

Продукты агентства INFOLine были по достоинству оценены ведущими европейскими компаниями. Агентство INFOLine 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 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 теплоизоляционных материалов"

Демонстрационный выпуск
Периодичность: еженедельно

Информационные услуги для Вашего бизнеса

- Тематические новости
- Отраслевая лента новостей
- Готовые маркетинговые продукты
- Заказные исследования
- Доступ к базе данных 7000 СМИ

и многое другое





Содержание выпуска

Производство строительно-отделочных материалов	3
Общие новости отрасли	3
Эксперты рассказали, какие стройматериалы научились производить в России. "Российская газета". 11 декабря 2025	3
Ремонт вместо ипотеки: как меняются запросы потребителей. "РБК.Отрасли". 11 декабря 2025	3
Что импортозаместили, а что не удаётся? "За-Строй.РФ". 17 декабря 2025	5
Отраслевые мероприятия	7
Группа компания DELUX подвела итоги конференции "Старт сезона" со "Сбер Бизнес".	7
Производство теплоизоляционных материалов	8
Инвестиции в производство ТИМ	8
Новый резидент СЭЗ "Минск" займется производством сэндвич-панелей (Беларусь).	8
Завод по выпуску наполнителя для стройматериалов появится в Каменске-Уральском (Свердловская область).	8
В Башкирии налажено масштабное производство теплоизоляции.	9
Новости о компании "ТехноНИКОЛЬ"	10
Проект "Технониколь" для заказчика "Горненский" победил в Национальной экологической премии.	10
Теплый пол холодной зимой: как выбрать и установить утеплитель - рассказал специалист ТЕХНОНИКОЛЬ.	10
Комфортную температуру в загородных коттеджах в Татарстане поможет создать минеральная изоляция ТЕХНОНИКОЛЬ.	12
Теплый пол холодной зимой: как выбрать и установить утеплитель - рассказал эксперт компании ТЕХНОНИКОЛЬ.	12
Новости прочих компаний	15
Знакомим вас с новинками гидроизоляции ЕК: ещё прочнее, технологичнее и удобнее в работе.	15
В компании ВОЛМА рассказали о преимуществах пазогребневых плит ВОЛМА-Easyblock.	15
Зарубежные новости	17
Самаркандская область Узбекистана пополнилась ещё одним предприятием строительной индустрии.	17
Учёные создали "невидимую" теплоизоляцию для окон.	17
Создан прозрачный материал, позволяющий держать огонь в руке.	17
Рынок DIY	19
Общие новости рынка	19
YouTube стал самой популярной платформой у DIY-блогеров.	19
Новости сетей DIY	20
Упаковочную пленку из отходов начали производить в Подмосковье.	20
Новости online торговли DIY	21
Онлайн-гипермаркет "ВсеИнструменты.ру" вступил в АКОРТ.	21
"ВИ.ру" меняет стратегию на фоне замедления рынка.	21
"ВсеИнструменты.ру": дрель-шуруповерт возглавил топ-спроса у россиян и бизнеса в Черную пятницу.	22



Производство строительно-отделочных материалов

Общие новости отрасли

Эксперты рассказали, какие стройматериалы научились производить в России. "Российская газета".

11 декабря 2025

Не более 4% составляет доля импорта в отрасли строительных материалов. Об этом рассказал замглавы Минпромторга Михаил Юрин на парламентских слушаниях в Совете Федерации. Импортируется в основном нишевая продукция премиального сегмента, отметил он.

В 96% входят не только традиционные базовые материалы, но и значительная часть ранее импортозависимой номенклатуры, говорит секретарь Комиссии по стройматериалам Общественного совета при Минстрое Антон Солон.

По его словам, за последние годы в России фактически полностью локализовано производство цемента, бетона, кирпича, железобетонных изделий, арматуры, значительной части теплоизоляции, сухих строительных смесей, кабельно-проводниковой продукции, труб и фитингов, запорной арматуры и части строительной химии. Именно эти позиции и дали основной эффект по снижению импортозависимости в массовом сегменте.

Импортозамещение стало возможным за счет расширения мощностей российских производителей в сегментах цемента, сухих смесей, плитных материалов, металлических конструкций и теплоизоляции, считает к.э.н., доцент кафедры логистики Финуниверситета при правительстве Наталия Легошич. Эти категории сейчас закрываются отечественными компаниями практически полностью, что фиксируют отраслевые балансы производства и потребления.

Максимально активно импортозамещаются такие массовые для строительства материалы, как кирпич, бетон, арматура, песок, щебень, трубы, металл, дерево, стекло, крупный, средний и мелкий инструмент, спецодежда, строительные вагончики, средства освещения, средства защиты, охранные системы, перечисляет к.э.н., доцент кафедры стратегического и инновационного развития Финуниверситета Михаил Хачатурян. То есть те факторы производства, которые составляют основу до 95-96% бизнес-процессов строительства. Производство стройматериалов и инструментов бурно растет. По данным Росстата, за 2025 год средний рост производства данных видов продукции составляет 45-50%.

"Основными драйверами импортозамещения стали долгосрочные инвестиции в новые мощности и модернизацию заводов, отраслевые планы Минпромторга по импортозамещению, меры господдержки (льготное финансирование, специальные инвестиционные контракты (СПИК), налоговые стимулы), а также передача и локализация активов ушедших иностранных компаний, что ускорило передачу технологий и запуск локальных линеек", - говорит Антон Солон.

Ключевыми факторами, по мнению Легошич, стали высокая загрузка существующих заводов, запуск новых линий (особенно в цементной и плитной промышленности), государственные меры поддержки капитальных вложений и замещение ушедших зарубежных брендов отечественными аналогами. В результате рынок перешел в режим почти полной автономности, а импорт сохранился лишь в нишевых позициях (специализированные полимеры, химические добавки, высокотехнологичная отделка), что и формирует остаточные 4%.

Высокая доля импорта сохраняется в высокотехнологичных инженерных системах, части премиальных отделочных материалов и специализированного оборудования для производства стройматериалов - в ряде ниш она по-прежнему достигает 60-100%, добавляет Антон Солон. Именно эти сегменты, по его мнению, сегодня являются приоритетом для дальнейшей промышленной политики и технологического суверенитета отрасли.

По словам Михаила Хачатуряна, на те 4%, в которых пока импорт заместить достаточно сложно, приходится крупная спецтехника (строительные краны, подъемные механизмы, автопогрузчики, грузовые автомобили), высокотехнологичное оборудование, премиальные и уникальные материалы (драгоценные и полудрагоценные камни для облицовки входных групп и холлов, интерьеров домов бизнес-класса и класса люкс). (Российская газета 11.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Ремонт вместо ипотеки: как меняются запросы потребителей. "РБК.Отрасли". 11 декабря 2025

Все больше семей выбирают обновление уже имеющейся квартиры вместо переезда. Этот тренд не уникален: во многих странах — от США до Европы и Азии — домашний ремонт также стал способом сохранить качество жизни, инвестировать в комфорт и адаптировать жилье к новым потребностям.

Квартирный вопрос в России все чаще решают не застройщики, а мастера по ремонту. Ставки по ипотеке достигают 23%, а стоимость квадратного метра на первичном рынке продолжает расти быстрее доходов населения.



На фоне стремительного удорожания квадратного метра и рекордных ипотечных ставок именно ремонт становится реалистичным способом улучшить качество жизни для тех семей, которые еще недавно могли планировать переезд. Покупка нового жилья для многих уходит в разряд почти недостижимых целей, тогда как обновление имеющейся квартиры — все еще финансово подъемный проект с понятным горизонтом затрат.

Форматы рынка

Российский рынок ремонтных услуг становится более структурированным. Если еще несколько лет назад преимущественно выбирали бригады и частных мастеров по сарафанному радио, то сегодня ключевым каналом становятся онлайн-платформы — от "Авито Услуги" до "Профи.ру".

По данным Росстата, в 1 кв. 2025 года россияне потратили на ремонт и строительство 133,9 млрд руб., что на 19% больше, чем годом ранее.

Физический объем услуг вырос на 10%, а наиболее активно прибавили специализированные категории: монтаж и обслуживание систем вентиляции и кондиционирования (+50% г/г), ремонт электроники (+34%), установка и ремонт дверей (+27–29%).

Параллельно усиливается спрос на комплексные проекты. Эксперты "Авито Услуги" оценили популярность запросов в сегменте "ремонт под ключ" следующим образом:

- лидирует косметический ремонт (15% запросов),
- капитальный — 12%,
- "чистовая" отделка — 10%,
- "черновая" — около 5%.

При этом за год вдвое вырос интерес к дизайн-проектам под ключ, а количество заказов на авторский надзор увеличилось на треть. По сути клиенты переходят от выбора отдельных мастеров к формату единого подрядчика, который берет на себя ответственность за весь цикл работ — от планирования до сдачи.

Меняется и сама бизнес-модель. Многие компании начали продавать услуги пакетом, включая дизайн и сопровождение в стандартный контракт. Некоторые игроки предлагают бесплатный дизайн при заказе ремонта, снижая для клиента барьер входа и закрепляя его в системе "ремонт + сервис". Дополнительным индикатором этого тренда стал частный сектор: в марте 2025 года спрос на дома под ключ вырос почти на 40% за месяц.

Как видим, рынок эволюционирует от разрозненных бригад к сервисной модели: онлайн-платформам становятся точкой входа, а комплексные предложения — нормой. Для малого и среднего бизнеса это означает необходимость либо интегрироваться в агрегаторы и франшизы, либо конкурировать качеством сервиса и скоростью работы в пищевых направлениях — от утепления до шумоизоляции.

Новые ожидания потребителей

Если раньше ремонт часто воспринимался как вынужденная мера или подготовка квартиры к продаже, то в 2025 году главный мотив — повышение качества жизни. Россияне все чаще делают ремонт "для себя", вкладываясь не в статусные материалы, а в то, что напрямую влияет на повседневный комфорт.

По данным опросов, почти 70% жителей многоквартирных домов жалуются на посторонние шумы, причем число недовольных за последние годы выросло на 16 п.п. Это напрямую отражается на приоритетах: все больше семей включают в смету шумоизоляцию спальни, гостиной или детской. Для многих ключевым критерием становится ощущение уюта: тихая спальня, тепло зимой, прохлада летом. Эти задачи решают современные изоляционные материалы, и потому сегмент звуко- и теплоизоляции показывает устойчивый рост спроса.

В последние два года мы наблюдаем следующую тенденцию: мастера все чаще учитывают в проектах современные изоляционные решения, стремясь одновременно улучшить акустику и энергоэффективность строительных конструкций.

Утепление и шумоизоляция перестали восприниматься как "лишние траты". Теперь это скорее инвестиция в комфорт. В условиях нестабильной экономики и дорогой недвижимости люди хотят получить "новое качество жизни" в старых квадратных метрах: избавиться от сквозняков, сделать комнаты тише, оптимизировать климат в квартире. По данным сервисов ремонта, заказы на установку современных стеклопакетов, утепление балконов и монтаж систем "теплый пол" выросли двукратными темпами в 2024–2025 годах.

Фокус на уют и тишину формирует и новый потребительский запрос к бизнесу: нужны не просто мастера "по отделке", а комплексные решения, включающие звукоизоляцию, энергосбережение и эргономику пространства. Для малого и среднего бизнеса это означает возможность занять быстрорастущие ниши — от монтажников шумоизоляции до компаний, предлагающих "комфортные пакеты" с гарантией результата.

Что дальше

Судя по динамике 2024–2025 годов, рынок ремонта в России движется к сервисной модели где главным драйвером станут комплексные решения под ключ. Заказы на дизайн-проекты под ключ за год выросли более чем в два раза, а спрос на авторский надзор прибавил треть. Это означает, что потребители ждут не отдельных мастеров, а готового результата с понятной сметой и гарантией.

Развиваются и франшизные модели. Для малого и среднего бизнеса это способ масштабироваться, получив доступ к бренду и клиентской базе, а для клиентов — гарантия стандарта и юридической прозрачности.



Будущее отрасли выходит за рамки "косметики". Все больше сервисов предлагают не просто перекрасить стены или заменить плитку, а системные улучшения: новые планировочные решения, заботу об акустическом комфорте, энергоэффективность и умные технологии для управления климатом.

Формируется новая норма: квартира после ремонта должна стать не просто "свежей", а принципиально другой по уровню удобства. Для малого и среднего бизнеса это означает рост конкуренции и профессионализацию рынка: выигрывать будут те, кто сможет предложить клиенту единый пакет услуг и измеримый результат — от снижения шума до экономии тепла. (РБК.Отрасли 11.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Что импортозаместили, а что не удаётся? "За-Строй.РФ". 17 декабря 2025

Как рассказал заместитель министра промышленности и торговли РФ Михаил Юрин на парламентских слушаниях в Совете Федерации, сегодня наша страна импортирует всего 4% от общего объёма рынка строительных материалов – в основном это нишевая продукция для премиального сегмента.

Разумеется, секрет успеха ни для кого не секретен – стройка изначально была не той отраслью, где проблема импортозамещения была критически важной. В отличие от промышленности или энергетики, строительный комплекс и до санкционных войн вполне неплохо обеспечивал себя почти всем необходимым. И тем менее, многое за прошедшие годы было построено у себя.

Так, фактически полностью локализовано производство цемента, бетона, кирпича, железобетонных изделий, арматуры, значительной части теплоизоляции, сухих строительных смесей, кабельно-проводниковой продукции, труб и фитингов, запорной арматуры и части строительной химии. Именно эти позиции и дали основной эффект по снижению импортозависимости в массовом сегменте.

Доцент кафедры логистики Финансового университета при Правительстве РФ Наталия Левович в комментарии для "Российской газеты" отметила, что импортозамещение стало возможным за счёт расширения мощностей отечественных производителей в сегментах цемента, сухих смесей, плитных материалов, металлических конструкций и теплоизоляции. Эти категории сейчас закрываются нашими компаниями практически полностью, что фиксируют отраслевые балансы производства и потребления.

Активно импортозамещаются такие массовые для строительства материалы, как кирпич, бетон, арматура, песок, щебень, трубы, металл, дерево, стекло, крупный, средний и мелкий инструмент, спецодежда, строительные вагончики, средства освещения, средства защиты, охранные системы. То есть, те материалы и средства производства, которые на 90-95% обеспечивают основу для строительных бизнес-процессов. По данным Росстата, за 2025 год средний рост производства данных видов продукции составляет 45-50%.

Основными драйверами импортозамещения, по мнению экспертов, стали долгосрочные инвестиции в новые мощности и модернизацию заводов, отраслевые планы Минпромторга по импортозамещению, меры господдержки (льготное финансирование, специальные инвестиционные контракты (СПИК), налоговые стимулы), а также передача и локализация активов ушедших иностранных компаний, что ускорило передачу технологий и запуск локальных линеек.

Помогли делу высокая загрузка существующих заводов, запуск новых линий, особенно в цементной и плитной промышленности, государственные меры поддержки капитальных вложений и замещение ушедших зарубежных брендов отечественными аналогами. В результате рынок перешёл в режим почти полной автономности, а импорт сохранился лишь в нишевых позициях.

Руку помощи производству протягивает наука. В российских СМИ постоянно появляются новости о том, что отечественные учёные предлагают разработки новых строительных материалов. Например, в ноябре международный коллектив, работающий на базе Донского государственного технического университета (ДГТУ) предложил новый подход к изготовлению бетона. По расчётам специалистов, добавление фрагментов отработанных покрышек может повысить прочность бетона.

Согласно данным Российского экологического оператора, лишь 5-10% материала из переработанной шины могут быть вновь использованы в производстве новой покрышки. Из отработанной резины производят сантехнические изделия, напольные покрытия, дренажные элементы или асфальтобетонные смеси, однако технология получения этих изделий зачастую трудоёмка и затратна, рассказали ДГТУ.

А их коллеги из Волгоградского государственного технологического университета (ВолгГТУ) предложили материал, сочетающий три разных противопожарных механизма. "Добавка-огнетушитель" из доступных веществ позволяет уменьшить вероятность распространения пламени по материалу в пять раз. Для создания деталей, сочетающих прочность и лёгкость, используются так называемые композитные материалы. Сочетание меди (каталитическое ингибирование пламени), фосфора (образование защитного коксового слоя) и азота (выделение негорючих газов) в одном растворимом модификаторе приводит к комплексному синергетическому снижению горючести. Наиболее оптимальным его содержанием является около восьми массовых процентов от всего материала.

Впрочем, замена классических материалов на более современные и инновационные – дело ближайшего будущего. Гораздо интереснее, что же с теми 4% рынка, которые так и не удалось импортозаместить? Они довольно серьёзные.



Это крупная спецтехника, такая как строительные краны, подъёмные механизмы, автопогрузчики, грузовые автомобили, премиальная сантехника и электрооборудование, отчасти лифтовые механизмы, уникальные облицовочные материалы. Что-то можно заменить без особых проблем – например, состоятельные россияне, брезгливо морщась и скрипя зубами, вполне могут прокатиться и на отечественном лифте. А вот строительное оборудование и спецтехнику, наверное, стоит учиться делать самим... (За-Строй.РФ 17.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)



Отраслевые мероприятия

Группа компания DELUX подвела итоги конференции "Старт сезона" со "Сбер Бизнес".

На гала-конференции "Старт сезона" совместно со "Сбер Бизнес", состоявшейся 2 декабря в Москве, эксперты оконно-фасадной отрасли подвели итоги уходящего года и обсудили перспективы 2026. Главы отраслевых ассоциаций в формате вопрос-ответ представили итоги в цифрах и обсудили совместные инициативы.



Обозначены тенденции рынка:

- Рост требовательности клиентов. Потребители ищут не отдельные продукты, а комплексные решения с доказанным качеством и полной документацией.
- Усиление позиций российских производителей. На фоне ухода иностранных игроков локальные компании захватывают премиальные сегменты и внедряют инновации.
- Развитие новых каналов продаж. Маркетплейсы и DIY-сети показывают рост объемов, а критичными факторами становятся: скорость доставки, качество сервиса и оперативная обратная связь.

В частности, руководитель группы компаний DELUX Вячеслав Маленков обратил внимание на аспекты, отражающие ключевые сдвиги на рынке:

"Как правило, импортные продукты имеют качество ниже среднего и к нашему рынку не очень применимы, однако цена всегда будет иметь значение. Многие начнут экономить, но я призываю всё делать с умом — и лучше с российским производителем, который давно уже почерпнул все мировые тренды и где-то даже ушёл вперёд".

Краткий видео-отчёт о конференции по ссылке: <https://rutube.ru/video/a28079eeac2886e18d80c5172ce6ce96/>

Комментарии от других экспертов:

- Рынок светопрозрачных конструкций сократился на 20%, сильнее всего пострадал сегмент ИЖС и частных заказов.
- Ожидается ужесточение налогового регулирования в 2026 году, что давит на спрос в сегменте новостроек.
- Компании фокусируются на локализации: например, РЕХАУ уже достигла уровня импортозамещения 97% и развивает собственные производственные мощности.

В заключении Вячеслав Маленков подвёл итог: "Даже в условиях экономии важно выбирать партнёра, который сочетает цену, качество и надёжность. Российские производители готовы предложить решения, не уступающие мировым аналогам, — главное подходить к выбору осознанно."

В целом участники конференции уверены, что даже период ограничений может стать отправной точкой роста бизнеса при грамотной стратегии развития компании.

Для справки: Название компании: *ЛюксПолиХим, ООО (Группа компаний DeLux)* Адрес: 141100, Россия, Московская область, Щелково, ул. Заречная, 152Б Телефоны: +74959025552; 79257073837 E-Mail: delux@pena-delux.ru; info@pena-delux.ru Web: <https://pena-delux.ru> Руководитель: Панфилов Антон Вячеславович, генеральный директор (INFOline, ИА (по материалам компании) 17.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)



Производство теплоизоляционных материалов

Инвестиции в производство ТИМ

Новый резидент СЭЗ "Минск" займется производством сэндвич-панелей (Беларусь).

16 декабря в СЭЗ "Минск" зарегистрирован новый резидент - ОАО "КОМПЛЕКТ". Предприятие реализует инвестпроект по организации производства сэндвич-панелей, сообщили БЕЛТА в столичной СЭЗ.

Соответствующий договор подписали глава администрации Анатолий Калинин и заместитель директора компании Николай Довгучиц.

Сэндвич-панели предназначены для строительства быстровозводимых зданий и сооружений. Основной объем продукции планируется производить для нужд белорусских строительных организаций.

Заявленный объем инвестиций в основной капитал составит более Br5,6 млн. В ходе реализации проекта будет создано 10 рабочих мест. Производство планируется запустить в апреле следующего года. Выход на проектную мощность ожидается в 2029 году.



Для справки: Название компании: Администрация свободной экономической зоны Минск (СЭЗ Минск, УНП 101492153) Адрес: 220002, Республика Беларусь, Минск, ул. Кропоткина, 44 Телефоны: +375173472951; +375173654696 E-Mail: info@fezmink.by Web: <http://www.fezmink.by> Руководитель: Калинин Анатолий Николаевич, глава Администрации (БелТА 16.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Завод по выпуску наполнителя для стройматериалов появится в Каменске-Уральском (Свердловская область).

Местное предприятие получило кредит по новой госпрограмме

"Микроинтек" создаст в Каменске-Уральском производство тонкодисперсного гидроксида алюминия. Как сообщает департамент информационной политики региона, компания привлекла финансирование в размере 40 млн рублей по ставке 6% годовых.

Производитель высокотехнологичных компонентов из города Каменск-Уральский Свердловской области стал первым получателем льготного кредита по новой госпрограмме Минэкономразвития России и Корпорации МСП для малого и среднего бизнеса в моногородах и прилегающих особых экономических зонах (ОЭЗ).

Средства пойдут на запуск нового производства тонкодисперсного гидроксида алюминия — наполнителя для стеновых панелей — мощностью 3 тыс. тонн в год. Реализация проекта обеспечит устойчивый выпуск продукции и создаст новые рабочие места в моногороде.

Полученный в дочернем банке Корпорации МСП — МСП Банке — по новой льготной программе кредит компания направит на строительство производственного здания, монтаж технологического оборудования и создание складской инфраструктуры.

Добавим, "Микроинтек" специализируется на разработке и производстве спецсортов оксидов и гидроксидов алюминия, которые в том числе используются для повышения пожаробезопасности и термостойкости полимерных материалов. Тонкодисперсный гидроксид алюминия применяется для повышения огнестойкости конструкций и в качестве наполнителя для стройматериалов.



Для справки: Название компании: Микроинтек, ООО (ИНН 7451260420) Адрес: 620102, Россия, Свердловская область, Екатеринбург, ул. Фурманова, 126, офис 1111 Телефоны: +73439399911 E-Mail: info@microintech.ru Web: <https://microintech.ru/> Руководитель: Смелов Станислав Валерьевич, генеральный директор (Эксперт-Урал 16.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

**В Башкирии налажено масштабное производство теплоизоляции.**

Генеральный директор предприятия Вадим Лешков возглавляет два современных завода по производству теплоизоляционных материалов в Благовещенском районе, совмещая руководство предприятиями с работой депутата Госсовета — Курултая Башкирии.



"Производство было запущено в 2011 году с введением в эксплуатацию завода "Агидель" — современное высокоавтоматизированное предприятие, выпускающее экологичный минераловатный утеплитель для строительных конструкций на основе базальта. Сейчас это 85 тысяч тонн качественной теплоизоляции в год под маркой BASWOOL", — рассказывает Вадим Лешков.

Развивая производственную базу, в 2022 году был запущен второй завод — "Квадро", который включен в число резидентов территории опережающего развития "Благовещенск". Предприятие специализируется на производстве базальтовых прошивных матов для теплоизоляции промышленного оборудования и трубопроводов. Производство оснащено специализированным итальянским оборудованием, мощность которого составляет 21 тыс. тонн продукции в год. Вся продукция сертифицирована на соответствие ГОСТ.

"ООО "Квадро" поставляет продукцию по всей России, а также в Республику Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, Узбекистан, Азербайджан. Компания активно развивает дилерскую сеть, расширяет географию экспортных поставок. В условиях санкционных ограничений завод планирует увеличить производство отечественной продукции для потребностей газо-, нефтепромышленного комплекса России и стран СНГ", — отмечает директор предприятия.

Продукция завода пользуется спросом благодаря своим свойствам: негорючести, низкой теплопроводности и экологической безопасности. Особое конкурентное преимущество предприятия "Квадро" — высокие потребительские свойства продукции и собственная железнодорожная ветка, позволяющая эффективно организовать логистику для дальних поставок.

Для развития бизнеса компания активно использует меры государственной поддержки, такие как участие в деловых миссиях и выставках при поддержке Республиканского экспортного центра, размещение информации на платформе Supl.biz.

"Участие в деловых миссиях и выставках при поддержке Республиканского экспортного центра помогло нам развить дилерскую сеть и расширить географию поставок", — поделился Вадим Лешков.

В текущих рыночных обстоятельствах предприятие играет важную роль в импортозамещении, предоставляя качественные теплоизоляционные материалы для промышленного и строительного комплексов страны.

Для справки: Название компании: *Агидель, ООО (Компания Baswool, ИНН 0258011550)* Адрес: 453434, Россия, Республика Башкортостан, г. Благовещенск, ул. Социалистическая, 74 Телефоны: +78007000720; +73476621119; +73472268818 E-Mail: office@baswool.ru Web: <https://www.baswool.ru/> Руководитель: Лешков Вадим Евгеньевич, генеральный директор (Башинформ ИА 13.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)



Новости о компании "ТехноНИКОЛЬ"

Проект "ТехноНИКОЛЬ" для заказчика "Горненский" победил в Национальной экологической премии.

В благоустройство остановки "Прохоровская плотина" в Государственном природном заказнике "Горненский" в Красносулинском районе компания вложила свыше 600 тысяч рублей. Проект вошёл в число победителей народного голосования Национальной экологической премии "Комсомольской правды" в номинации "ЭкоТуризм".


ТЕХНОНИКОЛЬ

Остановка "Прохоровская плотина" расположена в заказнике на экомаршруте "Войди в природу другом", доступном для бесплатного посещения круглый год.

"Инициатива по обустройству живописной площадки одного из экомаршрутов заказчика — это возможность рассказать о красоте донской природы и напомнить о необходимости её беречь. Надеемся, что наш пример вдохновит другие предприятия и жителей региона на участие в подобных проектах", — подчеркнул директор "Завода ТЕХНО" в Красном Сулине Вячеслав Абакунов.

"Только в 2025 году вложения "ТехноНИКОЛЬ" в инициативы, связанные с экологией производства, охраной природы, экопросвещением и экотуризмом в Ростовской области составят около 10 млн рублей, — отмечает генеральный директор Агентства инвестиционного развития Ростовской области Игорь Бураков. — Отраслевые лидеры, инвестируя в Ростовскую область, двигают вперёд нашу экономику и делают это с заботой об окружающей среде".

Экологическая политика "Завода ТЕХНО" носит комплексный характер, включая мониторинг выбросов, контроль качества воздуха и воды, утилизацию отходов, внедрение современных природоохранных технологий. Завод в Красном Сулине ежегодно выпускает 1,7 млн куб. м энергоэффективной минераловатной тепло- и звукоизоляции и технической изоляции, поставляемой в Приволжский, Северо-Западный, Северо-Кавказский, Центральный и Южный федеральный округа. В 2025 году в Красносулинском индустриальном парке началось строительство второго завода по выпуску каменной ваты. Этот проект включен в "губернаторскую сотню" приоритетных инвестпроектов региона. На стройплощадке нового завода уже вырыты котлованы, проведено планирование участка, подготовлено свайное оборудование. До конца года ожидается возведение производственных цехов и начало монтажа линий. Завершение стройки намечено на июль 2026 года.

Для справки: Название компании: *Корпорация ТЕХНОНИКОЛЬ (ТехноНИКОЛЬ, АО; ИНН 7706019704)* Адрес: 129110, Россия, Москва, ул. Гиляровского, 47, стр. 5 Телефоны: +78006000565; +7(495)6600565; +7(495)9255575 E-Mail: info@tn.ru Web: <https://www.tn.ru/> Руководитель: Колесников Сергей Анатольевич, генеральный директор (INFOLine, ИА (по материалам Официального портала Правительства Ростовской области) 12.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Теплый пол холодной зимой: как выбрать и установить утеплитель - рассказал специалист ТЕХНОНИКОЛЬ.

С приходом зимы завершился строительный сезон. Но у тех, кто хочет продолжать работы, еще есть шанс — тепло- и звукоизоляцией внутренних конструкций можно заниматься в любую погоду! Например, утеплить и защитить от шума пол в загородном доме. Как и с помощью каких материалов это сделать, рассказывает Александр Колупаев, специалист технической поддержки направления "Минеральная изоляция" ТЕХНОНИКОЛЬ.


ТЕХНОНИКОЛЬ

Утепление пола в доме — процесс весьма ответственный. Если жителей многоквартирных домов в большинстве случаев от холода спасает отапливаемая квартира внизу, то владельцам коттеджей приходится рассчитывать только на себя. И дело не обойдется работами на первом этаже. Если в доме холодный чердак и не утеплена скатная кровля, то чердачное перекрытие тоже необходимо защищать от холода. А если этажей несколько, то предстоит заняться еще и звукоизоляцией межэтажных перекрытий.

Проблема выбора

Для тепло- и звукоизоляции полов и перекрытий подходит утеплитель из каменной ваты или стекловолокна. И тот и другой относится к минеральной изоляции, а значит, изготовлен из природного сырья (первый — из вулканических горных пород, второй — из кварцевого песка и других минералов) и является негорючим. Законодательные требования к теплопроводности обоих тоже идентичны. Они регламентируются одним ГОСТ 32314-2023 "Изделия из минеральной ваты теплоизоляционные промышленного производства, применяемые в



строительстве. Общие технические условия". В общем, выбрать из двух похожих материалов довольно сложно, но все-таки можно. Ведь у них есть и различия, которые влияют на практическое использование.

При производстве сырья для минеральной изоляции на основе стекловолокна и для каменной ваты расплавляют при высокой температуре, затем из расплава получают длинные и тонкие волокна. В толще утеплителя они хаотично переплетаются между собой, оставляя прослойки воздуха. Это позволяет материалам хорошо защищать от холода и шума.

Особенности технологического процесса производства каменной ваты позволяют формировать короткие волокна и задавать им направленность. Благодаря этому каменная вата обладает большой прочностью и может применяться в нагружаемых конструкциях.

Зато стекловолокно, благодаря более упругим и длинным волокнам, обладает сжимаемостью и формостабильностью. Его компрессия в заводской упаковке доходит до 7 раз, что позволяет экономить место и средства при транспортировке и хранении. Кроме того, стекловолокно поставляется не только в плитах, но и в рулонах, что иногда удобнее и сокращает количество обрезков.

Невыносимая легкость

Во многих кирпичных и каркасно-деревянных домах перекрытия выполнены из деревянных балок. В таких конструкциях утеплитель прокладывают между ними. Затем устанавливают черновое напольное покрытие и финишную отделку. Нагрузка от хождения людей и стоящей в помещении мебели приходится на балки, теплоизоляционный материал ее не испытывает. Поэтому в этих системах можно применять минеральную изоляцию на основе стекловолокна и каменную вату легких марок (то есть невысокой прочности).

Гораздо более важной характеристикой здесь становится упругость материала. Его нужно расположить в конструкции враспор и обеспечить плотное прилегание к элементам каркаса. А следовательно, при монтаже утеплитель должен слегка поджаться, а потом восстановить форму так, чтобы заполнить все пространство между балками и исключить появление щелей. При этом шаг балок необходимо сделать на 10-20 мм меньше, чем ширина теплоизоляции. Например, при стандартной ширине плиты или рулона 600 мм требуемое расстояние между балками составляет 580-590 мм.

В холодных регионах можно предусмотреть дополнительное утепление и обустроить два слоя теплоизоляции. Для этого на систему монтируют контробрешетку высотой 50-100 мм и в нее укладывают минеральную вату. При этом она должна перекрывать балки и стыки утеплителя первого слоя. Это минимизирует утечки тепла.

Аналогичным способом проводится утепление чердачного перекрытия.

До установки чернового пола ходить по минеральной изоляции не рекомендуется, так как легкий материал не предназначен для такой нагрузки. Перемещаться можно по балкам, а если это неудобно – сделать временный настил из досок.

Влага не пройдет

При утеплении пола на первом этаже и чердачного перекрытия под холодным чердаком, обязательно нужно предусмотреть пароизоляцию и гидроветрозащиту. Первая закрывает минеральную вату со стороны жилого помещения, вторая – со стороны улицы.

Эти пленки важно не перепутать, поскольку уровень паропроницаемости у них разный. Пароизоляция полностью блокирует проникновение влаги из жилого помещения в конструкцию. Гидроветрозащита закрывает от осадков и ветра, но выпускает пар наружу. Таким образом, обеспечивается беспрепятственный выход влаги из системы, а ее попадание туда сильно ограничивается. Если пленки поменять местами, процесс нарушится: влага сможет входить, но не будет выходить. Отсюда – намокание, потеря работоспособности, гниение деревянных элементов каркаса и даже разрушение конструкции.

Ставка на прочность

Прочный утеплитель нужен, если принято решение установить систему "плавающего пола". Она подходит тем, кто хочет защитить от ударного шума жителей комнаты на нижнем этаже. Например, если детская находится над спальней и малыши любят порезвиться, когда старшие члены семьи отдыхают.

В этом случае основных требований к утеплителю два: во-первых, способность поглощать ударный шум и пресекать его распространение, а во-вторых, выдерживать ежедневную эксплуатационную нагрузку. Поэтому подойдет каменная вата толщиной 30-50 мм и повышенной прочностью на сжатие – не менее 25 кПа при 10% относительной деформации.

В такой системе утеплитель укладывают непосредственно на плиту перекрытия или сплошной деревянный настил, а сверху делают сухую сборную стяжку. Она, кстати, отражает звук и дополнительно уменьшает уровень ударного шума. Снизить его распространение поможет и демпферная лента. Ее устанавливают по периметру стен так, чтобы стяжка и декоративное покрытие их не касались и не передавали вибрации. Покупать отдельно уплотнитель не нужно – полосы шириной 50 мм можно самостоятельно нарезать из плит каменной ваты.

Приступая к утеплению и звукоизоляции пола, определите, какую систему вы будете использовать. От этого зависят требования к минеральной изоляции и подбор этого материала. Если вы сделаете правильный выбор и грамотно выполните монтаж, по полу никогда не будут гулять сквозняки, а в доме станет тепло и комфортно!



Для справки: Название компании: Корпорация ТЕХНОНИКОЛЬ (Технониколь, АО; ИНН 7706019704) Адрес: 129110, Россия, Москва, ул. Гиляровского, 47, стр. 5 Телефоны: +78006000565; +7(495)6600565; +7(495)9255575 E-Mail: info@tn.ru Web: <https://www.tn.ru/> Руководитель: Колесников Сергей Анатольевич, генеральный директор (INFOLine, ИА (по материалам компании) 15.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Комфортную температуру в загородных коттеджах в Татарстане поможет создать минеральная изоляция ТЕХНОНИКОЛЬ.

В Лаишевском районе Татарстана идет строительство коттеджного поселка "Тургай 2". Он находится в 30 мин. езды от Казани по Оренбургскому тракту, в экологически благоприятном районе. Поблизости расположены река Мёша и лесной массив.

**ТЕХНОНИКОЛЬ**

К поселку строится новая 4-х полосная трасса, предусматривающая

объезд близлежащих населенных пунктов. Дорога до въезда заасфальтирована, внутренние проезды отсыпаны асфальтовой крошкой. К домам подведены газ и электричество. На улицах установлено светодиодное освещение. На территории начнут работать магазины, пункты выдачи заказов, аптеки и кафе, а также частный детский сад. Уже оборудована детская площадка и спортивная зона с воркаутом и футбольно-баскетбольным полем.

Дома коттеджного поселка предназначены для круглогодичного проживания. Снизить теплопотери через наружные стены, крыши и полы строители решили с помощью негорючей минеральной изоляции на основе стекловолокна ТЕХНОНИКОЛЬ.

Для утепления этих конструкций используют материал ТЕХНОНИКОЛЬ Стены и крыши, имеющий низкую теплопроводность (λ не более 0,034 Вт/(м*К). Благодаря этому он значительно снижает утечки тепла и надежно защищает от холода зимой и жары летом. ТЕХНОНИКОЛЬ Стены и крыши применяется в каркасных конструкциях, где теплоизоляция не испытывает нагрузки. При монтаже материал слегка поджимают, после чего он за счет своей упругости и формостабильности полностью восстанавливает форму, плотно прилегая к стойкам каркаса. Это исключает образование щелей и зазоров, через которые может уходить тепло.

ТЕХНОНИКОЛЬ Стены и крыши является негорючим материалом. Его негорючая природа объясняется тем, что основой для производства выступает кварцевый песок, который нередко применяют для тушения пожаров.

Для справки: Название компании: Корпорация ТЕХНОНИКОЛЬ (Технониколь, АО; ИНН 7706019704) Адрес: 129110, Россия, Москва, ул. Гиляровского, 47, стр. 5 Телефоны: +78006000565; +7(495)6600565; +7(495)9255575 E-Mail: info@tn.ru Web: <https://www.tn.ru/> Руководитель: Колесников Сергей Анатольевич, генеральный директор (По материалам компании 18.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Теплый пол холодной зимой: как выбрать и установить утеплитель - рассказал эксперт компании ТЕХНОНИКОЛЬ.

С приходом зимы завершился строительный сезон. Но у тех, кто хочет продолжать работы, еще есть шанс – тепло- и звукоизоляцией внутренних конструкций можно заниматься в любую погоду!

**ТЕХНОНИКОЛЬ**

Например, утеплить и защитить от шума пол в загородном доме. Как и с помощью каких материалов это сделать, рассказывает Александр Колупаев, специалист технической поддержки направления "Минеральная изоляция" ТЕХНОНИКОЛЬ.

Утепление пола в доме – процесс весьма ответственный. Если жителей многоквартирных домов в большинстве случаев от холода спасает отапливаемая квартира внизу, то владельцам коттеджей приходится рассчитывать только на себя. И дело не обойдется работами на первом этаже. Если в доме холодный чердак и не утеплена скатная кровля, то чердачное перекрытие тоже необходимо защищать от холода. А если этажей несколько, то предстоит заняться еще и звукоизоляцией межэтажных перекрытий.

Проблема выбора

Для тепло- и звукоизоляции полов и перекрытий подходит утеплитель из каменной ваты или стекловолокна. И тот и другой относится к минеральной изоляции, а значит, изготовлен из природного сырья (первый – из вулканических горных пород, второй – из кварцевого песка и других минералов) и является негорючим. Законодательные требования к теплопроводности обоих тоже идентичны. Они регламентируются одним ГОСТ 32314-2023 "Изделия из минеральной ваты теплоизоляционные промышленного производства, применяемые в строительстве. Общие технические условия". В общем, выбрать из двух похожих материалов довольно сложно, но все-таки можно. Ведь у них есть и различия, которые влияют на практическое использование.



При производстве сырья для минеральной изоляции на основе стекловолокна и для каменной ваты расплавляют при высокой температуре, затем из расплава получают длинные и тонкие волокна. В толще утеплителя они хаотично переплетаются между собой, оставляя прослойки воздуха. Это позволяет материалам хорошо защищать от холода и шума.

Особенности технологического процесса производства каменной ваты позволяют формировать короткие волокна и задавать им направленность. Благодаря этому каменная вата обладает большой прочностью и может применяться в нагружаемых конструкциях.

Зато стекловолокно, благодаря более упругим и длинным волокнам, обладает сжимаемостью и формостабильностью. Его компрессия в заводской упаковке доходит до 7 раз, что позволяет экономить место и средства при транспортировке и хранении. Кроме того, стекловолокно поставляется не только в плитах, но и в рулонах, что иногда удобнее и сокращает количество обрезков.

Невыносимая легкость

Во многих кирпичных и каркасно-деревянных домах перекрытия выполнены из деревянных балок. В таких конструкциях утеплитель прокладывают между ними. Затем устанавливают черновое напольное покрытие и финишную отделку. Нагрузка от хождения людей и стоящей в помещении мебели приходится на балки, теплоизоляционный материал ее не испытывает. Поэтому в этих системах можно применять минеральную изоляцию на основе стекловолокна и каменную вату легких марок (то есть невысокой прочности).

Гораздо более важной характеристикой здесь становится упругость материала. Его нужно расположить в конструкции враспор и обеспечить плотное прилегание к элементам каркаса. А следовательно, при монтаже утеплитель должен слегка поджаться, а потом восстановить форму так, чтобы заполнить все пространство между балками и исключить появление щелей. При этом шаг балок необходимо сделать на 10-20 мм меньше, чем ширина теплоизоляции. Например, при стандартной ширине плиты или рулона 600 мм требуемое расстояние между балками составляет 580-590 мм.

В холодных регионах можно предусмотреть дополнительное утепление и обустроить два слоя теплоизоляции. Для этого на систему монтируют контробрешетку высотой 50-100 мм и в нее укладывают минеральную вату. При этом она должна перекрывать балки и стыки утеплителя первого слоя. Это минимизирует утечки тепла.

Аналогичным способом проводится утепление чердачного перекрытия.

До установки чернового пола ходить по минеральной изоляции не рекомендуется, так как легкий материал не предназначен для такой нагрузки. Перемещаться можно по балкам, а если это неудобно – сделать временный настил из досок.

Влага не пройдет

При утеплении пола на первом этаже и чердачного перекрытия под холодным чердаком, обязательно нужно предусмотреть пароизоляцию и гидроветрозащиту. Первая закрывает минеральную вату со стороны жилого помещения, вторая – со стороны улицы.

Эти пленки важно не перепутать, поскольку уровень паропроницаемости у них разный. Пароизоляция полностью блокирует проникновение влаги из жилого помещения в конструкцию. Гидроветрозащита закрывает от осадков и ветра, но выпускает пар наружу. Таким образом, обеспечивается беспрепятственный выход влаги из системы, а ее попадание туда сильно ограничивается. Если пленки поменять местами, процесс нарушится: влага сможет входить, но не будет выходить. Отсюда – намокание, потеря работоспособности, гниение деревянных элементов каркаса и даже разрушение конструкции.

Ставка на прочность

Прочный утеплитель нужен, если принято решение установить систему "плавающего пола". Она подходит тем, кто хочет защитить от ударного шума жителей комнаты на нижнем этаже. Например, если детская находится над спальней и малыши любят порезвиться, когда старшие члены семьи отдыхают.

В этом случае основных требований к утеплителю два: во-первых, способность поглощать ударный шум и пресекать его распространение, а во-вторых, выдерживать ежедневную эксплуатационную нагрузку. Поэтому подойдет каменная вата толщиной 30-50 мм и повышенной прочностью на сжатие – не менее 25 кПа при 10% относительной деформации.

В такой системе утеплитель укладывают непосредственно на плиту перекрытия или сплошной деревянный настил, а сверху делают сухую сборную стяжку. Она, кстати, отражает звук и дополнительно уменьшает уровень ударного шума. Снизить его распространение поможет и демпферная лента. Ее устанавливают по периметру стен так, чтобы стяжка и декоративное покрытие их не касались и не передавали вибрации. Покупать отдельно уплотнитель не нужно – полосы шириной 50 мм можно самостоятельно нарезать из плит каменной ваты.

Приступая к утеплению и звукоизоляции пола, определите, какую систему вы будете использовать. От этого зависят требования к минеральной изоляции и подбор этого материала. Если вы сделаете правильный выбор и грамотно выполните монтаж, по полу никогда не будут гулять сквозняки, а в доме станет тепло и комфортно!

Для справки: Название компании: Корпорация ТЕХНОНИКОЛЬ (Технониколь, АО; ИНН 7706019704) Адрес: 129110, Россия, Москва, ул. Гиляровского, 47, стр. 5 Телефоны: +78006000565; +7(495)6600565; +7(495)9255575 Е-



Mail: info@tn.ru Web: <https://www.tn.ru/> Руководитель: Колесников Сергей Анатольевич, генеральный директор (INFOLine, ИА (по материалам компании) 16.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)



Новости прочих компаний

Знакомим вас с новинками гидроизоляции ЕК: ещё прочнее, технологичнее и удобнее в работе.

ЕК ELASTIC HYDROSTOP - новая эластичная полимерная мастика

Современная акриловая гидроизоляция для санузлов, кухонь и любых влажных помещений. Создает эластичную защитную мембрану, оптимальную под укладку плитки и керамогранита.

Что улучшено и почему это важно:

- W8 водонепроницаемость - надежная защита от протечек даже в сложных зонах.
- Сцепление >1,5 МПа - прочная основа под плиточные клеи любых классов.
- Совместимость с С1/С2 и эластичными клеями S1/S2 - работает без ограничений.
- Эластичность до 130% — компенсирует подвижки основания, подходит для "теплого пола".
- Улучшенная формула: ровное нанесение, быстрый набор прочности, высокая надёжность.

ЕК ГИДРОЛЕНТА - обновленная лента для примыканий

Новая лента создана специально для герметизации швов, углов и мест прохода коммуникаций - тех зон, где возникают 90% протечек.

Ключевые преимущества:

- 100% водонепроницаемость по всей поверхности.
- Максимальная адгезия к цементным и полимерным гидроизоляциям ЕК.
- Устойчивость к старению и низким температурам - долговечная защита круглый год.
- Высокая эластичность - идеальна для помещений, где важна долговечная герметичность. (https://vk.com/wall-52210669_4409)



Для справки: Название компании: *ЕК Кемикал, ООО* Адрес: 607630, Россия, Нижегородская область, п. Кудьма, ул. Кудьминская промышленная зона №1, 4, помещение 1 Телефоны: +7(831)2577782 E-Mail: info@ek-group.ru Web: <http://www.ek-group.ru> Руководитель: *Ерашов Михаил Михайлович, генеральный директор* (По материалам компании 18.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

В компании ВОЛМА рассказали о преимуществах пазогребневых плит ВОЛМА-Easyblock.

Представьте себе строительную магию: всего одна простая конструкция способна решить сразу несколько проблем одновременно.

Речь идет о полнотелых пазогребневых плитах ВОЛМА-Easyblock.

Прочность: Плиты изготовлены из гипсового раствора с добавлением специальных добавок, что обеспечивает исключительную надежность конструкций.

Теплоизоляция: Благодаря своей структуре и материалам, стены из таких плит сохраняют тепло зимой и прохладу летом.

Простота монтажа: Уникальная система паз-гребень позволяет возводить перегородки легко и быстро даже новичкам.

Экологичность: Материал абсолютно безопасен для здоровья, ведь производится исключительно из природных компонентов.

Если вам нужен надежный, быстрый и экологичный способ разделить пространство, обратите внимание на полнотелые пазогребневые плиты ВОЛМА-Easyblock.



(INFOLine, ИА (по материалам компании) 12.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)



Зарубежные новости

Самаркандская область Узбекистана пополнилась ещё одним предприятием строительной индустрии.

В Самаркандском районе по инициативе фермерского хозяйства "Амон бобо" налажено производство теплоизоляционных минеральных плит из базальтового камня.

Стоимость проекта составляет 25,0 млн долларов США. Предприятие способно производить до 30 тысяч тонн продукции в год. В настоящее время на заводе создано 85 рабочих мест. Производственный процесс оснащён современными технологиями последнего поколения. На предприятии также функционирует современная лаборатория.

Продукция изготавливается на 100% из местного сырья. Данный проект направлен на выпуск энергоэффективных и экологически чистых материалов для строительной отрасли. Готовая продукция будет поставляться не только на внутренний рынок, но и в соседние государства. (По материалам компании 16.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Учёные создали "невидимую" теплоизоляцию для окон.

Учёные из Университета Колорадо в Боулдере (США) представили новый прозрачный изоляционный материал для окон, способный эффективно блокировать тепло, не препятствуя прохождению света. Разработка получила название МОСНІ — мезопористый оптически прозрачный теплоизолятор. Исследователи описывают его структуру как высокотехнологичный аналог пузырчатой упаковочной плёнки.

Материал представляет собой силиконовый гель, более чем на 90 процентов состоящий из воздуха. Воздух заключён в сеть чрезвычайно маленьких пор, размер которых многократно меньше толщины человеческого волоса. Именно эти микроскопические воздушные пузырьки обеспечивают высокие изоляционные свойства. Например, лист материала толщиной всего пять миллиметров способен удерживать тепло настолько эффективно, что позволяет безопасно держать в руке открытое пламя. При этом МОСНІ пропускает свет, отражая лишь около 0,2 процента падающего излучения, что обеспечивает чёткий обзор через окно.

Как пояснил старший автор работы, профессор физики Иван Смалюх, основная цель разработки — помочь людям поддерживать комфортную температуру в помещениях в любую погоду без значительных энергозатрат. Новый материал, который можно производить в виде крупных плит или тонких листов для монтажа на внутреннюю сторону существующих окон, призван сократить эти потери.

Технология создания МОСНІ стала усовершенствованием традиционных аэрогелей, которые обладают отличной теплоизоляцией, но из-за хаотичной структуры пор часто являются мутными и непрозрачными. Команде удалось добиться прозрачности за счёт контролируемого процесса производства. Он начинается со смешивания поверхностно-активных веществ в жидком растворе, которые собираются в тонкие нити. Затем молекулы силикона прикрепляются к этим нитям, формируя каркас. После удаления молекул-шаблонов и их замены воздухом остаётся силиконовая структура с лабиринтом микроскопических воздушных каналов.

В таких крошечных полостях молекулы газа не имеют достаточного пространства для столкновения друг с другом, чтобы передать тепловую энергию, вместо этого они отскакивают от стенок пор. Этот механизм эффективно останавливает поток тепла. Помимо применения в качестве прозрачного утеплителя для окон, авторы видят потенциал МОСНІ в устройствах для улавливания солнечного тепла с целью последующего обогрева воды и помещений даже в пасмурные дни. В настоящее время производственный процесс является трудоёмким, однако учёные уверены в возможности его оптимизации, отмечая относительную дешевизну исходных материалов. (tybet.ru 15.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Создан прозрачный материал, позволяющий держать огонь в руке.

Материал состоит на 90% из воздуха и идеально выступает в виде теплоизоляции.

Физики из Университета Колорадо в Боулдере создали материал, способный кардинально изменить подход к утеплению зданий и открыть новые возможности для архитектуры и высокотехнологичных приложений будущего. В статье, опубликованной в журнале Science, команда описала силиконовый гель с микропорами, получивший название МОСНІ — мезопористый оптически прозрачный теплоизолятор. Несмотря на название, материал не имеет отношения к десерту: он почти полностью прозрачен, огнеупорен и отлично сохраняет тепло.

"Подходящие строительные материалы позволяют создавать комфорт внутри помещений с минимальным или нулевым потреблением энергии. Окна наконец могут выполнять функции, выходящие за рамки привычного представления", — отметил старший автор исследования Иван Смалюх

Как работает материал

На первый взгляд МОСНІ выглядит как тонкая прозрачная пленка, но при увеличении видно, что она состоит из множества микропор, тоньше человеческого волоса. Воздушные пузырьки в этих поровых структурах задерживают



тепло, предотвращая его утечку. По сути, МОСНИ действует как "ловушка для воздуха", аналогичная аэрогелям, которые NASA использует для изоляции марсоходов.

В отличие от аэрогелей, МОСНИ почти не рассеивает свет: материал отражает лишь 0,2% падающего света и состоит примерно на 90% из воздуха, оставаясь прозрачным. В одном из экспериментов исследователи нанесли МОСНИ на холодное окно и обнаружили, что он блокирует около 95% теплопотерь, обеспечивая высокую энергоэффективность при полной прозрачности.

Применение в зданиях и других сферах

Основной стимул к созданию МОСНИ — глобальная проблема энергоэффективности зданий. По данным исследователей, здания потребляют **около 40% всей энергии в мире**, а плохая изоляция приводит к дополнительным затратам на отопление и кондиционирование. Существующие материалы для утепления окон и фасадов непрозрачны и часто неэстетичны. МОСНИ сочетает защиту от теплопотерь и визуальную прозрачность.

Помимо окон, материал может применяться в фасадах, перегородках и даже прозрачных крышах, создавая светлые, теплые помещения без лишних энергозатрат. Исследователи видят потенциал МОСНИ в солнечных панелях, тепличных покрытиях, защитной одежде, мобильных теплоизоляционных элементах для палаток и аварийного жилья. В будущем материал может пригодиться и для обустройства внеземных жилищ, где важны легкость, прочность и теплоизоляция. Например, для будущих баз на Луне или Марсе.

В лаборатории МОСНИ демонстрировал необычные свойства: небольшие листы выдерживают прямое пламя и могут использоваться как миниатюрный гриль.

Команда продолжает тестировать МОСНИ и искать новые области применения, включая энергоэффективные покрытия для зданий и мобильные теплоизоляционные решения.

"Этот материал может стать настоящим прорывом в устойчивом строительстве и энергетике. Мы надеемся, что он поможет снизить потребление энергии и сделает здания более комфортными, не теряя света и эстетики", — подчеркнул Смалюх. (Наука) (11111 17.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)



Рынок DIY

Общие новости рынка

YouTube стал самой популярной платформой у DIY-блогеров.

Самой популярной платформой у DIY-блогеров ("Do It Yourself" — "сделай это сам") остается видеохостинг YouTube — на нем продолжает работать 28% авторов, далее позиции занимают VK (22%) и "Телеграм" (19%). К таким результатам пришли в своем исследовании эксперты онлайн-гипермаркета для профессионалов и бизнеса "ВсеИнструменты.ру". Почти две трети опрошенных блогеров (63%) считают, что за последние семь лет рынок контента в их сфере значительно вырос. Практически столько же авторов (61%) сами нарастили создание новых материалов, связывая это с ростом востребованности DIY-тематики. При этом только 40% отметили, что спрос на рекламные интеграции с брендами вырос. Около 10% респондентов указали на сокращение объемов контента, а 15% почувствовали небольшое снижение интереса к рекламе. Большинство блогеров (40%) сообщили о самом низком росте доходов от интеграций (на 100 тыс. руб. и менее) и почти 20% — о самом высоком (от полумиллиона рублей и больше). У 30% респондентов интеграционная прибыль составила от 101 тыс. до 200 тыс. руб. Только у каждого десятого блогера доход составил от 201 тыс. до 500 тыс. руб. Среди форматов контента самыми популярными остаются разного рода видео. Короткие ролики (рилсы/шортсы) в TikTok или Instagram активно снимает 39% блогеров, еще 24% отдает предпочтение более длинным и горизонтальным видео (например, на YouTube). Блоги и статьи выбирают 15% участников опроса, они делают акцент на текстовый контент. Постепенно активность возрастает на отечественных площадках — "Дзен" и Rutube. (Adindex.ru 13.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)



Новости сетей DIY

Упаковочную пленку из отходов начали производить в Подмосковье.

Компания "Лемана ПРО" совместно с предприятием "Ван-Маркет" из Подольска реализует проект по переработке отходов. За полтора года почти 2,5 тысячи тонн упаковочной пленки переработали в гранулы, которые стали сырьем для новой упаковки. По сути, из старой упаковки, которая стала отходом, сделали новую. В противном случае старая упаковка отправилась бы на полигоны.

Проект победил в Зеленой Премии — 2025 в номинации "Корпоративные проекты". Из магазинов и складских комплексов сети в Москве и области собирают и передают упаковочную пленку компании "Ван-Маркет". На мощностях компании перерабатывают ее и производят из полученного сырья 6 артикулов продукции. Готовая новая упаковка поступает в магазины "Лемана ПРО" для дальнейшей продажи. Уже более 394 тысяч человек приобрели ее. Благодаря проекту удалось снизить закупочную цену товаров.

"Это очень важный проект, как с экологической, так и с социальной и экономической точек зрения. Во-первых, это прямой вклад в развитие экономики замкнутого цикла, когда сырье возвращается во вторичный оборот. Во-вторых, это новые рабочие места, а в-третьих, — снижение стоимости продукции, что очень важно для простых людей", — сообщили в пресс-службе РЭО.

Партнеры Зеленой премии: компании Сбербанк, Хартия, Экомашгруп, Сибур, НЭО, группа ЭкоЛайн и певица Нюша.



Для справки: Название компании: Ле Монлид, ООО (Торговая сеть Лемана Про, ex. Leroy Merlin) Адрес: 115280, Россия, Москва, пр. Лихачева, 15, пом. 1/1 Телефоны: +74959610160; +78007000099; +79118382803 Факсы: +74959610161 E-Mail: pr@lemanapro.ru; partner.support@lemanapro.ru; evgeniy.vicherka@lemanapro.ru Web: <https://lemanapro.ru/> Руководитель: Дефассье Лоран Луи Клод, генеральный директор

Для справки: Название компании: ТД Ван-Маркет, ООО (ИНН 5036097210) Адрес: 142116, Россия, Московская область, г. о. Подольск, пос. Сельхозтехника, ул. Промзона, 1а, офис 1 Телефоны: +7(495)1343566; +7(495)7291152; +7(495)7291153; +7(495)6427359 E-Mail: info@van-market.ru Web: <https://van-market.com/> Руководитель: Акоюн Андраник Арташович, генеральный директор (По материалам компании 15.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)



Новости online торговли DIY

Онлайн-гипермаркет "ВсеИнструменты.ру" вступил в АКОРТ.

Онлайн-гипермаркет "ВсеИнструменты.ру" стал членом Ассоциации компаний омниканальной розничной торговли (АКОРТ). Компания специализируется на торговле инструментами, оборудованием и товарами для строительства, производства и оказания услуг. Источник: "ВсеИнструменты.ру" "ВсеИнструменты.ру" работает на российском рынке 19 лет и является одним из ключевых игроков отрасли в сегменте товаров для дома и сада. В ассортименте — более 1,8 млн товаров, развернута сеть из более 1 150 пунктов выдачи более чем в 300 городах России. Ритейлер входит в топ-7 работодателей среди крупнейших российских компаний. В 2024 году "ВсеИнструменты.ру" провела успешное IPO, акционерами компании стали более 100 000 инвесторов. "Мы рады приветствовать „ВсеИнструменты.ру“ в АКОРТ. Присоединение компании усиливает голос специализированной розницы на отраслевом уровне, что важно для развития этого сегмента рынка. В ассоциации объединены игроки, которые формируют правила добросовестной торговли и задают стандарты для отрасли, и „ВсеИнструменты.ру“ разделяет эти подходы. Уверен, что наше сотрудничество будет плодотворным и поможет эффективнее решать общие для рынка задачи", — подчеркнул председатель президиума АКОРТ Станислав Богданов.



С присоединением "ВсеИнструменты.ру" ассоциация расширяет представительство в сегменте DIY и строительных материалов — в АКОРТ уже входят "СТД Петрович", "Лемана ПРО" и "Оби". Общее количество членов ассоциации достигло 27 компаний. "Вступление в АКОРТ — это возможность объединить усилия с сильными игроками рынка, продвигать единые правила конкуренции, снижать серые практики и защищать интересы добросовестного бизнеса, — отметил Роман Сидорец, директор по работе с органами власти „ВсеИнструменты.ру“. — Мы рассчитываем, что сотрудничество „ВсеИнструменты.ру“ и АКОРТ станет продуктивным и позволит отрасли двигаться вперед быстрее и системнее. Для нас это не формальность, а рабочий инструмент: рынок нуждается в честных правилах, а профессиональный диалог — лучший путь к их формированию". П

Для справки: Название компании: ВсеИнструменты.ру, ООО (Торговая сеть ВсеИнструменты.ру) Адрес: 109451, Россия, Москва, ул. Братиславская, 16, корпус 1, помещение 3 Телефоны: +78005503770; +74996471000; +78124263755 E-Mail: partner@vseinstrumenti.ru Web: www.vseinstrumenti.ru Руководитель: Гольцов Александр Леонидович, Управляющий партнер, акционер (Ритейл.ру 15.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

"ВИ.ру" меняет стратегию на фоне замедления рынка.

ВИ.ру — бенефициар непубличной компании "ВсеИнструменты.ру", лидирующего онлайн-игрока на рынке DIY-товаров.

За 9М 2025 ВИ.ру увеличила выручку на 12% г/г, до 134,3 млрд руб., главным драйвером стал рост B2B-направления, доля которого в общей выручке достигла 74,4%. Валовая прибыль увеличилась на 29% и составила 43,8 млрд руб., при этом рентабельность по валовой прибыли выросла на 2,4 п. п., до 32,6%. Ключевым фактором стал рост доли собственных торговых марок (СТМ) в структуре продаж до 13,6%. EBITDA с начала года выросла на 31% г/г, до 12,1 млрд руб., а маржа EBITDA достигла 10%. Чистая прибыль составила 1,2 млрд руб.



Основным риском для ВИ.ру остается смещение прогнозов от быстрого роста к зрелой бизнес-модели на фоне волатильной экономики и ограниченного спроса в DIY-секторе. Даже при акценте на прибыли и эффективности любые разочаровывающие результаты по выручке или темпам роста могут привести к снижению интереса со стороны инвесторов, которые все еще ориентируются на истории роста и ожидают быстрого расширения бизнеса.

Валютный риск. Ослабление рубля может оказать негативное влияние на рентабельность части СТМ-продукции, производящейся в Китае, а также на импорт из Китая, Индии и Тайваня.

ПАО "ВИ.ру" ("ВсеИнструменты.ру") — бенефициар непубличной компании "ВсеИнструменты.ру", лидирующего онлайн-игрока на рынке DIY-товаров.

Бренд "ВсеИнструменты" работает по модели продаж 1P. Модель 1P предполагает, что компания закупает товары у поставщиков и уже от своего имени перепродает их покупателям. Такая бизнес-модель позволяет гарантировать качество продаваемых товаров, а также обеспечивать высокий уровень сервисного обслуживания.

Для справки: Название компании: ВсеИнструменты.ру, ООО (Торговая сеть ВсеИнструменты.ру) Адрес:



109451, Россия, Москва, ул. Братиславская, 16, корпус 1, помещение 3 Телефоны: +78005503770; +74996471000; +78124263755 E-Mail: partner@vseinstrumenti.ru Web: www.vseinstrumenti.ru Руководитель: Гольцов Александр Леонидович, Управляющий партнер, акционер (Finam.Ru 12.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

"ВсеИнструменты.ру": дрель-шуруповерт возглавил топ-спроса у россиян и бизнеса в Черную пятницу.

Россияне и корпоративные заказчики активно покупали различные товары — от инструментов до складского оборудования — в Черную пятницу. Какие из них оказались наиболее востребованными в ноябре 2025, рассказали аналитики онлайн-гипермаркета для профессионалов и бизнеса "ВсеИнструменты.ру". Самыми популярными категориями товаров стали электро- и ручные инструменты, автомобильные ручные инструменты и автокрепёжи, садовая техника, а также оборудование для СТО (станции технического обслуживания). Наибольшим спросом пользовались дрель-шуруповерт, шлифовальная машина, аккумулятор и бесщеточный перфоратор. Российский бизнес наиболее активно совершали покупки в Черную пятницу в таких категориях, как: электроинструменты, складское оборудование, автомобильные ручные инструменты и автокрепёжи, ленты и пленка, а также ручные инструменты. Самыми востребованными стали дрель-шуруповерт, шлифовальная машина, бесщеточный перфоратор, аккумулятор и гидравлическая тележка. Россияне чаще всего выбирали товары в категориях: электрические инструменты, ручные инструменты, садовая техника, автomasла, автохимия и смазочные материалы, а также оборудование для СТО. Наиболее популярными стали дрель-шуруповерт, набор ящиков, аккумулятор, гидравлический домкрат и автомобильное масло. Вероятно, инструменты и оборудование стали лидерами спроса, потому что и частные покупатели, и бизнесы стремятся закрыть необходимые хозяйственные и профессиональные задачи с максимальной выгодой. "Мы видим, что покупатели стали подходить к выбору во время Черной пятницы более осознанно: интерес смещается в сторону практичных категорий, которые помогают решать повседневные задачи в быту, на производстве или в сервисе. Покупатели выбирают не просто выгодные оригинальные товары, а решения, которые упростят и ускорят работу, прослужат долго", — прокомментировала ведущий маркетолог по промо-проектам "ВсеИнструменты.ру" Мария Соловьева.



Для справки: Название компании: ВсеИнструменты.ру, ООО (Торговая сеть ВсеИнструменты.ру) Адрес: 109451, Россия, Москва, ул. Братиславская, 16, корпус 1, помещение 3 Телефоны: +78005503770; +74996471000; +78124263755 E-Mail: partner@vseinstrumenti.ru Web: www.vseinstrumenti.ru Руководитель: Гольцов Александр Леонидович, Управляющий партнер, акционер (Ритейл.ру 17.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)