

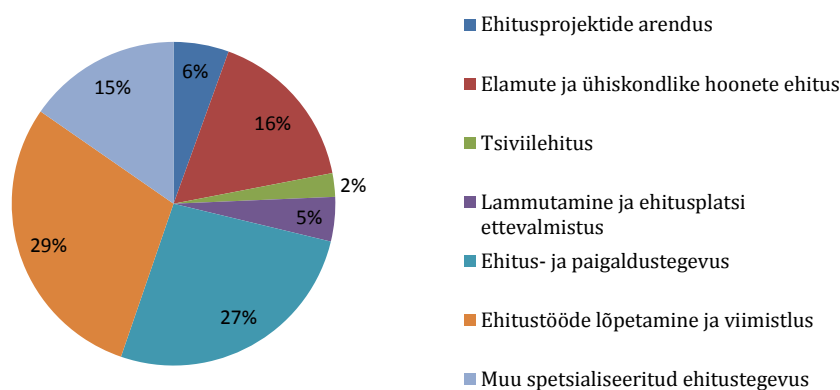
EHITUSMATERJALID - BELGIA

Ülevaade turusuundumustest ja võimalustest

Ehitus on Belgia üks suurimaid majandussektoreid, kus tegutseb üle 90 000 ettevõtte (> 10% Belgia ettevõtetest) ning üle 250 000 töötaja ja füüsilisest isikust ettevõtja. Sellest hoolimata on turg viimastel aastatel raskustes olnud. Kuigi ajavahemikul 2007–2012 registreeriti tööstuses CAGR 3,91%, toimus 2012. aastal ehitussektoris märkimisväärne langus. Ehitustoodangu maht vähenes 7,1%-lt 2011. aastal 1,6%-le 2012. aastal – sünkroonis Belgia majanduse halvenemisega. Ehitustööstuse väärtuseks hinnati 2012. aastal 67,7 miljardit eurot.

Ettevõtete arvu poolest on ehitustööstuse valitsev sektor ehitiste viimistlustööd (sellele valdkonnale on spetsialiseerunud 27 223 ehk 29% Belgia ehitusettevõtetest). Teine populaarseim tegevusvaldkond on hoone installatsioonitööd (24 554 ehk 27%), millele järgneb elamute ja ühiskondlike hoonete ehitus (15 226 ehk 16% ettevõtetest).

Ehitussektori ettevõtete arv sektorite lõikes, 2011

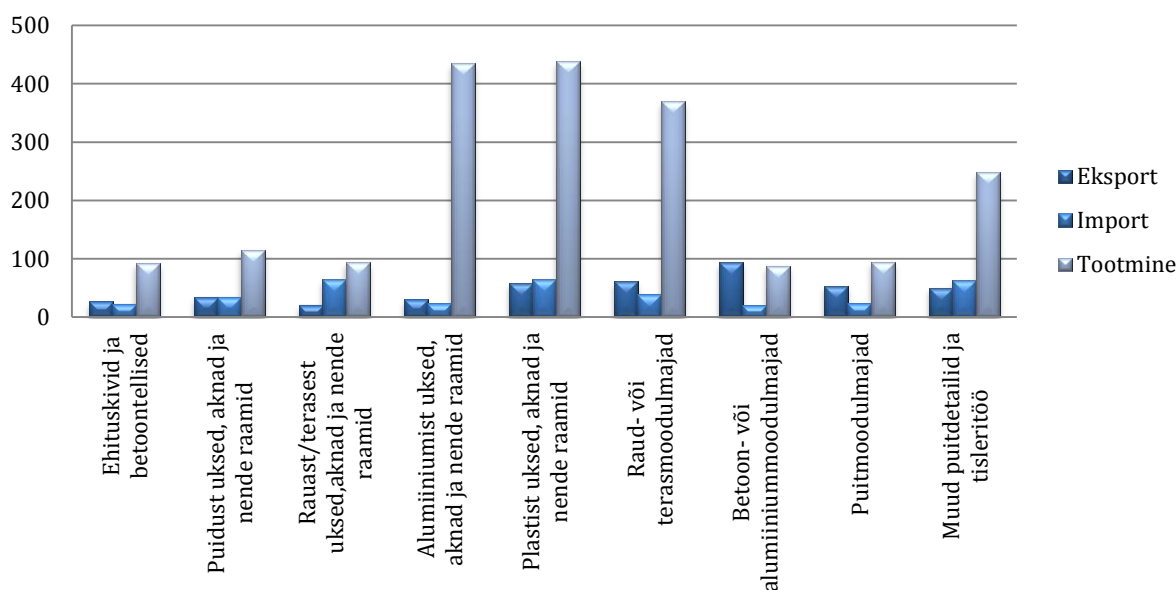


Belgia ehitusdetailide turul valitseb riigisisene tootmine. Väliskaubanduse osatähtsus on väiksem. Kaks suurimat riigis tootetud ehitusdetailide rühma olid uste, akende ja nende alumiinium- või plastraamide tootmine (2011. a vastavalt 438,8 miljonit eurot ja 435,5 miljonit eurot).

Ehituses kasutatavatest esmastest ressurssidest oli killustik täiteainena ainus riigis toodetav esmane ehitusmaterjal. Müüdüd toodete väärtus ulatus 2011. aastal 295,5 miljoni euroni.

Ehitusliiv on kõige enam riiki imporditav esmane ehitusmaterjal (2011. aastal 113,1 miljonit eurot). Tavalised savid ja kiltsavid ning ehitusotstarbel kasutatav killustik on teine ja kolmas kõige enam imporditud materjal, vastavalt 41,2 ja 13,1 miljonit eurot.

Ehitusmaterjalide tootmine ja väliskaubandus 2011, miljonit eurot



Suundumused mahtudes ja koguses

Belgia elamuturu langus tundub kiirenevat ja olukorra paranemist lähiajal oodata ei ole. Turu põdurat seisundit iseloomustab müügitehingute kahanev arv. 2012. aasta kolmandas kvartalis müüdi kokku 22 978 kodu, olles eelmise aasta sama perioodiga võrreldes langenud 25,3%.

Leibkonnad on endiselt ettevaatlikud, sest majanduslik ebakindlus ja kokkuhoiumeetmed kärbibavad nende ostujõudu. Riigis kasvava tööpuuduse, madala tarbijate usalduse ja ahta laenuturu tõttu jääb elamuturg 2013. aastal ootuste kohaselt üsna mahasurutuks.

Samas on 2007. aastast kasvanud nõudlus renoveerimise järele – nii elamute kui ka ühiskondlike hoonete sektoris. Umbes 80% Belgia kodudest on ehitatud enne 1980. aastat ja need ei ole keskkonnasäästlikud. Need kodud vajavad renoveerimist uute isolatsioonimaterjalide ja akendega. Hinnanguliselt vaid 36%-l Belgia kodudest on klaaspakettaknad.

Ehitussektoris on enam populaarsust kogunud taaskasutatavad materjalid, sest neid uusi ehitusmaterjale toodetakse ringlussevõetud jäätmetest (nt hoonete ja rajatiste ehitamine ning lammutamine) või teiste tööstussektorite kõrvalsaadustest.

Üldiselt on Belgia ehitusturul hinnatud kvaliteetsed materjalid ja tooted. Ehitussektoris läheb üsna hästi neil toodetel ja materjalidel, millel on mis on väga uuenduslikud ja kvaliteetsed.

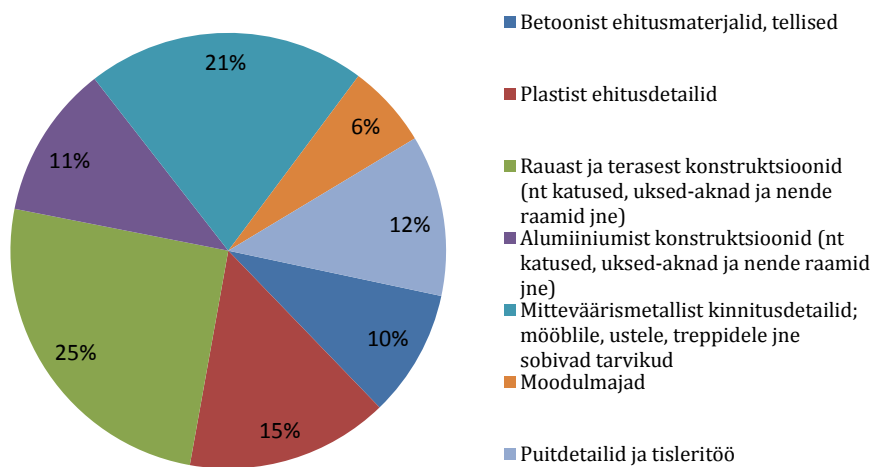
Tarbimise ajendid ja tarbijakäitumine

Belgia ehitusettevõtted töötavad peamiselt telliste ja betooniga, peegeldades Belgias valitsevaid eelistusi. Samas on viimastel aastatel kogu Euroopas (sh Belgias) suurenenud huvi keskkonnasõbraliku tehnoloogia ja säästva arengu vastu. Et Belgias on hoonete vanusest, üksikute perede suurest osakaalust ja suhteliselt vähestest energiatõhususe võimalustest tingituna energiatõhusus üks madalmaid Euroopas, on Belgias tugev vajadus keskkonnasõbralike hoonete järele ja seega ka keskkonnasõbralike ning säästvate ehitusmaterjalide järele. Peale selle on oodata nõudluse edasist kasvu tänu riigi maksualgatustele, ökolaenudele ja positiivsele meediakajastusele.

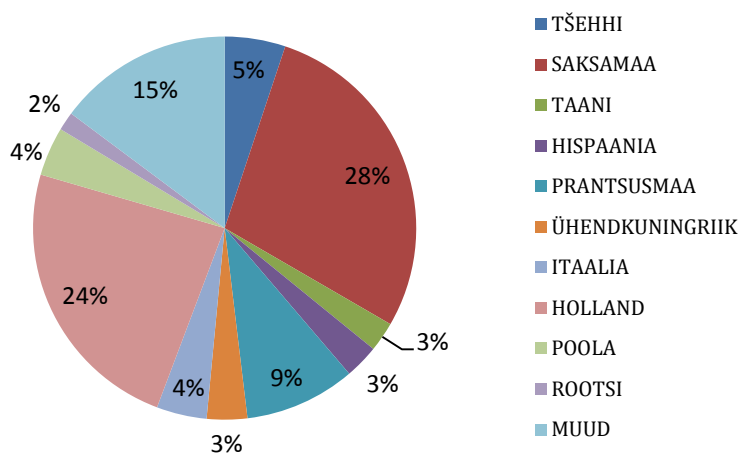
Impordikategooriad ja kaubanduspartnerid

33% kogu Belgiasse 2012. aastal imporditud ehitusmaterjalidest moodustasid rauast ja terasest ehituskonstruktsioonid – katused, ukсед ja aknad ning nende raamid. Selliste Belgiasse imporditud toodete kogumaksumus ulatus 437,4 miljoni euroni. Teine ja kolmas kõige enam imporditud tooterühm olid mitteväärismetallist armatuurid ja liitmikud (23% kogu ekspordist), mille maksumus ulatus 309,1 miljoni euroni, ning plastist ehitusdetailide tootmine ehitajatele (14% kogu impordist), maksumuses 187,2 miljonit eurot. Belgia peamised impordipartnerid 2012. aastal olid Saksamaa (28% impordist), Madalmaad (24%), Prantsusmaa (9%) ja Tšehhi Vabariik (5%). Eesti osa kogu ehitusmaterjalide impordis oli 2012. aastal vaid 0,21%.

Ehitusmaterjalide import, 2012



Ehitusmaterjalide import riikide kaupa, 2012



Eesti eksportijate võimalused

Üldiselt on kohalike tootjate ja teiste Euroopa tarnijate vahel jagunenud ehitusturg Belgias vägagi konkurentsitihe. Belgia ehitusmaterjalide tootjate liidu esindaja Philippe Callewaert märkis, et Belgia ehitussektori langus on muutnud konkurentsi turul ülitihedaks. Seetõttu peaksid uued tulijad kaaluma, kas nad on huvitatud praegusel ajal turule sisenemisest, sest edukas sisenemine sellisele konkurentsitihele turule nõuab suuri rahalisi ressursse.

Samas on Belgia ehitusmaterjalide turul eksportijatele olemas võimalused konkreetsetes turuniššides. Belgia ehitustoodete edasimüüjate föderatsioon (FEMA) on huvitatud Belgia turu avamisest konkurentsivõimelistele välistele ehitusmaterjalidele, sh keskkonnasõbralikele ehitustoodetele.

Keskkonnasõbralikud ja taastuvad ehitusmaterjalid on Belgias üha enam populaarsust võitmas. Eksportijatel, kes suudavad pakkuda looduslikke, keskkonnasõbralikke ja säästvaid ehitusmaterjale, on võimalus turule edukalt siseneda.

Valitsus jätkab ka investeeringute tegemist teede, sadamate ja lennutaristute arendamisse ning on kujundanud endast Euroopas olulise logistika ja jaotuskeskuse. See tähendab, et nende ehitiste toetamiseks on vaja üha rohkem ehitusmaterjale. Peale selle ületab elamute ja kontoripindade nõudlus pakkumise, mis tähendab, et tulevikuväljavaated on positiivsed.

Konkurentsikeskkond

Peamised eksportöörid, kohalikud tarnijad

Ehitusmaterjalide tootmises on turuliider ettevõtte nimega Wienerberger, kes on spetsialiseerunud telliste, keraamiliste plaatide ja saviplokkide tootmisele (2011. aasta tulu 284 miljardit eurot). Teine suurim tegija on Eternit, katusematerjalide valmistaja, millele järgneb Saint-Gobain Constr.Prod., isolatsiooni- ja kipskrohvitoodete valmistaja.

Nr	Ettevõtte nimi	Peamised tooterühmad	Kogutulu, 2011, miljonit eurot
1	Wienerberger	Fassaaditellised, keraamilised plaadid, saviplokkid	284 074
2	Eternit	Katusematerjalid	156 225
3	Saint-Gobain Constr.Prod.	Isolatsioonid, kipskrohvi tooted	140 333
4	Promat International	Hüdroisolatsioonitooted, katusematerjalid	103 395
5	ATAB	Hüdroisolatsioonitooted, katusematerjalid	93 167
6	Betonfabriek Coeck	Tsement, lubi, betoon	87 670
7	Renolit Belgium	Torud, drenid, katusematerjalid, ehitusplast	69 058
8	Imperbel	Katusematerjalid	68 047
9	Schelfhout	Eelnevalt valatud betoon	66 054
10	Xella BE	Madala energiakuluga toodetud plokkid, katusematerjalid	65 657

Vajalikud investeeringud turule sisenemiseks

Tõenäoliselt on suurim investeering eri standardite ja sertifikaatide hankimine. Belgias on kolm üldkasutatavat sertifikaati. **CE-vastavusmäärgis** tõendab, et tooted vastavad Euroopas kehtivatele kvaliteedinormidele, samas kui **FSC**- ja **PEFC**-sertifikaadid on seotud toote säästvusega.

Standardid, määrused, sertifikaadid ja tavad

Belgias kehtivad hoonete ja ehitamisega seotud õigusaktid ning teatud sätted. Ehitusmaterjalide turgu reguleeritakse kuningliku dekreeedi (*Royal Decree*) kaudu. Dekreet esitab ehitustoodete põhinõuded ja -omadused ning nende turustamise või turul pakkumise tingimused. See on mõeldud avalikkuse kaitsmiseks kahjustavate mõjude eest või kahjustavast toimest tulenevate riskide vähendamiseks. Põhjalik teave kuningliku dekreeedi kohta on saadaval [veebis](#).

Praegu ei ole kõik need normid kohustuslikud, kuid need jõustuvad 1. jaanuaril 2014 toodete suhtes, millega kaubeldakse Belgia turul esimest korda. Alates 1. jaanuarist 2015 hakkab see määrus kehtima kõikide Belgia turul juba kaubeldavate toodete suhtes. Tooted, mis määruse kohaselt nendele normidele ei vasta, ei ole kindlast ajahetkest enam turule lubatud.

UBA^{tc} on ainus amet Belgias, mis väljastab tehnilisi kinnitusi ehitusmaterjalidele, -toodetele, -süsteemidele ja paigaldajatele. Üldjuhul nõuavad riigisisised tehnilised kinnitused sertifitseerimist ISO süsteemi 5 kohaselt, mille peab korraldama UBA^{tc}i määratud sertifitseerimisamet.

Belgia on ELi liikmesriik ning seega ei ole ehitusmaterjalidele kehtestatud mingeid tariife, kuna ELis toimub kaupade ja teenuste vaba liikumine.

Turule sisenemine

Turule sisenemiseks on mitu viisi, nendest peamised on:

- partnerlussuhte loomine hulgimüüja või importija/edasimüüjaga, kes toodet turul täiendavalt reklaamib, alustades otsest koostööd kohalike ehitusettevõtetega;
- ettevõtte harukontori avamine enda müügijõuga.

Belgias on kaks riigikeelt – flaami ja prantsuse – ning ettevõtete esindajad eelistavad samuti kõnelda oma emakeeles, seda eriti prantsuse keelt kõnelevas osas. Seetõttu on üsna keeruline luua enda müügijõudu või ettevõtte haru, kuna ühe keele mittetundmine piirab arengut riigi seda keelt kõnelevas osas. Seega ei ole see soovitatav strateegia Eesti ettevõttele, kes ei ole Belgia ülibürokraatlike protseduuridega tuttav.

Ärisidemed kahe riigi vahel arenevad tasapisi, kuid edukalt. 2011. aastal oli Belgia Eesti 17. kaubanduspartner käibega 376,5 miljonit eurot. See kaubakäive moodustas 1,5% Eesti kogu väliskaubanduskäibest. 25,7% Eesti ekspordist Belgiasse moodustasid kivist, tsemendist ja klaasist tooted. 66,7% Eestist Belgiasse imporditud ehitusdetailidest olid moodulmajad ja 30,3% olid tislari- ja puussepatööd. Samas ei ole Eesti tarnijad Belgia seisukohast veel Belgia turul oma toodete või kaubamärkide poolest eriti tuntud ja seetõttu võiks Eesti toodete mainet kirjeldada kui valget lehte.

Belgia kliendid hindavad kõrget kvaliteeti ja suhtlusstandardeid ning häid ärisuhteid, millele toetuda. Seetõttu on edu saavutamiseks oluline mõista, et keskenduda tuleb pikaajalistele partnerlussuhetele, mitte kiirele müügile. Nagu märgib Eesti Puitmajaliidu klatri juht Kristiina Rebane, kalduvad eestlased keskenduma lühiajalisele ja sirgjoonelisele ärikoostööle, mis Belgia puhul ei vii eduka partnerluseni. Ehitusmaterjalid – Belgia

Seetõttu on kohaliku ärikultuuri mõistmine ülitähtis, et turul tarnijaks saada. Osalemine tööstusharu messidel ja regulaarsed turu külastused võivad aidata positiivse suhtlemise hoidmisel ning ettevõtte tuntuse suurendamisel.

Belgias on kaks messi, mida Eesti eksportijad peaksid külastama:

1. MATEXPO – rahvusvaheline ehitustööstuse, teedehituse, üldise tööstuse, ringlussevõtu ning tsiviilehituse masinate, tehnika ja materjalide mess. Selle messi põhisektorid on teedehituse ja tsiviilehituse masinad ning materjalid, betoonitooted, puidutöömehhanismid, transport, ringlussevõtt ja keskkond, puhastusmasinad ning materjalide käitlus.

Toimub: 4.09.2013–8.09.2013;

2. STONE EXPO 2014 – Beneluxi loodusliku kivi, keraamika ja kvartsiühendite sektori mess. Selle näituse põhisektorid on looduslikud kivid, keraamilised plaadid, betoonitooted, klinkertellised, fassaadikatted, tsement jm.

Toimub: 24.01.2014–26.01.2014

Avalikud hanked

Belgias reguleerib riigihankelepingute sõlmimist ja elluviimist kolm seadust.

Riigihankelepingu sõlmimisele eelneb eelfaas, mille käigus otsustatakse kõige sobivam lepingu sõlmimise protseduur ja kehtestatakse vajaduse korral eritingimused. Riigihankelepingu sõlmimise protsessis on nõutav hanketeate eelnev avaldamine. Ainult väljakuulutamiseta läbirääkimistega pakkumismenetlus lubab hankijal kindlatel juriidilistel tingimustel pakkumiste küsimiseks ja läbirääkimiste alustamiseks ühe või mitme konkurendiga ühendust võtta. Kvalitatiivse valiku faas võimaldab hankijal kindlaks teha iga taotleja või pakkuja õiguse pakkumist esitada, tema isikustatuse, volitused oma ametis töötada ning tema finants-, majandusliku, tehnilise ja/või ametiseisundi. Pakkumised tuleb hankijale esitada tähtajaks eelnevalt kindlaks määratud viisil ja määruste kohaselt. Pärast kõikide pakkumiste läbivaatamist sõlmitakse riigihankelepingud pakkujatega, kes on olukorrast olenevalt esitanud kõige madalamad või kõige atraktiivsemad pakkumused.

Valdkonna kontaktid

Belgia statistikaamet

statbel.fgov.be

Belgia ehitusmaterjalide tootjate liit

www.bmpmc.be/en/

Belgia kaubandusliidud FEMA

www.fema.ee

BCCA

www.bcca.be

Belgia riigipank

www.nbb.be

Belgia ehituse sertifitseerimis- ja atesteerimisametite liit

www.ubatc.be

Belgia standardikeskus

www.nbn.be

Belgia Ehitusuuringute Instituut

www.cstc.be

Belgia maksuamet

fiscus.fgov.be

Tradewithestonia.com

www.tradewithestonia.com on EASi loodud teenus, mille eesmärk on luua Eesti ettevõtetele uusi ekspordisuhteid.

See portaal on väga hea kanal tutvustamaks oma tooteid/teenuseid välisriikide ettevõtjatele ning see on mõeldud kõikidele Eesti ettevõtetele, kes ekspordivad või plaanivad seda tulevikus teha.

Portaali registreerumine on TASUTA.

Tutvu portaaliga: >> www.tradewithestonia.com

Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus (EAS)

Registrikood 90006006

Lasnamäe tn 2, Tallinn 11412

Tel: 6279700, faks: 6279701

eas@eas.ee

www.eas.ee

Viimati uuendatud 02.07.2013