

Rynek Efekty podwyżki VAT na materiały budowlane

Branża u



Są już pierwsze negatywne skutki podwyżki VAT na materiały budowlane: gwałtownie powiększa się szara strefa.

Miniony rok, zdaniem wielu ekspertów, miał być pierwszym rokiem poprawy dla budowlanej branży. Oczekiwano, że po kilku latach zastoju budownictwo wreszcie ruszy. Tymczasem kondycja wielu przedsiębiorców zamiast się poprawić, nadal się pogarsza.

Chwilowe zamieszanie

Na początku 2004 r. cała branża budowlana przeżywała gwałtowny wzrost sprzedaży. Gorączka zakupów spowodowana była głównie obawą przed wzrostem VAT na materiały budowlane z 7 do 22 proc.

Podwyżka napędziła koniunkturę. Hurtownie i składy budowlane przeżywały prawdziwe oblężenie, a producenci notowali niemal 100-proc. wzrost sprzedaży. Szybko jednak okazało się, że to tylko chwilowe ożywienie. Po 1 maja fala zakupów szybko opadła.

— VAT spowodował olbrzymie zamieszanie na rynku w ubiegłym

roku. Najpierw nienaturalnie olbrzymi wzrost sprzedaży. W marcu i kwietniu notowaliśmy wzrost sięgający 25 proc. rocznych przychodów — normalnie 10 proc. Jednak od maja do końca roku nastąpiło pogorszenie. Popyt był niższy o kilkanaście procent w stosunku do analogicznego okresu roku 2003 — mówi Mirosław Lubarski, dyrektor marketingu Grupy Polskie Składy Budowlane.

Bez faktury, bez podatku

Spadek zakupów po 1 maja to nie tylko rezultat wzrostu cen, ale przede wszystkim skutek powiększania się szarej strefy.

— Stało się to, co przewidywaliśmy. Część przedsiębiorców wołała uciec w szarą strefę niż płacić wyższe podatki. Podobnie zachowują się klienci. Wolą zaryzykować i kupić towar bez faktury, by zaoszczędzić 22 proc. — mówi Jerzy Szczygalski, wiceprezes Polskiej Izby Przemysłowo-Handlowej.

Zdaniem Mirosława Granke, pełnomocnika zarządu ds. marketingu Grupy Atlas, podwyżka cen po 1 maja dotknęła przede wszystkim indywidualnych inwestorów.

— To jasne, że nie chcą kupować tak drogich materiałów, więc coraz częściej rezygnują z budowy w ogóle albo kupują bez rachunków — twierdzi Mirosław Granke.

W tej sytuacji przybywa firm, które trudnią się produkcją materiałów z tańszych surowców i sprzedają je nie tylko bez faktury, ale także bez odpowiednich certyfikatów. Powstają zarówno małe rodzinne cegielnie, jak i fabryczki, które trudnią się produkcją taniego styropianu czy kleju. Poza tym na rynku pojawia się coraz więcej podróbek renomowanych marek.

— Zamiast Cekol na opakowaniu napisane jest Ekol. Zdezorientowani klienci kupują klej przekonani, że nabywają produkt firmowy — mówi Jerzy Szczygalski.

Produkcja i sprzedaż nielegalnych materiałów kwitnie szczególnie w małych miejscowościach, gdzie domy buduje się zazwyczaj systemem gospodarczym.

— Można szacować, że sprzedaż co najmniej 30 proc. materiałów na takie potrzeby miała miejsce poza obrotem legalnym — szacuje Mirosław Lubarski.

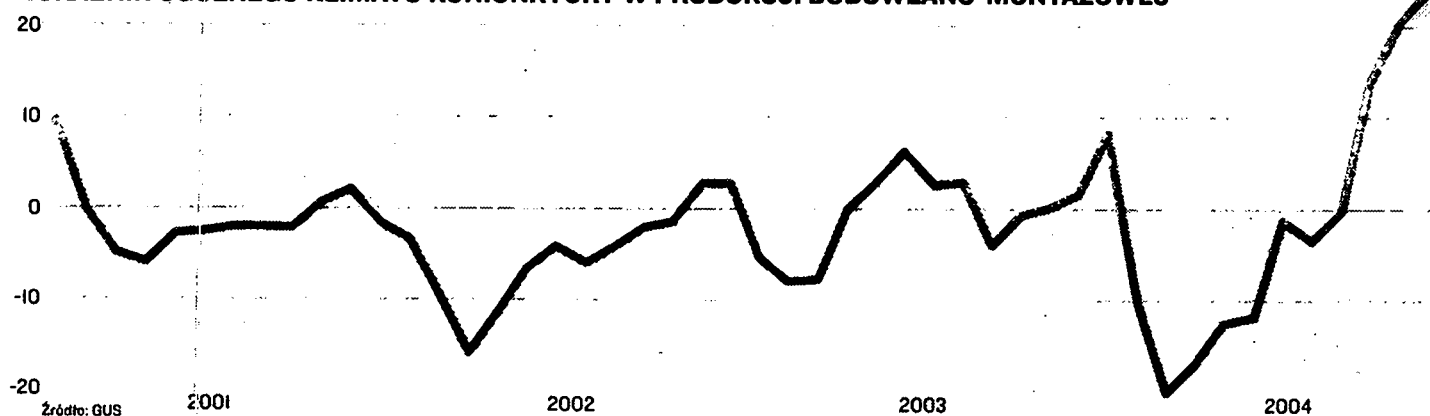
Jakość w dół

Ze zjawiskiem tym trudno jest walczyć, bo zdarza się, że producenci nielegalnych wyrobów sprzedają je w miejscu produkcji, np. bezpośrednio w cegielni. A jeśli nie trafiają one do hurtowni i hipermarketów, to nie ma nad nimi żadnej kontroli. Dlaczego? Bo ustawa o wyrobach budowlanych dotyczy tylko materiałów wprowadzonych do obrotu. Zgodnie z nią, inspektorzy nadzoru budowlanego mają wstęp tylko do hurtowni, hipermarketów i składów budowlanych.

Nie do końca można też zaufać produktom wprowadzanym do legalnego obrotu. Towary o wątpliwej jakości pojawiają się np. w hipermarketach. Sprzedawane są po rewelacyjnie niskich cenach, a robione na specjalne zamówienie hipermarketu przez współpracujące z nim firmy.

FALA TANDETY Według Zbigniewa Bachmana, prezesa Polskiej Izby Przemysłowo-Handlowej, zagrożeniem dla rodzimych producentów materiałów budowlanych i wyposażenia jest tani import wyrobów niskiej jakości z Azji. fot. MP

WSKAŹNIK OGÓLNEGO KLIMATU KONIUNKTURY W PRODUKCJI BUDOWLANO-MONTAŻOWEJ



Źródło: GUS

2001

2002

2003

2004

plane

Unika podatków

— W rezultacie taki wyrób nie spełnia często odpowiednich parametrów technicznych, a jego oznakowanie nie ma nic wspólnego ze stanem faktycznym — uważa Zbigniew Bachman, prezes Polskiej Izby Przemysłowo-Handlowej.

Zagrożeniem dla roczymych firm jest też coraz większy import materiałów budowlanych z Chin. Są to przede wszystkim narzędzia budowlane, a także armatura łazienkowa.

— Ich jedyną zaletą jest niska cena, bo poza tym nie spełniają żadnych norm — podkreśla Zbigniew Bachman.

Szara strefa zdominowała także rynek wykonawców. Prawdopodobnie aż 60 proc. usług na tym rynku jest realizowane bez faktur.

— To dramat. Dochodzi do tego, że mamy problem ze skompletowaniem wykonawców, którzy za swoje usługi wystawiają rachunki. Większość nie chce się w ogóle ujawniać — skarży się Mirosław Lubarski.

Problem dotyczy głównie małych firm.

— Duże firmy, które wygrywają kontrakty, nie mogą sobie na to pozwolić. Małe za to coraz częściej decydują się na wykonanie usługi bez faktury — przekonuje Jerzy Szczygielski.

Jego zdaniem, powodem tej sytuacji są też problemy z odzyskaniem podatku VAT.

— Teoretycznie ci, którzy kupują materiał z 22-proc. VAT, a za usługę wystawiają fakturę z 7-proc., mogą liczyć na zwrot podatku. Muszą jednak czekać na to nawet 180 dni, czyli przez 6 miesięcy finansują budowę z własnej kieszeni — wylicza Jerzy Szczygielski.

Nic więc dziwnego, że wiele firm zamiast czekać na zwrot VAT woli wykonywać usługę bez wystawiania faktury. O rachunki nie zabiegają też klienci.

— Państwo wcale ich do tego nie zachęca, bo do tej pory nie ma systemu zwrotu podatku. To dobiła dziś budownictwo — podkreśla Mirosław Lubarski.

Może być gorzej

Dla budowlanej branży wzrost szarej strefy może mieć opłakane skutki. Gwałtownie pogorszy się sytuacja dużych firm, które nie mogą sobie pozwolić na obniżenie jakości wyrobów. Płacą więc podwójnie, bo ponoszą nie tylko koszty

produkcji, ale także badań i reklamy. Jeśli ich obroty się obniżą, spadnie rentowność i zyski.

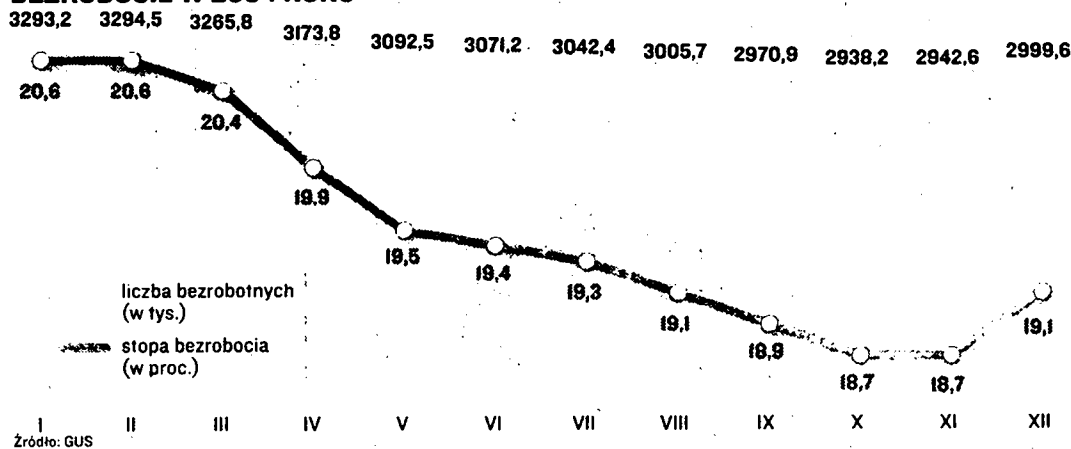
— W rezultacie tracą na tym wszyscy — producenci markowych materiałów i uczciwi kupcy — przekonuje Zbigniew Bachman.

Straci także skarb państwa. Zdaniem Mirosława Lubarskiego, w skali roku może to być nawet kilkaset milionów złotych. W efekcie korzyści dla budżetu z tytułu podwyżki VAT będą nijakie. Najwięcej jednak stracą indywidualni inwestorzy kupujący tańsze, jakościowo gorsze materiały. Poniosą dodatkowe koszty remontów w przyszłości.

Agnieszka Zielińska

a.zielinska@pb.pl ☎ (22) 334-20-65

BEZROBOCIE W 2004 ROKU



DOBIJANIE Brak możliwości zwrotu VAT za materiały budowlane dobija budownictwo — uważa Mirosław Lubarski z PSB. fot. WG