

СТРОИТЕЛЬНЫЙ РЫНОК МЕНЯЕТ ПРИОРИТЕТЫ



ОСНОВНЫМ КРИТЕРИЕМ ВЫБОРА ИНЖЕНЕРНОГО ОБОРУДОВАНИЯ СТАЛО СООТНОШЕНИЕ ЦЕНЫ И КАЧЕСТВА.

Активизация рынка жилищного строительства, зафиксированная в 2017-м и в первой половине 2018 года, привела к неизбежному росту спроса на оборудование и материалы для инженерной инфраструктуры зданий. При этом основной объем вводимых в эксплуатацию площадей сегодня приходится на долю доступного жилья. Поэтому российские застройщики ожидают от производителей оборудования и комплектующих предложения европейского качества по сбалансированной цене, что позволит сохранять себестоимость застройки на прежнем уровне.

Согласно результатам опросов ВЦИОМ и ДОМ.РФ, 80% граждан, планирующих приобретение жилья в ближайшие пять лет, отдадут предпочтение новостройкам. По данным Росреестра, в первой половине 2018 года в России зарегистрировано 338,4 тыс. договоров долевого участия в строительстве, что на 10% больше аналогичного показателя 2017 года. Способствует этому рост объемов ипотечного кредитования: этот рынок вырос на 73% по отношению к прошлогоднему уровню, причем за счет новых договоров, а не перекредитования.

С вводом 1 июля 2018 г. поправок к федеральному закону об участии в долевом строительстве (№ 214-ФЗ) прогнозы в отношении роста объемов жилищного строительства стали более сдержанными. Однако курс правительства на дальнейшее развитие рынка доступного жилья и сниже-

ние ипотечных ставок позволяет надеяться на сохранение темпов. Не стоит пренебрегать и другими факторами, например, масштабной программой реновации столичного жилого фонда.

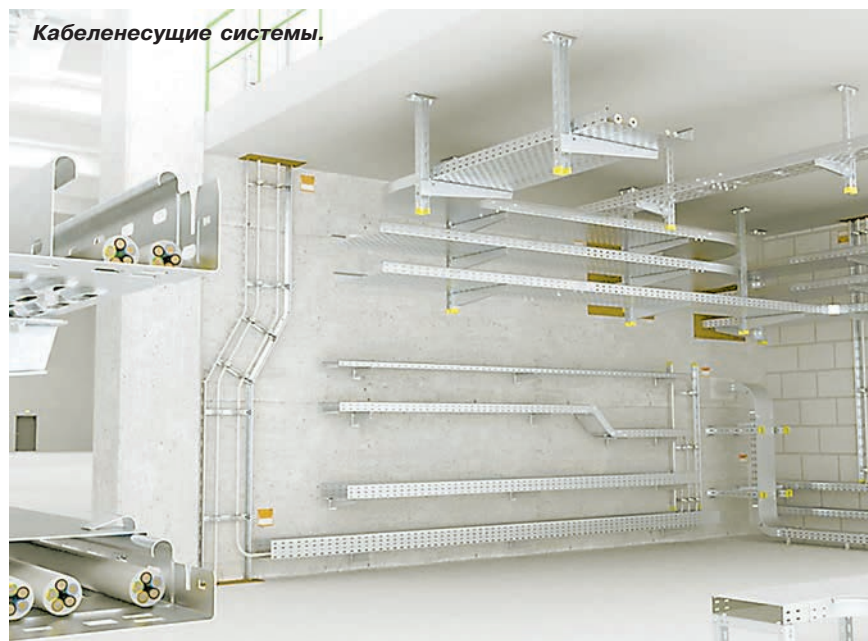
«В 2017 году мы наблюдали тенденцию к изменению спроса на оборудование и материалы для нового строительства. Например, наш объ-

ём отгрузки металлолотков увеличился на 20 % в абсолютном выражении и на 30 % в денежном эквиваленте. Сегодня ёмкость этого рынка составляет порядка 18 млрд рублей в год. В перспективе до 2020 года мы ожидаем дальнейшей активизации строительного сектора и увеличения спроса на металлические кабеленесущие системы и монтажные элементы для инженерных коммуникаций в среднем на 30-35 %», — комментирует **Александр Николаев**, руководитель отдела металлических кабеленесущих систем (МКНС) Департамента продуктового маркетинга IEK GROUP, одного из крупнейших производителей и поставщиков электротехники и светотехники.

По словам эксперта, большинство российских производителей кабеленесущих систем стремится поддерживать задаваемый лидерами отрасли тренд на повышение качества продукции. Сегодня значимым фактором является также широта ассортимента, что дает возможность решать задачи любой сложности. Большое значение имеет простота и удобства монтажа. «Продукция IEK соответствует всем современным требованиям рынка и действующим в отрасли стандартам. В частности, все металлолотки имеют перфорацию с подштамповкой, которая не только предотвращает повреждение кабеля при монтаже,

ВСЕ МЕТАЛЛОЛОТКИ IEK ИМЕЮТ ПЕРФОРАЦИЮ С ПОДШТАМПОВКОЙ, КОТОРАЯ НЕ ТОЛЬКО ПРЕДОТВРАЩАЕТ ПОВРЕЖДЕНИЕ КАБЕЛЯ ПРИ МОНТАЖЕ, НО И УВЕЛИЧИВАЕТ НЕСУЩУЮ СПОСОБНОСТЬ СИСТЕМЫ.





Кабеленесущие системы.

но и увеличивает несущую способность системы. Конструктив лотка, а конкретно замок на бортах, позволяет выполнять монтаж крышки без применения дополнительных метизов и аксессуаров для фиксации. Благодаря универсальному телескопическому соединению можно соединять между собой лотки различного типа: перфорированные, лестничные и проволочные. Это упрощает проектирование и монтаж, а также позволяет снизить сметную стоимость кабеленесущих систем», – говорит Александр Николаев.

Как отмечает специалист, к 2018 году компания втрое нарастила производственные мощности и в два раза увеличила объём выпускаемой продукции. Для удобства заказчиков и оптимизации логистических процессов был сформирован постоянный складской запас, в том числе заказных позиций в специальном испол-

нении (изделий, горячеоцинкованных методом окупания), а также расширен ассортимент, который на сегодняшний день позволяет смонтировать кабельную трассу любой сложности на основе МКНС IEK®.

С целью повышения общего уровня качества представленной на рынке продукции основные российские производители и дистрибьюторы МКНС образовали некоммерческую ассоциацию «Честная позиция». Ее участники гарантируют соответствие заявленных ими технических параметров своей продукции реальным эксплуатационным: например, показатель безопасной рабочей нагрузки (БРН) металлолотков соответствует ГОСТ 52868. Достичь этого позволит выработка и приведение к единообразию требований к кабеленесущим системам и методам их испытаний.

**Пресс-служба
IEK GROUP.**



СПРАВКА О КОМПАНИИ



IEK GROUP – российский производитель и поставщик электротехнической и светотехнической продукции под широко известным брендом IEK®, продукции для ИТ-технологий под торговой маркой ITK® и оборудования для промышленной автоматизации под торговой маркой ONI®.

IEK GROUP предлагает готовые комплексные решения в сферах строительства, ЖКХ, транспорта, инфраструктуры, промышленности, энергетики и ИТ-технологий. Сейчас в активе группы около 10 тысяч наименований изделий. Ежегодно на рынок выводится от 500 до 1500 новых изделий. Основные производственные площадки IEK GROUP расположены в России – в Тульской и Новосибирской областях. Во всех крупных городах России работают региональные представительства.

IEK GROUP – это компания международного уровня. Сформирована партнёрская сеть за рубежом: на Украине, в Молдове, Казахстане, Монголии, странах Балтии, Беларуси, Азербайджане, Грузии, Узбекистане, Кыргызстане, Таджикистане. В Европу, страны Средней Азии и Ближнего Востока осуществляются прямые поставки.

IEK GROUP создаёт изделия, отвечающие всем мировым стандартам. В то же время продукция производителя максимально приспособлена к требованиям отечественного рынка и соответствует ожиданиям российских потребителей.

IEK GROUP является активным участником программы по импортозамещению: бренд IEK® стал дважды (в 2014 и 2016 гг.) лауреатом премии народного доверия «Марка № 1 в России» в категории «Электротехника», что является подтверждением высокого уровня доверия к российскому производителю со стороны потребителей.