

Budownictwo Nadciąga boom budowlany

Cementowe gry

Zbyt niska podaż cementu i zbyt wysoka cena duszą popyt — twierdzą hurtownicy. Zejdźcie z marży — ripostują cementownie. A import?

Na rynku cementowym może pojawić się nowy gracz — Verla z Gorzowa Wielkopolskiego. Nie będzie to jednak producent, ale importer cementu. I to po znacznie niższej cenie niż oferowana przez działające w Polsce hurtownie i niektóre cementownie.

Gdzie dwóch się bije

— Chcemy zaoferować cement dużym firmom budowlanym w ilości minimum 12,5 tys. ton. Możemy sprowadzać go m.in. z Rosji, Izraela i Ukrainy. Mamy niskie koszty, co nie pozostaje bez wpływu na cenę — mówi Artur Górka, właściciel firmy, prezes Lubuskiego Stowarzyszenia Przewoźników Drogowych.

Przedstawiciele Verli obiecują sprowadzać cement po 208 zł za tonę plus 1,7 proc. tytułem cła w przypadku puli 12,5 tys. ton. To cena w porcie.

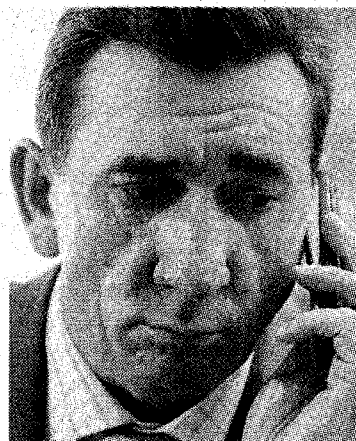
— Klient będzie mógł kupić taką partię po 211-215 zł za tonę. Nasza marża wyniesie tylko 1 USD na tonie — podkreśla Artur Górka.

Na rynku znalazłoby się miejsce dla kolejnego dostawcy cementu, bo — jak twierdzą handlowcy — cementu jest za mało, a jego cena za wysoka. Cementowniom nie udało się wszcząć procedur antidumpingowych, które zablokowałyby import. Obecnie utrzymuje się on na stałym poziomie 300 tys. ton rocznie, podczas gdy w 2003 r. wyniósł 560 tys. Tymczasem krajowi producenci cementu od kilku lat powtarzają, że jego sprzedaż rośnie zbyt wolno. W 2004 r. w porównaniu z 2003 r. sprzedaż wzrosła o 4,7 proc., w 2005 r. w stosunku do 2004 r. — o 7,2 proc.

Pozycja wyjściowa

Od 2001 r., kiedy nastąpił 20,5-procentowy spadek sprzedaży, jej wielkość oscyluje między 11,3, a 11,8 mln ton w skali roku. Dla porównania: w 2000 r. wyniosła 14,2 mln ton.

— Cementownie spodziewają się boomu w budownictwie i drogownictwie w związku z napływającymi do polski unijnymi pieniędzmi. Dławią chwilowo rynek i cena rośnie. Obecnie hurtownie kupują ce-



SKAZANI NA SIEBIE Andrzej Balcerek, prezes Górażdży (z prawej), podkreśla, że cena cementu jest kształtowana nie tylko przez cementownie, ale także hurtownie budowlane. Bogdan Panhirs, prezes PSB, kupuje drogi cement, by nie płacić kierowcy za postój w kolejce po najtańszy towar. fot. MP, BS

ment po 250-280 zł za tonę — twierdzi Artur Górka.

— Kupujemy cement po 250 zł za tonę. Cementownie miałyby 50-procentową zyskowność już przy 200 zł. Wiem, co mówię, bo znam branżę od kilkunastu lat — mówi przedstawiciel hurtowni cementu na Śląsku, chcący zachować anonimowość.

— Wzrost zapotrzebowania na cement jest wyraźny, a produkcja nie rośnie. To sztuczne działanie, powodujące wzrost cen. Nie przystają one do warunków na naszym rynku. Polski klient ma mniejsze dochody niż zachodnioeuropejski. To powoduje ograniczenie popytu. Gdyby cementownie zwiększyły produkcję, cena mogłaby być niższa, a wówczas budownictwo ruszyłoby na większą skalę — uważa Bogdan Kowalczyk, szef Pack-Cementu.

Brakuje czy nie

W latach 1990-2003 zachodnie koncerny zainwestowały w modernizację polskich cementowni 5 mld zł. Obecnie branża może wytworzyć nawet powyżej 16 mln ton cementu rocznie.

— Brakuje cementu, podobnie jak innych materiałów budowlanych: betonu komórkowego, wyrobów ceramicznych i stalowych. Uważam jednak, że przyczyną jest początek koniunktury — gwałtowne przyspieszenie po długiej zimie, a cementu nie produkuje się na zapas. Zapotrzebowanie wzrosło dwukrotnie. Nam cementu zaczęło brakować w czerwcu — mówi Bogdan Panhirs, prezes Polskich Składów Budowlanych.

Długie kolejki ustawiają się przed bramą Cementowni Nowa Huta, należącej do tureckiego koncernu Rumelli.

— Nowa Huta produkuje maksymalną ilość po najniższej cenie. Wolę jednak zapłacić więcej za cement niż kierowcy za to, że stoi i czeka — zapewnia Bogdan Panhirs.

Braki w zaopatrzeniu przedstawiciele branży tłumaczą ograniczeniami w transporcie spowodowanymi upałami. Przyznają jednak, że popyt na cement jest duży.

— Miesięczne moce produkcyjne wykorzystujemy w 100 proc. Czerwiec był rekordowym miesiącem, jeśli chodzi o sprzedaż. Po sześciu miesiącach tego roku wzrosła ona o ponad 10 proc. w stosunku do tego samego okresu ubiegłego roku — twierdzi Andrzej Balcerek, prezes Cementowni Górażdże.

To niejedyny powód deficytu.

— Pracujemy pełną mocą, ale do marca linie produkcyjne stały. To efekt sezonowości branży. Tego nie da się nadrobić z dnia na dzień — podkreśla Andrzej Ptak, prezes Cementowni Ożarów.

Cementownie zapewniają, że cementu nie brakuje.

Odbijanie piłeczki

Jest też druga strona medalu. Hurtownie także przygotowują sobie cenową odskocznię do budowlanego boomu.

— W detalu cena tony cementu wynosi 330-360 zł za tonę — mówi Bogdan Kowalczyk z Pack-Cementu.

Anonimowy przedstawiciel hurtowni ze Śląska twierdzi, że klient końcowy musi płacić

400, a nawet 410 zł. Trudno jednak ominąć hurtownika.

— Nie sprzedajemy cementu workowanego, korzystamy więc z usług pośredników. W Cementowni Górażdże tona cementu z załadunkiem kosztuje 215 zł. Majowa cena cementu jest o 16 zł niższa niż w tym samym okresie 2002 r. — twierdzi Andrzej Balcerek.

Jego zdaniem, to efekt niskiego zapotrzebowania na cement trwającego przez ostatnie cztery lata. Faktem jest jednak, że cementownie podwyższały ceny. W styczniu 2005 r. Lafarge Cement podniósł je średnio o 12 proc., a w styczniu tego roku Andrzej Balcerek zapowiedział na łamach „PB” kolejną podwyżkę — o 10 proc.

Przedstawiciele Cementowni Ożarów też nie zgadzają się z opinią, że cena cementu jest za wysoka.

— Sprzedajemy cement po takiej, a nie innej cenie ze względu na ponoszone koszty. Przemysł cementowy jest kapitałochłonny. Nie stać nas na inwestowanie z zysku. Może to hurtownie powinny zejść ze swojej marży? — zauważa Andrzej Ptak.

Anna Bytniewska

a.bytniewska@pb.pl ☎ 022-333-97-99

ŚCIGANI ZA ZMOWĘ

31 maja policja i pracownicy Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów (UOKiK) przeszukali biura 11 firm podejrzanych o zawarcie kartelu w celu zawyżania cen cementu. Podejrzani to: Stowarzyszenie Producentów Cementu, Lafarge Cement, Górażdże Cement, Grupa Ożarów, Cementownia Nowa Huta, Cementownia Odra, Cemex Polska, Cementownia Nowiny, Cementownia Warta, Polski Cement i Kancelaria Prawna Optimas w Krakowie. Zdaniem UOKiK, od końca lat 90. producenci cementu uzgadniali ceny, podział rynku i limity sprzedaży. Na arenie międzynarodowej koncerny cementowe także są ścigane za zмовę cenową. Wśród nich są m.in. działające w Polsce francuski Lafarge, irlandzki Readmix (przejęty przez Cemex) i HeidelbergCement (Górażdże Cement).

SPRZEDAŻ CEMENTU W UJĘCIU ROCZNYM

► (w mln ton)

