



ООО «Консалтинговое агентство «Маркет Эдвайс»

115088, г. Москва, ул. Шарикоподшипниковская, д.9, стр. 1А тел:8-499-741-61-20
e-mail: Russian_market@inbox.ru
www.market-advice.ru

Общие выводы по итогам исследования.

Выводы по опросу Российских предприятий и производителей.

По итогам проведённого интервьюерами ООО «КА «Маркет Эдвайс» в 2014 году опроса руководителей и сотрудников российских проектных, монтажных и торговых предприятий, а также компаний-производителей огнезащитных материалов, можно сделать следующие выводы:

- 1) Начиная с 2011 года, происходило постепенное наращивание производства отечественными производителями огнезащитных материалов. К настоящему моменту практически все опрошенные заводы вышли из кризиса, «идут вперёд» и работают на полную мощность.
- 2) Основные игроки рынка огнезащитных материалов «тянутся к лучшему», но остались и те, кто после кризиса ещё не до конца восстановил прогнозируемые объёмы производства, и до полного выхода из кризиса, их сдерживают сниженные объёмы продаж.
- 3) Опираясь на данные проведённого опроса, можно сделать вывод, что самых высоких объёмов производства в стране достигает производство, так называемой, «конструктивной огнезащиты». Практика последних лет показала преимущества использования конструктивных способов огнезащиты, таких как облицовка огнезащитными материалами, наиболее отвечающих повышенным требованиям к пожарной безопасности зданий и способных обеспечить высокий предел огнестойкости строительных конструкций и инженерных систем.
- 4) Большинство руководителей предприятий отмечают достаточно жёсткую конкуренцию на рынке огнезащитных материалов, с которой борются в основном двумя способами: разработкой новых материалов, с целью удешевления своих рецептур (зачастую пытаются это сделать за счет снижения качества, выпускаемой продукции) и ценовым демпингом.

Современный этап развития рынка и перспективы развития качества продукции. Прогнозы.

В настоящее время рынок огнезащитных материалов в России очень перспективен. Намечилась тенденция создания технологичных и эффективных огнезащитных составов и

материалов с единственной целью — минимизировать себестоимость и повысить их огнезащитную эффективность.

Для перспективного развития отрасли все должно находиться в пределах разумного, т.к. экономия в ущерб качеству не самый лучший вариант. Некоторые компании в период экономического кризиса действительно перешли на использование более дешевых составов, но это никак не оправдывает себя в настоящее время. Сейчас, когда ситуация стабилизировалась, не следует выделять низкую цену как главный козырь. Крупные компании – производители огнезащитных материалов делают акцент на качество и технологичность их применения, что в конечном итоге обеспечивает хорошие стабильные показатели огнезащитных материалов.

Существует несомненный потенциал в увеличении удельного потребления огнезащитных материалов, в случае проведения грамотно организованных рекламных и промо кампаний, а также доведения до сведения узких целевых групп информации о необходимости их применения.

Проект Компании КРОЗ предусматривает:

- качественное информирование основных потребителей о преимуществах продуктов собственного производства и их конкурентной цене;
- интенсивную работу с сотрудниками проектных и монтажных организаций; прежде всего с теми, кто принимает решения о закупке и применении того или иного продукта, или влияет на них.

Кроме этого устойчивость бренда КРОЗ поддержал проект вывода на рынок качественно нового огнезащитного покрытия для металлических воздуховодов торговой марки FIRESTILL, который по нашим прогнозам должен иметь успех на рынке, благодаря простоте в применении и невысокой цене.

Сегодня, очевидно, что Компания КРОЗ является лидером на рынке огнезащитных материалов. Основная борьба с конкурентами будет и далее вестись не путем ценового демпинга, а за счет завоевания доверия потребителей при условии точного исполнения программы проекта. Вследствие перехода потребителей к продукции Компании КРОЗ, к покупке современного брендированного товара достойного качества, и того же ценового уровня.

Также перспективным является развитие экспорта огнезащитных материалов в соседние с Россией страны, в первую очередь, в государства СНГ, в которых, как правило, происходят практически те же изменения в нормативной базе, что и в России, а местное производство огнезащитных материалов развито недостаточно.

Генеральный директор



Дмитриев А.С.