала, что сооружения не только соответствуют природному ландшафту по форме, но также отвечают всем задачам с точки зрения бионики, были подняты вопросы уточнения границ Сочинского национального парка и увеличения городских территорий за счет его расширения, основные направления работы по комплексному развитию города и о дальнейшем совершенствовании территории в части капитального строительства; **«круглый стол» «Архитектурное развитие приморских городов»**, на котором предметом внимания стали доступность олимпийского пространства, развитие береговой инфраструктуры, «зеленая архитектура» города-курорта, концепция единого архитектурного облика в соответствии с новыми тенденциями развития современного города Сочи, программа благоустройства в рамках организации основных мероприятий доступности зданий и сооружений для маломобильных групп населения; **«круглый стол» «Энергоэффективный город с точки зрения экоустойчивого развития»**, где подни-

мались темы энергоэффективности города с точки зрения экоустойчивого развития и градостроительной политики, реализации государственной программы развития энергетики на 2013-2020г.г. в городе Сочи, Торгово-промышленная палата г. Сочи, как современная площадка для подготовки специалистов для реализации программы экоустойчивого развития города.

25 апреля для всех желающих работала **ярмарка вакансий строительных специальностей**; состоялось **семинар-совещание с руководителями строительных организаций города Сочи в преддверии Всемирного дня охраны труда** (Организаторы: Департаменты строительства администраций Краснодарского края и города Сочи, Главное управление строительства Краснодарского края, Государственная инспекция труда в Краснодарском крае (сочинский отдел), Роспотребнадзор по городу Сочи).

Состоялся **мастер-класс «Как найти покупателя в сети Интернет. Новые технологии продвижения в строительной индустрии»** (ООО «Пулс цен»), вызвавший живой интерес у всех участников делового мероприятия.

26 апреля прошла презентация **социо-культурного проекта «Сочи пешком»** (проект развития городской среды, инициированный общественным Градостроительным советом Сочи). Главная задача проекта – благоустройство города. Он состоит из трех частей: Архитектурный конкурс; Архитектурный фести-

валь; Летняя архитектурная школа. Представили проект магистр архитектуры Петр Вранич и автор – Дарья Козинская.

Сочинская выставка в очередной раз стала местом встречи специалистов строительной отрасли, оказала всестороннее содействие внедрению прогрессивных разработок и технологий в строительство и модернизацию объектов различного назначения, развитию инженерной, транспортной и социальной инфраструктуры города Сочи.

Генеральным информационным спонсором выступила Группа газет «Стройка», генеральным Интернет-партнером – ООО «Пулс цен», главными информационными партнерами – ООО «Композит» и Издательский Дом «МедиаЮг», специальным информационным партнером – журнал «Строительная Орбита», региональным информационным партнером – официальное издание ТПП г. Сочи, журнал Business South.

Следующий проект строительной тематики – **Международный Строительный Форум «SOCHI-BUILD»** и специализированные выставки состоятся **с 23 по 26 октября 2013 года в Сочи**, в выставочных павильонах у Морского порта.

Оргкомитет Форума: Выставочная компания «Сочи-Экспо ТПП г. Сочи»
Контактные телефоны: (862) 2648-700, 2642-333, (495) 745-77-09,
www.sochi-expo.ru



УВАЖАЕМЫЕ ДАМЫ И ГОСПОДА!

ПРЕДЛАГАЕМ ВАМ НА ВЫБОР НЕСКОЛЬКО РАЗЛИЧНЫХ ВАРИАНТОВ ПОДПИСКИ НА СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ ИЗДАНИЯ

**«ОКНА И ДВЕРИ», «КРОВЛЯ И ИЗОЛЯЦИЯ», «СТЕНЫ И ФАСАДЫ»,
«ФАСАДНЫЕ СИСТЕМЫ», «РОЛЬСТАВНИ. ВОРОТА. СОЛНЦЕЗАЩИТНЫЕ КОНСТРУКЦИИ»,
«ЗЕЛЕННЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»**

С 2012 года все подписчики на печатные версии имеют доступ к электронным версиям журналов.

СТОИМОСТЬ ГОДОВОЙ ПОДПИСКИ НА 2013 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)	3480	150	15	20	24	27	30
«Стены и Фасады» (2 номера)	1160	55					
«Кровля и Изоляция» (4 номера)	2320	75					
«Фасадные системы» (4 номера)	2320	75					
«Рольставни. Ворота. Солнцезащитные Конструкции» (1 номер)	580	55					
«Зеленые Строительные Технологии» (1 номер)	580	55					

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

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

Итого сумма годовой подписки (для подписчиков РФ):

для физических лиц – 7308 руб.;

для юридических лиц – 8352 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.

ТАКЖЕ ВЫ МОЖЕТЕ ЗАКАЗАТЬ:

1. КАТАЛОГИ-СПРАВОЧНИКИ:

- «Комплекующие для окон и дверей» – 450 руб.;
- «Теплоизоляционные материалы и изделия» – 300 руб.;
- «Системные профили для окон, дверей и фасадных конструкций» – 450 руб.

2. ПРОГРАММНЫЕ ПАКЕТЫ:

- База данных «Комплекующие для производства окон и дверей» – 2500 руб.
- База данных «Производители ПВХ-профилей» – 2700 руб.

Если у Вас возникли сложности при оформлении подписки, Вы можете позвонить по телефону в редакцию (495) 638-5248 или написать письмо pay@ssk-inform.ru



R+T RUSSIA

25 – 27 СЕНТЯБРЯ 2013, МОСКВА



R+T RUSSIA

Международная выставка
рольставен, ворот, окон и
солнцезащитных конструкций

25 – 27 сентября 2013
Москва

Успешная премьера R+T Russia состоялась в 2012 году. 56 компаний из 14 стран мира: Австрии, Белоруссии, Китая, Чехии, Германии, Греции, Италии, Кореи, Польши, России, Испании, Тайваня, Турции и США представили свои новейшие технологии и инновации на площади в 1300 кв. м. 3 427 профессиональных посетителей из 35 стран мира продемонстрировали большой интерес и подтвердили абсолютный успех первой выставки R+T Russia.



THINK GLOBAL.
MEET US WORLDWIDE.
www.rt-expo.com