

MARKETINGOVÝ PRŮZKUM SEKTORU STAVEBNICTVÍ

RUSKÁ FEDERACE

v ukázce jsou zahrnuty jen vybrané strany (1-4,12-13,19,38,41,62,85) z celkem 91 stran

úplná struktura a rozsah původního dokumentu jsou patrné z obsahu na následující stránce

ukázka neobsahuje citlivé informace obchodního charakteru a vyšší hodnoty

Zadavatel [KLIENT]

Zpracovatel **EasyLink Business Services**
mgr. Filip Kořínek
sídlo: Domažlická 1769, 252 28 Černošice
IČO: 61014354, DIČ: CZ7310090513
kontaktní adresa: Na Beránce 2, Praha 6 – Hanspaulka, 160 00

Datum 11. února 2008

Obsah

1. Úvod.....	3
2. Všeobecný přehled ruského stavebního trhu	4
2.1. Rozvoj stavebního sektoru	4
2.1.1. Stavební trh s komerčními nemovitostmi	5
2.1.2. Charakteristika bytové výstavby	7
2.2. Situace na trhu se stavebními profily z PVC.....	14
2.2.1. Situace na trhu se surovinami - PVC	14
2.2.2. Tržní objem stavebních materiálů a podílu PVC profilů	16
2.2.3. Hlavní hráči na trhu se stavebními PVC profily	17
2.2.4. Analýza cen konkurenčních výrobků	19
2.2.5. Import, export a výroba stavebních profilů	20
2.3. Specifika instalace tepelné izolace budov.....	23
2.3.1. Tepelná izolace budov – systémy fasádního typu	24
2.3.2. Tepelná izolace budov – závěsné omítkové systémy se vzduchovou mezerou	28
3. Analýza konkurence	31
3.1. Dodavatelé konkurenčních výrobků.....	31
3.1.1. Domácí výrobci	31
3.1.2. Zahraniční společnosti zastoupené na trhu s plastovými profily	40
3.2. Dovozci plastových stavebních profilů	43
3.2.1. Dovozci plastových stavebních profilů s exkluzivitou	43
3.3. Potenciální partneři.....	44
3.4. Marketing a uvedení zboží na trh.....	46
3.4.1. Média a ostatní informační kanály využívané konkurenty	46
3.5. Využití plastových profilů stavebními společnostmi	48
3.6. Závěry a doporučení	49
3.7. Profily společností	52
3.7.1. Prodejci stavebních materiálů/stavebních profilů	52
3.7.2. Stavební a montážní firmy	77
3.7.3. Hlavní dodavatelé největšího výběru profilů	84

1. Úvod

Tento marketingový průzkum je zaměřen na popis situace na ruském stavebním trhu a na trhu se stavebními profily z PVC.

V kapitole 2 - „Všeobecný přehled ruského stavebního trhu“ vysvětlujeme převažující tendence rozvoje hlavních segmentů stavebního odvětví a jmenujeme nejperspektivnější regiony, ve kterých již probíhá nebo bude probíhat aktivní výstavba. Taktéž vysvětlujeme hlavní faktory, které napomáhají rozvoji stavebního průmyslu, jeho problémy a prognózy rozvoje na nejbližší období.

V kapitole 2.2 - „Situace na trhu se stavebními profily z PVC“ analyzujeme trh s profily z PVC a popisujeme situaci na trhu se surovinami. Dále jsme provedli analýzu celkového trhu se stavebními materiály a stanovili jsme podíl stavebních profilů z PVC na celkovém objemu stavebních materiálů.

Kapitola 2.2.3 - „Hlavní hráči na trhu se stavebními PVC profily“ informuje o hlavních výrobních společnostech, jejichž produkce je zastoupena na trhu a je žádána stavebními firmami.

V kapitole 2.2.4 - „Analýza cen konkurenčních výrobků“, vycházíme z ceníků hlavních velkoobchodních společností a uvádíme ceny základních typů nabízených profilů.

Kapitola 2.2.5 - „Import, export a výroba stavebních profilů“ obsahuje přehled importu, exportu a výroby stavebních profilů z PVC.

V kapitole 2.3 - „Specifika instalace tepelné izolace budov“ charakterizujeme hlavní metody a přístupy k instalaci tepelné izolace budov a jmenujeme hlavní hráče na trhu s tepelně izolačními materiály.

Kapitola 3 – „Analýza konkurence“ obsahuje podrobnější popis lokálních i zahraničních výrobců stavebních profilů z PVC, které nabízejí svou produkci na ruském trhu. Také zde uvádíme informace o hlavních dovozcích a distributorech stavebních profilů z PVC. Podrobné profily uvedených společností jsou zařazeny do kapitoly 3.7 - „Profily společností“.

Informace o různých médiích a informačních kanálech využívaných při uvádění zboží na trh a prodeji stavebních materiálů včetně stavebních profilů z PVC, je uvedena v kapitole 3.4.1 - „Média a ostatní informační kanály využívané konkurenty“.

Práci uzavírá kapitola 3.6 - „Závěry a doporučení“, kde uvádíme výsledky našeho průzkumu a z nich vyplývající obchodní doporučení.

2. Všeobecný přehled ruského stavebního trhu

2.1. Rozvoj stavebního sektoru

V posledních desetiletích se ruský stavební trh rozvíjel podle plánu, přičemž podstatný nárůst v objemu stavebnictví proběhl v letech 1995 až 2000. Objem dokončených stavebních prací v roce 2000 dosáhl téměř čtyřnásobku stavebních prací z roku 1995. V období od 2000 do 2006 dosáhl meziroční nárůst ruského stavebního trhu 10-15% s výjimkou roku 2002, kdy dosáhl pouze 2,8%.

Tabulka č. 1: Objem dokončených stavebních prací v letech 1992 - 2006

Rok	Mld. rublů (do roku 2000 bilion rublů; ve skutečných cenách)	v % (ve srovnatelných cenách)	
		k předcházejícímu roku	k 1990
1992	1,5	64,0	63,0
1995	145,7	93,8	41,3
2000	503,8	113,5	36,1
2001	703,8	110,4	39,9
2002	831,0	102,9	41,0
2003	1 042,7	112,8	46,3
2004	1 313,5	110,1	51,0
2005	1 711,7	110,5	56,3
2006	2 246,8	115,7	65,1

Zdroj: Federální služba státní statistiky Ruské federace

Lídrem v množství zrealizovaných budov, obzvláště v několika posledních letech, tradičně zůstává bytová výstavba. Hlavními tržními předpoklady jsou rozvoj hypotečních úvěrů a všeobecný nárůst příjmů obyvatelstva.

V roce 2006 bylo zrealizováno více než 159 tisíc obytných budov, což je o 12,3% více než v roce 2005. Pokud jde o nebytové prostory, jejich množství zaznamenalo mírný pokles z 10,5 tisíce budov v roce 2005 na 10,3 tisíce budov v roce 2006.

Několik níže uvedených faktorů vedlo ke snížení tempa výstavby bytových nemovitostí:

- Hlavní faktor: legislativní omezení v podobě Federálního zákona „O podílové účasti ve stavebnictví“ („Об участии в долевом строительстве“), který vstoupil v platnost v roce 2006 vedlo ke zvýšení lhůty na udělení výchozí dokumentace na stavební povolení na jeden až dva roky. V důsledku toho se nabídka bydlení na primárním trhu na začátku roku snížila na 50% ve srovnání s odpovídajícím obdobím roku 2005. V současné době se situace stabilizovala: velké společnosti se přizpůsobily potřebám stávající legislativy, zatímco nepoctivé stavební společnosti a firmy s nepromyšlenou finanční politikou opustily trh.
- Dalším vážným faktorem je z hlediska analytiků nedostatek stimulace ze strany státu na zvýšení objemu stavebnictví. Jak ukazuje praxe je pro developery výhodnější stavět méně obytných domů a prodávat je za vyšší ceny, než dávat do užívání více čtverečních metrů, a tím napomáhat snížení tržních cen.
- Svůj podíl má také nedostatek pozemků vhodných na výstavbu budov. Podle hodnocení expertů je v Rusku maximálně 1% veškerého území vhodné pro bytovou výstavbu, ostatní jsou pro tento účel z různých důvodů nevhodné. Problém lze řešit pouze na celostátní úrovni: je nutné zrevidovat legislativu, odstranit řadu restrikcí a zjednodušit mechanismus převodu pozemkových parcel v požadovanou kategorii.
- Existuje také problém s infrastrukturou, resp. její absencí. V poslední době jsou investorům stále častěji nabízeny pozemky, na kterých nejsou ani komunikace či energetické sítě. Pro developery je nevhodné financovat vytvoření infrastruktury.

Bez ohledu na problémy, které brání rozvoji národního projektu „Dostupné bydlení“, existuje také několik pozitivních momentů:

- V poslední době se vláda snaží najít styčné body s developery a stavebními firmami. Příkladem je vzájemné působení státních orgánů se společností malého a středního podnikání „Podpora Rusku“ («Опора России»), v jehož rámci se podnikatelé snaží získat pochopení a podporu ze strany úředníků při řešení nejdůležitějších problémů stavebního odvětví – existence legislativní základy, zjednodušení mechanismu provádění změn kategorií pozemků a také stimulace růstu objemu výstavby.
- Rozvoj hypotečních úvěrů, na které sází vláda, podnikatelská sféra i řadoví občané se jeví jako pozitivní. Hypotéka už není privilegiem pouze pro obyvatele hlavního města: vyplácení úvěrů probíhá stále častěji v regionálních bankách. Přičemž poptávka po nich je dostatečně vysoká. V Sibiřském federálním okruhu tak bylo za první čtvrtletí roku 2007 vyplaceno okolo 15 miliard rublů, což je přibližně stejná suma, jaká byla vyplacena klientům bank Privožského okruhu. Ačkoliv hypotéka neřeší problém existence bydlení, může přiblížit termín jejího pořízení.

„Objemy bytové výstavby v Rusku v roce 2010 musí překonat ukazatele z nejlepších sovětských let“, takovou prognózu dynamiky trhu stanovil ministr pro regionální rozvoj RF Vladimir Jakovlev. Vrchol sovětského stavebnictví probíhal v polovině osmdesátých let, kdy bylo každoročně předáváno do užívání cca 76 mil. m² bytových prostor. V roce 2010, v rámci projektu „Dostupné bydlení“ plánuje vláda výstavbu 80 mil. m² bytů. Toto nepochybně uvede do určité míry rovnováhu poptávky a nabídky a povede ke snížení cen. Pro stabilní rozvoj trhu je nutné dát do užívání minimálně 1m² obytné plochy na 1 obyvatele za rok, tj. je nutné postavit 145 mil. m² za rok, což představuje v nejbližší budoucnosti těžce dosažitelný ukazatel.

Pokud hovoříme o perspektivách bytové výstavby, je třeba zmínit faktor, který má bezprostřední vliv na primární trh s bydlením – současný stav a tendence rozvoje **trhu se stavebními materiály**. Experti se shodují v tom, že v Rusku je stavebnictví drahé.

Jednou z hlavních příčin vzniklé situace je pomalé tempo rozvoje domácího trhu způsobené malým počtem výrobců, nepřilíživou vysokou kvalitou stavebních materiálů a také slabou konkurencí. Nicméně, s ohledem na růst sektoru bytové výstavby, analytici předpovídají v budoucích 2–3 letech prudký rozvoj trhu se stavebními materiály. To se týká především výroby „základních“ materiálů, jako např. cement, beton, cihly a suché stavební směsi.

Pro rok 2007 se plánovala výroba 53 mil. tun cementu, zatímco poptávka byla 57 mil. tun. V roce 2010 se objem výroby téměř zdvojnásobí na zhruba 90 mil. tun, což je důležité zejména z hlediska monopolizace trhu s cementem, neboť více než 50% připadá na společnost *Evrocement Group a.s. (ЗАО Евроцемент группа)*, která zvyšováním cen ovlivňuje výrazným způsobem primární trh s bytovými nemovitostmi.

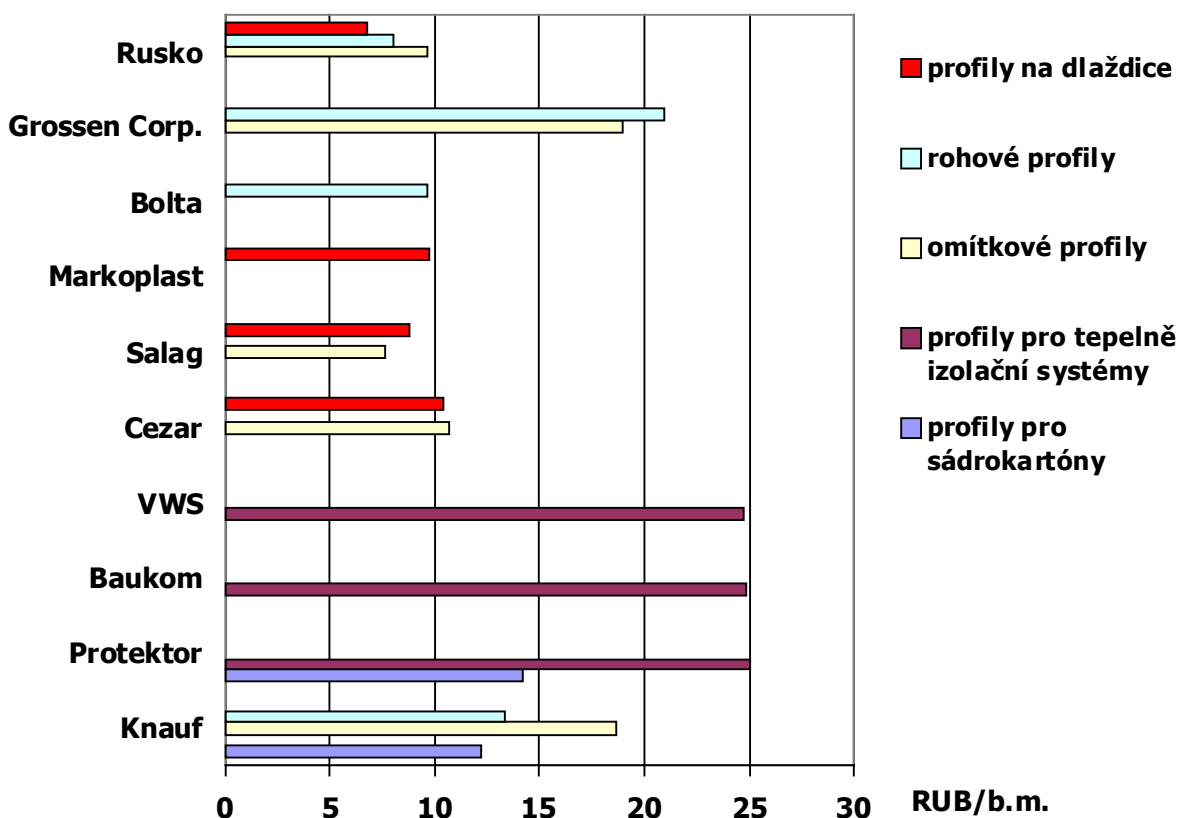
Experti hovoří také o zvýšení výrobní produkce cihel. K dnešnímu dni meziroční nárůst představoval 8-10%, což není dostatečné pro uspokojení potřeb stavebnictví. Nicméně při současných výrobních kapacitách nebude možné zvýšit výrobu do potřebných objemů dříve než za 6-7 let. Podobně vypadá výroba betonu. Rychlejší nárůst výrobních objemů (cca 25% ročně) naplňují výrobci suchých stavebních směsí. Nedostatek materiálů domácí produkce způsobuje zvyšování výrobních cen ve stavebnictví. „Jen cihly zdražily za rok o 50%. Podobným tempem zdražují i ostatní materiály“, komentuje Anatolij Morozov, generální ředitel *MIAN-Development (МИАН-Девелопмент)*. Přitom až 80% stavebních materiálů pochází z reexportu: ruské společnosti vyvážejí na Západ suroviny a kupují z nich vyrobené materiály².

² Zdroj: www.stroyportal.ru

2.2.4. Analýza cen konkurenčních výrobků

Následující graf uvádí minimální velkoobchodní ceny základních typů stavebních PVC profilů za běžný metr jednotlivých profilů z každé skupiny. Pouze některé hlavní velkoobchodní společnosti poskytly ceníky, a proto nejsou ceny u některých výrobců na obrázku uvedeny.

Obrázek č. 5: Srovnávací analýza cen konkurentů



Zdroj: ceníky společností Knauf, ПВ Групп, Пару Тонн, Мир Профиля, Армат, portál Stroiti.Ru

Ceny profilů pro sádrokartony začínají zhruba na 12 rublech (0,33 EUR) za běžný metr (u firmy Knauf).

Podle údajů uveřejněných v týdeníku „Stavba Sankt-Petěrburg“ («Стройка СПб») se průměrná cena výrobků v kategorii „Profily pro sádrokartonové desky“ za posledních 5 let zvýšila 1,17 krát **ze 14,33 na 16,71 rublů (z 0,39 na 0,46 EUR) za metr**. Průměrná cena profilů pro sádrokartony vzrostla za posledních 5 let 1,61krát **z 11,70 na 18,85 rublů (z 0,32 na 0,53 EUR) za metr**.

Název společnosti:	Plastal s.r.o. (ООО Пластал)
Adresa:	Rusko, 140080, Moskevská oblast, Lytkarino, průmyslová zóna Turajevo č. 12 (Россия, 140080, Московская область, г.Лыткарино, промзона)
Telefon:	+7 (495) 555 50-73, 555 03-77, 552 44-90, 552-57-57
Fax:	+7 (495) 555 50-73,
E-mail:	info@plastal.ru
WWW:	www.plastal.ru
Obrat ('07):	informace nedostupná
Počet zaměstnanců:	informace nedostupná
Popis:	Společnost funguje od roku 1997 a je hlavním výrobcem dokončovacích materiálů z PVC a hliníku. Výrobky z PVC zahrnují: - prahy z PVC; - dokončovací úhelníky (od 10 do 50); - stěnové panely a příslušenství; - laťování s klipsem pro upevnění panelů; - připevňovací lišta na keramické dlaždice; - bordury na vanu na/pod dlaždice; - podlahové lišty, lišty s kanálem na kabel; - omítkové úhelníky (rovné, obloukové); - T-profily, nábytkové profily a další; Zastoupení společnosti se nachází v Moskvě, Sant-Petěrburgu a Samaře. Katalog výrobků: http://www.plastal.ru/index.php?page=catalog

	Název společnosti	Země původu	Specializace/typ PVC profilů	WWW
5	Gah Alberts GmbH	Německo	Různé stavební profily z PVC a kovu (T, U – profily), profily na dlaždice, rohové profily, rovné profily aj.	www.gah.de
6	Rigips	Rakousko	Spojovací profily pro sádrokartóny a tepelně izolační systémy	www.rigips.com
7	Cezar	Polsko	Profily, rohové lišty, krycí lišty na dlaždice a vany, profily pro sádrokartón	www.cezar.eu
8	Salag	Polsko	Lišty, ukončovací profily pro všechny typy stavebních prací: profily pro sádrokartón, omítkové, rohové a jiné profily	www.salag.com
9	Makroplast	Polsko	Vnější/vnitřní profily, profily na dlaždice, omítkové profily	www.makroplast.com
10	Bolta	Německo	Omítkové profily, profily pro zaústění, lemovací profily pro suché omítky, omítkové a soklové profily pro venkovní zateplení fasád, soklové profily, profily na úpravu rohů	www.bolta-industrie.de

Název společnosti	Leroy Merlin Vostok s.r.o. (ООО Леруа Мерлен Восток)
Adresa	
Adresa (město)	
Adresa (PSČ)	
Telefon	
Fax	
WWW	
Kontaktní osoba	
Funkce	
Telefon	
Mobil	
E-mail	
Další kontaktní osoby	
Profil	<p>Obchody Leroy Merlin (Леруа Мерлен) o průměrné velikosti 9 000 m² jsou hypermarkety se zbožím pro dům, opravu a stavbu. Fungují na principu samoobsluhy nebo klasické obsluhy. Hypermarkety nabízejí široký sortiment zboží v 5 hlavních kategoriích: pro dům, stavbu (cement, nástroje, armatura, sádkartónové desky, izolace a různé doplňkové zboží včetně kovových a PVC profilů), pro zahradu (různé nářadí), a také sanitární techniku (vany, sprchové kabiny, výlevky, atd.), dokončovací materiál (tmel, barvy, email, laky, podlahové a keramické dlaždice, tapety, atd.). Леруа Мерлен nabízí také různé klimatizační přístroje, ventilátory, teploměry, benzínové a dieselové generátor.</p> <p>Obchody Leroy Merlin (Леруа Мерлен) nabízejí velké množství služeb: zpracování projektů, vypracování rozpočtu, objednávka s dovozem zboží, poprodejní servis a také instalační služby (např. PVC oken).</p>
	V Rusku byly otevřeny 3 hypermarkety: v Altufjevu (Алтуфьево), Mytišči (Мытищи) a Krasnogorsku (Красногорск).
Zákazníci	Fyzické osoby, maloobchodní firmy
Rok založení	2004
Vlastnická struktura	informace není k dispozici
Počet zaměstnanců	více než 35 000 na celém světě
Obrat	2006: 3 163,6 mil. EUR
Certifikáty	Společnost má příslušné ruské certifikáty
RESUMÉ	<i>Velká profesionální společnost.</i>

Název společnosti	World Profile s.r.o. (ООО Мир профиля)
Adresa	
Adresa (město)	
Adresa (PSČ)	
Telefon	
Fax	
WWW	
Kontaktní osoba	
Funkce	
Telefon	
E-mail	
Profil	Velkoobchodní a maloobchodní prodeje dokončovacích profilů a doplňků z PVC, mosazi a hliníku. PVC profily polských značek CEZAR, MAKROPLAST, MYCK a ruské výroby.
	Portfolio služeb/productů: hlavní podíl výroby je určen pro profesionální dokončovací práce podlahových a nástěnných povrchů, zejména: dlaždice, koberce, lina, laminátové podlahy, přírodní desky, stejně jako pro dokončovací práce u kuchyňských linek a nábytku Velkoobchod s vlastní kanceláří a skladem, má výstavní halu, veškerý sortiment nakupuje v Rusku Má zastoupení v Krasnogorsku (Moskevská oblast)
Zákazníci	trhy/odvětví, které společnost zásobuje: trh s dokončovacími materiály klienti/zákazníci: soukromé a právnické osoby teritoriální pokrytí: Moskva, oblast
Rok založení	2000-2001
Vlastnická struktura	soukromé osoby
Počet zaměstnanců	< 10
Certifikáty	Hygienické certifikáty a certifikáty o shodě.
RESUMÉ	<i>Menší společnost s jasnou pozicí na trhu a profesionálním vystupováním. Doporučujeme společnost kontaktovat.</i>