



Рынок кирпича в Краснодарском крае

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 РЫНКА КИРПИЧА В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ	10
Общая характеристика строительства в регионе	10
Технологическая структура строительства	12
Анализ динамики производства кирпича	13
Основные производители кирпича	14
Инвестиционные планы производителей	16
Анализ минерально-сырьевой базы	17
Краткий анализ рынков материалов-заменителей	17
ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ РЫНКА	18
Расчет емкости рынка кирпича	19
ПРИЛОЖЕНИЯ	24
Приложение 1	24
Приложение 2	31
Приложение 3	32
ПРАВОВАЯ ИНФОРМАЦИЯ	33

Введение

Цель исследования – сбор и анализ информации о рынке кирпича в Краснодарском крае; построение прогнозов развития рынка до 2015 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 Краснодарского края, собранные посредством 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-августе 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%

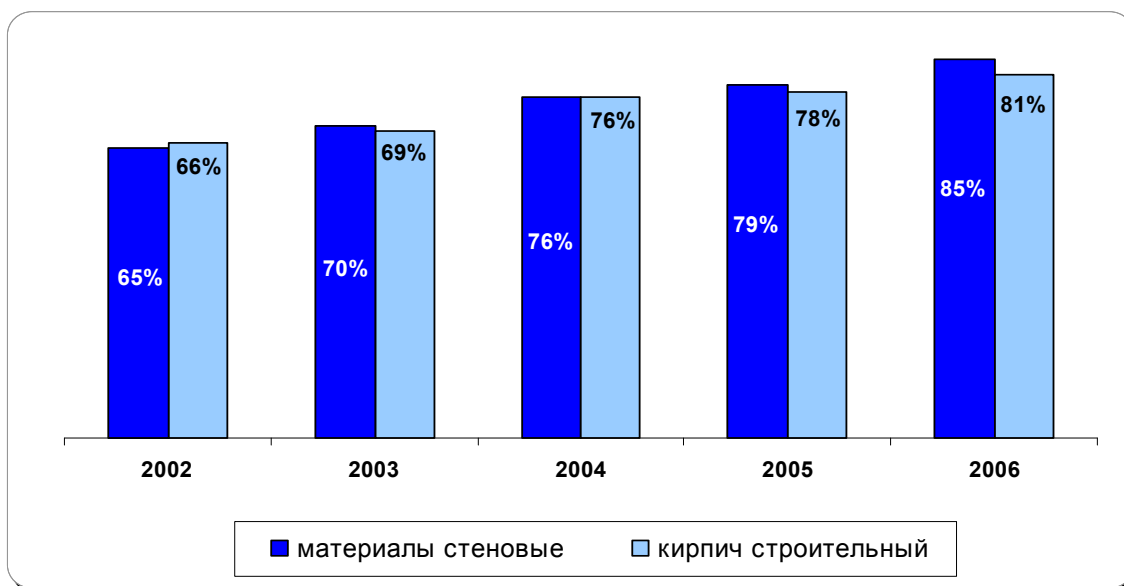
Источник: до 2006 г. - Росстат, 2007- 2010гг. – прогнозные данные федеральных программ «Жилище» и «Доступное и комфортное жилье – гражданам России»

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

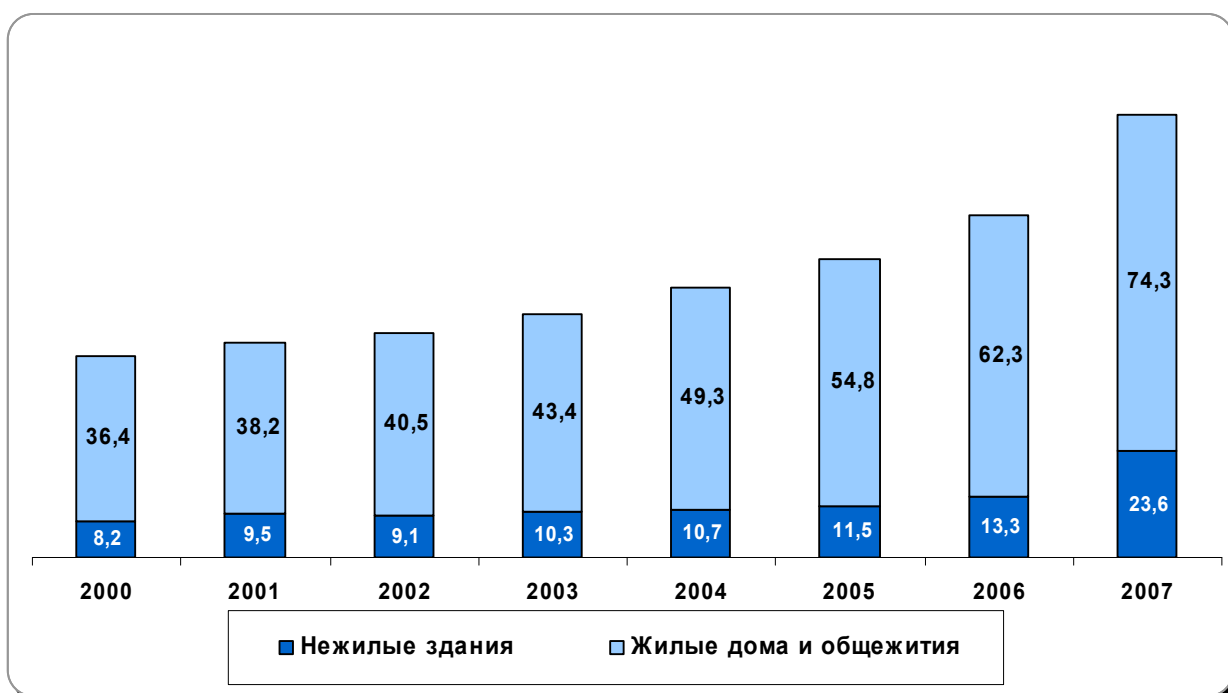
Объем потребления строительного кирпича в России практически полностью соответствует объему производства внутри страны. Величина экспорта и импорта незначительны (не превышают 1% объема внутреннего производства); основной объем импорта и экспорта приходится на приграничные территории. Строительный кирпич 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

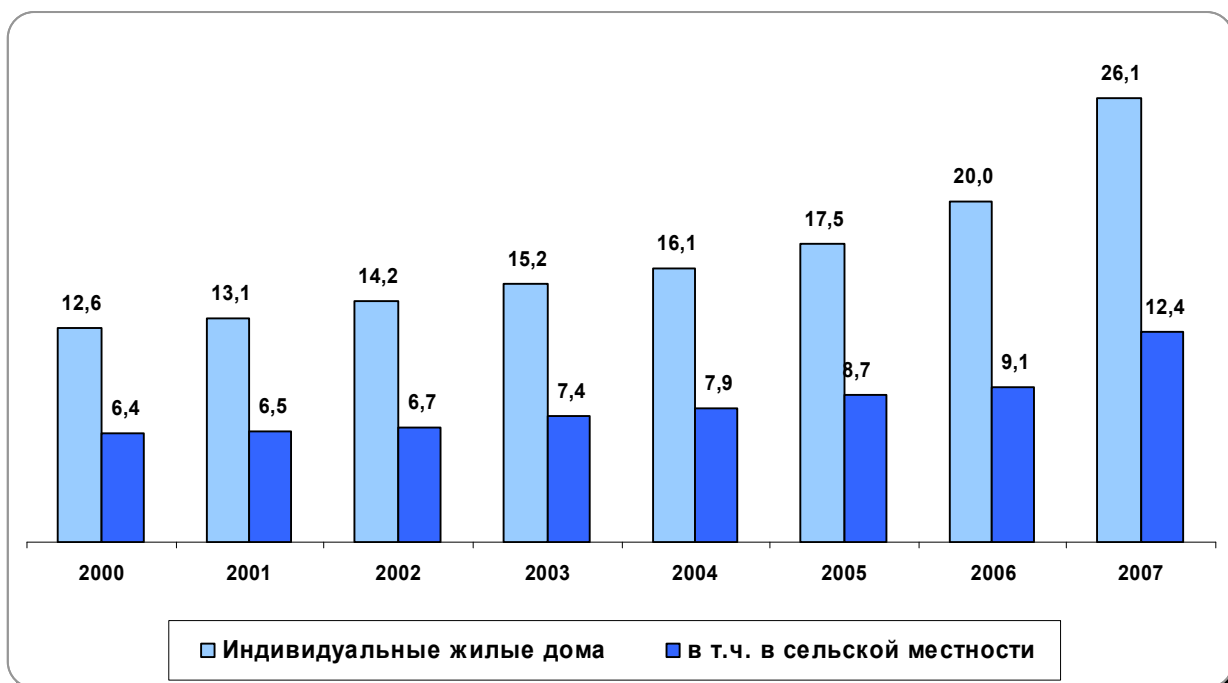
В России наблюдается устойчивый рост объемов строительства, как в жилищной сфере, так и в сфере промышленно-гражданского строительства (Рисунок 3). Отдельно надо отметить стремительное увеличение строительства индивидуальных жилых домов, построенных населением за счет собственных и заемных средств (Рисунок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

При анализе региональных рынков акцент делался на изучении структуры жилищного (многоэтажного и индивидуального) строительства, поскольку именно его доля является основой кирпичного рынка России. В соответствии с динамикой развития жилищного рынка строились прогнозы потребления кирпича в регионах.

При расчете прогнозов потребления использовались экспертные оценки норм расхода кирпича на квадратный метр в зависимости от вида и технологии строительства (см. Приложение 2). Также, по нашему мнению следует увеличить объем потребления кирпича в индивидуальном строительстве на 10%, поскольку в нем существуют другие возможности потребления кирпича (строительство хозяйственных объектов, пристроек и проч.).

Для расчета оценки емкости рынка в Краснодарском крае будет взята норма расхода кирпича в индивидуальном строительстве 280 усл. шт. на кв. м, что соответствует толщине кладки внешних стен в один кирпич. Потребление кирпича в многоэтажном строительстве при использовании соответствующей технологии составляет 270 усл. шт. на кв. м; при использовании монолитной технологии — 70 усл. шт. на кв. м.

Данные прогноза, рассчитанного таким образом, являются заниженными, поскольку не учитывают точно долю кирпича в промышленно-гражданском строительстве из-за трудности ее определения. 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, поскольку развитие строительных технологий в промышленно-гражданском строительстве будет во многом соответствовать тенденциям развития технологий жилищного строительства в этом регионе. При составлении прогноза нами будет принято, что объем потребления кирпича в нежилом секторе составляет 10% от объема потребления в жилищном строительстве.

Общая характеристика строительства в регионе

В настоящее время жилищный фонд Краснодарского края составляет 92 млн кв. м; из них около 60% приходится на индивидуальное жилье, менее 1,5% составляет доля ветхого и аварийного жилья.

Ввод нового жилья в Краснодарском крае с 2004 года устойчиво возрастает, причем за последние два года значительно (Таблица 3). Краснодарский край является не только

флагманом ЮФО по объему ввода жилья, но и входит в число лидеров по стране, уступая по этому показателю только Москве и Московской области.

Таблица 3. Динамика объема ввода жилья в Краснодарском крае, млн кв. м

Показатель	2002	2003	2004	2005	2006	2007	январь-май 2008
Общая площадь	1,65	1,58	1,8	1,9	2,7	3,7	1,25
Темпы прироста, %		5	14	5	42	37	

Источник: Департамент экономического развития Администрации Краснодарского края

В настоящее время в Краснодарском крае, помимо реализуемых на территории региона федеральных целевых программ, направленных на обеспечение жильем отдельных категорий граждан, реализуется ряд краевых целевых программ, направленных на решение жилищной проблемы в целом:

- программа «Молодой семье — доступное жилье» на 2003—2012 годы;
- программа «Переселение граждан Российской Федерации, проживающих на территории Краснодарского края, из ветхого и аварийного жилищного фонда» на 2004—2010 годы;
- программа развития ипотечного жилищного кредитования Краснодарского края на 2005—2010 годы.

Администрацией края разработана краевая целевая программа «Жилище» на 2005-2010 годы, призванная объединить все существующие жилищные программы в крае. Особое внимание руководство края планирует уделять строительству жилья в сельской местности, где проживает более половины населения Краснодарского региона.

По предварительным прогнозам местных властей максимальный уровень ввода в действие жилых домов, исходя из текущих возможностей строительного комплекса края, оценивался как 3,2-3,5 млн. кв. м в год на период действия целевой краевой программы «Жилище» 2005-2010 гг., однако уже в 2007 году он был достигнут. По последним прогнозам Департамента экономического развития в 2008 году ввод жилья вырастет до 4 млн кв. м, а в 2011 году этот показатель составит 5,6 млн кв. м. В «Стратегии развития строительного комплекса Краснодарского края» обозначен также целевой уровень ввода 9,2 млн. кв. м жилья в 2020 году.

При этом основной прирост по оценке местной администрации должен приходиться на массовую застройку, а не на индивидуальное строительство, как было до сих пор, поскольку только развитие индустриального строительства способно обеспечить необходимые темпы ввода (изначально в рамках краевой программы предполагался 15%-ный ежегодный прирост объемов вводимого жилья).

В «Стратегию развития строительного комплекса Краснодарского края до 2020 года» заложены следующие принципы развития жилищного строительства:

- опережающее развитие коммунальной инфраструктуры;

- дальнейшее стимулирование индивидуального жилищного строительства с постепенным переводом его на подрядный способ производства работ;
- строительство многоэтажных жилых домов осуществляется в крупных и средних городах преимущественно на территориях, освобождаемых в результате сноса аварийного и ветхого жилья;
- в малоэтажной застройке предпочтительно используются местные строительные материалы и комплекты деталей быстровозводимых жилых домов;
- в многоэтажной застройке приоритет отдаётся индустриальному домостроению на основе гибких объёмно-планировочных и технологических схем.

По данным Краснодарстата из 2,7 млн кв. м введенного в 2006 году эксплуатацию жилья 1876 тыс. кв. м пришлось на долю индивидуальных застройщиков. По итогам января-октября 2007 года на индивидуальных застройщиков пришлось 73% общего объема ввода жилья, по итогам пяти месяцев 2008 года – более 80%. С учетом того, что основной объем многоэтажного жилья сдается в конце года, для расчета прогноза в дальнейшем будет использоваться доля индивидуального / малоэтажного строительства равная 70%.

Технологическая структура строительства

Основной технологией индивидуального строительства в Краснодарском крае является кирпичное домостроение — из 1 876,3 тыс. кв. м индивидуальной застройки в 2006 году 1 070,4 тыс. кв. м (57%) составили кирпичные дома (Рисунок 5). Соответственно, и основная доля объема продаж местных производителей кирпича приходится на частный сектор (например, в объеме продаж ОАО «Славянский кирпич» доля частных составляет 60-70%).

Рисунок 5. Структура индивидуального строительства по материалам стен в 2006 году

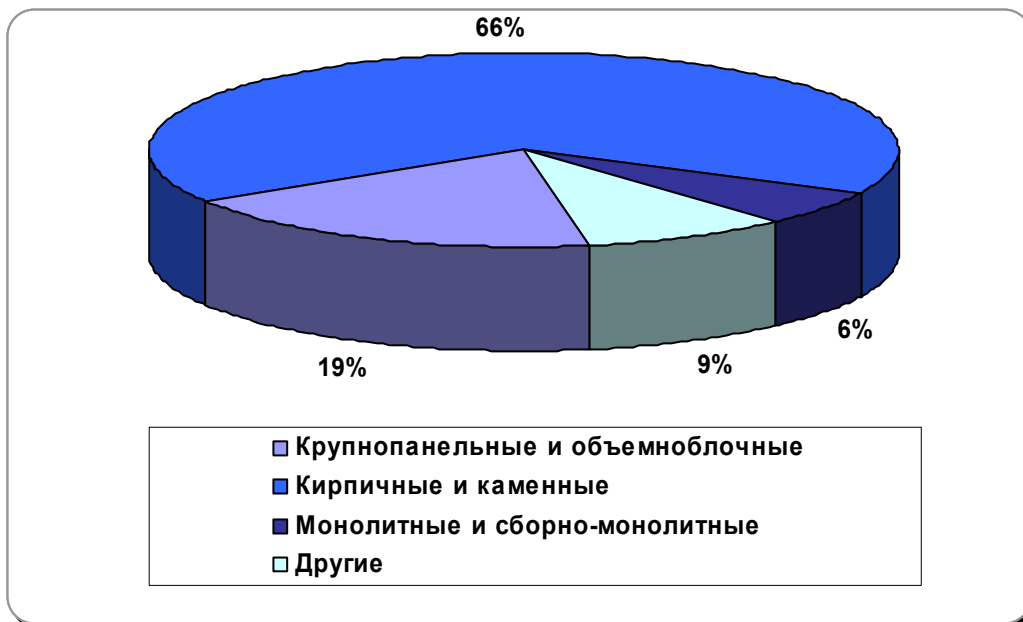


Источник: Краснодарстат

В массовой жилищной застройке доля кирпичного домостроения постепенно сокращается за счет увеличения доли каркасно-монолитного строительства. Структура жилищного

строительства по конструктивным системам в 2005-2007гг. представлена на рисунке (Рисунок 6).

Рисунок 6. Структура массового жилищного строительства по материалам стен.



Источник: Стратегия развития Краснодарского края до 2010 года

До недавнего времени панельное домостроение переживало упадок, но в целях удешевления стоимости квадратного метра, сейчас в Краснодарском крае принято решение об увеличении доли панельного строительства.

Анализ динамики производства кирпича

Производство кирпича в Краснодарском крае имело тенденцию к незначительному сокращению вплоть до 2005 года. Это связано с тем, что в 1996-2006 гг. в регионе не вводились новые значительные производственные мощности, а износ старых производств увеличивался.

Таблица 4. Динамика и прогноз объема производства стеновых материалов в Краснодарском крае, млн усл. шт.

Показатель	2004	2005	2006	2007	П2008	П2009	П2010	П2020
Объем производства стеновых материалов	710,1	696,6	731,9	788	827	870	1020	2200
Объем производства кирпича	553	532	558	580	168,4 (янв.- апр.)			
Доля кирпича в объеме производства стеновых материалов	78%	76%	76%	74%				

Источник: Росстат, Стратегия развития Краснодарского края до 2020 года

Загрузка производств по выпуску кирпича в Краснодарском крае в 2006 году составила 66,7%, что несколько выше среднероссийского показателя 61-63%. Почти стопроцентную загрузку в течение года имели ООО «Фабрика керамических изделий», ЗАО «Губский кирпичный завод», ОАО «Новокубанский завод керамических стеновых материалов», ООО «Строительные материалы и конструкции» и ОАО «Славянский кирпич» - эти предприятия работают на импортном или отечественном энергосберегающем оборудовании и имеют уровень рентабельности выше отраслевого.

Реализация программы «Жилище» предусматривает увеличение объемов кирпичного и каменного строительства к 2010 году в 1,5 - 2 раза. Это потребует от производителей увеличения выпуска стеновых материалов в 2010 году до уровня 1020 млн шт. усл. кирпича, в 2020 году – до 2200 млн шт. усл. кирпича. Этот показатель выпуска стеновых материалов может быть достигнут за счет увеличения коэффициента использования действующих мощностей (после проведения реконструкции и модернизации) и строительства новых производств в городах Краснодаре, Славянском, Тимашевском, Усть-Лабинском и других районах суммарной мощностью более 600 млн шт. усл. кирпича (см. раздел «Основные производители кирпича»).

Структура кирпичного производства региона отражает структуру спроса — большинство крупных производителей выпускают керамический кирпич, на его долю приходится более 80% годового объема выпуска строительного кирпича в регионе. Строящиеся в течение последних двух лет производства также ориентированы на выпуск керамического кирпича.

Вывоз кирпича из Краснодарского края в другие регионы РФ за последние годы изменялся мало, а ввоз ежегодно увеличивается, однако его объем является незначительным по сравнению с величиной регионального выпуска (Таблица 5).

Таблица 5. Объем ввоза-вывоза стеновых материалов, млн усл. кирпичей

Показатель	2002	2003	2004	2005	2006
Вывоз в другие регионы РФ	3,7	1,3	1,6	1,4	4,5
Ввоз из других регионов РФ	13,2	19,4	29,6	31	34,1

Источник: Краснодарстат

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

Основные производители кирпича

Краснодарский край обладает хорошо развитым производством строительных материалов. Так, доля предприятий края в общем выпуске стеновых материалов в ЮФО за последние 6-7 лет составляет не менее трети. По объемам выпуска строительного кирпича Краснодарский край занимает второе место в РФ, уступая только Московской области.

В регионе не наблюдается ярко выраженной консолидации строительного рынка. Основой производственный потенциал составляют 480 крупных и средних подрядных организаций, 90 крупных промышленных предприятий стройиндустрии и промышленности строительных материалов, 27 ведущих проектно-изыскательских организаций и более 10 тысяч предпринимательских структур.

В настоящее время в регионе работают 17 крупных и средних кирпичных заводов; 14% из них выпускают 2/3 всего производимого в регионе кирпича.

Среди лидеров кирпичных заводов Краснодарского края - ООО «Фабрика керамических изделий» (Краснодар), ЗАО «Губский кирпичный завод» (Мостовский район), ОАО «Новокубанский завод керамических стеновых материалов», ОАО «Краснодарский кирпичный завод» и ОАО «Славянский кирпич». Основным производителем силикатного кирпича в регионе является ОАО «Силикат». Лицевой кирпич выпускается Новокубанским ЗКСМ, Краснодарским КЗ, Краснодарским КЧЗ, Абинским ЗСМ, Хабльским СММК, Губским КЧЗ, Славянским КЗ. Более подробная информация об основных производителях представлена в Приложении 3.

По данным экспертных интервью на сегодняшний день в крае не более десяти заводов, выпускающих конкурентоспособную продукцию на современных производственных линиях. Остальные производители работают на оборудовании середины прошлого века, и их продукция не может представлять угрозы для лидеров отрасли. Такие производители будут вытесняться за счет увеличения мощностей заводов, работающих на современных производственных линиях.

Большинство производителей имеет собственные карьеры в разработке. Но компания «Славянский кирпич», владеющая собственным карьером суглинков, также приобретает сырье для производства светлого кирпича в соседней Ростовской области. Это вызвано отсутствием месторождений белых глин в регионе.

Сейчас в регионе применяются две формы поставок — прямые поставки местным потребителям и поставки через дилерские структуры в другие регионы. С учетом существующего дефицита кирпича и прогнозом дальнейшего роста потребности в нем, преобладающей останется первая схема.

За последние годы число игроков на рынке увеличивается, как за счет прихода на рынок новых участников, так и за счет открытия новых производств действующими участниками рынка. По данным экспертных интервью некоторые предприниматели из Ростовской области выкупают кирпичные заводы на территории Краснодарского края, также существует вероятность прихода на местный рынок иностранных компаний.

Среди игроков рынка, осуществивших в последние годы значимые инвестиции в кирпичную отрасль, можно отметить следующие предприятия:

- «Абинский ЗСМ» - в 2003-2004гг. с целью удвоения объемов производства осуществил проект установки на свободных производственных площадях новой технологической линии по производству керамического облицовочного кирпича мощностью 10 млн шт.

- «Азербейевский кирпичный завод» – был построен в 2005 году; производственная мощность составляет 15 млн шт. керамического кирпича пластического формования.
- «Славянский кирпич» в 2007 году запустил в эксплуатацию производство керамического кирпича светлых цветов мощностью 15 млн усл. шт. в год.
- ОАО «Краснодарский кирпичный завод» с 2007 года осуществляет проект по модернизации своего производства. Планируется построить новый цех мощностью 40 млн шт. кирпича в год. Продукцию предполагается сбывать строительным компаниям на побережье Черного и Азовского морей.
- ОАО «Силикат» в 2007 году построило новую линию для производства силикатного кирпича, силикатного камня и силикатных пазогребневых блоков, позволяющую увеличить производительность до 80 млн усл. шт.; выйти на проектную мощность предполагается в ноябре 2008 года.

Инвестиционные планы производителей

«Стратегией развития строительного комплекса Краснодарского края до 2010 года» предусматривается осуществление целенаправленных действий для привлечения 140 млрд рублей для реализации инвестиционных проектов, находящихся в приоритетном поле департамента строительства края. В целом же предполагается построить новые кирпичные заводы по выпуску кирпича, оснащенные энергосберегающим оборудованием, общей мощностью 131 млн усл. кирпичей. Однако, суммарная мощность по заявленным на настоящее время инвестиционным проектам в отрасли значительно превосходит эти планы.

Так, в числе приоритетных проектов строительной отрасли Краснодарского края заявлен проект, реализуемый «Краснодарским кирпичным заводом». На базе бывшего предприятия по выпуску стройматериалов и собственного глиняного сырья будет создан завод керамических изделий мощностью до 200 млн шт. усл. кирпича в год в станице Старокорсунской (под Краснодаром). Предприятие будет выпускать, в том числе, уникальную для региона продукцию – керамические пустотно-поризованные блоки. Основной объем готовой продукции предполагается сбывать строительным компаниям Краснодарского края.

Также в последнее время Департаментом строительства Администрации Краснодарского края было заявлено о реализации ряда других инвестпроектов создания кирпичных производств:

- Строительство ОАО «Славянский кирпич» до конца 2009 года завода по производству крупноформатных керамических пустотно-поризованных блоков в Славянске-на-Кубани мощностью 120 млн шт. усл. кирпичей в год.
- Строительство нового завода по производству керамического кирпича на площадке ОАО «Завод стеновых материалов» в Тимашевске; проектная мощность - 75 млн шт. усл. кирпича в год. Однако, вероятность осуществления данного проекта оценивается экспертами как крайне низкая в связи с неконкурентоспособностью ОАО «Завод стеновых материалов».
- Реконструкция завода силикатного кирпича в Гулькевичах; предусматривается приобретение технологического оборудования производительностью 90 млн шт. кирпича в год.

- Строительство завода по производству керамических изделий в Ленинградском районе; проектная мощность - 12 млн шт. усл. кирпича в год.
- Строительство кирпичного завода в Апшеронском районе.

По информации нескольких участников российского рынка кирпича концерн Wienerberger также ведет переговоры о строительстве заводов в Краснодарском крае.

Анализ минерально-сырьевой базы

В Краснодарском крае имеется сравнительно мощная минерально-сырьевая база стройиндустрии, большая часть предприятий обеспечена разведанными запасами сырья на перспективу 15-40 лет. Достаточно велики запасы строительного камня, песчано-гравийных материалов и кирпично-черепичных глин. Проблемы же с обеспечением этими видами сырья в ряде районов связаны с крайне неравномерным распределением запасов по территории края, а в ряде случаев, с пониженным качеством сырья.

Существующие балансовые запасы нерудных материалов (цементного сырья, песка, глины, песчано-гравийных смесей, гипса) в сотни раз превышают ежегодные потребности, поэтому их более чем достаточно для реализации задач, поставленных в рамках стратегии развития стройкомплекса края.

Таблица 6. Обеспеченность минеральным сырьем для производства строительных материалов до 2010 года.

Вид сырья	Ед. изм.	Потребность до 2010 года	Балансовые запасы	Добыча (прогноз)
Песок	тыс. куб. м	430	42 040	440
Глина для производства кирпича	тыс. куб. м	1 220	150 190	1 230

Источник: Стратегия развития строительного комплекса Краснодарского края на период до 2010 года.

Краткий анализ рынков материалов-заменителей

В 2005 году в Краснодарском крае с помощью быстровозводимых технологий было построено 54 тыс. кв. м из 1,9 млн кв. м всех сданных в эксплуатацию зданий. По сведениям департамента строительства края к концу 2006 года доля быстровозводимого жилья значительно выросла — до 300-320 тыс. кв. м, а к 2010 году ожидается увеличение до 1 млн. кв. м.

По состоянию на начало 2007 год на территории Краснодарского края существовало четыре завода, выпускающие продукцию для строительства быстровозводимого жилья. В Краснодаре – «Новая форма» (сборно-каркасное домостроение), в Ейске – «Строительно-монтажное предприятие» (сборно-щитовое домостроение), в Геленджике – «Каркас-Юг» (деревянные дома по канадской технологии) и в станице Динская – «Кубаньстройполимер» (несъемная опалубка из пенополистирола). Существуют планы Администрации края о размещении таких производств еще на десяти площадках – в Краснодаре, Апшеронске, Туапсе, Новороссийске, Гулькевичах, Кореновске, Ейске,

Славянске-на-Кубани, Усть-Лабинске и станице Павловской. По данным Департамента строительства Краснодарского края суммарная мощность существующих и планируемых к вводу заводов быстровозводимого жилья составит 500-550 тыс. кв. м в год, что сравнимо с мощностью действующих на территории края домостроительных комбинатов.

Рынок ячеистых бетонов на территории Краснодарского края в настоящее время на 90% обеспечивается за счет привозных материалов автоклавного производства, поставляемых из Беларуси, а так же российских производителей (Липецк, Рязань). При этом доля транспортных расходов в цене привозных блоков составляет примерно 30%. По результатам экспертных интервью можно сказать, что рынка ячеистых бетонов в Краснодарском крае практически не было - в крае отсутствовали собственные крупные производства, не было и сформированного спроса среди потребителей на подобные материалы.

В последнее время ситуация меняется, в крае реализуется ряд проектов по созданию собственных краснодарских производств:

- В 2006 году в Мостовском районе введен завод по производству мелких бетонных блоков мощностью 4,4 млн. усл. шт. кирпича в год.
- Корпорация «Главстрой» намеревается построить завод по производству газобетонных блоков автоклавного твердения в Усть-Лабинске; проектная производительность составит 420 тыс. куб. м в год.
- Администрация Красноармейского района инициировала строительство завода по производству изделий из автоклавного ячеистого бетона мощностью 100 тыс. куб. м. в год. Предприятие будет обеспечено местным сырьем; реализация продукции будет осуществляться в границах ЮФО
- ООО «Кубаньметиз» планирует построить завода по производству автоклавного газобетона мощностью 200 тыс. м в год в Гулькевичском районе. Предприятие будет работать на местном сырье (песчаный карьер «Вишневатский»).

Прогноз развития рынка

Основными факторами, определяющими развитие строительного комплекса Краснодарского края, являются:

- повышение инвестиционной привлекательности региона;
- увеличение объемов жилищного строительства (в т.ч. малоэтажного);
- реализация программ развития строительного комплекса края.

В 2006 году Краснодарский край повысил индекс инвестиционной привлекательности и имеет рейтинг, сравнимый с Москвой, Санкт-Петербургом и Московской областью. Предстоящая в 2014 году Олимпиада в Сочи придает Краснодарскому краю дополнительную привлекательность в глазах инвесторов всех уровней. Рост объема инвестиций также будет обеспечен за счет реализации проектов, таких как развитие Сочинского горно-климатического курорта, строительство автомагистрали Краснодар-Абинск-Кабардинка, программы расширения Каспийского трубопроводного консорциума.

К сдерживающим факторам можно отнести:

- отсутствие необходимого числа земельных участков, обеспеченных инженерными коммуникациями;
- необходимость модернизации производства для выпуска новых видов строительных материалов, в т.ч. кирпича.

Расчет емкости рынка кирпича

Для оценки емкости рынка кирпича использовались два метода:

- сальдовый - исходя из объемов производства кирпича внутри Краснодарского края, 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.

Таблица 7. Расчет емкости рынка кирпича по объемам производства, ввозу и вывозу, млн усл. шт.

Показатель	2002	2003	2004	2005	2006
Объем производства стеновых материалов	716	740,5	710,1	696,6	731,9
Вывоз стеновых материалов	3,7	1,3	1,6	1,4	4,5
Ввоз стеновых материалов	13,2	19,4	29,6	31	34,1
Сальдо стеновых материалов	725,5	758,6	738,1	726,2	761,5
Доля кирпича в общем объеме производства стеновых материалов	84%	78%	78%	76%	76%
Емкость рынка кирпича	609,4	591,7	574,8	554,6	578,7
<i>Темп прироста</i>		-3%	-3%	-4%	5%

Источник: Росстат, расчеты ЗАО «Решение»

В связи с отсутствием статистических данных по ввозу и вывозу в Краснодарский край строительного кирпича для расчета емкости рынка кирпича использовались известный объем ввоза и вывоза стеновых материалов, а также доля кирпича в общем объеме производства стеновых материалов. По расчетам сальдовым методом объем рынка кирпича Краснодарского края сократился в период 2002-2005гг. на 55 млн усл. шт., однако, уже в 2006 году наметилась обратная тенденция к росту.

В связи с отсутствием данных за 2007 год по ввозу и вывозу строительных материалов емкость рынка будет рассчитана нормативным методом. При этом используются 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 в части многоэтажного строительства объемы сдаваемых площадей в текущем году в большей степени характеризуют потребность в кирпиче в предшествующем году.

- Приведенная выше в разделе «Технологическая структура строительства» доля индивидуальных кирпичных домов составила 57% по состоянию на 2006 год, и эксперты не предполагали какого-либо существенного изменения её. Однако, реализуемые в регионе проекты по созданию производств ячеистобетонных блоков (совокупной мощностью порядка 300 млн усл. кирпичей) и быстровозводимых конструкций, позволяют сделать предположение при расчете прогноза, что доля кирпичного малоэтажного домостроения на прогнозном отрезке незначительно понизится.
- Поскольку приведенная выше в разделе «Технологическая структура строительства» смешанная доля многоэтажных кирпичных и каменных домов составила 66% по состоянию на 2005-2007гг. и эксперты предположили постепенное снижение её в дальнейшем, то при расчете прогноза будет использоваться начальная доля кирпичного многоэтажного домостроения, равная 60%.
- При расчете потребления кирпича в многоэтажном монолитном строительстве будет сделано допущение, что весь объем монолитного строительства осуществляется по технологии, подразумевающей использование кирпича только для облицовки.

Таблица 8. Оценка емкости рынка кирпича нормативным методом

Показатель	2006	2007	2008
Объем ввода жилья в Краснодарском крае, млн кв. м	2,7	3,7	4,0
Объем ввода многоэтажного жилья, млн кв. м		1,11	1,28
Доля кирпичного домостроения в общем объеме многоэтажного домостроения		0,60	0,60
Доля монолитного домостроения в общем объеме многоэтажного домостроения		0,06	0,10
Общее потребление кирпича в многоэтажном домостроении, млн усл. шт.	184,5	216,4	
Объем ввода индивидуального жилья, млн кв. м	1,89	2,59	2,72
Доля кирпичного домостроения в общем объеме индивидуального домостроения	0,57	0,57	
Коэффициент учета потребления кирпича для возведения инфраструктурных объектов при малоэтажном строительстве	1,1	1,1	
Общее потребление кирпича в индивидуальном домостроении, млн усл. шт.	454,7	477,5	
Общее потребление кирпича в жилищном строительстве, млн усл. шт	703	763	

Источник: Росстат, расчеты ЗАО «Решение»

При расчете емкости рынка нормативным методом величина показателя за 2006 год на 17% превысила полученную сальдовым методом. Это расхождение можно объяснить тем

обстоятельством, что в 2006 и 2007 годах произошел резкий скачок темпов прироста объемов ввода жилья (42% и 37%) соответственно. Учитывая, что ввоз стеновых материалов в Краснодарский край стабильно превышает вывоз, можно предположить, что резкое увеличение объемов ввода не могло не вызвать временный дисбаланс спроса и предложения на кирпичном рынке. Для быстрого покрытия образовавшегося дефицита, вероятно, использовались источники, не отражающиеся в официальной статистике. Также необходимо иметь в виду, что в силу методологии сальдовый метод дает заниженную оценку, т.к. основан на госстатистике.

Расчет прогнозных значений емкости рынка кирпича в Краснодарском крае нормативным методом на период до 2014 года приведен ниже (Таблица 9). Несмотря на озвученные планы по увеличению доли многоэтажного жилья «эконом-класса» за счет роста панельного домостроения, реализация их маловероятна, т.к. мало привлекательна для инвесторов и требует значительных затрат.

Мы также предполагаем незначительное изменение соотношения долей малоэтажного (индивидуального) и многоэтажного строительства. Серьезных предпосылок для изменения структуры индивидуального строительства нет. Возможно незначительное сокращение доли кирпичного и каменного строительства, но эта технология по-прежнему будет доминировать в регионе.

В структуре многоэтажного строительства дальнейший рост будет происходить за счет увеличения доли монолитного домостроения. Во-первых, это соответствует общероссийским тенденциям строительного рынка. Во-вторых, для этого не требуется значительных затрат на переоборудование производства и введение новых мощностей. Кроме того, об этой тенденции упоминали опрошенные эксперты в регионе.

Таблица 9. Прогноз емкости рынка кирпича в Краснодарском крае, млн кв. м

Показатель	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Объем жилищного строит-ва, млн кв. м	4,00	4,50	5,20	5,60	6,05	6,53	7,05	7,41
<i>Темп прироста объема жилищного строит-ва</i>	<i>8%</i>	<i>13%</i>	<i>16%</i>	<i>8%</i>	<i>8%</i>	<i>8%</i>	<i>8%</i>	<i>5%</i>
Доля малоэтажного строит-ва в общем объеме жилищного строит-ва	0,68	0,66	0,64	0,62	0,60	0,60	0,60	0,60
Объем малоэтажного строит-ва, млн кв. м	2,72	2,97	3,33	3,47	3,63	3,92	4,23	4,44
Доля кирпичного строит-ва в общем объеме малоэтажного строит-ва	0,57	0,56	0,55	0,54	0,53	0,52	0,51	0,50
Объем кирпичного малоэтажного строит-ва, млн кв. м	1,55	1,66	1,83	1,86	1,92	2,04	2,16	2,22
Норма потребления кирпича для малоэтажного строительства, усл. шт. на 1 кв. м	280	280	280	280	280	280	280	280

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.	478	512	564	578	592	628	665	684
Доля многоэтажного строительства в общем объеме жилищного строительства	0,32	0,34	0,36	0,38	0,40	0,40	0,40	0,40
Объем многоэтажного строительства, млн кв. м	1,28	1,53	1,87	2,13	2,42	2,61	2,82	2,96
Доля кирпичного строительства в общем объеме многоэтажного строительства	0,60	0,58	0,56	0,54	0,52	0,50	0,50	0,50
Объем кирпичного многоэтажного строительства, млн кв. м	0,77	0,89	1,05	1,15	1,26	1,31	1,41	1,48
Норма потребления кирпича для кирпичного многоэтажного строительства, усл. шт. на 1 кв. м	270	270	270	270	270	270	270	270
Потребление кирпича в кирпичном многоэтажном строительстве, млн. усл. шт.	240	283	310	340	353	381	400	420
Доля монолитного строительства в общем объеме многоэтажного строительства	0,10	0,14	0,18	0,2	0,22	0,24	0,25	0,25
Объем монолитного многоэтажного строительства, млн кв. м	0,13	0,21	0,34	0,43	0,53	0,63	0,71	0,74
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.	15	24	30	37	44	49	52	54
Итого потребление кирпича в многоэтажном строительстве, млн. усл. шт.	255	307	340	377	397	430	452	474
Совокупное потребление кирпича в жилищном строительстве	732	819	904	954	989	1058	1117	1159

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
Совокупное потребление кирпича с учетом нежилого сектора, млн усл. шт.	805	901	994	1050	1088	1164	1228	1275
Темп прироста объема потребления кирпича, %	9%	12%	10%	6%	4%	7%	6%	4%

Источник: Росстат, расчеты ЗАО «Решение»

Таким образом, общее потребление кирпича в Краснодарском крае в 2011 году превысит уровень 1 млрд усл. шт., а к 2015 году будет удвоен уровень потребления 2006 года. Однако, необходимо иметь в виду, что данный прогноз не учитывает будущие дополнительные потребности края в стройматериалах, связанные с инфраструктурной поддержкой Сочинской олимпиады 2014 года. Это связано с существующей до сих пор высокой степенью неопределенности относительно необходимых объемов строительства. По данным, приведенным в Стратегии развития строительного комплекса Сочи на период до 2014 года, в числе прочих строительных материалов потребность в кирпиче² для строительства олимпийских объектов составит до 2014 года 640 млн усл. кирпичей. Еще столько же может потребоваться для строительства дополнительной олимпийской инфраструктуры (жилой, гостиничной и коммерческой недвижимости). Т.е. прогноз может быть увеличен в среднем на 50-90 млн. усл. кирп. в год.

² Исходя из содержания приведенной в упомянутом документе таблицы «Потребность строительного комплекса Сочи в основных стройматериалах» можно предположить, что в статье «кирпич» была обобщена потребность в мелкоштучных стеновых материалах.

Приложения

Приложение 1

Таблица 10. 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>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. Преимущество «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 допуслов • 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>

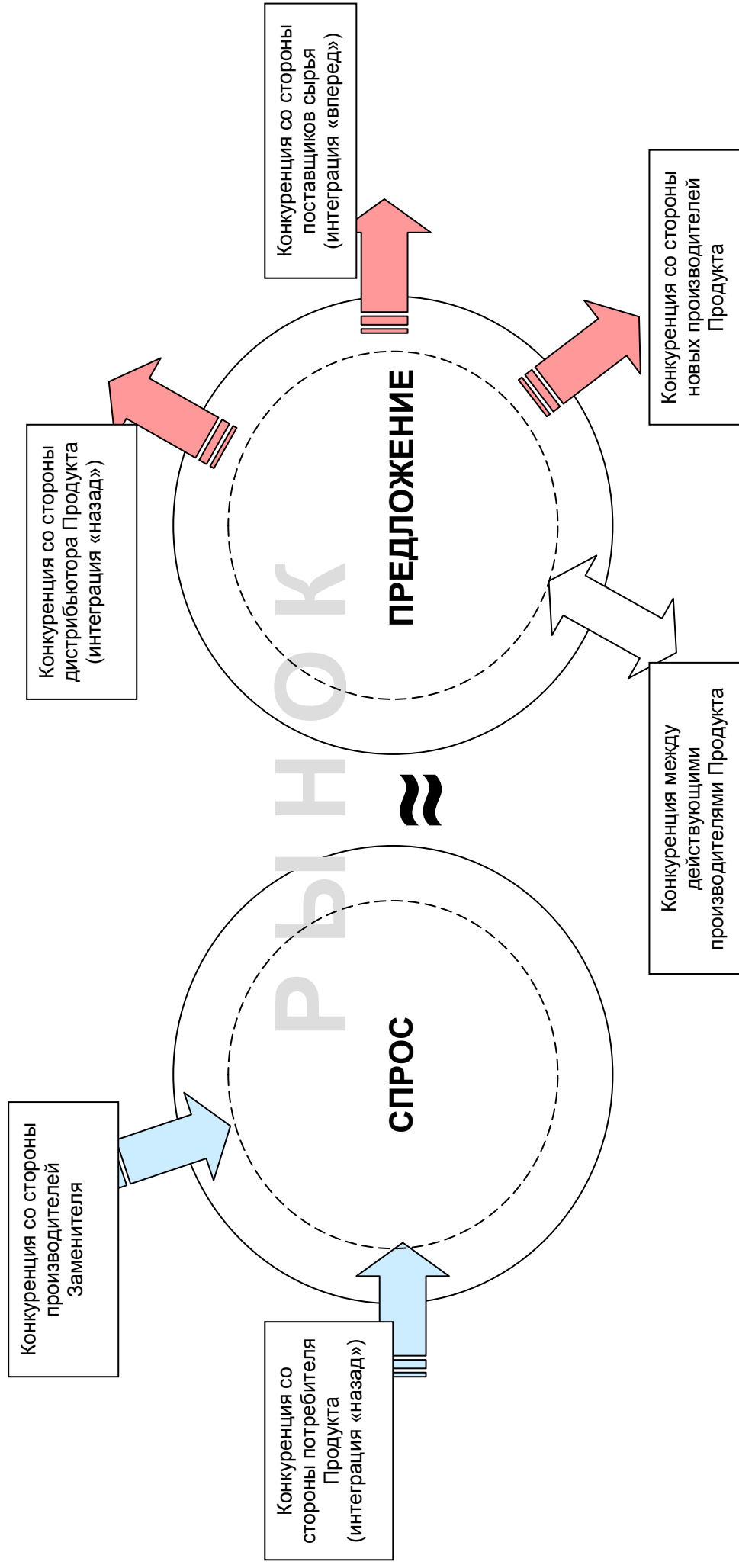
Фактор развития конкуренции	Обстоятельства возникновения конкуренции	Область конкурентных преимуществ	Возможности для оказания конкурентного давления	Последствия использования этих возможностей для рынка
<p>2. Приход на рынок новых производителей Продукта как результат несвязанной диверсификации</p>	<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 инвестиционная 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 Дополнительные недостатки: <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. 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
<p>ЗАО «Решение»</p>			<p>25</p>	

Фактор развития 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 сырьев, 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 сырьев:</p> <ul style="list-style-type: none"> Гарантированный объем и качество сырьев Пониженные издержки за счет сырьевой составляющей себестоимости (себестоимость сырьев, 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 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 сырьев другим производителям Повышение цен на сырьев 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 сырьев 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» сырьев. 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 развития 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 – выших 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
ЗАО «Решение»			27	

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:</p> <p>чем больше доля, тем сильнее негативные последствия для прочих производителей Продукта, вплоть до ликвидации рынка Продукта в ситуации, близкой к монополии.</p>

Фактор развигтия 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, определяющими интерес потребителей Продукта к его Заменителю, являются:</p> <ul style="list-style-type: none"> • преимущество Заменителя по значимым потребителским свойствам • преимущество Заменителя по соотношению цены и необходимого уровня качества • низкие затраты переключения 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

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)³ — 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** строительстве⁴:

- 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

³ 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.

⁴ 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.

Приложение 3

Таблица 11. Крупнейшие производители кирпича в Краснодарском крае

Компания	Продукция	Регион поставки	Мощность, млн усл.шт.	Примечания
ООО «Фабрика керамических изделий» (Краснодар)	кирпич и камень керамические	Краснодарский край, Ростовская область, Ставропольский край, республика Северного Кавказа.	50	
ЗАО «Губский кирпичный завод»	кирпич, камень, черепица — керамические	Краснодарский край, Ростовская область, Ставропольский край, Дагестан, Чечня	30	
ОАО «Новокубанский завод керамических стеновых материалов»	кирпич керамический, плитка тротуарная	Краснодарский край, Ростовская область, Ставропольский край – есть представительство	60	Карьер «Хугорок»; запас глины на 25 лет эксплуатации (исходя их проектной мощности завода)
ОАО «Славянский кирпич»	кирпич керамический	ЮФО	40 (25+15)	Новопетровское месторождение глин. Также специфическое глиняное сырьё для производства лицевого кирпича завозится из Ростовской области.
ОАО «Краснодарский кирпичный завод»	кирпич и камень керамические	ЮФО	70	Месторождение суглинков близ станции Старокорсунской; запасы оцениваются в 15 лет (при существующих объемах производства). В 2006 году для разведки и добычи получен еще один карьер, запасы которого оцениваются в 50 лет эксплуатации (с учетом расширения производства).
ОАО «Силикат»	кирпич силикатный		32	

Источник: официальная отчетность и сайты организаций

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.