

Sectorflash

Stolarka otworowa

Trendy – najważniejsze zmiany na rynku

- Eksport stolarki otworowej w 1H 19 był wyższy R/R o 5,7%. Wzrost napędza tradycyjnie stolarka z tworzyw sztucznych (+6,8% R/R) i w coraz większym stopniu stolarka aluminiowa (+17% R/R).
- W stolarce drewnianej obserwujemy kontynuację spadku wolumenu produkcji i zaledwie 1% R/R wzrost wartości eksportu po pierwszym półroczu 2019 r.
- Dynamika wzrostu przychodów branży w 2019 r. może przekroczyć 5% R/R.

Perspektywy na 2020 r.

- Spadek tempa wzrostu gospodarczego w Unii (przede wszystkim w Niemczech) przekłada się na niższą dynamikę wzrostu polskiej stolarki otworowej.
- Spodziewamy się że w przyszłym roku odnotujemy szczyt koniunktury na rynku deweloperskim, z niewielkim wzrostem liczbym mieszkań w budowie vs 2019 r. Co za tym idzie, wzrost sprzedaży stolarki na krajowym rynku również nie będzie tak spektakularny jak dotychczas.
- Spodziewamy się że dynamika wzrostu przychodów w branży może spaść w 2020 r. do ok. 3,5-5% R/R, zaś dynamika eksportu może wynieść ok. 3-6% w zależności od kondycji rynku niemieckiego i scenariusza wg którego potoczy się Brexit.

Niemcy napędem polskiego eksportu w 1H 19

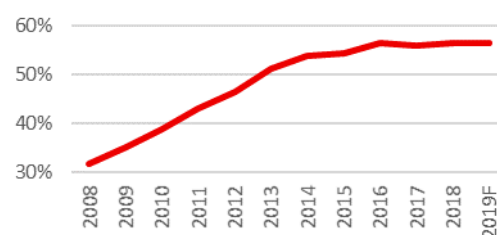
Polska pozostaje niekwestionowanym liderem eksportu stolarki otworowej w UE, zamykając pierwsze półrocze 2019 wynikiem ponad 1 mld EUR (+5,7% R/R). Jest to istotnie niższa dynamika w porównaniu do wyników z poprzednich lat (9-13% rocznie) za czym stoją m. in. wyhamowanie eksportu stolarki drewnianej oraz spadek eksportu na rynki pozaunijne – kategoria w której polskie firmy wciąż radzą sobie gorzej od swoich zachodnich konkurentów. Dla porównania średni wzrost eksportu dla całej UE wyniósł +3,8% R/R, a w przypadku Niemiec i Włoch, czyli numerów 2 i 3 pod względem wartości eksportu było to odpowiednio 11,5% i 0,5%.

Analizując kwotowy wzrost sprzedaży widać, że w pierwszej połowie 2019 bardzo przyspieszyli eksporterzy z Niemiec, na skalę niespotykaną w ostatnich latach – odpowiadali oni za niemal 60% wzrostu unijnego eksportu, wyjątkowo wyprzedzając firmy z Polski. Za tym spektakularnym wynikiem stoi niemal w całości wzrost sprzedaży stolarki okiennej drewnianej do Danii, gdzie w 6 m-cy br. niemieckim firmom udało się wysłać stolarkę o zbliżonej wartości do całego 2018 r., tj. 62 mln EUR. Co ciekawe, podobny wzrost obserwowaliśmy w eksporcie z Polski do Niemiec - o ok. 25 mln EUR, co może oznaczać że część polskich okien była reeksportowana z Niemiec do Danii. Ze względu na spadek sprzedaży okien drewnianych na pozostałych kierunkach łączny wzrost eksportu z Polski w tej kategorii był bliski zera.

Liderem wzrostów polskiego eksportu bez podziału na poszczególne rynki jest stolarka okienna z tworzyw – 31 mln EUR wzrostu sprzedaży (+7% R/R) oraz stolarka z aluminium – aż 20 mln EUR wzrostu (+17% R/R). Szczególnie ten drugi wynik zasługuje na wyróżnienie, gdyż stolarka aluminiowa jest stosowana w oknach o wyjątkowo niskiej przenikalności cieplnej oraz w coraz modniejszych oknach i drzwiach z dużymi przeszklzeniami. W obu wypadkach mówimy o produktach wysokiej jakości i cenie.

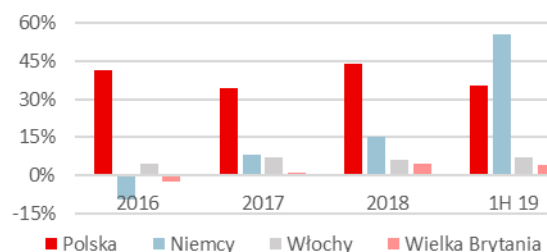


Szacunkowy udział eksportu w produkcji sprzedanej



Źródło: Santander, Eurostat

Udział we wzroście unijnego eksportu stolarki otworowej*



Saga Brexitu

Model w jakim Wielka Brytania zdecyduje się wyjść z Unii Europejskiej będzie miał duże znaczenie dla Polski, ponieważ jest to 3. największy odbiorca naszego eksportu w UE. W 2018 r., kiedy widmo nieuporządkowanego Brexitu było coraz bliższe, obserwowaliśmy dynamiczny wzrost eksportu do Irlandii, która po Brexicie miałaby stanowić jedyną granicę lądową między Zjednoczonym Królestwem a Unią, przez Irlandię Północną. Sposób na uniknięcie kontroli celnych na tej granicy pozostaje jedną z istotnych kwestii, które wpływają na przekładanie daty Brexitu. Dla polskich przedsiębiorców oznacza to pozostawienie „tylnych drzwi” do rynku brytyjskiego, chociaż jak wskazują na to dane dotyczące wymiany handlowej, jest to raczej koło zapasowe niż trwała zmiana na rynku – im mniejsza wiara firm w bliski i nieuporządkowany Brexit tym więcej okien i drzwi wysyłamy bezpośrednio. Obecnie brakuje postępu (nowych propozycji) w negocjacjach dot. Brexitu i nie znamy ostatecznej formuły w jakiej będzie odbywała się wymiana towarów między wyspami a kontynentem. I tego czy uda się uniknąć granic celnych. **W scenariuszu Brexitu bez umowy szacujemy że dynamika eksportu stolarki z Polski mogłaby spaść nawet do ok. 3% R/R vs 5,7% po 1H 19 i 10,7% w 2018 r.**

Oficjalną datą wyjścia Wielkiej Brytanii z Unii Europejskiej jest obecnie 31 października. 17 października odbywa szczyt UE na którym brytyjski rząd chce wynegocjować formułę wyjścia z Unii.

Stolarka drewniana w odwrocie, PCV przyspiesza

Od końca 2017 obserwujemy stopniowy spadek wolumenu produkcji stolarki drewnianej. W przypadku okien mamy do czynienia ze spadkiem kolejny rok z rzędu i wiążemy to z silną konkurencją na rynku krajowym. Działają na nim firmy które skutecznie rozpychają się na wielu zagranicznych rynkach i mają coraz szerszą ofertę dla konsumenta. Ponadto, ponieważ Polska jest największym rynkiem w regionie CEE prężnie działają również importerzy. O ile jest to korzystne dla konsumentów, to w przypadku firm oznacza że coraz większe znaczenie ma m. in. marka, rozpoznawalność, dopasowanie oferty do potrzeb klientów i przede wszystkim dbałość o poprawny montaż – konsumenci rzadko oddzielają problemy z montażem od problemów z samą stolarką, jeżeli takie się pojawiają. Negatywnym przykładem tego trendu jest wyjście firmy Stolbud Włoszczowa z produkcji okien drewnianych.

Kolejnym czynnikiem stanowiącym wyzwanie dla producentów stolarki drewnianej są ceny drewna – od końca 2018 r. obserwujemy wzrostową tendencję cen surowca z Lasów Państwowych, co ma związek ze stopniowym spadkiem podaży (wyczerpanie dodatkowej podaży z wiatrołomów w 2017 r.). Nawet jeżeli drewno niższej jakości nie jest wykorzystywane do produkcji stolarki, to jego podaż pozwoliła większej liczbie firm wyrobić sobie historię zakupów w Lasach Państwowych, co zwiększa konkurencję w pozyskiwaniu surowca w momencie gdy drewno z wiatrołomów zniknie z rynku. **Wzrost cen na rynku krajowym schodzi się ze zwiększoną wycinką drzew w Niemczech i Czechach z powodu ataku kornika, przez co cena drewna z rynku krajowego przestaje być tak atrakcyjna jak w ostatnich kilku latach.**

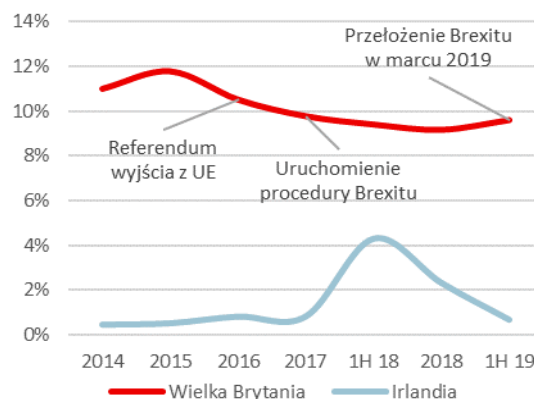
Wolumen produkcji polskiego hitu eksportowego jakim są okna z tworzyw sztucznych rośnie stabilnie w tempie powyżej 5% rocznie, po pierwszych 7 m-cach 2019 było to blisko 8% R/R. W przypadku odczuwalnego spadku popytu na rynkach UE spodziewamy się że wyniki w tym segmencie spadną w najmniejszym stopniu. Wynika to z faktu iż przy gorszej koniunkturze rośnie wrażliwość konsumentów na cenę, natomiast producenci stolarki z PCV dysponują szeroką ofertą produktów, od okien tanich (białe, spełniające tylko minimalne wymogi energetyczne, bez dodatkowych funkcji), po ekologiczne i atrakcyjnie oklejone, droższe modele. Przewagę na rynku powinny mieć firmy które dysponują nowoczesnym parkiem maszynowym i są w stanie konkurować terminami realizacji zindywidualizowanych zamówień.

Kiedy wyhamuje budownictwo

Trwający od kilku lat boom na rynku mieszkaniowym prawdopodobnie zbliża się do swojego szczytu. Dlatego spodziewamy się, że branża w przyszłości będzie musiała polegać w większym stopniu na eksporcie jeżeli chce utrzymać wzrosty przychodów obserwowane w poprzednich latach. Trudno dokładnie określić kiedy nastąpi spowolnienie na rynku krajowym, dane GUS z początku roku wskazywały na wyhamowanie zarówno wydanych pozwoleń na budowę

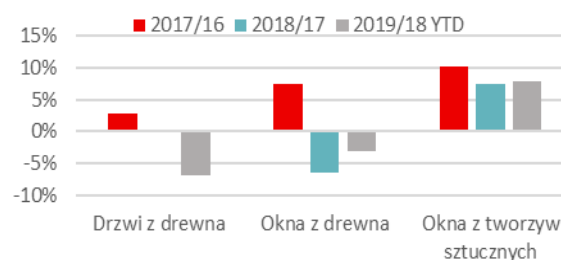
Źródło: Eurostat; *wartości nie sumują się do 100%

Udział państw w eksporcie stolarki otworowej z Polski



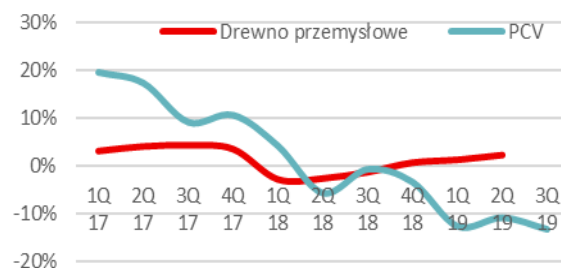
Źródło: Eurostat

Dynamika wolumenu produkcji stolarki otworowej w Polsce



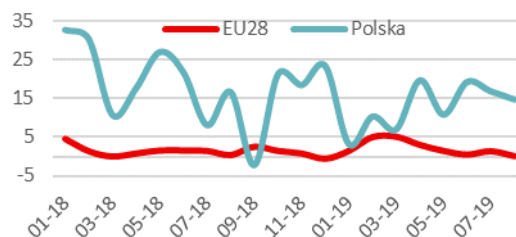
Źródło: GUS

Dynamika R/R krajowych cen drewna przemysłowego i PCV



Źródło: Lasy Państwowe, ChemOrbis

Dynamika R/R produkcji budowlanej w budownictwie budynków



mieszkań jak i rozpoczętych budów. W efekcie pod koniec 1H 19 zanotowaliśmy największy od lat spadek R/R liczby mieszkań, których budowę rozpoczęto. Obecnie spadek ten wydaje się przejściowy, szczególnie że od 2Q 19 obserwowaliśmy dynamiczny wzrost liczby wydanych pozwoleń na budowę. Trudno będzie mówić o dynamicznych wzrostach w przyszłym roku biorąc pod uwagę że w pierwszej części br. dynamika liczby mieszkań których budowę rozpoczęto była przeważnie ujemna. **Dlatego prawdopodobnym scenariuszem wydaje się niski wzrost lub utrzymanie podobnego poziomu mieszkań w budowie w pierwszej połowie 2020 i jednocyfrowy wzrost w drugiej połowie roku, co skutkowało by średnim wzrostem mieszkań w budowie (a więc i krajowego zapotrzebowania na stolarkę) w okolicach do 2-3% R/R.**

Perspektywy rynku biurowego na 2020 są dobre – powierzchnia biurowa w budowie jest wciąż w trendzie wzrostowym, popyt na powierzchnię biurową w dużych miastach również dopisuje. Możliwe że w przyszłym roku uwidoczni się spadek nowej podaży w miarę ograniczenia popytu ze strony firm IT czy centrów usług wspólnych, w skutek zniesienia limitu składek na ZUS co obniża atrakcyjność Polski dla lokowania nowych projektów. Decyzja w tej sprawie ma zapaść po wyborach, dlatego w ocenie perspektyw należy zatrzymać się na 2020 r.

Stolarka metalowa skrac dystans do drewnianej

Dane finansowe potwierdzają gorszą koniunkturę w segmencie stolarki drewnianej – jako jedyny segment rynku w 1H 19 nie odnotował wzrostu przychodów. Poprawa rentowności zarówno na poziomie EBITDA jak i ROE może wynikać z wyjścia z zestawienia części firm które miały straty lub nieznaczny zysk w skutek trendów opisanych wcześniej, tzn. silnej konkurencji i ekspansji stolarki z tworzyw sztucznych. Wzrost cen surowca z Lasów Państwowych może się przełożyć na spadek wskaźników zyskowności w przyszłym roku.

W przypadku producentów stolarki z tworzyw również jest widoczna poprawa rentowności, co z kolei wiążemy z tańszym surowcem (przez cały 2019 r. notowania PCV są niższe R/R o przynajmniej 10%), a materiały typowo odpowiadają za ok. 55-60% kosztów ogółem. Ta korzystna dla firm tendencja powinna utrzymać się również w 2020 r. – prognozy amerykańskiej Agencji Informacji Energetycznej zakładają dalszy spadek notowań ropy, choć w mniejszej skali niż w br.

Na uwagę zasługuje dynamiczny wzrost przychodów producentów stolarki metalowej, przy czym nie jest to jedynie efekt udanego 2019 r. (co potwierdzają dane o eksporcie przytaczane na początku raportu). Firmy z tego segmentu od lat notują wyższą dynamikę przychodów w porównaniu do producentów stolarki drewnianej (obecnie drugi największy wartościowo segment w branży) i spodziewamy się że obecnie obserwowane trendy na rynku będą sprzyjać kontynuacji tego trendu.

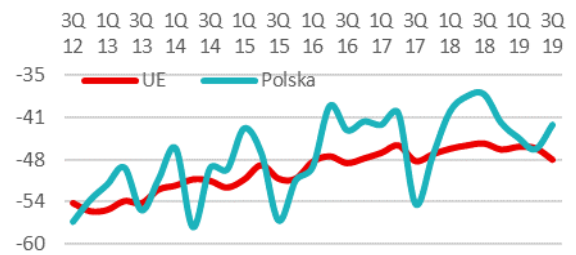
Trendy - Transformacja energetyczna komunikacji marketingowej

Szacujemy, że rynek deweloperski, czyli budowy nowych budynków, może odpowiadać za ok. 40-60% krajowej sprzedaży. Pozostała część to rynek remontowy, zależny od koniunktury konsumenckiej (pośrednio poziomu bezrobocia i dynamiki wynagrodzeń). **W obu przypadkach montowana stolarka musi wpisywać się wymogi polityki Unii Europejskiej w zakresie efektywności energetycznej, które są systematycznie zaostrzane.** Nowe budownictwo musi charakteryzować się bardzo niskim zapotrzebowaniem na energię, co może zostać osiągnięte wyłącznie przy zastosowaniu wysokiej jakości stolarki otworowej. Przekłada się to wprost na sprzedaż droższych, bardziej zaawansowanych technicznie rozwiązań i powinno sprzyjać budowaniu wyższej rentowności.

Niezależnie od zaostrzonych wymogów ważne jest komunikowanie konsumentom proekologicznego aspektu okien i drzwi, szczególnie w dobie głośniejszych dyskusji o smogu i niskiej jakości powietrza zimą w wielu miastach Polski. Po pierwsze, działa to na korzyść postrzegania branży oraz buduje świadomość ekologiczną konsumentów. **Po drugie, przeniesienie ciężaru komunikacji z klientami na poziom jakości zmniejsza wagę, jaką klienci przywiązują do ceny** – inwestorzy nie kierują się dzięki temu jak najniższym kosztem.

Źródło: Eurostat

Wskaźnik nastrojów konsumenckich – skłonność do remontów



Źródło: Komisja Europejska

Wybrane wskaźniki finansowe

Wskaźnik	2017	2018	1H 18	1H 19
PKD 16.23				
Rentowność EBITDA (%)	10,3	11,5	11,6	12,0
ROE (%)	10,8	13,0	13,2	13,8
Wskaźnik płynności bieżącej	1,48	1,59	1,48	1,71
Współczynnik długu	0,42	0,41	0,41	0,39
Przychody ogółem - dynamika r/r (%)	5,0%	3,4%	9,9%	-0,8%
Dług netto/EBITDA	1,2	1,0	b/d	b/d
PKD 22.23				
Rentowność EBITDA (%)	10,0	9,8	9,6	10,0
ROE (%)	13,2	12,8	12,0	13,5
Wskaźnik płynności bieżącej	1,69	1,57	1,54	1,59
Współczynnik długu	0,46	0,48	0,47	0,51
Przychody ogółem - dynamika r/r (%)	11,3%	5,6%	12,8%	7,9%
Dług netto/EBITDA	1,1	1,2	b/d	b/d
PKD 25.12				
Rentowność EBITDA (%)	11,9	12,1	12,1	12,7
ROE (%)	18,8	19,1	18,7	20,9
Wskaźnik płynności bieżącej	1,98	1,92	1,81	1,63
Współczynnik długu	0,40	0,39	0,42	0,45
Przychody ogółem - dynamika r/r (%)	10,6%	6,8%	9,3%	12,3%
Dług netto/EBITDA	0,3	0,3	b/d	b/d

Źródło: PONT Info

Impulsem dla krajowego rynku remontowego miał być program „Czyste Powietrze”, jednak nie spełnił on dotychczas swojej roli, czyli wyraźnego przyspieszenia rynku remontowego na fali wymiany przestarzałych źródeł ogrzewania i stolarki otworowej na energooszczędną. Wg dostępnych szacunków w ciągu roku obowiązywania programu rozpatrzono nieco ponad 30 tys. wniosków, podczas gdy plany przewidywały nawet 300 tys. wniosków. Główne przeszkody w szerszym sukcesie tego programu to przede wszystkim ograniczone możliwości przerobowe po stronie rządowych agencji oraz trudności z poprawnym wypełnieniem wniosku. Możemy spodziewać się zmian w sposobie dystrybuowania środków z programu, co w kolejnych latach powinno przełożyć się na zwiększenie aktywności remontowej na rynku krajowym – jest to szczególnie ważne obserwując wskaźnik skłonności konsumentów do większych inwestycji. Jest on co prawda wciąż na wysokim poziomie, jednak zarówno w Polsce jak i w UE odczyty są niższe niż w analogicznym okresie ub. r. **Z tego powodu poprawienie dystrybucji środków z programu „Czyste Powietrze” może, z perspektywy producentów stolarki otworowej, wygładzić spadki sprzedaży jakie mogą wynikać ze stopniowego zbliżania się branży deweloperskiej do spowolnienia sprzedaży.**

KONTAKT

Departament Sektorów Strategicznych

Al. Jana Pawła II 17
00-854 Warszawa

Dyrektor ds. sektora Produkcji Przemysłowej

Kamil Mikołajczyk

Email: Kamil.Mikolajczyk@santander.pl

Analityk Sektorowy ds. sektora Produkcji Przemysłowej

Maciej Nałęcz

Email: Maciej.Nalecz@santander.pl

Niniejsza publikacja przygotowana przez Santander Bank Polska S.A ma charakter wyłącznie informacyjny. Informacje przedstawione w niniejszej publikacji nie mają charakteru porad inwestycyjnych ani doradztwa. Podjęto wszelkie możliwe starania w celu zapewnienia, że informacje zawarte w tej publikacji nie są nieprawdziwe i nie wprowadzają w błąd, jednakże Bank nie gwarantuje dokładności kompletności tych informacji oraz nie ponosi odpowiedzialności za wykorzystywanie tych informacji oraz straty, które mogły w konsekwencji tego wyniknąć. Prognozy ani dane odnoszące się do przeszłości nie stanowią gwarancji przyszłych cen surowców lub wyników finansowych. W przypadku tej publikacji zastrzeżone jest prawo autorskie oraz obowiązuje ochrona praw do baz danych.

W sprawie dodatkowych informacji, dostępnych na życzenie, prosimy kontaktować się z: Santander Bank Polska S.A, Departament Sektorów Strategicznych, Al. Jana Pawła II 17, 00-854 Warszawa, Polska, telefon 22 586 81 67 (opłata wg cennika operatora).