



Рынок кирпича в Свердловской области

Отчет о результатах кабинетного исследования

Санкт-Петербург

2008

Содержание

ВВЕДЕНИЕ	3
ЭКСПРЕСС-АНАЛИЗ СТРОИТЕЛЬНОГО РЫНКА РОССИИ	4
Анализ рынка производства стройматериалов	5
Анализ динамики и перспектив строительства.....	6
Анализ тенденций использования кирпича в строительстве	8
АНАЛИЗ СПРОСА: КИРПИЧНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО В СВЕРДЛОВСКОМ РЕГИОНЕ	10
Динамика ввода жилой и нежилой недвижимости.....	10
<i>Жилая недвижимость</i>	10
<i>Нежилая недвижимость</i>	12
Технологическая структура строительства	14
АНАЛИЗ ПРЕДЛОЖЕНИЯ: ПРОИЗВОДСТВО И ВВОЗ КИРПИЧА В СВЕРДЛОВСКОМ РЕГИОНЕ	15
Анализ динамики внутрирегионального производства.....	15
Анализ объема ввоза и вывоза кирпича	18
Развитие конкуренции.....	19
<i>Конкуренция между существующими производителями</i>	19
<i>Появление новых производителей</i>	20
<i>Вертикальная интеграция</i>	21
<i>Перспективы производства продуктов-заменителей</i>	22
ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ РЫНКА	24
Расчет емкости рынка кирпича	24
ПРИЛОЖЕНИЯ	29
Приложение 1	29
Приложение 2	36
Приложение 3	38
ПРАВОВАЯ ИНФОРМАЦИЯ	39

Введение

Цель исследования – сбор и анализ информации о рынке кирпича в Свердловской области; построение прогнозов развития рынка до 2014 года. Результаты исследования могут быть использованы для предварительной оценки возможности инвестирования в региональный рынок производства кирпича. Для принятия окончательных решений, в т.ч. по возможной мощности новых заводов, рекомендуется проведение специальных исследований с использованием количественных методов.

Методы сбора данных – анализ вторичных источников информации, экспертные интервью.

Использованные источники информации:

- данные официальных государственных источников;
- информация специальных баз данных;
- первичные данные предприятий отрасли строительства и производства строительных материалов;
- открыто публикуемые исследования аналитических агентств;
- оценки экспертов из строительных компаний Свердловской области, полученные в ходе телефонных интервью;
- исследования независимых компаний, свободно реализуемые на рынке;
- другие общедоступные источники информации.

Время проведения исследования – основной объем работ проведен в августе-сентябре 2007 года, в июне-августа 2008 года обновлены данные за 2007 год и переработан итоговый отчет.

Экспресс-анализ строительного рынка России

Строительный рынок РФ вплоть до 2001 года демонстрировал отрицательную динамику, объем жилищного строительства в 2000 году сократился вдвое по сравнению с 1990 годом — с 61,7 млн кв. м до 30,3 млн кв. м соответственно.

С начала действия в 2002 году федеральной целевой программы «Жилище» наблюдается устойчивая положительная динамика жилищного строительства.

С 2006 года в России начал действовать национальный проект «Доступное и комфортное жилье — гражданам России», результатом которого стал значительный рост жилищного строительства в ряде регионов РФ. Так, в 2006 году ввод жилья составил 50 млн кв. м, а в 2007 году превысил 60 млн кв. м.

Всплеск активности на рынке жилья привел к увеличению объемов потребления всех видов строительных материалов, в т.ч. кирпича. Высокий спрос на материалы вызвал волну роста цен на строительном рынке - значительно выросла цена на цемент, металл и кирпич.

Особенно остро потребность в материалах ощутили регионы, значительно увеличившие объемы жилищного строительства в 2006 году — Южный федеральный округ (прирост 20%) и Сибирский федеральный округ (21%).

Проблема дефицита строительных материалов имеет государственное значение, поскольку может поставить под угрозу исполнение федеральных программ «Жилище» и «Доступное и комфортное жилье — гражданам России». Планируемый согласно данным программам к 2010 году объем ввода жилья в 80 млн кв. м требует ежегодных темпов прироста строительства на уровне 12-15% (Таблица 1).

Таблица 1. Динамика и прогноз объема жилищного строительства в России, млн кв. м

Показатель	2001	2002	2003	2004	2005	2006	П2007	П2008	П2009	П2010
Объем ввода жилья	31,7	33,8	36,4	41	43,6	50,2	56,3	63,1	70,6	80
Темпы прироста	4%	6%	7%	12%	6%	15%	12%	12%	12%	13%

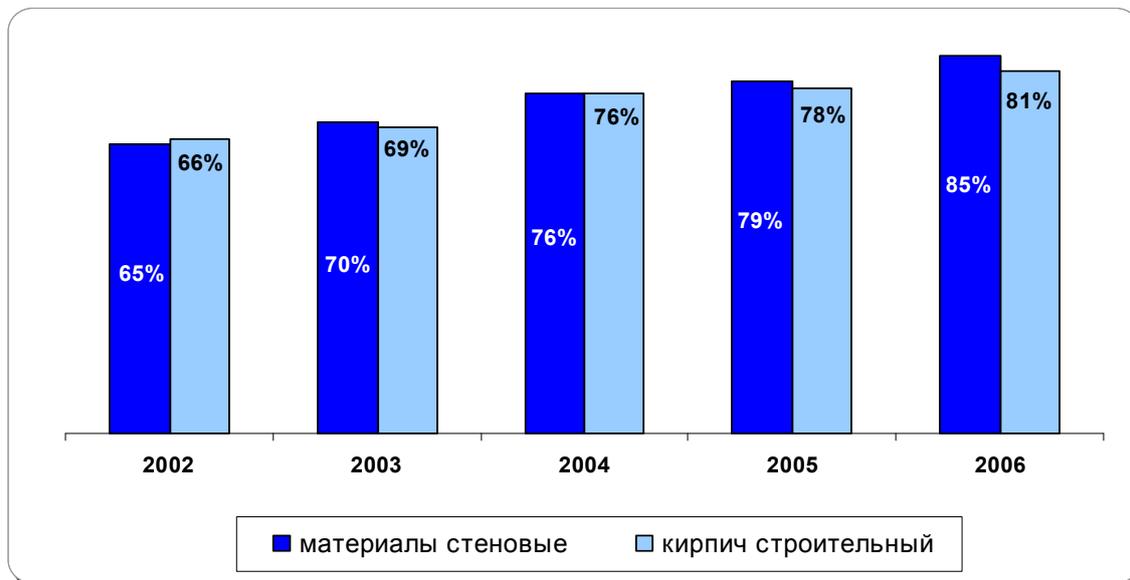
Источник: до 2006 г. - Росстат, 2007- 2010гг. – прогнозные данные федеральных программ «Жилище» и «Доступное и комфортное жилье – гражданам России»

В опубликованной Министерством экономического развития в марте 2008 года концепции долгосрочного развития страны обозначен целевой уровень ежегодного ввода жилья, равный 150-170 млн кв. м, достичь которого предполагается до 2020 года. Однако, обеспечить подобный рост производства строительных материалов на базе существующих в отрасли мощностей невозможно. Большинство из них морально устарели, работают на пределе физического износа. Без модернизации и строительства новых производств отрасль не справится с возрастающими запросами застройщиков.

Анализ рынка производства стройматериалов

В последние годы в России происходило постепенное снижение уровня среднегодовой мощности организаций, выпускающих стеновые материалы, в т.ч. строительный кирпич. Вместе с тем уровень использования производственных мощностей постоянно растет - динамика представлена на рисунке (Рисунок 1).

Рисунок 1. Динамика использования производственных мощностей в России¹



Источник: Росстат, расчеты ЗАО «Решение»

Производство материалов было в основном представлено кирпичом, на долю которого до последнего времени приходилось более 70% общего объема произведенных в России стеновых материалов. Однако, происходит постепенное снижение этой доли (за последние пять лет на 1-3% ежегодно), что связано с растущей популярностью других видов стеновых материалов, в частности, ячеистых бетонов (Рисунок 2). Темпы прироста годового выпуска кирпича отличаются нестабильностью (Таблица 2).

Таблица 2. Динамика объема производства кирпича в России, млн усл. шт.

Показатель	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Объем производства кирпича	10 770	11 020	11 010	11 384	11 291	11 648	11 425
Темпы прироста		2%	0%	3%	-1%	3%	-2%

Источник: Росстат

¹ Уровень использования производственных мощностей рассчитан как отношение годового объема выпуска к величине среднегодовой мощности.

Рисунок 2. Структура производства строительных материалов в России



Источник: Росстат

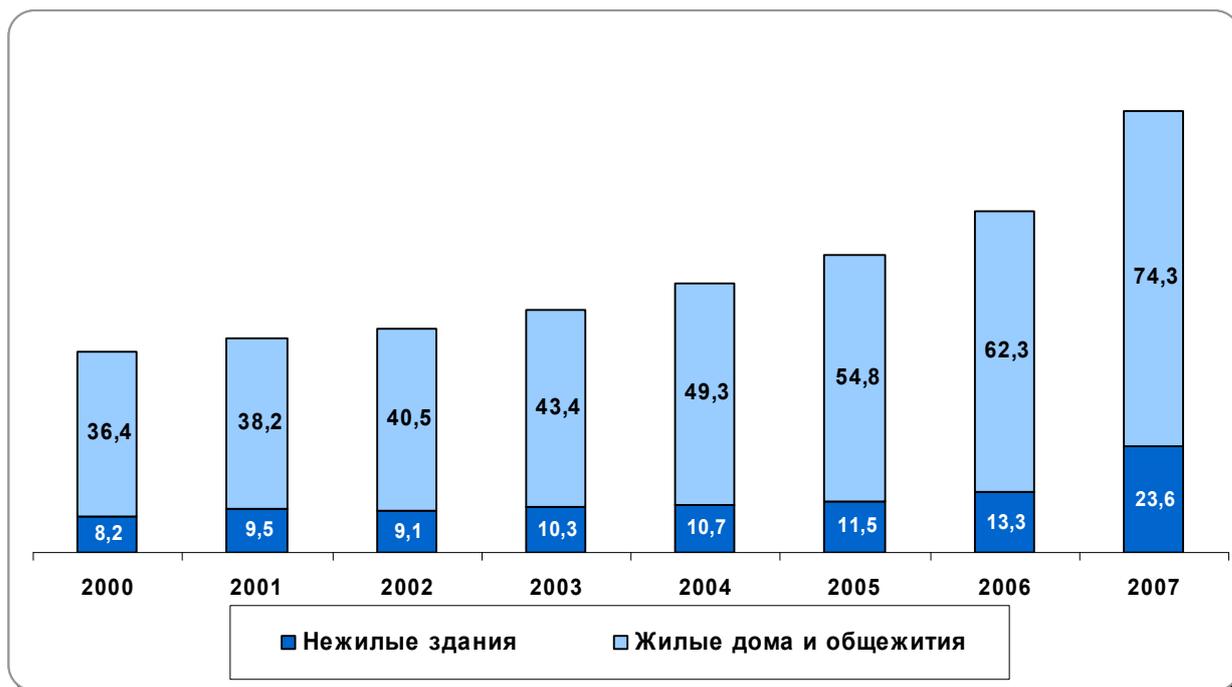
Объем потребления строительного кирпича в России практически полностью соответствует объему производства внутри страны. Величина экспорта и импорта незначительны (не превышают 1% объема внутреннего производства); основной объем импорта и экспорта приходится на приграничные территории. Строительный кирпич является продуктом мало пригодным к перевозке на большие расстояния, транспортировка значительно увеличивает его стоимость. Большинство заводов-производителей не поставляют продукцию на расстояния более 500 км.

Около 55% всего потребляемого в России кирпича приходится на долю керамического кирпича, что составляет более 6 млрд усл. шт. Оставшуюся часть рынка занимает силикатный кирпич (около 5 млрд усл. шт.); незначительную долю рынка занимает кирпич, изготавливаемый с использованием отходов промышленных производств.

Анализ динамики и перспектив строительства

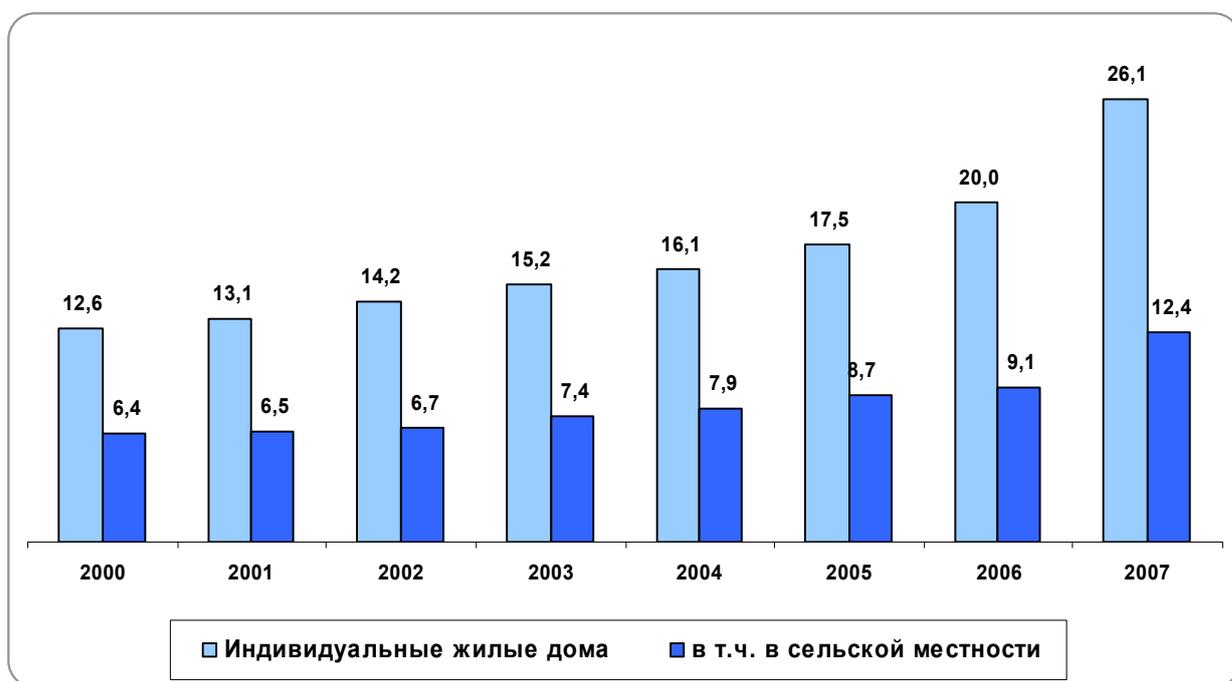
В России наблюдается устойчивый рост объемов строительства, как в жилищной сфере, так и в сфере промышленно-гражданского строительства (Рисунок 3). Отдельно надо отметить стремительное увеличение строительства индивидуальных жилых домов, построенных населением за счет собственных и заемных средств (Рисунок 4).

Рисунок 3. Динамика объема ввода в эксплуатацию зданий в России, млн кв. м



Источник: Росстат

Рисунок 4. Динамика объема индивидуального строительства в России, млн кв. м



Источник: Росстат

На сегодняшний день в России реализуются несколько национальных проектов, оказывающих благотворное влияние на динамику строительства зданий жилого и нежилого назначения. Это программы «Доступное и комфортное жилье — гражданам России», «Развитие агропромышленного комплекса», «Образование», «Здоровье нации».

Кроме того, стимулирующее влияние на развитие жилищного строительного рынка будут оказывать следующие факторы:

- низкий уровень обеспеченности жильем населения страны;
- рост реальных доходов населения;
- развитие ипотеки;
- повышенное внимание федеральных и местных властей к проблемам жилищного строительства.

Факторами, негативно влияющими на рынок жилья в России, станут:

- рост цен на жилую недвижимость;
- недостаток подготовленных площадок под строительство;
- снижение, вследствие этого инвестиционной привлекательности жилой недвижимости для размещения средств населения.

В сфере нежилого строительства факторами, оказывающими положительное влияние на развитие отрасли, являются:

- низкий уровень обеспеченности качественными коммерческими площадями, недостаток и высокий износ существующих объектов социальной инфраструктуры;
- рост потребительских доходов, приводящий к развитию сферы обслуживания и социальной инфраструктуры;
- развитие массового жилищного строительства (т. н. «зон квартальной застройки»), стимулирующее возникновение новых зон спроса на коммерческую недвижимость и объекты социальной инфраструктуры;
- вывод крупных промышленных предприятий за пределы мегаполисов (Москвы, Санкт-Петербурга) и высвобождение земли под строительство новой недвижимости;
- рост бюджетных расходов на строительство социальной инфраструктуры.

Негативное влияние могут оказывать такие факторы, как:

- возможное уменьшение инвестиций в строительство коммерческой недвижимости по мере насыщения рынка и удлинения периода окупаемости;
- отсутствие интереса у бизнеса к развитию социальной инфраструктуры;
- дефицит земельных участков, обеспеченных инженерной инфраструктурой.

Анализ тенденций использования кирпича в строительстве

В современном строительстве растут требования к качеству возводимого жилья. Новые технологии позволяют строить более комфортные объекты в наиболее сжатые сроки и без снижения итоговых потребительских свойств зданий.

Кирпич остается традиционным для России стеновым материалом, но его высокая стоимость и длительность цикла строительных работ приводят к повсеместному вытеснению многоэтажного кирпичного строительства новыми технологиями - монолитной и сборно-монолитной.

Тем не менее, кирпич останется популярным и востребованным строительным материалом за счет перспектив дальнейшего использования в области индивидуального строительства и монолитно-кирпичного домостроения. Несмотря на появление новых материалов, ячеистых бетонов, керамический кирпич остается незаменимым фасадным материалом и утеплителем, превосходя пено- и газобетон по теплоизоляции и эстетическим параметрам.

Индивидуальное строительство

В рамках национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России» реализуется программа «Свой Дом». Эта программа создана с целью приоритетного развития малоэтажного строительства и одновременного достижения установленных правительством показателей по объему ввода жилья к 2010 году. Согласно программе доля малоэтажного строительства к 2010 году увеличится с 40% до 50% или до 40 млн кв.м. в абсолютном выражении.

Растущий рынок индивидуального строительства является наиболее консервативным в выборе стенового материала. Доля деревянных, панельных, сборно-щитовых и прочих технологий строительства значительно уступает кирпичному и каменному домостроению. Конкуренцию кирпичу могут составить ячеистые бетоны благодаря низкой стоимости, высокой скорости строительства, лучшими технологическими характеристиками, но вследствие высокого уровня инерции мышления частных застройщиков можно не опасаться в ближайшее время вытеснения кирпича в этой сфере.

Многоэтажное домостроение

На протяжении последних лет в большинстве регионов монолитное домостроение становится доминирующей технологией многоэтажного строительства.

При использовании технологии монолитного домостроения выбор материала фасада может быть проведен из многих материалов (например, навесные фасады — металлические, алюминиевые, керамогранитные, из натурального камня и проч.). С другой стороны, в качестве облицовочного материала может быть использован лицевой кирпич. Кроме того, при возведении внутренних перегородок используется рядовой кирпич. Использование кирпича позволяет повысить требования как к технологичности строительства (повышение таких характеристик как тепло- и звукоизоляция), так и к внешнему виду (традиционно объектами элитного жилищного строительства являются кирпичные дома).

Рынок монолитного домостроения, вытесняя кирпичную технологию из многоэтажного строительства, сам выступает перспективным потребителем кирпича - с одной стороны сокращая потребление рядового строительного кирпича, с другой - стимулируя спрос на облицовочный кирпич.

Определяющими тенденциями дальнейшего использования кирпича в строительстве станут:

- сокращение доли кирпичного домостроения в массовой застройке за счет развития новых технологий строительства;

- сохранение ведущей роли кирпичного строительства в сфере индивидуального жилья;
- сокращение спроса на рядовой кирпич;
- дальнейший рост потребности в облицовочном кирпиче.

Анализ спроса: кирпичное строительство в Свердловском регионе

Динамика ввода жилой и нежилой недвижимости

Начиная с 2002 года в Свердловской области наблюдается рост объем ввода зданий (Таблица 3). По данным ГМЦ Росстата значительный прирост (59%) был достигнут в 2007 году преимущественно за счет ввода в эксплуатацию большого количества жилых зданий (массовая застройка) и объектов коммерческой недвижимости (97 зданий, средняя площадь здания 6 тыс. кв. м).

Таблица 3. Динамика ввода зданий в Свердловской области (по типам зданий), тыс. кв. м

Показатель	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Общая площадь зданий - всего	1009,3	1079,1	1256,7	1753,0	1828,4	2908,4
в том числе:						
жилых зданий	762,4	887,4	1022,6	1274,0	1547,3	1913
нежилых зданий	246,9	191,7	234,1	479,0	281,1	995,4
из них:						
промышленные	62,7	39,8	114,9	152,8	35,5	76,3
коммерческие	57,1	42,9	29,3	145,6	126,6	590,9

Источник: 2006-2006 гг. - «Свердловскстат», 2007 г. – ГМЦ Росстата

Жилая недвижимость

Площадь жилого фонда Свердловской области составляет более 92 млн кв. м (по данным Министерства строительства и ЖКХ). В том числе на города и поселки городского типа приходится 82% имеющегося жилищного фонда.

С 2002 года в регионе наблюдается стабильная положительная динамика объема ввода жилья (Таблица 4). По итогам 2007 года Свердловская область входит в 10 наиболее застраиваемых регионов. Всего в регионе введено 2,7 % от сданной в эксплуатацию общей площади жилья по России в целом.

Таблица 4. Динамика ввода жилья в Свердловской области, тыс. кв. м

Показатель	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Общая площадь	704,2	778,7	891,0	1105,0	1284,2	1653,1 ²
Темпы прироста		11%	14%	24%	16%	29%
в т.ч.:						

² По уточненным данным Свердловскстата – 1 658 766 кв. м.

Показатель	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Объем многоэтажного строительства	447,5	482,6	585,4	778,0	883,4	1047,0
Объем индивидуального строительства	256,7	296,1	305,6	327,0	400,8	606,1 ³
Доля индивидуального жилья в общих объемах ввода жилья, %	36,4	38,0	34,3	29,6	31,2	36,7

Источник: Росстат, Министерство экономики и труда Свердловской области.

Причем 54% от общего объема ввода жилья Свердловской области приходилось на Екатеринбург (по данным ГМЦ Росстата)⁴. Причины такого распределения следующие:

- неравномерное размещение населения в Свердловском регионе - примерно 45% проживает на территории Екатеринбургской агломерации, составляющей лишь 6% территории области;
- высокий потенциальный спрос жителей сопредельных регионов на рынок жилой недвижимости Екатеринбурга.

В Екатеринбург мигрируют преимущественно студенты и трудоспособное население из сопредельных Челябинской, Курганской, Тюменской областей, ХМАО и ЯНАО. Поскольку в этих районах находятся наиболее успешные и высокодоходные предприятия нефтегазодобывающей отрасли РФ, в среднем 20%-30% трудоспособного населения упомянутых регионов имеет возможность приобрести жильё.

В 2006-2007гг. в Свердловской области наблюдался ажиотажный спрос на рынке жилья, причем Екатеринбург стал лидером среди крупнейших городов УФО и ЗСФО по степени удорожания стоимости новых квартир. С марта 2006 года по сентябрь 2007 года средняя стоимость квадратного метра жилья увеличилась с 30 тыс. руб. до более чем 60 тыс. руб. Эксперты прогнозируют новый виток роста цен в регионе в 2009-2010гг.

Доля индивидуального строительства в общем объеме жилищного строительства области превышает 30% (Таблица 3). По мнению экспертов с 2007 года в Свердловской области наблюдается бум малоэтажного строительства. По данным ООО «Веско Консалтинг» Свердловская область находится на третьем месте в России по числу существующих, строящихся и проектируемых коттеджных поселков (после Москвы и Санкт-Петербурга).

В настоящее время в Свердловской области реализуются три крупнейших в УФО проекта комплексного освоения территории:

³ По уточненным данным Свердловскстата – 608 029 кв. м.

⁴ Несмотря на доминирующее положение Екатеринбурга в объеме жилищного строительства прошлых лет, надо иметь ввиду, что по данным 2007 года на его долю приходится лишь 10% крупнейших инвестиционных проектов промышленного характера из намеченных к реализации в Свердловской области (данные АЦ «Эксперт-Урал»).

- район «Академический» (реализует «Ренова-СтройГруп») - предполагается построить 9 млн кв.м жилья (4,5 млн кв.м – до 2015 года) и 4,2 млн кв.м нежилой недвижимости; в 2008 году планируется ввести в эксплуатацию 40 тыс. кв. м жилья;
- район «Зеленая долина» – за 10-12 лет, начиная с 2007 года, предполагается построить 3,8 млн кв.м жилья; 2008 году планируется ввести в эксплуатацию 50 тыс. кв. м жилья;
- район деревни Фомино и поселка Бобровский (проект инициирован администрацией ЯНАО) – в 2009-2010гг. предполагается построить и сдать 2 млн кв.м жилья.

Жилищное строительство в Свердловской области регламентируется в соответствии с планами по реализации ряда программ федерального и местного уровня:

- с 2005 года реализуется Программа действий по увеличению объемов строительства доступного жилья в Свердловской области на 2006-2010гг.;
- с 2006 года действует Программа по реализации приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России»;
- в июне 2007 года издан Указ №518-УГ, устанавливающий повышенные показатели жилищного строительства на период до 2010 года.

В соответствии с последним документом целевые показатели по вводу жилья следующие:

- в 2007 году – 1,65 млн кв. м (уровень достигнут);
- в 2008 году – 2 млн кв. м;
- в 2009 году – 2,5 млн кв. м;
- 2010 году – 3 млн кв. м (0,67 кв. м на каждого жителя).

Нежилая недвижимость

По мнению экспертов развитие рынка складской недвижимости в Свердловской области в ближайшие годы будет продиктовано острым дефицитом площадей классов А и В – только в Екатеринбурге до 2015 года прогнозируется 12-кратное увеличение площадей такого рода недвижимости. По оценкам инвестиционной компании RealCapital в 2007 году общая площадь складских помещений Екатеринбурга составляла 750-800 тыс. кв. м, а нехватку качественных оборудованных складов аналитики оценивали в 500-600 тыс.кв.м.

В Уральском регионе приток инвестиций в строительство складской недвижимости начался в 2005 году (преимущественно в реконструкцию), а в 2007 году на рынок пришли крупные международные девелоперы. Объемы запланированного строительства по наиболее крупным складским проектам, реализуемым в Свердловском регионе, приведены ниже (Таблица 5). По данным же областного Министерства промышленности и науки к 2012 году в Свердловской области планируется построить 1,7 млн кв. м складов и грузовых терминалов.

Таблица 5. Объемы строительства складов - прогноз по крупнейшим проектам Свердловской области, тыс.кв.м

Инициатор проекта	Площадь складских помещений	Период реализации			
		2008	2009	2010	2011
Корпорация «Абак» (терминал «Чкаловский»)	250	70	80	50	50
ОАО «Евро-Азиатский международный транспортно-логистический центр»	140	50	50	40	
Холдинг «Международное логистическое партнерство»	100	40	30	30	
Группа компаний «Оборонснабсбыт»	25	25			
Логопарк Пышма (ООО Евразия Логистик)	185	120	65		
Торгово-Логистический Центр «Чкаловский» (RED, корпорация «Абак»)	200	80	80	40	
Уральский торгово-логистический центр	270	120	80	70	
Транспортно- логистический центр «Кольцово»	370	120	90	90	70
Складской комплекс компании MLP	100	100			
Логистический комплекс (девелопер-компания «Евразия- Логистик»)	250	130	70	50	
Транспортно- Логистический центр (AVS Group)	200	120	80		
Сети:					
Девелоперская компания «Евразия логистик»	279,5	85, 8	109,2	84,5	
Транспортно-экспедиторская компания «Евросиб»	35	35			
Корпорация «Единая международная сеть таможенных складов» («Великий шелковый путь»)	70	50	20		
Оператор складских комплексов «VVV Company»	100	100			
Итого:	2564,5	975	754,2	454,5	120

Источник: «Эксперт-Урал»

Екатеринбург находится на первом месте в России по обеспеченности торговыми площадями на душу населения. По итогам 2007 года площадь торгующих организаций в городе без учета рынков составила 950 тыс. кв. м (по данным Уральской палаты недвижимости). Только за 2007 год было сдано в эксплуатацию около 90 новых объектов торговли.

В рамках стратегического плана «Торговые узлы Екатеринбурга» поставлена цель к 2015 году по объему торговых площадей на 1000 жителей достичь уровня 1500 кв.м. По прогнозам разработчиков уже в 2008 году по этому показателю будет достигнута отметка 932 кв. метра на 1000 жителей.

Значительное увеличение количества торговых площадей ожидается с вводом в эксплуатацию до 2012 года объектов делового квартала «Екатеринбург-Сити» общей площадью около 400 тыс. кв. м.

Городской комитет по товарному рынку прогнозирует двукратное увеличение числа торговых центров к 2009 году – до 36, а их общая площадь составит 1 769 тыс. кв. м.

Офисный фонд Екатеринбурга представлен преимущественно помещениями класса С и ниже (более 83%). Активное строительство специализированных бизнес-центров началось лишь в 2005 году. По итогам 2007 года объем офисных площадей в Екатеринбурге составил 2,9 млн кв. м, на различных стадиях строительства находилось ещё порядка 680 тыс. кв. м. Дефицит офисной недвижимости составляет около 1 млн кв. м недвижимости (по данным «Эксперт Урал»).

В настоящее время в регионе реализуется стратегический проект «Екатеринбург – город для бизнеса», в его рамках в течение 2008 года ожидается выход на рынок около 30 новых объектов, общая сумма административных площадей в которых превысит 360 тыс. кв. м. По данным администрации Екатеринбурга к 2015 году прогнозируется увеличение объема рынка офисных площадей до 4,7 млн кв. м и выше.

Технологическая структура строительства

По данным Союза предприятий стройиндустрии Свердловской области на начало 2007 года структура жилищного строительства в регионе по видам использованных стеновых материалов выглядела следующим образом:

- 20 % - крупнопанельные и крупноблочные дома,
- 23,8 % - монолитные и сборно-монолитные,
- 38,9 % - кирпичные и из мелких стеновых блоков,
- 10,3 % - смешанные системы,
- 5,3 % - из дерева,
- 1,4 % - из газобетона.

При анализе базы данных строящихся объектов Союза предприятий стройиндустрии Свердловской области (2008-2009гг.) доля монолитной и сборно-монолитной технологии составила 50%.

Общее снижение доли кирпича в жилищном строительстве в Екатеринбурге происходит с 2002-2003 года, когда в регионе начало активно развиваться монолитное и сборно-монолитное строительство. Эксперты прогнозируют повторение общероссийских тенденций в свердловском регионе – сокращение доли панельных домов и значительное увеличение доли монолитного домостроения; перспективы кирпичного строительства оцениваются как положительные, в связи с планами масштабного жилищного строительства в регионе и общей стабильной популярностью кирпичного домостроения у потребителей.

В структуре индивидуального жилищного строительства значительную долю составляют кирпичные дома, причем в последние годы популярность кирпичного домостроения растет, а деревянного – падает (Таблица 6).

Степень использования кирпичной технологии при строительстве объектов нежилого назначения трудноопределима. Далее при составлении прогноза нами будет принято, что объем потребления кирпича в нежилом секторе составляет 10% от потребления в жилищном строительстве. Согласно общероссийским тенденциям можно предположить, что объем потребления кирпича в промышленно-гражданском строительстве региона будет изменяться теми же темпами, что и объем потребления кирпича в жилищном

строительстве. Это объясняется синхронным развитием строительных технологий в данных секторах.

Таблица 6. Структура индивидуального строительства по видам стеновых материалов, %

Показатель	2002	2003	2004	2005	2006	2007 справочно ⁵
Доля кирпичных домов	54,8	60,4	61,2	61,1	66	67
Доля деревянных домов	36,3	30,0	29,8	28,8	27,6	10
Доля домов из других материалов	8,9	9,6	9,0	10,1	6,4	21

Источник: 2002-2006гг. – Свердловскстат, 2007г. – «Уральская земельная компания»

Анализ предложения: производство и ввоз кирпича в Свердловском регионе

Анализ динамики внутрирегионального производства

Свердловская область обладает развитой промышленностью строительных материалов, обеспечивающей продукцией строительный комплекс области и ряд соседних регионов (Таблица 7).

Таблица 7. Производство основных видов строительных материалов в Свердловской области

Показатель	2006	2007	% к 2006
Цемент, тыс. т	3434,7	3417,2	99,5
Стеновые материалы, млн шт. усл. кирпича	956,2	1064,1	111,3
Сборные ЖБИ и К, тыс. куб. м	1006,9	1209,9	120,2
Изделия КГД, тыс. кв. м	255	323,8	127,0

Источник: Министерство строительства и ЖКХ Свердловской области

Согласно Областной программе развития базы стройиндустрии Свердловской области в период 2006-2010гг. запланировано достижение следующих целевых показателей:

- объем инвестиций составит более 15,0 млрд. рублей;
- будут введены в действие 18-20 новых заводов (сухие смеси, цемент, теплоизоляционные материалы, производство извести); 200-250 новых технологических линий (керамика, безопалубочное формование, неизвлекаемая опалубка мелкоштучные блоки, тротуарная плитка, товарный раствор, бетон, стеновые материалы и другие);
- объем производства в сопоставимых ценах увеличится не менее чем в 2 раза;
- обновление основных фондов составит 12%.

При этом общий план технического перевооружения отрасли предусматривает к 2010 году ввод новых, модернизацию и расширение существующих мощностей по производству:

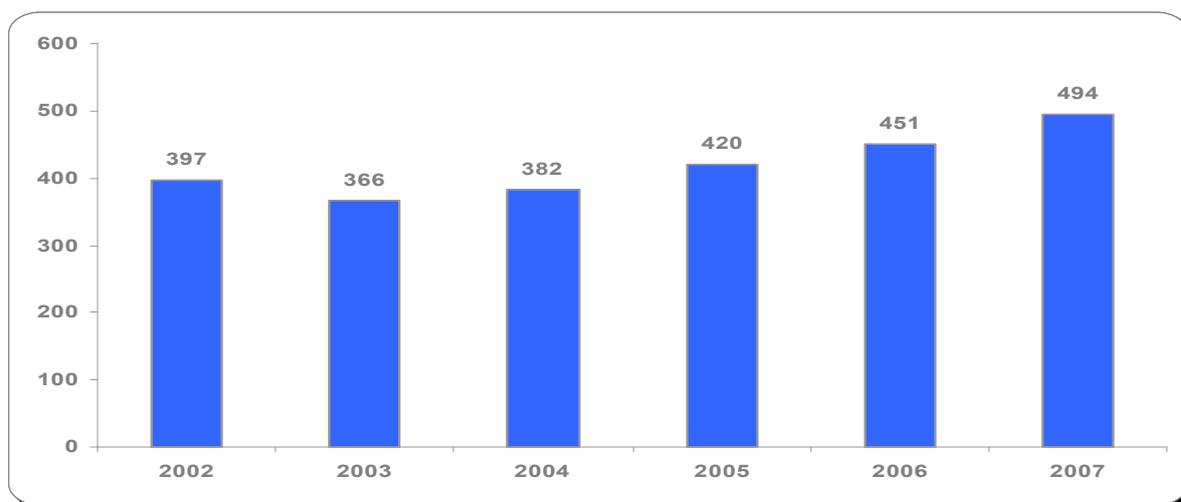
⁵ Приведены данные по структуре предложения на первичном рынке загородной недвижимости.

Рынок кирпича в Свердловской области

- цемента до 7,8 млн тонн;
- стеновых материалов до 1550 млн шт. условного кирпича (в т.ч. ООО «Теплит» ОАО «Завод ЖБИ «Бетфор» и пр.);
- теплоизоляционных материалов до 1600 тыс. куб. м;
- сухих строительных смесей до 310 тыс. тонн;
- железобетонных изделий безопалубочного формования до 310 тыс. куб. м;
- керамической плитки до 12,5 млн кв. м.

Производство кирпича в Свердловской области с 2003 года имеет устойчивую тенденцию к увеличению (Рисунок 5).

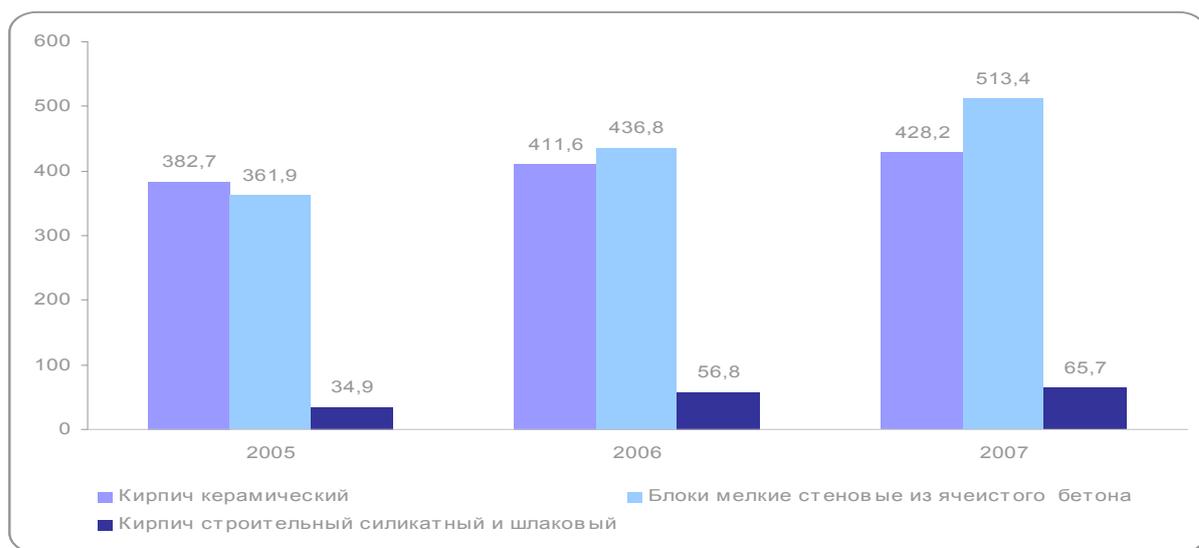
Рисунок 5. Динамика объема производства кирпича в Свердловской области, млн усл. шт.



Источник: 2002-2006гг. – Свердловскстат, 2007г. – официальная отчетность компаний.

Растет не только производство керамического кирпича, но и силикатного, а также их основного конкурента – мелких бетонных блоков (Рисунок 6).

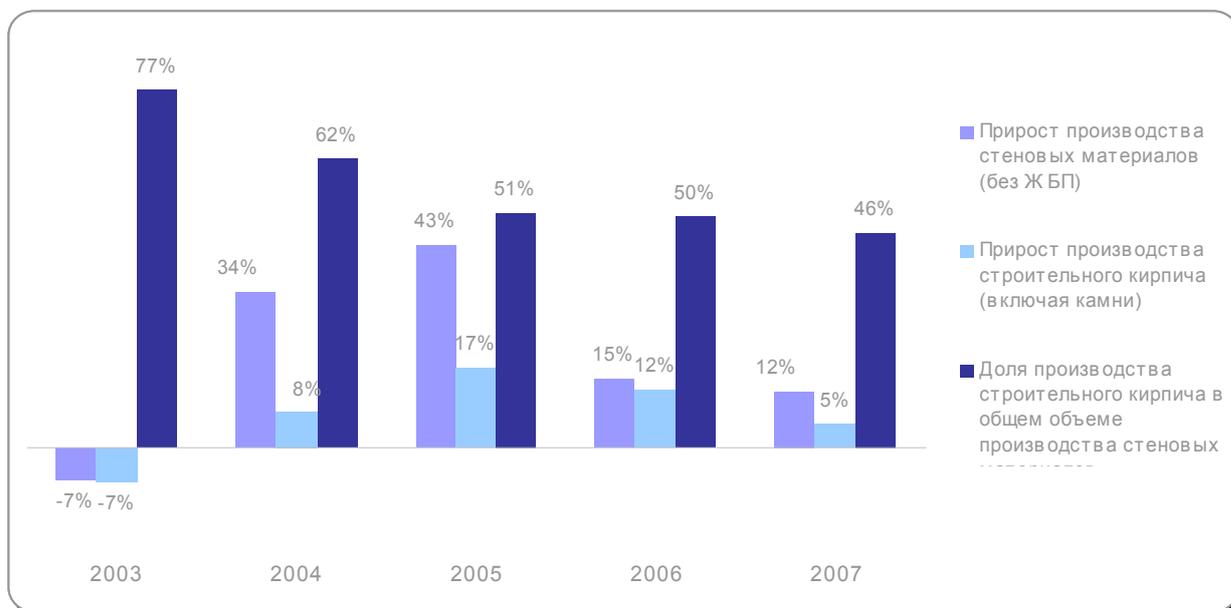
Рисунок 6. Динамика объема производства кирпича по видам и мелких бетонных блоков в Свердловской области, млн усл. шт.



Источник: официальная отчетность компаний.

Однако, при сопоставлении с общей динамикой производства стеновых материалов выясняется, что прирост объемов производства кирпича происходит более медленными темпами (Рисунок 7). Изменение доли кирпича в общем объеме производства стеновых материалов также указывает на постепенное ослабление его позиций на фоне общего роста рынка стеновых материалов.

Рисунок 7. Динамика прироста объемов производства на рынке стеновых материалов Свердловской области



Источник: официальная отчетность компаний.

В Свердловской области были введены льготные ставки аренды земли для модернизирующихся предприятий стройиндустрии, в связи с чем было модернизировано

около 30% основных фондов региональной промышленности стройматериалов (по состоянию на 2006 год).

Анализ объема ввоза и вывоза кирпича

Свердловская область исторически обладает мощнейшим комплексом стройиндустрии. По объемам производства большинства стройматериалов регион намного опережает соседей. В 2003 году 60% произведенных на территории Свердловской области стройматериалов реализовывались за ее пределами. В настоящее время этот показатель снизился до 40% из-за выросшего внутрирегионального потребления с одной стороны, и усилившегося проникновения на свердловский рынок производителей из других областей России с другой (Таблица 8).

В числе причин экспансии на свердловский рынок кирпича можно назвать следующие обстоятельства:

- производители Свердловской области не могли обеспечить свой регион всеми востребованными ассортиментными позициями кирпичного рынка (например, силикатный кирпич поставлялся из Челябинской и Тюменской области, а глазурованный - из Пермской);
- кризис перепроизводства заставлял челябинские и пермские заводы активно искать новые рынки сбыта;
- завоевание позиций на рынке Екатеринбурга и области имело важное стратегическое значение для всех производителей кирпича т.к. позволяло приблизиться к перспективному тюменскому строительному рынку.

Таблица 8. Объем ввоза-вывоза стеновых материалов, млн усл. кирпичей

Показатель	2002		2003		2004		2005		2006	
	ВВОЗ	ВЫВ.								
Всего	42,9	93,4	26,3	69,1	80,3	76,9	29,8	78,4	31,5	125,5
<i>в том числе:</i>										
Челябинская область	41,7	-	23,1	-	39,6	-	15,1	-	21,3	2,3
Удмуртская республика	-	-	-	-	35,5	-	10,6	-	-	-
Пермский край	-	-	-	-	-	-	1,2	-	-	-
Тюменская область	-	91,0	-	66,0	-	71,0	2,7	72,4	7,5	114,1
Прочие регионы РФ	1,2	2,4	3,2	3,1	5,2	5,9	0,2	6,0	2,7	9,1

Источник: «Свердловскстат»

По экспертным оценкам четверть вывозимого из Свердловской области кирпича реализуется в Тюменском регионе.

Ввозят кирпич в Свердловскую область в основном из Челябинской области (практически весь силикатный кирпич, из которого ведется строительство на территории Свердловской области). Также, из Челябинской области ввозится лицевой кирпич, в Свердловской области его производит только «Ревдинский кирпичный завод».

Развитие конкуренции

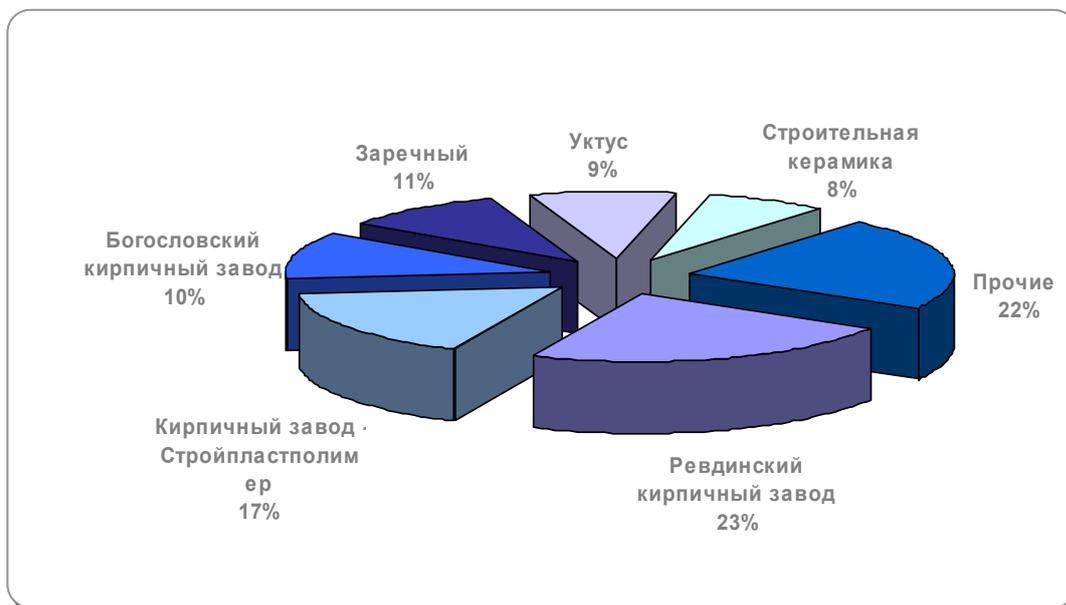
Далее при анализе предложения использована Модель Развития Конкуренции, позволяющая рассмотреть влияние элементов конкурентной среды на физический объем предложения на рынке в перспективе (см. Приложение 1).

Конкуренция между существующими производителями

По объемам выпуска строительного кирпича Свердловская область занимает первое место в Уральском федеральном округе и второе место в Российской Федерации. По сведениям, предоставленным Свердловским территориальным органом Федеральной службы государственной статистики в 2006 году в области насчитывалось 12 крупных и средних предприятий-производителей кирпича (все специализируются на выпуске керамического кирпича).

В настоящий момент в Свердловской области конкурентная борьба ведется преимущественно между шестью крупнейшими производителями (более подробная информация по ним дана в Приложении 2). Данные предприятия производят 80% всего кирпича в области (Рисунок 8). Практически на всех этих заводах установлено новое импортное оборудование; реконструкция данных предприятий входит в программу развития базы стройиндустрии Свердловской области.

Рисунок 8. Крупнейшие производители кирпича в Свердловской области, 2007 год



Источник: данные предприятий и Министерства строительства и ЖКХ Свердловской области

Тем не менее, на рынке производства кирпича можно выделить несомненного лидера - ОАО «Ревдинский кирпичный завод», на долю которого приходится четвертая часть всего производимого в области кирпича. Данное предприятие единственное в Свердловской области выпускает лицевой (в том числе глазурованный) кирпич и является на этом рынке монополистом.

В 2006 году на предприятии освоен выпуск цветного керамического лицевого пустотелого кирпича мощностью 10 млн. усл. шт. В 2008 году на РКЗ запланировано строительство на базе нового Камышевского месторождения крупнейшего производства керамических крупноформатных шлифованных поризованных блоков мощностью 60 млн. штук условного кирпича в год и цветного кирпича. Открытие производства поризованных блоков на Ревдинском заводе включено в программу «Развитие производственной базы строительного комплекса Свердловской области на 2006–2010 годы».

Среди конкурентов Ревдинского завода можно отметить челябинскую «Кемму» - данное предприятие активно продает свою продукцию на Свердловский рынок. В целом, угроза со стороны производителей из других регионов РФ оценивается как невысокая. По информации ЗАО «Заречный» конкуренции между предприятиями, находящимися вне Екатеринбурга, нет – у каждого завода свой рынок сбыта. Так, ЗАО «Заречный» вывозит до 40% своей продукции на север, в основном, в Тюменскую область.

По мнению опрошенных экспертов в Свердловской области нет дефицита керамического строительного кирпича. По словам специалистов одного из крупнейших застройщиков в Свердловской области кирпич местных производителей обладает средним качеством, даже кирпич «Ревдинского завода». Основные претензии связаны с плохой геометрией и несоответствием марке, заявленной в паспорте.

При этом большинство предприятий-производителей в Свердловской области работает на пределе своих производственных мощностей. Уровень загрузки производств по выпуску кирпича в Свердловском регионе стабильно находится на уровне более 80%, что намного превышает среднероссийский показатель 61% (Таблица 9). По итогам 2007 года был достигнут уровень 96%.

Таблица 9. Динамика использования среднегодовой производственной мощности по выпуску строительного кирпича в Свердловской области

Показатель	2002	2003	2004	2005	2006
Среднегодовая производственная мощность, млн. усл. шт	330,7	351,7	365,5	541,8	405,4
Уровень использования среднегодовой мощности, %	84,4	88,7	88,5	81,9	88,7

Источник: Свердловскстат

По сведениям опрошенных экспертов крупные строительные организации Свердловского региона закупают продукцию непосредственно у производителей.

Учитывая вышесказанное, а также планы по удвоению объемов ввода жилья к 2010 году, эксперты отмечают высокую вероятность прихода на свердловский рынок новых участников, в том числе иностранных (китайских), и открытия новых производств действующими игроками.

Появление новых производителей

ЗАО «Самарский комбинат керамических материалов» (СККМ) и германская Keratech заявили о намерении в период 2008-2010гг. построить в Свердловской области завод по производству керамических камней и керамического кирпича. Предполагаемая мощность

первой очереди завода 154 млн шт. кирпича в год. Проект оценивается в 40 млн евро. Предприятие будет выпускать 63 наименования изделий; сырье для производства завод будет брать с Камышевского месторождения.

Существуют планы по строительству в области завода по производству силикатного кирпича мощностью 60 млн шт. усл. кирпича. По данным Союза предприятий строительной индустрии Свердловской области, данный завод будет сдан в 2008 году и закроет потребность области в силикатном кирпиче.

Вертикальная интеграция

Возможности вертикальной интеграции на региональном рынке кирпича определяются доступом к сырьевой базе.

Свердловская область является одной из крупнейших в России по разведанным запасам и прогнозным ресурсам разнообразных полезных ископаемых; наиболее широко распространены в регионе залежи известняка, глины для производства цементов, облицовочных и строительных камней, песка и гравия, глин грубой керамики и пр. В Свердловской области учтено 96 месторождений кирпичных глин, запас которых полностью покрывает потребность области в этом сырье и позволяет вывозить его в другие регионы. Запасы глин расположены практически по всей области, что позволяет размещать производства в пределах региона практически без ограничений.

В отдельных муниципальных образованиях, испытывающих недостаток в кирпичных глинах, проводятся геологоразведочные работы за счет различных источников финансирования. Так, в 2004 году за счет средств областного бюджета выявлено три перспективных участка кирпичных глин, запас которых оценен в 5 млн. тонн. За счет собственных средств недропользователей разведаны запасы кирпичных глин Северо-Песчанского месторождения в районе Краснотурьинска в объеме 2 млн. куб. метров. В 2007 Министерство природных ресурсов Свердловской области выставило на конкурс участок кирпичных глин северной части Камышевского месторождения; запасы кирпичных глин по категориям А+В+С1 оценены в 4,4 млн куб. метров.

Предприятия, работающие с собственными карьерами, обладают существенным преимуществом. По данным экспертных интервью практически все заводы добывает глину самостоятельно, некоторые имеют несколько карьеров (в противном случае возникает зависимость от монопольного поставщика, а также слабая прогнозируемость качества сырья). Дополнительным фактором, определяющим конкурентное преимущество владельцев карьеров, является тот факт, что в настоящий момент право принимать решение о выделении земельных участков под карьеры с нерудным сырьем для производства строительных материалов (глины, известняка, гипсового камня, песка, щебня) принадлежит Министерству природных ресурсов РФ. В связи с этим выделение земли происходит через сложные процедуры и тендеры, которые не всегда учитывают интересы местных производителей.

Что касается вертикальной интеграции «назад», то в настоящее время на рынке кирпича нет таких примеров (в отличие от рынка блоков из ячеистых бетонов, где объединение «Атомстройкомплекс» имеет в своем составе ряд предприятий-производителей строительного материала, в том числе, стеновых, и реализует свою продукцию не только предприятиям объединения, но и другим строительным предприятиям

Свердловской области). Тем не менее, в будущем ситуация на рынке кирпича также может измениться в связи с приходом на рынок Свердловской области Группы «ЛСР», крупнейшего в РФ производителя кирпича, и приобретением ею ряда местных предприятий.

Таким образом, на сложившемся рынке перспективы интеграции слабы. С одной стороны, не существует оторванных от производства кирпича производителей сырья, и нет оснований для появления таких производителей. С другой стороны, у строительных компаний, располагающих инвестиционными ресурсами, достаточными для интегрирования, масштаб и география их деятельности делают нецелесообразной привязку к собственному производству кирпича.

Перспективы производства продуктов-заменителей

Общероссийскими тенденциями последних лет являются рост применения монолитных технологий и сокращение использования кирпича:

- замена несущих стен из строительного кирпича на монолитный железобетонный каркас;
- замена строительного кирпича в наружной стене на газобетон и иные эффективные утеплители;
- использование вместо кирпичной облицовки наружных стен навесных фасадных систем.

Однако, в последнем случае использование лицевого кирпича остается более предпочитаемой технологией.

Доля монолитного домостроения в Свердловской области достаточно велика (до 50% в объеме вводимого в 2008-2009гг. многоэтажного жилья); по данным экспертных интервью, можно прогнозировать ее дальнейшее увеличение в будущем.

Панельное домостроение в Свердловской области также достаточно развито (29% в объеме общего вводимого жилья), однако, эксперты прогнозируют снижение доли панельных домов.

При устройстве внутренних перегородок кирпич уступает блочным материалам: газобетону и пазогребневым плитам. Такие перегородки легче и их возведение менее трудоемко. Хотя с потребительской точки зрения кирпичные перегородки предпочтительнее по звукоизоляции и прочности.

При уже сложившейся структуре строительства по применяемым технологиям основным материалом-заменителем для кирпича выступает ячеистый бетон (газо- и пенобетон). Динамика производства мелких блоков из ячеистого бетона в Свердловской области представлена ниже (Таблица 10). В 2007 году было произведено 513,4 млн усл.кирп. блоков, что на 17% больше, чем в 2006 году.

Таблица 10. Динамика объема производства мелких бетонных блоков крупнейшими производителями Свердловской области, млн усл. кирп.

Производители	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Рефтинское объединение "Теплит"	-	-	94,0	120,0	287,8	359,6
Завод железобетонных изделий Бетфор	71,0	73,0	61,0	69,1	73,6	84,7

Источник: официальная отчетность организаций

При этом, если доля всех стеновых материалов-заменителей кирпича в общем объеме произведенных в Свердловской области стеновых материалов почти 50%, то доля каркасных домов и домов, построенных из ячеистых бетонов, в общем объеме сданных в 2006 году жилых площадей – около 3% (22 тыс. кв. м и 18 тыс. кв. м жилья соответственно). В ходе экспертных интервью ячеистые бетоны часто упоминались в числе популярных в регионе строительных материалов, однако единого мнения касательно их перспектив выявлено не было. В дальнейшем при построении прогноза мы будем предполагать некоторое вытеснение кирпича в индивидуальном домостроении ячеистобетонными блоками.

Крупнейшими производителями ячеистых бетонов в Свердловском регионе являются ОАО «Завод ЖБИ «Бетфор», ООО «Рефтинский завод газозолобетонных изделий», ООО «Теплит»; два последних входят в УС НП «Атомстройкомплекс».

Рефдинский завод был создан в 1989 году как одно из подразделений Рефдинской ГРЭС; оснащен отечественной линией по выпуску блоков из автоклавного бетона, предназначенных для кладки на раствор. В 2002 году предприятие поменяло собственника – «Атомстройкомплекс» сохранил производство газоблоков, при этом выпуск продукции увеличился до 100 тыс. куб. м в год.

Объединение «Теплит» было образовано в 2004 году. Завод оснащен технологической линией Wehrhahn для производства твин-блоков. Проектная годовая мощность – 240 тыс. куб. м. Поставки осуществляются как в города УФО (Екатеринбург, Нижний Тагил, Первоуральск, Каменск-Уральский), так и в Западную Сибирь (Тюмень, Сургут, Ханты-Мансийск, Нижневартовск).

Завод ЖБИ «Бетфор» выпускает газозолобетонные блоки с 1993 года; в 2006 году им была запущена новая линия по производству блоков; объем выпуска предприятия составил 84,6 тыс. куб. м.

В 2006 году в Екатеринбурге и Свердловской области введены в эксплуатацию следующие технологические линии:

- ООО «Первоуральское предприятие строительных материалов» запустило производство пенобетонных блоков тепло-конструкционного назначения мощностью 5,3 тыс. куб. м в год;
- ЗАО «Строймехтранс» запустило линию по выпуску теплоэффективных стеновых керамзитобетонных блоков мощностью 15,5 тыс. куб. м в год;
- ЗАО «Атомстройкомплекс» на оборудовании фирмы Hess начало выпуск бетонных изделий методом вибропрессования с добавлением пигмента мощностью 500 тыс. кв. м в год.

Кроме того, Корпорация «Рай» заявила о планах запуска в Свердловской области завода теплоблоков мощностью более 10 тыс. кубометров в год.

Прогноз развития рынка

К основным факторам, определяющим развитие строительного комплекса Свердловской области, можно отнести:

- 1) высокую инвестиционную привлекательность региона (по индексу инвестиционной привлекательности Свердловской области приблизилась к Москве, Санкт-Петербургу и Московской области - лидерам по объему привлекаемых инвестиций);
- 2) увеличение объемов жилищного строительства, особенно, малоэтажного;
- 3) реализацию федеральных и областных программ развития строительного комплекса региона.

Среди сдерживающих факторов можно выделить отставание темпов развития инженерной инфраструктуры от темпов строительства, что будет преодолеваться путем реализации целевых програм. Так, в июле 2006 года принят Стратегический план развития электроэнергетического комплекса Свердловской области на 2006-2015гг.

Расчет емкости рынка кирпича

Для оценки емкости рынка кирпича использовались два метода:

- сальдовый - исходя из объемов производства кирпича внутри Свердловской области, а также объемов его ввоза из других регионов и вывоза в другие регионы по данным официальной статистики;
- нормативный - на основе данных о структуре строительства и норм потребления кирпича на 1 кв.м.

Сальдовый метод дает ретроспективные оценки емкости рынка кирпича, а нормативный позволяет делать прогнозы на долгосрочную перспективу.

При расчете емкости рынка сальдовым методом (Таблица 11) использовалось допущение, что доля кирпича в объеме чистого ввоза составляет величину, равную доле кирпича в объеме производства стеновых материалов.

Таблица 11. Ретроспективная оценка емкости рынка кирпича, млн усл. шт.

Показатель	2002	2003	2004	2005	2006
Объем производства стеновых материалов, млн усл. шт.	462,0	430,3	574,9	824,0	947,6
Ввоз стеновых материалов	42,9	26,3	80,3	29,8	31,5
Вывоз стеновых материалов	93,4	69,1	76,9	78,4	125,5
Сальдо	411,5	387,5	578,3	775,4	853,6

Показатель	2002	2003	2004	2005	2006
Доля кирпича в общем объеме производства стеновых материалов	77%	77%	62%	51%	50%
Емкость рынка кирпича	316,8	298,4	358,5	395,5	426,8

Источник: Росстат, расчеты ЗАО «Решение»

При расчете емкости рынка нормативным методом (Таблица 12) использовались следующие допущения, нормы и коэффициенты.

- При оценке емкости рынка кирпича следует учитывать, что средний период строительства многоэтажных объектов жилищного назначения составляет от 1,5 до 2 лет и на последние полгода-год приходятся отделочные и инженерные работы. При этом работы по «нулевому циклу» и общестроительным работам по возведению стен и перекрытий, где в основном потребляется кирпич, проводятся на первом году строительства. Следовательно, можно предположить, что объемы сдаваемых площадей в текущем году в большей степени характеризуют потребность в кирпиче в предшествующем году.
- Потребление кирпича в малоэтажном строительстве при использовании соответствующей технологии соответствует 540 усл. штук на 1 кв.м. ввода жилья (см. Приложение 3). Потребление кирпича в многоэтажном строительстве при использовании соответствующей технологии соответствует 430 усл. штук на 1 кв.м. ввода жилья; при использовании технологии «монолит/монолит-кирпич» - 70 усл. штук на 1 кв.м. ввода жилья.
- Норма для учета сектора нежилой недвижимости составляет 10% от потребления кирпича в секторе жилой недвижимости.

Таблица 12. Оценка емкости рынка кирпича нормативным методом

Показатель	2006	2007	2008
Объем ввода жилья в Свердловской области, млн кв. м	1,28	1,66	2,04
Объем ввода многоэтажного жилья, млн кв. м	-	1,05	1,24
Доля кирпичного домостроения в общем объеме многоэтажного домостроения	-	0,25	0,24
Доля монолитного домостроения в общем объеме многоэтажного домостроения	-	0,35	0,45
Общее потребление кирпича в многоэтажном домостроении, млн усл. шт.	138,6	161,0	-
Объем ввода индивидуального жилья, млн кв. м	0,41	0,61	-
Доля кирпичного домостроения в общем объеме индивидуального домостроения	0,66	0,67	-
Коэффициент учета потребления кирпича для возведения инфраструктурных объектов при малоэтажном строительстве	1,1	1,1	-
Общее потребление кирпича в индивидуальном домостроении, млн усл. шт.	160,7	242,8	-
Общее потребление кирпича в жилищном строительстве, млн усл. шт	299	404	-

Показатель	2006	2007	2008
Общее потребление кирпича с учетом нежилой недвижимости, млн усл. шт.	329	444	-

Источник: Росстат, расчеты ЗАО «Решение»

Таким образом, общая емкость рынка кирпича Свердловской области в 2006 году составляла 329 - 427 млн усл. шт. Рост емкости рынка в 2007 году по сравнению с 2006 годом составил 35%.

Расхождение в результатах, полученных сальдовым и нормативным методами можно объяснить следующими причинами. При расчетах нормативным методом использовалось допущение, что все многоэтажное строительство по монолитной технологии происходит с использованием кирпича только для облицовки и возведения части межкомнатных перегородок. Это допущение было сделано из-за того, что нет данных о долях различных технологий (в частности, «кирпич-монолита») в общем объеме монолитного строительства.

В связи с тем, что свердловский региональный рынок потребления кирпича имеет сложную структуру, которая недостаточно хорошо изучена, в качестве основной оценки текущей емкости рынка принимается сальдовый метод. В то же время для расчета прогнозных значений темпов роста рынка используется нормативный метод, подходящий для данной задачи наилучшим образом.

Расчет прогнозных значений емкости рынка кирпича в Свердловской области нормативным методом на период до 2014 года приведен ниже (Таблица 13. Прогноз емкости рынка кирпича в Свердловской области Таблица 13):

Таблица 13. Прогноз емкости рынка кирпича в Свердловской области

Показатель	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Объем жилищного строительства, млн кв. м	2,04	2,45	2,94	3,53	4,05	4,66	5,36	6,00
<i>Прирост объема жилищного строительства</i>	23%	20%	20%	20%	15%	15%	15%	12%
Доля малоэтажного строительства в общем объеме жилищного строительства	0,39	0,41	0,43	0,45	0,47	0,49	0,50	0,50
Объем малоэтажного строительства, млн кв. м	0,80	1,00	1,26	1,59	1,90	2,28	2,68	3,00
Доля кирпичного строительства в общем объеме малоэтажного строительства	0,68	0,69	0,70	0,68	0,68	0,68	0,68	0,68
Объем кирпичного малоэтажного строительства, млн кв. м	0,541	0,693	0,885	1,080	1,294	1,553	1,822	2,040
Норма потребления кирпича для малоэтажного строительства, усл. шт. на 1 кв. м	540	540	540	540	540	540	540	540

Рынок кирпича в Свердловской области

Показатель	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Коэффициент учета потребления кирпича для возведения инфраструктурных объектов при малоэтажном строительстве	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1
Итого потребление кирпича в малоэтажном строительстве, млн. усл. шт.	321	412	526	642	769	922	1083	1212
Доля многоэтажного строит-ва в общем объеме жилищного строит-ва	0,61	0,59	0,57	0,55	0,53	0,51	0,50	0,50
Объем многоэтажного строит-ва, млн кв. м	1,24	1,45	1,68	1,94	2,15	2,38	2,68	3,00
Доля кирпичного строит-ва в общем объеме многоэтажного строит-ва	0,24	0,22	0,2	0,18	0,16	0,14	0,14	0,14
Объем кирпичного многоэтажного строит-ва, млн кв. м	0,30	0,32	0,34	0,35	0,34	0,33	0,38	0,42
Норма потребления кирпича для кирпичного многоэтажного строительства, усл. шт. на 1 кв. м	430	430	430	430	430	430	430	430
Потребление кирпича в кирпичном многоэтажном строительстве, млн. усл. шт.	137	144	150	148	143	161	181	181
Доля монолитного строит-ва в общем объеме многоэтажного строит-ва	0,45	0,50	0,55	0,58	0,61	0,64	0,67	0,70
Объем монолитного многоэтажного строит-ва, млн кв. м	0,56	0,72	0,92	1,13	1,31	1,52	1,80	2,10
Норма потребления кирпича для монолитного многоэтажного строительства, усл. шт. на 1 кв. м	70	70	70	70	70	70	70	70
Потребление кирпича в монолитном многоэтажном строительстве, млн усл. шт.	51	65	79	92	106	126	147	147
Итого потребление кирпича в многоэтажном строительстве, млн усл. шт.	187	209	229	239	250	287	328	328
Итого потребление кирпича в жилищном строительстве, млн усл.шт.	509	620	755	881	1018	1209	1410	1539

Рынок кирпича в Свердловской области

Показатель	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Коэффициент учета нежилой недвижимости (от потребления кирпича в жилом секторе)	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1
Общее потребление кирпича с учетом нежилого сектора, млн усл. шт.	560	682	830	969	1120	1330	1551	1693
<i>Темп прироста, %</i>	<i>24%</i>	<i>22%</i>	<i>22%</i>	<i>17%</i>	<i>16%</i>	<i>19%</i>	<i>17%</i>	<i>9%</i>
Итого прогнозные значения емкости рынка кирпича (исходя из значения 2006 года – 426 млн шт.)	714	871	1 060	1 237	1 430	1 698	1 980	2 161

Источник: Росстат, расчеты ЗАО «Решение»

Таким образом, в 2015 году потребление кирпича в Свердловской области увеличится в 4 раза по сравнению с текущим уровнем.

Приложения

Приложение 1

Таблица 14. Модель Развития Конкуренции

Фактор развития конкуренции	Обстоятельства возникновения конкуренции	Область конкурентных преимуществ	Возможности для оказания конкурентного давления	Последствия использования этих возможностей для рынка
<p>1. Конкуренция между существующими производителями Продукта.</p> <p>На зрелом рынке Продукта производители, уже завоевавшие свою долю рынка, стремятся сохранить или увеличить её.</p>	<p>1. На растущем рынке Продукта производители, уже завоевавшие свою долю рынка, стремятся увеличить объем выпуска и одновременно не допустить уменьшения доли.</p> <p>На зрелом рынке Продукта производители, уже завоевавшие свою долю рынка, стремятся сохранить или увеличить её.</p>	<p>1. Преимущества «старых» производителей Продукта:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Сложившиеся каналы снабжения сырьем и материалами • Сложившиеся каналы сбыта • Отработанная технология • Сравнительно низкие операционные издержки (эффект экономии от масштаба, кривой обучения и т.п.) • Лояльность потребителей Продукта <p>Недостатки:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Технологическое отставание и растущий износ оборудования 	<p>1.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Развитие сервиса и допуслу • Капиталовложения в основное технологическое оборудование с целью повышения производительности • Горизонтальные слияния между производителями Продукта с целью укрупнения • Повышение качества и улучшение характеристик Продукта 	<p>1. На растущем рынке возможно увеличение абсолютного объема предложения Продукта, а также изменение уровня концентрации.</p> <p>На зрелом рынке возможно перераспределение долей производителей Продукта и рост концентрации при неизменном объеме предложения Продукта.</p>

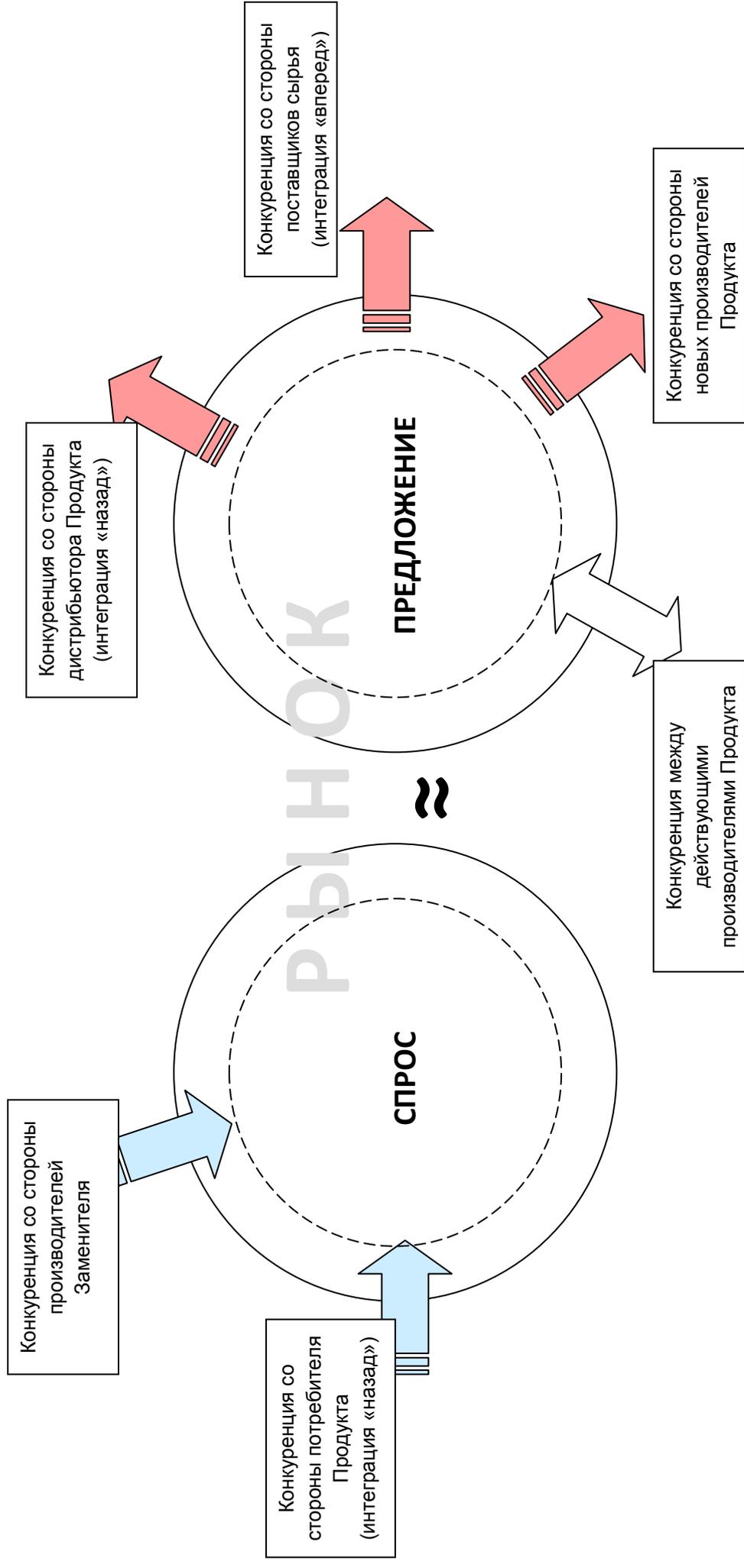
Фактор развития конкуренции	Обстоятельства возникновения конкуренции	Область конкурентных преимуществ	Возможности для оказания конкурентного давления	Последствия использования этих возможностей для рынка
<p>2. Приход на рынок новых производителей Продукта как результат несвязанной диверсификации</p>	<p>2. В результате несвязанной диверсификации на рынке производства Продукта возможно появление игроков, чья деятельность никак не связана с рынком Продукта. Их основным мотивом является инвестирование привлекательность этого рынка, цель – завоевать возможно большую долю. Успех таких игроков обусловлен масштабом капиталовложений.</p> <p>Также возможно появление новых игроков, имеющих опыт производства Продукта в другом регионе. Их основным мотивом является инвестиционная привлекательность нового региона, а успех обусловлен, помимо масштаба капиталовложений, возможностью использовать ранее приобретенный опыт.</p>	<p>2. Преимущества «новых» производителей Продукта:</p> <ul style="list-style-type: none"> Высокая производительность и качество Продукта за счет технического и технологического лидерства Значительные финансовые ресурсы <p>Недостатки:</p> <ul style="list-style-type: none"> Повышенные издержки, связанные с входом на рынок Продукта Высокие риски снабжения сырьем и материалами Высокие риски сбыта Продукта, связанные с отсутствием клиентской базы и отработанных каналов Риск незагруженных мощностей <p>Для производителей Продукта из другого региона дополнительные преимущества:</p> <ul style="list-style-type: none"> Отработанная технология и бизнес-процессы <p>Дополнительные недостатки:</p> <ul style="list-style-type: none"> Повышенные издержки, связанные с входом в новый регион Риски переключения на новое сырье и материалы 	<p>2.</p> <ul style="list-style-type: none"> Масштабные капиталовложения в новейшую технологию производства и основное технологическое оборудование последнего поколения Приобретение существующих производителей Продукта Инновации / улучшение характеристик Продукта 	<p>2. На растущем рынке возможно увеличение абсолютного объема предложения Продукта, а также изменение уровня концентрации.</p> <p>На зрелом рынке возможно перераспределение долей производителей при увеличившемся объеме предложения Продукта.</p> <p>Изменение уровня концентрации будет зависеть от масштаба экспансии и начального уровня концентрации:</p> <ul style="list-style-type: none"> высокий уровень начальной концентрации + крупный новый игрок = возможное снижение концентрации + вытеснение небольших игроков высокий уровень начальной концентрации + мелкий новый игрок = маловероятная ситуация, минимальное влияние на рынок низкий уровень начальной концентрации + крупный новый игрок = усиление концентрации + вытеснение небольших игроков низкий уровень начальной концентрации + мелкий новый игрок = минимальное влияние на рынок

Фактор развита конкуренции	Обстоятельства возникновения конкуренции	Область конкурентных преимуществ	Возможности для оказания конкурентного давления	Последствия использования этих возможностей для рынка
<p>3. Приход на рынок новых производителей Продукта как результат связанной диверсификации (вертикальной интеграции)</p>	<p>3.1. В результате диверсификации на рынке производства Продукта возможно появление игроков, чьей основной деятельностью является производство сырья, необходимого для производства Продукта (вертикальная интеграция «вперед»). Их основным мотивом является использование преимуществ, связанных с гарантированным и сравнительно дешевым сырьем, цель – завоевать долю рынка, позволяющую реализовывать упомянутые преимущества.</p>	<p>3.1. Преимущества «новых» производителей Продукта - бывших поставщиков сырья:</p> <ul style="list-style-type: none"> Гарантированный объем и качество сырья Пониженные издержки за счет сырьевой составляющей себестоимости (себестоимость сырья, издержки заготовки и складирования) Сравнительно невысокие издержки входа (эффект присутствия в отрасли), за исключением связанных с приобретением основных средств Высокая производительность и качество за счет технического и технологического лидерства <p>Недостатки:</p> <ul style="list-style-type: none"> Высокие риски сбыта Продукта, связанные с отсутствием клиентской базы и отработанных каналов Риск незагруженных мощностей 	<p>3.1.</p> <ul style="list-style-type: none"> Сокращение/прекращение поставок сырья другим производителям Повышение цен на сырье для других производителей Продукта Снижение цены на Продукт 	<p>3.1. Характер влияния на абсолютный объем предложения Продукта и концентрацию будет зависеть от масштаба экспансии, степени сырьевой зависимости, а также эластичности спроса по цене.</p> <ul style="list-style-type: none"> При сильной сырьевой зависимости высокие издержки переключения на альтернативного поставщика сырья могут понизить уровень рентабельности зависимых игроков и привести к их вытеснению. При слабой сырьевой зависимости влияние на рынок будет определяться масштабом экспансии, который в свою очередь будет ограничен доступным объемом «собственного» сырья. При высокой эластичности спроса по цене появление крупного нового игрока, способного значимо понизить среднерыночную цену на Продукт, делает предложение прочих игроков неконкурентоспособным и может привести к их вытеснению.

Фактор развита конкуренции	Обстоятельства возникновения конкуренции	Область конкурентных преимуществ	Возможности для оказания конкурентного давления	Последствия использования этих возможностей для рынка
	<p>3.2. В результате диверсификации на рынке производства Продукта возможно появление игроков, чьей основной деятельностью является дистрибуция Продукта (вертикальная интеграция «назад»). Их основным мотивом является использование преимуществ, связанных с гарантированным каналом и объемом сбыта, цель – завоевать долю рынка, позволяющую реализовывать упомянутые преимущества.</p>	<p>3.2. Преимущества «новых» производителей Продукта – бывших дистрибуторов Продукта:</p> <ul style="list-style-type: none"> Гарантированный канал сбыта Сравнительно невысокие издержки входа (эффект присутствия в отрасли), за исключением связанных с приобретением основных средств Низкие затраты, связанные со складированием Продукта Высокая производительность и качество за счет технического и технологического лидерства <p>Недостатки:</p> <ul style="list-style-type: none"> Высокие риски снабжения сырьем Отсутствие производственного опыта 	<p>3.2.</p> <ul style="list-style-type: none"> Сокращение/прекращение дистрибуции Продукта других производителей Реализация Продукта собственного производства по более низким ценам 	<p>3.2. Характер влияния на абсолютный объем предложения Продукта и концентрацию будет зависеть от масштаба экспансии, сложившегося в отрасли механизма дистрибуции, а также эластичности спроса по цене.</p> <ul style="list-style-type: none"> Высокие издержки переключения на услуги альтернативного дистрибутора или на прямые поставки потребителю могут понизить уровень рентабельности зависимых игроков и привести к их вытеснению. Переключение конечных потребителей Продукта на продукцию нового игрока будет означать для прочих игроков потерю клиентов и может привести к их вытеснению. При высокой эластичности спроса по цене появление нового игрока, способного понизить среднерыночную цену на Продукт, делает предложение прочих игроков неконкурентоспособным и приведет к их вытеснению. Масштаб экспансии в свою очередь будет ограничен доступным дистрибуционным ресурсом.

Фактор развития конкуренции	Обстоятельства возникновения конкуренции	Область конкурентных преимуществ	Возможности для оказания конкурентного давления	Последствия использования этих возможностей для рынка
	<p>3.3. В результате диверсификации на рынке производства Продукта возможно появление игроков, чья деятельность связана с масштабным потреблением Продукта (вертикальная интеграция «назад»). Их основным мотивом является снижение затрат на сырье/материалы (Продукт), а также гарантия их необходимого качества, объема и регулярности поставок.</p>	<p>3.3. Преимущества «новых» производителей Продукта – бывших конечных потребителей Продукта:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Гарантированный сбыт в объеме собственных потребностей • Высокая производительность и качество за счет технического и технологического лидерства • Низкие затраты, связанные со складированием готовой продукции <p>Недостатки:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Риск ограниченного роста в связи с ориентацией на собственные потребности • Высокие риски снабжения сырьем 	<p>3.3. Прекращение закупок Продукта у других производителей</p>	<p>3.3. Характер влияния на абсолютный объем предложения Продукта и концентрацию будет зависеть от доли нового производителя в общем объеме потребления Продукта: чем больше доля, тем сильнее негативные последствия для прочих производителей Продукта, вплоть до ликвидации рынка Продукта в ситуации, близкой к монополии.</p>

Фактор развития конкуренции	Обстоятельства возникновения конкуренции	Область конкурентных преимуществ	Возможности для оказания конкурентного давления	Последствия использования этих возможностей для рынка
<p>4. Конкуренция со стороны производителей продуктов-заменителей</p>	<p>4. Основными обстоятельствами, предопределяющими интерес потребителей Продукта к его Заменителю, являются:</p> <ul style="list-style-type: none"> • преимущество Заменителя по значимым потребительским свойствам • преимущество Заменителя по соотношению цены и необходимого уровня качества • низкие затраты с переклечения с потребления Продукта на потребление Заменителя 	<p>4. Преимущества производителей Заменителя:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Сложившиеся каналы снабжения и сбыта Заменителя • Отработанная технология производства Заменителя • Сравнительно низкие издержки производства Заменителя (эффект экономии от масштаба, кривой обучения и т.п.) <p>Недостатки:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Нелояльность потребителей Продукта 	<p>4.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Увеличение объема предложения • Развитие сервиса и допуслу • Снижение цены Заменителя • Повышение качества и улучшение характеристик Заменителя 	<p>4. Возможно изменение темпов роста рынка Продукта, вплоть до его исчезновения.</p>



Приложение 2

Таблица 15. Крупнейшие производители кирпича в Свердловской области.

Организация	Продукция	Регион поставки	Объем произв-ва 2006	Объем произв-ва 2007	Сырьевая база
ОАО «Ревдинский кирпичный завод» (Ревда) www.rev.kz.ugmk.com/ru/	кирпич керамический лицевой и рядовой пустотелый, кирпич керамический полнотелый, кирпич керамический фасонный лицевой, кирпич керамический глазурованный, кирпич керамический объемного окрашивания, плиты перекрытия стеновые, фундаментные блоки, бортовой камень, товарный бетон	Свердловская, Челябинская, Курганская и другие области России, страны ближнего зарубежья.	114,6	116,2	Собственные карьеры на территории Ревдинского (элювий) и Ледянского (делювий) месторождений. Разведанных запасов хватит на 30 лет.
ООО «Кирпичный завод - Стройпластполимер» (Екатеринбург) www.stroyplastrolymer.ru/about.asp	кирпич керамический одинарный полнотелый, кирпич керамический утолщенный пустотелый, линолеум, гидроизоляционные и антикоррозийные материалы, кровельные материалы	-	77,4	82,3	-
ОАО «Заречный» (Асбест) http://onriver.narod.ru	Кирпич строительный керамический марок М-100, М-125, М-150:полуторный, одинарный полнотелый, одинарный эффективный, морозостойкостью 35 циклов	Свердловская область, Тюменская область (до 40%) и другие регионы УРФО	55,7	55,7	2 собственных карьера на расстоянии 3 и 10 км от завода
ООО «Богословский кирпичный завод» (Красноурьинск) http://www.bkz.su/	кирпич керамический строительный пустотелый (одинарный, утолщенный, двойной), полнотелый одинарный, пустотелый фасонный одинарный	-	45,3	45,5	Северопесчанское месторождения глины. Разведанных запасов хватит как минимум 15 лет.

Рынок кирпича в Свердловской области

Организация	Продукция	Регион поставки	Объем произв-ва 2006	Объем произв-ва 2007	Сырьевая база
ОАО «Уктус» (Екатеринбург) http://www.uktus.ru/	керамический строительный полуторный пустотелый кирпич марок 100, 125 и 150, с морозостойкостью 25 – 35 циклов; огнеупорные теплоизоляционные плиты, войлок, фетр, картон, блоки керамоволокнистые, прошивные теплоизоляционные маты	Свердловская и Тюменская области	39,1	45,1	-
ОАО «Строительная керамика» (Нижний Тагил)	керамический кирпич	Свердловская область (в т.ч. Екатеринбург - 95%), Тюменская область, северные регионы РФ, Нижний Тагил	36,2	37,5	-

Источник: официальные сайты и официальная отчетность производителей, система СПАРК

Приложение 3

Экспертная оценка расхода кирпича на 1 кв. м площади различного типа жилых зданий

В зависимости от климатических условий региона толщина стены строящегося дома может составлять $\frac{1}{2}$, 1, $1\frac{1}{2}$, 2, $2\frac{1}{2}$,/ и 3 кирпича. Возведение стен толщиной более трех кирпичей не является экономически оправданным.

Нормы расхода кирпича в **малоэтажном кирпичном** строительстве:

- при толщине стены 0,25 м (один кирпич)⁶ — 280 усл. шт. на кв. м
- при толщине стены 0,38 м (полтора кирпича) — 370 усл. шт. на кв. м;
- при толщине стены 0,51 м (два кирпича) — 450 усл. шт. на кв. м;
- при толщине стены 0,64 (два с половиной кирпича) — 540 усл. шт. на кв. м.

Нормы расхода кирпича в **многоэтажном кирпичном** строительстве⁷:

- при толщине стены 0,25 м (один кирпич) — 270 усл. шт. на кв. м
- при толщине стены 0,38 м (полтора кирпича) — 320 усл. шт. на кв. м;
- при толщине стены 0,51 м (два кирпича) — 380 усл. шт. на кв. м;
- при толщине стены 0,64 (два с половиной кирпича) — 430 усл. шт. на кв. м.

Нормы расхода кирпича в **многоэтажном монолитном** строительстве:

при любой толщине стены (для облицовки) — 70 усл. шт. на кв. м

⁶ При толщине кладки в один кирпич усредненный расход кирпича на 1 кв. м кладки с учетом швов брался равным 102 шт.; при толщине в полтора кирпича – 153 шт., при толщине в два кирпича – 204 шт.; при толщине в два с половиной кирпича – 255 шт.

⁷ Поскольку в данные официальной государственной статистики по годовому объему ввода многоэтажного жилья включаются площади внутриквартирных помещений, то для более корректного расчета потребляемого кирпича при определении норм расхода было сделано допущение, что внеквартирные помещения составляют 30% общей площади жилых зданий, и нормы расхода были соответствующим образом увеличены.

Контактная информация авторов отчета



<http://decision.ru>, e-mail: ask@decision.ru

Тел./факс: (812) 380-1572

Адрес: 199034, Санкт-Петербург, 14-я линия В.О., д.7, офис 6.1.1.

Контактные лица:

Владимир Сократилин – исполнительный директор.

Александр Батушанский – генеральный директор.

Правовая информация

Авторские права на текст отчета принадлежат ЗАО «Решение». Несанкционированное копирование, распространение, а также публикация текста или фрагментов текста отчета запрещены.

Данные, содержащиеся в отчете, носят информационный, а не рекомендательный характер. ЗАО «Решение» не несет ответственность за использование информации, содержащейся в отчете, а также за возможные убытки от любых сделок, совершенных на её основании.

Отчет основан на информации, которой располагало ЗАО «Решение» на момент его выхода. ЗАО «Решение» приложило максимум усилий для проверки достоверности данных, включенных в отчет, однако, не несет ответственности за их исчерпывающую полноту и точность. ЗАО «Решение» не берет на себя обязательство корректировать отчет в связи с утратой актуальности содержащейся в нем информации, а также при выявлении несоответствия приводимых в отчете данных действительности.