



Stowarzyszenie Producentów  
i Importerów Urządzeń Grzewczych

# Rynek urządzeń grzewczych w Polsce w 2017 roku i I półroczu 2018

Raport SPIUG

Stowarzyszenie Producentów  
i Importerów Urządzeń  
Grzewczych

Warszawa, sierpień 2018

# Spis treści

<b>1</b>	<b>Wstęp</b> .....	1
<b>2</b>	<b>Ogólna sytuacja na rynku w 2017 roku</b> .....	2
2.1	Ogólna sytuacja gospodarcza w Polsce 2017 z czynnikami mającymi wpływ na rozwój rynku instalacyjno-grzewczego .....	2
2.2	Budownictwo mieszkaniowe .....	4
<b>3</b>	<b>Rozwój rynku w wybranych grupach produktowych w Polsce w 2017 roku</b> .....	11
3.1	Gazowe kotły wiszące .....	17
3.1.1	Gazowe kotły wiszące konwencjonalne .....	18
3.1.2	Gazowe kotły wiszące kondensacyjne .....	20
3.2	Kotły stojące (gazowe i olejowe) .....	22
3.2.1	Gazowe kotły stojące .....	22
3.2.2	Olejowe kotły stojące .....	26
3.3	Kotły na paliwa stałe .....	29
3.4	Pompy ciepła .....	33
3.5	Ogrzewanie elektryczne .....	35
3.6	Kolektory słoneczne .....	37
3.7	Grzejniki i inne elementy instalacyjne .....	41
<b>4</b>	<b>Podsumowanie prognozy dla rozwoju rynku instalacyjno-grzewczego na przyszłość</b> .....	44

# 1 Wstęp

W Polsce od wielu lat nie był dostępny raport branżowy dotyczący tematu rozwoju rynku urządzeń grzewczych. Jedyny dostępny dla firm i osób działających w tej branży raport na ten temat powstaje za granicą.

Stowarzyszenie Producentów i Importerów Urządzeń Grzewczych jest organizacją branżową, która powstała w 2005 roku i skupia producentów szerokiej gamy urządzeń grzewczych takich jak kotły gazowe, kotły olejowe, kotły na paliwa stałe, kotły elektryczne, kolektory słoneczne czy pompy ciepła. Współpracuje także z producentami, którzy rozwijają innowacyjne źródła ciepła oraz osprzęt do ogrzewania. Członkami SPIUG są takie marki jak: ACV, Ariston, Baxi, Beretta, Buderus, DeDietrich, Defro, Ferroli, Fondital, Galmet, Hewalex, Junkers, Bosch, Immergas, Kospel, Sanier Duval, Secespol, Sofath, Stiebel Eltron, Termet, Thermagen, Unical, Vaillant, Viega, Viessmann, Weishaupt i Wolf. Rynek indywidualnych urządzeń grzewczych w Polsce należy do jednych z większych w Europie, a na pewno jest to rynek o dużych możliwościach rozwoju. Z drugiej strony, Polska posiada jedną z najlepiej rozwiniętych sieci ciepłowniczych na terenie UE, co powoduje, że tradycyjnie, w przeciwieństwie do innych krajów UE, duży procent budynków na terenie miast, szczególnie budynków wielorodzinnych jest podłączonych do sieci ciepłowniczych lub ma takie możliwości ze względu na istniejącą w najbliższym otoczeniu infrastrukturę. To wszystko wpływa na sytuację na rynku instalacyjno-grzewczym w Polsce i na jego rozwój.

Do tej pory nie było kompleksowego opracowania na temat rynku urządzeń grzewczych w Polsce. Ze względu na specyfikę rynku indywidualnych urządzeń grzewczych jak też obszar działania SPIUG, niniejszy raport zawiera informacje na temat rozwoju rynku urządzeń grzewczych o mniejszej mocy. Raport oparty jest na analizach własnych SPIUG w zakresie samych urządzeń grzewczych a w części dotyczącej otoczenia rynku instalacyjno – grzewczego z uwagi na proces zbierania informacji o rynku, raport 2017 nawiązuje do sytuacji i danych rynkowych dotyczących także pierwszego półrocza 2018 roku, jako kontynuacji i odniesienia do sytuacji w analogicznym okresie poprzedzającego roku. Raport, z konieczności wynikającej z braku wiarygodnych szacunków dotyczących wielkości rynku i rozwoju niektórych grup produktowych należących do urządzeń grzewczych, jak np. grzejniki olejowe, pomija opis sytuacji rynkowej w tych grupach lub przedstawia analizę na poziomie ogólnym.

## 2 Ogólna sytuacja na rynku w 2017 roku

Na pozytywne wyniki w branży instalacyjno-grzewczej miało wpływ szereg czynników. Ogólna sytuacja gospodarcza Kraju i osiągnięte wyniki sprzyjały temu zjawisku. Koniunktura i nastroje w branży były odzwierciedleniem wzrostów sprzedaży która nastąpiła w branży od drugiego kwartału 2017 roku. Wzrost konsumpcji, a także możliwość wykorzystania funduszy unijnych z ostatniego rozdania, z pewnością miały wpływ na sytuację w branży instalacyjno-grzewczej. Jeżeli dodamy do tego wycofywanie przez obywateli oszczędności z banków i lokowania ich w mury jako bezpieczniejszą formę inwestycji, to mamy podstawowe czynniki które miały wpływ na dynamiczny rozwój rynku w 2017 roku.

### 2.1 Ogólna sytuacja gospodarcza w Polsce w 2017 oraz czynniki mające wpływ na rozwój rynku instalacyjno-grzewczego

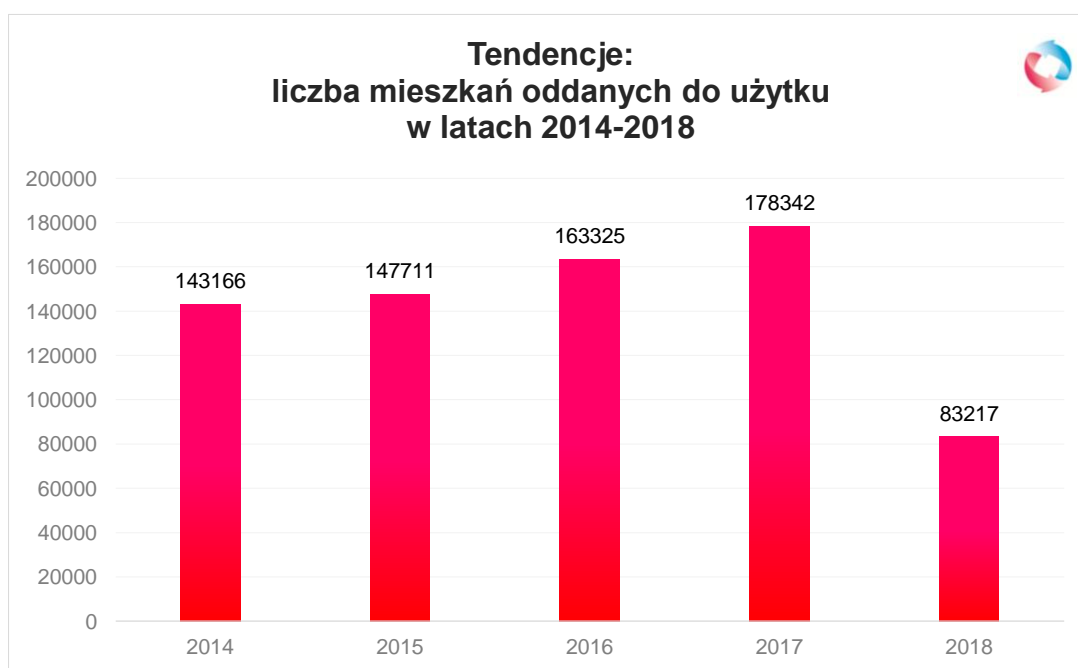
W styczniu 2018 GUS roku opublikował dane statystyczne. Według prezentowanych przez GUS szacunków, PKB w Polsce w 2017 roku osiągnął wzrost 4,6% w stosunku do 2016 roku, kiedy to odnotowany został wzrost na poziomie 2,9%. Pod koniec roku, w grudniu 2017 r. produkcja sprzedana przemysłu była wyższa o 2,7% w porównaniu do grudnia 2016 r. Po wyeliminowaniu wpływu czynników o charakterze sezonowym produkcja sprzedana przemysłu ukształtowała się na poziomie o 7,3% wyższym niż w grudniu 2016 r., a w całym 2017 roku. produkcja sprzedana przemysłu wzrosła o 6,5% w porównaniu z rokiem 2016 r., kiedy notowano wzrost o 3,1%. W 2017 roku utrwaliła się tendencja wzrostowa w produkcji budowlano-montażowej, której wzrost był w grudniu 2017 roku na poziomie 12,7% w stosunku do grudnia 2016 roku, kiedy odnotowano spadek na poziomie 8%. Po wyeliminowaniu wpływu czynników o charakterze sezonowym produkcja budowlano-montażowa ukształtowała się na poziomie wyższym o 17,6% niż w grudniu 2016 r., a w całym 2017 roku produkcja budowlano-montażowa była o 12,1% wyższa niż w 2016 roku, kiedy notowano w odniesieniu do 2015 roku spadek o 14,1%. Jak podaje GUS, w porównaniu do grudnia 2016 r. wzrost produkcji odnotowano we wszystkich działach budownictwa, przy czym w podmiotach, których podstawowym rodzajem działalności są roboty specjalistyczne do których zaliczamy także roboty instalacyjno - grzewcze odnotowano wzrost o 11,6%, a w działach zajmujących się głównie wznoszeniem budynków - o 2,3%. Według tego samego źródła, ceny produkcji budowlano-montażowej w grudniu 2017 roku były o 0,2% wyższe niż listopadzie 2017 roku. Ceny budowy budynków oraz robót budowlanych specjalistycznych, w tym robót instalacyjno-grzewczych wzrosły po 0,2%, natomiast porównując ceny do grudnia 2016 roku, ceny produkcji budowlano-montażowej były o 1,4% wyższe niż przed rokiem. Wzrosły też ceny robót budowlanych specjalistycznych o 1,6%, budowy budynków o 1,5%.

Ogólnie w całym 2017 roku ceny produkcji budowlano-montażowej w stosunku do 2016 roku wzrosły o 0,6%. Wzrosły ceny robót budowlanych specjalistycznych o 1,1%, a ceny budowy budynków o 0,7%. Oczywiście można polemizować z oficjalnymi danymi statystycznymi co do wzrostu cen podanymi przez GUS. Według sygnałów zebranych z rynku, wzrost cen w branży budowlanej, w tym w szczególności w budownictwie mieszkaniowym i branży instalacyjno-grzewczej, był znacznie wyższy zarówno w zakresie materiałów jak i robocizny, jednak opinie nie są poparte wymiernymi badaniami, dlatego trudno jest ocenić w sposób wiarygodny wzrost tych cen. Wiadomo jednak, że tendencja dynamicznego wzrostu cen w branży budowlanej nabrała tempa w pierwszej połowie 2018 roku, co widoczne jest także w oficjalnych statystykach, według których ceny producentów w budownictwie rosły znacznie szybciej niż w 2017 roku. W drugim kwartale 2018 roku dynamika wzrostu cen producentów w budownictwie była wyższa niż w pierwszym i wyniosła 2,1%.

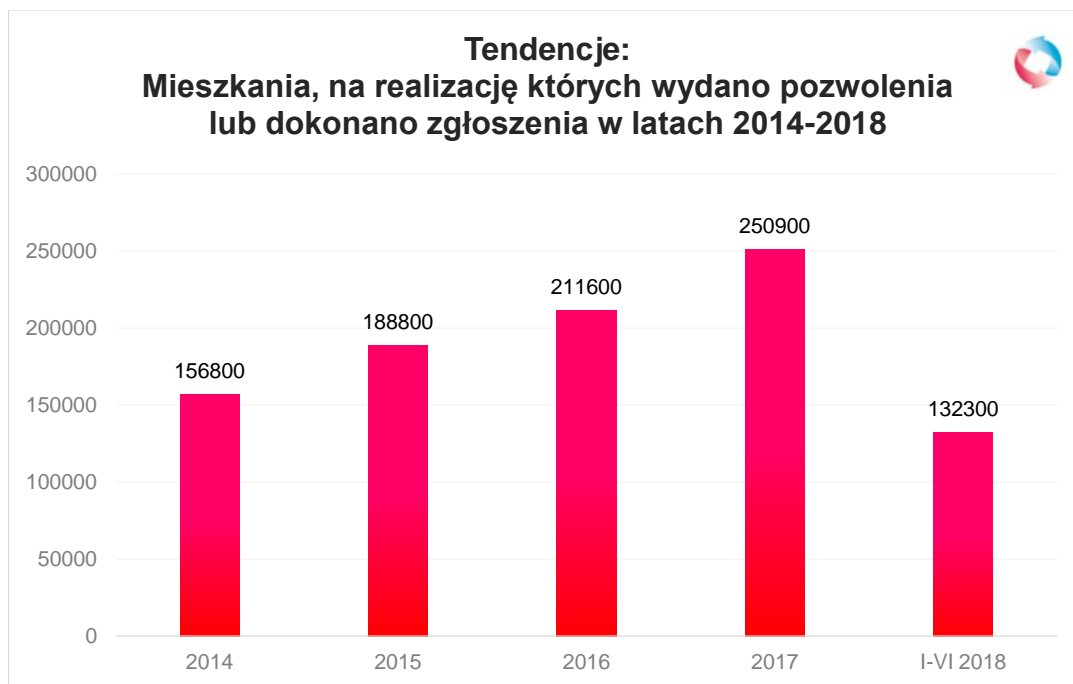
W 2017 roku, inwestycje zwiększyły się o 5,4 %, po spadku o 7,9% odnotowanym rok wcześniej. Biorąc pod uwagę to, że inwestycje zaczęły rosnąć w widoczny sposób dopiero w III kwartale 2017 r. kiedy wzrost wyniósł 3,3 % rok do roku, całoroczny wynik może wskazywać, że w IV kwartale 2017 rozpoczął się inwestycyjny boom. Ekonomiści szacują, że pod koniec roku tempo wzrostu inwestycji mogło być dwucyfrowe, co także przekłada się na sytuację w branży instalacyjno-grzewczej. Takie wyniki mogą cieszyć, chociaż należy do nich podchodzić ostrożnie. Od początku 2018 roku słychać coraz więcej obaw co do struktury inwestycji. Inwestycje klientów indywidualnych w mieszkania, w 2018 roku zaczęły nieco wyhamowywać ze względu na stosunkowo duże wzrosty cen dyktowanych przez deweloperów. Jedną z przyczyn windowania cen za m<sup>2</sup> budowanego mieszkania jest, obok dużego popytu ze strony klientów, także wzrost kosztów budowy spowodowany wzrostem cen materiałów budowlanych i kosztów siły roboczej, której deficyt jest coraz bardziej odczuwalny w całej branży budowlanej, także od początku 2018 roku. Dobre wyniki osiągnięte w branży instalacyjno-grzewczej zawdzięczamy pośrednio również znacznemu zwiększeniu popytu krajowego oraz dobrej koniunkturze w gospodarce światowej, co pozwala na osiągnięcie dobrych wyników w eksporcie przez producentów w Polsce. Co więcej, po pewnym załamaniu się organizacji przetargów dotyczących projektów z wykorzystaniem środków unijnych, spowodowanym problemami organizacyjnymi po fali fluktuacji personalnych po zmianie rządu, także na tym polu dało się zauważyć pozytywne tendencje. Rozpoczęcie szeregu lokalnych programów opartych o fundusze Unii Europejskiej przełożyło się na wzrosty rynku budowlanego i w tym także instalacyjno-grzewczego. Niepokojem napawa jednak fakt utrzymywania się niewielkiego poziomu inwestycji w sektorze prywatnym także na początku 2018 roku.

## 2.2 Budownictwo mieszkaniowe

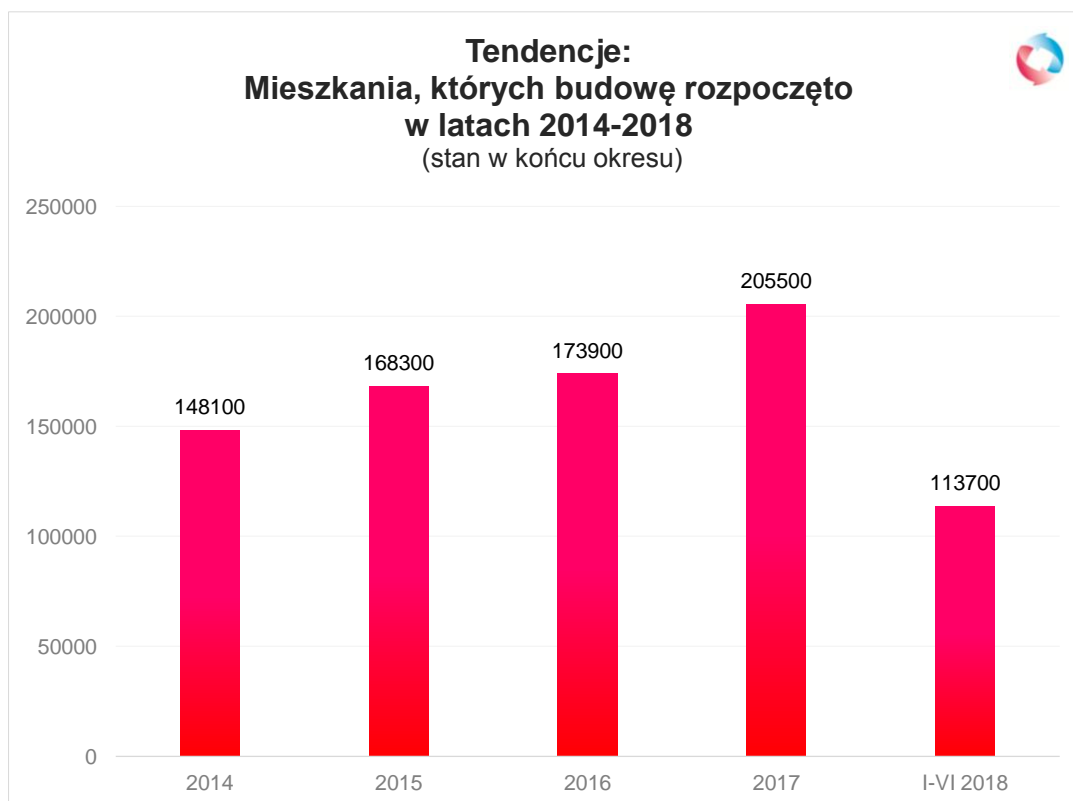
Sytuacja w budownictwie mieszkaniowym ma obecnie duży wpływ i będzie miała jeszcze przełożenie w niedalekiej przyszłości na bardzo dobre wyniki w branży instalacyjno-grzewczej. Według danych podanych przez GUS, w 2017 roku w każdej kategorii, tzn. mieszkań oddanych do użytku, mieszkań których budowę rozpoczęto i mieszkań na budowę których wydano pozwolenia, zanotowano wzrosty, co przełożyło się bezpośrednio na wyniki w branży w 2017 roku. Pozytywna tendencja uległa wzmocnieniu także od początku 2018 roku, co wskazuje, że rok 2018 nie powinien być gorszy w branży instalacyjno-grzewczej niż rok poprzedni. Według opublikowanych przez GUS danych, w 2017 roku oddano do użytku ponad 178 tys. mieszkań, co oznacza wzrost na poziomie 9,1% w stosunku do ilości oddanych do użytku mieszkań w 2016 roku, w którym wzrost wyniósł 10,6 % ale w odniesieniu do niższej bazy. W 2017 roku wydano ponad 250 tys. pozwoleń na budowę mieszkań, co jest wynikiem lepszym o 18,3% w porównaniu do 2016 roku kiedy ten wzrost wyniósł 12%. Także w grupie mieszkań, których budowę rozpoczęto, osiągnięty został wzrost wynoszący 18,4% przy ilości prawie 206 tys. mieszkań, których budowę rozpoczęto w porównaniu do 2016 roku, kiedy ten wzrost wyniósł 3,3%.



Rys. 1 Ilość mieszkań oddanych do użytku w latach 2014 – pierwsze półrocze 2018  
(Źródło: GUS)



Rys. 2 Ilość mieszkań na realizację których wydano pozwolenia lub dokonano zgłoszenia w latach 2014 – pierwsze półrocze 2018 (Źródło: GUS)

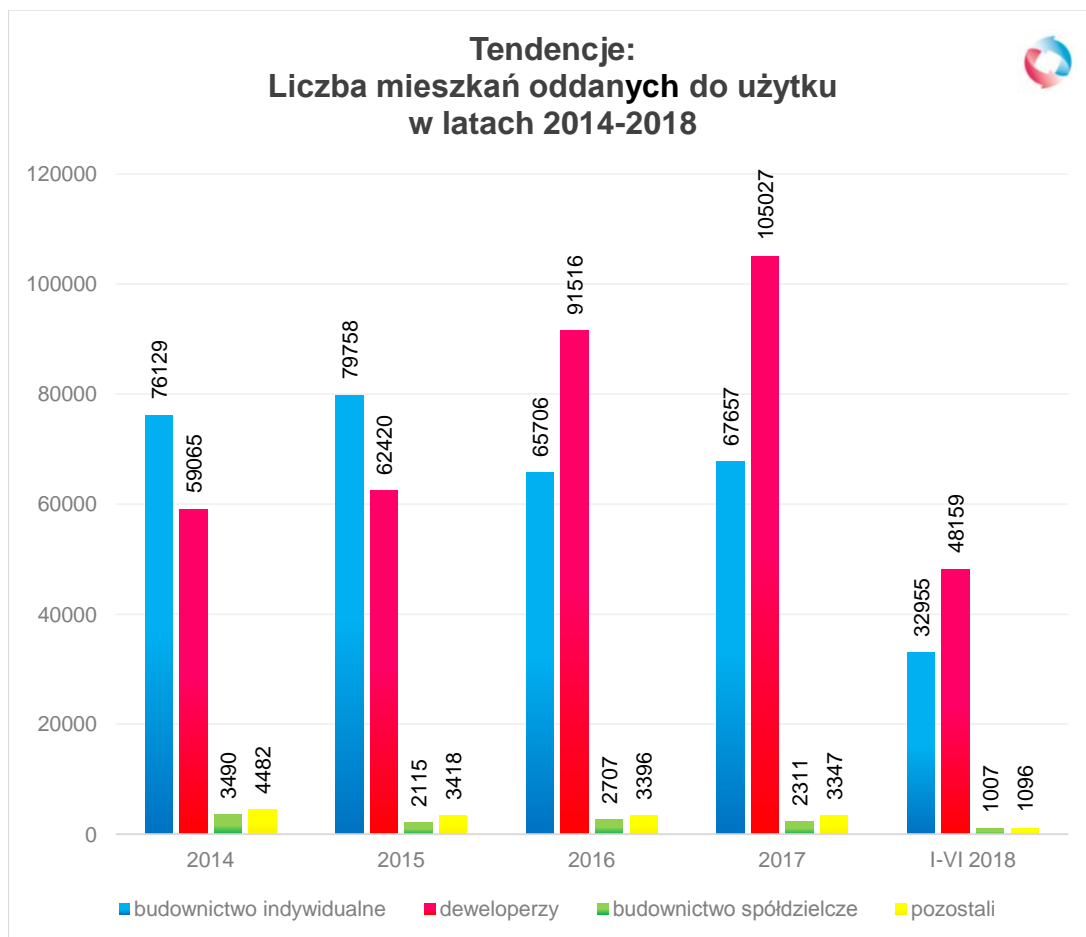


Rys. 3 Ilość mieszkań których budowę rozpoczęto w latach 2014 – pierwsze półrocze 2018 (Źródło: GUS)

Wyniki i tendencje związane z ilością oddawanych do użytku mieszkań, ilością rozpoczynanych budów i w końcu ilością wydawanych pozwoleń na budowę oraz zgłoszeń budynków do budowy, pozwalają na analizę potencjału rozwoju rynku instalacyjno-grzewczego w następnych latach w segmencie tzw. pierwszych instalacji. Można przyjąć, że cykl budowlany u deweloperów, zamyka się w okresie 18-24 miesięcy, natomiast w wypadku budownictwa jednorodzinnego, zwykle trwa ok. 2-3 lat, a czasami nieco dłużej. To oznacza, że budowy rozpoczynane teraz, będą wyposażane w urządzenia grzewcze w ostatniej fazie swojej realizacji, w trakcie prac wykończeniowych. Oczywiście rurki, złącza itp., są montowane wcześniej, natomiast same urządzenia grzewcze dopiero pod koniec, kiedy np. konieczne jest dogrzewanie pomieszczeń podczas wykańczania końcowego wnętrza. Także mija pewien okres od momentu wydania pozwolenia na budowę zanim znajdzie się wykonawcę i realnie rozpocznie prace budowlane. To daje też wymierny potencjał zapotrzebowania na urządzenia grzewcze w jeszcze nieco dalszej perspektywie. Stąd także warto przyjrzeć się danym dotyczącym ruchu budowlanego w różnych grupach inwestorów, ponieważ tempo realizacji u nich daje także przesunięcie w czasie na zapotrzebowanie na urządzenia grzewcze w przyszłości. W wypadku obiektów oddawanych do użytku, są one kompletne i stanowią podstawę do analizy danych aktualnych i historycznych.

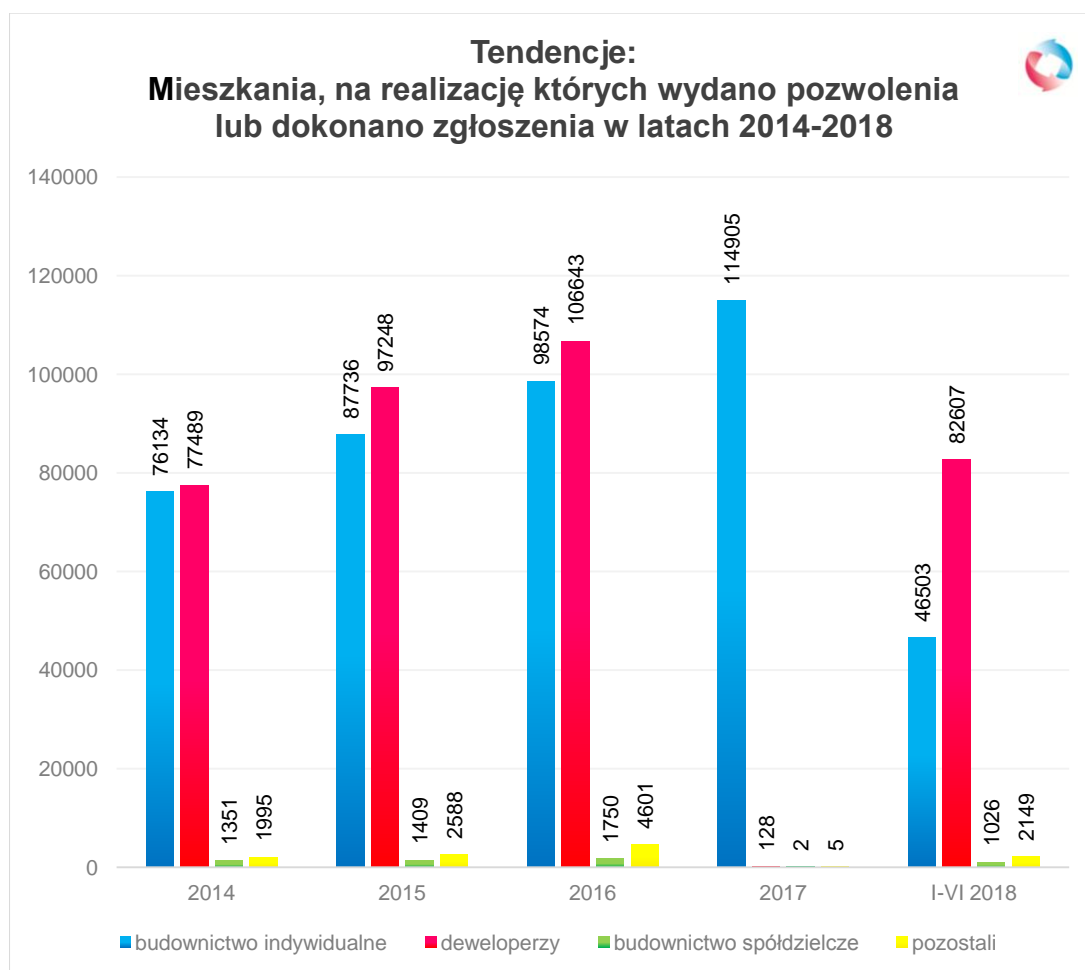
W klasyfikacji inwestorów, sytuacja wyglądała następująco: w grupie budownictwa jednorodzinnego, które jest głównym odbiorcą indywidualnych urządzeń grzewczych na rynku, w 2017 roku oddano do użytkowania ponad 82,6 tys mieszkań, czyli o 5,9% więcej niż w 2016 roku. Jednak zmniejszył się udział tej grupy inwestorów w ogólnej liczbie oddawanych mieszkań do 46,4% w porównaniu do ich udziału w 2016 roku, który był na poziomie 48%. Wtedy także zanotowano wśród inwestorów indywidualnych spadek liczby oddawanych mieszkań o 2,1%. Inwestorzy indywidualni uzyskali w 2017 roku prawie 115 tys pozwoleń na budowę włączając w to zgłoszenia z projektem budowlanym dla mieszkań, co oznacza wzrost o 16,6% w porównaniu do 2016 roku, kiedy ten wzrost wyniósł 12,6%. Inwestorzy indywidualni rozpoczęli też budowę ponad 94,4 tys mieszkań, co oznacza wzrost o 13% w porównaniu do 2016 roku, kiedy ten wzrost wyniósł 6%.





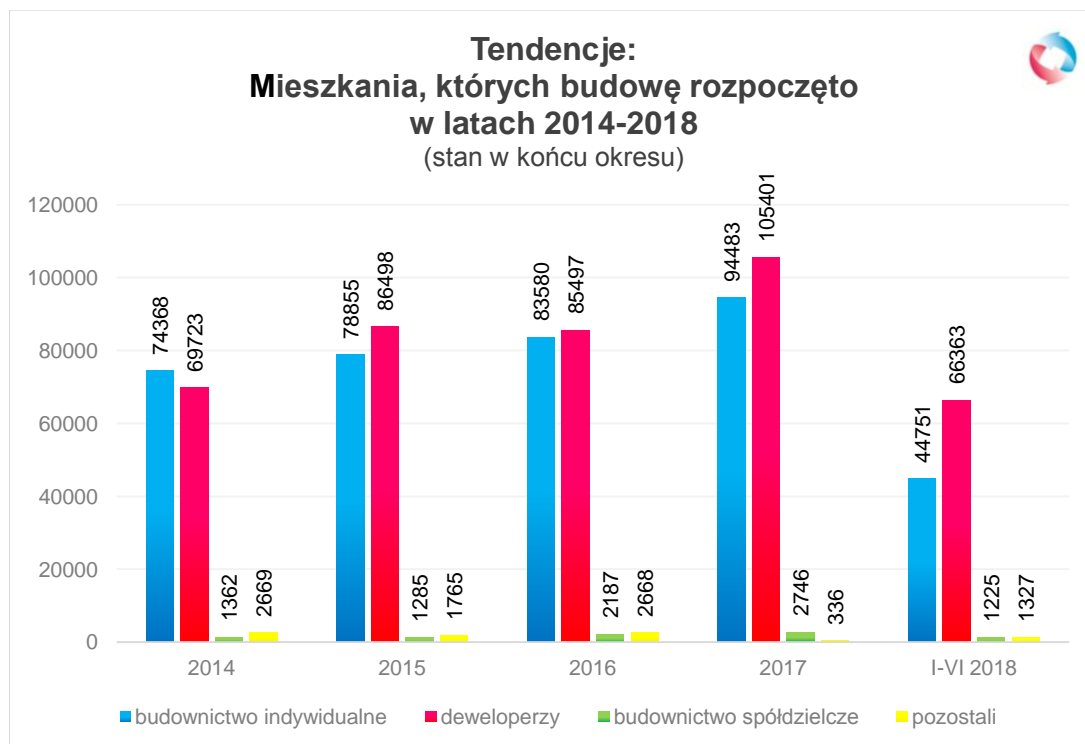
Rys. 4 Liczba mieszkań oddanych do użytku w latach 2014 – pierwsze półrocze 2018 z podziałem na grupy inwestorów (Źródło: GUS)

Deweloperzy w 2017 roku oddali do użytkowania ponad 89,8 tys. mieszkań tj. o 13,5% więcej niż w 2016 roku, kiedy wzrost wyniósł 26,8%, dzięki czemu umocnili swój udział do 50,4% ogólnej liczby mieszkań oddanych do użytkowania. Deweloperzy uzyskali pozwolenia na budowę prawie 128,5 tys. mieszkań, co oznacza wzrost o 20,5% w porównaniu do 2016 roku, kiedy wzrost wyniósł 9,7%. W grupie deweloperów wzrosła także do ok. 105,4 tys ilość mieszkań, których budowę rozpoczęto, co oznacza wzrost o 23,3% w porównaniu do 2016 roku, kiedy zanotowano spadek na poziomie 1,2%.



Rys. 5 Liczba mieszkań na realizację których wydano pozwolenia lub dokonano zgłoszenia w latach 2014 – pierwsze półrocze 2018 z podziałem na grupy inwestorów (Źródło: GUS)

Spółdzielnie mieszkaniowe w 2017 roku oddały do użytkowania o 12,2% mniej mieszkań niż w 2016 roku (2376 wobec 2707). W tej grupie inwestorów w porównaniu do 2016 roku spadła również o 7,5% liczba mieszkań, na których budowę wydano pozwolenia (1619, wobec 1750). Natomiast w porównaniu do 2016 roku odnotowano prawie 26,6% wzrost liczby mieszkań, których budowę rozpoczęto (2746, wobec 2187).



Rys. 6 Liczba mieszkań, których budowę rozpoczęto w latach 2014 – pierwsze półrocze 2018 z podziałem na grupy inwestorów (Źródło: GUS)

Pozostali inwestorzy (budownictwo komunalne, społeczne czynszowe i zakładowe) oddali do użytkowania w ciągu 2017 roku łącznie 3386 mieszkań, wobec 3396 przed rokiem, co oznacza mniej więcej osiągnięcie wyniku na poziomie 2016 roku, z tego w budownictwie komunalnym - 1760 mieszkań (1746 przed rokiem), w społecznym czynszowym – 1484 mieszkania (1340 przed rokiem) a w zakładowym – 142 mieszkania (310 mieszkań przed rokiem). W tej grupie inwestorów o 13,2% wzrosła liczba mieszkań, na budowę których wydano pozwolenia (5210 wobec 4601 w 2016 roku) i o 26% liczba mieszkań, których budowę rozpoczęto (3360 wobec 2668 w 2016 roku).

Duże wzrosty w budownictwie mieszkaniowym nie są spowodowane jakimś nowym programem budowy mieszkań finansowanym przez kredyty bankowe. Program Mieszkanie + firmowany przez byłe już Ministerstwo Infrastruktury i Budownictwa był prezentowany w drugiej połowie 2017 roku, z perspektywą wprowadzania dopiero od 2018 roku i jak na razie do połowy 2018 roku nie widać spektakularnych wyników wdrażania tego programu. Nowe inwestycje są finansowane głównie gotówką przez indywidualnych inwestorów, którzy ze swoimi oszczędnościami konsekwentnie uciekają z banków i lokują je w murach. Jest to pewien ewenement na skalę europejską czy wręcz światową, gdzie większość mieszkań jest kupowanych w oparciu o kredyty bankowe, podczas gdy w Polsce mamy wysyp zakupu nieruchomości za gotówkę. Taka sytuacja przekłada się w wymierny sposób na wyniki konsumpcji wewnętrznej, która z kolei przyczynia się do osiąganego na stosunkowo wysokim poziomie ogólnego wyniku gospodarczego. Wpływ na to mają dwie główne przyczyny. Jed-

na z nich to poziom oprocentowania lokat w bankach, który osiągnął tak niski poziom, że hasło inwestycji w mieszkanie na wynajem stało się nośne, bez względu na rosnącą podaż takich lokali, przy równoczesnym braku realnych przesłanek znaczącego wzrostu popytu na rynku wynajmu. Jednak sytuacja w na rynku wynajmu od początku 2018 roku wskazuje, że ten popyt w dalszym ciągu istnieje, pomimo tylu mieszkań oddanych do użytku z przeznaczeniem na wynajem. Drugim powodem jest w dalszym ciągu panująca wśród klasy średniej w Polsce niepewność co rozwoju sytuacji geopolitycznej oraz sytuacji wewnętrznej w Polsce. Należy pamiętać, że drobni inwestorzy którzy są klientami deweloperów to głównie klasa średnia, która z rezerwą podchodzi do obecnie rządzących i widzi w działaniach tej ekipy sporo podobieństw do czasów słusznie minionych przed 30 laty, stąd ta niepewność i ograniczone zaufanie, co do przyszłości gospodarki i prawa itp. w dalszej perspektywie czasowej. Wychodzą oni z założenia, że w razie jakichś turbulencji, bank nie zagwarantuje im bezpieczeństwa oszczędności złożonych na kontach, stąd ucieczka „w mury”. Tego typu tendencje widać było już od 2016 roku, kiedy rozpoczął się boom zakupów u deweloperów, a co jeszcze nie było widoczne w wykończeniowej fazie prac.

### 3 Rozwój rynku w wybranych grupach produktowych w Polsce w 2017 roku

Rok 2017 był wyjątkowy dla całej branży instalacyjno – grzewczej w Polsce jako całości. Tak pozytywna sytuacja rynkowa zarówno w 2017 roku jak i od początku 2018 roku pojawiła się w Polsce po raz pierwszy od wielu lat. Wpływ na to miała dynamika sprzedaży zarówno w segmencie tzw. nowych instalacji, jak także w segmencie tzw. rynku wymian, które wcześniej tradycyjnie dzieliły się swoimi udziałami względnie po połowie, z pewną kilkuprocentową różnicą na jedną lub drugą stronę w zależności od koniunktury. Natomiast w 2017 roku i od początku 2018 roku widać stałą tendencję wzrostu znaczenia rynku wymian kotłów starych na nowe. Jedną z przyczyn tej sytuacji, co było opisywane już wcześniej, są bardzo duże wzrosty w ilości wykańczanych, oddawanych i budowanych mieszkań. Według informacji pozyskanych od uczestników rynku, pierwszy kwartał 2017 roku w sprzedaży urządzeń grzewczych i elementów instalacyjnych był raczej przeciętny i nie zapowiadał spektakularnych zwyczajów, które pozwoliły na osiągnięcie wysokiego wyniku sprzedaży w przekroju całego 2017 roku. W II i III kwartale 2017 roku nastąpił pewien przełom, czego wynikiem były znaczne wzrosty w sprzedaży praktycznie u wszystkich producentów. Taka niespotykana od wielu lat sytuacja spowodowała pewne wątpliwości w branży i w rezultacie wymusiła weryfikację spływających z rynku informacji sprzedażowych. Działanie weryfikacyjne było spowodowane także dość dużą rozbieżnością wyników, jeśli chodzi o wyniki sprzedaży u producentów i w kanałach dystrybucyjnych. Poziom wzrost obrotów w branży, z perspektywy poprzednich lat, powodował pewne niedowierzanie co do rzetelności zbieranych informacji. Taka sytuacja wymusiła dodatkowe szczegółowe weryfikacje danych bezpośrednio u graczy rynkowych, gdzie praktycznie każdy potwierdził osiągnięte wyniki, które zostały wcześniej zadeklarowane. IV kwartał 2017 roku w branży był traktowany już spokojniej a znaczące wzrosty były traktowane jako zjawisko odzwierciedlające aktualną sytuację rynkową oraz możliwości wykorzystania jego potencjału do polepszenia wyników firm w perspektywie wyniku całego 2017 roku.

Na odnotowaną w 2017 roku tendencję wzrostową na takim poziomie miało wpływ szereg czynników. Jedną z podstawowych przyczyn takiego rozwoju rynku był z pewnością sygnalizowany już w 2015 i 2016 roku wzrost rozpoczynanych budów i wydawanych pozwoleń na budowę w budownictwie mieszkaniowym. Przy założeniu cyklu budowy trwającego 18-24 miesiące w wypadku deweloperów i w wypadku inwestorów indywidualnych nieco dłuższego, wynoszącego 2-3 lata, obecne wyniki tak na prawdę są odzwierciedleniem zwiększonego zapotrzebowania na urządzenia grzewcze w tzw. nowych instalacjach. Większa liczba oddawanych do użytku mieszkań oznacza większe zapotrzebowanie na elementy instalacji grzewczej, w tym źródła ciepła. Coraz częściej ponownie sygnalizuje się wspieranie rozwiązań preferujących zastosowanie ciepła systemowego jako podstawowego źródła ciepła, tym razem w kontekście walki ze smogiem. O ile ma to uzasadnienie w ściśle zurbanizowanych

obszarach miast, to w wypadku budownictwa jednorodzinne lub mniejszych domów wielorodzinnych poza centrami miast, tam gdzie sieci ciepłownicze nie są jeszcze wystarczająco poprowadzone, można dyskutować co do uzasadnienia prób nacisku na poziomie legislacyjnym na taki lub inny rodzaj zaopatrzenia budynku w ciepło. Tego typu głosy wcześniej były uzasadniane efektywnością energetyczną, obecnie są uzasadniane koniecznością walki ze smogiem. Lepszym i bardziej praktycznym rozwiązaniem wydaje się być pozostawienie decyzji co do wyboru sposobu zasilania w ciepło inwestorowi, pod warunkiem, że instalacja którą zabuduje, nie będzie przyczyniała się do powstawania niskiej emisji i będzie efektywna energetycznie. Właśnie tego rodzaju rozwiązania przeżyły pewien boom w 2017 roku. Infrastruktury dla sieci ciepłowniczych nie da się w tak szybkim tempie wybudować, a domy muszą być przed zimą ogrzane, dlatego w wielu przypadkach spowodowało to zwiększone zapotrzebowanie na indywidualne urządzenia grzewcze wbrew naciskom lobby ciepłowniczego. Trzeba podkreślić, że w ogrzewnictwie w Polsce jest wystarczająco dużo potencjału zarówno dla ciepła systemowego jak i ogrzewania indywidualnego bez konieczności wywoływania nowej niezdrowej rywalizacji.

W 2017 roku pojawiło się także szereg inwestycji w budownictwie wielorodzinnym opartych na ogrzewaniu gazowymi kotłami średniej mocy. Zauważalny jest trend, że urządzenia dużej mocy coraz częściej są zastępowane układami kaskadowymi opartymi na gazowych kotłach wiszących.

Obok znaczących wzrostów liczby oddawanych mieszkań, co ma bezpośrednie przełożenie na wzrost zapotrzebowania na kotły grzewcze, jeszcze większy wpływ na wyniki sprzedaży miał tzw. rynek wymian spowodowany koniecznością wymiany starych kotłów na nowe w ramach walki z niską emisją na poziomie lokalnym. Pojawiło się wiele lokalnych programów walki z niską emisją, w tym programy wsparcia na poziomie gminnym wykorzystujące fundusze unijne w ramach RPO oraz programy wsparcia w ramach PONE. Trzeba podkreślić, że lokalne programy wykorzystywane na rzecz poprawy jakości powietrza, są finansowane głównie z funduszy unijnych, których wykorzystanie w ok. 75% zostało pozostawione w gestii samorządów lokalnych. Oczywiście wykorzystanie tych funduszy nie jest jednakowe w poszczególnych regionach kraju. W wielu regionach Polski, w oparciu o fundusze unijne powstało szereg programów wsparcia ograniczenia niskiej emisji przez wymianę starych kotłów na nowe. Jest to rynek bardzo rozproszony. Nie istnieje żadna centralna baza danych tego typu programów, dlatego o ich skuteczności dopiero słychać w bezpośrednim kontakcie z zainteresowanymi, mieszkańcami lub osobami dostarczającymi urządzenia grzewcze do takiej czy innej gminy. Niestety, często się zdarza w wypadku kotłów na paliwa stałe, że wymieniany jest stary kocioł na nowy, ale o podobnym poziomie emisji szkodliwych substancji i możliwości spalania czegokolwiek, co daje ogień. W wypadku kotłów gazowych sytuacja wydaje się być prostsza. Ze względu na regulacje dyrektywy ErP, od września 2015 roku, na rynek można wprowadzać tylko kotły kondensacyjne, co jest bardzo dobrym, prostym i skutecznym rozwiązaniem eliminującym takie praktyki w wypadku kotłów gazo-

wych i olejowych. Dlatego wszędzie tam gdzie to możliwe, inwestorzy już się przekonali do takiego rozwiązania i wymieniają stare kotły konwencjonalne na nowe, bardziej ekonomiczne kotły kondensacyjne, które obok znacznie mniejszego poboru gazu, dają także istotnie ograniczoną ilość substancji odprowadzanych do atmosfery w procesie spalania. Wprowadzane programy gminne, mające na celu ograniczanie niskiej emisji, pobudzają rynek i w całym roku 2017 miały duży wpływ na wzrosty w ilości sprzedanych kotłów. Bardzo istotną sprawą jest wzrost świadomości klientów w zakresie szkodliwości niskiej emisji. Z kolei dzięki istnieniu gminnych programów wsparcia, zmniejsza się wielkość smogu pochodząca od kotłów węglowych/śmieciowych oraz starych atmosferycznych kotłów gazowych i olejowych. Niestety, programy gminne zazwyczaj są nastawione tylko na dostawę, a później klient- beneficjent takiego programu musi sam znaleźć instalatora, który dokona instalacji urządzenia, a z tym bywa różnie. Pozytywne jest to, że taka sytuacja daje także pracę małym firmom instalacyjnym. Pewnym negatywnym zjawiskiem z punktu widzenia interesów Państwa, a także uczciwej konkurencji jest to, że często takie firmy działają w szarej strefie gospodarki, ponieważ klient końcowy nie wymaga z reguły faktury za montaż. Dlatego, wymogiem tego typu programów wymian powinna być nie tylko faktura za zakup urządzenia, ale także za instalację.

Innym, zauważalnym na rynku problemem jest różnorodność zasad i założeń tych programów. Powoduje to często nieporozumienia na rynku, ponieważ przy podobnych warunkach brzegowych, w sąsiadujących ze sobą gminach mogą występować różne wymagania co do warunków technicznych jakie muszą spełniać urządzenia grzewcze żeby być brane pod uwagę w ogłaszanych konkursach i przetargach. Czasami różnice w wymaganiach są niezrozumiałe. Dlatego Stowarzyszenie Producentów i Importerów Urządzeń Grzewczych podjęło inicjatywę ujednoczenia takich wymagań w skali kraju w celu zapewnienia transparentności procedur przetargowych. Działania antysmogowe zaowocowały dużym wzrostem rynku wymian, który także miał swój znaczący wkład w zwiększoną sprzedaż urządzeń grzewczych w 2017 roku. Rynek wymian po raz pierwszy zdobył widoczną przewagę nad rynkiem nowych instalacji kotłów. Ocenia się, że osiągnął on udział rzędu 65-70 %. Dla porównania, od lat ten podział był w miarę równy i oscylował wokół 50% z odchyłkami rzędu 5-10% w jedną bądź w drugą stronę. Inną, powiązaną bezpośrednio z rozwojem rynku wymian przyczyną tak dużych wzrostów sprzedaży w branży instalacyjno-grzewczej w Polsce w 2017 roku były oczekiwane i stopniowo wprowadzane zaostżenia regulacji prawnych w celu ograniczenia niskiej emisji, głównie w skali regionalnej, w postaci uchwał antysmogowych ustanawianych przez regionalne władze samorządowe, jak także deklaracje i rozpoczęte na szczeblu centralnym działania np. w postaci eliminacji z rynku przestarzałych kotłów na paliwa stałe. Dyskusja na ten temat i podjęte działania zaczęły motywować inwestorów do modernizacji posiadanych już instalacji grzewczych, w tym szczególnie wymian starych urządzeń grzewczych na nowe. Zjawisko wzrostu świadomości społeczeństwa co do zagrożeń z tytułu występowania niskiej emisji może tylko cieszyć, jednak jest jeszcze dużo do zrobienia w tym obszarze, tym bardziej, że już z pewnej krótkiej perspektywy czasu wi-

dać, że wprowadzane regulacje wymagają nowelizacji i konsekwentnych przepisów wykonawczych.

W wypadku nowych realizacji indywidualnego ogrzewania gazowego przeszkodą może być trudniejszy dostęp do przyłączy gazowych, co może wydawać się irracjonalne. Niemniej jednak spółki gazowe mają całkowity, bądź znaczący udział skarbu państwa, co spowodowało że w ostatnich dwóch latach nastąpiły istotne zmiany kadrowe w tych firmach. Efektem tego jest przejściowe wstrzymanie inwestycji i często wydłużony czas oczekiwania na wykonanie przyłącza gazowego, żeby podłączyć instalacje grzewczą. Na szczęście PSGaz ogłosił projekt rozwoju gazyfikacji kraju, oparty m.in. o lokalne huby do których dostarczany jest gaz ziemny w postaci płynnej i gdzie następuje odwrócenie procesu skraplania gazu. W ten sposób uzyskany gaz ma być dystrybuowany poprzez lokalne sieci gazowe do odbiorców. Dzięki podejmowanym akcjom informacyjnym na rzecz ograniczenia niskiej emisji wzrosło także zainteresowanie nowoczesnymi technologiami grzewczymi, w tym OZE - zarówno pompami ciepła, jak także kolektorami słonecznymi, chociaż te ostatnie bardziej są widoczne w przetargach gminnych, organizowanych w efekcie dobrych praktyk z tego typu instalacjami w samej gminie lub „u sąsiada” szczególnie we wschodniej Polsce. W każdym razie tendencja spadkowa w wypadku kolektorów słonecznych została zahamowana, o czym mogą świadczyć dość spektakularne wzrosty sprzedaży od początku 2018 roku.

W 2017 roku budownictwo, w tym branża instalacyjno-grzewcza spotkały się z nowymi problemami związanymi ze wzrostem koniunktury w branży. Są to rosnące w widoczny sposób koszty materiałów a także, co obecnie jest najbardziej dotkliwie, brak wykwalifikowanych pracowników. Pomimo większego popytu na usługi budowlane, wiele firm miało problem, z realizacją kontraktów ze względu na brak rąk do pracy. Tego braku nie jest w stanie zapełnić napływ pracowników z Białorusi i Ukrainy, chociaż widać coraz więcej instalatorów pochodzących z tych krajów. W branży grzewczej nie jest to tak widoczne jak w branży ogólnobudowlanej, chociaż od początku 2018 roku instalatorzy mają kalendarz robót zapełniony w perspektywie na kilka miesięcy wprzód. Pewne obawy w branży instalacyjno-grzewczej w 2017 roku istniały w związku z nowymi przepisami finansowymi związanymi z wprowadzeniem tzw. odwróconego podatku VAT. Konieczność oczekiwania na zwrot VAT w przypadku wielu firm powodowała problemy z płynnością finansową i terminowym regulowaniem należności. Problem dotyczy zwłaszcza małych i średnich przedsiębiorstw działających w charakterze podwykonawców. Takie firmy muszą kupować na bieżąco materiały, paliwo, usługi, itp. z doliczonym podatkiem VAT, ale w rozliczeniach z generalnymi wykonawcami muszą stosować rozliczenia bez VAT (netto). W tym wypadku, jedynym sposobem na odzyskanie z powrotem VAT dla podwykonawców było odzyskiwanie go w urzędzie skarbowym. To zajmuje trochę czasu, a każdy błąd w fakturowaniu często powoduje dalsze odroczenie w zwrocie VAT. W drugiej połowie 2017 roku sytuacja już się nieco pod tym względem ustabilizowała i wpływ zmian w ustawie o VAT powinien w przyszłości mieć mniejszy udział w problemach z płynnością finansową firm. Sprawa rozliczania VAT dotyczy nie tylko wyko-



nawców, ale także dostawców (hurtowników materiałów budowlanych i instalacyjnych). Po pewnej stabilizacji w 2017 roku, sytuacja finansowa w branży grzewczej wydaje się znowu być niestabilna w 2018 roku. W I półroczu 2018 roku, podobnie jak w 2017, nie zauważono spektakularnych zaległości finansowych. Niemniej jednak znowu zaczęły się pojawiać zaległości płatnicze, na co szybko zareagowali ubezpieczyciele transakcji redukując limity kredytowe. Także, od początku 2018 roku, odrodziły się na rynku instalacyjno-grzewczym pewne obawy w branży w związku z nowymi przepisami finansowymi związanymi z wprowadzeniem tzw. odwróconego podatku VAT.

Obecnie rynek budowlany jest już inny niż w czasie kryzysu lat 2012-2013. W tamtych latach wiele podmiotów gospodarczych zniknęło z rynku. Sporo firm, na podstawie tych doświadczeń, nauczyło się nie podejmować zleceń poniżej pewnej granicy kosztów, prowadzić właściwą gospodarkę kosztową w firmach, także w sferze inwestycji, etc. Niestety, mając świadomość ryzyka, wiele firm nadal działa w schemacie zdobywania jakichkolwiek zleceń, aby móc pokryć swoje zobowiązania z poprzednich inwestycji. Ujemne saldo płatnościowe, zwłaszcza u firm o regionalnej skali działania, wyspecjalizowanych w pracach infrastrukturalnych i wykończeniowych, w tym firm instalacyjnych, to niestety, póki co, w dalszym ciągu częste zjawisko w branży budowlanej.

Osiągniętym w 2017 roku wynikiem branży instalacyjno-grzewczej sprzyjały bardzo dobra koniunktura w budownictwie, zarówno wielorodzinnym jak i jednorodzinym, jak także stabilna sytuacja w gospodarce. Podobna tendencja utrzymuje się także od początku 2018 roku, co w dalszym ciągu przekłada się na osiąganie dobrych wyników w branży grzewczej. Według ekonomistów poprawiają się perspektywy gospodarki światowej. Należy do tego podchodzić z ostrożnym optymizmem. Pomimo, iż na początku lutego 2018 roku zostały wysłane sygnały ostrzegawcze ze światowych giełd, że ten rok może nie być taki dobry, jeśli chodzi o światową ekonomię, to można mieć nadzieję, że osiągnięte w ostatnich dwóch latach wzrosty w ilości wydawanych pozwoleń na budowę oraz rozpoczynanych budowach w branży mieszkaniowej pozwolą na utrzymanie pozytywnego wzrostowego trendu na rynku instalacyjno-grzewczym także w najbliższych 2-3 latach. Z drugiej strony należy brać pod uwagę, że polityczna sytuacja międzynarodowa komplikuje się od początku 2018 roku, co także może mieć negatywny wpływ na światową gospodarkę, od której także Polska jest zależna.

Sam przebieg roku 2017 w branży instalacyjno-grzewczej był bardzo interesujący. Po pewnym załamaniu, a raczej spowolnieniu w miesiącach marzec/kwiecień, rok charakteryzował się dużą aktywnością zakupową zarówno w obszarze urządzeń grzewczych o małej mocy, jak także urządzeń średniej i dużej mocy. Po stosunkowo średnim pierwszym kwartale, przyszedł drugi, którego wyniki spowodowały konieczność ich weryfikacji z uwagi na wątpliwości co do ich wiarygodności. Dość duża rozbieżność mogła być spowodowana faktem, że przy ruszającym coraz mocniej rynku od połowy II kwartału spora część dystrybutorów skorzystała z oferty producentów na zakup urządzeń grzewczych na stany magazynowe na

specjalnych, korzystniejszych od standardowych, warunkach przed planowanymi podwyżkami. Kotły opuściły magazyny producentów docierając do magazynów dystrybutorów, co nie odzwierciedlało zwiększonego zapotrzebowania na rynku. Oczywiście różnice pomiędzy wynikami sprzedaży producentów i kanałów dystrybucji będą istnieć zawsze, z uwagi na przesunięcie czasowe w sprzedaży, niemniej pod koniec 2017 roku opinia co do trendu w aktualnej sytuacji na rynku branży grzewczej była u wszystkich zgodna. W czwartym kwartale nie było już zaskoczenia, ponieważ dostawcy uzupełnili swoje zapasy magazynowe i byli w stanie wykorzystać potencjał sprzedaży jaki pojawił się do końca roku.

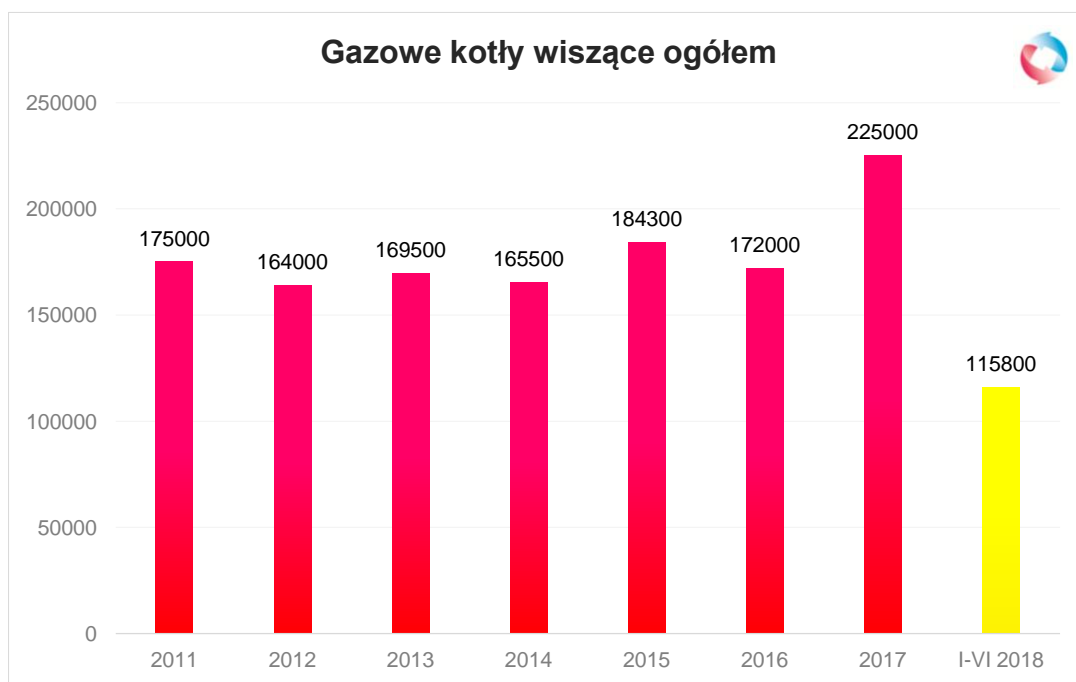
Ogólna sytuacja finansowa w branży grzewczej wydaje się być ustabilizowana. W 2017 roku nie dało się zauważyć spektakularnych zaległości finansowych, chociaż zmiana ustawy o VAT spowodowała początkowo pewne turbulencje z płatnościami u części firm wykonawczych. Tradycyjnie podstawowym czynnikiem transakcyjnym była cena. Zauważalny był także wzrost znaczenia internetu w pozyskiwaniu informacji technicznych i handlowych w branży instalacyjno-grzewczej. Z punktu widzenia instalatora, cały rok był bardzo obfity w zamówienia. Do końca roku instalatorzy byli mocno obłożeni pracą, do tego stopnia, że brakowało ludzi do pracy. Klienci coraz częściej szukali rozwiązań oraz urządzeń grzewczych o dobrej jakości za przystępną cenę, ale byli także gotowi zaakceptować nieco wyższą cenę, aby kupić lepsze jakościowo i funkcjonalnie urządzenie, które w efekcie będzie tańsze w całej eksploatacji, a nie tylko w chwili zakupu. Klienci coraz częściej byli zainteresowani informacjami na temat kosztów serwisu i części zamiennych. W 2017 roku widać było zwiększenie zainteresowania fotowoltaiką jako technologią pozyskiwania energii słonecznej na cele prosumenckie, w tym także na cele grzewcze. Także w 2017 roku nastąpił znaczny wzrost zainteresowania łącznością bezprzewodową oraz aplikacjami mobilnymi do sterowania urządzeniami grzewczymi na odległość. Świadomość IoT wzrasta wśród klientów. Nastąpiło zdecydowane rozszerzenie ofert firm kotlarskich o bardzo szeroką gamę elementów sterowania ogrzewaniem za pomocą internetu tj. poprzez tablety bądź smartfony.

Reasumując sytuację na rynku instalacyjno-grzewczym w IV kwartale i w całym 2017 roku można wyszczególnić takie zjawiska jak: braki kadrowe, presja płacowa wśród pracowników, jak także w relacjach instalator-dostawca-klient. Zaznaczyły się braki towarowe na początku i w trakcie sezonu sprzedaży spowodowane zwiększonym popytem oraz kontrole różnych urzędów, począwszy od GIOŚ po izby skarbowe, które potwierdzały, że jest wszystko w porządku, ale były obciążeniem dla firm w sytuacji podwyższonego sezonu sprzedaży i instalacji. Tradycyjnie można było zauważyć presję cenową, szczególnie po niepewnym pierwszym kwartale, ale także w okresie zwiększonego zapotrzebowania na urządzenia. Pod koniec 2017 roku zaznaczyła się walka konkurencyjna, czasami w postaci niepożądanego obniżania cen szczególnie na inwestycjach, pod hasłem walki się o tzw. „udziały rynkowe”, które nie dają w dłuższej perspektywie firmom niczego poza spadkiem marży i koniecznością nadrabiania obrotom na coraz niższej marży, aby wypełnić plany

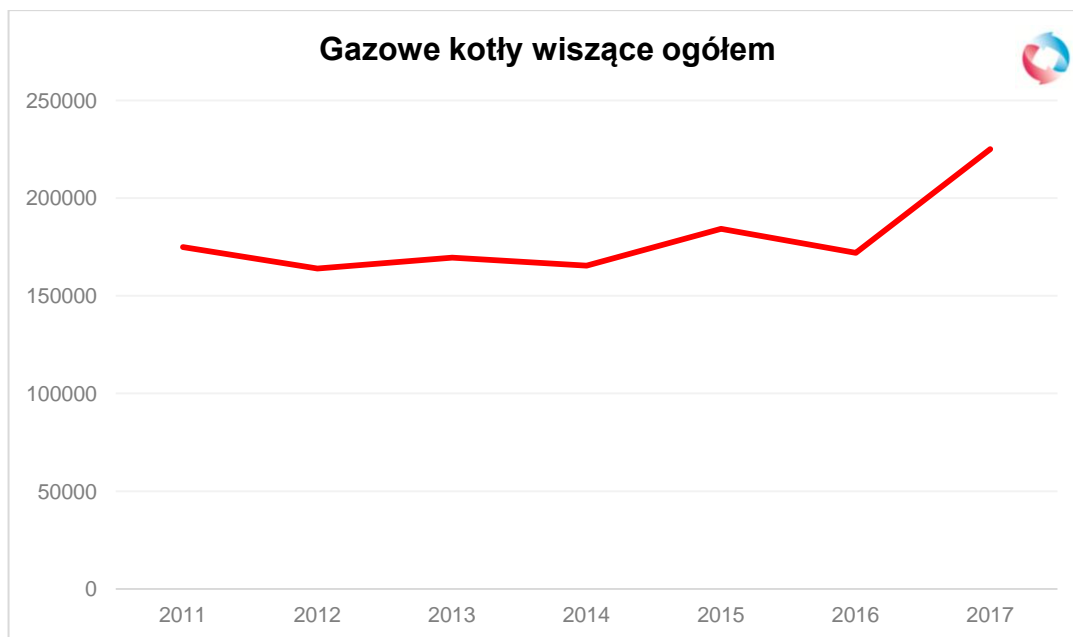
obrotowe narzucane przez centrale. W trakcie 2017 roku dała się zauważyć także dalsza powolna konsolidacja struktur dystrybucyjnych, ale może poza jednym przypadkiem, nie nastąpiły istotne zmiany w przypadku graczy rynkowych.

### 3.1 Gazowe kotły wiszące

Rynek gazowych kotłów wiszących od 2016 roku został praktycznie zdominowany przez kotły kondensacyjne. Jest to wynik wejścia w życie we wrześniu 2015 roku wymogów eko-projektu i związanych z tym rozporządzeń UE do Dyrektywy ErP, które w założeniu zakazują bądź znacznie ograniczają możliwości wprowadzania do obrotu kotłów innych niż kondensacyjne. W 2017 roku, od drugiego kwartału można było zaobserwować dynamiczny wzrost sprzedaży gazowych kotłów wiszących w Polsce, spowodowany wymienianymi wcześniej czynnikami. Taka tendencja utrzymała się także od początku 2018 roku. W grupie kotłów wiszących ogółem, skala wzrostu była na poziomie ok. 28% w skali całego roku w porównaniu do 2016 roku.



Rys. 7 Sprzedaż gazowych kotłów wiszących w okresie 2014 – pierwsze półrocze 2018 (Źródło: opracowanie SPIUG)



Rys. 8 Sprzedaż gazowych kotłów wiszących w okresie 2014 – pierwsze półrocze 2018 – tendencja  
(Źródło: opracowanie SPIUG)

### 3.1.1 Gazowe kotły wiszące konwencjonalne

Po wejściu w życie wymogów ekoprojektu i ostatnich zatowarowaniach w 2015 roku, z miesiąca na miesiąc zauważany był spadek sprzedaży kotłów niekondensacyjnych, chociaż spektakularne spadki miały miejsce na przełomie 2015 i 2016 roku. Poziomą sprzedaż ustabilizował się na stosunkowo niewielkim poziomie z lekką tendencją spadkową, która zaczęła zanikać w drugiej połowie 2017 roku. W drugim kwartale 2018 roku tendencja spadkowa wyhamowała całkowicie, osiągając nawet pewne wzrosty. Coraz więcej producentów rezygnuje z tych urządzeń w swoim portfolio. Obecnie tylko kilku producentów ma te urządzenia w swojej ofercie w celu pokrycia zapotrzebowania rynku wymian. Jednak ten segment rynku należy traktować raczej jako niszowy. Jego udział w grupie kotłów wiszących dzięki zapotrzebowaniu rynku wymian ustabilizował się na poziomie kilkunastu procent. O ile w 2017 roku sprzedaż tych urządzeń utrzymywała się na mniej więcej stałym poziomie, to w pierwszym półroczu 2018 roku, wzrost sprzedaży w tej grupie produktowej wyniósł ok. 18% po pierwotnych spadkach w pierwszym kwartale wynoszących ok. 10%. Sprzedaż jest kierowana praktycznie wyłącznie na wymianę tam, gdzie zamiana za kocioł kondensacyjny jest niemożliwa lub wiąże się z dużym nakładem kosztów i pracy przy przerabianiu instalacji czy konstrukcji budynku. W takim wypadku w miejsce zużytych kotłów instaluje się nowe kotły konwencjonalne o lepszych parametrach. Zniknęły z rynku prawie całkowicie konwencjonalne kotły z zamkniętą komorą spalania – tzw. kotły turbo. Kotły konwencjonalne nie są montowane w nowych obiektach, natomiast na rynku wymian zapytania o ich sprzedaż są tylko w sytuacjach, gdzie ze względów technicznych zamiana na kotły kondensacyjne jest

niemożliwa lub trudna do realizowania. Są to incydentalnie zapytania, głównie od starszych ludzi w mieszkaniach. Ogólnie można uznać tę grupę produktową za zanikającą, której sprzedaż osiągnęła swój stały, póki co, niski poziom.



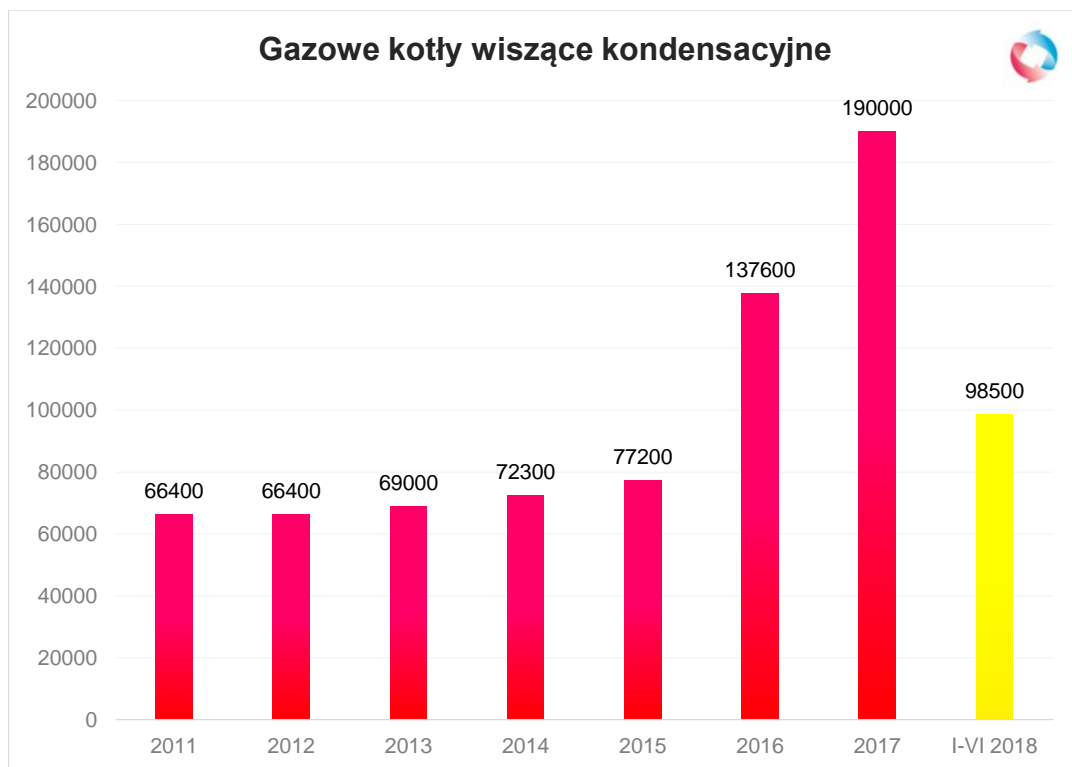
Rys. 9 Sprzedaż gazowych kotłów wiszących konwencjonalnych w okresie 2014 – pierwsze półrocze 2018 (Źródło: opracowanie SPIUG)



Rys. 10 Sprzedaż gazowych kotłów wiszących konwencjonalnych w okresie 2014 – pierwsze półrocze 2018 - tendencja (Źródło: opracowanie SPIUG)

### 3.1.2 Gazowe kotły wiszące kondensacyjne

W wypadku kotłów kondensacyjnych, rok 2017 był rokiem dynamicznego wzrostu sprzedaży tych urządzeń. Wzrosty były na tak nieoczekiwanie wysokim poziomie, że pojawiły się wątpliwości, czy zbierane z rynku dane o sprzedaży są wiarygodne i nie obciążone jakimś błędem zgrubnym. W ciągu roku utrwaliła się wyraźna wzrostowa tendencja sprzedaży. Klienci zaakceptowali nieco wyższą cenę zakupu tych urządzeń w porównaniu do kotłów konwencjonalnych, mając na uwadze znacznie niższe koszty eksploatacyjne w przyszłości. Kocioł kondensacyjny stał się rozwiązaniem na tyle popularnym, że także w tej grupie produktowej zaczęło występować zjawisko walki cenowej, podobnie jak w wypadku bardzo popularnych produktów. Z tego powodu w 2017 roku dał się odczuć spadek transakcyjnych cen sprzedaży kotłów kondensacyjnych oraz pewny wzrost udziału w sprzedaży tańszych kotłów z wymiennikiem kondensującym czyli tzw. quasi kondensatów. W tym wszystkim pozytywnym zjawiskiem jest to, że Polacy coraz częściej wybierają droższe ale bardziej efektywne energetycznie ekologiczne i energooszczędne rozwiązania grzewcze. W grupie produktowej gazowych kotłów kondensacyjnych odnotowano największą bo ok. 35 % skalę wzrostu ilości sprzedanych urządzeń w ciągu całego 2017 roku w porównaniu do 2016 roku. Rynek gazowych kotłów wiszących został praktycznie zdominowany przez te urządzenia. W ciągu 2017 roku, skala wzrostu w II i III kwartale była na tyle duża, że podjęto procedury weryfikacyjne osiągniętych wyników, aby wyeliminować możliwość popełnienia błędów zgrubnych w analizie. Można założyć, że w Polsce w 2017 roku dokonał się pewien przełom w świadomości konsumentów, którzy zaczęli wybierać droższe, ale bardziej oszczędne i niskoemisyjne urządzenia. Oczywiście rynek został do tego nieco przymuszony rozporządzeniami do dyrektywy ErP, ale w efekcie użytkownicy przekonali się do tego typu urządzenia grzewczego. Walka cenowa spowodowała, że na rynku pojawiły się tańsze urządzenia z tzw. wymiennikiem kondensującym, potocznie nazywane semikondensatami, ale pomimo stosunkowo niskiej ceny stanowią jednak niewielki procent sprzedawanych na rynku kotłów gazowych. Także w celu obniżki kosztów produkcji, niektórzy producenci oferują alternatywne niskokosztowe kotły kondensacyjne, które są gorszej jakości, ale tego typu urządzenia nie zdominowały rynku.



Rys. 11 Sprzedaż gazowych kotłów wiszących kondensacyjnych w okresie 2014 – pierwsze półrocze 2018 (Źródło: opracowanie SPIUG)



Rys. 12 Sprzedaż gazowych kotłów wiszących kondensacyjnych w okresie 2014 – pierwsze półrocze 2018 - tendencja (Źródło: opracowanie SPIUG)

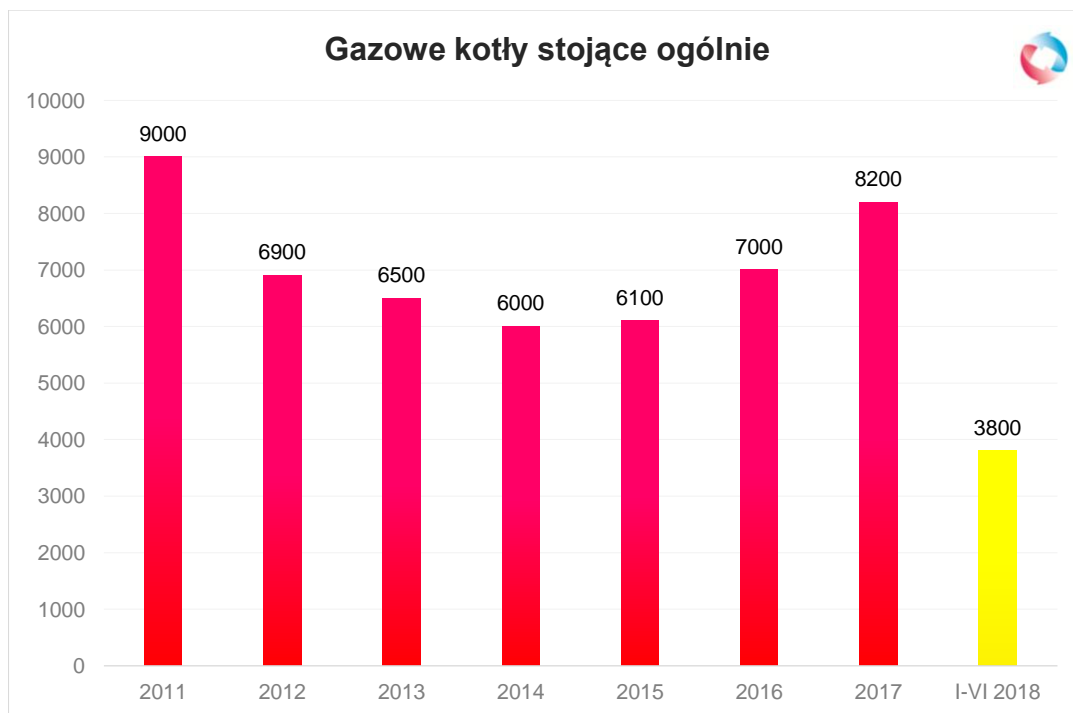
## 3.2 Kotły stojące (gazowe i olejowe)

Grupa produktowa kotłów stojących obejmuje szeroką gamę produktów, różniących się między sobą zarówno paliwem jak i konstrukcją. Kotły stojące mogą być zasilane gazem, olejem opałowym, paliwami stałymi, w tym zarówno węglem i jego pochodnymi, jak także biomasą o różnym charakterze. Ze względu na swój charakter, kotły stojące można zaliczyć do tradycyjnej grupy urządzeń, które wymagają stosunkowo dużej przestrzeni do zainstalowania, co powoduje, że w przeciągu lat potencjał rynku na te urządzenia się zmniejszał, szczególnie w zakresie kotłów gazowych i olejowych. Spadki potencjału rynku w grupie kotłów na paliwa stałe były raczej związane z przechodzeniem na inne urządzenia grzewcze, bezemisyjne lub o ograniczonej niskiej emisji.

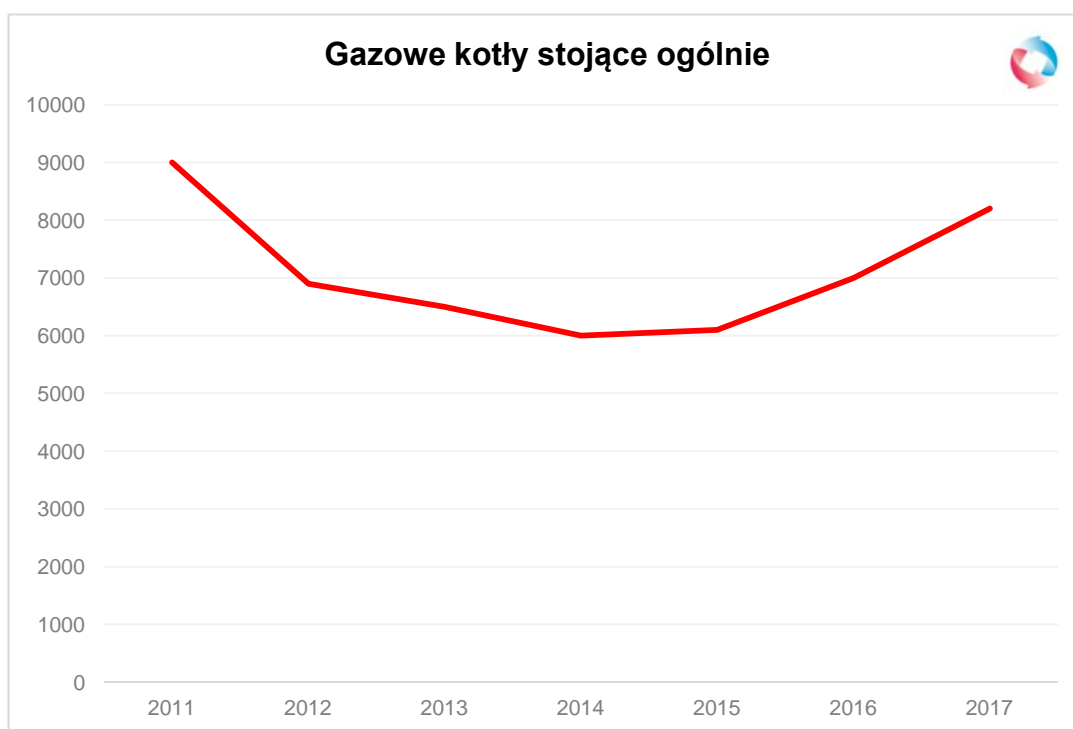
### 3.2.1 Gazowe kotły stojące

W grupie produktowej gazowych kotłów stojących sytuacja w 2017 roku wydaje się pozostać bez większych zmian, chociaż niektórzy uczestnicy rynku zgłaszali nawet 10-20% wzrosty, podczas gdy inni zgłaszali spadki. Należy pamiętać, że przy stosunkowo niskim potencjale ilościowym, sprzedaż czy brak sprzedaży nawet niewielkiej ilości urządzeń znajduje odzwierciedlenie w dość znacznym skoku procentowym sprzedaży. Dlatego można zakładać, że sytuacja w tej grupie produktów jest stabilna, z tendencją zastępowania ich przez układy kaskadowe kotłów wiszących. Teoretycznie w drugiej połowie roku można było zauważyć większe zainteresowanie tymi produktami, ale ze względu na gabaryty, potencjał rynku dla tej grupy urządzeń raczej pozostaje marginalny w stosunku do całego potencjału rynku dla kotłów gazowych. W grupie stojących kotłów gazowych ogólnie, można założyć niewielki, bo ok. 2% spadek sprzedaży w skali roku w porównaniu do 2016 roku, przy czym w wypadku kotłów kondensacyjnych nastąpił wzrost na poziomie ok. 17% w skali całego 2017 roku w porównaniu do 2016 roku. Podobna tendencja utrzymała się także od początku 2018 roku. W pierwszym półroczu 2018 roku można przyjąć, że wzrost sprzedaży kotłów stojących osiągnął poziom 23%, przy czym w wypadku kotłów kondensacyjnych wzrost ilości sprzedanych w 2017 roku kotłów wyniósł prawie 30%. Warto także zwrócić uwagę na ponad 30% wzrost ilości sprzedanych kotłów stojących bez palnika.

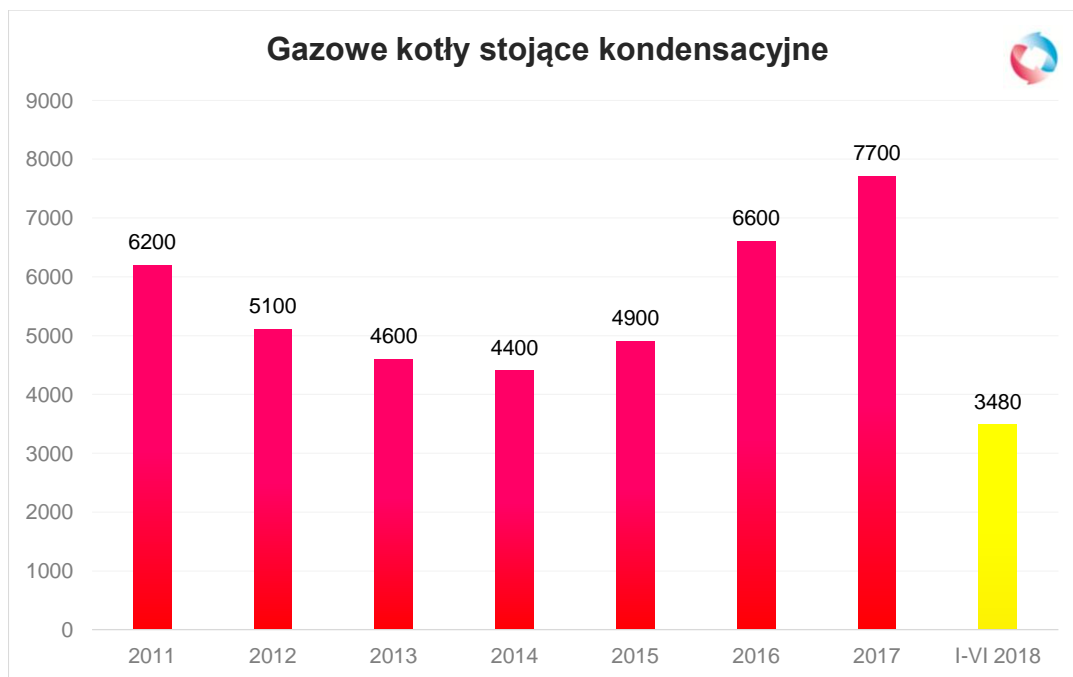




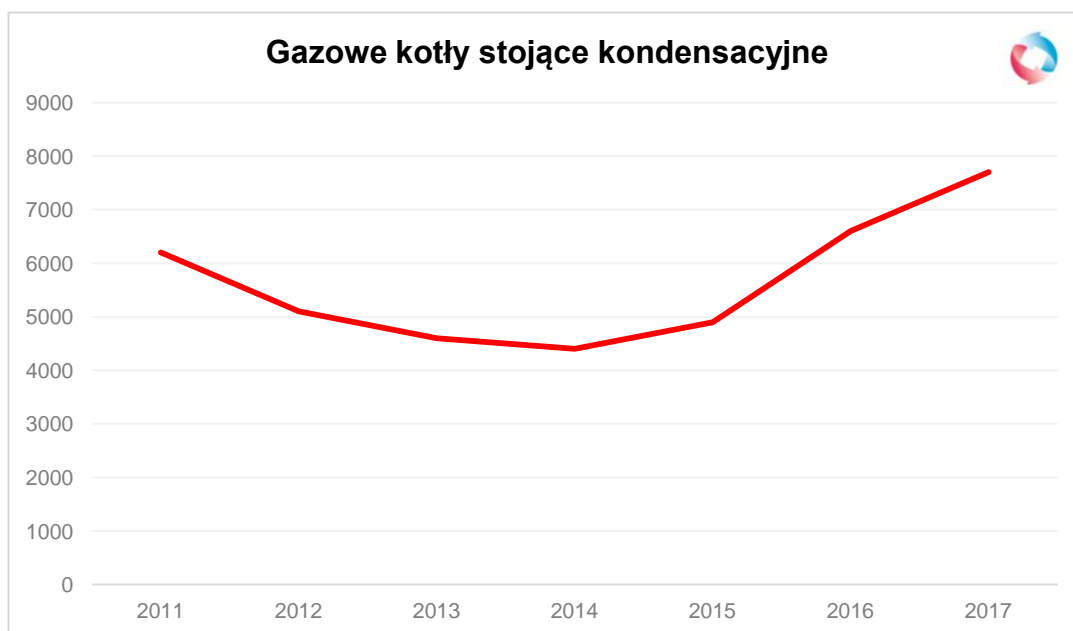
Rys. 13 Sprzedaż gazowych kotłów stojących w okresie 2014 – pierwsze półrocze 2018 (Źródło: opracowanie SPIUG)



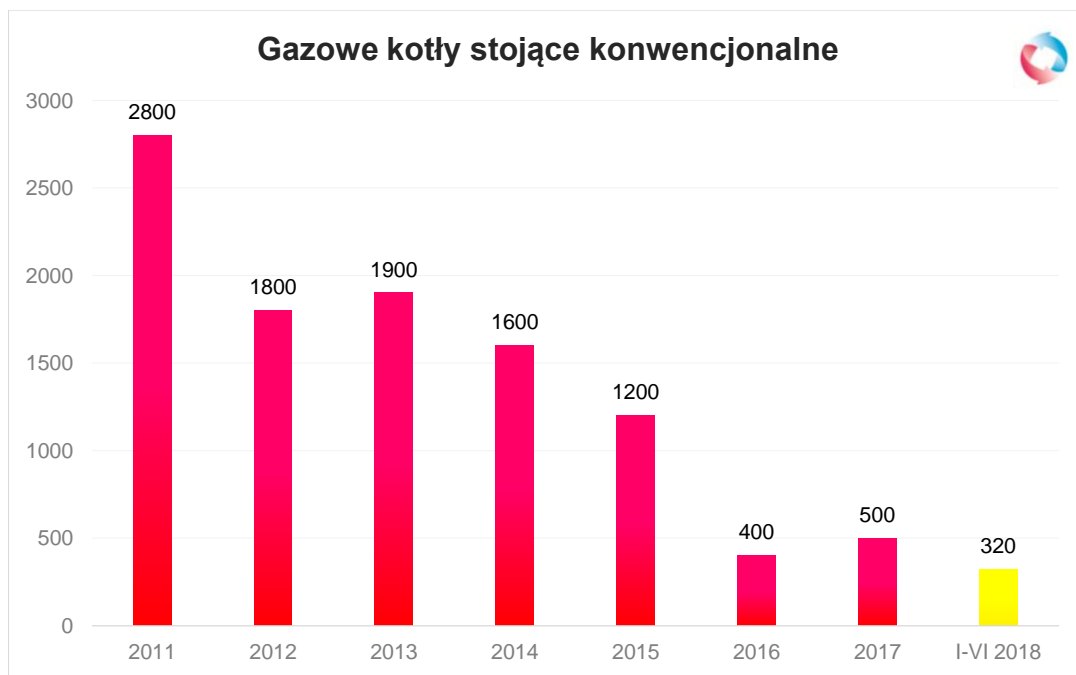
Rys. 14 Sprzedaż gazowych kotłów stojących w okresie 2014 – pierwsze półrocze 2018 – tendencja (Źródło: opracowanie SPIUG)



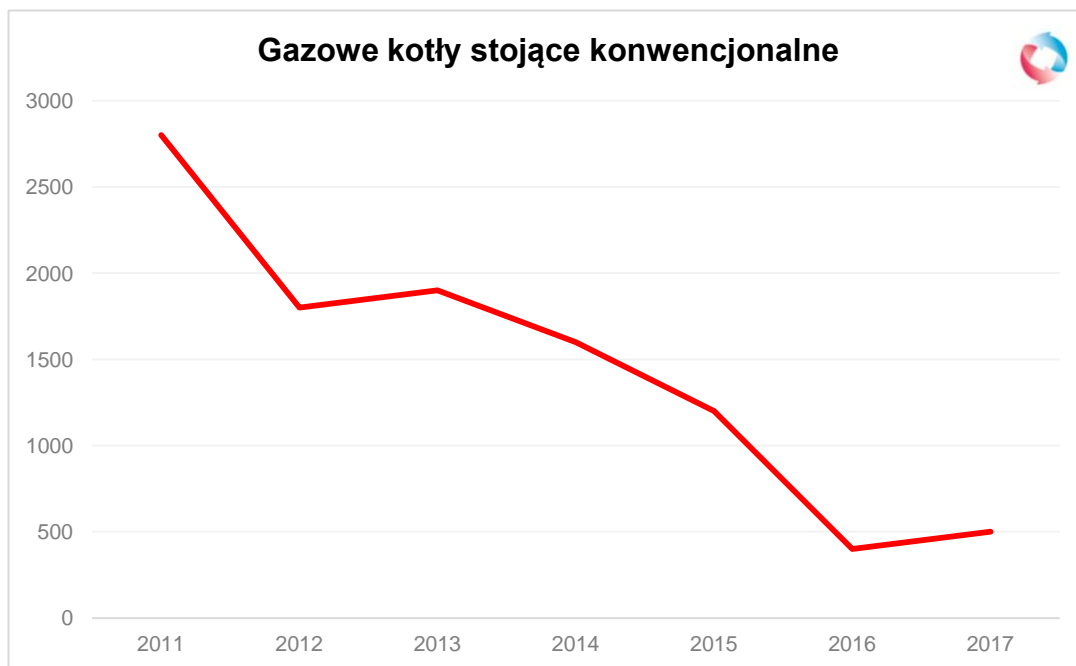
Rys. 15 Sprzedaż gazowych kotłów stojących kondensacyjnych w okresie 2014 – pierwsze półrocze 2018 (Źródło: opracowanie SPIUG)



Rys. 16 Sprzedaż gazowych kotłów stojących kondensacyjnych w okresie 2014 – pierwsze półrocze 2018 – tendencja (Źródło: opracowanie SPIUG)



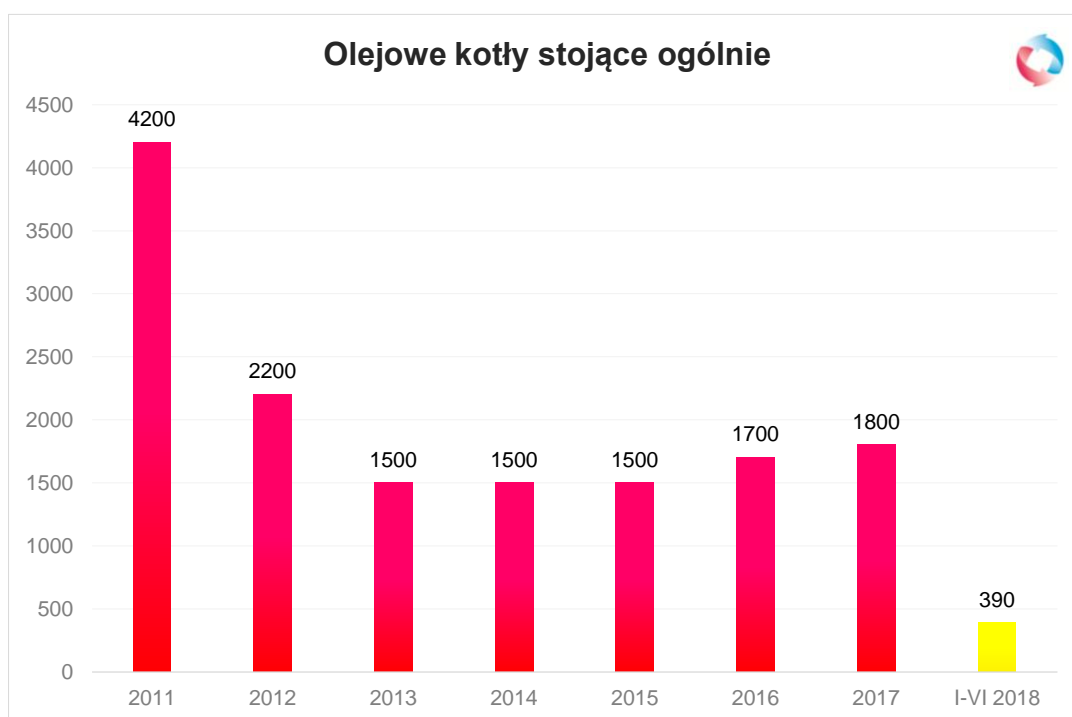
Rys. 17 Sprzedaż gazowych kotłów stojących konwencjonalnych w okresie 2014 – pierwsze półrocze 2018 (Źródło: opracowanie SPIUG)



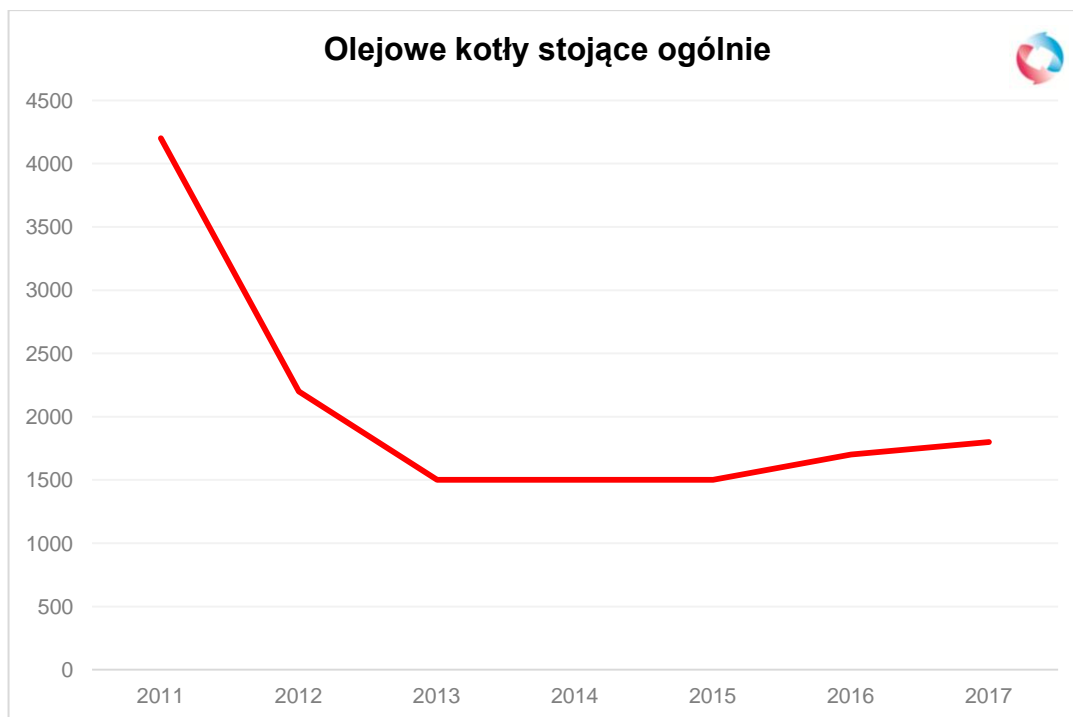
Rys. 18 Sprzedaż gazowych kotłów stojących konwencjonalnych w okresie 2014 – pierwsze półrocze 2018 – tendencja (Źródło: opracowanie SPIUG)

### 3.2.2 Olejowe kotły stojące

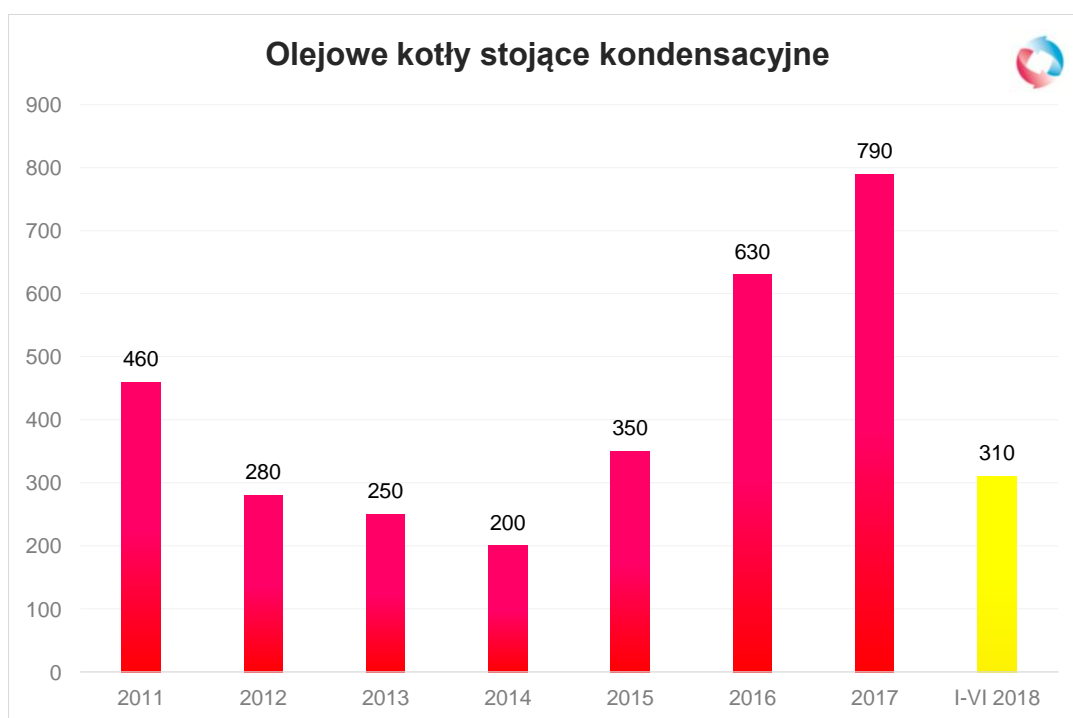
Kotły olejowe nie są w Polsce tak popularne jak w Europie Zachodniej. Wynika to z innej struktury paliw wykorzystywanych do ogrzewania. W Polsce olej opałowy był uważany tradycyjnie za drogie paliwo grzewcze, co doprowadziło kilka lat temu do znacznej redukcji potencjału rynku. Od 2016 roku można zaobserwować pewien renesans tych urządzeń, spowodowany m.in. zwiększeniem dostępności oleju opałowego jako paliwa ze względu na bardziej przystępną cenę w skali całego 2017 roku. W 2017 roku dał się zauważyć pewien wzrost sprzedaży kotłów olejowych który wyniósł ok. 11-12%, przy czym w grupie urządzeń kondensacyjnych ten wzrost wyniósł ok. 20% w skali całego 2017 roku. Podobnie jak w wypadku stojących kotłów gazowych nie można tutaj mówić o dużym potencjale rynku na sprzedaż takich urządzeń. W grupie kotłów olejowych, po niewielkim kilkuprocentowym wzroście sprzedaży w pierwszym kwartale 2018 roku, w skali pierwszego półrocza 2018 roku nastąpił spadek o ok. 10%.



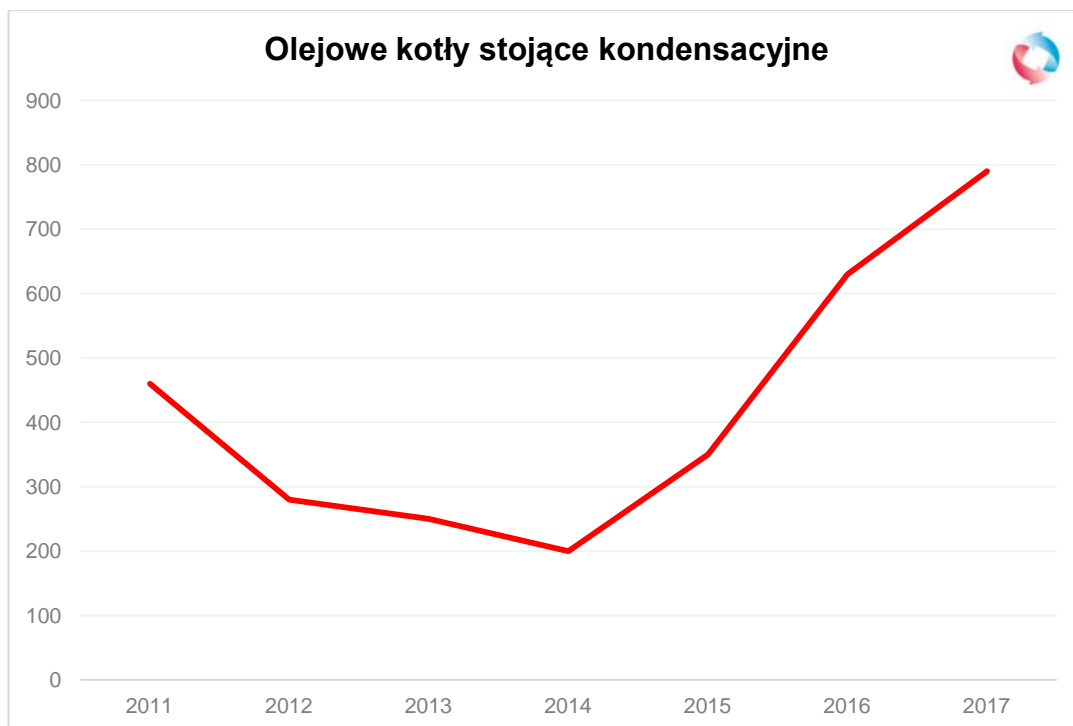
Rys. 19 Sprzedaż olejowych kotłów stojących w okresie 2014 – pierwsze półrocze 2018  
(Źródło: opracowanie SPIUG)



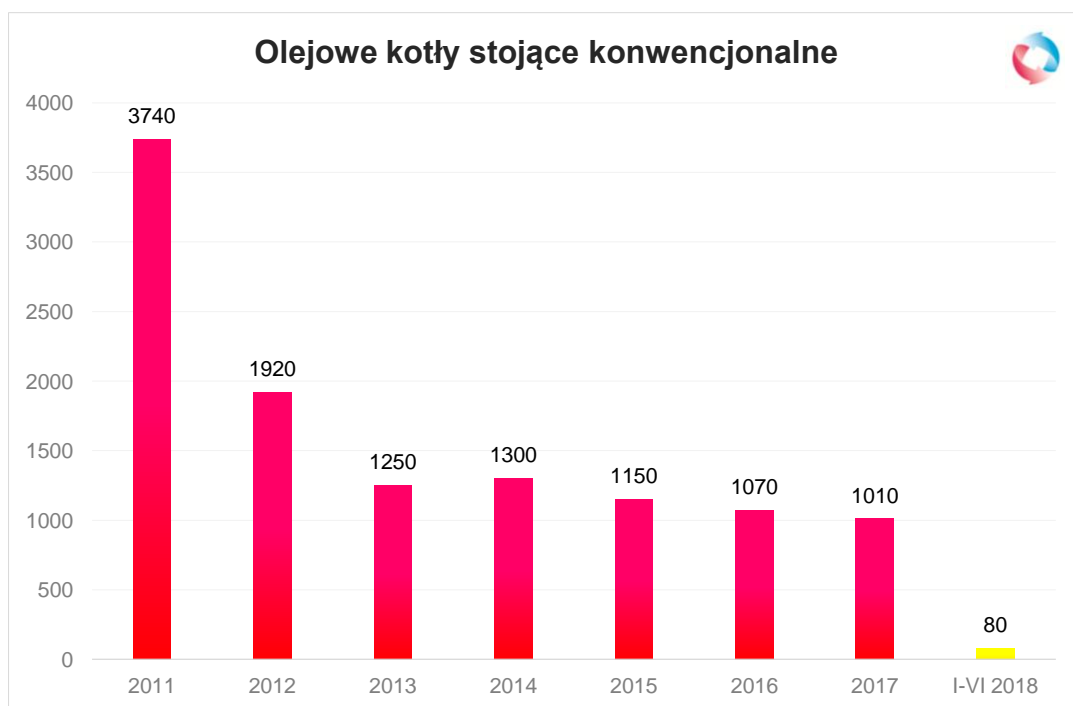
Rys. 20 Sprzedaż olejowych kotłów stojących w okresie 2014 – pierwsze półrocze 2018 – tendencja (Źródło: opracowanie SPIUG)



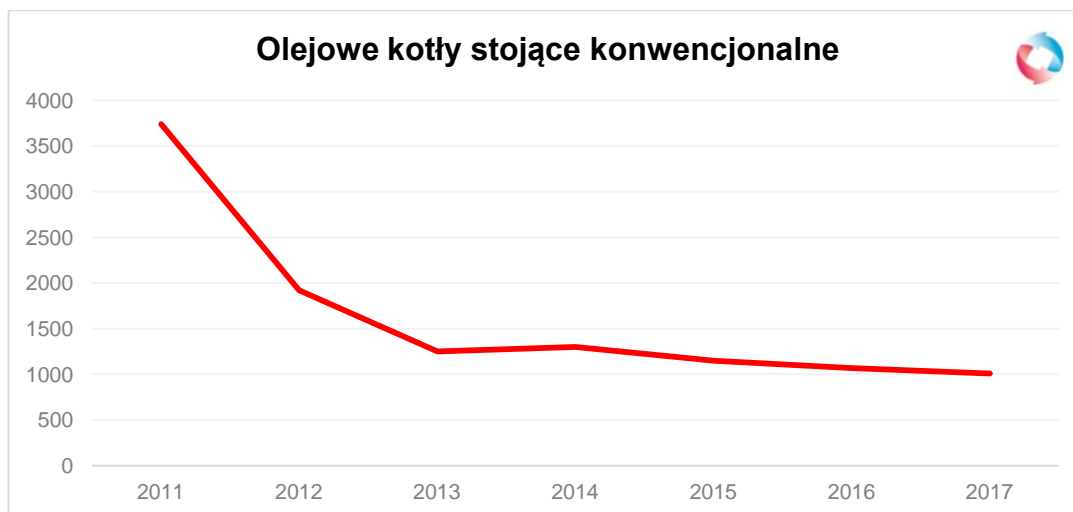
Rys. 21 Sprzedaż olejowych kotłów stojących kondensacyjnych w okresie 2014 – pierwsze półrocze 2018 (Źródło: opracowanie SPIUG)



Rys. 22 Sprzedaż olejowych kotłów stojących kondensacyjnych w okresie 2014 – pierwsze półrocze 2018 – tendencja (Źródło: opracowanie SPIUG)



Rys. 23 Sprzedaż olejowych kotłów stojących konwencjonalnych w okresie 2014 – pierwsze półrocze 2018 (Źródło: opracowanie SPIUG)



Rys. 24 Sprzedaż olejowych kotłów stojących konwencjonalnych w okresie 2014 – pierwsze półrocze 2018 – tendencja (Źródło: opracowanie SPIUG)

### 3.3 Kotły na paliwa stałe

Grupa produktowa kotłów na paliwa stałe jest bardzo rozdrobniona i trudna do sklasyfikowania z uwagi na rodzaj paliwa i moce urządzeń oferowanych na rynku. Grupa kotłów na paliwa stałe obejmuje urządzenia zarówno o mocy kilkunastu kilowatów, jak też o mocy kilkuset kilowatów nawet do ponad 1 MW. Z uwagi na stosunkowo dużą liczbę producentów, zarówno tych profesjonalnych, produkujących urządzenia w nowoczesnych zakładach zatrudniających po kilkaset osób, jak też tych kilkusobowych, produkujących kotły w warunkach rzemieślniczych, trudno jest stworzyć wiarygodną statystykę, dlatego na obecnym etapie możemy się jedynie oprzeć na szacunkach rynkowych zebranych bezpośrednio od producentów i dystrybutorów kotłów na paliwa stałe w Polsce. Ogromna część tych urządzeń jest produkowana na miejscu w Polsce. Udział kotłów na paliwa stałe w Polsce pochodzących z importu jest znikomy i dotyczy głównie kotłów specjalistycznych na biomasę.

W 2017 roku wiele się działo jeżeli chodzi o otoczenie prawne rynku kotłów na paliwa stałe. Duży oddźwięk na rynku wywołało rozporządzenie Ministra Rozwoju dla kotłów na paliwa stałe. W tej grupie produktowej, pod koniec roku zaszły istotne zmiany za sprawą wejścia w życie od 1 października 2017 roku rozporządzenia podnoszącego wymagania ograniczenia emisji dla tego typu urządzeń. Mówiąc krótko, wolno produkować tylko kotły spełniające wymagania V klasy czystości, z okresem przejściowym dla sprzedaży wyprodukowanych urządzeń wyznaczonym na 30 czerwca 2018. Był to krok w dobrym kierunku mający na celu ograniczenie i w konsekwencji zahamowanie podaży urządzeń grzewczych, które w decydujący sposób przyczyniały się do powstawania niskiej emisji w procesie ogrzewania. Niedoskonałość tego aktu prawnego spowodowała, że w cudowny sposób w ciągu miesiąca niektóre kotły grzewcze na paliwa stałe przekształciły się w nazwie na „kotły do przygotowa-

nia c.w.u.” lub „kotły opalane biomasa niedrzewną”, czyli takie których nie obowiązują zastrzeżone rygory dotyczące ograniczenia niskiej emisji. Problem nieuczciwej konkurencji spowodował straty firm producenckich, które poważnie potraktowały zapisy i intencje rozporządzenia, zamykając produkcje urządzeń niespełniających nowych wymagań. W efekcie firmy te straciły pewne udziały w rynku na rzecz tych producentów, których sposobem na biznes jest wykorzystanie luk prawnych, aby odpowiedzieć na zapotrzebowanie tej nieuświadomionej części klientów końcowych, którzy nie mogą odzwyczaić się od palenia w kotłach śmieciami i paliwem odpadowym, zatruwając siebie i swoich sąsiadów. Rezultatem takiej sytuacji jest uzupełnianie oferty o tzw. kotły, które nie są objęte zakazem, a trują otoczenie w taki sam sposób jak te zakazane. Obecnie w 2018 roku trwają prace nad nowelizacją, mającą na celu poprawienie zapisów zawartych w rozporządzeniu i uszczelnienie luk w prawie.

Rozporządzenie w dalszym ciągu jest bardzo potrzebne i jest krokiem w dobrym kierunku, wywarło już wpływ na kształtowanie się rynku kotłów na paliwa stałe w Polsce. Ze względu na wyłączenia które znalazły się w rozporządzeniu, które weszło w życie w pierwszej wersji, prawdopodobnie ono ulegnie nowelizacji, która spowoduje uszczelnienie tego systemu. Prace konsultacyjne nad nowelizacją rozporządzenia trwały w pierwszej połowie 2018. Chodzi o zjawisko obchodzenia przepisów, które było opisane wcześniej. Brak nowelizacji rozporządzenia, w sposób który eliminowałby tego typu praktyki, zaowocuje tym, że w rzeczywistości tak potrzebne cytowane uregulowanie prawne stanie się jeszcze jednym martwym przepisem i nie przyczyni się do szybkiego zwalczania smogu w Polsce.

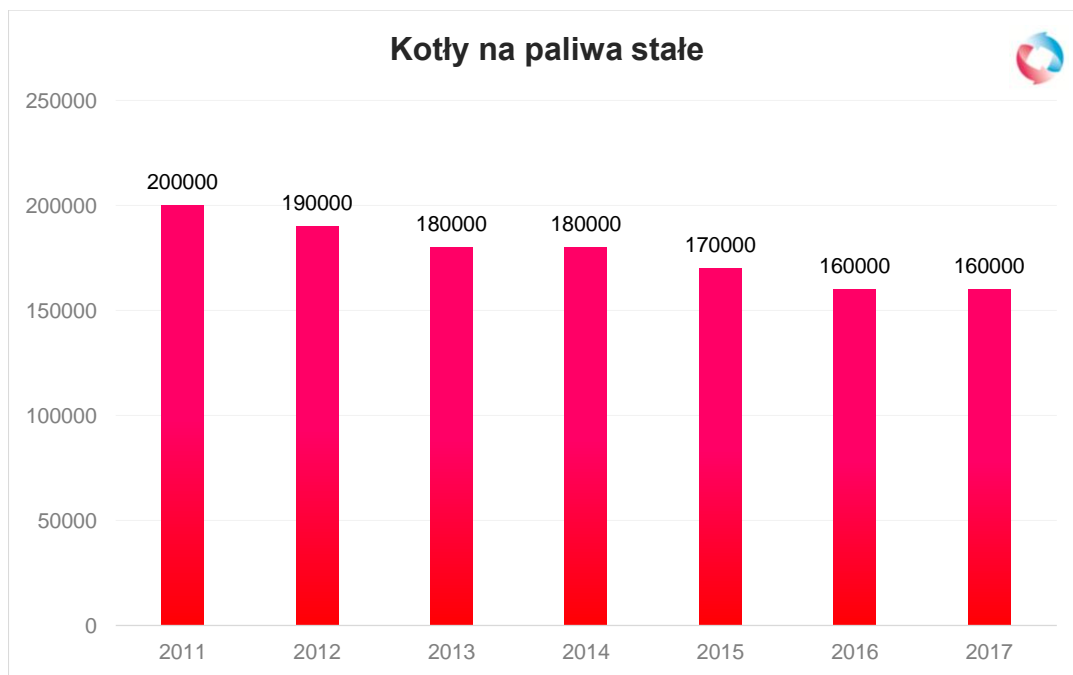
Jeśli chodzi o tendencje rynkowe, to w przypadku kotłów na paliwa stałe, odmiennie niż w poprzednich latach, IV kwartał 2017 przyniósł wzrost sprzedaży, który u większości dostawców osiągnął 1/3 obrotu całorocznego. Było to związane z wejściem w życie rozporządzenia o jakości kotłów. Dystrybutorzy dokonywali zakupów na stany magazynowe w produkty, które nie będą mogły być dopuszczone do obrotu według nowych przepisów po wejściu w życie uregulowań. Nie jest to znaczący wzrost sprzedaży w stosunku do analogicznego okresu lat ubiegłych – jak się szacuje, sprzedano ok. 7% więcej urządzeń w porównaniu do IV kwartału 2016 oraz ok. 1% więcej w porównaniu do IV kwartału 2015. IV kwartał roku przynosił zazwyczaj zmniejszenie sprzedaży zarówno w grupie kotłów automatycznych jak i zasypowych. W IV kwartale 2017 roku kotły z zasypem automatycznym zanotowały pewien spadek na poziomie ok. 7% w stosunku do III kwartału 2017, natomiast w przypadku kotłów zasypowych nastąpił wzrost na poziomie ponad 40 %, co jest spowodowane tym, że od 1 października nie można już w Polsce produkować kotłów grzewczych które nie odpowiadają V klasie czystości, w tym właśnie kotłów zasypowych, co powodowało chęć zatowarowania się przez dystrybutorów w urządzenia, które nie będą dopuszczone od 1 lipca 2018 do sprzedaży.

Rok 2017 po raz pierwszy przyniósł bardziej znaczący przyrost sprzedaży kotłów automatycznych. Przyrost sprzedaży wyniósł ok. 50%, podczas gdy w roku 2016 ten przyrost wy-

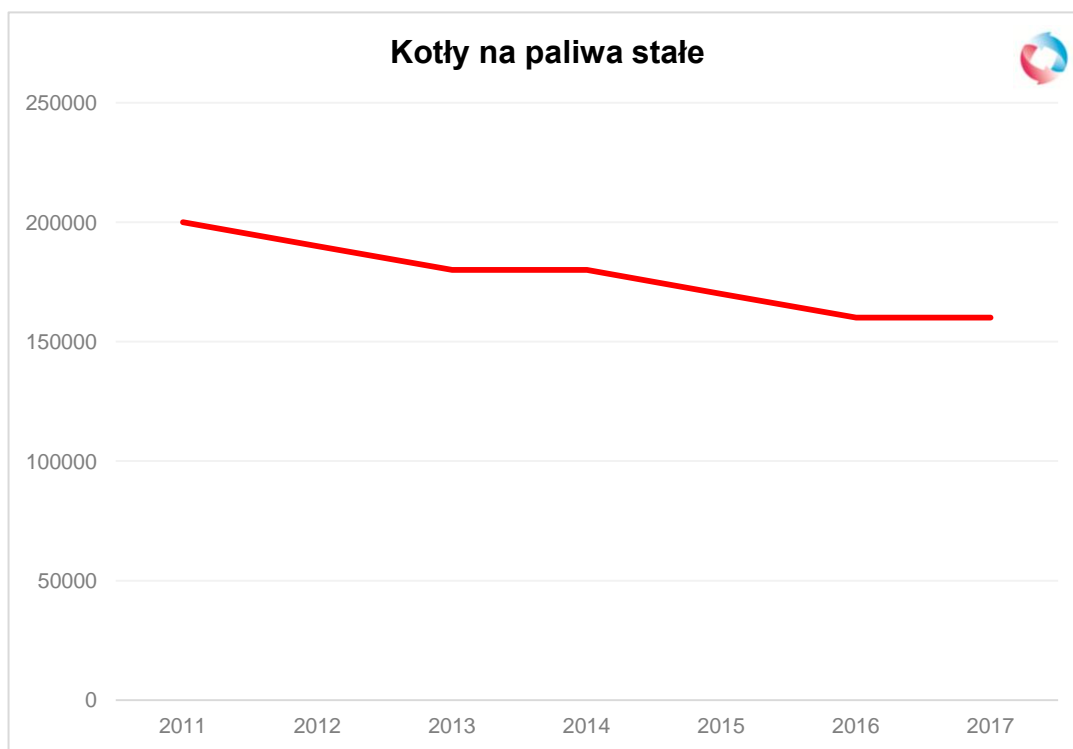


nosił ok. 40%, a w 2015 ok. 33%. Na zwiększoną sprzedaż kotłów automatycznych mają wpływ wprowadzone uregulowania co do jakości kotłów, uchwały antysmogowe obowiązujące w coraz większej liczbie województw, możliwość uzyskania dofinansowania na wymianę źródła ciepła oraz wzrost świadomości społecznej. W IV kwartale 2017 roku sprzedaż kotłów automatycznych, jak się szacuje, stanowiła już ponad 45% urządzeń i była większa w stosunku do IV kwartału 2016 o ok. 40% i w stosunku do IV kwartału 2015 o ok. 34%. W IV kwartale 2017 roku w grupie kotłów automatycznych zanotowano lekki spadek w stosunku do III kwartału 2017, ale za to wystąpiły wzrosty w stosunku do IV kwartału 2016 o ok. 30% i w stosunku do IV kwartału 2015 o ponad 60%. Kotły zasypowe mimo sztucznego wzrostu w IV kwartale 2017 wywołanego wprowadzeniem uregulowań prawnych cieszą się jednak słabnącym zainteresowaniem.

Ogólnie, w przypadku kotłów na paliwa stałe rok 2017 przyniósł lekki wzrost sprzedaży o ok. 5-6% rok do roku. Sytuacja na rynku wymaga uważnej obserwacji po wprowadzeniu w życie uregulowań. Do końca czerwca istnieje możliwość wyprzedziły zapasów magazynowych kotłów niższych niż V klasy. Dodatkowo część producentów przekwalifikowała istniejące kotły niespełniające wymagań na kotły nie objęte zakresem rozporządzenia stosując trik zmiany nazwy i deklaracji przeznaczenia. Rynek oczekuje uszczelnień w tym zakresie i prowadzi konsultacje z ministerstwem. Dopóki nie nastąpi uszczelnienie przepisów, wraz z wprowadzeniem norm dla jakości spalanych paliw, trudno będzie mówić o sukcesie wprowadzonych regulacji, które w założeniu miały ograniczyć występowanie niskiej emisji oraz wyprzedzić wprowadzenie wymagań ekoprojektu dla kotłów na paliwa stałe na terenie całej UE.



Rys. 25 Sprzedaż kotłów na paliwa stałe w okresie 2014 – pierwsze półrocze 2018  
(Źródło: opracowanie SPIUG)



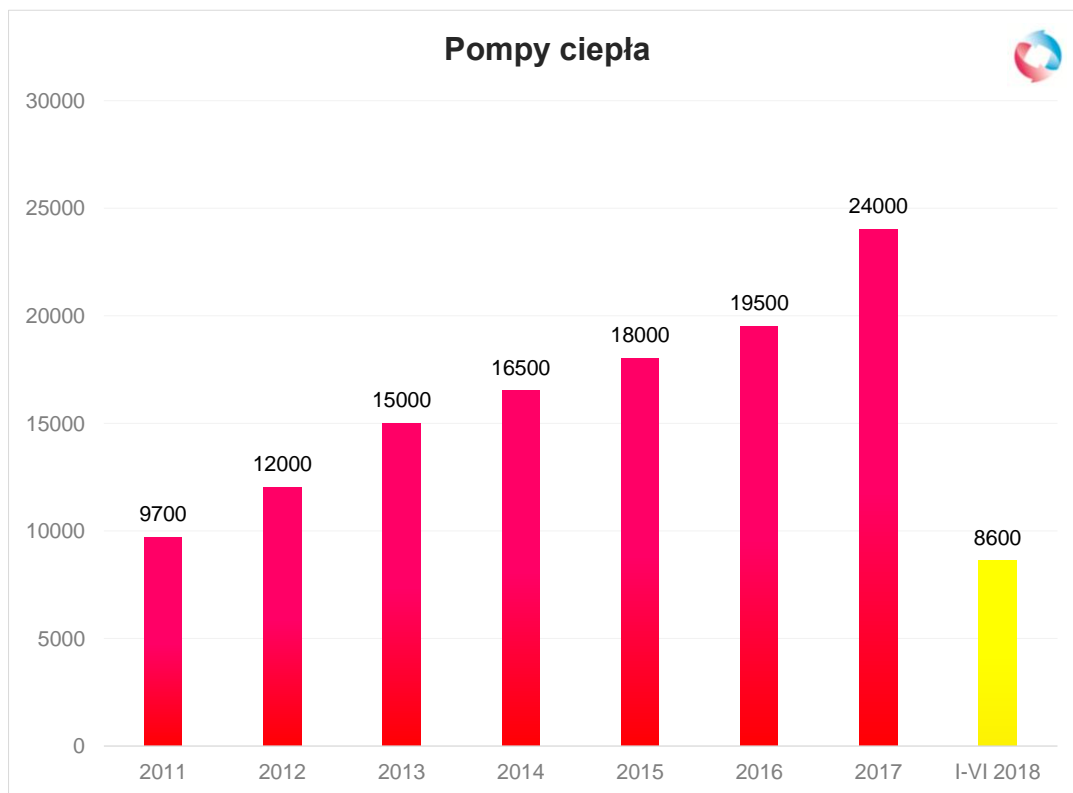
Rys. 26 Sprzedaż kotłów na paliwa stałe w okresie 2014 – pierwsze półrocze 2018 – tendencja (Źródło: opracowanie SPIUG)

### 3.4 Pompy ciepła

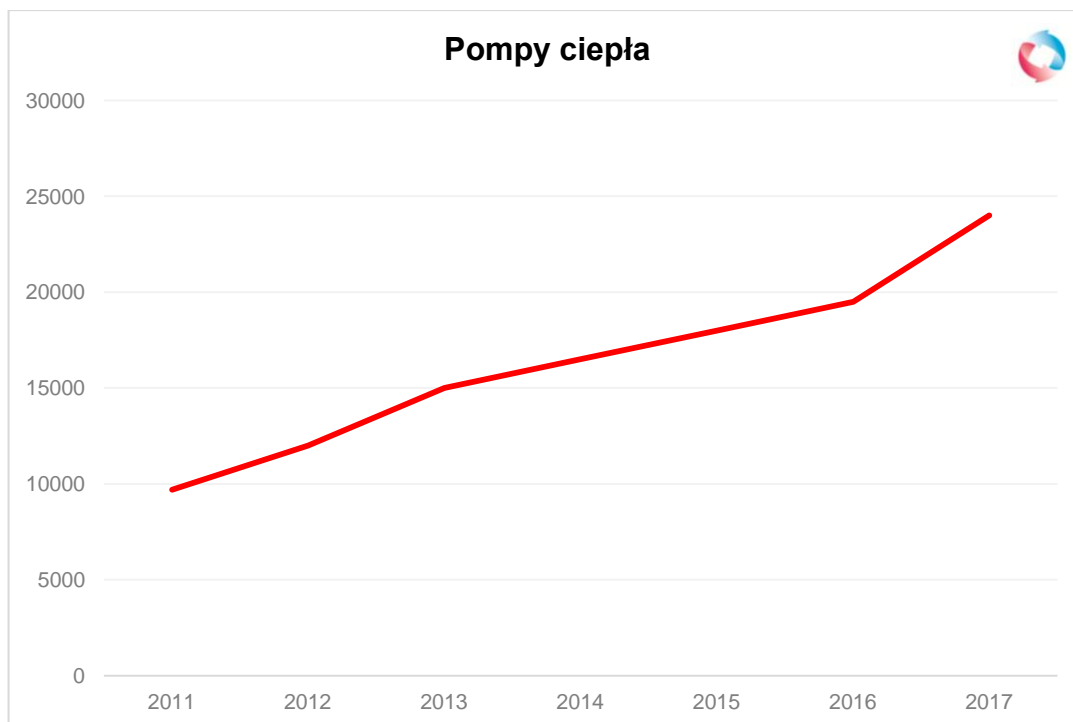
W IV kwartale 2017 roku pompy ciepła może nie odnotowały takich spektakularnych wzrostów jak w wypadku kotłów, jednak wzrost sprzedaży tych urządzeń jest stabilny, co stanowi dobrą podstawę dla umocnienia się tego segmentu rynku. Oczywiście wzrosty są różne w różnych grupach pomp ciepła, niemniej jednak także grupa produktowa pomp ciepła skorzystała z czynników, które miały wpływ na wzrost sprzedaży kotłów i lokalnych dofinansowań mających na celu ograniczenie niskiej emisji. Według danych zebranych wspólnie z PORT PC (Polska Organizacja Rozwoju Technologii Pomp Ciepła) w 2017 r. wzrósł każdy segment rynku pomp ciepła w Polsce. Cały rynek pomp ciepła do centralnego ogrzewania wzrósł o 30%. Szczególnie spektakularny wzrost rynku pomp ciepła typu powietrze/woda w 2017 roku wyniósł +55% (rok do roku). Według analiz rynkowych PORT PC, w 2017 roku producenci i dystrybutorzy pomp ciepła do przygotowania ciepłej wody użytkowej sprzedali łącznie o ok. 10% więcej tego typu urządzeń w porównaniu do 2016 roku. Wzrost ilości sprzedanych w 2017 roku gruntowych pomp ciepła typu solanka/woda oszacowano na 5% w porównaniu do 2016 roku, Gruntowe pompy ciepła wciąż stanowią istotny udział w rynku pomp ciepła służących do ogrzewania czy chłodzenia pomieszczeń. W 2017 roku wzrost sprzedaży pomp ciepła dotyczył zarówno urządzeń o mocy powyżej 20 kW jak i tych o mocy poniżej 20 kW. Cały rynek pomp ciepła w Polsce odnotował wzrost na poziomie ok. +22%. Obserwując sprzedaż pomp ciepła w latach 2010-2017 widoczny jest stabilny i zrównoważony wzrost rynku. Pewnym zauważalnym zjawiskiem jest też znaczny wzrost udziału pomp ciepła w nowych budynkach jednorodzinnych. Wg PORTPC w 2017 roku ten udział wynosił 12,5% (co ósmy nowy budynek). W 2010 roku organizacja PORTPC szacowała udział pomp ciepła w nowych budynkach poniżej 3%. Godne uwagi jest to, że rynek tych urządzeń w Polsce jest jedynym rynkiem w Europie, w którym zanotowano siedem lat z rzędu wzrosty sprzedaży liczby pomp ciepła.

W dalszym ciągu pompa ciepła jest postrzegana jako dobre, ale drogie rozwiązanie do dostarczania ciepła, chłodu i ciepłej wody użytkowej. Największe udziału w grupie pomp ciepła mają pompy powietrzne, które konsekwentnie cieszą się dużym zainteresowaniem, oraz pompy ciepła do przygotowania ciepłej wody użytkowej. Stabilną pozycję, ale bez spektakularnych wzrostów mają pompy gruntowe. Nastąpiły także duże zmiany spowodowane przez wejście w życie ustawy o czynnikach chłodniczych, które mają zastosowanie w pompach ciepła. Trzeba mieć uprawnienia UDT na F-gaz, aby móc kupić takie urządzenie. To jest duża zmiana dotycząca rynku urządzeń do chłodzenia. W pierwszym półroczu 2018 roku pompy ciepła nie odnotowały już takich spektakularnych wzrostów jak w wypadku kotłów, w wielu grupach pomp ciepła odnotowano nawet spadki, co zaowocowało ogólnym kilkuprocentowym spadkiem, jednak były grupy pomp ciepła, gdzie odnotowano duże wzrosty sprzedaży. Do nich należą przede wszystkim, podobnie jak to miało miejsce w 2017 roku, powietrzne pompy ciepła różnych odmian oraz pompy ciepła do przygotowania c.w.u. W

tych grupach produktowych wzrosty były kilkudziesięcioprocentowe. Jednak ze względu na różną bazę i skalę sprzedaży trudno ocenić realny stopień wzrostu. Można go dla tych grup produktowych przyjąć na poziomie 30-60%. Na drugim biegunie w pierwszym półroczu 2018 roku były gruntowe i pochodne pompy ciepła do ogrzewania, gdzie spadki wyniosły ok. 40%.



Rys. 27 Sprzedaż pomp ciepła ogólnie w okresie 2014 – pierwsze półrocze 2018  
(Źródło: opracowanie SPIUG)



Rys. 28 Sprzedaż pomp ciepła ogólnie w okresie 2014 – pierwsze półrocze 2018 – tendencja (Źródło: opracowanie SPIUG)

### 3.5 Ogrzewanie elektryczne

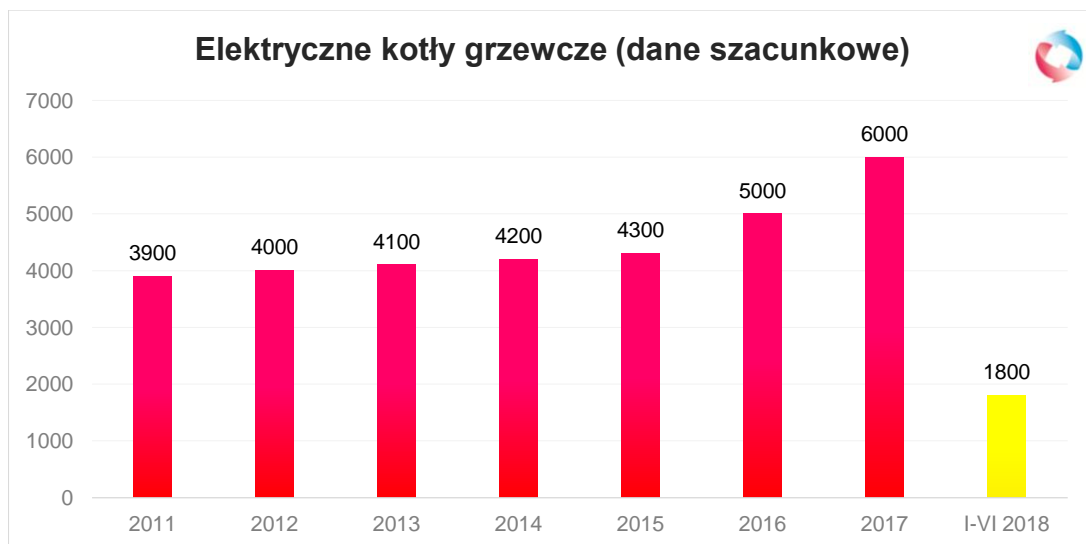
Pomimo wysokich kosztów eksploatacyjnych, ogrzewanie elektryczne ma stabilną pozycję na rynku każdego z państw UE. Niezaprzeczalną zaletą takiej technologii są niskie koszty budowy infrastruktury (w porównaniu z infrastrukturą sieci ciepłowniczych oraz sieci gazowych), szczególnie na terenach górzystych. Planując tego typu rozwiązania, należy zadbać o odpowiednią infrastrukturę w postaci linii przesyłowych i dystrybucyjnych, ze względu na ilość dostarczanej energii elektrycznej na potrzeby grzewcze. Wykorzystanie ogrzewania elektrycznego jest wskazane we wszelkiego typu małych budynkach, wolno stojących garażach, altanach, domkach letniskowych, obiektach ogrzewanych okazjnie itp., czyli tam gdzie koszt budowy kotłowni gazowej lub doprowadzenie sieci c.o. jest nieopłacalne ekonomicznie. Podobnie w wypadku przygotowania ciepłej wody użytkowej, energia elektryczna jako nośnik energii wydaje się być niezastąpiona w systemach rozproszonych, gdzie nie ma możliwości doprowadzenia instalacji gazowej lub warunki eksploatacyjne nie przemawiają za innym rozwiązaniem.

Przyszłością ogrzewania elektrycznego wydaje się dziś technologia pomp ciepła, tak w ogrzewaniu wody jak i w ogrzewaniu pomieszczeń. Urządzenia te mają najwyższe klasy energetyczne (A++, A+++) przewyższając efektywnością kotły elektryczne czy piece akumulacyjne od 3 do 5 razy.

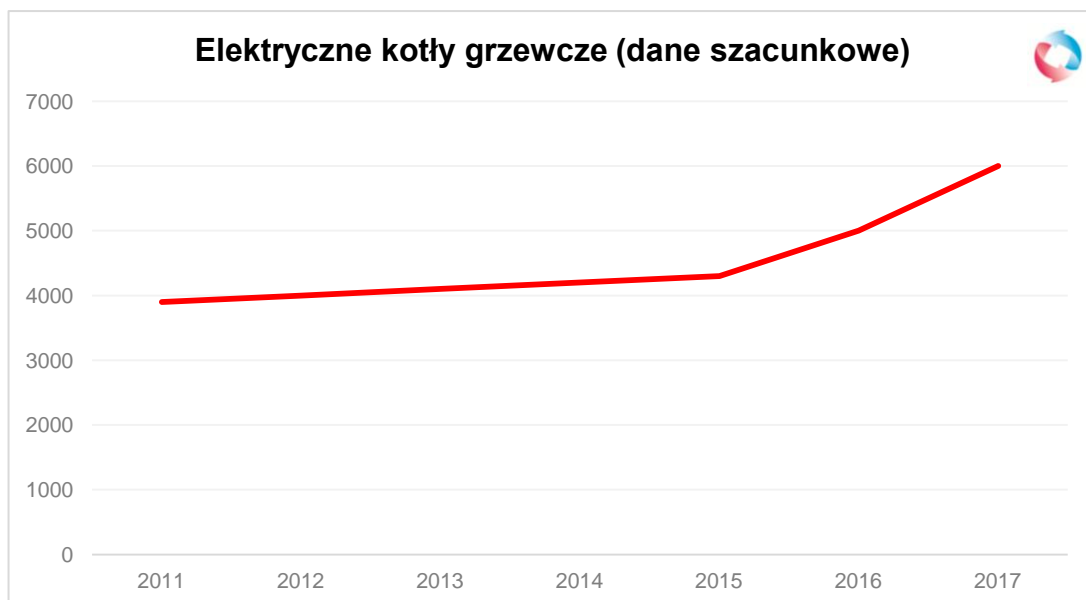
Z pewnością przyszłość ma wykorzystanie energii elektrycznej z odnawialnych źródeł energii zarówno bezpośrednio do ogrzewania, jak także w instalacjach hybrydowych OZE, gdzie energia elektryczna jest wykorzystywana do zasilania urządzeń, których podstawowym źródłem ciepła jest gaz lub ciepło z energii słonecznej lub z otoczenia. Wykorzystanie energii elektrycznej do ogrzewania mogłoby w pewnym stopniu rozwiązać problem nadmiaru energii elektrycznej wytwarzanej przez farmy wiatrowe w okresie jesienno-zimowym.

W ramach działań antysmogowych, Ministerstwo Energii ogłosiło pod koniec 2017 roku decyzję o wprowadzeniu specjalnej taryfy na energię elektryczną na cele grzewcze. Byłby to krok w dobrym kierunku, jednak zaproponowane rozwiązanie wymaga korekty, aby z propozycji ministerstwa mogła skorzystać szersza grupa odbiorców i żeby to rozwiązanie było realnie korzystne do wykorzystania energii elektrycznej na cele grzewcze.

O ile w 2017 roku nie były widoczne jakieś spektakularne zmiany w strukturze sprzedaży urządzeń grzewczych zasilanych energią elektryczną, to w pierwszym półroczu 2018 roku warto zwrócić uwagę na wzrost zainteresowania nowoczesnymi, zaawansowanymi technologicznie kotłami wiszącymi, zasilanymi energią elektryczną. Być może jest to pewne pokłosie kampanii medialnej Ministerstwa Energii pod koniec 2017 roku, dotyczącej wykorzystania energii elektrycznej na cele grzewcze. SPIUG aktywnie uczestniczył w konsultacjach programu wykorzystania energii elektrycznej na cele grzewcze. Niestety, zaproponowany przez ME program, jak pamiętamy, nie był zbyt korzystny dla konsumentów, ale efekt zwrócenia uwagi na tę formę ogrzewania został, jak się wydaje, osiągnięty. Faktem jest wzrost zainteresowania nowoczesnymi, wiszącymi kotłami grzewczymi, zasilanymi energią elektryczną, co zaowocowało wzrostem sprzedaży o ok. 15% w pierwszym półroczu 2018 roku. Podobny wynik osiągnięto w grupie produktowej pojemnościowych podgrzewaczy do c.w.u. W grupie przepływowych podgrzewaczy c.w.u. wzrost sprzedaży w pierwszym półroczu 2018 roku szacuje się na poziomie ok. 5%.



Rys. 29 Elektryczne kotły grzewcze – dane szacunkowe (Źródło: opracowanie SPIUG)



Rys. 30 Elektryczne kotły grzewcze – dane szacunkowe – tendencja (Źródło: opracowanie SPIUG)

### 3.6 Kolektory słoneczne

W grupie kolektorów słonecznych istniała w 2017 roku dosyć istotna rozbieżność między informacjami spływającymi z rynku a danymi statystycznymi, co wymagało także weryfikacji. Koniec roku raczej nie jest okresem sprzedaży kolektorów słonecznych. W tym okresie z reguły rozstrzyga się przetargi, które zaowocują dopiero wiosną i latem następnego roku. Według opinii spływających z rynku, w 2017 roku nastąpił dalszy, ale już niewielki w porównaniu do poprzednich lat, spadek sprzedaży instalacji dla klientów indywidualnych. Nie zo-

stał on w 2017 roku skompensowany przez wzrastające dostawy na tzw. projekty gminne, które w dużej części także dostarczają instalacje kolektorów do domów prywatnych.

	Bezszklowe	Płaskie	Próżniowe	Łącznie szklane	OGÓŁEM
2017 Powierzchnia kolektorów nowozainstalowanych w 2016 (m <sup>2</sup> )	0	107200	3900	111100	111100
2016 Powierzchnia kolektorów nowozainstalowanych (m <sup>2</sup> )	0	111700	3700	115400	115400
Zmiana procentowa (%)	0	-4	5	-4	-4
Łączna pow. pracujących kolektorów (m <sup>2</sup> ) na koniec 2017	0	1767700	480600	2248300	2248300
Łączna pow. pracujących kolektorów (m <sup>2</sup> ) na koniec 2016	0	1660500	476700	2137200	2137200

Tab. 1 Rozwój rynku kolektorów słonecznych w Polsce w 2017 roku według typu kolektorów (Źródło: opracowanie SPIUG)

	Podgrzewanie wody w basenach	Przygotowanie c.w.u.	Instalacje dwufunkcyjne c.w.u. i co.	Duże instalacje (50m <sup>2</sup> < X < 500 m <sup>2</sup> )	Bardzo duże instalacje (> 500m <sup>2</sup> )
2017 Powierzchnia kolektorów nowozainstalowanych (%)	0	74	10	12	2
2016 Powierzchnia kolektorów nowozainstalowanych (%)	2	72	12	12	2
Łączna powierzchnia pracujących kolektorów na koniec 2017 (%)	2	80	6	11	1

Tab. 2 Rozwój rynku kolektorów słonecznych w Polsce w 2017 roku według rodzaju instalacji (Źródło: opracowanie SPIUG)

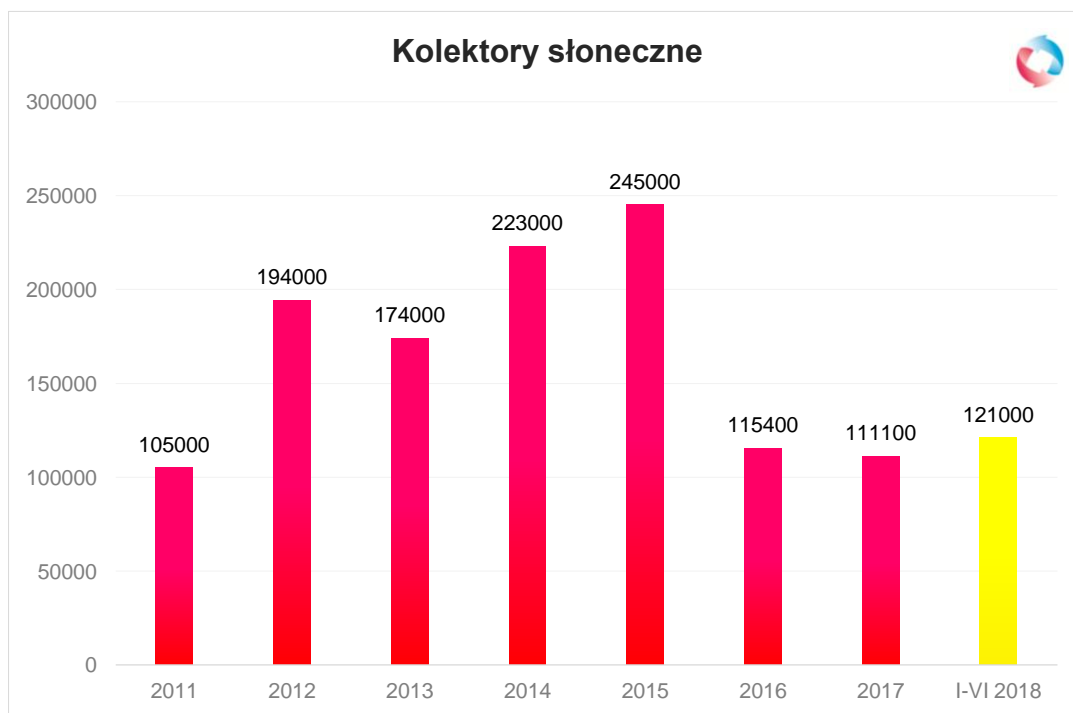


	<b>Budownictwo mieszkaniowe - nowe budynki</b>	<b>Budownictwo mieszkaniowe - modernizacje</b>	<b>Budownictwo mieszkaniowe - ogółem</b>	<b>Zastosowania obiekty komercyjne</b>	<b>Inne (przemysł, ciepło sieciovie itp.)</b>
<b>2017 Powierzchnia kolektorów nowozainsta- lowanych (%)</b>	17	71	88	10	2

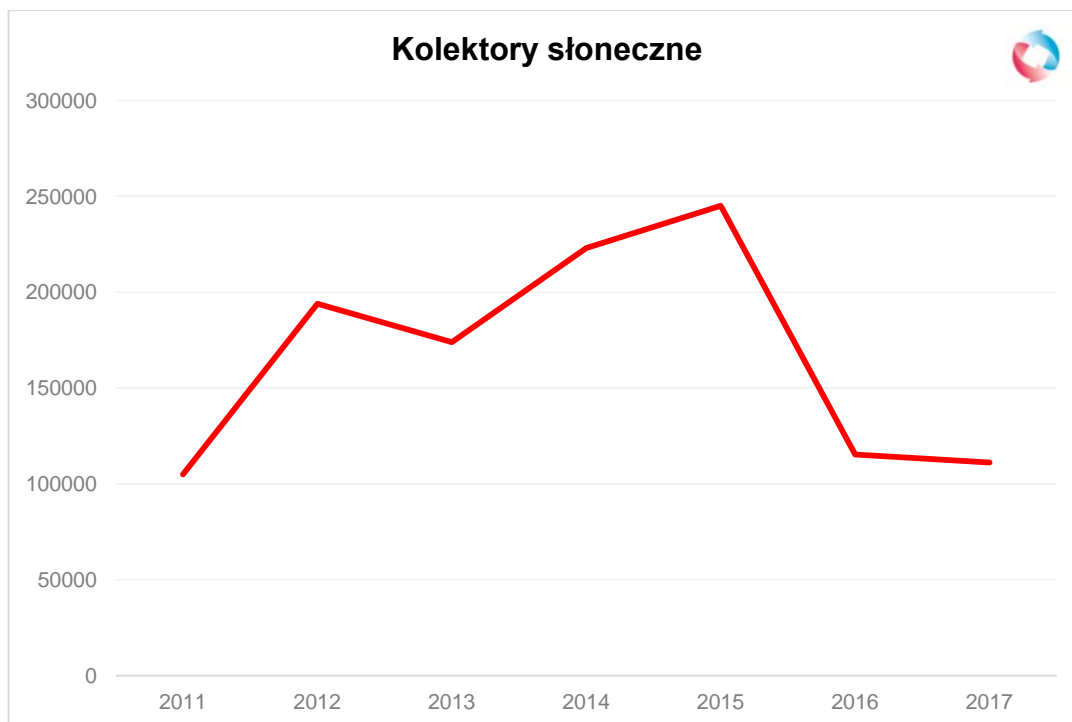
Tab. 3 Rozwój rynku kolektorów słonecznych w Polsce w 2017 roku według klasyfikacji odbiorców  
(Źródło: opracowanie SPIUG)

Ostra walka konkurencyjna przy ograniczonej liczbie takich przetargów powoduje agresywne działania dostawców, którzy, aby zredukować cenę, decydują się na skrócenie łańcucha dystrybucyjnego. Jest to niepotrzebne, a struktura rynku oparta wyłącznie na przetargach nie gwarantuje stabilizacji, pomimo osiągniętych w pierwszej połowie bardzo dużych wzrostów sprzedaży, które powinny cieszyć. Brakuje stabilnego zaplecza rynkowego w postaci systemu sprzedaży detalicznej za pośrednictwem hurtowni instalacyjno-grzewczych, skierowanej do odbiorcy indywidualnego. Sieci sprzedaży nie notują sprzedaży wcale lub raportują kilkudziesięcioprocentowe spadki. Dlatego, aby utrzymać osiągnięte wzrosty sprzedaży kolektorów słonecznych, producenci muszą wypracować wspólną strategię odbudowy tego segmentu rynku. Można się spotkać z opiniami, że rynek kolektorów słonecznych jest już wzrastający w przypadku inwestycji gminnych na ścianie wschodniej. Efekty tych działań były widoczne dopiero od początku 2018 roku, gdy rozstrzygnięte przetargi weszły w fazę realizacji. Szansą na odbudowę i dalszy rozwój tego segmentu rynku są wzrosty na rynku instalacyjno – grzewczym, oparte na kampaniach antysmogowych oraz programach PONE i podobnych, służących ograniczaniu niskiej emisji do czego instalacje kolektorów słonecznych doskonale się nadają. Niestety, obecnie ogłaszane przetargi na instalacje kolektorów słonecznych oraz zasady na których są ogłaszane budzą duże emocje wśród uczestniczących w nich dostawców, co raczej nie sprzyja wspólnemu tworzeniu podstaw odbudowy stabilnego rynku w tej grupie produktowej. Brak normalnej sprzedaży do odbiorców indywidualnych także nie sprzyja uzdrowieniu i ustabilizowaniu się tego segmentu rynku. Coraz więcej spotyka się też instalacji, gdzie ciepło pochodzące z kolektorów słonecznych służy także do celów grzewczych obok tradycyjnego już przygotowywania ciepłej wody użytkowej. W dalszym ciągu jednak brakuje kompleksowego programu wsparcia rozwoju tego segmentu rynku, które nie powinno być celem samym w sobie, ale być stymulatorem do osiągnięcia stabilizacji i samowystarczalności działania tego segmentu rynku. Obecnie SPIUG kończy prace nad projektem programu wsparcia, skierowanego głównie do odbiorcy indywidualnego, żeby odbudować ten kierunek sprzedaży i dać impuls do odbudowy rynku kolektorów słonecznych w Polsce. Projekt zostanie przekazany do NFOŚiGW, ale po stronie decydentów będzie leżeć decyzja czy uda się przyspieszyć renesans sprzedaży kolektorów słonecznych w Polsce. Do tego dochodzą poważne plany wykorzystania kolektorów słonecz-

nych jako wspomagającego źródła ciepła dla sieci ciepłowniczych. Tego typu rozwiązania w połączeniu z sezonowymi magazynami ciepła oraz pompami ciepła są z powodzeniem wykorzystywane już w kilku krajach europejskich. Potencjał tego rynku jest na tyle duży, że jest tylko kwestią czasu kiedy ten rynek się odnowi. Należy mieć tylko nadzieję, że producenci kolektorów się nie poddadzą i przetrzymają trudny dla nich okres. Podsumowując rynek, można przyjąć, że w 2017 roku sprzedaż była na poziomie 2016 z niewielkim minusem, co jeszcze wymaga weryfikacji. Natomiast pierwsza połowa 2018 roku przyniosła pewien przełom w sprzedaży kolektorów słonecznych, który jest wynikiem rozpoczynania realizacji projektów z przetargów ogłaszanych w 2017 roku, gdzie po raz pierwszy od trzech lat nastąpiły wzrosty sprzedaży instalacji i to na znacznym poziomie. Takie wzrosty są wynikiem przetargów ogłoszonych w 2017 roku i rozstrzyganych od początku 2018 roku. Ogólnie można przyjąć, że po kilku słabych latach graniczących wręcz z załamaniem się rynku, wzrosty sprzedaży kolektorów słonecznych w pierwszym kwartale 2018 roku osiągnęły poziom ponad 50%. Wzrosty na tym poziomie dotyczą, oprócz kolektorów płaskich, także kolektorów próżniowych, ale i tak udział tych ostatnich w ogólnej sprzedaży kolektorów, póki co, nie przekracza 5%.



Rys. 31 Sprzedaż kolektorów słonecznych ogólnie w okresie 2014 – pierwsze półrocze 2018 (Źródło: opracowanie SPIUG)



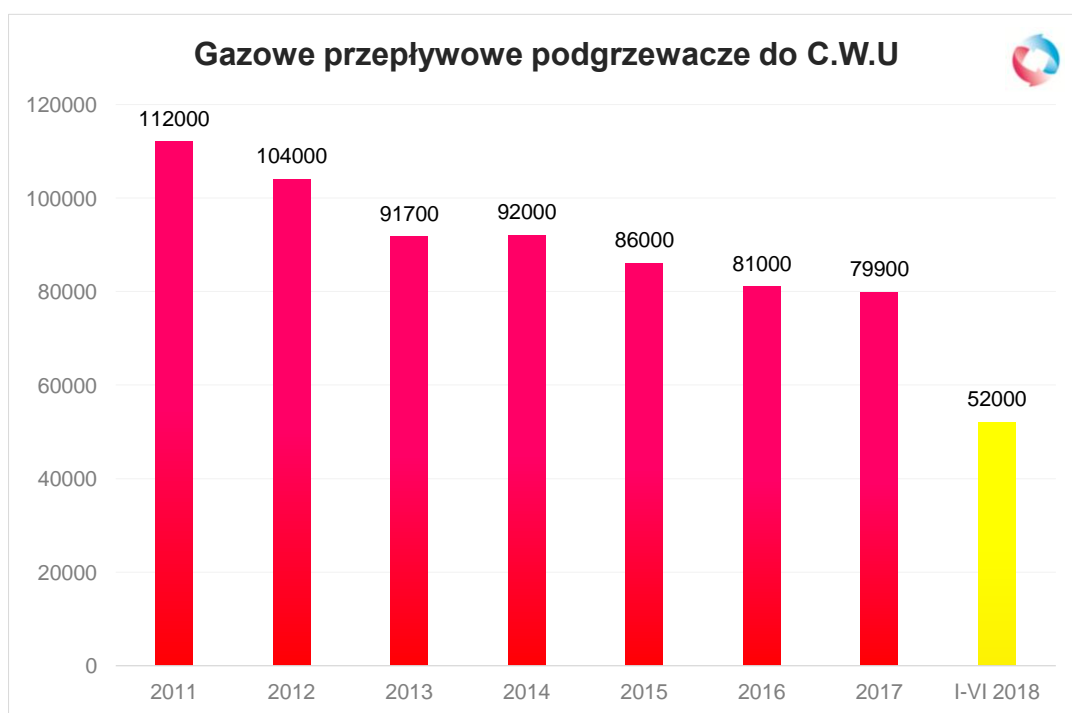
Rys. 32 Sprzedaż kolektorów słonecznych ogólnie w okresie 2014 – pierwsze półrocze 2018 – tendencja (Źródło: opracowanie SPIUG)

### 3.7 Grzejniki i inne elementy instalacyjne

Trwający już kolejny rok boom w budownictwie mieszkaniowym stworzył w 2017 ponownie rosnący potencjał dla grzejników stalowych. Łączny przyrost rynku ilościowo szacuje się na poziomie ok 8-10%, a wartościowo, po podwyżkach cen, jest to wzrost na poziomie kilkunastu procent. W 2017 roku odnotowano podwyżki cen producentów (łącznie od kilku do kilkunastu procent) podyktowane znaczącym wzrostem cen surowców (blachy stalowej zimno walcowanej). Niemniej jednak, sporo graczy rynkowych sygnalizowało spadki sprzedaży grzejników na poziomie ok. 10%, co dotyczy zarówno grzejników stalowych jak i aluminiowych. Dzieje się tak z uwagi na coraz większą popularność ogrzewania podłogowego. Widać wyraźne wzrosty sprzedaży osprzętu do ogrzewania podłogowego, przede wszystkim rury. To daje wzrost dla innych elementów instalacyjnych do ogrzewanie płaszczyznowego i niskoparametrowego na poziomie ok 20% w całym 2017 roku. Wbrew pesymistycznym sygnałom z rynku, mówiącym o spadkach, koniunktura w budownictwie wymogła wzrosty także dla klasycznych grzejników, głównie stalowych na poziomie 5-8%, ale zdaniem hurtowni instalacyjnych brakowało projektów inwestycyjnych, co może wskazywać na powstawanie alternatywnej drogi zaopatrywania budów w materiały instalacyjne.

W wypadku innych elementów instalacyjnych do ogrzewania i innych instalacji, wzrost w 2017 roku można szacować na poziomie +10%. Gazowe, przepływowe podgrzewacze do

cieplej wody użytkowej są rozwiązaniem konsekwentnie powoli schodzącym z rynku. Duża ilość tego typu urządzeń zamontowanych w ostatnich kilkudziesięciu latach wymaga wymiany lub coraz częściej jest zastępowana przez inne rozwiązania dające ciepłą wodę użytkową. W nowych obiektach tego typu podgrzewacze nie montuje się praktycznie wcale. W starych obiektach, przy okazji wymian instalacji i sposobów ogrzewania, są często zamieniane na gazowe kotły dwufunkcyjne, które obok przygotowania ciepłej wody użytkowej, pozwalają także na wytwarzanie ciepła na cele grzewcze. Także akcja przyłączania starych budynków do sieci c.o. pozwala także przy tej okazji na zaopatrzenie budynku w c.w.u z tego samego źródła. W 2017 roku, podobnie jak w poprzednich latach można zaobserwować niewielkie, kilkuprocentowe spadki sprzedaży tych urządzeń.



Rys. 33 Sprzedaż gazowych przepływowych podgrzewaczy do ciepłej wody użytkowej w okresie 2014 – pierwsze półrocze 2018 (Źródło: opracowanie SPIUG)



Rys. 34 Sprzedaż kolektorów słonecznych ogólnie w okresie 2014 – pierwsze półrocze 2018 – tendencja (Źródło: opracowanie SPIUG)

## 4 Podsumowanie prognozy dla rozwoju rynku instalacyjno-grzewczego na przyszłość

Wyniki budownictwa mieszkaniowego w 2016 i 2017 roku w zakresie liczby udzielanych pozwoleń na budowę, zgłoszeń inwestycji do realizacji jak także ilości rozpoczynanych budów, pozwalają z optymizmem patrzeć na potencjalne wyniki branży instalacyjno-grzewczej w 2018 i 2019 roku. Zresztą widać to po osiągniętych wynikach sprzedaży w branży urządzeń grzewczych w pierwszym półroczu 2018 roku. Pozytywna tendencja powinna się utrzymać, jeżeli nie nastąpi jakieś większe tąpnięcie w światowej gospodarce, na co nie mamy wpływu, lub nie wystąpią inne negatywne zjawiska polityczne. Branża instalacyjno-grzewcza w Polsce w 2017 roku osiągnęła stosunkowo wysokie wzrosty, których osiągnięty poziom zostanie utrzymany, ale dynamika może nieco osłabnąć z uwagi na możliwości finansowe inwestorów. Pamiętajmy, że spora część inwestycji była finansowana z zasobów własnych inwestorów, a nie w oparciu o jakiś program wsparcia. W 2018 roku ruszył, na razie bez spektakularnych wyników, program *Mieszkanie Plus*, jednak za wcześnie jest prognozować jakie będzie miał przełożenie na rynek instalacyjno-grzewczy. Póki co, w 2018 roku notuje się wystarczająco-dużo mieszkań do wykończenia oraz mieszkań, gdzie budowę już rozpoczęto, które będą musiały być wyposażone w urządzenia grzewcze i instalacje przyłączeniowe, co raczej dobrze wróży wynikom w branży instalacyjno-grzewczej w Polsce w 2018 roku.

Przygotował i opracował:

**Janusz Starościk**

Członek Pool of Experts Switzerland Global Enterprise

Warszawa, sierpień 2018



Stowarzyszenie Producentów  
i Importerów **Urządzeń Grzewczych**