



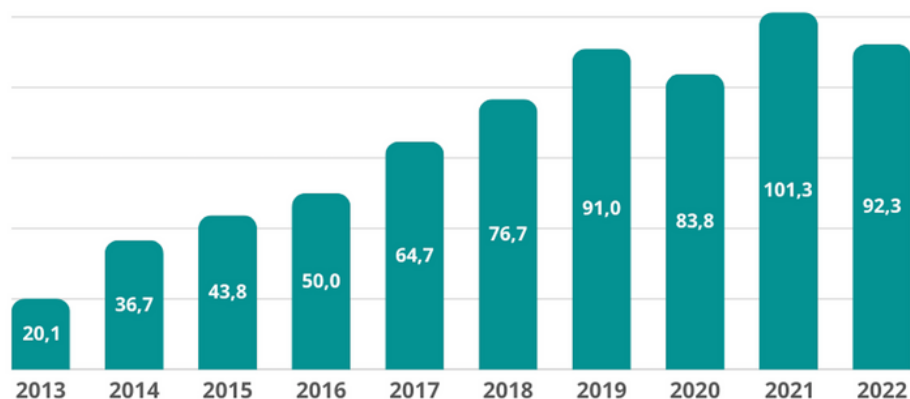
RYNEK MATERIAŁÓW BUDOWLANYCH WYMAGA ZMIAN

2025

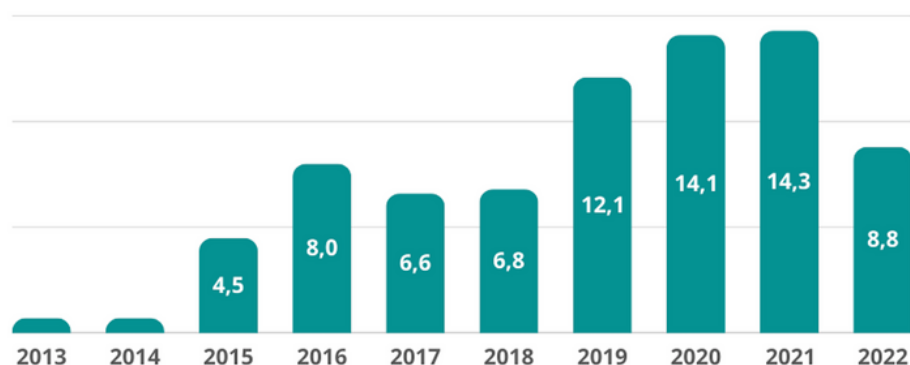
*OPRACOWANO NA PODSTAWIE RAPORTU PRZYGOTOWANEGO PRZEZ PMR - ZESPÓŁ EKSPERTÓW W DZIEDZINIE BADAŃ I ANALIZY RYNKÓW KRAJÓW EUROPY ŚRODKOWO-WSCHODNIEJ. SPECJALIZUJĄCY SIĘ W SEKTORACH: BUDOWLANYM, HANDLU DETALICZNEGO I FMCG, FARMACEUTYCZNYM, OCHRONY ZDROWIA, IT I TELEKOMUNIKACYJNYM.

DEFINICJA PROBLEMU

Przełom drugiej i trzeciej dekady XXI wieku to na polskim rynku okres intensywnego rozwoju importu produktów budowlanych ze wschodu. Dzięki agresywnej polityce ekspansji ekonomicznej Rosja w niektórych segmentach rynku zdobyła pozycję lidera, zwiększyła się aktywność Białorusi, a wśród producentów importowanych produktów coraz ważniejszą rolę odgrywać zaczęły takie kraje jak Ukraina czy Kazachstan. Unia Europejska nakładająca na swoich producentów coraz więcej ograniczeń jednocześnie nie zrewidowała swojej polityki celnej względem krajów spoza UE, co stawia producentów ze wschodu w uprzywilejowanej sytuacji. Problem dotyczy coraz większej liczby segmentów rynku budowlanego. Doskonale widać to chociażby na rynku wyrobów z asfaltu. W rekordowym okresie import z samej Rosji stanowił ponad 75% całego importu wyrobów z asfaltu w rolkach i ponad 50% importu wyrobów z asfaltu innych niż w rolkach.



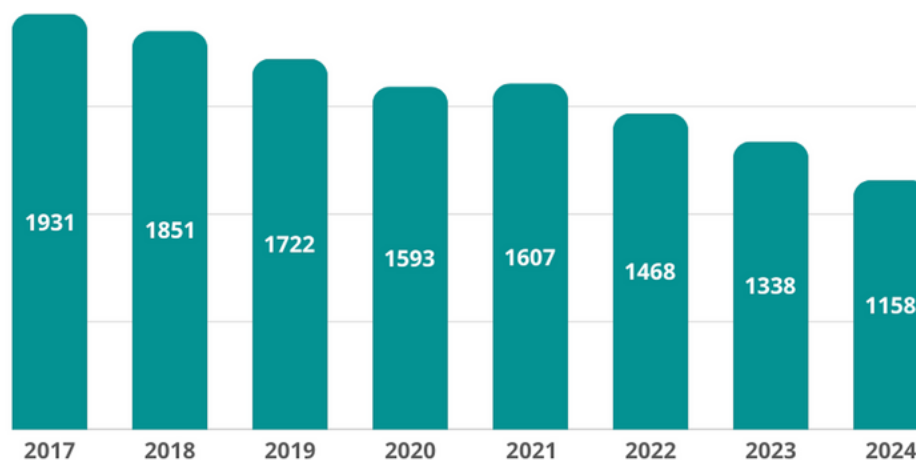
rys.1 Wartość (m PLN) importu z Rosji do Polski wyrobów z asfaltu w rolkach. Źródło: PMR na podstawie danych GUS



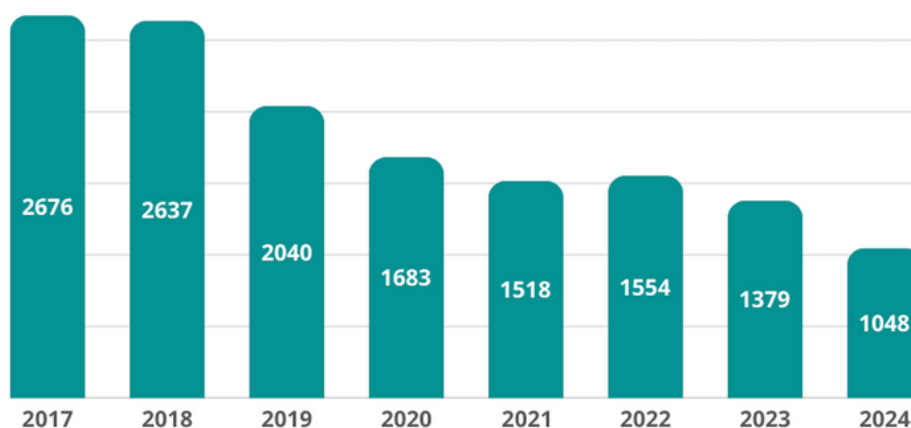
Rys.2 Wartość (m PLN) importu z Rosji do Polski wyrobów z asfaltu innych niż w rolkach. Źródło: PMR na podstawie danych GUS

POLSKIE PRZEDSIĘBIORSTWA SĄ W CORAZ TRUDNIEJSZEJ SYTUACJI

Trudny dla europejskich producentów okres spowolnienia gospodarczego w połączeniu z dynamiczną ekspansją firm ze wschodu w wielu segmentach rynku skutkuje wyraźnym spadkiem produkcji. Niechronieni w odpowiedni sposób producenci krajowi, którzy muszą dostosowywać się do zmieniających się uwarunkowań prowadzenia swojej działalności, nie są w stanie rywalizować z nie mającymi podobnych ograniczeń producentami ze wschodu. Dynamicznie rosnąca w Polsce w ostatnich latach presja płacowa i coraz większe koszty pracy wpływają także na możliwości eksportowe polskich producentów, których produkty nie są już tak atrakcyjne cenowo na rynkach zachodnich jak jeszcze kilka lat wcześniej. Wpływa to na obniżenie wolumenu sprzedanych produktów.



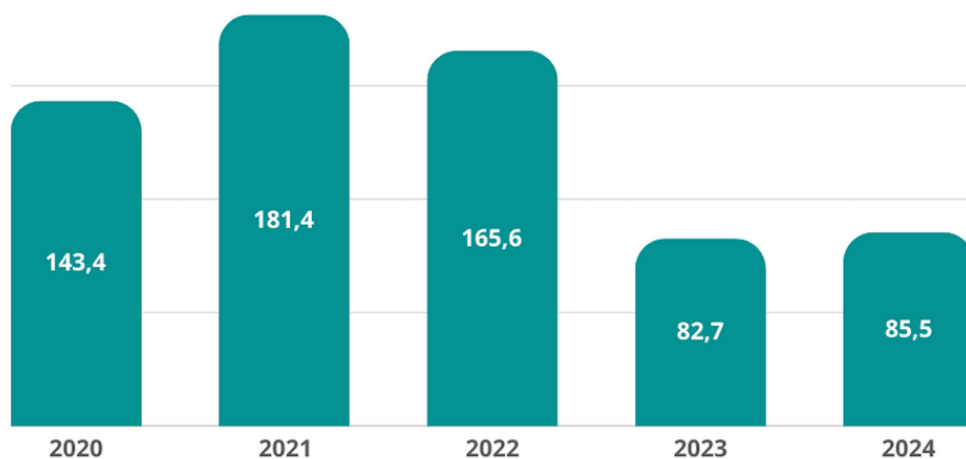
Rys.3 Wielkość produkcji sprzedanej wyrobów stolarskich i ciesielskich dla budownictwa w latach 2017 -2024. Źródło: PMR na podstawie danych GUS



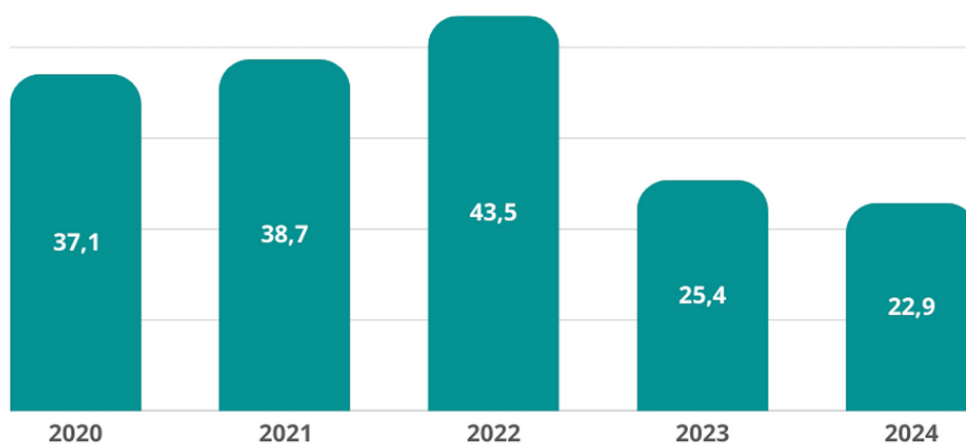
Rys.4 Wielkości produkcji sprzedanej produktów walcowanych na gorąco i zimno od roku 2017 do 2024. Źródło: PMR na podstawie danych GUS

IMPORT ZE WSCHODU ZAGROŻENIEM DLA POLSKICH PRODUCENTÓW

Zalewanie europejskiego rynku materiałami budowlanymi zza wschodniej granicy jest również efektem, coraz bardziej restrykcyjnych regulacji, do których muszą dostosować się europejscy producenci, a które mają prowadzić gospodarki krajów UE w stronę osiągnięcia celów klimatycznych. Aktualna polityka celna nie chroni producentów z Unii Europejskiej, co sprawia, że są oni coraz mniej konkurencyjni względem firm ze wschodu. Prowadzi to do dalszej ekspansji firm ze wschodu, wypychając z rynku rodzimą (europejską) produkcję. Problem do pewnego stopnia ograniczyły w niektórych branżach sankcje, które dotknęły Rosję po wybuchu wojny w Ukrainie. Wartość importu przytaczanych już wcześniej produktów z asfaltu w rolkach zmalała o blisko 50%, a produktów z asfaltu innych niż w rolkach o ponad 50%.



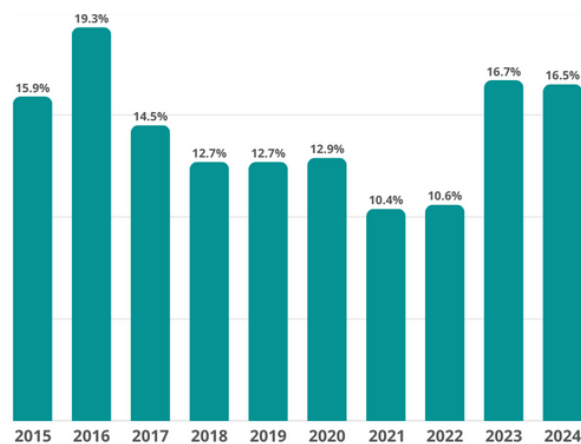
Rys.5 Wartość (m PLN) importu wyrobów z asfaltu w rolkach w Polsce
Źródło: PMR na podstawie danych GUS



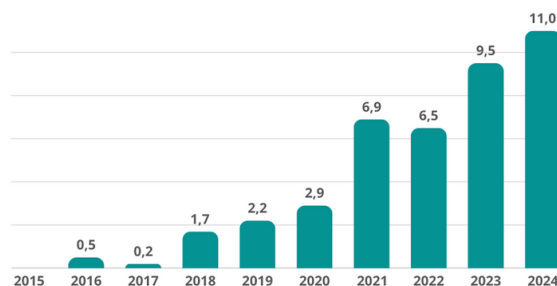
Rys.6 Wartość (m PLN) importu wyrobów z asfaltu innych niż w rolkach w Polsce. Źródło: PMR na podstawie danych GUS

SANKCJE NIE ROZWIĄZUJĄ PROBLEMU

Obecnie wprowadzony 8. pakiet sankcji gospodarczych wobec Rosji (Rozporządzenie Rady (UE) 2022/1904 z dnia 6 października 2022 r.) zakazuje importu bezpośredniego lub pośredniego towarów wymienionych w załączniku XXI (w tym gontów i pap bitumicznych) – jeżeli pochodzą one z Rosji lub są wywożone z Rosji. Jednak w długofalowej perspektywie sankcje nie rozwiązują problemów rynku polskich i europejskich producentów materiałów budowlanych. Problem nie dotyczy bowiem wyłącznie Rosji, a sankcje prawdopodobnie prędzej czy później zostaną zdjęte. Należy również zauważyć, że nie we wszystkich branżach podjęto decyzję o nałożeniu sankcji. Białoruś która jest sojusznikiem rosyjskiego agresora systematycznie umacnia swoją pozycję na rynku produktów z drewna a na rynku szkła, nadal jest jednym z najważniejszych graczy z udziałem w rynku na poziomie 16,5%. Co szokujące, lata wojny okazały się okresem intensywnego rozwoju importu z Białorusi



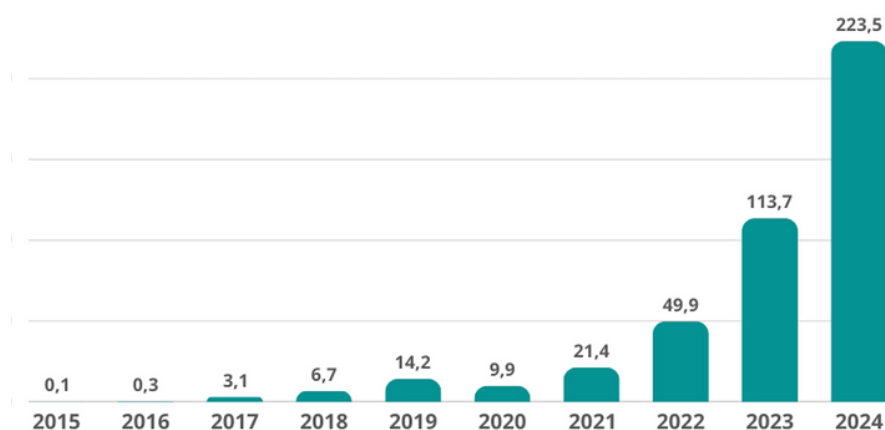
Rys.7 Procentowy udział importu z Białorusi w całości importu szkła do Polski. Źródło: PMR na podstawie danych GUS



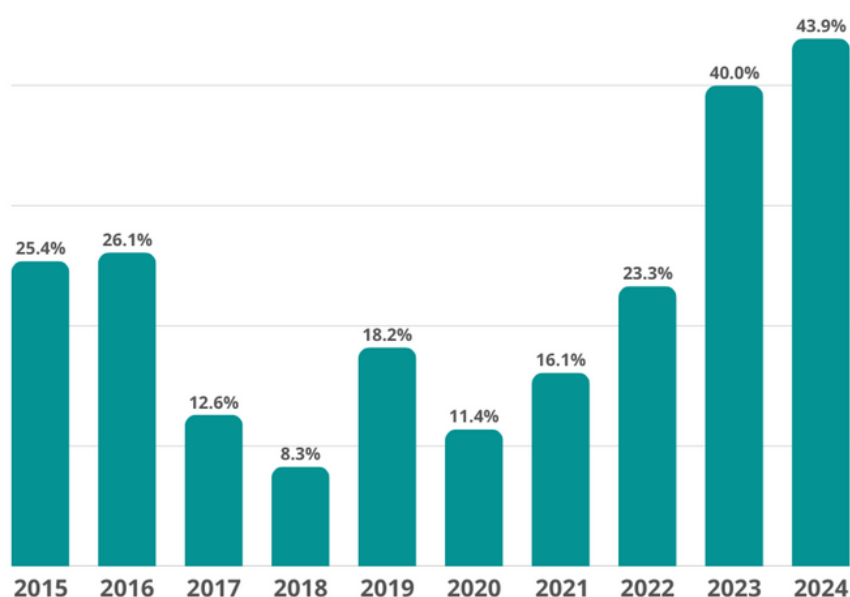
Rys.8 Wartość (m PLN) importu z Białorusi do Polski tafli, płyt, płytek i bloków. Źródło: PMR na podstawie danych GUS

IMPORT ZE WSCHODU ROŚNIE

Problem importu produktów nie dotyczy wyłącznie Rosji i Białorusi. Producenci ze wschodu nieborykający się z ograniczeniami narzucanymi przez UE zdominowali w naszym kraju wiele gałęzi gospodarki kluczowych dla branży budowlanej. Dotyczy to przede wszystkim importu z Ukrainy, który zdominował rynek produktów stolarskich, cementu, surówki, surówki zwierciadlistej oraz rur i przewodów rurowych. We wszystkich tych segmentach rynku wartość udziału importu z Ukrainy w ostatnich kilku latach została co najmniej podwojona. Aktywne na rynkach stoją się jednak także kraje takie jak Kazachstan czy Chiny.



Rys.9 Wartość (m PLN) importu cementu z Ukrainy do Polski
Źródło: PMR na podstawie danych GUS



Rys.10 Procentowy udział importu z Ukrainy w całości importu do Polski surówki i surówki zwierciadlistej. Źródło: PMR na podstawie danych GUS

POTRZEBUJEMY UCZCIWYCH ROZWIĄZAŃ PRAWNYCH I CELNYCH

Prowadzenie polityki promującej producentów ze wschodu między innymi poprzez niekorzystne przepisy celne jest wbrew interesom europejskim, osłabia wewnętrzny rynek i jest sprzeczne z celami klimatycznymi UE. Rynek wymaga regulacji i uczciwych zapisów, które nie będą faworyzować producentów minimalizujących ceny swoich produktów kosztem m.in. środowiska naturalnego. W przeciwnym razie dumping cenowy prowadzony przez wschodnich producentów może w krótkim czasie wyeliminować z rynku krajowe przedsiębiorstwa. Jeśli UE i rządy krajów członkowskich nie podejmą w najbliższym czasie konkretnych działań, grozi nam uzależnienie od producentów materiałów budowlanych ze wschodu, co bezsprzecznie osłabi niezależność gospodarczą Europy i w dłuższej perspektywie doprowadzi do pogłębienia problemów branży budowlanej, która będzie już wówczas zależna od wschodnich producentów.

Oczekiwane rozwiązania

Inicjatywami, które mogą realnie zmienić sytuację na rynku są:

- **Przywrócenie równowagi celnej. Obecnie cła importowe do UE na produkty bitumiczne, w tym pochodzące z Rosji i Białorusi, objęte są 0% stawką, podczas gdy eksport z UE objęty jest 12% stawką.**
- **Wprowadzenie ceł ochronnych na produkty bitumiczne i półprodukty pochodzące spoza UE, by ograniczyć ich dostęp do unijnego rynku.**
- **Zastosowanie unijnych Instrumentów Ochrony Handlu (TDI), takich jak cła antydumpingowe i antysubsydyjne, w reakcji na dumpingowe ceny materiałów budowlanych.**

DZIĘKUJEMY ZA UWAGĘ



**UL. SANDOMIERSKA 38
80-236 GDAŃSK**

**KONTAKT:
BIURO@SPPAP.COM.PL
STOWARZYSZENIE@SPPAP.COM.PL**