

SPIUG

Jak ocenia Pan rok 2020 z perspektywy swojej firmy?

Mam zaszczyt reprezentować szerokie grono producentów urządzeń grzewczych oraz elementów instalacyjnych. Dlatego, moja opinia może być w pewnym sensie subiektywna, ponieważ dotyczy całej branży instalacyjno-grzewczej, a nie poszczególnych producentów czy dystrybutorów, którzy mogą mieć odrębne zdanie na ten temat widziane z perspektywy ich firm. Wynik sprzedaży branży instalacyjno-grzewczej w 2020 roku był bardzo pozytywny, biorąc pod uwagę okoliczności w których działaliśmy. Ale nawet gdybyśmy nie mieli pandemii Covid-19, to i tak osiągnięte wyniki są bardzo dobre. Początek roku pokazał, że sprzedaż urządzeń byłaby z pewnością jeszcze większa. Jednak osłabienie dynamiki wzrostów w budownictwie mieszkaniowym miało wpływ na osłabienie dynamiki sprzedaży. Nie mamy jeszcze wyników cokuwartalnego monitoringu rynku, ale możemy przyjąć, że w 2020 roku nastąpił ok. 20% wzrost sprzedaży ogólnie wszystkich urządzeń grzewczych. Niekwestionowanym liderem były pompy ciepła, których sprzedano ok. dwa razy więcej, głównie w grupie powietrznych pomp ciepła.

Dzięki rynkowi wymian starych urządzeń grzewczych na nowe, bardzo dobry wynik osiągnęła też sprzedaż kondensacyjnych kotłów gazowych z kilkunastoprocentowym wzrostem. Także kilkudziesięcioprocentowe wzrosty miały miejsce w grupie kotłów elektrycznych, głównie za sprawą współpracy z PV oraz zmniejszeniem zapotrzebowania na ciepło zarówno w nowych budynkach, jak w budynkach po termomodernizacji. Dwucyfrowy spadek nastąpił w grupie kolektorów słonecznych, co było spowodowane niekorzystną dla tej grupy produktowej strukturą sprzedaży, opartej w ogromnej większości na dotowanych projektach gminnych, które się pokończyły, a nie braku przekonania co do samego źródła ciepła i kotłów konwencjonalnych (ponad 30%), co jest następstwem działania od pięciu lat wymogów ekoprojektu.

Jaki wpływ na wynik finansowy i sytuację w firmie miała pandemia koronawirusa?

W wypadku branży instalacyjno-grzewczej raczej niewielki. Z pewnością w drugim kwartale była duża niepewność spowodowana skutkami pierwszego lock-downu. Na szczęście branża budowlana w tym branża instalacyjno-grzewcza mogła

z niewielkimi ograniczeniami działać dalej. Problemem na początku pandemii była pewna panika głównie wśród instalatorów, którzy często ogłaszali, że zawieszają działalność itp., co skutkowało też obawą klientów, którzy bali się wpuszczać ich do domów. Aby pomóc, SPIUG opracował wytyczne bezpieczeństwa pracy w branży w dobie koronawirusa, które były skonsultowane z Głównym Inspektorem Sanitarnym. Wytyczne bezpieczeństwa skierowane osobno do firm produkcyjnych, handlowych, instalatorów, serwisantów, a także klientów zostały szybko rozdystrybuowane i przyczyniły się do uspokojenia nastrojów w branży. Szybko weszliśmy w tryb pracy podczas pandemii z zachowaniem rygorów bezpieczeństwa.

Czego możemy spodziewać się w 2021 roku?

Rok 2021 to jedna wielka niewiadoma. To, jak się rozwinię sytuacja w branży instalacyjno-grzewczej, zależy od wielu czynników, mających swój początek w zapleczu ekonomicznym po kolejnych lockdownach i ograniczeniach, które widzimy na początku roku. Branża nie działa sama dla siebie, ale jest dostawcą materiałów i usług dla budownictwa mieszkaniowego, usług czy hotelarstwa. Duże nadzieje wiążemy z Funduszem Odbudowy UE oraz falą renowacji. Wiemy, że transformacja ciepłownictwa to konieczność i nie wolno tego dłużej odkładać w czasie. Możemy oczekiwać, że w wyniku konieczności przeprowadzenia modernizacji w budynkach, wzmocnieniu ulegnie rynek wymian.

Spodziewamy się także dalszego wzrostu znaczenia odnawialnych źródeł energii w ogrzewaniu – w formie czystej w nowym budownictwie, oraz w formie instalacji hybrydowych łączących OZE z kotłami gazowymi w jedną instalację w istniejących budynkach. Z pewnością nastąpi dalszy wzrost sprzedaży pomp ciepła, ale także może nastąpić przełom w wykorzystaniu kolektorów słonecznych z magazynami ciepła stricte na cele grzewcze, a nie tylko przygotowania c.w.u., jak to ma już miejsce w innych krajach UE. Można się spodziewać również znaczących wzrostów sprzedaży kotłów na paliwa biomasowe, kosztem wygaszanego rynku kotłów na węgiel i tzw. śmieciuchów. Kondensacyjne kotły gazowe będą w dalszym ciągu podstawą sprzedaży urządzeń grzewczych. Biorąc wszystkie czynniki pod uwagę, można być ostrożnym optymistą co do 2021 roku.



Janusz Starościk

prezes zarządu Stowarzyszenie Producentów i Importerów Urządzeń Grzewczych