

- Rynek materiałów budowlanych

Dołek unijny

Jaki był początek roku dla firm produkujących i handlujących materiałami budowlanymi? Ze statystyk wynika, że tragiczny. Jednak specjaliści uspokajają: to tzw. efekt unijny zniekształcił obraz rynku

Stowarzyszenie Producentów Cementu i Wapna poinformowało nas właśnie, że w I kw. cementownie sprzedały w kraju tylko 1,1 mln ton cementu, czyli o blisko jedną czwartą mniej niż przed rokiem. Z kolei kontrolująca 15 proc. rynku handlu materiałami budowlanymi Grupa Polskie Składy Budowlane (PSB) mówi o 30-proc. spadku popytu.

Ekspert Polskiej Izby Przemysłowo-Handlowej Budownictwa prof. Zofia Bolkowska uspokaja, że tymi danymi nie należy się zbytnio przejmować, bo są porównywane z ubiegłorocznymi wynikami, a te zostały zniekształcone przez tzw. efekt unijny. – Marcowe i kwietniowe statystyki pokażą olbrzymi spadek sprzedaży materiałów budowlanych – mówi prof. Bolkowska. I przypomina, że 1 maja 2004 r. wzrósł z 7 do 22 proc. VAT na materiały budowlane. Wielu inwestorów kupowało je więc wcześniej niż zwykle.

– Bardziej racjonalne jest więc odniesienie wyników popytu na materiały budowlane do 2003 r. – przyznaje dyrektor marketingu Grupy PSB Mirosław Lubarski. Z danych PSB wynika zaś, że wówczas wartość sprzedaży materiałów budowlanych była o 5,5 proc. niższa od tegorocznej.

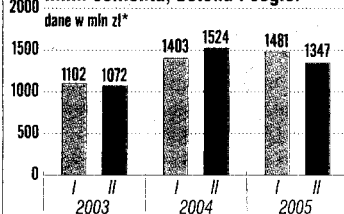
Wiceprezes Stowarzyszenia Producentów Cementu i Wapna Andrzej Balcerek zauważa, że duży wpływ na wyniki branży budowlanej ma także pogoda. Tegoroczny styczeń był łaskawy dla budowlanców. W efekcie cementownie sprzedały aż 537 tys. ton cementu, czyli o blisko 80 proc. więcej niż przed rokiem. Gdy przyszedł mroźny luty, popyt na cement skurczył się do zaledwie 223 tys. ton (rok wcześniej – 372 tys. ton). Także marzec był fatalny dla branży. Zwykle wtedy ruszają budowy. Tymczasem wyniki Grupy PSB były aż o 10 proc. gorsze niż w marcu 2003 r.

– Pod koniec maja będę miał pewność, jaki jest trend, ale dziś prognozuję minimum 5-proc. wzrost sprzedaży cementu w całym 2005 r. – mówi Andrzej Balcerek. Z kolei Mirosław Lubarski ocenia, że sytuacja na rynku powinna się wyklarować w ciągu dwóch, trzech miesięcy. Także on mówi o co najmniej 5-proc. wzroście popytu na materiały budowlane.

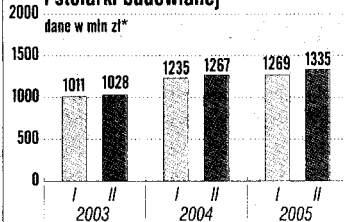
Prof. Bolkowską cieszy przede wszystkim poprawa rentowności firm, bo oz-

WCALE NIE JEST ZŁE

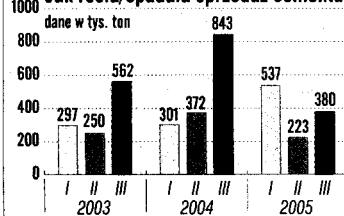
Jak rosła/spadała sprzedaż wyrobów mineralnych, m.in. cementu, betonu i cegieł



Jak rosła/spadała sprzedaż wyrobów z drewna, m.in. tarcicy, płyt drewnopochodnych i stolarki budowlanej



Jak rosła/spadała sprzedaż cementu



*produkcja sprzedana w cenach bieżących przez firmy zatrudniające powyżej dziewięciu pracowników
Źródło: GUS, Stowarzyszenie Producentów Cementu i Wapna

nacza ona wzrost inwestycji, a w konsekwencji – zamówień na roboty i materiały budowlane. Zofia Bolkowska ocenia, że produkcja budowlano-montażowa może w tym roku wzrosnąć nawet o 10 proc., jeśli do Polski napłynie więcej inwestycji zagranicznych i uda nam się wykorzystać fundusze z UE, m.in. na budowę infrastruktury i obiektów związanych z ochroną środowiska.

Mirosława Lubarskiego martwi jednak wyhamowanie budownictwa jednorodzinne będące skutkiem braku planów zagospodarowania przestrzennego w gminach. Główny Urząd Nadzoru Budowlanego poinformował niedawno, że w zeszłym roku wydanych zostało niespełna 62 tys. pozwoleń na budowę domów jednorodzinnych. Rok wcześniej – prawie 65,9 tys. Tegoroczne dane GUS mówią o dalszym spadku aktywności inwestorów indywidualnych. A to głównie oni zaopatrują się w składach i hurtowniach budowlanych.

MAREK WIELGO

Eksportowali, by przetrwać

Spadek popytu na niektóre wyroby w kraju spowodował, że ich producenci zaczęli je eksportować. Za granicę wysyłały coraz więcej m.in. drewnianych okien i drzwi oraz płyt drewnopochodnych, wyrobów hutniczych, konstrukcji i rur stalowych, wyrobów z tworzyw sztucznych (m.in. rury i okna z PVC), wyrobów sanitarnych i płytek ceramicznych.

Walczą z szarą strefą

Już blisko jedna trzecia hurtowni zrzeszonych w Grupie PSB proponuje klientom usług własnych brygad wykonawczych lub tzw. firm kontraktowych. Dzięki temu materiały są opodatkowane preferencyjną, 7-proc. stawką VAT. To także broń przeciwko szarej strefie. W powszechnej opinii kupców proceder niefakturowanych zakupów materiałów wzrósł o kilkanaście procent w stosunku do lat poprzednich.