



СОВРЕМЕННЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ КОНСТРУКЦИИ

www.ssk-inform.ru

ОКНА И ДВЕРИ

6
(186)
2016

**ЛИДЕРЫ
РЕЙТИНГИ**

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



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

Редакция:

109129, Москва, 8-я ул. Текстильщиков, 13, корп. 2
(м. «Текстильщики»)
Тел./факс: (499) 177-1807
Сайт: www.ssk-inform.ru
E-mail: info@ssk-inform.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 НАШИХ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВАХ:

г. Новосибирск, т/ф. (3832) 22-29-56, sv97@mail.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», «Юнион Принт», «Медиа-Кухня» (РФ).

Тираж 7500 экз. Цена свободная.

Зарегистрировано в Комитете РФ по печати.

Рег. ПИ №77-5912.

*Поздравляем наших читателей, друзей и партнеров
с наступающим Новым годом!
Желаем новых деловых успехов и стойкости
в непростые времена.
Пусть Вас не покидает жизненный оптимизм
и хорошее настроение!*
Редакция

В НОМЕРЕ

ОКОННЫЙ РЫНОК

Н.Л. Гаврилов-Кремичев, И.Л. Николаева (ИЦ «ССК»). Тенденции развития оконного рынка в 2000-2016 гг. и перспективы на 2017-2020 годы 3

Новый аналитический отчет «Российский оконно-фасадный рынок. Итоги развития в 2000-2015 гг. и перспективы на 2016-2018 годы» 18

Производство современных окон в Китае. Краткий обзор 19

Новые аналитические отчеты «Российская тысяча. Ведущие производители оконных и фасадных конструкций» 33

В.Е. Пригожин. Большой оконный развод. Размышление на тему экологии жилищ, власти и моды 36

ПРОФИЛЬНЫЕ СИСТЕМЫ

Окна Exprof – здоровье вашего дома! 2-я стр. обложки

Флагманская оконная система Exprof стремительно обходит конкурентов 16

ОБОРУДОВАНИЕ

Weinig Intech 2016: концепция W4.0 Digital задает перспективы для будущего. 20

СТЕКЛА. ПОКРЫТИЯ. СТЕКЛОПАКЕТЫ

Şişecam Flat Glass. Зеркала природы в Татарстане. 22

РЕЙТИНГИ

Рейтинги ТОП-10, ТОП-20 крупнейших компаний-производителей системных оконных и дверных ПВХ-профилей по итогам 2014 года 24

Рейтинг ТОП-100 крупнейших компаний-производителей оконных блоков и сборных элементов других светопрозрачных строительных конструкций (изделий) в России по итогам 2015 года. 29

СТРОИТЕЛЬНЫЕ ОБЪЕКТЫ

В Париже открылся Российский духовно-культурный центр. 42

ЭКОНОМИКА. РЫНОК

Г.Задонский, Рынок недвижимости в первом полугодии 2016 г. 44

Г. Шинкеева. Обзор рынка недвижимости и строительства в республике Казахстан 48

Г. Шинкеева. Анализ основных показателей строительной отрасли в республике Казахстан 53

ВЫСТАВКИ. ЯРМАРКИ

Челябинск. X специализированная выставка «УралСтройЭкспо» 55

Международная строительная выставка BATIMAT RUSSIA 2017 ... 3-я стр. обложки

ПОДПИСКА 56

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



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



ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ОКОННОГО РЫНКА В 2000–2016 ГГ. И ПЕРСПЕКТИВЫ НА 2017–2020 ГОДЫ

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

Настоящая статья в определенной мере обобщает материалы предшествующих публикаций 2000–2016 гг. и ряда докладов на конференциях 2014–2016 гг.

Проблема корректности оценок

На проблеме корректности оценок автору приходилось неоднократно останавливаться еще в публикациях 2000-х гг. К сожалению, несмотря на прошедшие с тех пор годы, ситуация здесь не улучшилась, чему свидетельством являются многочисленные «маркетинговые исследования» последних лет.

Различие в оценках объемов и перспектив развития оконного рынка, как и рынка ПВХ-профилей для изготовления оконных и двер-

• Использование опросных методик как основного инструмента исследования.

• Отсутствие встречной проверки (верификации) получаемых результатов.

В основе некорректных оценок, как правило, лежат некорректная терминология и классификация. Этим вопросам по-прежнему уделяется крайне мало внимания, хотя «разнобой» в терминологии начинается еще с нормативной документации, включая «новые» ГОСТы и своды правил (СП), заменившие ранее существовавшие СНиПы.

«Вольная» терминология как результат нормотворческого зуда

Для отечественной отрасли считается

Так, не выдерживают критики определения терминов в «свежем» ГОСТ 30673–2013 «Профили поливинилхлоридные для оконных и дверных блоков. Технические условия» (выделены курсивом, ошибки подчеркнуты):

«Доборный профиль – комплектующий профиль, который не входит в состав оконной (дверной) конструкции и предназначен для защиты монтажных узлов от различных воздействий или отделки стеновых проемов (отливы, нащельники, детали оконных откосов и др.)».

Данная фраза представляет собой двойное определение, т.е. подмену однозначного определения термина (предмета) определением через использование другого определения: «доборный... – комплектующий...». Подобные определения

• От
коррект
статисти

• Неп
• От

логии, п
зуемых
что веде
тации по
татов ис

• От
сифика
четкост
тость»)
прежде
рынка «
профиле
воды, с
что име
предмет



Соответственно, в создаваемой («новой») системе нормативных технических документов изначально отсутствует единая система корректных терминов и определений, вследствие чего вся терминология становится неоднозначной и противоречивой. Фактически в ношении «новая» система не воспроизводит, а порождает пороки «старой» системы и ГОСТов.

Некорректная терминология и неадекватные

На базе некорректной терминологии нельзя построить новую классификацию, адекватную реальной классификации. Это не только как следствие, но и адекватное описание, прогнозирование, ответственность, это — азбука, но по каким-то причинам затруднительно.

Видимо, только так можно объяснить появление новой отчетности Росстата с 2010 г., вместо «объем производства металлопластиковых изделий», как «производство оконных рам».

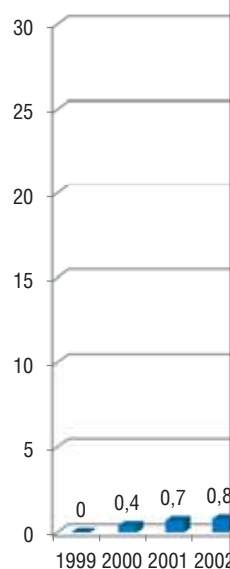


Рис. 1. Динамика производства подоконников полимерных

и их коробок, подоконников полимерных» (?!).

Каким образом допустимо суммировать площадь окон, т.е. светопрозрачных (по терминологии действующих нормативных докумен-

тов, подоконников полимерных» (с 2010 г.), в соответствии с данными Росстата, представлена на рис. 1, чтобы читатели могли провести самостоятельную оценку.

С проблемой терминологии,

аль-
оро-
рос-
ка-
ента
иях.

ной
к из-
изго-
ов»;
—1,6

е от-
леж-
нок»
кно»

ных
зво-
(ис-
йной
домо

сных
роб-
пу-
при-
них
етим
кор-
од-
ения
огих
И,
енок

к –
зам

оно-
ват-
еден
кор-
оло-

ВХ-
нию
в три
о 85

5



Таблица 1.

Этапы развития российского оконно-фасадного рынка

№ этапа	Годы	Этапы развития
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		

ном снижении спроса на продукцию.

- Опережающий рост совокупных издержек по сравнению с ро-

и биз-
2015 гг.
бан-
уации

вался
конно-
овал-
омпа-
теже-

м сек-
имеем
итель-
писан
общей
.
я биз-

уроки
петво-
приве-
и про-
Имен-
овная
в на-

конно-
аются
торых
ные».
13 го-
орящее

и раз-
рынка
в сек-
ектор

с 2003 г.).

- Интенсивный рост числа сборочных оконных производств.

Рис. 3. Ст
алов в 199

Рис. 4. Ст
алов в 200

Рис. 5. Структура потребления окон и других СПК по видам использованных рамных матери-
алов в 2015 году



- Интенсификация инновационных технологий
- Снижение энергетических затрат при производстве окон из дерева
- Рост популярности современных фасадных систем
- Интенсификация производственных процессов, автоматизация производства
- Концентрация ресурсов на создание образований компаний с эксклюзивными оконными продуктами в нескольких регионах

Одним из направлений кардинального роста потребления топрозрачных по видам исходных материалов (дерево, ПВХ, алюминий). Подробнее о развитии оконного рынка см. [4, 5].

Развитие рынка в 2009–2015 гг.

2009 г.: кризис оконного рынка, спад во всех сегментах.

2010 г.: восстановление, приток инвестиций, рост ПВХ («отскок» отложенного спроса).

2011–2012 гг.: стагнация в секторе ПВХ, оживление в секторе алюминия, оживление в секторе дерева.

2013–2014 гг.: снижение объемов продаж (рецессия).

2015 г.: оживление в секторах рынка, оживление в секторе ПВХ, оживление в секторе алюминия, оживление в секторе дерева, насыщенный кризисом об истощении ресурсивного развития.

Основными направлениями развития российского рынка в 2010–2015 гг.

- Завершение цикла развития рынка в сегменте ПВХ, переход к новому тренду).

• Сокращение общего числа сборочных оконных производств.

Импортозамещение фактически происходило на российском оконном рынке.

Динамика импорта ПВХ-профилей (всего по коду ОКПД 2 31.01.10.000).

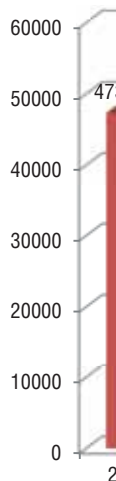


Рис. 6. Динамика поставок ПВХ-профилей, тонн в год, представлена на рис. 6.

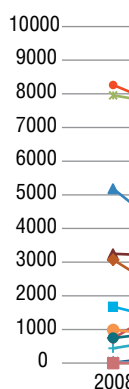


Рис. 7. Динамика поставок ПВХ-профилей, тонн в год, представлена на рис. 7.



Рис. 8. Динамика поставок ПВХ-профилей, тонн в год, представлена на рис. 8.

391620000

ПВХ-профилей, тонн в год, представлена на рис. 6.

ние объемов импорта системных ПВХ-профилей всех ведущих марок

тонн в первом полугодии 2015 г. На уровне прошлого года показате-

опреде-
о отно-
обвалу
зошед-
014 г.
темных
марок,
рис. 7.
тивный
сниже-
сырья
илей.
в РФ
4 тыс.
2014 г.
почти
извод-
2 тыс.
тонн),
2 тыс.

ПВХ
а к по-
(с уче-
женно-
Х в РФ
на 9%

льший
с окон-
бъемов
конных
2015 г.
зателю

угодия
одства
ставил
ившись
2015 г.
99 тыс.
но про-
с се-
2016 г.
с по-
ого ЗП,
извод-
первое
ишь 35

объе-
«Рус-
первом
04 тыс.



ли «БСК»
ниже уров
волгоград
тыс. тонн.

Ожида
2016 года
изводства
по сравне
стигнутым
порт прод
импорта пр

Основ

Произв
конных дв
элементов
из всех ви
(ПВХ, алю
составило

Потреб.
всех видов
45,3 млн.
были нез
ше); некот
та над экс
но измене
у производ

Снижен
потреблен
из всех ви
(в кв. м) к
вило около

Снижен
потреблен
из ПВХ-пр
зателю 20

Потреб
ных и две
ставило о
жение к по
17%).

Число
ных оконн
лось на 8—
средних и

Больш
нейших сб
приятый с
на рынке.

Произ оконн профи

Несмот
остается главным на российском

отделочные и другие строительные

ность оценок.

ьные

оофили

льных

ачения

рудования

порта

шинство

вают не-

тва экс-

офилей

а рис. 9.

темных

у соста-

е. около

375 тыс.

ожидает-

но менее

ФТС экс-

оконных

в 2015 г.

о с пред-

тели

рилей.

изились

профайн

а отрас-

ека Рус»,

объемы

В итоге,

показа-

е резуль-

чки, так

а. По су-

объемов

находит-

погреш-



Отчетная выручка от продаж нетто за год, млн.

Рис. 10. Сводные данные системных

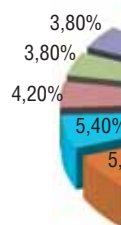


Рис. 11. Данные оконных и

В 2015 росли, во: ка от прод дукцион». «Винтек Г ния Глайн «Энвин Ру Системс» МТ»), ООО выручка о щих компа стемных о профилей рис. 10).

По оце тельно из с 2014 г. ООО «Рез «ЭксПроф стик». Обт гих ведущ телей сниз

В резу, вый лидер цион».

ков («ПИК», «Хамелеон», «Олимп», будет продолжаться. Так, в начале

м (пол- и круп- («Дом- ранее – ильные 2014– отерян ереход прекра- аниями омат»), ЗСК»), альных

ирова- ирова- водств, темных с рын- изводи-

ратила аль и г. дствен- и ушла рофилей рочено а» (ГК роисхо- группы, з круп- Р. Про- а 6 ком- О «Са- укции» нфликт г. пре- редпри- кой об- редано кенинк 2014 г. состав

их про- и объе- х окон- филей на рис. паний- х ПВХ- номере

с сво- ирова- водств



2016 года, подписано соглашение о сотрудничестве.

о стра
ду «А
по ко
вмещ
ности
Подол
продв
Alupla
В 2
ской
лась
Несмо
туриз
роятн
щей с
дацие
Об
ПВХ-п
вил о
84% к
тонн)
ся дал
значи

инк Рус
Рус

ООО «Эн-

КВ. М)

Пр

В 2
новны
филь
1.
выше
терис
ответ
ниями
 освое
чили
ные с
70 мм
стем
читите
ничес
швам
2.
сурсо
систе
ивали
эконо
щино
До
в опр
валис
ла вт
рой т
ся; кр
нимал

произво-
асадных

ми фак-
единая
р сдела-
(сбороч-
— пока-

характе-
для дру-
ка. Сни-
спроса,
нижение
услови-
ных про-
е наибо-
урниту-
иалов.
зляется
водства
и других
требова-

доля 5-камерных систем с повы- ния находилась под управлением ний действующих нормативных до-



Рис. 14
производ-
ментов

Москва и
Санкт-Пе
Краснода
Липецка
Новосиб
Пермский
Ростовск
Белгород
Владими
Краснояр
Рязанска
Ивановс
Свердло

кументо
обычно
В со
бежно с
онных х
ности с
гих СП
ции отр

Воз круп ком

Тенд
прерва
ется ув
компан
ний) с п
водства
вокупн
оконны

но до-
изме-

х ком-
осков-
и Мо-
их до-
произ-
кризис
увели-

ейших
извод-
очнее,
илась
пред-

объе-
итогам

ГК.

пред-
паний
их ре-
ансре-

круп-
2015 г.
обная
ипани-
очных
дстав-
ческо-
СЯЧА.
онных

х сбо-
по ре-
абл. 2.
паний
извод-
етству-

кали-
зодств
ся:
власть

нград-

яются
и реги-
водства



Таблица 3.

Отчетная выручка от продаж нетто крупнейших компаний-производителей Москвы и Московской области, млн. руб.

**Отчетная выручка
крупных и крупнейших
оконных компаний**

Компании	Год				
	2011	2012	2013	2014	2015

Большинство производителей оконных блоков и дверей осуществляют производство фасадных систем, осуществляя реализацию через несколько компаний (обычно формируя группу компаний) для осуществления производства и/или монтажа оконных и комплектующих. Выручка может быть получена от нескольких компаний, в т. ч. сменяющихся в течение года.

Обращаясь к данным о высокой выручке специализирующихся на производстве алюминия, физически сложно представить, что в некоторых случаях (в том числе ниже, чем в специализирующихся на производстве оконных блоков) Но при этом с данными у компаний, специализирующихся на производстве оконных конструкций, существенно меньше, по сравнению с данными компаний, специализирующихся на производстве ПВХ-профиля.

Отчетная выручка от продаж нетто ведущих производителей оконных блоков, фасадных и других систем мега-региональной Московской области представлена в табл. 3.

Отчетная выручка от продаж нетто ведущих производителей оконных блоков, фасадных и других систем федерального уровня и Московской области представлена в табл. 4.

Отчетная выручка от продаж нетто ведущих производителей оконных блоков, фасадных и других систем



Таблица 4.
Отчетная выручка от продаж нетто крупнейших компаний-производителей ЦФО
(без Москвы и Московской области), млн. руб.

Компании	Год				
	2011	2012	2013	2014	2015
ГК «Штерн» – «К» – ООО «Оконная» (ИНН 4825090725) – ООО «Липецк-К» – ООО «Группа К» (ИНН 4825097907) – ООО «Книппинг» – ООО «УК «Книппинг»					
ГК «Доступные окна» – ООО «Оконные системы» – ООО «Штандарт»					
ГК «ТМК» (г. Тверь) – ООО «Доминант» – ООО «Даверь»					
ООО «Оконные Технологии» ИНН 3123065155					
ООО «Оконная компания» ИНН 3327838460					
ГК «АСК» (г. Оренбург) – ООО «Алютерра» – ООО «АСК» (ИНН 5302050000) – ООО «АСК Инжиниринг»					
ГК «ТехКомплект» – ООО «ТД «ТехКомплект» – ООО «ТехКомплект»					
ООО «Русские окна»					
ООО «Максиформ» ИНН 6731052051					
ГК «Биплан» (г. Калужская область) – ООО «Биплан» – ООО «Оконный завод» (ИНН 4632099591)					
ООО «Торговый дом «Окна» ИНН 5720018226					
ГК «Окно Маркет» – ООО «Окно маркет» – ООО «Империя»					
ГК «Галерея Окна» – ООО «Эко-Глас»					
ООО «Окна Сити» ИНН 6731066921					
ГК «Черноземстрой» (г. Воронеж) – ООО «Черноземстрой» – ООО «Черноземстрой»					

* Выручка от продаж

экономики, бл
2014 гг. и отр
темпы роста;
падение мир
санкции) объе
тельства прод

В 2015 г. в
высил 85 мл
ся рекордным
историю (рис.
нации эконом
ный успех, х

ным, чем прогнозирует «профильное» министерство.

В первом полугодии 2016 г. было выдано 389,8 тыс. ипотечных жилищных кредитов на общую сумму

ставило
полуго-

м стро-
азначе-

ь окон
денном
в. м.

ь окон
ых жи-
ещения
тически-
,1 млн.

стекле-
жилье
е осте-

ь СПК
эжилых

ь СПК
ниях (п.

нто по-
м стро-
строи-
оратив-
дивиду-
зчики.

тво ин-
ов пре-

их объ-
строи-

о, доля
ребле-

е «кор-

а до-
рекон-

на доле
иходит-

на этом
й факт

тается

екторе
аказчи-

ные за-

и в жи-
. м;

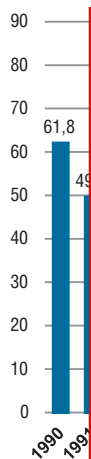


Рис. 15

— ос
нов (вкл
кв. м;
— ок
помеще
кв. м.
Итог
лищном
Окна
фонде —
Всег
ном и н
кв. м.
Сред
СПК все
ляет
— пр
ке служ
— пр
ке служ
— пр
ке служ
Расч
бление
(жилищ
на бли
млн. кв.
Всег
ние СПК
+ замен
сроке с
млн. кв.
При
сроке с
м в год.
Оста
жат ли «
Отм
средне
ся 54,5

оительно-
держки от-
будет.
на и цено-
уть. Необ-
престиж
ество, про-
ных» кон-
ным потре-
у россий-
храняется,

развития
н. Необхо-
стройка от-
становле-
да к новой

аналити-
енных ИЦ
].

Л. Россий-
ы и реаль-
007, № 8–9

Л. Россий-
нции и осо-
и Двери»,
(109), № 5
(114), № 10

Н.Л. О си-
егламент-
а и Двери»,

-фасадный
00–2015 го-
2018 годы»: ИЦ «ССК»,

-фасадный
00–2010 го-
2015 годы: ИЦ «СТРС»,

-профилей
ет. — М.: ИЦ

. Ведущие
фасадных
г. — М., ИЦ



exprof

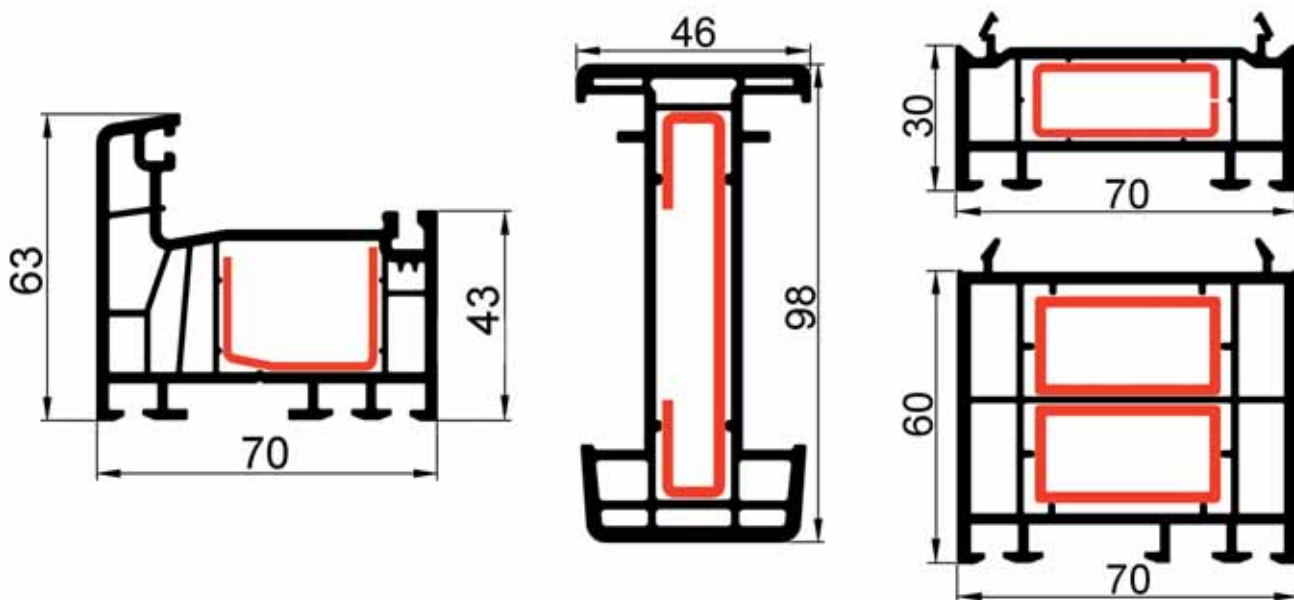
Компания «ЭксПроф»
625061, г. Тюмень,
ул. Производственная, 25
тел. +7 (3452) 39-33-44
тел. +7 (3452) 77-16-11
www.exprof.ru
экспроф.рф

ФЛАГМАНСКАЯ ОКОННАЯ СИСТЕМА EXPROF СТРЕМИТЕЛЬНО ОБХОДИТ КОНКУРЕНТОВ

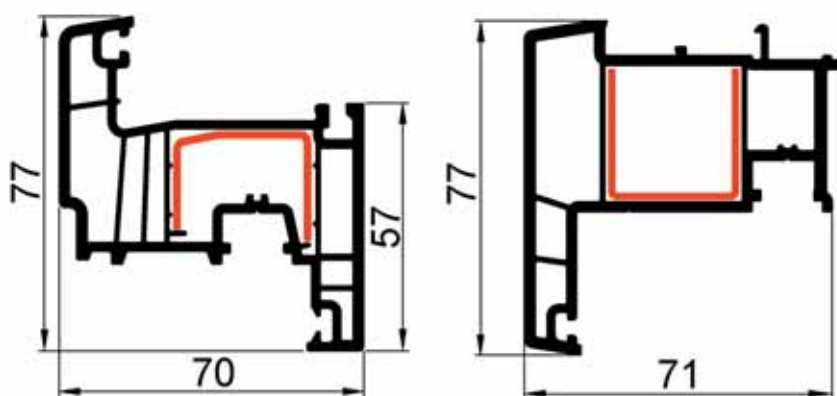
Из всех производителей оконных ПВХ-профилей в России компания «ЭксПроф» входит в четверку лидеров не только по объемам производства, но и по широте ассортимента оконных систем. Значительное место в линейке оконных профилей EXPROF занимают энергосберегающие системы шириной 70 мм и их модификации с широкими коробками 101–118 мм, имеющие камеру внутрипрофильного доступа приточного воздуха. На выбор предоставляется 7 различных вариантов, ориентированных на разные ценовые сегменты. Есть где развернуться производителю окон, есть что предложить любому потребителю.

Окна премиум-класса Suprema и их «дышащая» модификация AeroSuprema будут достойны самого взыскательного заказчика, демонстрируя его статус и надежно защищая от любых морозов. Окна 6-камерных систем Experta и AeroExperta заинтересуют тех, кто не хочет идти на компромисс с комфортом. Энергосберегающие окна низкопрофильной 5-камерной системы Profecta привлекут потребителя, не позволяющего себе тратить больше, чем необходимо. По теплоизоляции эта система не уступает элитным, а экономия в стоимости достигается уменьшенной высотой профилей.

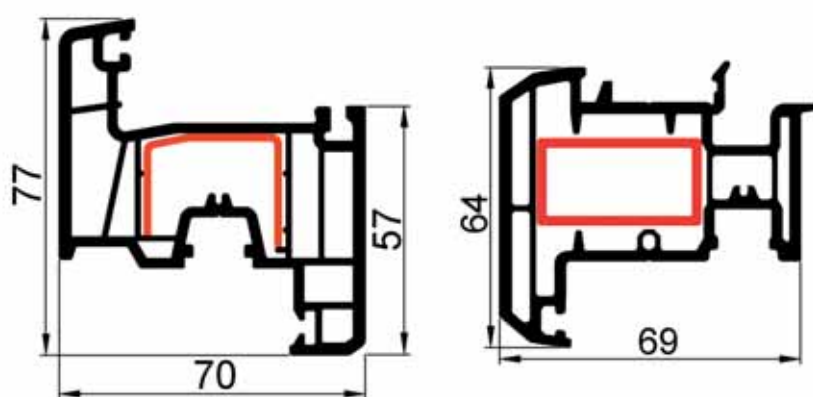
Хотя у каждой из перечисленных выше систем есть свой заказчик и своя доля на рынке, наибольшую популярность среди энергосберегающих систем EXPROF шириной 70 мм завоевала пятикамерная оконная система Profecta Plus. Только за текущий год спрос на нее вырос на 18%, а доля в линейке продуктов компании превысила 20%. Секрет высокой востребованности состоит в том, что при доступной любому заказчику цене система предлагает полноразмерную геометрию, выдающиеся теплосберегающие характеристики и непрерывно расширяющийся диапазон конструктивных возможностей.



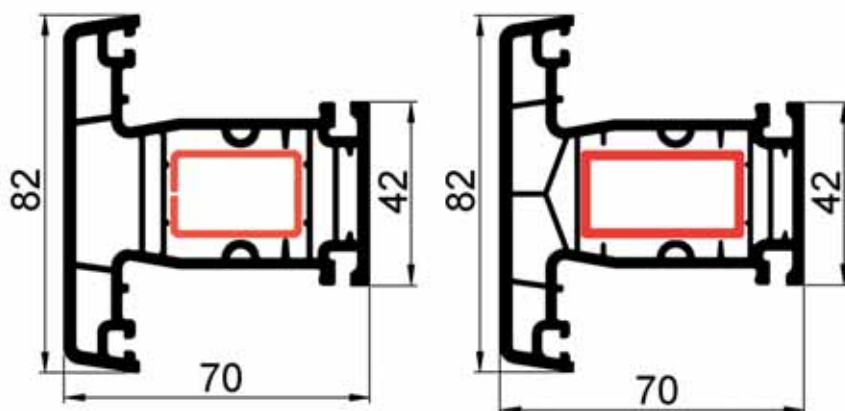
Помимо стандартного комплекта прямых и угловых соединителей Profecta Plus также располагает статическим элементом и набором расширителей



Створка и штамп с удалением оси фурнитурного паза 9 мм



Створка и штамп с удалением оси фурнитурного паза 13 мм



Старый (обычный) импост (слева) и новый (усиленный) импост (справа). В усиленном импосте применяется армирование толщиной 2 мм

тражи, выполнять теплые остекленные отапливаемых лоджий и т. д.

Последняя и самая значимая новинка в системе Profecta Plus запущена в серийное производство всего месяц назад. Это профиль усиленного импоста S571.23. В него устанавливается замкнутое армирование прямоугольного сечения 20 x 38 мм толщиной 2 мм. Известно, что львиную долю ветровых и статических нагрузок в оконном блоке принимает на себя импост. «Штатный» импост, имеющийся в системе, обеспечивает соответствие оконных блоков стандартных размеров ветровым нагрузкам до 25 этажа в зонах I–II и до 17-го этажа в зоне III. Момент инерции нового, усиленного, импоста благодаря внушительному армированию составляет 3,9 см⁴ – в 2,3 раза больше обычного.

Даже в ветровой зоне III (с наиболее сильными ветрами), в которой находятся такие города как Оренбург, Новый Уренгой, Кемерово, Красноярск, Иркутск и Улан-Удэ, он обеспечивает соответствие ветровым нагрузкам оконных блоков увеличенной высоты (1,7–1,8 м) до 30-го этажа включительно, а в случае окон стандартных размеров 1300 x 1400 мм – и выше 30-го этажа.

В I-й ветровой зоне, куда относится большая часть территории России, включая такие города-миллионники, как Москва, Нижний Новгород, Екатеринбург, где высотное строительство набирает обороты, сфера применения энергосберегающих окон Profecta Plus благодаря новому импосту теперь охватывает и объекты высотой более 40 этажей.

Здесь также надо иметь в виду, что по геометрии профили системы Profecta Plus абсолютно совместимы с профилями шестикамерной системы Experta. То есть усиленные окна для высоток можно делать из двух систем EXPROF: как в стандартном энергосберегающем, так и в более элитном и дополнительно утепленном варианте.

С учетом морозостойкого исполнения и долговечности 60 лет достойной альтернативы на российском рынке сегодня, пожалуй, нет.

Помимо стандартного набора главных профилей и соединителей Profecta Plus за три последних года приобрела статический соединитель с мощным армированием 20x80 мм, набор расширителей 30 и 60 мм, два варианта створки

со смещением оси фурнитурного паза соответственно 9 мм и 13 мм, штамп для обеих створок. Этот арсенал позволяет изготавливать неограниченное разнообразие конструкций: распашные и эркерные окна, французские окна, теплые ви-

ВЫШЕЛ НОВЫЙ АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОТЧЕТ

«РОССИЙСКИЙ ОКОННО-ФАСАДНЫЙ РЫНОК. ИТОГИ РАЗВИТИЯ В 2000–2015 ГОДАХ И ПЕРСПЕКТИВЫ НА 2016–2018 ГОДЫ»

Дата выхода отчета: июль 2016 г.

Язык отчета: русский

Количество страниц: 241

Отчет содержит: разделов – 13, таблиц – 88, графиков и диаграмм – 84

Способ предоставления: электронная версия в формате PDF

Подробнее на сайте: www.ssk-inform.ru

Отчет подготовлен компаниями ИЦ «Современные Строительные Конструкции» и «Агентство ССК-Информ» по результатам работ, выполненных в 2008–2016 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 2000–2015 годах. Основные итоги 2015 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 2015 года.
- Производители и поставщики профильных систем, фурнитуры, стекла, стеклопакетов, комплектующих и материалов. Торговые марки и рыночные доли. Импорт и внутреннее производство. Изменения, произошедшие в 2009–2015 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 2016–2018 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 2016–2018 гг.



Для рекламодателей и подписчиков предусмотрены специальные скидки.

По вопросам приобретения аналитического отчета обращайтесь, пожалуйста:

Тел. +7 967 0607117, факс +7 499 1771807

e-mail: director@ssk-inform.ru

Skype: [ssk.inform](https://www.skype.com/name/SSK-Inform)



exprof

Уважаемые партнеры, дорогие коллеги и друзья!

На исходе 2016-й год. Он был непростым для всей экономики России и для оконной отрасли в частности. Мы сделали все возможное, чтоб наши партнеры чувствовали себя комфортно и могли добиваться успеха даже в трудные времена. Спад на рынке хотя и продолжился, но заметно замедлился и сократился по сравнению с прошлым годом, и это вселяет оптимизм, который в преддверии новогодних праздников особенно нужен.



На пороге Нового 2017 года благодарим всех, кто был, есть и остается с нами, за плодотворное сотрудничество и приветствуем всех, кто пожелает начать сотрудничество в новом году. Только прочными доверительными партнерскими отношениями и тесным сотрудничеством можно построить успешное и перспективное будущее.

Поздравляем всех участников оконного рынка с наступающим 2017 годом и Рождеством! Искренне желаем вам успешных проектов, профессиональных достижений, финансовой стабильности и процветания! Пусть вам во всех начинаниях сопутствует удача, а наступающий год станет годом возможностей и достижений! Счастья и здоровья вам и вашим близким!

С самыми добрыми пожеланиями,
коллектив компании ООО «ЭксПроф»

ПРОИЗВОДСТВО СОВРЕМЕННЫХ ОКОН В КИТАЕ

КРАТКИЙ ОБЗОР

Объем производства оконного рынка Китая 4 млрд. Восточный основным центром стрии, активно ра районов Цзянсу, Чх составляет 20% ки го рынка.

Основные требо это энергосбереж ность и комфорт. Та ны интегрированны ющие конструкции зданий. Новейшие вой оконной индуст заказчиков, архите чиков.

В оконной индустрии постоянно ний, во многих из них требуется за



WEINIG INTECH 2016: КОНЦЕПЦИЯ W4.0 DIGITAL ЗАДАЕТ ПЕРСПЕКТИВЫ ДЛЯ БУДУЩЕГО

Традиционная фирменная выставка InTech концерна Weinig закончилась с хорошим результатом. Около 1000 клиентов из 32 стран приняли приглашение из Таубербишофсхайма, чтобы получить новейшую информацию и идеи для новых инвестиций. На площади более 4000 кв. м концерн Weinig представил свой комплексный ассортимент для всей цепочки создания стоимости при обработке массивной древесины, подчеркнув с помощью технологий W4.0 Digital свои лидирующие позиции в перспективной тематике «Промышленность 4.0». На выставке все предприятия концерна смогли продать 30 станков и систем. Объем поступивших заказов значительно превысил результат прошлогодней выставки InTech 2014.

На традиционной пресс-конференции в канун выставки InTech председатель правления Вольфганг Пешль вместе с директором по сбыту Грегором Баумбушем, финансовым директором Геральдом Шмидтом и руководителями производственных подразделений рассказали об успешном развитии концерна Weinig и ответили на вопросы представителей 30 специализированных СМИ.

Любимый клиентами микс из натурной демонстрации работы оборудования и ориентированной на практику информации стал основным принципом при организации 22-й выставке InTech. В центре внимания была тема «цифровизации производства», в рамках

которой концерн Weinig разработал широкий спектр различных решений. Он простирается от System Plus для строгания и профилирования и OptiPal для раскроя до Fenscon и «технологии главного управляющего компьютера» для производства окон.

Другими основными темами стали мониторинг состояния станков и упреждающее техническое обслуживание, основной вклад в которые достигается, прежде всего, благодаря инновационному мобильному сервисному приложению от Weinig. Также было представлено программное обеспечение Millvision – эффективное решение для производства мебели. Кроме того, подразделение концер-





на, компания Holz-Her, предлагает «интеллектуальный цех» – привлекательную концепцию в сфере раскрытия древесных и плитных материалов. Как подчеркнул директор по сбыту Грегор Баумбуш, все эти системы нацелены на «максимальную прозрачность процессов». Главной задачей, по его словам, является «достижение улучшений для клиентов с точки зрения затрат, эксплуатационной готовности и ресурсов, и одновременное как можно более простое управление и обслуживание».

В своем сопроводительном докладе проф. д-р Хубе, который всегда находил заинтересованную аудиторию в любой день выставки, наглядно показал, какие требования встают перед предприятием в рамках философии «Промышленность 4.0». «Данные – вот топливо 21-го столетия», констатировал этот ученый-экономист. По его словам, эта тенденция распространяется не только на компоненты производственных технологий, но и на все процессы на предприятии. Он рекомендует сначала тщательно проверить готовность компании справиться

с этой большой задачей, и лишь после этого начинать первые пилотные проекты.

Помимо главной темы «Цифровизация производства», самым большим вниманием гостей выставки InTech 2016 пользовалась продукция подразделения строгания и профилирования. В частности, было получено несколько заказов на строгально-калеводный автомат Powermat 2400. Ряд договоров также заключило подразделение Classic Shop, где концерн Weinig представил широкий ассортимент поддержанного оборудования.

Большое внимание привлекла презентация подразделения Weinig Concept, которое в настоящее время очень успешно работает на рынке, разрабатывая комплексные системные решения. Среди многочисленных новинок InTech были раскройная система OptiCut S60 wflex+ для автоматического раскроя по длине и ширине за один проход, пресс для склеивания повышенной производительности ProfiPress T Next Generation и четырехстороннее контурное фрезерование. Это новшество концерна

Weinig позволяет выполнять на профилирующем станке задачи, которые типичны для большого обрабатывающего центра. Кроме того, посетители смогли увидеть работу готовых к поставке производственных линий, в том числе для изготовления мебели с использованием системы Conturex. Демонстрация такого сложного и крупного оборудования стала возможной благодаря тому, что сборочные цеха концерна на время также стали выставочными площадками. «Это большой шанс для InTech», – отметил Вольфганг Пешль.

Одной из главных тем пресс-конференции были показатели хозяйственной деятельности. Ожидается, что в 2016 году общий оборот концерна Weinig составит 380 млн. евро. Для лидера мирового рынка станков и установок для обработки массивной древесины и древесных материалов это означает рост на 6% по сравнению с предыдущим годом. «В общем и целом это отрадная тенденция, которая, с сегодняшней точки зрения, продолжится и в следующем году», – сказал в заключение Вольфганг Пешль.





АО «Тракья Гласс Рус»
Отдел продаж
тел. 8 (843) 279-32-68
www.sisecamflatglass.com

ЗЕРКАЛА ПРИРОДЫ В ТАТАРСТАНЕ

*Мы не получаем Землю
в наследство у наших родителей,
мы только берем ее в долг у наших детей.
Антуан де Сент-Экзюпери*

С этим утверждением известного писателя согласны представители крупнейшей компании Şişecam Flat Glass (Шишеджам Флэт Гласс). «Если мы хотим сохранить планету для наших детей, необходимо позаботиться о ней вместе уже сейчас. Производя экологически чистые зеркала, мы присоединяемся к заботе о чистом будущем для наших детей, — отмечает генеральный директор АО «Тракья Гласс Рус» Бейтуллах Шахин.

Şişecam Flat Glass (Шишеджам Флэт Гласс), входящий в холдинг Şişecam (Шишеджам) — второй по величине производитель листового стекла в Европе и пятый в мире. Речь идет о производителе стекла

по самым передовым технологиям, созданного для удовлетворения потребностей стекольного рынка. Основные требования, предъявляемые к стекольной продукции — это энергоэффективность, экологичность, безопасность, защита от шума, а также декоративные качества.

Дочерняя компания холдинга Şişecam Flat Glass — АО «Тракья Гласс Рус» — в марте 2015 года начала производство экологически чистых зеркал в ОЭЗ «Алабуга» под брендом Flotal E.

Экологические зеркала Flotal E обладают высокой устойчивостью к внешним воздействиям и производятся с использованием красок, не содержащих медь и свинец. В ос-

нове производства лежит принцип нанесения грунтовки и очистки высококачественного исходного стекла с последующим получением отражающего слоя путем нанесения серебряного покрытия. Для защиты серебряного слоя используются специальные краски, не содержащие свинец. При производстве образуется меньше твердых и газообразных отходов, и сам процесс, соответственно, менее опасен для окружающей среды.

Изделия марки Flotal E изготавливаются в соответствии со стандартом TSEN 1036, который регламентирует разные процессы, в том числе контроль заводского производства.

Зеркала Flotal E — идеальное средство для того, чтобы сделать





интерьеры светлее и визуально расширить пространство благодаря отражению. Продукция зеркал Flotal E может быть изготовлена следующих цветов: бесцветный, серый, бронзовый, синий и зеленый.

Зеркала Flotal E используются везде, где важно создать визуальное ощущение перспективы и пространства: в ванных комнатах, спальнях, кухнях, интерьерах магазинов, спортивных центрах, выставочных центрах и детских садах. Flotal E – идеальный выбор для того, чтобы сделать помещения визуально более просторными и светлыми.

О компании:

Şişecam Flat Glass – лидер по производству листового стекла в Турции, второй крупнейший производитель в Европе и пятый в мире. Кроме Турции, компания осуществляет свою деятельность в девяти странах (Болгария, Россия, Германия, Словакия, Венгрия, Индия, Египет, Босния и Герцеговина, Италия).

Şişecam Flat Glass работает в следующих направлениях: «Основные стекла» (листовое стекло, матированное стекло, зеркало, ламинированное стекло, стекло с покрытием, стекла для архитектурных проектов), «Автомобильные стекла», «Энергоэффективные стекла», «Стекла для бытовой техники».

Деятельность **Şişecam Flat Glass** направлена на высокое качество выпускаемой продукции, отвечающей конкретным потребностям клиентов. Используемые современные технологии позволяют производить экологически чистые и энергоэффективные продукты. Компания постоянно стремится повысить безопасность продукции на всех этапах жизненного цикла изделия, от производства и переработки до утилизации по окончании срока службы.



**ТОП-100****ТОП-1000****Лидеры**

РЕЙТИНГИ ТОП-15, ТОП-20

КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ-ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ
СИСТЕМНЫХ ОКОННЫХ И ДВЕРНЫХ ПВХ-ПРОФИЛЕЙ
ПО ИТОГАМ 2015 ГОДА



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

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

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

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

В этом номере журнала ИЦ «Современные Строительные Конструкции» вновь публикует рейтинг крупнейших компаний-производителей системных оконных и дверных ПВХ-профилей по финансовым показателям деятельности за 2015 год (впервые этот рейтинг был опубликован год назад, по итогам 2014 г.). В качестве основного критерия оценки места компании в рейтинге использованы данные ФНС / ФСГС по отчетной выручке от реализации (нетто-выручка без НДС; млн. руб.). Приведена суммарная выручка от реализации всех видов продукции (оконные профили, подоконные доски и / или др.).



РЕЙТИНГ ТОП-15

КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ-ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ СИСТЕМНЫХ
ОКОННЫХ И ДВЕРНЫХ ПВХ-ПРОФИЛЕЙ ПО ОТЧЕТНОЙ
ВЫРУЧКЕ В 2015 ГОДУ



ТОП-100
ТОП-1000
Лидеры

Место по итогам 2015 г.	Компания-производитель, ИНН	Торговая марка	Отчетная выручка от продаж нетто за 2015 год, млн. руб.	Выручка 2015г. к 2014 г., %	Место по итогам 2014 г.
1	ООО «Дук» ИНН 77-07-000000				
2	ЗАО «Ин» ИНН 77-07-000000				
3	ООО «Ин» ИНН 77-07-000000				
4	ООО «Ныл» ИНН 77-07-000000				
5	ООО «Ин» ИНН 77-07-000000				
6	ООО «Ин» ИНН 77-07-000000				
7	ООО «Ин» ИНН 77-07-000000 ООО «Рус» ИНН 77-07-000000				
8	ООО «Ин» ИНН 77-07-000000				
9	ООО «Ин» ИНН 77-07-000000 ГК «Сум» ИНН 77-07-000000				
10	ООО «Ин» ИНН 77-07-000000				
11	ООО «Ния» ИНН 77-07-000000				
12	ООО «Сис» ИНН 77-07-000000				
13	ООО «Ин» ИНН 77-07-000000				
14	ООО «Ин» ИНН 77-07-000000 ООО «Изв» ИНН 77-07-000000 ГК «Сум» ИНН 77-07-000000				
15	ЗАО «Ас» ИНН 77-07-000000				

* Отчетные данные представляются значительно заниженными.





ТОП-100
ТОП-1000
Лидеры



Отче
трузия»,
ми. Оцен
млн. руб
что нашл
В 201
ООО «В
Системс
У ост
зилась, ч
сильное
зателю 2

Замечания к оценке финансовых показателей

При оценке финансовых показателей следует учитывать ряд обстоя-
тельств:

1. Ряд
- ведения
- не связан
- ятельный
- дукция м
- Во избеж
- пе «родст
2. Час
- ширную н
- ные проф
- ции учите
- но, в друг
3. Нек
- ные проф
- торговых
4. Час
- ства, но и
- ства окон
- лы и др.).
5. Нек
- ли из алк
6. В с
- как прав
- произвед
- порта и п
- иная прод
7. Ко
- для сбор
- предела
- «трансля
- сийский р
8. Отч
- тинг ТОГ
- устанавл
- количест
- ли отчетн
- о высоко
9. Ряд
- средств и
- совыми п



ТОП-100
ТОП-1000
Лидеры



ства, у
ний ос
новная
10.
бежны
россий
Отч
казате
водств
ставле
в руб.)
телей
изводи
водим
объем
выруч

Крупнейшие компании-производители системных оконных и дверных ПВХ-профилей в 2015 г.

Оценка объемов производства предприятий-производителей системных

оконных
может
1. С
2. С
ных ПВХ
3.
профи
фили,
ные пр
4. С
профи
ПВХ-п
и отко
делочн
в т. ч.
объем
5. С
готавл
стемны
6. С
В з
различ

Вед
и двер
профи
продук
продук
1. «
2. «
3. «
4-5
ставля
4-5
6. «
7. «



ТОП-100
ТОП-1000
Лидеры



Въ
па
до
ка
нь
фи
им
ря
нь
ст
но
та
че

й
х
о
а
е

РЕЙТИНГ ТОП-20

**КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ-ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ СИСТЕМНЫХ
ОКОННЫХ И ДВЕРНЫХ ПВХ-ПРОФИЛЕЙ В РОССИИ
ПО ОБЪЕМАМ ПРОИЗВОДСТВА В 2015 ГОДУ
(«НЕТТО-ПРОДУКЦИЯ»)**

Место по ито- гам 2015 г.	Компания-производитель
1	Девел-Продукция
2	
3	
4-5	
4-5	
6	
7-8	
7-8	
9	
10	
11	
12	
13-14	
13-14	
15	
16-18	
16-18	
16-18	
19-20	
19-20	

Более
сийский о
спективы



РЕЙТИНГ ТОП-100

**КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ-ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ
ОКОННЫХ БЛОКОВ И СБОРНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ ДРУГИХ
СВЕТОПРОЗРАЧНЫХ СТРОИТЕЛЬНЫХ КОНСТРУКЦИЙ
(ИЗДЕЛИЙ) В РОССИИ ПО ИТОГАМ 2015 ГОДА**



**ТОП-100
ТОП-1000
Лидеры**

ИЦ «Современные Строительные Конструкции» публикует рейтинг «ТОП-100» крупнейших компаний-производителей оконных блоков и сборных элементов других светопрозрачных строительных конструкций по итогам 2015 года.

Как и в публикациях 2008–2014 гг., компании в публикуемой ниже таблице распределены по группам, в зависимости от оценки годовых объемов производства (тыс. кв. м). Внутри групп компании расположены в алфавитном порядке.

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

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

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

Вследствие «непрозрачности» российского оконно-фасадного рынка, оценки объемов производства приведенных в таблице компаний следует рассматривать как приближенные. Несколько компаний не включены в таблицу, поскольку имеющиеся оценки объемов их производства за 2015 год противоречивы, а объективные данные, позволяющие уточнить оценку объемов производства, отсутствуют.

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

Необходимо отметить, что в 2015 г. у многих компаний произошло сильное снижение объемов производства. Многие оказались в тяжелом финансовом положении, как следствие – 4 компании из перечня ТОП-100 в настоящее время проходят процедуру банкротства.

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





ТОП-100
ТОП-1000
Лидеры

**ТОП-100
КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ-
ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ПО ИТОГАМ 2015
ГОДА**

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

Компании	Местонахождение (город, область, республика)	Федераль- ный округ (округа для ТРК*)	Материал изделий			
			ПВХ	Алю- мин.	Дер.	Дру- гое



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

[illegible]

Компании	Местонахождение (город, область, республика)	Федеральный округ (округа для ТРК*)	Материал изделий			
			ПВХ	Алюмин.	Дер.	Другое



ТОП-100
ТОП-1000
Лидеры

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

Компании	Местонахождение (город, область, республика)	Федераль- ный округ (округа для ТРК*)	Материал изделий			
			ПВХ	Алю- мин.	Дер.	Дру- гое
«Эталон»	Телятинская обл.	УФО				

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

Компании	Местонахождение (город, область, республика)	Федеральный округ (округа для ТРК*)	Материал изделий			
			ПВХ	Алюмин.	Дер.	Другое





ТОП-100
ТОП-1000
Лидеры



Компании	Местонахождение (город, область, республика)	Федеральный округ (округа для ТРК*)	Материал изделий			
			ПВХ	Алюмин.	Дер.	Другое



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, 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, выходящие в 2016 году – по итогам 2015 г.

В настоящее время полностью обновлены данные о компаниях-производителях, вышли новые отчеты 2016 года.

Информационные карты компаний-производителей, представленные в отчетах, актуализированы по состоянию на 2016 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 2015 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 2010-2016 гг.

- Мощность производства (номинальная, расчетная).

- Используемые профили, фурнитура, стеклопакеты, другие комплектующие и материалы; изменения, произошедшие в 2010-2016 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 2015 г. (экспертная оценка / данные компании).

- Объемы производства за 2006-2015 гг. (динамика): экспертная оценка / данные компании.

- Финансовые показатели деятельности компании (2006-2015 гг.).

- Дополнительная информация (реализованные объекты, партнеры, участие в региональных программах, членство в СРО, наличие административного ресурса, заказы и др.).

- Оценка перспектив развития на 2016-2018 гг. (прогноз: позитивный, нейтральный или негативный).

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

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

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

Компании, представленные в отчетах, в совокупности контролировали в 2010-2015 гг. (непосредственно или через своих дилеров) около 75% оконно-фасадного рынка РФ в целом и до 80% рынка в секторе ПВХ.

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

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

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

Отчет вышел в мае 2016 г.

В отчете представлено 115 компаний.

Общие данные:

Язык отчета: русский.

Количество: страниц – 115, разделов – 9, таблиц – 7, информационных карт – 115.

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



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

Отчет вышел в июле 2016 г.

В отчете представлено 165 компаний (168 заводов).

Общие данные:

Язык отчета: русский.

Количество: страниц – 426, разделов – 9, таблиц – 9, рисунков – 9; информационных карт – 165.

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



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

Отчет вышел в мае 2016 г.

В отчете представлено 105 компаний.

Общие данные:

Язык отчета: русский.

Количество: страниц – 290, разделов – 9, таблиц – 8, информационных карт – 105.

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





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

Отчет вышел в мае 2016 г.

В отчете представлено 92 компаний (96 заводов).

Общие данные:

Язык отчета: русский.

Количество: страниц – 226, разделов – 9, таблиц – 8, информационных карт – 92.

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



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

Отчет вышел в августе 2016 г.

В отчете представлено 89 компаний (90 заводов).

Общие данные:

Язык отчета: русский.

Количество: страниц – 286, разделов – 9, таблиц – 7, информационных карт – 90.

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



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

Отчет вышел в июле 2016 г.

В отчете представлено 57 компаний.

Общие данные:

Язык отчета: русский.

Количество: страниц – 172, разделов – 9, таблиц – 8, информационных карт – 57.

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



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

Отчет вышел в августе 2016 г.

В отчете представлено 170 компаний.

Общие данные:

Язык отчета: русский.

Количество: страниц – 450, разделов – 9, таблиц – 8, информационных карт – 170.

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



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

Отчет вышел в июле 2016 г.

В отчете представлено 205 компаний.

Общие данные:

Язык отчета: русский.

Количество: страниц – 480, разделов – 9, таблиц – 9, информационных карт – 205.

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



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

Отчет вышел в августе 2016 г.

В отчете представлено 60 компаний.

Общие данные:

Язык отчета: русский.

Количество: страниц – 140, разделов – 9, таблиц – 7, информационных карт – 60.

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



Договор на приобретение отчетов оформляется на основании присланной Вами заявки.

При покупке 2 отчетов и более предоставляются скидки.

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

director@ssk-inform.ru



БОЛЬШОЙ ОКОННЫЙ РАЗВОД*

РАЗМЫШЛЕНИЯ НА ТЕМУ ЭКОЛОГИИ ЖИЛИЩА, ВЛАСТИ И МОДЫ

*Посвящается Борису Ивановичу Бутцеву,
подарившему мне профессию.*

В.Е. ПРИГОЖИН,
эксперт Московского общества защиты потребителей

Вот и все!

Писать обращения больше некуда. Это бессмысленно и безнадежно. Любые попытки изменить узаконенное беззаконие на государственном уровне обречены на полное непонимание власть предержащих сути вопроса. Врачам и журналистам эта тема так же не интересна. Политикам – тем более. Гражданское общество созреет до нее еще очень нескоро.

Исследование российского оконного рынка, на которое я потратил 15 лет, можно считать завершенным. Диссертацию на тему «Влияние свободной продажи светопрозрачных конструкций на экологию жилища» защищать негде. Осталось оформить отчет, обобщив воедино материал из ранее опубликованных статей.

Я сознательно опускаю многие технические подробности, описанные в предыдущих статьях («Окна и комфорт в доме», «Призрак немецкого коттеджа», «Оконная болезнь города» и других). Моя цель – выявление сочетания психологических, юридических, административных и экономических факторов, приводящих человека к регулярному приобретению дорогой, ненужной и вредной вещи – современных окон.

Где мы живем?

Окна издревле наделялись людьми мистическим смыслом: проем в стене считался местом, сквозь которое может проникнуть в жилище нечистая сила. Православные мона-



хи, для защиты от нее копотью свечи рисуют на верхнем откосе крест. При этом сама оконная рама вместе со всем ее содержимым остается за пределами этой условной границы, то есть, во власти дьявола. Может быть, поэтому судьба наших российских окон оказалась столь запутанной, что в ней не могут разобраться ни юристы, ни инженеры, ни чиновники. А может быть, дело, как обычно, в сочетании алчности и глупости...

С одной стороны, окно – это один из важнейших инструментов управления микроклиматом жилища. От него зависят освещенность, вентиляция, температура и шум в помещении. Окно должно отвечать требованиям по соответствию этих параметров нормативам, то есть, ГОСТам, СНИПам и СанПиНам, о которых знают только специалисты, и то, не все.

Но, с другой стороны, окно – это элемент интерьера, который должен быть красивым и модным. Когда эти требования начинают противоречить

друг другу, выбор делает не специалист, а потребитель, с вполне прогнозируемым результатом.

Мы живем в Стране дураков.

Не спешите поднимать с земли камень, чтобы швырнуть в меня за клевету и оскорбление: все страны такие – от Англии до Зимбабве. На языке юристов это называется «отсутствие у потребителя специальных познаний о свойствах и характеристиках товара (работы, услуги)». Однажды один профессор, поразивший меня своей эрудицией, прослушав краткую лекцию об экологии жилища, задал почти риторический вопрос: «Почему, если я хочу заказать себе коттедж, я должен разбираться во всех тонкостях его проектирования и самостоятельно контролировать процесс строительства?»

Когда 25 лет назад в стране произошла революция, нам казалось, что мы, россияне, теперь будем жить, как западноевропейцы. А они над нами посмеивались, мол, для этого

* Вранье, обман, который призван убедить человека в чем-либо, убедить отказаться от чего-либо, отдать что-либо (молодежный сленг) Разводить – вымогать, пытаться получить (Словарь блатных слов и выражений)



нужна **инфраструктура**, которая создается десятилетиями, и **менталитет**, который создается столетиями. И заполненных продуктами и товарами прилавков тут явно недостаточно. А как «рынок все расставит по своим местам», мы уже налюбовались в «лихих 90-х».

Мы слишком часто живем не по юридическим законам, а по «понятиям». И все бы ничего, но, когда потребитель с отсутствием специальных познаний в объеме средней школы пытается подменять понятиями физические законы, он уже откровенно вредит себе и гордится этим. А когда государство поддерживает его в подобном начинании, возникает серьезное беспокойство за судьбу и потребителя, и государства.

Чем же мы так сильно отличаемся от европейцев? Они без проекта и разрешения всех инстанций ни за что не возьмутся за какую-либо переделку своего собственного дома. А в многоквартирных домах – вообще жесткий запрет на реконструкцию.

Не нравится квартира – продай эту и купи другую. Зато вся «инженерка», включая окна, отопление, вентиляцию, холодильник и СВЧ, на абонентском обслуживании. Нам это никак не подходит. Когда денег на собственный дом откровенно не хватает, изображаем его имитацию в «хрущевке» по принципу, высказанному писателем Жванецким: «Если нельзя, но очень хочется, то можно». Ведь мы привыкли гордиться нарушениями любых правил (даже ПДД и законов физики, хотя последние карают без суда и следствия).

Проект «стеклопакеты»

На фоне постоянно разоблачаемых мошеннических кампаний («гербалайф», «лохотрон», пылесосы «Кирби») огромная психологическая манипуляция под названием «**стеклопакеты**» выделяется своей масштабностью и государственной поддержкой. И можно было бы посмеяться над собственной безграмотностью, если бы регулярно не по-



ступали сообщения о жертвах – задохнувшихся, взорвавшихся, сгоревших и выпавших из окон, благодаря их конструкции и неправильному использованию...

В чем же прелесть современных окон?

Любой ребенок, не задумываясь, произнесет стандартную рекламную формулу: «Тепло, тихо, не дует!» И не ведает он, что это – всего лишь, последствия перекрытия приточной вентиляции, а никак не результат энергоэффективного остекления, эффект которого можно получить только после экономических расчетов и соблюдения всех правил строительства и эксплуатации здания, да и то, в определенных условиях. Окна, изначально предназначенные для помещений с принудительной вентиляцией, вставляются в проемы по принципу «лишь бы подошло по размеру».

А теперь, после подсказки, вопрос: в чем разница между «у них» и «у нас», и почему «что немцу здорово, то русскому – смерть»?

Ответ лежит на поверхности. То, что в Европе является результатом работы целого сонма проектировщиков и контролеров, у нас устанавливается без какого-либо обследования и проекта на фоне:

- принципиально другой системы вентиляции многоквартирных домов («вытяжной без механического побуждения из мест общего пользования с притоком через неплотности в притворах оконных конструкций»);

- 25-й статьи Конституции, гарантирующей неприкосновенность жилища, невзирая на то, что дом многоквартирный, и инженерные коммуникации проходят сквозь этажи по квартирам;

- юридического казуса, допущенного Правительством РФ в 2006 году при разработке постановления № 491, отделяющего общедолевою собственность в доме от личной: окна в квартире были исключены из разряда общедолеговой, наперекор мировой практике и Жилищному кодексу;



– правоприменительной практики, при которой отсутствие инструкции по пользованию жильем и его элементами (окнами, остеклением балконов, вентиляцией, отоплением) считается нормой, Роспотребнадзором и Госжилинспекцией не контролируется;

– работы комитетов по архитектуре, которые даже не интересуются внешним видом жилых домов с окнами и остекленными балконами, напоминающими лоскутное одеяло;

– проблем Госжилинспекции, которая узнает о нарушении правил пользования помещением только после очередной катастрофы;

– массовой безграмотности населения, не представляющего, какие побочные эффекты возникают при непроектной переделке квартиры в «немецкий коттедж»;

– и, наконец, отсутствию системы просвещения, которая должна дать собственнику (настоящему или будущему) знания о здоровом микроклимате в жилище.

Экология и юриспруденция

В школе предмет «Экология жилища» не входит в состав дисциплин, изучаемых в рамках ОБЖ. А в «Азбуке для потребителей услуг ЖКХ», выпущенной Минстроем совместно со «Школой грамотного потребителя» вообще ни слова нет о микроклимате и экологии жилища. Такое впечатление, что жильца волнуют толь-

ко расчеты за коммунальные услуги, а комфорт он себе создаст по своим понятиям и ощущениям.

Перевод окон многоквартирного дома в собственность жильца снял с коммунальных служб всякую ответственность за микроклимат жилища, напомним: освещенность, температуру в помещении, проникновение уличного шума и вентиляцию.

Что касается серьезного партийно-информационного проекта под названием «Школа грамотного потребителя», то он не реагирует ни на какие обращения, включая официальное письмо Минстроя: им там лучше известно, что нужно знать «грамотному потребителю», а что и не стоит...

Неоднократные письма во властные структуры по поводу вреда от «немецкокоттеджного интерьера» в российских квартирах нарывались на универсальный ответ: «Это – вопрос собственника». Собственник – это все тот же неотягощенный знаниями потребитель, выступающий в роли строительного заказчика остекления квартиры, только без необходимой лицензии. Это – тот человек, который заклеивает обоями некрасивую дырку (вытяжное отверстие) в стене на кухне, а потом меняет окна с автоматическими приточными клапанами на окна без клапанов, потому что эти клапаны зимой, почему-то, покрылись льдом. И некому ему объяснить, как он за свой счет, по незнанию, заложил мину под здоровье всей своей семьи. Проветриваться теперь придется опасными для здоровья сквозняками, и почти всю ночь дышать грязным воздухом – 2–3 ПДК по углекислому газу, не считая повышенного фона радона и формальдегида. «Синдром больных зданий», «синдром хронической усталости», ацидоз крови, астма, рак... Убивает, правда, не мгновенно, и, на фоне распространенных вредных привычек к курению и потреблению алкоголя, по мнению чиновников, во вмешательстве власти не нуждается. Тем более, что каждое вмешательство власти в вопросы ЖКХ население воспринимает, как вмешательство в личную жизнь, то есть, весьма болезненно. А уж как при этом падает

популярность власти – лучше не думать о грустном...

По поводу упомянутого юридического казуса с собственностью на окна Минстрой порекомендовал обратиться в региональную прокуратуру, та, в свою очередь, – в Генеральную прокуратуру, так как вопрос федерального уровня. Ну а оттуда, как легко догадаться пошло направление в Минстрой...

Наконец, мне вежливо объяснили, что не стоит так переживать: в суд-то никто не подает, и я крепко призадумался. С одной стороны, квартира в новостройке имеет все признаки **товара**: изготовлена на продажу. Однако юристы произносят магическое заклинание: «Это не товар, а недвижимость!» И инструкцию по пользованию, которая в законе «О защите прав потребителей» называется «правила и условия эффективного и безопасного использования товаров (работ, услуг)», вроде бы, к квартире можно не прилагать. Ни о том, для чего служат, и как эксплуатировать приточные клапаны, ни о том, что запрещено присоединять балкон, ни о том, как использовать уже вставленный строителями вентилятор в вытяжном отверстии на последнем этаже жилого дома. Даже о том, что необходимо ежегодно смазывать периметральную фурнитуру окон.

Кстати, юристы и чиновники до сих пор не выяснили, имеет ли право жилец заменять радиаторы батарей без спроса: по закону, кажется, не имеет, но по понятиям, то есть, «как все»... ставят же, и ничего! А уж окна передавать по закону в собственность, когда их, все равно, по всем существующим понятиям менять будут – вообще как-то странно. Особенно интересно наблюдать, как внутри фасадного остекления жильцы ставят еще одни окна, чтобы гости, не дай бог, не подумали, что у них нет денег на настоящее «Рехау» (за все прошедшие годы я так и не понял, в чем магия названия этого немецкого города, но обыватели больше всего хотят именно этот «брендовый» профиль)...

И тогда становится понятно, почему новоселы не подают в суд на за-



стройщика, увидев бракованные окна и выслушав признание присланного плотника, что окна он чинить не умеет, а в конторе ему сказали, что не зачем их чинить перед заменой. Ведь новосел этот давно лелеет мечту **утеплить и присоединить балкон**, а если повезет, и батарею туда вынести. А на место вентиляционной шахты на кухне холодильник поставить. Кто ж на него пожалуется, когда все такие? Все равно же не разберутся, почему конденсат по стеклам течет. И управляющая организация разбираться не будет после всех «евроремонтных» модернизаций квартиры. И Конституция позволяет никого не впускать в квартиру для проверки. Так что, вроде бы, «все о'кей».

Оказывается, не все. В одном относительно новом доме все жилыцы присоединили балконы. А тепло-то подавалось по-старому. У всех температура при герметично закрытых окнах зимой 16-17°, духота, иногда – наледь. И непрерывный суд с управляющей компанией. И ведь в этих шикарно обставленных, но, по сути, непригодных для проживания квартирах находятся дети. Если бы у нас были ювенальные суды, им пришлось бы эвакуировать детей из подобных «квартир-убийц» (как их называют шведы) до получения родителями акта обследования жилища на предмет пригодности для проживания.

Кто отвечает за эксплуатацию СПК?

Одной из немаловажных причин массовой замены окон на принципиально другую конструкцию – отсутствие регламентированной системы эксплуатации. Каждый жилец знает, что ремонт окон – это замена на «стеклопакеты» за свой счет. И ремонт «стеклопакетов» – это замена окон, если не удастся найти мастера, который возьмется. Электрика или сантехника можно при необходимости вызвать для ремонта, а оконщика – нет. Большинство заказчиков твердо уверены, что достаточно заменить уплотнитель, так как большинство «ремонтников» предлагает эту универсальную услугу. То, что после



замены уплотнителя в пластиковых окнах, чаще всего выходит из строя механизм запирания, потребитель узнает уже потом. Власть в вопросы ремонта окон не вмешивается, обучение мастеров не организует. Пострадавший жилец не может даже подать в суд, так как ремонт окон не регламентирован никакими документами. Ну, просто – мечта мошенника. Неспроста же последнее время расплодилось по всей стране конторы, навязывающие замену уплотнителя за непомерные деньги. А юридически – они вполне чистые: они не заставляют, они только «разводят» тех, кто в свое время «развелся» на не проектную замену окон.

Про утепление и присоединение балконов, которое рекламируется уже в открытую, писать уже противно: представим, что кто-то, не скрываясь, продает наркотики детям, а власть не реагирует. Ни у кого балкон «теплым», то есть жилым помещением не стал: из-за отсутствия должного отопления зимой там температура заметно ниже допустимой нормы. Тепловой баланс никто не считает. УФАС не реагирует. В суд никто не подает (по названной выше причине). Для поднятия температуры окна закрыты герметично. Как го-

ворится: «Что хотели – то получили»: конденсат, плесень, проблемы со здоровьем. Тут бы вспомнить п. 1 статьи 10 закона о ЗПП: «Изготовитель (исполнитель, продавец) обязан своевременно предоставлять потребителю необходимую и достоверную информацию о товарах (работах, услугах), обеспечивающую возможность их правильного выбора». Только зачем? При подаче в суд фирма быстренько меняет название.

Заказывая непроектную замену окон в титулованной фирме – лауреате конкурсов, потребитель, как правило, не замечает, что договор он заключает с одним из многочисленных дилеров, за действия которого известный лауреат ни малейшей ответственности не несет, даже, если он изготовил конструкцию по эскизу дилера, не соответствующую требованиям «Папки переработчика».

Чем остеклить дачу?

Обязательно нужно упомянуть строительство дач и коттеджей. В неотапливаемый летний дом окна со стеклопакетами ставить рискованно: зимой стекла в стеклопакете «линзуют» и могут потрескаться, а главное – бессмысленно, ведь летом

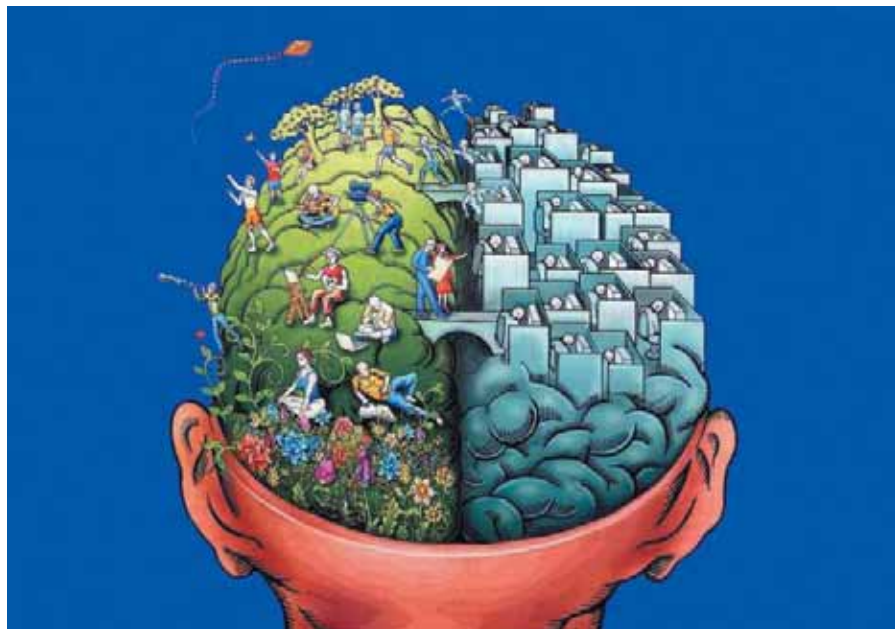
уменьшать расходы на отопление, как-то не требуется. Зато герметичные окна хорошо провоцируют рост плесени. Кстати, герметичными легко сделать любые старые окна, если они еще не полностью развалились, — достаточно вклеить или врезать в приторы резиновый уплотнитель.

Мне запомнился неприятный случай: человек построил дом из оцилиндрованного бревна и заказал заполнение проемов пластиковыми окнами в крупной надежной фирме. Откуда замерщик должен был знать, что в проеме должна быть **обсада**? Фирма за раздавленные бревнами окна выплатила большой штраф. Фактически, она платила за издержки системы **массового непроежного остекления**, на которой держится 70% оконного рынка. Даже конструкция окон, от которой зависит ее устойчивость, не проходит никакой технической экспертизы.

В результате отсутствия необходимого в подобных случаях государственного контроля за строительством, малоэтажные частные строения становятся опасными. Введение госконтроля, как справедливо считается, будет порождать коррупцию. И власть предпочитает делать вид, что проблемы не существует, ведь собственник в суд не обращается. А в нашем суде — всегда виноват предприниматель, потому с юрища можно содрать штраф, если он не успеет вовремя «обанкротиться».

Массмедиа и окна

Интересно наблюдать за ролью СМИ. Телевизионщики регулярно «освещают» проблему. Однажды я участвовал в съемках сюжета о несчастном потребителе, которому бракоделы из фирмы-однодневки не устранили по гарантии несколько мелких дефектов. То, что он искал, где заказать окна «дешевле, чем даром», и зачем он вообще менял окна, остается за кадром, равно, как и то, что он незаконно присоединил балкон, причем на последнем этаже. И тут, как черт из табакерки, появилась крупная компания, которая бесплатно устранила эти дефекты способом... пере-



монтажа окон по ГОСТу. Оказалось, что «защита прав потребителя» — всего лишь, банальная реклама. Битый час, с привлечением юристов, чиновников и специалистов по фэн-шую, сотрудники PR-отдела компании с экраном объясняли, как правильно они устанавливают окна тем, кто заказал услугу именно у них. То, что у них совсем другие цены — тоже за кадром. Известный телеведущий ходил по сцене и задавал глубокомысленные вопросы на уровне школьного учебника физики, на которые он не знал ответа. Меня уговорили написать экспертное заключение, но на обсуждение в студию даже не пригласили.

Говорят, что Бог все видит. Зимой «правильные» окна залило обильным конденсатом, а компания в кризис разорилась.

Одна смелая журналистка не побоялась опубликовать в известной газете статью о проблемах микроклимата квартир. Через полгода она уволилась: газета финансируется властью, которой не нужны лишние проблемы. Например, шумозащита.

В Москве благородные власти на шумных магистралях меняют людам окна на пластиковые. Остается благодарить и кланяться. То, что можно защитить людей от шума без замены окон, «никто не знает». Проекты не проходят госэкспертизу, содержат грубые ошибки; шум по низкой частоте только усилива-

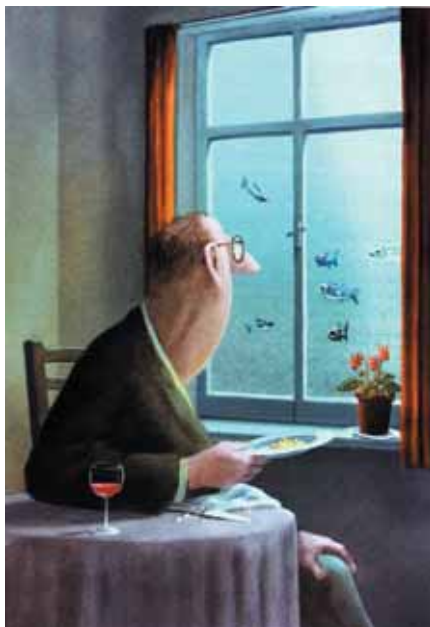
ется; качество тендерных оконных блоков и монтажа — ниже плинтуса, а летом приходится открывать окна для вентиляции, запуская в квартиру весь шум. Зато «средства освоены». Подробнее об этом написано в статье «О государственной шумозащите».

Мне не хочется говорить о коррупции, потому что весь полузаконный оконный рынок непроежного замены пронизан ей насквозь. Пример тому — включение в ГОСТ обязательной установки детских замков под ручкой. Из всех способов защиты от распахивания окон выбран самый неудобный и некрасивый. Кто его оплатил — известно. Неизвестна только сумма. Если бы этот ГОСТ был, как положено, для проектировщиков, можно было бы это дополнение и не заметить. Но при массовой непроежной замене ГОСТ применяется на основании закона о ЗПП. А при опасности для жизни и здоровья людей имеет силу закона. Теперь за любой несчастный случай отвечать будет производитель окон, даже, если потребитель письменно отказался от установки пресловутых замков.

Оконная субкультура

И в завершении отчета расскажу о создавшейся вокруг системы непроежной замены окон субкультуре.

Вопрос, как всунуть окно от немецкого пассивного дома в проем российской пятиэтажки привлек не худ-



шие творческие умы всей страны, а с учетом распространения русского языка по миру – и людей из ближнего и дальнего зарубежья. На интернет-тусовке обсуждаются самые различные вопросы: от «почему после присоединения балкона по стеклам потек конденсат» до «как изготовить и смонтировать конструкцию 6х4 метра, если деньги на проектирование уже кем-то попилены» или «как защититься от потреббтеррориста, который подает в суд из-за выпадения росы снаружи на стеклах».

10 лет назад я там зарегистрировался.

Первый бан я получил за фразу: «Если бы в стране была регламентирована эксплуатация светопрозрачных конструкций, непроектной замены окон попросту не было бы». Правда, скоро выяснилось, что «новые» окна, благодаря своей сложности и отсутствию правильного ухода, нуждаются в ремонте чаще, чем старые. Мне разрешили вернуться.

Второй бан я получил за фразу: «Если бы в стране соблюдались правила проектирования, никто не разрешил бы непроектную замену окон». Долго обсуждалась, как это может быть «проектная» замена, когда никто не берется проектировать установку «стеклопакетов» в «хрущевке». Правда, скоро выяснилось, что отвечать за эти «хотелки» жильца продавцу окон приходится в суде.

Пришлось меня вернуть для юридических консультаций.

Третий и окончательный бан я получил за фразу: «Для правильного подбора окон в коттедже необходимо посчитать экономику энергосбережения, то есть, срок окупаемости». Это было равносильно упоминанию веревки в доме повешенного, так как в большинстве российских коттеджей, отапливаемых магистральным газом, с хаотической системой вентиляции (сквозняками), эти окна банально не окупаются за весь срок службы (около 45 лет, при условии однократной замены стеклопакетов, рассчитанных на 20 лет).

Если к этому добавить, что за 23 года, которые эти окна продаются на российском рынке, они были помечены по разным причинам владельцами один, а то и два раза, проявляется картинка, которую мой знакомый менеджер по продажам называет: «А чо? Лохи разводятся, бабло рубится!» Дружная реакция интернет-сообщества, торгующего окнами, была четкой: «У предметов потребления не может быть экономической эффективности!» То, что современные окна – это ограждающий элемент энергоэффективного дома, а не предмет мебели, произносить запрещено. Заглянем в сказку Андерсена: «А тот, кто скажет, что король голый, – тот дурак!»

Когда-то вместо французского слова «инженер» употребляли русское «розыскал». А потом переименование советских инженеров дискредитировало это понятие...

Где выход?

Вот и сложилась законченная картинка, как из пазлов: с одной стороны – безграмотность и погоня за модой населения на фоне правового нигилизма; с другой стороны – гипертрофированный оконный рынок, основанный на раскрученном спросе и нарушении законодательства; и с третьей стороны – бездействие чиновников, решающих исключительно вопросы экономики, а не экологии.

При таком отношении к эксплуатации жилья последнее время участились взрывы газа и обрушения

домов с человеческими жертвами. Министром, наконец, принято решение обратиться в Думу с просьбой разрешить Госжилинспекции, уведомив прокуратуру, вскрывать подозрительные квартиры в присутствии участкового полицейского.

Представим страшную картину: Госжилинспекция совместно с Архнадзором, советом дома и участковым ходит по квартирам и требует привести их в проектное состояние: отделить присоединенные балконы, срезать лишние батареи, восстановить изуродованные фасады и вентиляционные шахты... Это же война начнется! Революция под лозунгом: «Не мешайте нам жить по понятиям!».

Если запретить непроектное остекление квартир и коттеджей, оконный рынок уменьшится на 70%, зато расцветет коррупция.

«Куда ни кинь – всюду клин». Даже образовательную программу ни один телеканал не разрешит у себя разместить под угрозой потери рейтинга и муниципального финансирования. И никакой Министром, никакая Госжилинспекция и никакой комитет по архитектуре не сможет изменить ситуацию. Сколько еще должно заболеть, умереть и погибнуть людей, чтобы правила эксплуатации жилья стали законом для всех? Бог ведает...

В России изобрели «пассивный дом», который потребляет тепла вдвое меньше самого «пассивного» зарубежного, только у него есть страшный недостаток: окна являются частью стены и менять их ни в коем случае нельзя. Разве что, написать на них фломастером «Рехау»...

Пока я писал статью, позвонила женщина:

– У меня в комнате холодно и по стеклам течёт конденсат. Я ищу, где дешевле заменить уплотнитель.

– Так нужно же разбираться с батареями и вентиляцией!

– Мне уже двое так же сказали, но это дорого, поэтому муж велел найти, где дешевле заменят уплотнитель... – и сразу же отключилась, как обычно поступают люди с неуравновешенной психикой.



В ПАРИЖЕ ОТКРЫЛСЯ РОССИЙСКИЙ ДУХОВНО-КУЛЬТУРНЫЙ ЦЕНТР

В самом центре столицы Франции, на набережной Бранли вблизи Эйфелевой башни и Дома инвалидов, открылся Российский духовно-культурный центр с кафедральным Троицким собором.

Долгая дорога к храму

Речь о со-
ского духовн
федральным
в 2007 г. на
патриарха Ал
зидентом Ф
Два с лишн
щее место. 3
сия выиграла
ка на набере
участвовали
вия и Канад
ских СМИ, М
чем гектар з
не Парижа 73

Подготов
та затянулись
проект испан
ля Нуньес-Ян
стерской Агс
посчитали и
Подготовка

ручена французскому Жану-Мишелю Вильмотту.

Реализации проекта препятствовала и политика. Сначала согласование затягивала парижская мэрия. Затем французские спецслужбы стали возражать против строительства российского центра вблизи здания МИД Франции и дворца Альма, где распо-

свой визит в Париж. В результате событие, которого ждали почти 10 лет, прошло «в рабочем порядке».

4 декабря 2016 г. Патриарх Кирилл освятил новый кафедральный Троицкий собор в Париже, что стало подлинным праздником для многочисленных парижан, открыв новую главу в летописи русского Парижа.





ли метод монолитного стро
остальные здания — это к
камня и стекла. Игра со се



РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2016 Г.

Г.ЗАДОНСКИЙ,
к.ф.-м.н., ведущий научный сотрудник РАНХиГС при Президенте Российской Федерации,
gzadonsky@gmail.com

На 1 августа 2016 г. организациями всех форм собственности построено 521,5 тыс. новых квартир

Площадь вновь введенного на 1 августа 2016 г. жилья в многоквартирных домах, как и за первые семь

превысил соответствующие значения за 2015 г., составив 6,8 и 5,7 млн. кв. м (рис. 1)





каза-
ыду-
июне
ьных
авил
отек
ован-

пер-
тные
ипо-
ЖК)
щую
ьше,
39%
ему.
пер-
, со-
9,3%
еди-
в со-
15 г.

ость
теку-
руб.
блях
ино-
чен-
блях
ру-
одии
о пе-
п. п.

люте
вар-
ении
ери-
иро-

ино-
жен-
пер-
вила
ана-
п. п.
про-
ЖК
чной
ва-
и со-

ость
и за-
ным
руб.,



или 2,56
женности
носитель
п. относи
Доля
без прос
шилась
2015 г. н
носитель
п. п.

Сред
за перво
ла 1,70 м
показате
дущего п
странной
до 27,83
86,13%
чения за
превыси
ИЖК в р

Сред
по ИЖК
ставила
относите
ния, заф
2015 г., н
ный срок
блях за и
да (рис. 7

Сред
по ИЖК
данным
его полу
вых – на
ставки з
и на 0,6
ставки з
года. Сре
тования
составил
да за ан
щего год

Исто
крупней
ного рын
июня 20
вой став
довых. Р
зывать п
програм
ных став
в новост

Доля
кредитов
с течени
Так, она



гам первого квартала 2016 г. до 34% по итогам второго квартала этого же года. В результате произошло сниже-

ами на пер-
течных рын-
авнению с 3
идером ро-
овится, ско-
чного жилья

ов жилищ-
бумаг (ИЦБ)
б., эмитиро-
дии 2016 г.,
ше объема
полугодии

К», на теку-
инвесторами
ные фонды

программы
веро-Запад-
лжском фе-
0 регионах
го денежно-
8% от числа
11% от чис-
в денежном
тов состав-

тамента ис-
рования ЦБ
общается,
тные расхо-
ения в рам-
ой програм-
ократились
с показате-

016 г. было
о 4% запла-
ема. Состо-
асли близ-
дние десять
этого явля-
ко объемов
тов с деве-
ю очередь,
бъемы стро-
покупатель-

и. Том 23. № 9.
октябрь 2016 г.



ОБЗОР РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ И СТРОИТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Г. ШИНКЕЕВА,
аналитик Рейтингового Агентства РФЦА

Рынок недвижимости

Наличие доступного и комфортного

жилья для раз-
состояние жил-
отражают соц-
развитие стра-
в обществе и
ния. От обеспе-
фортными усл-
тельной степе-
ни, здоровье н-
ситуация и мно-
захстане, стра-
но-климатичес-
ся для большин-
жизнедеятельн-

За послед-
фонд республ-
млн. кв. м, или
принимаются
еся на террит-
торым относя-
(квартиры) и с-
(индивидуальн-

Расширени-
имущественно
родского жили-
общая площа-
знанных ава-
0,72% или 2439

В связи с н-
ного выбытия
щая площадь

населения увеличиваются незначи-
тельно.

Основная доля жилья в 97,6% нахо-

– водоснабжением – 99,6% в го-
родской местности и 96,2% в сельской
местности;

Жилищный фонд
В том числе:
– государственн
– частная
Городской жили
Сельский жили
Обеспеченность

Источник: Комитет по статистике РК

Средние цены на рынке жилья в РК, тенге за 1 кв. м

№	Наименование	Единица измерения	Количество	Стоимость
1	Продажа			
2	Перепродажа			
3	Перепродажа			
4	Перепродажа			
5	Аренда			
6	Аренда			
7	* Цена			
8	Итого			

Всего кредитов	100%
В национальную валюту	100%
– краткосрочные	100%
– долгосрочные	100%
В иностранную валюту	100%
– краткосрочные	100%
– долгосрочные	100%

* В разрезе валютных единиц

Источники: Банк России, «Эксперт РА»

до 14350

...и увидев,
...и увидев,



Таблица 4.

Ввод в эксплуатацию жилых домов

Показатели	Год				
	2010	2011	2012	2013	2014

Общая

— из них

Количество

— из них

Источники

дитов п

род Аст

му пок

или 181

раганд

ская об

кредито

тенге, ч

объема

Осн

сирован

Астаны

ственн

инвести

ты фин

на втор

в основ

и банко

В от

ханизм

обходи

Програ

С моме

план п

стью в

сяцев 2

в экспл

что пла

ные о в

лых дом

Дос

ной про

следую

поддер

Госу

реализ

жилья п

Зас

ляться з

ными ин

Гра

будут п

нансов

Про

произв

алов бу

ловия для

применения передовых тех-

нологий.

Рис. 1. Структура по форме собственности предприятий, действующих на рынке недвижимости и строительства, %



Таблица 5.

Основные показатели строительной деятельности, млн. тенге

Показатели	Год				
	2010	2011	2012	2013	2014
Количество					
Строителей					
Капитальных					
Текущих					
Объем строит.					
Инвестиций					
Источники					
на 5,3%,					
рудования					
стве – на					
работы и					
По ит					
ем выпо					
составил					
наиболь					
резе при					
Атыраус					
ты (9,7%					
По в					
тацию с					
ра с 201					
уровне,					
рост сос					
в больш					
ства жил					
мов косн					
ленных с					
гостинич					
тов, объе					
муникац					
Осно					
ной деят					
ны в таб					
«Зел					
вольно н					
и эксплу					
на сниже					
риальны					
временн					
качества					
тренней					
предпол					
ние ресу					
жения, с					
троснаб					
использо					
лочных п					
перации					
для повт					
тивные и					
Эту о					
чительно					
рое связ					



Таблица 6.

Характеристики основных средств в области строительства, млн. тенге

Показатели	Год				
	2010	2011	2012	2013	2014
Основных средств, млн. тенге	106	100	99	8	
Ввод в эксплуатацию, млн. тенге					
Ликвидация, млн. тенге					
Коэффициент износа, %					
Степень изношенности, %					
Исчисление среднегодовой нормы амортизации, %					
Весовые коэффициенты, млн. тенге					
на 2,4					
В					
стабильности					
роста					
цевых					
на 2%					
ветств					
товар					
строи					
Це					
матери					
ленно					
жечны					
то в 2					
на 1,6					
В					
лось п					
и кре					
и 15,2					
пичи					
и 2%					
ствен					
Ка					
ные с					
итель					
чем п					
эффи					
показ					
средс					
высо					
ральн					
расли					
О					
1.					
мости					
даря					
держ					
2.					
нежн					
ки на					
2015					
дател					

tings.kz



АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Г. ШИНКЕЕВА,
аналитик Рейтингового Агентства РФЦА

Строительство в Казахстане является одной из ведущих отраслей, оказывающей значительное влияние на развитие огромного количества смежных отраслей РК. Так, в строительстве по итогам 2015 года порядка 5% от общего объема, что составляет около 8,3% от ВВП РК.

В Казахстане экономика в строительстве мала в среднем по сравнению с другими странами.

Максимальная доля в ВВП была в 2008 году, в связи с чем в этот период спектр строительных работ на рынке был направлен к высоким темпам, в том числе и в ипотеке.

Объем строительных работ за последний период составил чуть более 10% от общего объема, но возросла доля государственного сектора (госзаказ) – около 19%, что свидетельствует о том, что государство продолжает активно участвовать в строительстве, в том числе и в ремонте.

По форме собственности строительный сектор представлен в основном государственными предприятиями.

на иностранный – 19%; на государственный – 1%.

По итогам 2015 года наибольшая доля строительных работ была выделена на государственный сектор.

еще не были обнародованы данные по ИФО строительных работ, но можно уже с высокой долей вероятности предположить, что его значение составит около 10% от ВВП РК.

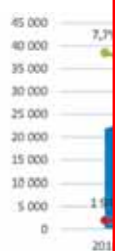


Рис. 1. Доля строительства в ВВП РК, %



Рис. 2. Общая площадь введенных в эксплуатацию новых зданий



Таблица 1.

Строительные компании в рейтинге 500 крупнейших компаний Казахстана

Место в рейтинге- 500	Компания	Сектор	Доход от реализации, в млн. тенге
15			
34			
46			
50			
59			
76			
78			
98			
100			
113			

Источник: National

Среднемесячная зарплата строителей протекла в номинальном выражении составила 148960 тенге, в то время как в среднем по строительной отрасли – 104434 тенге.

Анализ такого рода платоотдача, показавший, что в 2015 году на 1 тенге заработной плате приходится 7,6 тенге выполненной работы (услуг). За этот период можно наблюдать

экономическое использование денежных средств, направленных на заработную плату работников. Фонд заработной платы на 1 тенге дохода в фонд оплаты труда, таким образом, рентабельность, что доказывает, что для компаний, создающих



Источник: Комитет по

Рис. 3. Зарплатоотдача в строительстве Казахстана

ателей
включают
й в пе-
Однако
ысокие
инфля-
07 году.
рляции
дии со-

новных
трасли
величе-
4). Так
Ф соз-
то про-
0 тенге.
эффек-
новных

фондо-
юдаем
ириода,
прихо-

ли Ка-

800 000
700 000

Удельные
ственных
равномерн



15-18 МАРТА

X специализированная выставка

УралСтройЭкспо

Энерго- и РесурсСбережение ЖКХ – новые стандарты

**В РАМКАХ VIII ЮЖНО-УРАЛЬСКОГО
СТРОИТЕЛЬНОГО ФОРУМА**



ПЕРВОЕ ВЫСТАВОЧНОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ

Челябинск, ДС «Юность»

Тел.: (351) 755-55-10, www.uralbuild.com





УВАЖАЕМЫЕ ДАМЫ И ГОСПОДА!

ПРЕДЛАГАЕМ ВАМ НА ВЫБОР НЕСКОЛЬКО РАЗЛИЧНЫХ ВАРИАНТОВ ПОДПИСКИ НА СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ ИЗДАНИЯ

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

СТОИМОСТЬ ГОДОВОЙ ПОДПИСКИ НА 2016 ГОД

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

Все подписчики на печатные версии имеют доступ к электронным журналам.

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

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

Итого сумма годовой подписки (для подписчиков РФ):

для физических лиц – 6956 руб.;

для юридических лиц – 7728 руб.

Подписка оформляется на год.

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

Для физических лиц документы не предоставляются.

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

МЕЖДУНАРОДНАЯ СТРОИТЕЛЬНО-ИНТЕРЬЕРНАЯ ВЫСТАВКА

BATIMAT®

RUSSIA

Архитектура. Строительство. Дизайн. Интерьер

2017

28–31 марта

МВЦ «Крокус Экспо»
г. Москва

ОРГАНИЗАТОРЫ:



ВЫСТАВКИ И ЖУРНАЛЫ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ



КРОКУС ЭКСПО

Международный выставочный центр

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
ИНТЕРНЕТ-ПАРТНЕР:



ГЛАВНЫЙ ОТРАСЛЕВОЙ
ИНТЕРНЕТ-ПАРТНЕР:

Оконный Интернет

tybet.ru®

Реклама

+7 (495) 961 22 62

www.batimat-rus.com

ЖУРНАЛЫ

«ФАСАДНЫЕ СИСТЕМЫ»

«КРОВЛЯ и ИЗОЛЯЦИЯ»

«ОКНА и ДВЕРИ»



АНАЛИТИЧЕСКИЕ ОТЧЕТЫ

«Российская тысяча.
Ведущие производители оконных
и фасадных конструкций»

«Российский оконно-фасадный рынок.
Итоги развития в 2010-2015 годах
и перспективы на 2016-2019»

«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 на 2016-2018 гг.»

Аналитический отчет «Строительный рынок Казахстана.
Оценка состояния и перспектив развития на 2016-2018 гг.»



СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ СПЕЦИАЛИСТОВ

По вопросам подписки и распространения просим обращаться:

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

E-mail: pay@ssk-inform.ru, info@ssk-inform.ru

Сайт: www.ssk-inform.ru