

exprof

Итоги года и планы на будущее

Перед началом нового года принято подводить итоги года прошедшего. 2011 год не слишком порадовал игроков оконного рынка вялой динамикой и тревожными тенденциями стагнации. Тем не менее, для компании ЭксПроф и ее партнеров уходящий год запомнился рядом ярких событий, производственных успехов и позитивных результатов.

10-летний юбилей ЭксПроф, на который в марте приехали в Тюмень делегации сотен компаний-поставщиков оборудования, материалов и технологий, клиентов и дилеров из разных городов России, ближнего и дальнего зарубежья стал главным событием года и важной вехой в истории предприятия. За десять лет успешной работы компания ЭксПроф стала одним из ведущих поставщиков ПВХ-профилей и системодателей для оконных рынков России, Беларуси и Казахстана. Продукция предприятия заслужила уважение производителей окон внешнего вида, добротностью и долговечностью, высокими физико-механическими и теплофизическими характеристиками, рассчитанными на длительную эксплуатацию в суровых климатических условиях Сибири.

В год юбилея коллектив ЭксПроф не стал почитать на лаврах. В первой половине года была проведена масштабная реконструкция завода, в том числе введены в строй четыре новые высокопроизводительные экструзионные линии. В результате мощность основного производства увеличилась на 20%, были модернизированы системы смешения, внедрена инновационная система охлаждения, использующая холодильные установки в тандеме с естественным холодом сибирского климата. Еще до начала зимы она сэкономила предприятию более полумиллиона киловатт-часов электроэнергии. Сейчас на заводе ведутся работы по оптимизации автоматического регулирования и перераспределения потоков сырья с целью повышения КПД загрузки башен смешения и более гибкого реагирования на потребности цехов в драйбленде.

Постоянно совершенствуя производственные и логистические процессы, обеспечивая высокие эксплуатационные характеристики и инновационное содержание своей продук-



Историческая веха – компании 10 лет

ции, компания демонстрирует более высокие результаты работы, чем средние показатели по рынку. По сумме трех кварталов объемы продаж ПВХ-профилей и комплектующих выросли к тому же периоду 2010 года на 10%, и, судя по динамике четвертого квартала, за год в целом эта цифра будет выше. Опережающими темпами растут продажи ЭксПроф в Уральском федеральном округе (44%), Казахстане (более 20%). Стабильный рост в 14% продемонстрировал и Приволжский федеральный округ, на который приходится наибольшая доля в общем объеме реализации профилей EXPROF. При этом потребление систем с широкими коробками, например, только в Перми увеличилось более чем на 70%, составив около 6% в общем объеме потребления оконных систем EXPROF.

Широкие коробки в системах EXPROF Aero не только повышают теплофизические

характеристики оконного блока, монтажного шва и зоны примыкания откосов, но и реализуют технологию внутрипрофильной вентиляции, применяющейся в оконных конструкциях с 2002 года и успешно прошедшей неоднократные испытания в авторитетных независимых лабораториях. Эта технология дает переработчику дополнительные возможности для реализации неценовых конкурентных стратегий, для привлечения заказчиков уникальными опциями, которые оптимизируют микроклимат и препятствуют конденсации влаги. Неудивительно, что наибольшим спросом они пользуются в тех регионах, где действуют повышенные требования к энергосбережению, и у тех переработчиков, которые стремятся строить и воплощать долгосрочные стратегии успеха, основанные на технических и эксплуатационных преимуществах своей продукции, понятных и нужных заказчи-

кам. Так, в Республике Беларусь потребление EXPROF Аеро в 2011 году составило 23% от общего погонажа профилей оконных коробок EXPROF, в Казахстане 12%, в Уральском ФО 11%, на Дальнем Востоке 6%.

Продолжил расширяться и рынок EXPROF. Открылись несколько дилерских складов, в том числе в Ярославле – новом для компании регионе. Ярославский склад обслуживает переработчиков трех северо-восточных областей Центрального федерального округа: Ярославской, Костромской и Ивановской, закрывая вместе со складами в Архангельске, Сыктывкаре и Кирове весь Европейский Север России. В то же время продолжают наращивать обороты клиенты во Владивостоке и Благовещенске, которым профиль поставляется напрямую с завода железнодорожными контейнерами. В сравнении с 2010 годом поставки ЭксПроф в этот регион возросли почти в 3 раза.

В 2011 году произошло еще одно значимое для всех игроков оконного рынка событие, в котором компания ЭксПроф приняла непосредственное активное участие. Это создание Союза производителей полимерных профилей (СППП) – некоммерческого объединения ведущих экструзионных предприятий, осознавших необходимость защиты оконного рынка от некачественной продукции и недобросовестной конкуренции. Объединяя ключевых игроков рынка оконных ПВХ-профилей, СППП обладает достаточно высоким авторитетом и потенциалом для решения стоящих перед ним задач модернизации нормативной базы, создания независимой системы контроля качества и т. д. Будучи соучредителем и членом этой организации, ЭксПроф эффективно защищает интересы клиентов и вносит свой вклад в становление цивилизованного рынка.

В новый 2012 год компания ЭксПроф входит с проектом серьезной модернизации 70-миллиметровых оконных систем. Системы Profecta и АероProfecta получают новую шестикамерную коробку, совместимую с соединителями и доборными профилями 70 мм, шестикамерную створку с фурнитурным пазом 13 мм, комплектуемую собственным шульпом, шестикамерный импост и рамный соединитель. Инструмент уже заказан, и запуск новых профилей в серию намечен на первую половину 2012 года.

Компания ЭксПроф
625061, г. Тюмень, ул. Производственная, д. 25
Тел.: +7 (3452) 77-16-11

119415, г. Москва, Ленинский проспект, д. 96
Тел./факс: +7 (495) 646-9114

www.exprof.ru



Делаем производство мощнее, современнее, эффективнее



Добротный профиль для добротных окон



Вместе к цивилизованному рынку (участники пресс-конференции СППП)