



► Janusz Starościk

Próba podsumowania Rynek instalacyjno- -grzewczy w 2011 r.

■ Zgodnie z danymi ogłoszonymi przez GUS, budownictwo w całym 2011 roku, należało do najlepiej rozwijających się w Polsce branż przemysłu. Poziom produkcji budowlano-montażowej zrealizowanej w okresie styczeń-grudzień 2011 r. był o 16,3% wyższy w porównaniu z analogicznym okresem 2010 r. Porównując wyniki do grudnia 2010 r., wzrost wyników produkcji, zarówno rok do roku, jak także w ujęciu miesięcznym zaznaczył się praktycznie we wszystkich interesujących z punktu widzenia branży instalacyjno-grzewczej działach budownictwa. Wskazuje to teoretycznie na trwały charakter ożywienia w tym sektorze przemysłu. Niemniej jednak, co jest istotne, osiągnięty wynik odnosi się do względnie niskiego punktu porównania w 2010 roku.

Ogólny klimat koniunktury w budownictwie po zakończeniu IV kwartału 2011 r. jest bardziej pesymistyczny niż w listopadzie, czy w grudniu w ostatnich siedmiu latach. Wpływ na to mają z pewnością negatywne, także gorsze niż w listopadzie oceny dotyczące

bieżącego i przyszłego portfela zamówień, produkcji budowlano-montażowej oraz sytuacji finansowej. Na pewno przyczynia się do tego odmieniane we wszelkich przypadkach słowo „kryzys”. Efektem tego, nawet gdy wyniki przedsiębiorstw oraz ich rezerwy finansowe na to nie wskazują, to obecna atmosfera w gospodarce powoduje sporą niepewność. Statystyki pokazują także znaczny spadek marż w budownictwie.

Warto zwrócić uwagę, że w większości przedstawiciele branży instalacyjno-grzewczej nie podzielali tego pesymizmu. Przeważał raczej umiarkowany ostrożny optymizm, wynikający ze spodziewanego portfela zamówień w 2012 roku. Oczywiście przedstawiciele tej branży wskazywali na zagrożenia, z którymi możemy się spotkać w 2012 r.

Trudności w regulowaniu zobowiązań finansowych

Według informacji uzyskanych z rynku, utrzymują się, a nawet wzrastają trudności w re-

gulowaniu bieżących zobowiązań finansowych – zwiększające się opóźnienia w terminowym ściąganiu należności za wykonane roboty budowlano-montażowe. Warto tutaj zwrócić uwagę na to, że najwyższy stopień upadłości z liczbą 143 upadłych firm w 2011 roku dał się zaobserwować w budownictwie, co oznacza 46% wzrostu w stosunku do 2010 r.

Problem niewypłacalności dotyczy przede wszystkim małych i średnich przedsiębiorstw, które działają często jako podwykonawcy większych podmiotów. Przetrzywanie, płatności przez zleceniodawców, w niektórych przypadkach stało się niestety regułą, tymczasem dla MSP, jest to często być albo nie być. Jak sygnalizował już SPIUG w swoich kwartalnych podsumowaniach rynku, firmy płacą coraz gorzej, a zatory płatnościowe stają się coraz większym problemem. Wydaje się to dziwne, szczególnie w branży, która według wszelkich statystyk jest koniem pociągowym gospodarki. Realizowanych jest dużo inwestycji, z których te związane z EURO 2012 wchodzi w końcową (tj. wykończeniową) fazę.

Firmy zajmujące się ubezpieczeniem należności, rekomendują swoim klientom, aby się przygotować na potencjalne problemy ze ściąganiem długów, poprzez bardziej zachowawcze podejście do kontraktów, ale za to gwarantujące utrzymanie dobrej kondycji finansowej firm, przede wszystkim utrzymanie płynności finansowej. Jak podaje COFACE, obecnie, firmy z branży budowlanej mają ok. 20% udział we wszystkich upadłościach firm w Polsce, co stanowi podwojenie udziału w porównaniu do 2009 r. Ten sam raport zaznacza, że problemy z płatnościami mają często firmy o ugruntowanej pozycji na rynku. Udział firm działających dłużej niż 10 lat osią-

gnął już 46%.

Rok 2011 charakteryzował się postępującą coraz słabszą płynnością finansową firm wykonawczych, instalatorskich i ogólnobudowlanych. Sygnalizowały to przede wszystkim firmy handlowe, które zwracają uwagę na pogorszenie się dyscypliny płatnościowej swoich odbiorców. Efektem tego jest słabsza płynność finansowa części zaopatrujących te firmy dostawców, tzn. hurtowni instalacyjnych i punktów sprzedaży. Dotyczy to głównie tych firm, które chcą zrobić wynik „za wszelką cenę”. Z tego powodu, szereg firm, zarówno handlowych, jak i producentów, przyjęło pod koniec roku bardziej restrykcyjną politykę płatnościową w odniesieniu do swoich klientów.

Efektem tego, były może nieco słabsze obroty w tym czasie w porównaniu do potencjalnych możliwości, ale na pewno wpłynęło to pozytywnie na kondycje i bezpieczeństwo finansowe tych firm. Obserwując rozwój sytuacji, trudno się oprzeć wrażeniu, że wiosna 2012 roku może być trudna ze względu na problemy płatnościowe ze strony klientów. Z opinii uczestników rynku wynika, że zatory płatnicze są, ale pojawiają się w wyniku sprzedaży „za wszelką cenę” i braku nadzoru nad dłużnikami.

Zamówienia publiczne

Zgodnie z przedstawioną przez eGospodarka statystyką, w skali rocznej spadło zapotrzebowanie na roboty instalacyjne wodno-kanalizacyjne i sanitarne (w 2011 r. spadek względem 2010 wyniósł 11,83%).

Z informacji opublikowanych przez Urząd Zamówień Publicznych wynika, że w 2011 r. wartość udzielonych tzw. mniejszych zamówień publicznych spadła o 16%. Największy spa-



dek został odnotowany w grupie wartości postępowań na roboty budowlane. Jest to efekt przede wszystkim mniejszych zamówień ze strony samorządów. Inwestycje w tej grupie były w dużej części finansowane przy pomocy środków unijnych. Z uwagi na to, że część środków już zostało wykorzystanych, a inne ulegają już wyczerpaniu, ten czynnik zostanie mocno ograniczony w 2012 r. i w najbliższych latach. Poprawa być może nastąpi dopiero po kolejnym uchwaleniu unijnego budżetu, czyli dopiero po roku 2014. Jednak w 2012 r. i w 2013 r. z pewnością należy się li-

czyć ze znacznymi ograniczeniami przetargów publicznych. Dla branży instalacyjno-grzewczej może mieć to raczej pośredni wpływ na sytuację rynkową. Można stwierdzić, że na szczęście ten segment rynku budowlanego w mniejszym stopniu jest uzależniony od zamówień publicznych, chociaż redukcja realizowanych projektów w tzw. „objektówkach” z pewnością jest związana przynajmniej w części z zamówieniami publicznymi. Większa część realizowanych w branży projektów i usług jest oparta na prywatnych inwestorach – zarów-

no klientach indywidualnych, jak i deweloperach. Niemniej jednak negatywne zjawiska z całej branży budowlanej, mogą mieć przełożenie na siłę ekonomiczną inwestorów realizujących inwestycje instalacyjno-grzewcze.

Poziom cen w budownictwie

Poziom cen w budownictwie nie zmienił się w sposób znaczący. Wzrost cen w produkcji budowlano-montażowej był symboliczny i w 2011 roku wyniósł 1,0% w porównaniu do

2010 roku kiedy ten sam wskaźnik zamknął się spadkiem o 0,7%. W najbliższym okresie, przedsiębiorcy prognozują nieco większy od prognozowanego miesiąc temu spadek cen robót budowlano-montażowych, niemniej jednak można założyć dalszą stabilizację tych cen.

Natomiast w branży można się spodziewać pewnych podwyżek, spowodowanych wysokim w ostatnich miesiącach kursem euro do złotówki. Co prawda, obecnie kurs euro dość gwałtownie spada, ale można przyjąć, że część firm będzie chciała sobie w ten sposób

Rynek instalacyjno-grzewczy – tendencje sprzedaży różnych grup produktowych

Zdaniem większości aktywnych uczestników rynku, rok 2011 w branży instalacyjno-grzewczej był umiarkowanie udany. Stopień wzrostu zależał głównie od palety sprzedawanych produktów. Podkreślano przede wszystkim spłaszczenie tzw. „krzywej sprzedaży”. Większość ocenia, że 2011 rok był na podobnym poziomie co 2010 rok, ze wskazaniem na nieznaczny wzrost, rzędu 5%.

Można było spotkać nawet opinie mówiące o nieco słabszym zainteresowaniu produktami branży grzewczej w tzw. DIY – w marketach budowlanych.

Ostabilnienie złotówki wobec euro, które miało miejsce jesienią 2011 roku, spowodowało spadek marż u importerów, ale także producentów krajowych importujących komponenty do swoich urządzeń zza granicy. Ocenia się, że średnia wysokość podwyżek w 2012 roku może wynieść ok. 5-7%, czyli standardowo. Walka cenowa na rynku wśród firm handlowych i instalatorów, w wielu przypadkach wpływa na obniżenie marż spowodowane oddawaniem także bonusów w rynek. Dodatkowym zjawiskiem, które w ciągu 2011 roku przybrało na sile, to internetowa sprzedaż urządzeń, które osiągają tam czasami nieprawdopodobnie niską cenę. Z jednej strony,

wszyscy, tj. producenci, dystrybutorzy i instalatorzy są przekonani, że sprzedaż urządzeń grzewczych musi być ze względów bezpieczeństwa sprzedawana przez tzw. handel fachowy, z drugiej strony przedstawiciele tych samych środowisk wpuszczają często te urządzenia na rynek za pośrednictwem sklepów internetowych.

Grzejniki stalowe kontra aluminiowe

W 2011 roku wzrastało zainteresowanie grzejnikami aluminiowymi, co nie wpływało pozytywnie na zapotrzebowanie na grzejnik stalowy. Co prawda, w samym grudniu zapotrzebowanie na grzejnik stalowy wyraźnie wzrosło w porównaniu z poprzednimi miesiącami, jednak szacuje się, że segment ten zanotował w 2011 kolejny spadek. To również, a może przede wszystkim spowodowane było mniejszą liczbą nowych inwestycji mieszkaniowych. W nowych obiektach, gdzie grzejniki zwykle były montowane, inwestorzy coraz częściej decydują się na ogrzewanie podłogowe. Także cena odgrywa rolę, dlatego część klientów dla tego segmentu zdecydowała się na grzejniki tzw. klasy ekonomicznej, gdzie kilka źródeł potwierdziło nieznaczny wzrost rynku. Jest to zjawisko, które można

zaobserwować także w innych grupach produktów. Polega to na redukcji rynku produktów cenowego środka. Klienci szukają rozwiązań tańszych lub wysokotechnologicznych – droższych, ale energooszczędnych.

Instalacje

Bardzo wysoka cena miedzi, spowodowała dalszy spadek sprzedaży instalacji miedzianych. Efektem tego było zwiększone zainteresowanie rurami wielowarstwowymi. Dodatkowo zapewne przyczynił się do tego system wsparcia dla instalatorów w postaci finansowania zaciskarek do przewodów instalacyjnych.

W kotłach gazowych, można było zaobserwować konsekwentne stopniowe zmniejszenie zainteresowania kotłami konwencjonalnymi, zarówno wiszącymi, jak i przede wszystkim stojącymi. Cały rynek kotłów wiszących zanotował pewne wzrosty, które można oceniać na ok. 10%. Przy spadkach w technice konwencjonalnej, można z pełną odpowiedzialnością stwierdzić, że rok 2011 należał do kotła kondensacyjnego. Wzrosty sprzedaży w tej technologii sięgały nawet 15-20%. W wypadku gazowych

kotłów stojących, obserwowano kontynuację spadków sprzedaży, która można oceniać na poziomie powyżej 20%. Szacuje się, że w tej grupie kotłów, technika kondensacyjna zanotowała spadki rzędu 15%, więc wyraźnie mniej niż kotły konwencjonalne.

Kotły olejowe. Większość rozmówców sygnalizowała spadki w tej grupie. Powodem była wysoka cena oleju opałowego – nawet powyżej 4 PLN/litr. Niektóre firmy notowały w tej grupie spadki nawet dochodzące do 30%. Z drugiej strony, niektóre firmy sygnalizowały wręcz wzrost zainteresowania kotłami olejowymi nawet pomimo wysokiej ceny paliwa. Niemniej nic nie wskazuje, aby mogły mieć one w Polsce wiodące znaczenia, szczególnie przy tak dużych wahanach cen ropy naftowej na rynkach światowych.

Większość graczy rynku urządzeń grzewczych zwracała uwagę na znaczne, czasami wręcz dwucyfrowe spadki sprzedaży **przepływowych podgrzewaczy gazowych** do ciepłej wody. Jest to tendencja, która jest widoczna już od kilku lat. W tym roku przybrała rzeczywistość



powetować straty wielkości marży, które ponieśli w końcówce roku.

Rynek mieszkaniowy

Branża instalacyjno-grzewcza, opiera się w głównej części na budownictwie mieszkaniowym. Warto więc przyjrzeć się wynikom mieszkaniówki.

Zgodnie ze wstępnymi danymi opublikowanymi przez GUS, w 2011 r. oddano do 3,0% mniej mieszkań niż w 2010 r. i 17,7% mniej niż w 2009 r. Dla porównania, w pierwszych

trzech kwartałach 2011 roku, liczba oddanych mieszkań kształtowała się na poziomie o 10,6% mniejszym niż w analogicznym okresie 2010 r. oraz 24,0 % mniejszym niż w analogicznym okresie 2009 r.

Było to oczywiście kontynuacją efektu spadku liczby rozpoczynanych budów tamtym okresie, oraz związanym z tym czasem realizacji inwestycji, ale warto zauważyć, że tendencja spadków z kwartału na kwartał była coraz mniejsza. Dzięki temu, jak się wydaje, można bardziej optymistycznie patrzeć na rozwój rynku w branży grzewczej w najbliż-

szych 2-3 latach. Może o tym świadczyć liczba udzielanych pozwoleń na budowę oraz liczba mieszkań rozpoczętych i będących już w trakcie budowy. Jak podaje GUS, w 2011 roku wydano 5,2% więcej pozwoleń na budowę mieszkań, niż w 2010 roku. Dała się również zaznaczyć tendencja wzrostowa w mieszkaniach, których budowę rozpoczęto w 2011 roku. Było to 2,6% mieszkań więcej niż przed rokiem. Być może te wzrosty nie są zbyt oszałamiające, ale weźmy pod uwagę fakt, że jeszcze niedawno były duże spadki w tym obszarze. Dlatego fakt, że utrzymało się tu-

taj pozytywne odwrócenie trendu, pozwala przypuszczać, że branża może przejść dużo łagodniej spowolnienie gospodarcze niż inne działy budownictwa.

Należy zwrócić uwagę na zwiększoną aktywność deweloperów. Co prawda, budownictwo indywidualne jest w dalszym ciągu dominujące z wynikiem uzyskanych 54% pozwoleń na budowę, to stale wzrasta liczba rozpoczynanych inwestycji i uzyskiwanych pozwoleń na budowę przez deweloperów. Deweloperzy zanotowali w ciągu ostatnich 12 miesięcy największy postęp w porównaniu

Rynek instalacyjno-grzewczy – tendencje sprzedaży różnych grup produktowych

znaczące rozmiary. Obok przyczyn leżących w utracie rynku w wyniku modernizacji instalacji, gdzie podgrzewacze są wypierane przez kotły dwufunkcyjne, zdaniem niektórych przyczyniła się także sprzedaż przez Internet i sposób redystrybucji. Niemniej jednak widać, że rynek wymian term konsekwentnie się kurczy, a w nowych obiektach tego typu urządzeń już się raczej nie montuje. Podsumowując, cały rok 2011 przyniósł znaczną redukcję sprzedaży tych urządzeń.

Odnawialne źródła energii

Obok kotłów kondensacyjnych, cały 2011 rok charakteryzował się dynamicznym wzrostem zainteresowania urządzeniami opartymi na odnawialnych źródłach energii.

Pompy ciepła. Prawie wszyscy rozmówcy zwracali uwagę na tendencje dużych wzrostów w tym segmencie. Różnice tkwiły tylko w wielkości przyrostu rynku. Wzrosty 2011 roku w stosunku do poprzedniego roku są szacowane nawet na ponad 30-40% liczby sprzedanych pomp. Niestety i tutaj daje się zauważyć konkurencja cenowa, dlatego sprzedaż większej liczby urządzeń, była związana często z oddaniem części marży.

Z uwagi na to, że większość tych urządzeń jest

importowana na rynek Polski, wzrost kursu euro spowodował równocześnie nieproporcjonalnie mniejsze wzrosty obrotów w stosunku do ilości sprzedanych urządzeń, które, jak można szacować, wyniosły tylko ok. 5-10%, co może być wynikiem gorszym niż w 2010 roku.

Wracając do zjawisk na rynku pomp ciepła, a także kolektorów słonecznych w 2011 r. daje się zauważyć coraz większe znaczenie dużych jednostek dystrybucyjnych, które zaczęły inwestować w działy zajmujące się obsługą fachową w kierunku technologii OZE w tym pomp ciepła i kolektorów słonecznych. O tym, że otworzył się nowy kanał dystrybucyjny tych urządzeń, mogą świadczyć osiągnięte przez nich wyniki sprzedaży. Jeżeli chodzi o technologię, rozmówcy sygnalizowali wzrost sprzedaży pomp ciepła głównie gruntowych. Ostatni kwartał to także kolejny okres dużego zainteresowania pompami ciepła powietrze-woda do ciepłej wody użytkowej. Ten segment rynku, zdaniem rozmówców, zanotował kilkunastoprocentowe wzrosty w stosunku do ubiegłego roku.

Kolektory słoneczne. To grupa, która w Polsce się rozwija dynamicznie od kilku lat. Jak podaje NFOŚiGW, do końca listopada, beneficjenci złoży-

li 16 073 wniosków na kwotę kredytu 229 673 tys. zł i kwotę dotacji 103 353 tys. zł. Przekazano dotacje na 14 028 instalacji na kwotę dotacji 90 466 tys. zł. Korzystając ze wsparcia programu NFOŚiGW, zainstalowano 97 731,95 m² kolektorów słonecznych. Planowany na 79 568 tys. zł budżet na 2011 rok, został praktycznie wykorzystany w 100% już w listopadzie. Przy okazji swoje pieniądze zarobiły firmy specjalizujące się w przygotowywaniu wniosków o dofinansowanie. Ale cóż, przebrnięcie przez zasady programu też wymagało pracy. Powodzenie programu tłumaczy dlaczego NFOŚiGW nie był zainteresowany dalszymi uproszczeniami procedur programu. Budżet skończył się przecież przed końcem roku...

W wypadku instalacji wielkopowierzchniowych kolektorów słonecznych, dotyczących głównie projektów realizowanych przez sferę publiczną oraz samorządy, dostępne były inne formy wsparcia, oparte w dużej części o fundusze unijne. Realizacja kilku takich projektów została rozpoczęta pod koniec roku, co zaowocowało dużymi wzrostami sprzedaży kolektorów u firm obsługujących te projekty.

Reasumując, należy zaznaczyć, że rynek instalacji solarnych prawdopodobnie zdecydowanie

wzrósł względem 2010, a potwierdzeniem tego są przynajmniej liczby m² kolektorów sprzedanych z dotacją NFOŚiGW. Jest duża rozbieżność między szacunkami co do wielkości tego wzrostu. Dlatego zaryzykujemy przyjęcie wzrostów na poziomie 10-15%, chociaż możliwe są duże odchyłki zarówno w górę, jak i w dół od tej wartości.

Nowa ustawa o OZE...

W 2011 zostały rozbudzone nadzieje, że nowa ustawa o OZE przyniesie korzystne regulacje w sprawie dofinansowania do instalacji pomp ciepła, a także innych OZE, w oparciu o które jest wytwarzane ciepło i chłód. Z tego powodu, dało się zauważyć pod koniec roku lekkie ostudzenie z uwagi na oczekiwania związane z dopłatami na pompy ciepła wśród inwestorów. Po lekturze projektu ustawy o OZE trudno zachować pełny optymizm w tej sprawie.

Z nieoficjalnych źródeł wiemy, że do Ministerstwa Gospodarki trafiło ponad 2000 uwag do projektu ustawy o OZE. Dlatego trudno zakładać, że przy tej liczbie uwag i pracy, jaką należy włożyć w rzetelne przygotowanie poprawionej wersji ustawy, zostanie ona uchwalona przed 2013 r., jak to komunikuje Ministerstwo Gospodarki.



do wcześniejszego okresu. Przypomnijmy, że w grupie deweloperów uzyskano 19,2% wzrostu. Dla porównania, inwestorzy indywidualni w analogicznym okresie zanotowali spadek o blisko 2,6%.

Podsumowanie

Rok 2011 należy uznać za średni lub nawet dobry, biorąc pod uwagę otoczenie w postaci gospodarki światowej. Nastroje w odniesieniu do roku 2012, są w branży instalacyjno-grzewczej umiarkowane, nawet lekko optymistyczne, pomimo kreowania przez media widma kryzysu. Z tego powodu, wiele firm zaplanowało swoje budżety sprzedaży na 2012 rok bardzo zachowawczo lub wręcz na takim samym poziomie co w 2011 roku. Z drugiej strony dużo firm i inwestorów oczekuje na kolejne programy wsparcia OZE, które z pewnością mogłyby ożywić omawiany sektor. Warto zwrócić uwagę na jeszcze jedną rzecz, mianowicie: branża instalacyjno-grzewcza zanotowała w skali ogólnej niewielkie wzrosty, pomimo mniejszej liczby oddawanych mieszkań. Może to świadczyć o wzroście znaczenia rynku wymian. Niestety, nie ma wiarygodnych danych na ten temat, ponieważ nie istnieją żadne statystyki dotyczące tego segmentu rynku. Można tylko założyć, że także na tym polu znalazło odzwierciedlenie sytuacji na rynku konsumentów w całej gospodarce polskiej. W tej sytuacji można pokusić się o założenie, że rynek wymian w Polsce przekroczył w technice grzewczej poziom 50-55%.

Pełne podsumowanie rynku urządzeń grzewczych w 2011 roku będzie przedstawione podczas I Konferencji Rynku Urządzeń Grzewczych, która odbędzie się 24.04.2012 na terenie MTP podczas targów Instalacje 2012. ■