

## Boom na inwestycje sakralne

### **B**oom na kościoły potrwa do 10 lat

**Największe szanse zarobienia na interesach z Kościołem katolickim mają firmy budowlane. W Polsce trwa wielkie ożywienie budownictwa sakralnego. Na zarobek mogą także liczyć producenci precjozów liturgicznych. Rynek jest na razie rozdrobiony i oparty na regionalnych powiązaniach przedsiębiorców z diecezjami.**

Parafie Kościoła katolickiego stanowią poważną klientelę dla wielu mniejszych i większych firm z branży budowlanej i konserwatorskiej, rzemieślniczych, tekstylnych, elektronicznych i innych.

- To bardzo specyficzny klient, wymagający ale i wiarygodny finansowo — opowiada Henryk Błaszczyk z przedsiębiorstwa produkcyjno-usługowo-handlowego Dębina z Dobrzycy.

#### **Kto zyskuje najwięcej**

Przedsiębiorcy produkujący na potrzeby Kościoła twierdzą zgodnie, że największym beneficjentem tego rynku są firmy z branży budowlanej.

- Parafiom, które decydują się na budowę kościoła, nie zawsze starcza funduszy na ich odpowiednie wyposażenie — uważa Edward Maier z Centrum Organów Kościelnych z Rybnika.

Dane Instytutu Statystyki Kościoła Katolickiego podają, że w 1998 roku budowano w Polsce około tysiąca kościołów i kaplic. Boom na budowie sakralne utrzyma się jeszcze 5 — 10 lat.

- Pod tym względem różnimy się bardzo od Zachodu. Tam rzadko buduje się nowe kościoły, ale sporo się inwestuje w wyposażenie już istniejących — mówi Andrzej Burkot, prowadzący pracownię snycerską specjalizującą się w rzeźbie sakralnej.

- Koszt budowy jednego kościoła odpowiada wydatkom na postawienie około 30 domów jednorodzinnych. Oceniam, że na budownictwo sakralne przeznaczają się 50 do 60 procent wszystkich środków uruchomionych na budownictwo prywatne, inwestycje przemysłowe — uważa Mariusz Grabowy z fabryki ceramiki budowlanej Jopek.

Nawet jednak nie wykończone kościoły wymagają chociaż podstawowego wyposażenia .

- To praktycznie niewyczerpalny rynek. Zawsze będzie coś do zrobienia w obiekcie sakralnym — zauważa Henryk Błaszczyk .

Wszystko zależy od zamożności parafii.

- Są księża, którzy od razu potrafią kupić kielich mszalny za 3,9 tysiąca złotych . Ale są i tacy, którzy przychodzą oglądać naszą propozycję jak w muzeum — opowiada Agnieszka Dąbrowska — Ziman z polskiego przedstawicielstwa belgijskiej firmy Slabinck, produkującą wyposażenie liturgiczne.

- Wśród księży są klienci bogaci i biedni. Jedni kupują ornaty za 800 złotych, a inni po 1,5 tysiąca i droższe — dodaje Krzysztof Abramowicz z pracowni haftu ręcznego Zygzak.

## Hermetyczny rynek

Rzemieślnicy i inne drobne firmy obsługujące rynek sakralny uważają, że dopiero się on kształtuje.

- Do przeszłości odchodzi produkcja chałupnicza szat liturgicznych. Zajął się tym wyspecjalizowane zakłady. Pojawiła się również konkurencja z zagranicy — odpowiada Krzysztof Abramowicz.

- Zaczynamy naszą działalność na polskim rynku od tego roku. Trudno powiedzieć, jak się tutaj rozwiniemy, ale wygląda ona bardzo obiecująco — potwierdza Agnieszka Dąbrowska — Ziman.

Rynek zachodni jest również potencjalnym miejscem zbytu na taką produkcję.

- Takich klientów stać na znacznie większe zbytki niż polskie parafie. Nie jest problemem nawet dla indywidualnego odbiorcy, kupić figurę rzeźbioną ręcznie za 7 tysięcy złotych — zauważa Andrzej Burkot.

Niewiele firm z tej branży wyrobiło sobie markę ogólnokrajową

- Rynek jest bardzo hermetyczny. Diecezje mają swoich wykonawców. Praktycznie nie

znamy się w tej branży- mówi Henryk Błaszczyk.

Zupełnie inaczej jest na zachodzie, gdzie przeważają duże firmy wyspecjalizowane w różnego rodzaju asortymencie sakralnym, a produkcja rzemieślnicza jest rzadkością.

- Produkuje się nawet maszynowo rzeźby do kościołów, do 64 figurek na dzień.

### **Gry i puzzle**

Biznes związany z asortymentem liturgicznym jest w dużej mierze przedsięwzięciem okresowym.

- Najwięcej naszych produktów sprzedajemy w okresie świąt Bożego Narodzenia. Wtedy świetnie sprzedają się gry o tematyce religijnej oraz puzzle — mówi Kinga Polak z Wydawnictwa Diecezjalnego w Sandomierzu.

- Większość ornatów sprzedajemy w okresie pierwszych komunii. Parafianie fundują wówczas dary dla swoich kościołów - dodaje Abramowicz.

Niektórzy producenci próbują wystawić swoje produkty w normalnych sieciach sprzedaży. Dotyczy to głównie dewocjonaliów i wydawnictw, a także gier. Na razie nie budzi to dużego zainteresowania handlowców.

- Spotykamy się z dużą rezerwą, kiedy proponujemy nasze gry do sprzedaży w supermarketach — opowiada Kinga Polak.

Dla wielu dużych firm, z których ofert korzysta Kościół, kupno ich produktu przez takiego klienta jest traktowane jako sprawa prestiżu. Uważają, że jest to dobrą reklamą.

- Wielu producentów przekazuje swoje materiały po kosztach, rezygnując z zysku. Wystarcza im reklama jaką uzyskują dzięki takiemu kontrahentowi — podsumowuje Mariusz Grabowy.

Dotyczy to przede wszystkim dużych firm z branży budowlanej, które stać na taki gest.

#### **KONIUNKTURA \***

Obiekty sakralne w budowie — **974**

Ogółem — 9346

Diecezje, w których buduje się najwięcej:

- zielonogórsko-gorzowska — 252

- warszawska — 193

- tarnowska — 39

- warmińska — 36

- gdańska — 34

- legnicka — 32

\* Kościoły i kaplice Kościoła rzymskokatolickiego w Polsce (dane za rok 1998)

*Źródło: Instytut Statystyki Kościoła Katolickiego*

#### **CENNIK \***

Puszki na komunikaty — 44 — 149 zł

Stuła — 340 — 565 zł

Serwety na ołtarz — 675 — 850 zł

Komża — 680 — 720 zł

Kielichy mszalne — 92 zł — 6,4 tys. zł

Tabernakulum — 4,2 — 24,2 tys. zł

Monstrancja — 810 zł — 2,7 tys. zł

Ornat — 580 — 4,6 tys. zł

Ceny wybranych producentów

*Źródło: firmy*

**Grzegorz Zięba**

*Puls Biznesu*, Nr 119 (21 czerwiec 2000)

(Publikacja: 24-07-2002)

Oryginał. (<http://www.racjonalista.pl/kk.php/s,1386>)

Contents Copyright © 2000-2008 Mariusz Agnosiewicz

Programming Copyright © 2001-2008 Michał Przech

Autorem tej witryny jest Michał Przech, zwany niżej Autorem.

Właścicielem witryny są Mariusz Agnosiewicz oraz Autor.

Żadna część niniejszych opracowań nie może być wykorzystywana w celach komercyjnych, bez uprzedniej pisemnej zgody Właściciela, który zastrzega sobie niniejszym wszelkie prawa, przewidziane w przepisach szczególnych, oraz zgodnie z prawem cywilnym i handlowym, w szczególności z tytułu praw autorskich, wynalazczych, znaków towarowych do tej witryny i jakiegokolwiek ich części.

Wszystkie strony tego serwisu, wliczając w to strukturę katalogów, skrypty oraz inne programy komputerowe, zostały wytworzone i są administrowane przez Autora.

Stanowią one wyłączną własność Właściciela. Właściciel zastrzega sobie prawo do okresowych modyfikacji zawartości tej witryny oraz opisu niniejszych Praw Autorskich bez uprzedniego powiadomienia. Jeżeli nie akceptujesz tej polityki możesz nie odwiedzać tej witryny i nie korzystać z jej zasobów.

Informacje zawarte na tej witrynie przeznaczone są do użytku prywatnego osób odwiedzających te strony. Można je pobierać, drukować i przeglądać jedynie w celach informacyjnych, bez czerpania z tego tytułu korzyści finansowych lub pobierania wynagrodzenia w dowolnej formie. Modyfikacja zawartości stron oraz skryptów jest zabroniona. Niniejszym udziela się zgody na swobodne kopiowanie dokumentów serwisu Racjonalista.pl tak w formie elektronicznej, jak i drukowanej, w celach innych niż handlowe, z zachowaniem tej informacji.

Plik PDF, który czytasz, może być rozpowszechniany jedynie w formie oryginalnej, w jakiej występuje na witrynie. **Plik ten nie może być traktowany jako oficjalna lub oryginalna wersja tekstu, jaki zawiera.**

Treść tego zapisu stosuje się do wersji zarówno polsko jak i angielskojęzycznych serwisu pod domenami Racjonalista.pl, TheRationalist.eu.org oraz Neutrum.eu.org.

Wszelkie pytania prosimy kierować do [redakcja@racjonalista.pl](mailto:redakcja@racjonalista.pl)