

ООО НПО «БРОНЯ»

НАЦИОНАЛЬНАЯ ПРЕМИЯ
НАШ ВКЛАД 

СВЕРХТОНКАЯ ТЕПЛОИЗОЛЯЦИЯ «БРОНЯ»



СВЕРХТОНКАЯ ТЕПЛОИЗОЛЯЦИЯ «БРОНЯ»

СООТВЕТСТВУЕТ ЦЕЛЯМ И ЗАДАЧАМ

НАЦПРОЕКТ /

Экспорт

ФЕДПРОЕКТ /

Экспорт промышленных товаров



1 мм покрытия «Броня» заменяет 50 мм негорючей минеральной ваты и снижает теплопотери в шесть — восемь раз. Мы доказали, что Россия может экспортировать не только сырье, но и передовые ESG-технологии. Наши решения делают энергосбережение доступным, снижают углеродный след и повышают пожаробезопасность зданий.

Средний процент экспортных отгрузок стабильно держится на уровне 70%. География поставок включает более 65 стран — от СНГ и Европы до Азии, Африки и Латинской Америки. Многократный призер конкурса «Экспортер года».

ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ПРОЕКТА

ЦЕЛЬ ПРОЕКТА /

Расширение экспортных рынков, повышение узнаваемости бренда и его репутации как инновационного и социально ответственного производителя, а также продвижение ESG-принципов и экологичности продукции.

МАСШТАБ ПРОЕКТА /

Федеральный

89 РЕГИОНОВ
РОССИИ

Алтайский край, Амурская область, Архангельская область, Астраханская область, Белгородская область, Брянская область, Владимирская область, Волгоградская область, Вологодская область, Воронежская область, Донецкая Народная Республика, Еврейская автономная область, Забайкальский край, Запорожская область, Ивановская область, Иркутская область, Кабардино-Балкарская Республика, Калининградская область, Калужская область, Камчатский край, Карачаево-Черкесская Республика, Кемеровская область, Кировская область, Костромская область, Краснодарский край, Красноярский край, Курганская область, Курская область, Ленинградская область

ЗАДАЧИ ПРОЕКТА

Международная экспансия

Нарастить экспортный потенциал, увеличив число стран-партнеров и восстановив дилерские сети.

Инновации и патенты

Расширять портфель интеллектуальной собственности, укреплять технологическое лидерство на глобальном рынке.

Расширение применения

Обеспечить широкое применение модификаций на престижных объектах, государственных предприятиях и холдингах.

Развитие дистрибуции и ВЭД

Оптимизировать механизмы параллельного экспорта для сохранения продаж в ЕС и развитие новых направлений.

ESG-лидерство и сертификация

Получение международных сертификатов (TUV, SGS) и продвижение продуктов с «Листком жизни».

Участие в международных Экспо

Участие в международных выставках (включая «Сделано в России») для поиска партнеров и клиентов.

СРОКИ РЕАЛИЗАЦИИ И ДИНАМИКА ПРОЕКТА

СРОКИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА /

с 2008 года

ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ ПРОЕКТА /

«Броня», основанная в 2008 году, стала экспортно ориентированной уже через три месяца, заключив первый контракт с Казахстаном. За 18 лет компания совершила прорыв в энергосбережении, доказав, что 1 мм покрытия заменяет 50 мм минваты и снижает теплопотери в шесть — восемь раз.

Динамика экспорта демонстрирует устойчивый рост: после начала сотрудничества с РЭЦ и ЦПЭ в 2016 году доля экспорта стабильно держится на уровне 70% выручки. География поставок охватывает более 65 стран. Ключевой фактор успеха — технологическое лидерство и государственная поддержка. Компания активно использует статус «Сделано в России», международную сертификацию (CE, TÜV, «Листок жизни»), участвует зарубежных выставках ежегодно (Китай, Дубай, Оман и другие).

«Броня» пять лет подряд является призером «Экспортера года», при этом последние три года удерживает два первых места в двух номинациях.



РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОЕКТА

РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОЕКТА ЗА 2024 ГОД /

Федеральное ESG-лидерство

Участие в нацпроекте «Международная кооперация и экспорт». Лауреат премии «Золотой Меркурий».

Глобальная экспансия

Возобновление поставок в Азию (Китай, Южная Корея). Укреплено взаимодействие с РЭЦ и ТПП РФ.

Международные выставки

Участие в 28 выставках и Экспо, более половины проведены за рубежом (включая «Сделано в России»).

Инновации и защита

Получено множество сертификатов и заключений за рубежом, оформлено три новых патента (17 патентов).

ESG и экология

Победа на BRICS Solutions Awards («Решения по адаптации к изменению климата»), «Листок жизни».

Признание качества

11-й год подряд стали лауреатом премии «100 лучших товаров России», в пятый раз вошли в «Золотую сотню».



СВЕРХТОНКАЯ ТЕПЛОИЗОЛЯЦИЯ «БРОНЯ»

ПЛАНЫ ДАЛЬНЕЙШЕГО
РАЗВИТИЯ ПРОЕКТА /

1

Укрепление экспортного лидерства

Наращивание параллельного экспорта (Словакия, Венгрия) для сохранения европейских рынков. Укрепление сотрудничества с РЭЦ и расширение присутствия на Востоке и в Африке через бизнес-миссии и Экспо.

2

Масштабирование производства

Запуск нового промышленного цеха в Волгограде для увеличения мощности. Это обеспечит стабильные поставки для крупных международных контрактов и растущего мирового спроса.

3

Инновации и технологический суверенитет

Расширение портфеля патентов и запуск в серию новых продуктов на основе собственной каучуковой дисперсии. Это укрепит технологическое превосходство и технологический суверенитет.

4

Продвижение ESG

Активное продвижение модификаций с экомаркировкой «Листок жизни» на всех рынках. Участие в международных «зелёных» программах для позиционирования «Брони» как ключевого механизма снижения углеродного следа.

5

Тиражирование

Передача и тиражирование опыта применения «Брони» в социально значимых проектах (реставрация объектов наследия, восстановление жилья) в рамках развития социальной ответственности компании.

СВЕРХТОНКАЯ ТЕПЛОИЗОЛЯЦИЯ «БРОНЯ»

О ПРОЕКТЕ /

Основатель, Александр Бояринцев, увидел «бирюзовый океан» возможностей в экспорте. Причиной создания стало стремление разработать негорючий, паропроницаемый и экономически выгодный аналог западным покрытиям, предложив рынку технологическое решение там, где традиционная изоляция была неэффективна или невозможна.

Актуальность проекта обусловлена необходимостью позиционировать Россию как поставщика передовых ESG-технологий в условиях глобальных экономических и геополитических трансформаций.

«Броня» замещает западные аналоги, предлагая эффективность по цене обычной краски. Это обеспечивает экономическое превосходство: применение на 40–150% дешевле традиционных утеплителей.

Продукция, сертифицированная «Листок жизни» и отмеченная BRICS Solutions Awards, делает энергосбережение доступным для потребителей в 65+ странах. В 2024 году компания адаптировалась: освоены новые рынки Востока (Монголия, Индия, Южная Корея), восстановлены поставки в Китай и ОАЭ.



КЛЮЧЕВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ПРОЕКТА

1

Продвижение через государственный бренд

Использование маркировки «Сделано в России» и активное участие в мероприятиях РЭЦ (Международный день торговли, форум «Сделано в России») для подтверждения качества и открытия новых рынков.

2

Международный маркетинг

Участие в 28 выставках и Экспо в 2024 году (более половины за рубежом), использование бизнес-миссий для поиска новых дилеров (например, Монголия) и заключения контрактов как инструмента прямого продвижения.

3

ESG-сертификация и премии

Соответствие «Зеленому ГОСТу». Маркетинг через экомаркировку «Листок жизни», победы в престижных конкурсах (BRICS Solutions, «Ответственный экспортёр ESG», «Зеленая Евразия», Гран-при ESG Awards, Green Standart Awards 2025).

4

Система обучения дилеров и PR

Регулярное проведение обучающих тренингов для представителей (особенно в Азии, Европе), активное использование медиаканалов (РБК, RT Latin America) и торговых представительств РФ для глобального PR и укрепления репутации.

5

Патентный и технологический маркетинг

Демонстрация уникальности продукта через 17 патентов и международные сертификаты. Продвижение продукта как единственного решения для сложных задач с быстрой экономической окупаемостью (два года) и долгосрочным эффектом.

ФОТОГАЛЕРЕЯ



ВЕРНУТЬСЯ НА САЙТ
НАЦИОНАЛЬНОЙ ПРЕМИИ
«НАШ ВКЛАД»