информационное агентство | information agency

Продукты информационного агентства "INFOLine" были по достоинству оценены ведущими европейскими компаниями. Агентство "INFOLine" было принято в единую ассоциацию консалтинговых и маркетинговых агентств мира "ESOMAR". В соответствии с правилами ассоциации все продукты агентства "INFOLine" сертифицируются по общеевропейским стандартам, что гарантирует нашим клиентам получение качественного продукта и постпродажного обслуживания.

Крупнейшая информационная база данных мира включает продукты агентства "INFOLine". Компания "Lexis-Nexis" с 1973 года интегрирует информацию от 9000 СМИ всего мира, в рамках работы по мониторингу данных о России и странах СНГ сбор информации осуществляет с помощью продуктов агентства "INFOLine".

Информационное агентство "INFOLine" имеет свидетельство о регистрации средства массовой информации ИА № ФС 77 – 37500.

# Информационная услуга

# «Тематические новости»

# "Рынок отделочных материалов РФ"

## Демонстрационная версия

-

Информационные услуги для Вашего бизнеса

- **Тематические** новости
- **PR**-поддержка
- **Отраслевая** лента новостей
- **Готовые** маркетинговые продукты
- **Заказные** исследования
- **Доступ** к базе данных 7000 СМИ **и многое другое**

www.infoline.spb.ru www.advis.ru

INFOLine
информационное агентство | information agency | 199155 Санкт-Петербург пр. КИМа 28 | +7-812-322-6848 +7-495-772-7640 | mail@advis.ru

# Содержание выпуска

Введение ..... 4

**Региональные новости** ..... 7

*Четыре инвестпроекта с участием азербайджанских инвесторов реализуются в Дагестане.* ..... 7

**Инвестиционные проекты** ..... 8

*Завод Steelpaint будет сдан летом 2017 года.* ..... 8
*Экспертный совет ОЭЗ "Титановая долина" одобрил проект строительства базальтового завода и инжинирингового центра (Свердловская область).* ..... 8

**Отраслевые мероприятия** ..... 10

*Строительный Форум "Цемент, бетон, сухие смеси" состоялся.* ..... 10

**Розничная торговля DIY** ..... 11

*Третий "Леруа Мерлен" в Новосибирске начнет работу 22 декабря.* ..... 11
*Владелец "Максидома": "Уход "Метрики" поддержал нас в кризис". "Фонтанка.ru". 1 декабря 2016* ..... 11

**Сухие строительные смеси** ..... 14

*Крупнейший в КЧР гипсовый завод планирует увеличить производство на 30% в 2017 году.* ..... 14

**Керамическая плитка** ..... 15

*Санта-Керамика: Новые рисунки 3D плитки в серии 3Dwall.* ..... 15
*"Шахтинская керамика": Gracia Ceratica. Грани вашего стиля.* ..... 15

**Гипсокартон** ..... 17

*КНАУФ снова открывает двери для строителей-профессионалов.* ..... 17

**Гидроизоляционные и звукоизоляционные материалы** ..... 18

*Пенетрон использовали для гидроизоляции хранилища радиоактивных отходов в Новоуральске.* ..... 18

**Кровельные материалы** ..... 19

*Рынок кровли: премиум-сегмент металлочерепицы показывает рост. "СТРОИТЕЛЬСТВО.RU". 8 декабря 2016* ..... 19

**Герметики и клеи** ..... 21

*В России при участии Группы ХОМА ведется разработка нового ГОСТа.* ..... 21
*Eskaro: TM Grover новинки.* ..... 21

**Напольные покрытия** ..... 22

*Завод "ПластФактор" стал дипломантом Всероссийского конкурса "100 Лучших товаров России".* ..... 22

**Облицовочные материалы** ..... 23

*Объем российского рынка сайдинга снизился в 2016 году.* ..... 23

**Металлоконструкции** ..... 24

*В Липецкой области в конструкциях ВСО СтройПрофиль реализована кролиководческая ферма.* ..... 24

**Электротехника** ..... 25

*Углошлифовальная машина "ИНТЕРСКОЛ" УШМ-125/750 приняла участие в тестировании.* ..... 25

**Фасадные системы** ..... 26

*Новые фактуры панелей Асахи - новые возможности дизайна фасадов!* ..... 26

**Отделочные материалы** ..... 27

*"РусВинил" расширяет марочный ассортимент Э-ПВХ.* ..... 27

**Лакокрасочные материалы** ..... 28

информационное агентство | information agency | 199155 Санкт-Петербург пр. КИМа 28 | +7-812-322-6848 +7-495-772-7640 | mail@advis.ru

*Потребление ЛКМ в России сократилось на 0,35 %.* ..... 28
*Роскачество назвало лучшие краски против плесени.* ..... 28

**Теплоизоляционные материалы** ..... 30

*В 2017 году "ТехноНИКОЛЬ" нарастит инвестиции в Ростовскую область.* ..... 30
*При строительстве жилого комплекса в Перми используются материалы компании "ПЕНОПЛЭКС".* ..... 30
*PAROC в России: три года инноваций и стабильной работы Тверского завода.* ..... 31

**Окна и двери** ..... 33

*Партнер концерна Deceuninck провел дилерские конференции в городах Поморья.* ..... 33
*Выставка окон Eurasia WINDOW укрепляет российско-турецкие отношения.* ..... 33

Информационные продукты INFOLine ..... 35

информационное агентство | information agency | 199155 Санкт-Петербург пр. КИМа 28 | +7-812-322-6848 +7-495-772-7640 | mail@advis.ru

# Введение

Рынок отделочных материалов является одним из наиболее стабильных сегментов строительной отрасли, так как спрос на данный товар связан со строительством и ремонтом объектов. Согласно данным Росстата, за I полугодие 2016 года производство базовых стройматериалов упало на 8% относительно аналогичного периода 2015 года. Однако производство отделочных материалов за этот же период показало рост на 5,4%. Особенно вырос объем производства лакокрасочных материалов и обоев – на 23,3% и 19,5% соответственно.

Также активно в течение года развивалось импортозамещение на российском рынке строительных материалов. Так, в июле глава Министерства промышленности и торговли РФ Денис Мантуров подписал приказ "Об утверждении плана мероприятий по импортозамещению в промышленности строительных материалов (изделий) и строительных конструкций Российской Федерации". В план мероприятий по импортозамещению вошли технологические направления: стекло высокопрозрачное с повышенной прочностью; быстротвердеющие составы на цементной основе и анкеровочные составы на цементной и полимерной основе; плиты и плитки керамические премиального сегмента; керамические санитарно-строительные изделия премиального сегмента; гипсовые вяжущие (гипс формовочный); жесткие, слабогорючие или негорючие теплоизоляционные строительные материалы.

В 2016 году на рынке строительно-отделочных материалов свои планы по инвестиционной деятельности озвучивали как российские, так и международные компании. Так, компания "Tarkett" заявила, что в рамках долгосрочной стратегии развития категории паркетной доски она инвестирует в линию по производству паркета на территории Московской области. Предварительный объем инвестиций оценивается в 10 млн. евро. А в калужском индустриальном парке «Ворсино» в сентябре начал работу завод по производству специализированных системных продуктов для строительства, ремонта, реставрации, гидроизоляции, защиты зданий и сооружений ЗАО "Триада-Импекс". Объем инвестиций во все очереди производства завода составил 30 млн долларов США.

Регулярный мониторинг отрасли позволит оперативно отслеживать важнейшие события, государственное регулирование, новинки и тенденции на рынке строительно-отделочных материалов.

**Услуга "Тематические новости: Рынок строительно-отделочных материалов, торговые сети DIY и товары для дома РФ"** – это собранная со всего рынка и систематизированная оригинальная информация о событиях на рынке строительно-отделочных материалов РФ. На основе данных из проверенных авторитетных и профильных источников формируется новостной бюллетень – постоянно обновляющаяся информационная карта для вашего бизнеса.

**Характеристики информационного бюллетеня:**

- Информационный бюллетень услуги "Тематические новости: Рынок строительно-отделочных материалов, торговые сети DIY и товары для дома РФ" включает данные об **основных событиях отрасли**, происходящих на территории России.
- Значимые новости содержат **справки о компаниях**, где предоставлена необходимая контактная информация организаций.
- Материалы информационного бюллетеня структурированы по **тематическим разделам**.
- Периодичность предоставления информационного бюллетеня согласовывается с клиентом и варьируется от 1 раза в неделю до 1 раза в месяц. Рекомендуемая периодичность предоставления тематических новостей – **1 раз в неделю**.
- Суммарное количество оригинальных публикаций, включенных в один информационный бюллетень, в среднем составляет **70 материалов**.

**Основные разделы бюллетеня "Тематические новости: Рынок строительно-отделочных материалов, торговые сети DIY и товары для дома РФ":**

- Общие новости
- Региональные новости
- Инвестиционные проекты
- Отраслевые мероприятия
- Розничная торговля DIY
- Сухие строительные смеси
- Керамическая плитка
- Керамогранит
- Гипсокартон

информационное агентство | information agency | 199155 Санкт-Петербург пр. КИМа 28 | +7-812-322-6848 +7-495-772-7640 | mail@advis.ru

- Гидроизоляционные и звукоизоляционные материалы
- Кровельные материалы
- Герметики и клеи
- Напольные покрытия
- Облицовочные материалы
- Лакокрасочные материалы
- Теплоизоляционные материалы
- Окна и двери
- Металлоконструкции
- Фасадные системы
- Электротехника
- Обзор прессы (отраслевые и деловые СМИ)

**Источники информации:**

- эксклюзивные материалы, обнародованные компаниями, работающими на данном рынке;
- официальные документы Правительства РФ, федеральных и региональных органов власти (министерства, администрации и др.);
- материалы зарубежных и российских экспертных и аналитических центров;
- мониторинг СМИ, публикации в деловых и отраслевых массмедиа, материалы новостных лент информационных агентств;
- отраслевые порталы.

Предлагаем вам также ознакомиться с другими направлениями услуги "Тематические новости" по смежным отраслям: Тематические новости: Рынок ЛКМ РФ; Тематические новости: Рынок ТИМ РФ; Тематические новости: Розничная торговля товарами для дома, сада и торговые сети DIY РФ

С полным списком тематик в линейке "Строительные материалы" вы можете ознакомиться на нашем сайте в разделе "Тематические новости".

**Клиенты услуги "Рынок строительно-отделочных материалов, торговые сети DIY и товары для дома РФ":**

**СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ОТ INFOLINE!**

**Тестовая 30-дневная подписка на услугу** даст вам бесплатный доступ к оперативной информации о динамике рынка, изменениях в структуре ключевых компаний и колебаниях инвестиционного климата:

- **отрасль день за днем** – события и мероприятия в сфере строительно-отделочных материалов, новинки на рынке;
- **буква закона** – презентация новых и описание изменений в уже действующих нормативных документах и государственных приказах, регламентирующих развитие отрасли;
- **международная арена** – контакты, заключение сделок и договоров между российскими и иностранными компаниями;
- **лидеры и эксперты** – новости ведущих компаний отрасли России;
- **знания и технологии** – значимые события отрасли;
- **точки коммуникации** – анонсы и обзоры основных отраслевых мероприятий.

Для **оформления тестовой подписки** и за консультацией по продуктам вы можете обратиться по телефонам:

информационное агентство information agency 199155 Санкт-Петербург пр. КИМа 28 +7-812-322-6848 +7-495-772-7640 mail@advis.ru

**+7(812)3226848** и **+7(495)7727640**, а также написать нам на электронную почту news@advis.ru. Будем рады ответить на любые ваши вопросы!

**Подпишитесь на услугу "Тематические новости: Рынок строительно-отделочных материалов, торговые сети DIY и товары для дома РФ" на постоянной основе**, чтобы опередить конкурентов и быть всегда готовым к любым переменам в национальной и мировой экономике.

информационное агентство | information agency | 199155 Санкт-Петербург пр. КИМа 28 | +7-812-322-6848 +7-495-772-7640 | mail@advis.ru

# Региональные новости

**Четыре инвестпроекта с участием азербайджанских инвесторов реализуются в Дагестане.**

Четыре инвестиционных проекта с участием инвесторов из Азербайджана реализуются в Республике Дагестан. Об этом сообщил ТАСС руководитель агентства по предпринимательству и инвестициям региона Башир Магомедов.

"Мы четыре крупных проекта с участием азербайджанских инвесторов и капиталов здесь начали. Подписали соглашение", - сказал Магомедов.

Один из проектов, по его словам, - крупный тепличный комплекс компании "Югагрохолдинг" стоимостью почти 2 млрд рублей. Сейчас завершается строительство первой очереди, включающей в себя 5,5 га теплиц, она должна быть сдана в этом году. Кроме того, комплекс будет включать в себя заводы по производству металлоконструкций и сэндвич-панелей.

"Подписано также соглашение между дагестанским крестьянско-фермерским хозяйством "Урожай" и азербайджанской компанией о строительстве тепличного комплекса стоимостью около 300 млн рублей", - отметил собеседник агентства.

Кроме того, по его словам, азербайджанские инвесторы приняли решение поддержать еще один тепличный комплекс и проект завода по производству металлоконструкций для теплиц. Они должны быть созданы в ближайшие годы, отметил Магомедов.

Азербайджан является одним из основных зарубежных партнеров Дагестана. (ТАСС 06.12.16)

# Инвестиционные проекты

**Завод Steelpaint будет сдан летом 2017 года.**

Сроки запуска нового завода Steelpaint (Германия) в Калужской области сдвигаются. Проект на территории индустриального парка "Ворсино" реализуется несколько быстрее, чем предполагалось ранее.
"Полностью решены вопросы по площадке завода. Мы стремимся к тому, чтобы запустить этот объект как можно раньше. Предполагалось, что он начнет работу в третьем квартале 2017 года, но, скорее всего, по факту это произойдет несколько раньше - уже летом следующего года", - сообщила "ЛКМ Порталу" директор филиала компании Steelpaint в Калужской области Вита Филатова.
Основными условиями выбора площадки было наличие санитарно-защитной зоны и установление вида разрешенного использования "нефтехимическая промышленность". После проведения анализа предложений на рынке Центрального федерального округа нашелся только один индустриальный парк, который удовлетворяет этим условиям.

**Для справки:** Название компании: *Стилпейнт-Ру. Лакокрасочная продукция, ООО (Steelpaint GmbH Russia)* Адрес: *121069, Россия, Москва, пер. Мерзляковский, 15, 2* Телефоны: *+7(495)9332846* Факсы: *+7(495)9358921* E-Mail: steelpaint@co.ru Web: http://www.steelpaint.de/ru Руководитель: *Виноградов Владимир Алексеевич, генеральный директор* ( ЛКМ портал 07.12.16)

**Экспертный совет ОЭЗ "Титановая долина" одобрил проект строительства базальтового завода и инжинирингового центра (Свердловская область).**

Проекты двух потенциальных резидентов ОЭЗ "Титановая Долина" одобрены на первом заседании экспертного совета ОЭЗ на региональном уровне, заседание которого состоялось 5 декабря под руководством первого вице-губернатора Свердловской области Алексея Орлова. Напомним, в начале сентября Минэкономразвития России и правительство Свердловской области заключили соглашение о передаче отдельных полномочий по управлению особой экономической зоной "Титановая долина" на уровень региона. С этого момента оперативное управление ОЭЗ осуществляет региональное правительство, в том числе и проведение экспертизы инвестиционных проектов, проведение экспертных советов и заключение соглашений об осуществлении промышленно-производственной деятельности с резидентами, контроль над их работой.
Отметим, в Бюджетном послании депутатам Заксобрания Свердловской области губернатор Евгений Куйвашев отметил: "Точками роста" инвестиционного потенциала Свердловской области должны стать такие крупномасштабные проекты как формирование особой экономической зоны "Титановая долина", создание индустриальных и технопарков, создание зон опережающего социально-экономического развития".
Сегодня экспертным советом одобрены проекты двух потенциальных резидентов. Один из них - ООО "НордБазальт". Компания намерена вложить 2,06 миллиарда рублей в строительство завода базальтовых композитов мощностью 5000 тон в год и инжиниринговый центр по развитию базальтовых технологий. Соинвестором проекта выступает финская компания Basalt Products BPO Oy (работает с 2012 года). Зарубежное предприятие специализируется на разработке плавучих заправочных комплексов. Basalt Products BPO Oy, и будет являться основным покупателем продукции "НордБазальт". Новому резиденту в "Титановой долине" будет выделен земельный участок 2,25 га, на котором разместится производственный комплекс площадью 7,5 тысячи кв. м.
Благодаря новому резиденту в Свердловской области появится 239 рабочих мест. Проект будет реализован в три этапа. Компания начнет строительство в марте 2017 года. Запуск производства запланирован через год - на март 2018 года, выход на проектную мощность - в декабре этого же года.
Как пояснил директор "НордБазальт" Андрей Панаско: "Наше производство составит конкуренцию на рынке стекловолокна. Однако у нас есть несколько важных конкурентных преимуществ. Во-первых, наш продукт дешевле, в том числе за счет высокой доступности сырьевых баз. Например, мы ведем переговоры о поставке сырья из Качканара. Во-вторых, у нас разработана собственная технология, которая является ноу-хау в отрасли. В-третьих, у нас есть площадка с преференциями и инфраструктурой - ОЭЗ "Титановая долина", благодаря которой при создании производства мы сэкономим до 30 процентов. Поэтому мы очень благодарны региональным властям и членам экспертного совета за поддержку нашего проекта".
Несмотря на достаточно высокую конкуренцию в России и крупного иностранного потребителя в лице Basalt Products, "НордБазальт" после выхода на проектную мощность планирует занять половину отечественного рынка. Этот прогнозируемый результат во многом осуществим благодаря планам организовать инжиниринговый центр, на

базе которого будут разрабатываться и внедряться современные технологии базальтового производства. В числе потенциальных партнеров компании - "Волчанский механический завод", "Русгидро", компания "Гален" и другие.

"С ООО "НордБазальт" будет подписано соглашение о ведении промышленно-производственной деятельности в "Титановой долине" до конца текущего года. Эта компания станет третьим резидентом, привлеченным в 2016 году. Два других - "Зибус" и "Инструментальное производство". Общий объем инвестиций новых резидентов превысил 2,3 миллиарда рублей. Таким образом, управляющая компания ОЭЗ "Титановая долина" выполнила годовые показатели эффективности по инвестициям и резидентам", - уточнил Артемий Кызласов, генеральный директор ОЭЗ "Титановая долина".

"В настоящее время в активной инвестиционной фазе находится реализация первой очереди проекта - создание площадки особой экономической зоны на территории Верхнесалдинского городского округа. В том числе: завершается строительство основных объектов инфраструктуры, значительная часть которых будет введена в эксплуатацию уже в 2017 году; завершается строительство производственного здания якорного резидента ООО "ВСМПО - Новые технологии"; еще несколько компаний-резидентов планируют начать строительство производственных площадей, а в следующем году осуществить выпуск первой продукции. Мы рассчитываем, что скоро площадка особой экономической зоны на территории Верхнесалдинского городского округа выйдет на проектную мощность, и мы сможем объективно оценить ее эффективность", - отметил первый вице-губернатор Свердловской области Алексей Орлов.

Также он напомнил, что на сегодняшний день организованы работы по созданию второй очереди особой экономической зоны на территории Екатеринбурга и Сысертского городского округа. Эта площадка обладает значительным потенциалом для развития и создания на территории Свердловской области авиастроительного и авиаремонтного кластера.

В настоящее время у ОЭЗ "Титановая долина" 10 резидентов: ЗАО "Микромет", ООО "ВСМПО-Новые технологии", ООО "Инферком-Урал", ООО "Прайксайр Титановая долина" (PRAXAIR), ООО "Уральский оптический завод", ООО "Синерсис", ООО "АС-Пром", ООО "Стройдизель-Композит", ООО "Зибус" и ООО "Инструментальное производство".

**Для справки:** Название компании: *Управляющая компания ОЭЗ Титановая Долина, ОАО* Адрес: *620075, Россия, Свердловская область, Екатеринбург, ул. Малышева, 51, БД "Высоцкий", оф. 2102* Телефоны: *+7(343)3784583* Факсы: *+7(343)3784583P155* E-Mail: *welcome@titanium-valley.com* Web: *http://titanium-valley.com* Руководитель: *Кызласов Артемий Игоревич, генеральный директор* (Правительство Свердловской области 05.12.16)

информационное агентство | information agency | 199155 Санкт-Петербург пр. КИМа 28 | +7-812-322-6848 +7-495-772-7640 | mail@advis.ru

# Отраслевые мероприятия

**Строительный Форум "Цемент, бетон, сухие смеси" состоялся.**

С 30 ноября по 2 декабря 2016 года в Москве в ЦВК "ЭКСПОЦЕНТР" состоялся XVIII Международный строительный форум "ЦЕМЕНТ, БЕТОН, СУХИЕ СМЕСИ".

Форум по праву считается крупнейшим в России мероприятием в области строительных материалов и техно-логий. Форум состоял из выставки и деловой программы.

Организаторами Форума неизменно выступают Международное Аналитическое Обозрение "ALITinform: Цемент. Бетон. Сухие смеси" и Российский Союз строителей.

В рамках Форума центральными стали следующие мероприятия:

XVII Международная специализированная выставка "Цемент. Бетон. Сухие смеси";

IV Международная научно-техническая конференция "Индустриальное домостроение BlockRead";

XVIII Международная научно-техническая конференция "Современные технологии сухих смесей в строительстве MixBuild".

Деловая программа Форума включала более 80 уникальных докладов от главных специали-стов и ведущих аналитиков мирового и региональных рынков строительных материалов, представи-телей исследовательских центров, органов государственной власти и международных организаций. Всего в деловой программе приняло участие более 600 делегатов из 18 стран мира.

Ключевым событием Форума традиционно стала XVII Международная специализированная выставка "Цемент. Бетон. Сухие смеси", в работе которой приняли участие около 200 экспонентов из 15 стран мира. Выставку посетило около 10 000 человек.

В рамках Форума была организована техническая экскурсия на одно из предприятий строительной индустрии г. Москвы и Московской области, где участники получили возможность познакомиться с передовым опытом производства железобетонных конструкций, используемых в индустриальном домостроении. (INFOLine, ИА (по материалам компании) 05.12.16)

# Розничная торговля DIY

**Третий "Леруа Мерлен" в Новосибирске начнет работу 22 декабря.**

Как стало известно "КС", гипермаркет DIY-товаров "Леруа Мерлен" в микрорайоне Родники в Новосибирске начнет работу в четверг, 22 декабря.
На текущий момент в гипермаркете "Леруа Мерлен" ведутся финальные отделочные работы. Открытие состоится через две недели, в четверг, 22 декабря. Объект расположен в микрорайоне Родники, на улице Мясниковой. Он станет третьим "Леруа Мерлен" в Новосибирске. Площадь магазина — 17,5 тыс. кв. метров.
Как ранее отмечала руководитель направления по работе с региональными поставщиками "Леруа Мерлен" Елена Зинченко, других открытий на территории Сибири в этом году не планируется.
В целом, французский DIY-ритейлер "Леруа Мерлен" намерен к началу 2019 года нарастить присутствие на российском рынке до сотни магазинов (на данный момент – 61 объект). По словам главы российского подразделения "Леруа Мерлен" Венсана Жанти, к концу 2016 года у ритейлера в России будет более 60 торговых объектов. На открытие в России до 20 магазинов в год "Леруа Мерлен" тратит до 30 млрд рублей. В 2015 году российская выручка "Леруа Мерлен" составила 179 млрд рублей и может вырасти на 5% в 2016 году, считает Жанти.
**Для справки:** Название компании: *Леруа Мерлен Восток, ООО* Адрес: *115162, Москва, ул. Шаболовка, 31А* Факсы: *+7(495)9610160; +7(495)9610161* E-Mail: *Andrey.Konakov@leroymerlin.ru; commerce@leroymerlin.ru; offer@leroymerlin.ru* Web: *http://www.leroymerlin.ru* Руководитель: *Жанти Винсан, генеральный директор* (Бизнес-портал Континент Сибирь Online 07.12.16)

**Владелец "Максидома": "Уход "Метрики" поддержал нас в кризис". "Фонтанка.ru". 1 декабря 2016**

Как петербургские ретейлеры делят наследство "Метрики", есть ли в Северной столице место для новых гипермаркетов, и как продавать товары для ремонта поколению Y, "Фонтанке" рассказал владелец сети "Максидом" Александр Евневич.
Открывшийся сегодня в Петербурге гипермаркет "Максидом" оформлен в стиле революционного авангарда – "Энергетика перемен", "Передовой магазин для энтузиастов ремонта", "Все для ударников строительства", "Революционные цены". Яркие баннеры не только обыгрывают топонимику района (сам магазин находится на проспекте Передовиков, рядом располагаются проспекты Ударников, Энтузиастов и шоссе Революции), но и служат практической цели – закрывают пустующие помещения, которые еще предстоит сдать арендаторам. "Открытие техническое", – признает совладелец компании Александр Евневич. Однако предприниматель настроен оптимистично. Несмотря на стагнирующий спрос, в Северной столице есть место как минимум для десяти новых строительных гипермаркетов, считает он.
**- Сегодня "Максидом" открыл первый гипермаркет после восьмилетнего перерыва. Значит ли это, что у людей снова появились деньги на ремонт и обустройство дома, а значит есть место для нового магазина?**
– Это в Петербурге мы не строили ничего нового в последние годы. В регионах мы развивались, и за последние семь лет открылись в Нижнем Новгороде, Казани, Екатеринбурге и Самаре. Всего сеть "Максидом" сейчас насчитывает 12 гипермаркетов. Кроме того, в следующем году мы планируем открыться в Уфе, а в 2018 году еще объекты в Петербурге и Москве.
**- В прошлом году продажи товаров для ремонта впервые упали в денежном выражении на 5%, хотя до этого рынок рос. На этот год эксперты прогнозировали спад уже в 8%. Как это соотносится с планами расширения сети?**
– Наши продажи в последние три года не снижались. Хотя не уверен, что увеличение на 1-1,5%, которое мы имели в 2014 и 2015 году, можно назвать ростом, если инфляция превышает 10% (по данным Росстата, в 2014 году рост потребительских цен составил 11,4%, в 2015 году 12,9% – прим.ред.). В натуральном выражении наши продажи упали за 2014-15 года более чем на 10%. Всплески были, только когда люди боялись, что деньги пропадут. Например, в конце 2014 – начале 2015 года после скачка курса с полок смели все товары длительного пользования. Также надо сказать, что петербургских ретейлеров поддержал уход с рынка сети "Метрика". По мере того, как ее магазины закрывались, остальные игроки забирали ее объемы себе, и за счет этого не ушли в минус.
В этом году мы видим рост около 8-9% в деньгах по нашей сети. Рынок в целом, возможно, вырастет к прошлому году на 5-6% (соответствует официальным прогнозам по инфляции — прим.ред). Но то, что мы вернемся к докризисным показателям по объему проданных товаров, на мой взгляд, маловероятно.
**- Кстати о "Метрике". Вчера Сбербанк объявил, что выставляет на торги гипермаркет на Пулковском шоссе. Будете участвовать?**

– Мы пока не успели это обсудить. Вообще, за разумную цену мы готовы купить магазин на Пулковском, хотя он очень плохо, на наш взгляд, спроектирован – например, там очень неудобный заезд и выезд, и какое-то время уйдет на то, чтобы это исправить.

Но это же не продажа недвижимости, а прав требования по кредиту, залогом по которой является земля и магазин. Это означает, надо обращаться в суд, пройти все инстанции, а там могут вылезти какие-то нюансы...

**- Пока "Метрика" закрывала магазины, другие ваши конкуренты не сидели сложа руки. Например, французская "Леруа Мерлен" за последние два года запустила два магазина в Петербурге. Причем, как говорят, она ведет довольно агрессивную ценовую политику, что сказывается на продажах местных ретейлеров.**

– "Леруа Мерлен" растет за счет строительства новых магазинов. Продажи в действующих торговых точках, думаю, не сильно больше увеличились, чем у нас. Но у французского ретейлера есть одно преимущество – его объем превышает наш в разы (сеть "Леруа Мерлен" насчитывает 61 магазин в России, "Максидом" – 12 — прим.ред) – как следствие, они имеют лучшие закупочные цены. Чтобы иметь такие же, мы должны вырасти впятеро.

**- Готов ли "Максидом" к такому рывку? И смогут ли новые магазины приносить прибыль, если покупательская способность россиян только сокращается?**

– Если мы будем привлекать заемное финансирование, то сможем расти быстрее. Но мы развиваемся на собственные средства и пока менять политику не собираемся.

Место для развития есть. Думаю, даже Петербург выдержит еще десяток магазинов крупного формата с условием, чтобы они не были убыточными. Так что мы еще три построим, чтоб "Леруа Мерлен" было не скучно, и обязательно будем развиваться в Интернете, чтобы и "Петрович" не скучал.

**- Интернет-магазин приносит "Петровичу" почти треть выручки. Когда "Максидом" придет к такому же показателю?**

– Чтобы работать с поколением Y, в перспективе у каждого крупного DIY-ретейлера будет онлайн-магазин. Наши товары, в отличие от продуктов, не нужно пробовать, и многие покупатели, особенно специализированные бригады, прекрасно знают, что им нужно купить. "Максидом" три года назад тоже запустил интернет-проект. Онлайн-продажи растут на 100% в год, но общая доля этого канала в выручке пока около 3%. У "Петровича", который начал раньше, действительно, около 30%. Но надо понимать, что они больше ориентированы на профессиональных строителей. Наверное, у нас этот показатель все-таки не будет таким высоким.

**- Однако на рынке появляются и чистые онлайн-игроки. К примеру, "Юлмарт" недавно тоже начал продавать товары для ремонта. Видите ли в нем конкурента?**

– "Юлмарт" трудно не замечать, но не думаю, что им в ближайшее время удастся обогнать "Петровича" и специализированные интернет-магазины. На мой взгляд, "Юлмарт" относится к чисто инвестиционным проектам, владельцам которых нужны высокие темпы роста, но чем торговать — компьютерами, лопатами или булочками с кремом — все равно. Но в DIY-сегменте логистика другая, нежели в электронике. Если вы везли людям цемент, то торты и даже телевизоры уже не повезете — машину помыть надо. Все начинает упираться в подобные мелочи.

**- И все-таки "Максидом" тоже экспериментирует с форматом. Гипермаркет, который вы открыли сегодня, к примеру, гораздо больше действующих.**

– Действительно, у этого магазина площадь 48 тыс. кв. м, но сам "Максидом" занимает стандартные для него 18 тыс. кв. м. Остальное – парковка, продуктовый магазин, кафе и детская зона.

**- Уже нашли арендаторов?**

– Пока мы еще не заключили договор. Могу сказать, что в финальной стадии переговоров принимают участие три ретейлера, в том числе "Ашан".

**- Летом вы купили участок 8 га на Уральской улице. Какой магазин будет там?**

– На этой площадке мы должны вписаться в исторический ландшафт. Сейчас там находятся корпуса завода имени Калинина общей площадью около 60 тыс. кв. м. Часть этих зданий под охраной государства. После проведения историко-культурной экспертизы мы определимся с концепцией развития этой территории. Магазин появится в 2018 или первой половине 2019 года.

**- Какие еще форматы вы готовы развивать? Торговые центры, пункты выдачи интернет-магазина?**

– Формат во многом зависит от того, какой участок удалось найти. Конечно, для нас предпочтительней, когда мы стоим отдельно, с собственной парковкой, ни от кого не зависим. Но если предлагается участок, где поместится что-то еще, приходится строить, так как земля дорогая.

Наши новые магазины строятся с пунктами выдачи интернет-заказов. Отдельные точки, где их можно забрать, мы пока не планируем. Но есть намерение запустить доставку через постаматы в городах, где у "Максидома" нет гипермаркетов.

Торговый центр мы уже построили в Екатеринбурге. Но в Северной столице, где есть Fort Group и "Адамант", такого не планируем. На мой взгляд, каждый должен заниматься свои делом.

**Справка:**

Компания "Максидом" была основана в 1997 году в Петербурге. На данный момент владеет 12 гипермаркетами товров для дома и ремонта (восемь Санкт-Петербурге, и по одному магазину в Нижнем Новгороде, Казани, Самаре

и Екатеринбурге). Александру Евневичу принадлежит 75 % компании, Ларисе Александровне Черепановой – 17 %, Сергею Валентиновичу Голикову – 5 %. (Фонтанка.ru 01.12.16)

# Сухие строительные смеси

**Крупнейший в КЧР гипсовый завод планирует увеличить производство на 30% в 2017 году.**

"Хабезский гипсовый завод", крупнейшее в Карачаево-Черкесии (КЧР) предприятие этой сферы, в 2017 году планирует увеличить объем выпускаемой продукции на 28-30%. Об этом сообщил ТАСС генеральный директор предприятия Олег Аргунов.
"Прогнозируемый объем выпуска продукции в 2016 году составляет 5,7 млн единиц, рост по отношению к 2015 году - порядка 25%. Основа роста - гипсовые штукатурные смеси и финишная шпаклевка. На 2017 год запланирован рост объема производства на уровне 28-30%", - уточнил Аргунов.
Также завод с 2014 года ведет модернизацию своего оборудования, общий объем инвестиций оценивается в 1,6 млрд рублей. В рамках проекта предполагается приобретение линии по производству гипсокартонных листов, двух линий по производству сухих строительных смесей на гипсовой и цементной основе, линии кальцинации гипса, другого производственного оборудования и транспортных средств. Сейчас идет второй этап модернизации производства - обновление линий по производству сухих строительных смесей. Полностью проект должен быть завершен к 2025 году.
ОАО "Хабезский гипсовый завод" был открыт в начале 1990-х годов. Сейчас это группа компаний, включающая пять предприятий, на которых работает более 450 человек. Занимается выпуском строительного гипса, сухих штукатурных смесей, финишной шпатлевки, самовыравнивающихся наливных полов, плиточного клея, бетоноконтакта и т.д. Объем налоговых отчислений группы компаний в бюджеты всех уровней составил более 9 млн рублей.

**Для справки:** Название компании: *Хабезский гипсовый завод, ОАО (ТМ HABEZ)* Адрес: *369425, Россия, Карачаево-Черкесская Республика, Хабезский р-н, а. Али-Бердуковский* Телефоны: *+7(87873)22224* Факсы: *+7(87873)22224* E-Mail: *habez-gips@bk.ru* Web: *http://habez-gips.ru* Руководитель: *Аргунов Олег Абубекирович, генеральный директор* (ТАСС 02.12.16)

# Керамическая плитка

**Санта-Керамика: Новые рисунки 3D плитки в серии 3Dwall.**

*Новая коллекция*

Серия Atlas Concorde 3DWall поражает разнообразием рисунка рельефа, а дизайнеры фабрики не останавливаются на достигнутом и каждый год создают новые фактуры. В этом сезоне на выставке Cersaie 2016 они представили несколько новых видов плитки в формате 50x110 см, два новых рельефа плитки 40x80 см и дополнили серию размером 30,5x56 см.

В размере 50x110 см теперь выпускаются рисунки Plot White Matt, Kite White Matt и Line White Matt.

В размере 40x80 см теперь выпускаются рисунки Mesh White Matt и Angle White Matt.

Размер 30,5x56 появился специально для тех проектов, которые связаны с оформлением очень маленьких помещений. Чаще всего, даже для маленьких ванных комнат можно с успехом использовать плитку 40x80 см, так как она прекрасно режется и подходит под любые пропорции.

Тем не менее, ряд клиентов фабрики выразили желание иметь в своем арсенале плитку небольшого размера, и фабрика пошла им навстречу. В этом размере теперь выпускаются Ultra Blade White Matt и Line White Matt Как обычно, ознакомиться с коллекцией и оформить заказ можно во всех магазинах плитки Санта-Керамика в Москве.

(santa-keramika.ru) (02.12.16)

**"Шахтинская керамика": Gracia Ceramica. Грани вашего стиля.**

Мир керамической плитки настолько идентичен fashion-индустрии, что зачастую плитку называют "одежда для стен". Это не случайно, ведь многие мотивы, принты, тона и тональности переходят на керамическую основу практически напрямую с подиумов. И, конечно, законодатели моды здесь тоже итальянцы.

Именно жителям Bel Paese, как часто называют Италию, принадлежит идея создания молодого керамического бренда Gracia Ceramica, который уже успел заслужить признание российских покупателей. Дизайны коллекций разрабатываются креативной студией Gracia Design, которая находится в самом сердце итальянского керамического кластера, городе Сассуоло. А производится плитка на ведущих отечественных предприятиях, заводах "Шахтинская керамика" и "Воронежская керамика". Эта выигрышная комбинация позволяет создавать уникальные по стилистике решения для оформления жилого пространства, одновременно доступные по цене.

Gracia Ceramica создана специально для тех, кто уделяет большое внимание созданию собственного имиджа, уникального образа, раскрывающего характер личности. Именно об этом говорил в свое время говорил Марк Джейкобс, американский модельер, руководитель модного дома Louis Vuitton: "Я ценю индивидуальность. Стиль гораздо интереснее, чем мода". Тенденция к индивидуальности, пожалуй, самый устойчивый тренд нашего времени, как в области fashion look, так и в интерьерной тематике.

Навигатором в огромном море предложений, который поможет избежать соблазна выбрать нечто ультрамодное, но абсолютно "с чужого плеча", стала концепция Casa Cube от Gracia Ceramica. Она воплощает в себе популярные тенденции керамической моды, выделяя три основных направления: Casa Elegante, Casa Moderne и Eco Casa.

Casa Elegante – это дизайн вне времени. Классика, которая никогда не выйдет из моды. Мягкие, спокойные оттенки, элегантные линии и благородная роскошь декоров. Красота, над которой не властны века.

Casa Moderne – урбанистический шик для тех, кто не боится экспериментировать с цветом и фактурой и среди монотонных будней большого города отдает предпочтение свежим веяниям в дизайне. Смелые, дерзкие, яркие

коллекции этой линейки придутся по вкусу настоящим новаторам, которые привыкли ломать шаблоны и стереотипы.

Eco Casa (уютный дом) олицетворяет собой неразрывную связь с природой. Это островок покоя и умиротворения, где Вы сможете расслабиться и отдохнуть от сумасшедшего ритма современной жизни. Комфорт в стиле Eco – это натуральные фактуры, теплые оттенки и растительные орнаменты.

С Casa Cube очень легко выбрать органичный стиль, а затем определить цвета и мотивы. Внутри каждого стиля представлена широкая линейка цветовых решений, которые отличаются по яркости и насыщенности оттенков. Так, например, в линии Casa Elegante мы видим мягкий и элегантный серый, тогда как в Casa Moderne это более сложный серый цвет, например, передающий структуру бетона с имитацией мазков шпателя, как в коллекции Erantis.

Далее можно выбрать мотив (или рисунок), который образует сюжетную линию интерьера. Скажем, цветочный мотив для Casa Elegante будет представлен в виде нежного пастельного рисунка, как на английских обоях (коллекция Garden Rose).

Тогда как для Eco Casa изображение будет более натуралистичным и живым (коллекция Aquarelle) .

Таким образом, используя ступенчатую градацию выбора "стиль – цвет – мотив", можно легко выделить необходимую грань вашего индивидуального стиля.

Интерьер, оформленный с помощью керамической плитки и керамогранита Gracia Ceramica, позволит каждому создать не просто стильный и современный дом, а уникальный Дом Своей Мечты.

Выбрать нужную коллекцию можно на сайте graciaceramica.com

Там же, в разделе "Где купить" можно найти и ближайший магазин, в котором продаются коллекции.

А жители Воронежа могут ознакомиться с самыми последними новинками и предложениями в фирменном магазине Geacia Ceramica, по адресу ул. Конструкторов, 31.

(INFOLine, ИА (по материалам компании) 01.12.16)

информационное агентство | information agency | 199155 Санкт-Петербург пр. КИМа 28 | +7-812-322-6848 +7-495-772-7640 | mail@advis.ru

# Гипсокартон

**КНАУФ снова открывает двери для строителей-профессионалов.**

8 декабря на территории производственного предприятия "КНАУФ ГИПС" в подмосковном Красногорске пройдет "День открытых дверей КНАУФ". В этот день с 10 до 17 часов профессионалы строительного рынка – мастера-отделочники, бригадиры, прорабы, дизайнеры и архитекторы, продавцы строительных материалов и другие – смогут увидеть лучшие продукты и решения КНАУФ, попробовать поработать с ними своими руками, задать сложные вопросы напрямую производителю. Участие бесплатное, регистрация открыта, количество мест ограничено.

"День открытых дверей КНАУФ" - продолжение знаменитых "Дней КНАУФ", впервые прошедших в Красногорске в 2013 году, но на этот раз подготовленное специально для профессиональных строителей и представителей смежных отраслей. На базе учебного центра КНАУФ 8 декабря создается выставочное пространство с интерактивными зонами, где участники мероприятия смогут познакомиться с технологиями и продуктами КНАУФ и попробовать их в деле. В частности, предусмотрены демонстрации, мастер-классы и воркшопы (непосредственное участие) работы с техникой ПФТ, профессиональным ручным инструментом КНАУФ как для создания каркасно-обшивных конструкций, так и отделки строительными смесями и составами.

Здесь также будут стенды с новинками: перегородка с трехслойными обшивками из КНАУФ-суперлистов на одинарном металлическом каркасе (повышенные звукоизоляционные характеристики и пожарная безопасность), перегородка на металлическом каркасе с двухслойными обшивками из КНАУФ-Драйстар (для влажных и мокрых помещений), перегородка на металлическом каркасе с однослойными обшивками из КНАУФ-Сапфир, фрагмент подвесного потолка с применением крупноформатных звукопоглощающих плит КНАУФ-Акустика.Кроме того – комплектующие и рулонные материалы КНАУФ, стенды, дающие наглядное представление о разных категориях качества подготовки поверхностей в системе "Q1 – Q4" и т.д.

В конференц-зале пройдут три тематических семинара: 11:30 - "Система наружного утепления КНАУФ-Теплая стена", 13:30 - "Акустические материалы КНАУФ", 15:30 - "КНАУФ АКВАПАНЕЛЬ® - практика применения".

Отдохнуть от впечатлений можно будет, поучаствовав в викторинах или розыгрышах лотереи.

Расписание мероприятий "Дня открытых дверей КНАУФ" составлено таким образом, чтобы его гости могли получить полную информацию вне зависимости от того, в какое время с 10.00 до 17.00 они прибудут, исключение составляет участие в конференц-программе.

Добраться до места проведения можно самостоятельно на автомобиле (организована парковка) или общественном транспорте, а также бесплатным автобусом от станции метро "Волоколамская" (9.30, 11.30, 13.30, 15.30). (INFOLine, ИА (по материалам компании) 01.12.16)

информационное агентство | information agency | 199155 Санкт-Петербург пр. КИМа 28 | +7-812-322-6848 +7-495-772-7640 | mail@advis.ru

# Гидроизоляционные и звукоизоляционные материалы

**Пенетрон использовали для гидроизоляции хранилища радиоактивных отходов в Новоуральске.**

В свердловском закрытом городе Новоуральске начинает работу пункт захоронения радиоактивных отходов. Именно здесь утилизируют сотни кубометров опасных веществ, накопленных за годы работы местного электрохимического комбината.

Огромное железобетонное сооружение располагается под землей. При этом главная задача строителей заключалась в том, чтобы обеспечить его абсолютную водонепроницаемость. Важно было избежать даже минимальной фильтрации грунтовых вод. При этом первоначально проект предусматривал использование традиционных и не слишком эффективных гидроизоляционных материалов. К счастью, в него удалось внести коррективы. В результате для защиты объекта применили проникающую гидроизоляцию Пенетрон, которая, во-первых, сохраняет эффективность на протяжении всего срока эксплуатации объекта, а во-вторых, устойчива к воздействию радиоактивного излучения.

Отметим, что материалы системы Пенетрон все активнее применяются при строительстве и ремонте объектов атомной промышленности. В их числе первая и вторая Ленинградские АЭС, хранилища отработанного ядерного топлива в Железногорске и многие другие. (INFOLine, ИА (по материалам компании) 06.12.16)

# Кровельные материалы

**Рынок кровли: премиум-сегмент металлочерепицы показывает рост. "СТРОИТЕЛЬСТВО.RU". 8 декабря 2016**

**С каким настроением встретит Новый год лидер отечественного рынка кровельной продукции**

В декабре принято подводить итоги текущего года. Сегодня наш собеседник — председатель Группы правления Ruukki Russia Юсси ТУЙСКУ, с которым мы побеседовали о том, насколько адекватно чувствует себя рынок кровельной продукции в России.

**— Г-н Туйску, давайте попробуем подвести предварительные итоги 2016 года. Как Вы оцениваете ситуацию на рынке кровельной продукции в России в 2016 году? Каковы тенденции в его развитии?**

— Продукция, которую мы производим и продаем в России, в основном является кровлей премиум-класса.

Например, несмотря на кризис, продажи такого премиум-продукта, как автомобили Bentley, в России в этом году выросли на 40%. Мы не настолько увеличили продажи, но из всех наших товаров в России кровля чувствует себя лучше всего.

Я бы сказал, что год за годом кровельный бизнес развивается хорошо. Нас также радует то, как идут розничные продажи.

**— Учитывая, что в России кризис ощущается сильнее, чем в странах Западной Европы и США, есть ли какие-то отличия от мировой ситуации?**

— От Европы Россия отличается, потому что там все сегменты развиваются одинаково. А здесь все-таки чувствуется кризис. В целом в стране рынок уходит к битумным черепицам, хотя металлочерепица продолжает оставаться стандартом качества.

Кроме того, в Скандинавии, например, законодательно зафиксированы стандарты: толщина металла — минимум 0,5 мм, использование цинка — минимум 275 г/м2. Здесь же, к сожалению, нет таких стандартов, и в ИЖС каждый может делать что хочет.

Наши партнеры, которые работают с разными сегментами продукции, говорят, что очень сильно упал самый низкий ценовой сегмент, представленный на российском рынке китайскими производителями. Это вариант толщины 0,32—0,4 мм с цинком менее 140 г/м2.

Средний сегмент, представленный в основном российскими производителями, также упал, но более-менее держится. А вот премиум-сегмент растет.

**— Интересная картина получается: люди отказываются от некачественных товаров в пользу более качественных?..**

— Я бы сказал, что те покупатели, у которых не было достаточно средств на покупку, сейчас вообще потеряли возможность приобретать, и поэтому они отказываются от серьезных вложений.

Продолжают строить только состоятельные люди. Как говорится, в кризис богатые богатеют, а бедные, увы, беднеют.

**— За два последних года жизнь вошла в новую колею, образовалась другая реальность, в которой мы существуем. Насколько "Руукки" адаптировались к нынешним российским реалиям? Пришлось как-то перестраивать бизнес?**

— Все как-то адаптировались к реальности. Начиная с минувшего лета, мы прорабатываем планы на 2017 год. Нам необходимо заранее предвидеть ситуацию, потому что мы обязаны думать о своих сотрудниках, партнерах, клиентах, учредителях. Мы — бизнес, а не благотворительный фонд.

Уже летом 2013 года мы видели, что в экономике что-то происходит, а в 2014-м начали это явно ощущать.

Два года назад мы приняли решение, что надо адаптироваться к новой реальности. И если говорить о положительном, то те меры, которые были предприняты, и то, что было сделано в этом году, дает нам относительно хороший результат сейчас, во втором полугодии.

Наша команда умеет работать, и сейчас это стало особенно заметно.

**— А можете привести примеры этих мер? Вы изменили линейку, сократили персонал, снизили качество?**

— Бренд "Руукки" не позволяет нам снижать качество. Ведь те же Mercedes или Bentley не могут изменить свое качество из-за того, что у них упали продажи. Но мы внимательно изучаем статьи расходов и предпринимаем шаги, которые не всегда очевидны.

У нас три площадки в Обнинске и Балабаново. В этом году мы поменяли структуру продаж и управление проектами. Эти и другие меры дают эффект не сразу, но помогают.

Конечно, приходится принимать решения и по кадрам. В целом, если говорить о нашей компании, то мы уже адаптировались к нынешней реальности.

**— Какова ваша ценовая политика относительно мировых цен? Вы же не можете продавать по мировым ценам в России?**

— В изготовлении кровли мы на 99% используем импортную сталь, которая поставляется нашей материнской компанией. Это сталь шведского холдинга, которая производится в Финляндии.

Чтобы обеспечить качество, мы, конечно, должны адаптироваться, но при этом не доводить ситуацию до убытков.

**— В 2018 году в России пройдет чемпионат мира по футболу. Возможно, у вас есть заказы по металлоконструкциям и кровле для стадионов. Но когда все эти стройки закончатся, нет ли опасения, что рынок может провалиться? Или это небольшой сегмент для вас?**

— Мы не ориентированы на футбол. Например, количество проектов в этом году у нас было таким же, как в прошлом.

Другое дело, что рынок рухнул еще два года назад. Мы уже живем в этих реалиях, и у нас меньшее количество сотрудников. Поэтому наш план на следующий год очень реалистичный.

Проекты есть, хотя понятно, что ситуация на рынке влияет и на нас, и на другие компании. Но вечно такая ситуация, как сейчас, длиться не может.

**— Кровлю премиум-класса вы делаете из финской стали. Но, насколько я знаю, есть продукция, которая делается из российского сырья?**

— Для выпуска другой продукции мы сотрудничаем с российскими заводами, и у нас нет нареканий к качеству их материала.

**— Если сравнить количество российского и импортного сырья, то какой материал вы используете больше? И как реализуется продукция из российского сырья: идет ли она только на российский рынок?**

— За исключением кровли наша продукция выпускается из российского сырья. Рынок сбыта: Россия, Беларусь, Казахстан, Узбекистан и Грузия. Проблем с этой продукции нет.

А кровля "Руукки" производится здесь из импортной стали и предназначена как для российского рынка, так и на экспорт. "Руукки" в России — экспортер в страны СНГ.

**— Если говорить о наступающем 2017 годе, который, как Вы говорите, уже просчитываете, то какой политики будет придерживаться компания?**

— На следующий год мы смотрим реалистично. Мы уже открыли розничный магазин в Балабаново в 2015 году, в марте 2017-го откроем второй.

И, конечно, для нас важен экспорт. Мы переориентировали продажи металлоконсрукций таким образом, чтобы лучше отвечать на запросы, которые поступают из-за рубежа.

**— Власти ожидают в следующем году небольшого роста экономики, часть экспертов говорят, что продолжится стагнация. А чего ожидаете вы: дальнейшего роста премиум-сегмента или готовитесь к чему-то другому?**

— Мы ожидаем роста. А по конструкциям и панелям, я думаю, следующий год будет таким же, как нынешний.

Также надо учесть не только ситуацию на рынке, но и то, что происходит с его игроками. Некоторые из них, к сожалению, находятся в состоянии некоего кислородного голодания. Это не может не влиять на нас.

Сейчас для каждого партнера, клиента и инвестора важно понимать, какие существуют риски и как ими управлять.

**— Не обострилась ли в связи с кризисом на рынке проблема некачественных товаров? Я разговаривал с представителями ряда компаний, которые говорят, что многие игроки стали халтурить: выпускать некачественную продукцию, продавать контрафакт... Что скажете?**

— Мы этим не занимаемся. Есть ответственность покупателя: все знают, что дешевого и качественного товара на рынке не бывает. А если ему предлагают такой товар, о котором Вы сказали, то стоит задуматься о том, нужно ли такой товар приобретать.

Хотя надо признать, что такие случаи встречаются.

**— Мы недавно беседовали с президентом Союза архитекторов России Николаем Шумаковым. Он говорил о разработке программы поддержки молодых архитекторов. Вы готовы принять участие в подобных программах?**

— Да, и мы уже принимали участие в таких программах в Финляндии. Там организовали конкурс для молодых архитекторов, на котором они проектировали дом и логистический центр для Санта Клауса. Задание было задумано с юмором, но подойти к его выполнению надо было серьезно. Победители отправились в Европу.

**— И напоследок по традиции — вопрос личного характера. Удалось ли Вам в прошлом году принять участие в мотогонке Iron Butt, как Вы планировали?**

— В прошлом году, к сожалению, я вынужден был ее пропустить, поскольку болел. Остается надеяться, что получится в следующем году.

Но я люблю путешествовать. В этом году побывал в Баварии. Вообще в Германии я был неоднократно, но в этот раз был по-настоящему удивлен — как же там хорошо отдыхать…

**Для справки:** Название компании: *Руукки Рус, ООО* Адрес: *49030, Россия, Калужская область, Обнинск, Киевское шоссе, 100* Телефоны: *+7(495)9331100* Факсы: *+7(495)9331101* E-Mail: *kseniya.voitova@ruukki.com* Web: *http://www.ruukki.com* Руководитель: *Палосааре Янне Вейко, генеральный директор* (СТРОИТЕЛЬСТВО.RU 08.12.16)

информационное агентство | information agency | 199155 Санкт-Петербург пр. КИМа 28 | +7-812-322-6848 +7-495-772-7640 | mail@advis.ru

# Герметики и клеи

**В России при участии Группы ХОМА ведется разработка нового ГОСТа.**

Новый государственный стандарт на клеи для напольных покрытий, учитывающий последние достижения в химической промышленности, должен появиться до конца следующего года.

Стоит отметить, что ГОСТ на "Клеи для напольных покрытий. Общие технические условия", разрабатывается в России впервые.

Разработкой ГОСТа занимается рабочая группа комитета по техническому регулированию Ассоциации Производителей Клеев и Герметиков (АПКГ) при активном участии специалистов Группы ХОМА.

Основной целью разработки ГОСТа является создание единых требований к клеям для напольных покрытий и единой системы методов проведения испытаний.

Проблемы стандартизации в области клеев для напольных покрытий заключаются в том, что нет единых требований к качеству продукции и при этом они базируются на советской документации, которая безвозвратно устарела.

Принятие нового ГОСТа позволит предотвратить появление недобросовестных производителей и некачественных материалов на рынке клеев для напольных покрытий, поможет российским производителям выйти на качественно новый уровень в разработке и выпуске современных, высокотехнологичных материалов. (INFOLine, ИА (по материалам компании) 07.12.16)

**Eskaro: TM Grover новинки.**

Уважаемые посетители! Информируем Вас о том, что в ближайшее время в ассортименте пен, герметиков и клеев TM Grover появятся новые продукты:

- ассортимент ряда клеев будет расширен новыми мелкими фасовками, крайне востребованными потребителям: GR 100 -125 мл. (тюбик в блистере) / GA90, GA100 - 150 мл. (тюбик).
- также будут представлены новинки: клей жидкие гвозди экстрапрочный GA 110 P в крупных фасовках 1,5 и 4,5 кг. (ведра- контейнеры), герметик многофункциональный акриловый силиконизированный SA 100 и многофункциональный силиконовый высокотемпературный герметик FS 100
- будет представлена новая линейка обойных клеев TM Grover, которая вместит в себя такие клея как: WP20U Клей обойный "Grover универсал" 200 г., WP20V Клей обойный "Grover винил" 200 г., WP20F Клей обойный "Grover флизелин" 200 г., WP30S Клей обойный "Grover стеклообои" 300 г. (INFOLine, ИА (по материалам компании) 01.12.16)

информационное агентство | information agency | 199155 Санкт-Петербург пр. КИМа 28 | +7-812-322-6848 +7-495-772-7640 | mail@advis.ru

# Напольные покрытия

**Завод "ПластФактор" стал дипломантом Всероссийского конкурса "100 Лучших товаров России".**

Цель конкурса совпадает с целью конкурса Премии Правительства РФ в области качества и состоит в максимальном содействии мерам по реализации потенциала организаций для ускорения роста конкурентоспособности реального сектора российской экономики, планам импортозамещения и наполнения внутреннего рынка страны высококачественными и безопасными товарами отечественного производства.

Завод по изготовлению напольных покрытий "ПластФактор" в очередной раз принял участие во Всероссийском конкурсе "100 Лучших товаров России". В этом году на суд комиссии по качеству были представлены дренажные напольные покрытия для влажных помещений Canal и Aqua.

Благодаря ответственному подходу к работе, разработке и внедрению новых производственных технологий, а также высокому качеству выпускаемой продукции, завод "ПластФактор" вновь стал обладателем почетного диплома конкурса "100 Лучших товаров России".

Напомним, что в августе текущего года решением региональной конкурсной комиссии дренажные напольные покрытия Canal и Aqua завода "ПластФактор" получили высокое звание "Лучший товар Дона".

**Для справки:** Название компании: *ПластФактор, ООО* Адрес: *344091, Россия, Ростов-на-Дону, ул. Малиновского, 3, Территория завода ГПЗ-10* Телефоны: *+7(863)3032042; +7(863)2444945; +7(863)2446226* E-Mail: sales@duop.ru Web: *http://www.plastfactor.ru* Руководитель: *Петропавловский Евгений Николаевич, генеральный директор* (INFOLine, ИА (по материалам компании) 06.12.16)

информационное агентство | information agency | 199155 Санкт-Петербург пр. КИМа 28 | +7-812-322-6848 +7-495-772-7640 | mail@advis.ru

# Облицовочные материалы

**Объем российского рынка сайдинга снизился в 2016 году.**

По итогам 2016 г. емкость российского рынка ПВХ-С (без учета складских запасов) прогнозируется на уровне 790 тыс. т. Такую информацию в ходе конференции "ПВХ. Итоги года 2016" сообщил Олег Мельников, генеральный директор компании "Файнбер". В структуре потребления наибольшую долю - 37% - занимают профили, из них большинство - это оконные и сайдинг.

Ведущими российскими производителями в сегменте сайдинга являются "Файнбер" (28%) и "Альта-профиль" (26%). Емкость рынка сайдинга, подоконников и стеновых панелей в нынешнем году Олег Мельников оценил в 160 тыс. т, это 20% от общего потребления ПВХ в России. По сравнению с 2015 г. рынок сократился на 7%, однако это снижение оказалось меньше прогнозируемых 15%. В следующем году падение продолжится, его темпы составят около 10%. (Plastinfo.ru 06.12.16)

информационное агентство | information agency | 199155 Санкт-Петербург пр. КИМа 28 | +7-812-322-6848 +7-495-772-7640 | mail@advis.ru

# Металлоконструкции

**В Липецкой области в конструкциях ВСО СтройПрофиль реализована кролиководческая ферма.**

Для успешного разведения кроликов крайне важно заниматься строительством эффективного помещения для содержания животных. Применяя особые конструктивные решения из ЛСТК в проектах ферм можно легко увеличить численность животных при минимизации финансовых затрат.

Работа над проектом началась с трехстороннего обсуждения между изготовителем металлоконструкций "ВСО СтройПрофиль", строительной партнерской организацией и конечным заказчиком. В результате переговоров были собраны все нужные данные и сформулированы основные аспекты будущего проекта: район строительства, точные размеры предполагаемого здания, план расположения оборудования, вентиляторов и решеток, а также шаг колонн, для расположения технологических элементов внутри здания.

Конструкторский отдел нашей компании предложил следующее решение стального двухпролетного здания: размеры 30,6 х 50,0 х 3,15(h)м, каркас рамного типа, шаг колонны 5м, ригели и стойки фахверка проекта выполнены из оцинкованных профилей соединенных болтами через фасонные элементы, прогоны покрытия и стен реализуются из оцинкованных профилей, прогоны кровли расположены в плоскости поясов фермы, прогоны стен – в плоскости колонн здания, кровля двухскатная, уклон 20%, также в каркасе предусмотрены проемы под вентиляторы и жалюзийные решетки по узким сторонам здания.

В здании организована система подвесного потолка с возможностью размещения обшивки изнутри здания, для этого на отметке низа несущих конструкций был выполнен нижний пояс из оцинкованного гнутого профиля. Рамный тип конструкции позволил оптимизировать вес каркаса и снизить итоговую стоимость проекта.

Важным требованием заказчика стало разграничение единого пространства здания с целью создания отдельных, независимых помещений. Специалисты "ВСО СтройПрофиль" подготовили проект, в котором изнутри здание оказалось на всю длину разделено перегородкой по центральному ряду колонн с обособленной частью для размещения технологического оборудования. На сегодняшний день каркас крольчатника, расположенного в Липецкой области, полностью собран, заканчивается внутренняя отделка помещений и монтаж технологии.

ООО "ВСО СтройПрофиль" имеет собственное производство и поставляет комплексные решения на основе оцинкованного гнутого профиля и черноталлических конструкций. В составе компании - свой проектный отдел. Продукция поставляется авто- и железнодорожным транспортом по России и в страны СНГ. Компания соответствует системе менеджмента качества стандарта ГОСТ ISO 9001-2011 (ISO 9001-2008). Подтверждена огнестойкость конструкций R15.

**Для справки:** Название компании: *ВСО СтройПрофиль, ООО* Адрес: *398024, Россия, Липецк, пр. Победы, 29* Телефоны: *+7(4742)779866; +7(4843)943820* E-Mail: *vso.profil@mail.ru; potap@vsostroy.ru* Web: *http://www.vsoprofil.ru* Руководитель: *Хуторной Максим Александрович, генеральный директор* (INFOLine, ИА (по материалам компании) 07.12.16)

информационное агентство | information agency | 199155 Санкт-Петербург пр. КИМа 28 | +7-812-322-6848 +7-495-772-7640 | mail@advis.ru

# Электротехника

**Углошлифовальная машина "ИНТЕРСКОЛ" УШМ-125/750 приняла участие в тестировании.**

**Измерение среднеквадратичного ускорения на боковой (дополнительной) рукоятке углошлифовальной машины "ИНТЕРСКОЛ" УШМ-125/750**

По результатам сравнительных испытаний, организованных и проведенных специализированным отраслевым журналом "ДрельДоДыр", углошлифовальная машина "ИНТЕРСКОЛ" новой модели УШМ-125/750 показала высокие результаты по всем основным техническим характеристикам.

Тестирование проводилось с использованием автоматизированного испытательного стенда. При этом изучались показатели по частоте вращения шпинделя (на холостом ходу и под нагрузкой), потребляемой и полезной (выходной) мощности, КПД и развиваемому крутящему моменту. Отдельно измерялись устоявшиеся значения среднеквадратичного виброускорения на основной и боковой (дополнительной) рукоятках УШМ в процессе резания металлического прутка диаметром 10 мм отрезным кругом 125x1,0 мм.

Углошлифовальная машина "ИНТЕРСКОЛ" УШМ-125/750 уверенно вошла в тройку лидеров по КПД, который составил 60,4%, и уровню вибрации (4,40 и 5,04 м/с2 на основной и дополнительной рукоятках соответственно) – великолепный результат с учетом того, что модели российской торговой марки пришлось "соревноваться" с заметно более дорогостоящими "конкурентами" наиболее известных мировых брендов. (interskol.ru) (30.11.16)

информационное агентство | information agency | 199155 Санкт-Петербург пр. КИМа 28 | +7-812-322-6848 +7-495-772-7640 | mail@advis.ru

# Фасадные системы

**Новые фактуры панелей Асахи - новые возможности дизайна фасадов!**

Компания Asahi Tostem (Асахи Тостем) постоянно расширяет ассортимент и создает новые типы и фактуры премиальных фасадных панелей Асахи. Вот и сейчас мы рады представить Вам новые уникальные фактуры, которых еще никогда раньше не было в производстве. Друзья! С новыми панелями Асахи теперь еще больше возможностей для реализации своих замыслов и идей, самовыражения и индивидуальности в дизайне фасадов загородных домов, городских зданий и интерьеров. Приглашаем Вас познакомиться с образцами новинок в наших офисах.

FRP6PFBJ

FRP6PFIV

RKP6PRKA

RKP6PRKL

ABP5PABE

ABP5PABG

(domasahi.ru) (07.12.16)

информационное агентство | information agency | 199155 Санкт-Петербург пр. КИМа 28 | +7-812-322-6848 +7-495-772-7640 | mail@advis.ru

# Отделочные материалы

## "РусВинил" расширяет марочный ассортимент Э-ПВХ.

"РусВинил" планирует начать выпуск новой марки эмульсионного ПВХ - 367NK -, которая используется в производстве виниловых обоев. Кроме обойного сегмента, марка 367NK применима для производства искусственных кож, так как обладает необходимыми ключевыми показателями белизны и структуры пены. Также для качественной 367NK характерна низкая вязкость, что способствует большему удобству нанесения покрытия на подложку.

Опытную партию марки 367NK, размер которой составил порядка 450 тонн, комплекс выпустил летом текущего года. Исследования в производственно-аналитической лаборатории "РусВинила" показали, что качественные параметры тестовой партии находятся в целевом диапазоне. Кроме собственных испытаний новый материал тестировался непосредственно на производственных линиях российских операторов сегмента виниловых обоев.

"Планы по производству новой марки эмульсии 367NK связаны со стремлением компании расширить марочный ассортимент и укрепить свои позиции на российском рынке в сегменте виниловых обоев, который в последние годы динамично развивается. До прошлого года на территории России работало порядка 20 производственных линий виниловых обоев, а в настоящее время 10 линий монтируются или завозятся на территорию страны. Мы видим, что данная марка имеет хороший потенциал и будет востребована нашими клиентами", - прокомментировал проект генеральный директор предприятия Гюнтер Надольны.

Сейчас продуктовый ассортимент предприятия включает, помимо четырех марок суспензионного ПВХ, которые используются в основном для производства жестких профилей, три марки эмульсионного ПВХ, применяемые в изготовлении напольных покрытий. Начать выпуск новой марки в коммерческих объемах "РусВинил" планирует в следующем году.

**Для справки:** Название компании: *РусВинил, ООО* Адрес: *607650, Россия, Нижегородская область, Кстовский район, Кстово, микрорайон Западный, квартал РусВинил* Телефоны: *+7(831)4559400* Факсы: *+7(831)4559470* E-Mail: *rusvinyl@rusvinyl.ru* Web: *http://rusvinyl.ru* Руководитель: *Надольны Гюнтер Вильгельм, генеральный директор* (INFOLine, ИА (по материалам компании) 02.12.16)

# Лакокрасочные материалы

**Потребление ЛКМ в России сократилось на 0,35 %.**

С учетом экспорта и импорта, объем внутреннего потребления ЛКМ в России за три квартала текущего года составил 765 тысяч тонн. Это на 0,3 % меньше, чем с января по октябрь 2015 года. Экспорт увеличился на 17 тысяч тонн, импорт сократился на 12,5 тысяч тонн. Потери (около 30 тысяч тонн) были компенсированы за счет роста внутреннего производства. Он составил 27 тысяч тонн ЛКМ.

Импортируются сравнительно дорогие материалы, это связано с дефицитом мощностей, выпускающих высокоспециализированные и эффективные покрытия. На внешнем рынке реализуются сравнительно дешевые материалы. Это связано с тем, что основными покупателями являются страны, химическая отрасль которых не способна самостоятельно закрыть даже самые элементарные потребности. ( ЛКМ портал 01.12.16)

**Роскачество назвало лучшие краски против плесени.**

Российская система качества (Роскачество) провела исследование всех существующих на рынке современных антимикробных красок. Покрашенные поверхности отправили под ледяной душ, обсеменили микрофлорой и натерли щеткой. А для теста на способность вызывать аллергию эксперты специально сдавали кровь. Также потребительские тесты касались волшебного свойства стройматериалов справляться с плесенью и распространением бактерий. Детальный отчет о том, какая краска облегчит тяготы быта и не навредит членам семьи, уже опубликован на портале.

В рамках веерного исследования Роскачества был изучен 31 параметр качества всех существующих на рынке красок с антимикробным действием.. В исследование вошли краски Silver Nano, Эмаль Ag Bionika, TIKKURILA, Спутник, ТЕНТ-В, их стоимость составила от 560 до 595 рублей за литр.

Исследование проходило по трем основным направлениям: безопасности, качества и потребительских характеристик. Так, задача антимикробных красок - убивать и предотвращать рост распространенных микроорганизмов, например, синегнойной и кишечной палочки, золотистого стафилококка и диплоидного грибка, в том числе Candida, известной тем, что вызывает кандидоз. Кроме того, краска должна быстро сохнуть, хорошо ложиться и держаться на поверхности, а также быть стойкой к воздействию влаги и времени.

Роскачество дополнительно установило для потенциальных получателей государственного Знака качества повышенные требования к влиянию на выживаемость микробов и сроку длительности антимикробного эффекта, запаху, миграции вредных веществ и способности вызывать аллергию. Требуемый уровень локализации продукции для присуждения российского Знака качества составляет не менее 50% от себестоимости товара.

Как сообщила Елена Саратцева, заместитель руководителя Роскачества, "чтобы измерить антимикробную эффективность, специалисты лаборатории покрасили специально обсемененную микрофлорой деревянную тест-поверхность, после чего замерили оставшийся на ней процент микробов. По результатам исследования, все образцы справились с испытанием, уничтожив от 99,46% до 100% представленных бактерий и грибков. Таким образом, все краски действительно спасают от распространения плесени и бактерий".

Лучше всего с заданием справились образцы Silver Nano, Эмаль Ag Bionika и TIKKURILA, чьи показатели эффективности превышали нормы в несколько раз.

Чтобы проверить, как долго продержится результат, тест-поверхности с каждой из красок подвергли 40 циклам влажного истирания, как если бы их мыли руками или специальной мойкой, а еще – искусственно состарили на 36 месяцев. И все представленные в исследовании краски с честью выдержали и эти тесты.

Подтвердил факт качества представленных образцов и тест на воздействие воды, в ходе которого обработанные красками тест-поверхности были отправлены под непрерывный 24-часовой душ. А вот тест на укрывистость – способность укрывать под собой цвет закрашиваемой поверхности, не прошел один образец Спутник. Это не является нарушением, но для потребителя это будет означать, что расход такой краски будет выше.

Кроме того, специалисты Роскачества провели особый тест на способность красок вызывать аллергию. Во время исследования заранее сданную кровь экспертов вводили микроскопические дозы краски. После этого специалисты наблюдали, среагируют ли аутобляшкообразующие клетки на аллерген и при какой его концентрации в крови начнут образовываться бляшки. Исследование показало, что краски Эмаль Ag Bionika, TIKKURILA, ТЕНТ-В потенциально могут способствовать возникновению аллергии, поэтому при работе с ними следует защищать кожу, а также пользоваться респираторами и обеспечивать хорошую проветриваемость помещения.

Отметим, что четыре из пяти представленных красок продемонстрировали соответствие единым санитарно-эпидемиологическим и гигиеническим требованиям ТР ТС, а вот краска-антисептик для шифера, бетона и кирпича "ТЕНТ-В" имела слишком резкий специфический запах. Тем не менее, если использовать специальные средства защиты органов дыхания, этот показатель можно нивелировать.

Согласно результатам лабораторных испытаний, один образец признан высококачественным. После проведения технического аудита, в ходе которого был подтвержден уровень локализации продукции, краске Silver nano бы присвоен российский Знак качества.

Напомним, ранее в рамках Конгресса предприятий наноиндустрии состоялось первое вручение государственного Знака качества товарам нанотехнологий. В церемонии награждения приняли участие председатель правления Фонда инфраструктурных и образовательных программ (ФИОП), Председатель Правления ООО "УК "РОСНАНО" Анатолий Чубайс и заместитель руководителя Роскачества Елена Саратцева.

Российский знак качества был присвоен краскам с антибактериальным эффектом группы компаний "Стена", которая занимается производством и продажей инновационных лакокрасочных материалов. Российский Знак качества был присвоен на основании результатов веерных исследований Роскачества и подтверждает соответствие товара повышенным стандартам качества и эффективность антибактериальных свойств продукции.

Как сообщил Анатолий Чубайс во время конгресса, признание российской нанотехнологической продукции знаками отличия является очередным шагом к развитию российского производства высокотехнологичных товаров, способствует росту потребления таких продуктов внутри страны и за ее пределами.

Исследование Роскачества показало, что антимикробные краски действительно обладают бактериологическим и бактериостатическим свойствами и защищают от целого ряда опасных микробов. Значительное место на отечественном рынке занимают краски российского производства, которые по некоторым показателям превосходят лучшие импортные аналоги.

Как отметила Елена Саратцева, "первое исследование Роскачества, в котором участвовали товары, произведенные с использованием нанотехнологий, показало конкурентное преимущество такой продукции на рынке. Важно отметить, что именно такой товар, отвечающий повышенным требованиям к качеству и потребительским свойствам, получил государственный знак качества".

**Для справки:** Название компании: *Российская система качества, АНО (Роскачество)* Адрес: *115184, Россия, Москва, Средний Овчинниковский переулок, 12* Телефоны: *+7(495)9782639; +7(910)4252715* E-Mail: *info@roskachestvo.gov.ru* Web: *http://rskrf.ru* Руководитель: *Протасов Максим Александрович, руководитель* (INFOLine, ИА (по материалам компании) 05.12.16)

# Теплоизоляционные материалы

## В 2017 году "ТехноНИКОЛЬ" нарастит инвестиции в Ростовскую область.

Один из крупнейших мировых производителей и поставщиков кровельных, гидроизоляционных и теплоизоляционных материалов – российская корпорация "ТехноНИКОЛЬ" – намерен инвестировать дополнительные 369 млн рублей в развитие своего предприятия по выпуску каменной ваты в Ростовской области.
Заявленные инвестиции компания направит на строительство брикетирницы - это ключевое звено рециклинга (безотходного производства). Ввод в эксплуатацию нового блока завода "ТехноНИКОЛЬ" в Красносулинском индустриальном парке запланирован на май 2017 года.
Напомним, завод "ТехноНИКОЛЬ" по выпуску минеральной изоляции из базальтового волокна начал работу минувшим летом и стал самым крупным в России пусковым объектом в сфере производства стройматериалов в 2016 году.
Этот проект из "губернаторской сотни" инвестиционных проектов Ростовской области находится в фокусе постоянного внимания донских властей, глава донского региона Василий Голубев неоднократно лично посещал площадку предприятия.
Как рассказал генеральный директор направления "Минеральная изоляция" компании "ТехноНИКОЛЬ" Ирек Аллаяров, текущий год предприятие в Ростовской области завершает с рекордными показателями. С первого дня работы завод загружен на 100%: к августу он вышел на проектную мощность, в октябре выполнил план по выпуску каменной ваты, установленный до конца года, в ноябре на заводе запущена дополнительная производственная линия по выпуску технической изоляции.
"С учетом дополнительных производственных линий, новых блоков, инвестиции в завод "ТехноНИКОЛЬ" в Красносулинском индустриальном парке превысят 3,5 млрд рублей, - отмечает генеральный директор "Агентства инвестиционного развития Ростовской области" Игорь Бураков. - Вместе с успешным проектом "ТехноНИКОЛЬ" донская экономика приросла новой индустрией, передовыми технологиями, закрепляется на позициях ведущего производителя и экспортера каменной ваты на юге России".
По информации компании "ТехноНИКОЛЬ", к активным экспортным отгрузкам каменной ваты завод в Красном Сулине приступил в третьем квартале текущего года. Сейчас экспорт составляет 9% от общего объема продукции предприятия. Строительство завода в Ростовской области позволило "ТехноНИКОЛЬ" выйти на рынки Закавказья — в Грузию, Армению, Азербайджан. В среднесрочной перспективе "ТехноНИКОЛЬ" планирует нарастить экспорт базальтовой теплоизоляции с производственной площадки в Ростовской области до 15% от объема выпуска.
Добавим, что каменная вата, производимая "ТехноНИКОЛЬ" в Ростовской области, поставляется во все регионы юга России, включая Крым, Северный Кавказ, а также ряд регионов Центральной России. Завод "ТехноНИКОЛЬ" в Ростовской области выпускает более 100 видов продукции из каменной ваты. Теплоизоляционные материалы "ТехноНИКОЛЬ", произведенные на Дону, используют на строительстве стадионов "Ростов-Арена" и "Волгоград-Арена", новых аэропортов в Ростове, Анапе и Нальчике, при возведении жилых комплексов, социальных объектов.

**Для справки:** Название компании: *ТехноНИКОЛЬ-Строительные Системы, ООО* Адрес: *129110, г. Москва, улица Гиляровского, д. 47, стр. 5* Телефоны: *+7(495)3436794* Факсы: *+7(495)3436794* E-Mail: shchebetun@tn.ru Web: tn.ru Руководитель: *Марков Владимир Валериевич, генеральный директор; Колесников Сергей Анатольевич, президент* (INFOLine, ИА (по материалам Администрации Ростовской области) 05.12.16)

## При строительстве жилого комплекса в Перми используются материалы компании "ПЕНОПЛЭКС".

В центральной части Перми, на улице Революции, ведется строительство современного квартала бизнес-класса "Новый центр". Жилой комплекс возводится в микрорайоне с развитой социальной инфраструктурой, вблизи городского парка, а сама территория комплекса будет облагорожена по законам ландшафтного дизайна.
Новый квартал будет включать в себя три 25-ти этажных дома с большим подземным паркингом. Эксплуатируемая кровля паркинга станет одновременно частью придомовой территории, на которой разместятся пешеходные дорожки, детские и спортивные площадки, зеленые насаждения.
В конструкции эксплуатируемой кровли, площадью 5 000 кв. метров, используются надежные, долговечные и биостойкие материалы - теплоизоляционные плиты ПЕНОПЛЭКС® и полимерная гидроизоляция PLASTFOIL®GEO.

Плиты ПЕНОПЛЭКС® отличаются низким коэффициентом теплопроводности, практически нулевым водопоглощением, биостойкостью, долговечностью более 50 лет. Они являются идеальным материалом для применения в нагружаемых и заглубленных конструкциях и успешно применяются для теплоизоляции подземных паркингов, фундаментов, цоколей, первых этажей, эксплуатируемых кровель и других конструкций.
Мембрана PLASTFOIL®GEO – это инновационный материал, который специально разработанный для гидроизоляции подземных объектов. Мембрана обладает высокой гибкостью и прочностью на разрыв, абсолютной биостойкостью и длительным сроком безремонтной эксплуатации.
Совместное применение высокоэффективных материалов производства компании "ПЕНОПЛЭКС" обеспечит эксплуатируемой кровле паркинга надежную защиту от воздействия негативных факторов окружающей среды и гарантирует продолжительный срок службы конструкции.

**Для справки:** Название компании: *ПЕНОПЛЭКС СПБ, ООО* Адрес: *191014, Россия, Санкт-Петербург, Саперный переулок, 1, литер "А"* Телефоны: *+7(812)3244465; +7(812)3295435* Факсы: *+7(812)3295421* E-Mail: *penoplex@penoplex.ru* Web: *http://www.penoplex.ru* Руководитель: *Протосеня Григорий Анатольевич, генеральный директор* (INFOLine, ИА (по материалам компании) 05.12.16)

## PAROC в России: три года инноваций и стабильной работы Тверского завода.

В декабре исполнилось три года российскому производственному подразделению PAROC, которое в торжественной обстановке в конце 2013 года открыл премьер–министр РФ Дмитрий Медведев. Эту небольшую, но важную дату предприятие встречает с радостью и активным рабочим настроем. Сегодня строительную и техническую изоляцию PAROC можно встретить по всей стране: на жилищных, коммерческих объектах, стадионах, предприятиях нефтехимического комплекса и промышленного сектора. Компания стабильно входит в пул ведущих отечественных производителей рынка теплоизоляции.
Несмотря на сокращение объемов строительства в РФ и непростую экономическую ситуацию, российский PAROC продолжает вести плановую работу, делая акцент на качество и инновационность продукции, что подтверждают и флагманские позиции компании в этом направлении. Как отмечает Игорь Шатц, генеральный директор ООО "Парок", именно инновации являются одним из ключевых факторов успеха на рынке, поэтому компания продолжает работу в этой сфере, расширяя свою линейку. "У нас взвешенный и выверенный подход к инновационным разработкам. В этом году мы предложили рынку серию новинок, которые показали хорошую динамику продаж. В частности, мы сделали репозиционирование фасадных продуктов, классифицировали их по категориям, что позволило сделать более сбалансированным наш портфель. Кроме того, мы запустили ряд специальных продуктов технической изоляции. В будущем году, как мы ожидаем, все наши новинки покажут еще более существенный рост продаж", - говорит Игорь Шатц, комментируя развитие компании в 2016 году.
В общей сложности в этом году PAROC, производство которого максимально локализовано, вывел на рынок сразу пять новых продуктов строительной изоляции, которые были высоко оценены как частными потребителями, так и профессионалами. Не остались без внимания и инновационные решения в сфере технической изоляции, в частности, по тепловой и звукоизоляции воздуховодов, малых емкостей и трубопроводов. Свою аудиторию нашли новые продукты из серии ламельных прошивных матов.
Не менее важным в стратегии PAROC является гибкая ценовая и маркетинговая политика, которая позволяет компании сохранять свою рентабельность и развивать производство, работать с достаточно высокой загрузкой мощностей. Как подчеркивает Евгений Абрин, директор по продажам PAROC в России, компания сохраняет верность высокому качеству, постоянно совершенствуя процессы производства и логистики. "Мы верим, что на рынке есть потребители, которые готовы приобретать продукцию только самого высокого качества. Это и есть наши клиенты", - подчеркивает топ-менеджер.
За три года продуктивной работы российское подразделение PAROC Group добилось заметных достижений на многих ключевых направлениях. На Тверском заводе производится полноценная линейка теплоизоляционной продукции, которая отвечает всем запросам как профессиональных покупателей, так и частного потребителя. Минеральная вата PAROC применяется для тепло- и звукоизоляции внешних стен, кровли, полов и фундамента, а также для утепления межэтажных перекрытий и внутренних перегородок, обеспечивая высокий уровень огнезащиты конструкций. Ценят PAROC и за своевременность и точность поставок: развитие ответственной системы снабжения является одним из приоритетов деятельности компании. По статистике, 98,5% поставок PAROC были точными.
Так что не случайно, что теплоизоляцию PAROC можно встретить на крупных объектах России. Например, на Большой спортивной арене "Лужники", которая станет центральной площадкой проведения в России Чемпионата мира по футболу в 2018 году. Особо гордятся в PAROC сотрудничеством с предприятиями нефтехимического комплекса. В этом году компания наладила поставки для предприятия "Газпром Нефтехим Салават" в Республике

Башкортостан, обеспечив надежную защиту паропровода с высокой температорой. Кроме того, технологии исправно служат на трубопроводах таких предприятий как "Оренбургский газоперерабатывающий завод" (входит в структуры Газпрома), "ЛУКОЙЛ Волгограднефтепереработка".

Таисия Селедкова, директор по маркетингу и коммуникациям компании PAROC в России, рассказывает и о других знаковых проектах: "За эти три года существования завода в России мы стали партнером крупного судостроительного проекта. Компания поставляет судовую изоляцию для оснащения ледокола "Арктика", который является самым большим и самым мощным атомным ледоколом в мире. Мы также поставили свою фирменную продукцию для строительства комплекса GOOD WOOD PLAZA, который станет самым большим офисным зданием в России, а также самым большим в мире офисным "зеленым" зданием из дерева. Мы гордимся нашими партнерами и высоко ценим теплое сотрудничество!"

Успехи российского предприятия отмечают и в головном офисе PAROC Group. Как заявил президент концерна г-н Кари Лехтинен, компания по-прежнему позитивно оценивает привлекательность российского рынка, который является для нее самым крупным. Ведущий европейский производитель теплоизоляционных материалов сохраняет планы по расширению производственных мощностей на российском заводе в Тверской области. "Россия всегда была частью нашей стратегии. Ни один европейский рынок не может похвастаться такой емкостью. Уверен, российская экономика в ближайшее время начнёт расти, и мы вместе с ней", - подчеркнул Кари Лехтонен.

PAROC, как экологически ориентированная компания, уделяет повышенное внимание безопасности и качеству выпускаемой на Тверском заводе продукции, и подтверждает это соответствующей сертификацией. Сегодня на продукции PAROC можно увидеть "зеленую" маркировку: это подтверждение того, что она безопасна для людей и окружающей среды. Производитель прошел добровольную экологическую сертификацию и получил по ее итогам сертификат EcoMaterial GREEN.

В ноябре этого года PAROC с успехом прошел уже второй надзорный сертификационный аудит на соответствие требованиям международным стандартам в области качества и экологической безопасности - ISO 9001 и ISO 14001. Кроме того, российское подразделение PAROC Group одним из первых на изоляционном рынке России осуществило европейскую сертификацию и получило CE маркировку. Это означает, что вся продукция, производимая на заводе в Тверской области, признана безопасной и может поставляться на европейский рынок.

**Для справки:** Название компании: *Парок, ООО* Адрес: *171277, Россия, Тверская область, Конаковский район, пгт Изоплит* Телефоны: *+7(495)6608190; +7(985)9206350; +7(495)2878051; +7(800)7707848* Факсы: *+7(495)6608190* E-Mail: *taisiya.seledkova@paroc.com; evgeny.abrin@paroc.com; nadezhda.mishina@paroc.com* Web: *http://www.paroc.ru* Руководитель: *Шатц Игорь Николаевич, генеральный директор* (INFOLine, ИА (по материалам компании) 07.12.16)

# Окна и двери

**Партнер концерна Deceuninck провел дилерские конференции в городах Поморья.**

23 и 24 ноября в крупнейших городах Поморья, Архангельске и Северодвинске, прошли дилерские конференции компании "Окна Дискавери", партнера концерна Deceuninck ("Декёнинк"), на которых был представлен новый проект "СмартОкна". Главный тезис, прозвучавший на встречах: "Выгодный бизнес под брендом "Смартокна".

Руководитель проекта Иван Кулявцев рассказал участникам конференции концепцию продвижения инновационных окон, а также выразил уверенность в том, что уже в самое ближайшее время этот бренд на рынке Поморья сумеет занять лидирующие позиции. Высокое качество нового продукта от лидеров рынка и современный подход в вопросах продвижения торговой марки – все это станет основой взаимовыгодного и плодотворного сотрудничества. Также Иван отметил: "СмартОкна" – это бренд качественных окон повышенной комфортности, который помогает продавать дилерам производственной компании "Окна Дискавери". Важно отметить, что "Окна Дискавери" не имеет своей розничной сети по установке окон и не конкурирует со своими дилерами".

Основные участники проекта:

· Международный концерн "Декёнинк" – лидер в области инноваций в области оконных систем, входит в ТОП-3 мировых производителей ПВХ систем и композитных материалов для строительной промышленности. Продукты концерна зачастую не имеют аналогов на оконном рынке;

· Австрийская компания "МАКО" – производитель надежной оконной и дверной фурнитуры. Продукция этой марки завоевала популярность во всем мире;

· Производственная компания "Окна Дискавери" – лидер по ассортиментному предложению на оконном рынке Архангельской области, девизом которой является: "Всегда выгодно, качественно и в срок".

"СмартОкна" работают по принципу "теплового зеркала" и "теплового барьера". Первый – эффект теплового зеркала – достигается благодаря применению энергосберегающих стекол, которые возвращают тепло к его источнику. Эффект теплового барьера возникает благодаря использованию надежных энергоэффективных ПВХ-систем Deceuninck, а также качественной автоматизированной сборки оконных блоков, современных механизмов и надежной фурнитуры. Такие окна характеризуются отличной тепло- и звукоизоляцией, они морозоустойчивые, экологически безопасные и имеют повышенную противовзломность.

Евгений Яковлев, региональный представитель компании "Декёнинк", отметил: "Проект "Смартокна" – своевременный и грамотный подход в решении существующих проблем на оконном рынке. Не секрет, что в последнее время конечные потребители, полагая, что все окна одинаковые, стремятся приобретать более дешёвые конструкции. Вопрос цены сейчас волнует всех. Однако неразумно экономить на продукте, который должен прослужить несколько десятилетий, поэтому и требования к качеству и долговечности окон должны быть очень высокими. Одно из ключевых направлений в реализации проекта "Смартокна" – проинформировать потенциальных клиентов, что компания "Дискавери" предлагает именно такие инновационные окна. Уверен, что этот проект поможет в полной мере представить на оконном рынке Поморья нашу высококачественную продукцию по разумной цене". (INFOLine, ИА (по материалам компании) 05.12.16)

**Выставка окон Eurasia WINDOW укрепляет российско-турецкие отношения.**

Российско-турецкие отношения интенсивно развиваются на протяжении последних десяти лет. Страны связывает тесная торговля, а территориальная близость и туризм делает сотрудничество более востребованными. Прочные партнерские отношения установились и между оконными рынками двух стран, активное участие в таком партнерстве принимает международная оконная выставка Eurasia WINDOW (прежнее название ISTANBUL WINDOW). Подробнее о русско-турецком партнерстве и международном оконном мероприятии, рассказывает портал ОКНА МЕДИА.

**Выставка окон развивает росийско-турецкие отношения**

По итогам 1-го полугодия 2016 года Турция занимает 6 место в российском внешнеторговом обороте. В свою очередь, доля российских товаров в импорте Турции доходит до 10%.

Турция традиционно поставляла в Россию продовольственные и сельскохозяйственные товары, текстиль, металлоизделия, продукты химической промышленности и минералы.

Большое значение в торговом сотрудничестве имеет и Россия для Турции. Россия поставляет в Турцию энергетические ресурсы, закрывая до 60% потребности страны в газе, продукцию горячекатаного проката, зерно, продукцию ВПК. Также можно отметить крупный совместный проект по строительству АЭС в Акуйю.

**Рынки окон России и Турции**

Рынки окон России и Турции также тесно взаимосвязаны. Один из крупнейших заводов по производству оконного ПВХ-профиля в России, который входит в ТОП-10 производителей, построен за счет турецких инвесторов. С каждым годом растет и доля турецкой фурнитуры, поставляемой в Россию. В 2016 году турецкий производитель стекла открыл в России завод по производству листового стекла. Также производителями пластиковых окон активно используется турецкое оборудование для производства окон.

Турецкий рынок в условиях девальвации рубля также может быть интересен российским производителям и странам СНГ. К примеру, белорусский производитель флоат-стекла в 2016 году начал экспорт ламинированного стекла в Турцию.

**Выставка окон Eurasia WINDOW - одна из ведущих в мире**

Большое значение в развитии партнерских отношений на оконном рынке России и Турции играет ежегодная международная оконная выставка Eurasia WINDOW (прежнее название ISTANBUL WINDOW), которая является одной из ведущих в мире специализированных оконных выставок.

Традиционно мероприятие проводится в Стамбуле, в выставочном центре ТЮЯП-Бейликдюзю, и занимает площадь 110 тысяч квадратных метров. Активное содействие в организации выставки оказывают турецкая ассоциация лиги качества, ассоциация оконной и дверной промышленности и ассоциация предпринимателей алюминиевой промышленности.

Отметим, что смена названия на Eurasia WINDOW в 2014 году связано с приобретением выставки совместным английско-турецким предприятием Reed exhibition – Tuyap, что позволит расширить географию участников и посетителей выставки, так как Reed exhibition имеет широкую сеть офисов продаж по всему миру.

В Eurasia WINDOW 2016 приняли участие более 660 компаний из 27 стран мира, а посетили мероприятие 57 500 специалистов отрасли из 112 стран мира. Выставочные стенды размещаются в 11 залах, и представляют мировому оконному сообществу производителей оконных профильных систем, алюминиевых систем остекления, дверей, производителей оконной фурнитуры и декоративных элементов для окон, а также представителей стекольной индустрии всего мира. В 2017 году планируется увеличение числа участников на 10-15 %, проходить будетEurasia WINDOW 2017 с 8 по 11 марта будущего года.

Традиционно Eurasia WINDOW представляет миру новинки и передовые технологии отраслей, становится площадкой для обмена опытом между ведущими производителями оконной индустрии, а также для становления и развития партнерских взаимоотношений оконных рынков стран-участников.

Как отмечалось выше, Россия является для Турции значимым партнером, в том числе и на оконном рынке, и в смежных отраслях. Организаторы Eurasia WINDOW отмечают ежегодное увеличение участников мероприятия из России и стран СНГ, что является следствием укрепления российско-турецких отношений на оконном рынке.

Eurasia WINDOW принимает активное участие в развитии партнерских связей между производителями Турции и России. Так, не первый год для представителей России организованы льготные условия посещения международного мероприятия.

Russia Focus Country для важных партнеров

В рамках проведения Eurasia WINDOW 2017 планируется организация отдельной рабочей зоны специально для российских оконных компаний, которая получила название Russia Focus Country. Организация площадки такого формата в рамках выставки проводится впервые, ее появление связано с ростом стратегической важности российского рынка для развития партнерских отношений. (Oknamedia.ru 07.12.16)

INFOLine
информационное агентство | information agency | 199155 Санкт-Петербург пр. КИМа 28 | +7-812-322-6848 +7-495-772-7640 | mail@advis.ru

# Информационные продукты INFOLine

В настоящее время для компаний как никогда остро встал вопрос необходимости проведения мониторинга и анализа отраслевых и общеэкономических событий в России и мире. Решение данной задачи не представляется возможным без профессионального и высокоэффективного информационного отдела. Информационно-аналитическое агентство INFOLine - это Ваш информационный отдел, который будет работать на пользу и развитие Вашего бизнеса, услугами которого смогут воспользоваться все сотрудники Вашей фирмы.

## Услуга №1: Тематические новости

(мониторинг новостей по отраслям, интересующих клиента)

Услуга "Тематические новости" позволяет иметь необходимую информацию по интересующему Вас рынку. В рамках услуги осуществляется ежедневный мониторинг более 5000 СМИ, материалов федеральных и региональных органов власти, а так же новостей от тысяч российских компаний. В процессе работы мы готовы учитывать все Ваши пожелания по составу, объему и периодичности предоставляемого материала.

| № | Название тематики | Периодичность получения | Стоимость в месяц |
|---|---|---|---|
| 15899 | Тематические новости: "Рынок строительно-отделочных материалов, торговые сети DIY и товары для дома РФ" | Еженедельно | 6 000 руб. |
| 15959 | Тематические новости: "Розничная торговля товарами для дома, сада и торговые сети DIY РФ" | Еженедельно | 5 000 руб. |
| 15904 | Тематические новости: "Рынок ТИМ РФ" | Еженедельно | 4 000 руб. |
| 15903 | Тематические новости: "Рынок ЛКМ РФ" | Еженедельно | 4 000 руб. |
| 140621 | Тематические новости: "Рынок керамики, керамогранита и кирпича РФ" | Еженедельно | 5 000 руб. |
| 15901 | Тематические новости: "Рынок цемента РФ" | 2 раза в месяц | 3 000 руб. |
| 15902 | Тематические новости: "Рынок бетона и ЖБИ РФ" | 2 раза в месяц | 3 000 руб. |
| 15954 | Тематические новости: "Рекламная и маркетинговая деятельность РФ и мира". | Еженедельно | 4 000 руб. |
| 15919 | Тематические новости: "Рынок упаковки и тары РФ и мира". | Еженедельно | 5 000 руб. |
| 15922 | Тематические новости: "Дорожное строительство и инфраструктурные проекты РФ" | Ежедневно | 6 000 руб. |
| 15923 | Тематические новости: "Жилищное строительство РФ" | Ежедневно | 6 000 руб. |
| 15921 | Тематические новости: "Торгово-административное строительство РФ" | Ежедневно | 7 000 руб. |
| 15920 | Тематические новости: "Промышленное строительство РФ" | Ежедневно | 7 000 руб. |

## Услуга №2: Периодические обзоры

(оперативная обзорно-аналитическая информация)

Отраслевой обзор позволяет получить оперативную и актуальную информацию об интересующем вас рынке и достаточный объем аналитической информации для принятия стратегических решений. В соответствии с информационной насыщенностью отраслей, выбирается оптимальный период подготовки отраслевых обзоров.

| № | Наименование | Периодичность | Стоимость |
|---|---|---|---|
| 16435 | "Инвестиционные проекты в гражданском строительстве РФ" | Ежемесячно | 15 000 руб. |
| 16436 | "Инвестиционные проекты в промышленном строительстве РФ" | Ежемесячно | 15 000 руб. |
| 15395 | "Инвестиционные проекты в транспортной инфраструктуре РФ" | Ежемесячно | 15 000 руб. |
| 15396 | "Инвестиционные проекты в инженерной инфраструктуре РФ" | Ежемесячно | 12 000 руб. |
| 110809 | "Строительная отрасль РФ. Жилищное, гражданское, инфраструктурное строительство" | Ежеквартально | 40 000 руб. |

информационное агентство | information agency | 199155 Санкт-Петербург пр. КИМа 28 | +7-812-322-6848 +7-495-772-7640 | mail@advis.ru

# Услуга №3: Исследования рынков

(аналитическая информация по интересующим вас вопросам)

Информационно-аналитическое агентство INFOLine по собственной инициативе регулярно проводит кабинетные исследования. Результаты подобных исследований являются комплексными и зачастую снимают необходимость проведения дополнительных работ.

| № | Наименование | Дата выхода | Стоимость |
|---|---|---|---|
| 152421 | "Строительная отрасль РФ. Итоги 2016 года. Перспективы развития до 2019 года" (готовится к выходу) | 31.03.2017 | 150 000 руб. |
| 141142 | "Банк новинок на рынке строительно-отделочных материалов: 2015-2016 года" | 31.03.2017 | 60 000 руб. |
| 150390 | Банк новинок на рынке сухих строительных смесей РФ: 2015-2016 годов | 31.03.2017 | 20 000 руб. |
| 141143 | "Реестр производителей строительно-отделочных материалов РФ" | 31.03.2017 | 50 000 руб. |
| 129187 | "Рынок сэндвич-панелей РФ. Тенденции 2016 года. Прогноз до 2018 года". Расширенная версия | 17.06.2016 | 75 000 руб. |
| 130218 | "Рынок металлоконструкций и сэндвич-панелей РФ. Итоги 2015 года. Прогноз до 2018 года" | 01.06.2016 | 70 000 руб. |
| 129188 | "Рынок сэндвич-панелей РФ. Итоги 2015 года. Прогноз до 2018 года". Стандартная версия | 31.05.2016 | 50 000 руб. |
| 126949 | "Рынок металлоконструкций РФ. Итоги 2015 года. Прогноз до 2018 года. Расширенная версия" | 18.04.2016 | 80 000 руб. |
| 126950 | "Рынок металлоконструкций РФ. Итоги 2015 года. Прогноз до 2018 года. Стандартная версия" | 01.04.2016 | 50 000 руб. |
| 140123 | "Рынок Household РФ. Итоги 2016 года, прогноз до 2019 года" (готовится к выходу) | 30.05.2017 | 70 000 руб. |
| 139886 | "Рынок DIY РФ. Итоги 2016 года. Тенденции 2017 года. Прогноз до 2019 года" (готовится к выходу) | 31.03.2017 | 50 000 руб. |
| 128187 | Исследование "Аналитическая база 600 универсальных и специализированных торговых сетей DIY РФ.2016 год" | 22.07.2016 | 60 000 руб. |
| 15111 | "Цементная отрасль РФ 2012-2016 годов. Инвестиционный климат. Логистика и структура потребления цемента" | 26.04.2013 | 55 000 руб. |

**Внимание! Вышеперечисленный набор продуктов и направлений не является полным. Для Вашей компании специалисты агентства "INFOLine" готовы предоставить комплекс информационных услуг в виде заказных маркетинговых исследований и регулярного мониторинга отрасли индивидуально – на специальных условиях сотрудничества! Всегда рады ответить на вопросы по телефонам: (812) 322-6848, (495) 772-7640 доб.116 или по электронной почте news@advis.ru, str@allinvest.ru.**

**Информационное агентство INFOLine** создано в 1999 году для оказания информационно-консалтинговых услуг коммерческим организациям. Основной задачей является сбор, обработка, анализ и распространение экономической, финансовой и аналитической информации. Осуществляет на постоянной основе информационную поддержку более 1150 компаний России и мира, самостоятельно и по партнерским программам ежедневно реализует десятки информационных продуктов. Обладает уникальным программным обеспечением и технической базой для работы с любыми информационными потоками.

**Дополнительную информацию Вы можете получить на сайтах www.infoline.spb.ru и www.advis.ru**