



RAPORT Z BADANIA SEKTORA BUDOWLANEGO 2019

Autorzy i redakcja raportu:

Maciej Rozkrut

Agnieszka Kowalczyk

Rafał Boguszewski

Marzec 2020

Raport powstał we współpracy z:

Polskim Związkiem Pracodawców Budownictwa
Ogólnopolską Izbą Gospodarczą Drogownictwa
Polskie Stowarzyszenie Branży Elektroenergetycznej
Polskim Klastrem Eksporterów Budownictwa



Szanowni Państwo,

Mamy przyjemność przedstawić Państwu pierwszy raport dotyczący sytuacji sektora budowlanego, który został przygotowany przez Bank Gospodarstwa Krajowego we współpracy z czterema wiodącymi organizacjami branży budowlanej: Polskim Związkiem Pracodawców Budownictwa, Ogólnopolską Izbą Gospodarczą Drogownictwa, Polskim Stowarzyszeniem Branży Elektroenergetycznej i Polskim Klastrem Eksporterów Budownictwa. Celem raportu jest zdiagnozowanie stanu sektora budowlanego w roku 2019 oraz scharakteryzowanie jego potencjału, barier rozwojowych i perspektyw w najbliższej przyszłości. Wnioski płynące z niniejszego opracowania zostały sformułowane w oparciu o wyniki badania ankietowego przeprowadzonego na grupie prawie pięćdziesięciu firm wykonawczych - członków stowarzyszeń partnerskich - realizujących projekty we wszystkich segmentach krajowego rynku budowlanego.

Zgodnie z przewidywaniami rekordowa liczba inwestycji prowadzonych w naszym kraju i kumulacja prac na rynku drogowym, kolejowym i w obszarze budownictwa kubaturowego zbiegły się w czasie z pogorszeniem kondycji finansowej generalnych wykonawców. Pomimo wzrostu przychodów większość przedsiębiorstw odczuła w 2019 roku istotny spadek rentowności na skutek gwałtownego wzrostu cen materiałów, surowców i usług oraz rosnących wynagrodzeń. Firmy wykonawcze muszą dodatkowo mierzyć się z niedoborami kadrowymi, utrudnionym dostępem do zewnętrznego finansowania i linii gwarancyjnych, a także problemami z płynnością finansową i zatorami płatniczymi. W krótkim terminie większość ankietowanych podmiotów przewiduje utrzymanie liczby zleceń ze strony publicznych i prywatnych zamawiających, jednak – ich zdaniem – uwarunkowania realizacji projektów inwestycyjnych nie ulegną znaczącej poprawie. Pomimo oczekiwanych trudności większość firm planuje w najbliższym okresie wzrost zatrudnienia i wynagrodzeń.

Niniejszy raport składa się z trzech części. W części pierwszej dokonano oceny obecnego stanu sektora budownictwa na podstawie ogólnodostępnych danych, które skonfrontowano z wynikami odpowiedzi udzielonych przez badaną grupę przedsiębiorstw. W części drugiej scharakteryzowano kluczowe wyzwania stojące przed generalnymi wykonawcami związane z sytuacją na rynku pracy, potencjałem wykonawczym, kosztami realizacji inwestycji i relacjami z instytucjami finansowymi. W części trzeciej zaprezentowano perspektywy dla branży budowlanej w nadchodzących kwartałach z punktu widzenia ankietowanych firm wykonawczych.

Mamy nadzieję, iż raport ten będzie dla Państwa pomocnym opracowaniem, które pomoże w zrozumieniu specyfiki sektora budownictwa i w wyrobieniu opinii na temat bieżącej sytuacji firm funkcjonujących w branży o kluczowym znaczeniu dla polskiej gospodarki.

dr Damian Kaźmierczak, Główny Ekonomista PZPB

Mateusz Walewski, Główny Ekonomista BGK

SPIS TREŚCI

Wykaz skrótów	5
1. Podsumowanie.....	6
1.1 Diagnoza.....	6
1.2 Perspektywy	8
2. Ogólna ocena obecnego stanu sektora budowlanego.....	10
2.1 Aktualna sytuacja w sektorze.....	11
2.2 Segment liniowy (drogi i koleje).....	15
2.3 Segment kubaturowy	17
2.4 Działalność eksportowa firm budowlanych	18
3. Wyzwania rozwojowe przedsiębiorstw budowlanych.....	20
3.1 Wyzwania na rynku pracy	20
3.2 Park maszynowy.....	24
3.3 Ceny materiałów	25
3.4 Ocena nowych zasad waloryzacji kontraktów infrastrukturalnych	28
3.5 Dostęp do finansowania	30
4. Krótkoterminowe perspektywy sektora budowlanego	36
4.1 Oczekiwania dotyczące koniunktury.....	36
4.2 Spodziewane zmiany zatrudnienia.....	38
4.3 Oczekiwane zmiany cen na rynku budowlanym	39
4.4 Oczekiwania dotyczące dostępu do finansowania	39
4.5 Planowane reakcje firm na sytuację na rynku	40
5. Uwagi metodyczne.....	42
6. Spis rysunków	44

Wykaz skrótów

BGK	Bank Gospodarstwa Krajowego
CATI	Wspomagany komputerowo wywiad telefoniczny (computer assisted telephone interview).
GDDKiA	Główna Dyrekcja Dróg Krajowych i Autostrad
GUS	Główny Urząd Statystyczny
MŚP	Mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa
OIGD	Ogólnopolska Izba Gospodarcza Drogownictwa
PKB	Produkt krajowy brutto
PCOCE	Polski Klaster Eksporterów Budownictwa
PKD	Polska Klasyfikacja Działalności
PKP PLK	PKP Polskie Linie Kolejowe S.A.
PKWiU	Polska Klasyfikacja WYROBÓW i USŁUG
PSBE	Polskie Stowarzyszenie Branży Elektroenergetycznej
PZPB	Polski Związek Pracodawców Budownictwa
ZUS	Zakład Ubezpieczeń Społecznych

1. PODSUMOWANIE

1.1 Diagnoza

- Choć sektor budownictwa nadal jest w trendzie wzrostowym, to notowane w ostatnich miesiącach osłabienie dynamiki produkcji budowlanej oraz pogorszenie ocen koniunktury znajduje potwierdzenie w wynikach zrealizowanego badania. Postrzeganie sytuacji sektora budowlanego przez przedstawicieli firm działających w tej branży nie wypada korzystnie. Niemal połowa badanych (47%) ocenia ją źle, a tylko 26% dobrze. Oceny różnią się od siebie w zależności od wielkości firmy i sektora prowadzonej działalności. Szczególnie niekorzystnie sytuację oceniają te podmioty, które prowadzą główną działalność w segmencie drogowym i kolejowym (60% opinii negatywnych) oraz duże przedsiębiorstwa (58% opinii negatywnych).
- Jednocześnie prawie sześciu na dziesięciu badanych przedsiębiorców (57%) przyznaje, że w ciągu ostatniego roku sprawozdawczego wartość sprzedaży w ich firmach wzrosła. W całej branży budowlanej poziom wartości przychodów był najwyższy od 7 lat i wyniósł 117 mld złotych. Co więcej, do połowy 2019 roku nadal utrzymują się bardzo wysokie poziomy wykorzystania mocy produkcyjnych (86,8% w lipcu bieżącego roku) zapoczątkowane rok wcześniej.
- Rekordowe od 2012 roku przychody nie przekładają się jednak na wzrost rentowności przedsiębiorstw branży budowlanej, która od 2018 roku ma tendencję spadkową. Niemal powszechnemu wzrostowi cen usług budowlanych świadczonych przez przedsiębiorstwa (deklarowanego przez 88% respondentów badania) towarzyszy spadek marżowości - ponad połowa spośród ankietowanych firm (51%) zanotowała spadek marży brutto.
- Spadek marżowości w dużej mierze wynika z faktu, iż od 2018 roku przedsiębiorcy odnotowują zmianę poziomu cen materiałów budowlanych jako bardziej dynamiczną niż w okresie boomu budowlanego z 2012 roku – w szczególności odczuli wzrost cen kruszyw (51%), asfaltów (47%), stali i wyrobów stalowych (41%) oraz wyrobów betonowych (33%).
- Wzrost cen materiałów nie jest jedynym czynnikiem wpływającym na negatywną ocenę koniunktury przez firmy. Pozostałymi rzutującymi na to czynnikami są: posiadanie w portfelu nierentownych kontraktów, rosnące koszty pracy oraz pogłębiające się trudności z utrzymaniem płynności finansowej i z dostępem do finansowania zewnętrznego.
- Aż 84% badanych przedsiębiorstw, w tym zwłaszcza duże firmy, posiada w swoim portfelu nierentowne kontrakty. Aby zminimalizować wynikające z nich straty, przedsiębiorstwa zazwyczaj starają się zoptymalizować harmonogram robót, renegocjują ceny z dostawcami i inwestorami, a także stosują materiały o niższych cenach.

- Systemowym rozwiązaniem dla części nierentownych inwestycji miała być waloryzacja cen kontaktów zawieranych z głównymi inwestorami publicznymi - GDDKiA oraz PKP PLK. W opinii większości przedsiębiorstw jest ona postrzegana jako krok w dobrym kierunku, ale nie jest w pełni satysfakcjonująca, zwłaszcza że nie dotyczy historycznych umów. Większość badanych firm nie zdążyła jeszcze skorzystać z klauzul waloryzacyjnych (71% wskazań), ponieważ zostały one wprowadzone dopiero w lutym 2019 roku. Te, które będą miały możliwość skorzystać z tego rozwiązania, często deklarują, że wpłynie ono pozytywnie na ich sytuację finansową (38% wskazań).
- Rosnące koszty zatrudnienia oraz problemy z rekrutacją pracowników wciąż stanowią jedno z ważniejszych wyzwań dla przedsiębiorstw budowlanych, choć w ostatnim okresie jego postrzeganie jako bariery rozwojowej nieco osłabło. Prawie 70% badanych firm doświadczyło w ciągu ostatniego roku kalendarzowego problemów związanych z pozyskaniem nowych i/lub odpływem już zatrudnionych pracowników, przede wszystkim specjalistów i pracowników niewykwalifikowanych. Przedsiębiorcy radzą sobie z problemem zatrudnienia w firmach w głównej mierze poprzez podnoszenie wynagrodzeń oraz zatrudnianie pracowników z zagranicy – przede wszystkim z Ukrainy, a także z Białorusi.
- Pomimo zmian w zatrudnieniu, które wymuszają na pracodawcach poprawę warunków pracy, nadal dość powszechnie obserwowane jest w branży zjawisko nierejestrowanego zatrudniania pracowników – w szczególności tych, którzy pochodzą spoza Polski (47% wskazań). Jeszcze częściej dostrzega się stosowanie wypłacania pracownikom części wynagrodzeń bez podatków i składek na ubezpieczenie społeczne (56% wskazań).
- Kolejnym i dość częstym zjawiskiem w branży budowlanej są problemy z płynnością finansową lub zatorami płatniczymi (potwierdziło je 41% ankietowanych firm i nieco częściej duże przedsiębiorstwa – 47% odpowiedzi). Czynnikiem negatywnie wpływającymi na płynność finansową przedsiębiorstw są przede wszystkim długie terminy płatności ze strony inwestorów (spowodowane m.in. wydłużonymi terminami odbioru prac) oraz trudności w dochodzeniu wynagrodzenia za prace dodatkowe (po 68% wskazań). W dalszej kolejności za przyczynę problemów finansowych firm badani uznają brak zaliczkowania przez zamawiających oraz brak szybkiego dostępu do finansowania obrotowego (po 44%).
- Badane przedsiębiorstwa dość jednoznacznie wskazują, że dostęp do finansowania, zarówno w postaci kredytów, jak i pożyczek, a także linii gwarancyjnych pod kontrakty dla przedsiębiorstw budowlanych, jest trudny (odpowiednio 82% i 71% wskazań). Dodatkowo badani niemal jednoznacznie (81% wskazań) stwierdzają, że gwarancje łatwiej jest uzyskać od firm ubezpieczeniowych, które mają prostsze procedury i wymagają mniejszych zabezpieczeń niż banki.

- Przedsiębiorstwa budowlane niezmiennie od 2018 roku zwiększały poziom nakładów inwestycyjnych w celu rozbudowy swojego potencjału wykonawczego, choć najświeższe wyniki pokazują nieznaczny spadek wydatków na ten cel. Dzięki temu większość badanych przedsiębiorców (61%) oceniło swój park maszynowy jako wystarczający dla zaspokojenia aktualnego portfela zamówień.

1.2 Perspektywy

- Spodziewany wzrost cen materiałów budowlanych, usług podwykonawstwa, kosztów pracy oraz sygnalizowane wydłużanie płatności i utrudniony dostęp do finansowania zewnętrznego, w istotnym stopniu wpływają nie tylko na niekorzystne postrzeganie stanu obecnego, ale też na mało optymistyczne przewidywania dotyczące sytuacji sektora budowlanego w przyszłości. Jedynie 18% badanych oczekuje w najbliższych 12 miesiącach jej poprawy, natomiast aż 41% obawia się pogorszenia. Relatywnie, jako najbardziej perspektywiczny, postrzegany jest segment mieszkaniowy (39% wskazań), a zaraz po nim kolejowy (35%).
- Blisko trzy czwarte badanych przedsiębiorców (71%) spodziewa się dalszych zmian cen materiałów budowlanych, w tym najczęściej oczekiwane są podwyżki cen paliw, wyrobów betonowych, asfaltu i kruszyw. Badane przedsiębiorstwa są niemal jednomyślne (88% wskazań) w przekonaniu, że wzrosty cen mogą stanowić czynnik stanowiący zagrożenie dla ich sytuacji finansowej. Jedynie co dziesiąty respondent wyraża przeciwną opinię.
- W odpowiedzi na dość powszechnie przewidywany dalszy wzrost kosztów materiałów budowlanych i podwykonawstwa, połowa badanych przedsiębiorstw jest najbardziej skłonna podnosić ceny ofertowe (53%) oraz kontraktować zakupy materiałów z wyprzedzeniem (45%). Mniej liczni planują gromadzić zapasy materiałów (37%). Okazuje się, że zasady korzystania i potencjalne korzyści wynikające z klauzul waloryzacyjnych są dla firm budowlanych wciąż niejasne lub wątpliwe. Jako remedium na wzrost cen postrzega je tylko 20% ankietowanych.
- Negatywne są przewidywania firm dotyczące dostępu do finansowania, który już teraz niemal powszechnie oceniany jest jako trudny. W przekonaniu połowy badanych będzie jeszcze trudniejszy, zarówno w przypadku kredytów i pożyczek (49% wskazań), jak i linii gwarancyjnych (54% wskazań), przy czym wskazywane ograniczenia w dostępie do linii gwarancyjnych dotyczą przede wszystkim banków komercyjnych.
- Pomimo przewidywanych dalszych trudności na rynku, znaczna części firm (39%) planuje zatrudnianie nowych pracowników (39%), zdecydowanie rzadziej planowana jest redukcja etatów (6%). Przedsiębiorcy gotowi są zatrudniać raczej pracowników krajowych (53%), albo zarówno krajowych, jak i zagranicznych (42%). Doświadczenia badanych wskazują, że zatrudniani

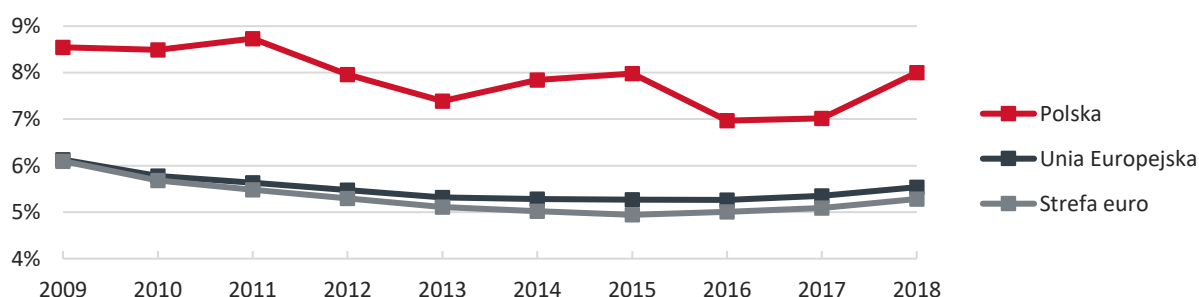
pracownicy z zagranicy nie są stabilną siłą roboczą, ponieważ po przeszkoleniu często zmieniają pracodawcę.

- Większość ankietowanych przedsiębiorców (76%) dalej będzie podnosić w ciągu najbliższego roku wynagrodzenia w swoich firmach oraz zwiększać ceny ofertowe (53%). Mitygacją dla oczekiwanego dalszego wzrostu cen materiałów ma być także ich zakontraktowanie (45% wskazań) i wcześniejszy zakup (37% wskazań).
- W dłuższej perspektywie planowana jest dywersyfikacja portfela zamówień oraz dalsze optymalizacje kosztów (po 61% wskazań). Aż 20% przedsiębiorców myśli także o ekspansji zagranicznej.

2. OGÓLNA OCENA OBECNEGO STANU SEKTORA BUDOWLANEGO

Wartość dodana brutto wypracowywana w budownictwie stanowi 8% polskiego PKB, czyli więcej niż średnio w Unii Europejskiej i strefie euro. Produkty i usługi sektora mają duży wpływ na inne gałęzie gospodarki poprzez dostarczanie infrastruktury i dóbr inwestycyjnych (np. w postaci hal produkcyjnych lub magazynów) wspomagających rozwój gospodarczy całego kraju.

Rysunek 1. Relacja wartości dodanej brutto sektora budowlanego do wartości dodanej wszystkich sektorów w gospodarce



Źródło: Eurostat, ceny bieżące, sektor budowlany = sekcja F w metodologii NACE Rev. 2.

Produkcja sektora budownictwa w Polsce w 2018 roku warta była 206,2¹ mld, z czego:

- Roboty budowlane związane ze wznoszeniem budynków (dział 41 PKD) to 73,5 mld,
- Roboty związane z budową obiektów inżynierii lądowej i wodnej (dział 42) – 54,3 mld,
- Roboty budowlane specjalistyczne (dział 43) – 78,4 mld PLN².

Według danych dotyczących liczby pracujących w gospodarce narodowej w sektorze znajduje zatrudnienie ok. 948 tys. osób, co stanowi 6% ogółu³, natomiast zgodnie z wynikami Badania Aktywności Ekonomicznej Ludności (BAEL), w sektorze pracuje ponad 1,3 mln osób, czyli 7,7 % ogółu⁴. Różnice te wynikają ze specyfiki sektora, wysokiej liczby najmniejszych przedsiębiorstw, a także trudnej do oszacowania liczby imigrantów lub osób działających w szarej strefie. Z tego powodu ponad połowa pracujących oraz przedsiębiorstw niejako „wymyka się” wielu statystykom i comiesięcznym publikacjom GUS, a ocena sytuacji ekonomicznej w całym sektorze jest niezwykle trudna.

¹ Mały rocznik statystyczny Polski 2019, GUS, dane w cenach bieżących, wyłącznie podmioty budowlane (system zleceń); 229,9 mld zł biorąc pod uwagę zrealizowaną na terenie kraju w roku 2018 produkcję budowlano-montażową, obejmującą roboty budowlane wykonane siłami własnymi (tj. bez zlecenia podwykonawcom), systemem zleceń (tj. na rzecz obcych zleceniodawców, sprzedawane na zewnątrz przedsiębiorstwa) przez przedsiębiorstwa (budowlane i niebudowlane) oraz systemem gospodarczym (tj. na własne potrzeby) przez przedsiębiorstwa oraz osoby fizyczne

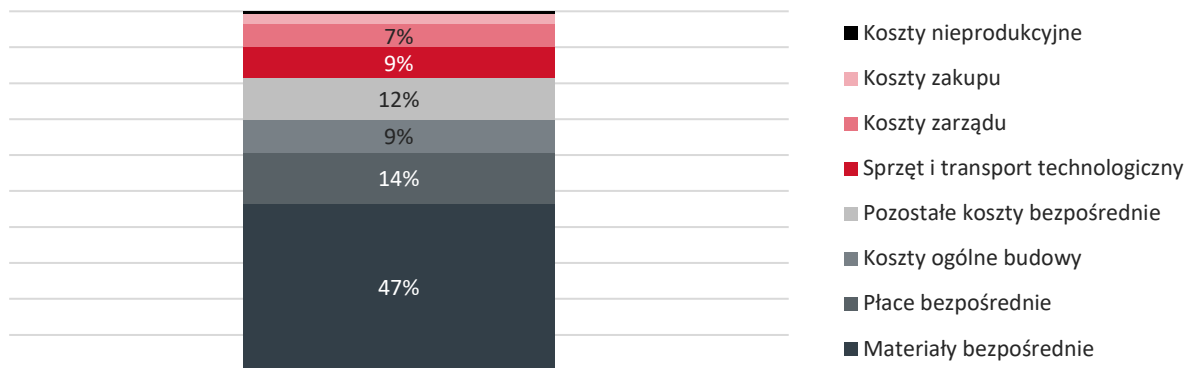
² Mały Roczniczek Statystyczny Polski 2018.

³ Na podstawie danych GUS, wstępne dane za 2018 rok, pracujący w gospodarce narodowej wg siedziby jednostek.

⁴ Badanie Aktywności Ekonomicznej Ludności przygotowywane przez GUS anonimowe badanie ludności, a więc obejmujące również jakąś część zatrudnionych imigrantów czy osób pracujących w szarej strefie, dane na IV kw. 2018 roku.

Główną grupą kosztów działalności dla przedsiębiorstw budowlanych są koszty materiałów bezpośrednio wykorzystywanych w produkcji, które stanowią ok. 46% ogółu kosztów. Płace bezpośrednie stanowią trzykrotnie niższy odsetek (ok. 15%), przy czym płace pośrednie stanowią część kosztów ogólnych budowy oraz kosztów zarządu, więc łączny udział płac jest de facto większy. Można jednakże stwierdzić, że przeciętne przedsiębiorstwo silniej odczuwa wzrost cen materiałów, niż wynagrodzeń (przyjmując, że cena kontraktowa jest ryczałtowa i nie podlega negocjacji).

Rysunek 2. Struktura kosztów produkcji budowlano-montażowej w 2018 roku

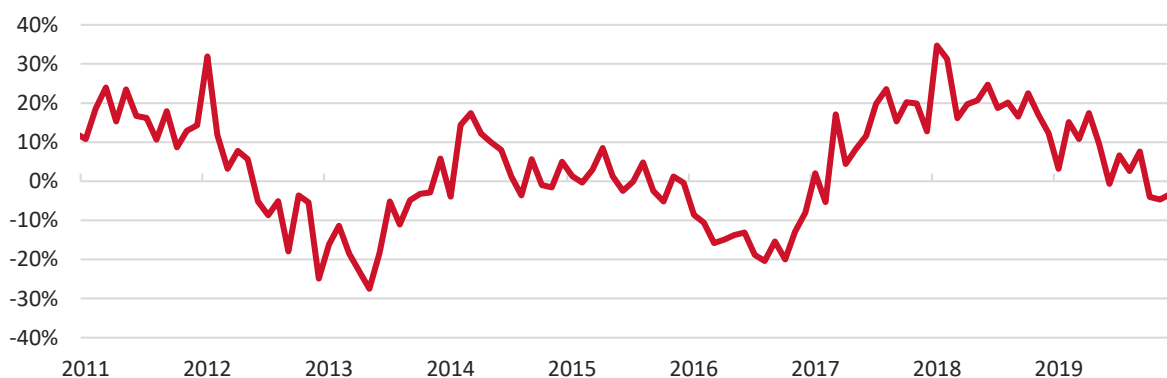


Źródło: GUS, obejmuje przedsiębiorstwa zatrudniające więcej niż 9 osób i posiadające kalkulacyjny układ kosztów; koszty ogólne budowy stanowią, razem z kosztami zarządu, koszty pośrednie i obejmują m.in. płace personelu stałego budowy, np. kierownika budowy, kierowników robót, majstrów, koszty zaplecza budowy, ubezpieczenia i ochrony (Z. Kowalczyk, „Kosztorysowanie i normowanie w budownictwie”, WSiP, Warszawa 2010).

2.1 Aktualna sytuacja w sektorze

W 2019 roku osłabieniu uległa dynamika produkcji budowlanej i od szczytu w styczniu 2018 roku jest w fazie spadkowej.

Rysunek 3. Dynamika produkcji budowlano-montażowej, r/r



Źródło: GUS, dotyczy przedsiębiorstw zatrudniających więcej niż 9 osób.

Ponad połowa badanych przedsiębiorców (57%) przyznaje, że w ciągu ostatniego roku sprawozdawczego wartość sprzedaży w ich firmie wzrosła (zwłaszcza u działających w segmencie kolejowym i hydrotechnicznym), jedna czwarta stwierdza utrzymanie poprzedniego poziomu

przychodów (27%; najczęściej przedstawiciele segmentu mieszkaniowego i kubaturowego), a tylko nieliczni zaobserwowali spadek wartości sprzedaży (16%; w tym zwłaszcza firmy z segmentu energetycznego)⁵.

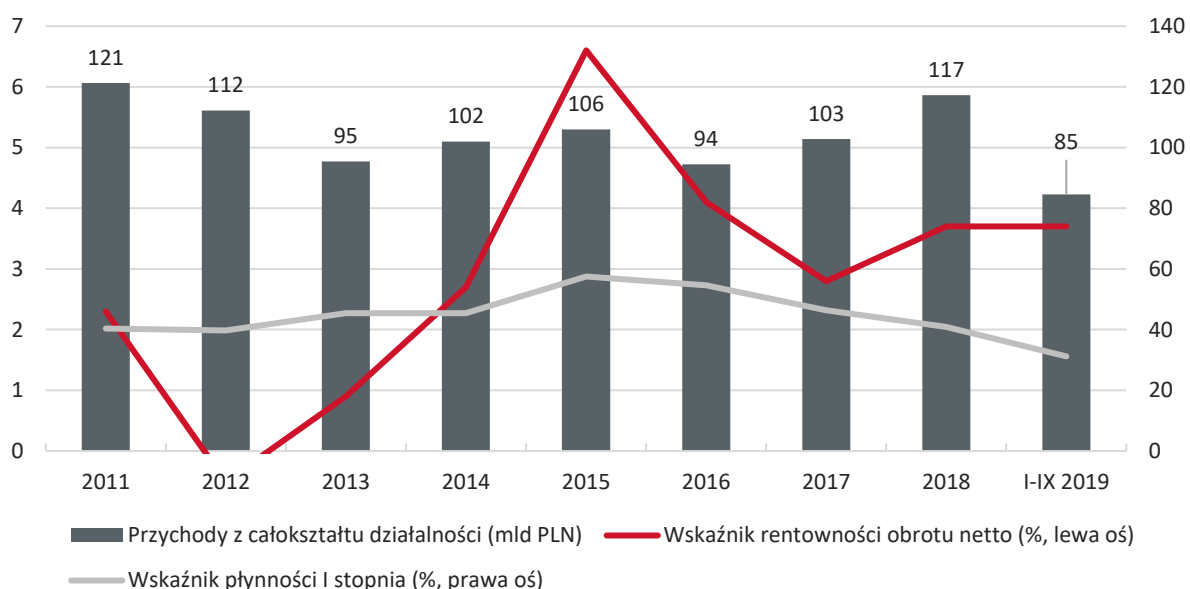
Rysunek 4. Wartość sprzedaży w badanych firmach w ostatnim roku sprawozdawczym



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego [n = 49].

Rosnące przychody nie gwarantują analogicznych zmian w osiągniętych zyskach. Od 2015 roku widoczne jest pogarszanie się wskaźnika płynności.

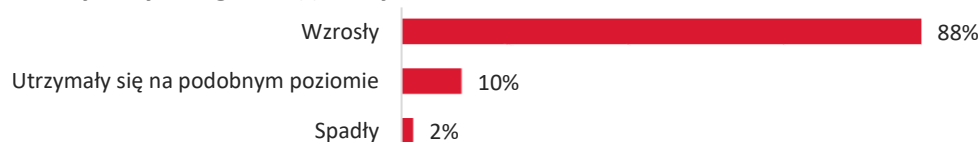
Rysunek 5. Podstawowe wyniki finansowe sektora budowlanego



Źródło: GUS, dotyczy przedsiębiorstw o liczbie pracujących 50 i więcej, na koniec drugiego kwartału 2019 roku było 1139 takich przedsiębiorstw.

Dzieje się tak, gdyż wzrost wartości sprzedaży związany jest nie tylko ze zwiększeniem skali działalności, ale również, pośrednio, z droższymi materiałami na rynku budowlanym, które w znacznej mierze zdeterminowały wzrost cen usług (deklarowany przez 88% respondentów).

Rysunek 6. Czy ceny usług Pana(i) firmy w trakcie 2018 roku

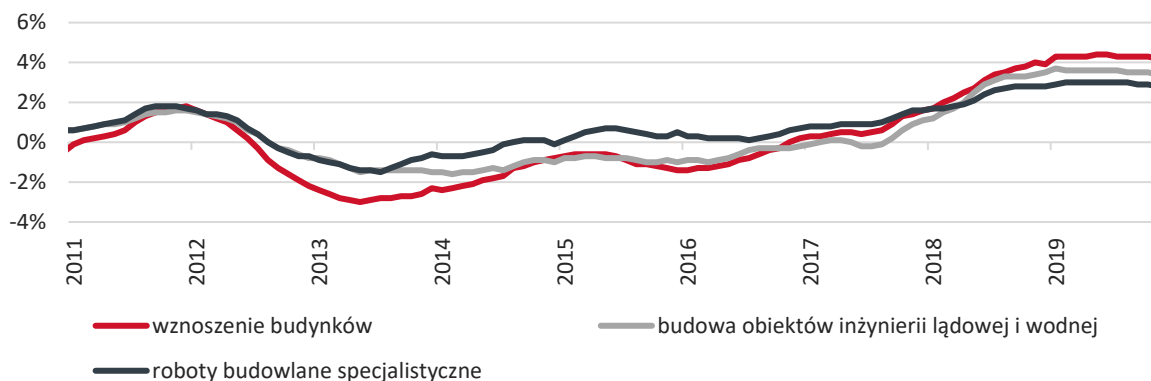


Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego [n = 49].

⁵ W interpretacji wyników należy mieć na uwadze niewielką liczebność firm działających w ramach niektórych segmentów.

Obserwacja ta koresponduje z danymi GUS, według których w ciągu ostatnich lat przedsiębiorstwa dynamicznie podnosiły ceny swoich usług, przy czym najszybciej w dziale robót budowlanych związanych ze wznoszeniem budynków, a najwolniej w dziale robót budowlanych specjalistycznych.

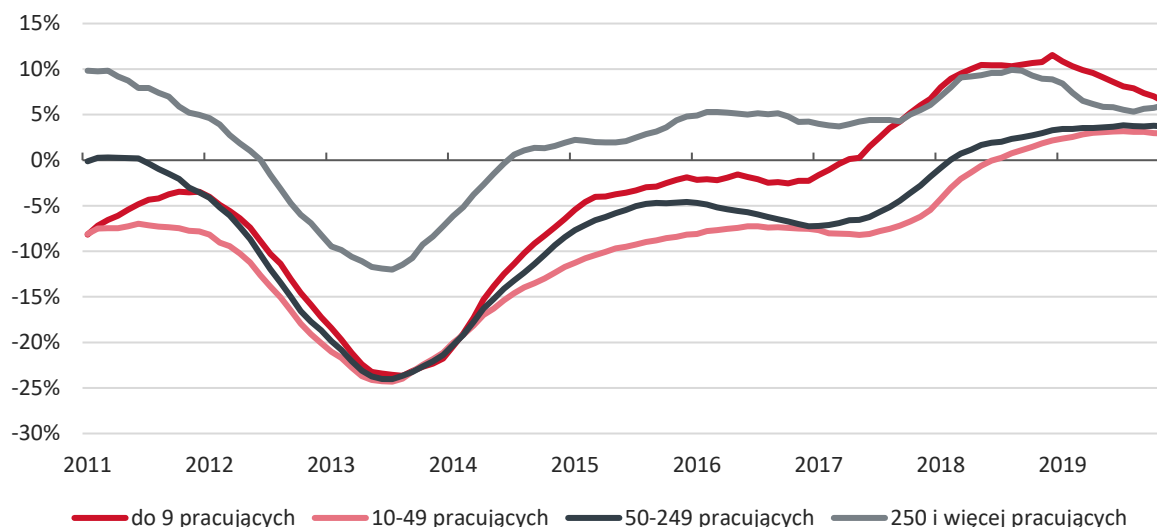
Rysunek 7. Wskaźnik cen produkcji budowlano-montażowej dla poszczególnych segmentów robót budowlanych, r/r



Źródło: GUS.

Ogólny klimat koniunktury w przedsiębiorstwach budowlanych w 2019 roku osłabł i aktualnie znajduje się poniżej ubiegłorocznych wyników, ale nadal jest na wysokich poziomach. Na przestrzeni lat zmieniła się percepcja sytuacji poszczególnych grup przedsiębiorstw w zależności od wielkości zatrudnienia. Dotychczas firmy największe notowały wyższe poziomy wskaźnika ogólnego klimatu koniunktury niż pozostałe przedsiębiorstwa. W ostatnim roku przedsiębiorstwa mikro i małe oceniają sytuację na równie dobrą jak ubiegłoroczna, natomiast większe firmy są bardziej pesymistyczne. W efekcie, wartości wskaźnika ogólnej koniunktury w podziale na wielkość przedsiębiorstw zbliżyły się do siebie w ostatnich miesiącach.

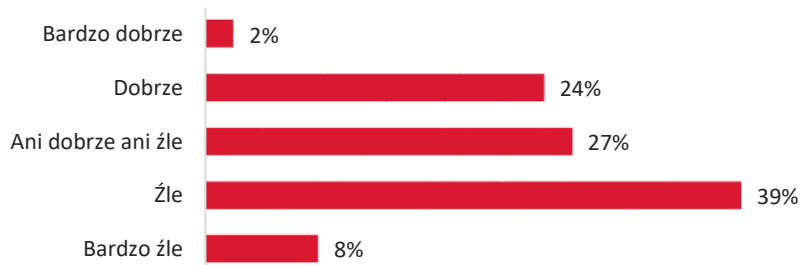
Rysunek 8. Wskaźnik ogólnego klimatu koniunktury w przedsiębiorstwach budowlanych w podziale na wielkość zatrudnienia



Źródło: GUS.

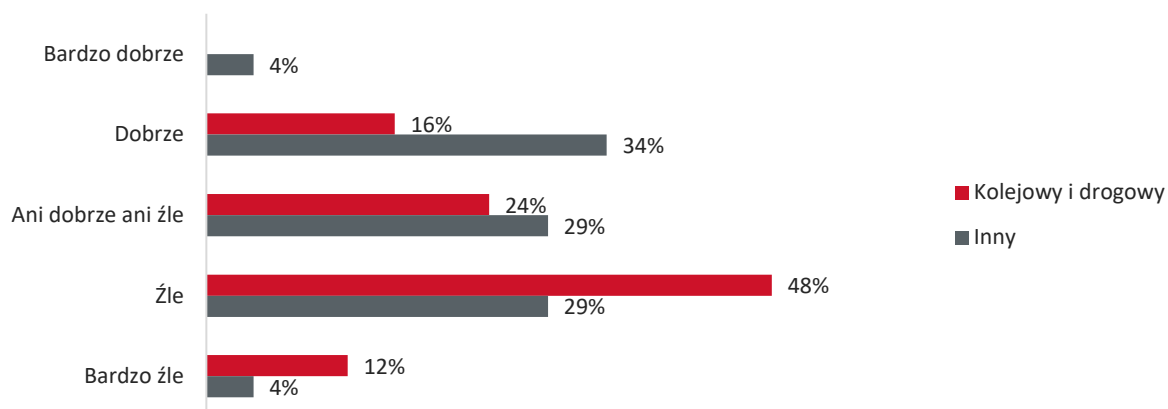
Nieznaczne pogorszenie ocen koniunktury w branży budowlanej znajduje do pewnego stopnia potwierdzenie w wynikach niniejszego badania. Ankietowane firmy budowlane najczęściej wskazują, że sytuacja w sektorze jest zła lub bardzo zła (kolejno 39% i 8%). Jako dobrą sytuację sektora ocenia 24% ankietowanych, a jako bardzo dobrą zaledwie 2%. Występuje jednakże zróżnicowanie odpowiedzi w zależności od wielkości firmy oraz segmentu głównej działalności. Przeciętnie lepiej sytuację określają przedsiębiorstwa małe i średnie. W przypadku dużych firm, ponad połowa z nich (58%) określa sytuację jako złą lub bardzo złą, a tylko 21% uznaje ją za dobrą. Żadne z badanych dużych przedsiębiorstw nie określiło sytuacji sektora jako bardzo dobrej. Należy jednak zauważyć, że w tym przypadku ankietowani oceniali sytuację w danym momencie, nie odnosząc obecnych warunków do innego okresu swojej działalności. W dalszych częściach naszego raportu będziemy starali się uzupełnić dynamiczny obraz stanu sektora.

Rysunek 9. Ocena obecnego stanu sektora budowlanego



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego [n = 49].

Rysunek 10. Ocena obecnego stanu sektora budowlanego wśród badanych firm w podziale na segmenty działalności



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego [n = 49].

Znacznie bardziej krytyczni w ocenach są przedsiębiorcy z segmentu budownictwa drogowego i kolejowego. Aż 60% z nich określa sytuację jako złą lub bardzo złą, a zaledwie 16% jako dobrą. Żadne przedsiębiorstwo z tego segmentu nie postrzega sytuacji jako bardzo dobrej. Pozostałe segmenty budownictwa traktowane jako całość nieco częściej określają sytuację sektora jako dobrą lub bardzo dobrą (odpowiednio 34% i 4%) niż jako złą lub bardzo złą (odpowiednio 29% i 4%). Zaobserwowane różnice pomiędzy segmentami skłoniły nas do bliższego przyjrzenia się sytuacji w każdym z nich.

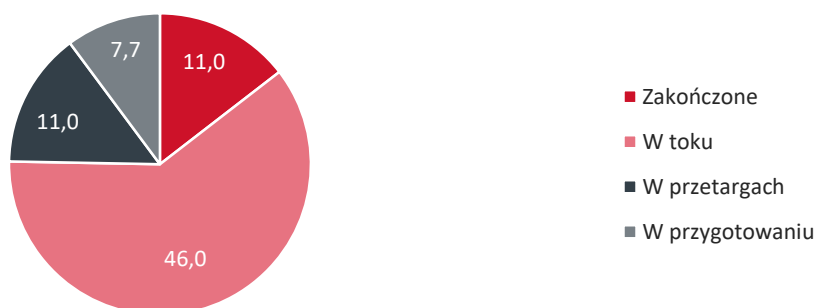
2.2 Segment liniowy (drogi i koleje)

Popyt w segmencie liniowym kreowany jest niemal wyłącznie przez jednostki administracji rządowej i samorządu terytorialnego, co czyni go wrażliwym m. in. na zmiany poziomu napływu środków unijnych. Taka natura popytu przełożyła się na spadek zamówień w latach 2015–2016 oraz późniejszy dynamiczny wzrost zapotrzebowania na usługi budowlane. Przy relatywnie mało elastycznej podaży (usług budowlanych, materiałów i pracy) skutkowało to kolejno: początkowym obniżaniem się cen kontraktowych przez głównych wykonawców, a następnie ich podwyższaniem, aby uwzględnić galopujące koszty na krajowym rynku budowlanym. Dynamiczny wzrost popytu na usługi budowlane skutkujący wzrostem cen surowców i materiałów budowlanych doprowadził do istotnego spadku marż w firmach wykonawczych na kontraktach kosztorysowanych i zawartych w latach, gdy ceny materiałów były wciąż niskie, a realizowanych w sytuacji bardzo dynamicznego wzrostu cen robót budowlanych.

Przedsiębiorstwa reagowały na niekorzystny obrót wydarzeń poprzez podnoszenie cen kontraktowych dla nowych zamówień. Jednakże jest to możliwe jedynie w przypadku posiadania przez firmy wykonawcze odpowiedniej siły przetargowej oraz umiarkowanej rywalizacji wewnątrz sektora (w dalszych rozdziałach raportu analizujemy reakcje ankietowanych przedsiębiorstw).

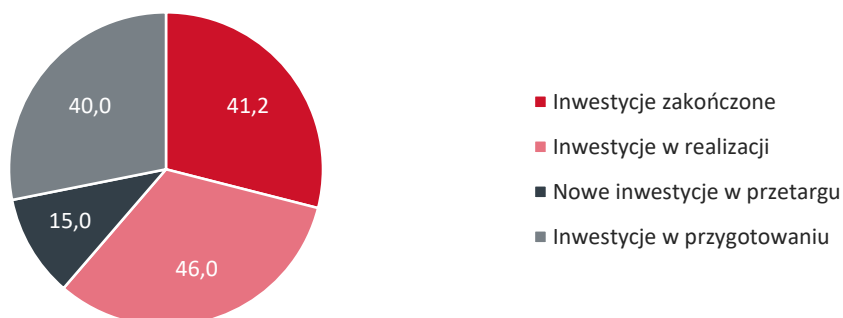
Podwyżkom cen usług budowlanych świadczonych przez firmy budowlane w segmencie sprzyjał wysoki zgłaszany popyt ze strony PKP PLK i GDDKiA, czyli głównych inwestorów publicznych odpowiadających za realizację zadań w zakresie kolei i dróg (innych niż drogi samorządowe). Popyt ten może się utrzymywać w najbliższym okresie, gdyż odpowiednio około 25% (PKP PLK) i 43% (GDDKiA) długoletnich planów tych instytucji wciąż jest na etapie przygotowywania lub przetargu. Co więcej, we wrześniu 2019 roku planowane wydatki w ramach Krajowego Programu Kolejowego zostały zwiększone do niemal 76 miliardów złotych (wzrost o około 6 miliardów), a w przypadku Programu Budowy Dróg Krajowych na lata 2014-2023 (z perspektywą do 2025 roku) do 142 miliardów złotych (wzrost o około 7 miliardów).

Rysunek 11. Stan realizacji Krajowego Programu Kolejowego do 2023 roku, mld PLN



Źródło: PKP PLK, stan na koniec 2019 roku, lista podstawowa Krajowego Programu Kolejowego.

Rysunek 12. Stan realizacji Programu Budowy Dróg Krajowych na lata 2014-2023 (z perspektywą do 2025 roku), mld PLN

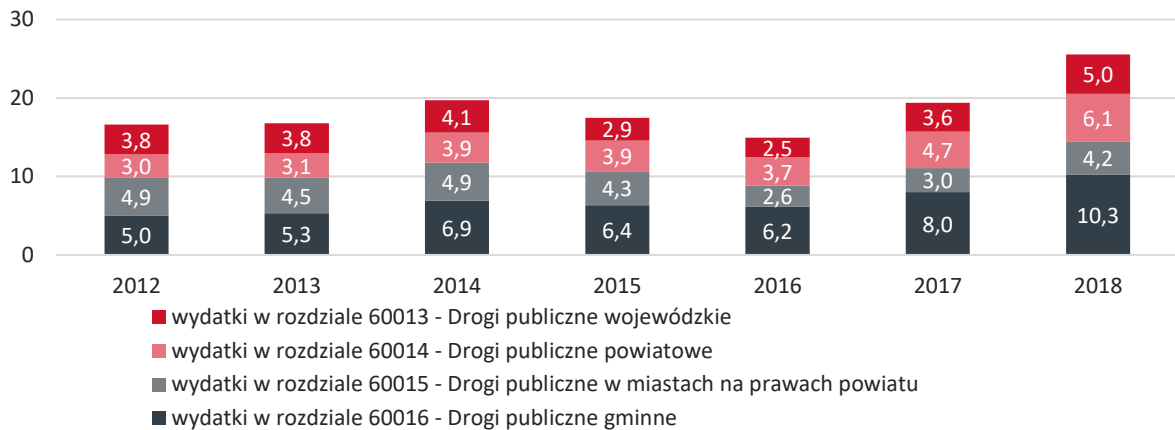


Źródło: GDDKiA, stan na koniec 2019 roku.

Podobnie sytuacja kształtowała się sytuacja w samorządach, gdzie nastąpił silny wzrost zamówień w 2017 i 2018 roku. W przyspieszeniu inwestycji niewątpliwie udział miały środki unijne, które jednak do 2023 roku (ostatniego roku realizacji i rozliczania projektów z obecnej perspektywy finansowej UE na lata 2014-2020) stopniowo będą się wyczerpywać. Niepokój wśród sektora, zarówno po stronie inwestorów, jak i wykonawców, może budzić potencjalnie niższa kwota środków unijnych i tempo ich

wykorzystywania w kolejnej perspektywie finansowej na lata 2021-2027 oraz powiązane z tym spodziewane słabsze tempo realizacji inwestycji samorządowych. Powszechnym zjawiskiem rynkowym w ostatnim okresie jest także przekraczanie przez oferentów budżetów inwestorskich w przetargach (analizujemy opinie przedsiębiorców na te tematy w dalszej części raportu).

Rysunek 13. Wykonania wydatków związanych z drogami publicznymi w dziale 600 – Transport i łączność, mld PLN



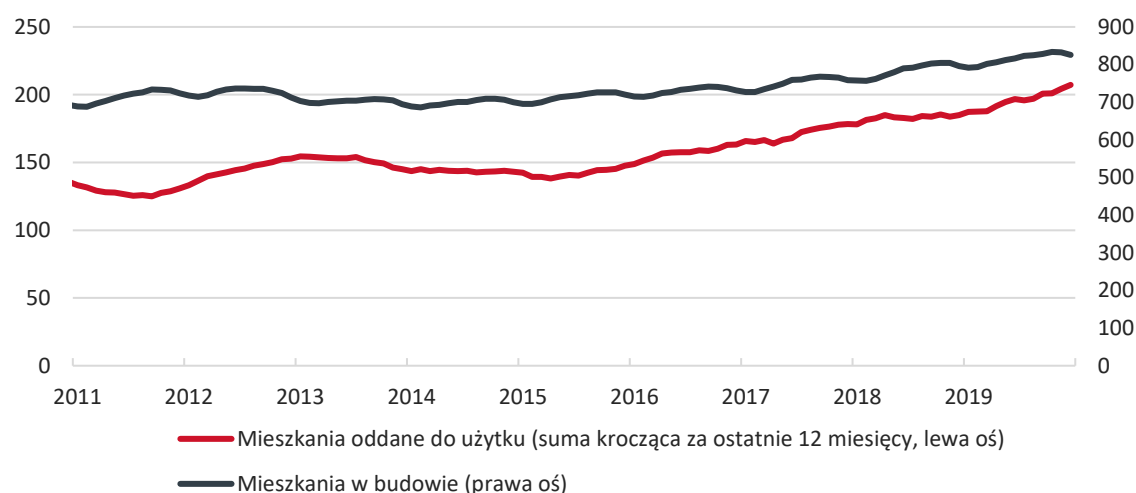
Źródło: GUS.

2.3 Segment kubaturowy

W przypadku segmentu mieszkaniowego dynamiki wzrostu produkcji są zróżnicowane i uzależnione od podaży i popytu na poszczególnych rynkach lokalnych. Nie odnotowuje się oddziaływania popytu spekulacyjnego, jednakże nadal notowany jest wysoki popyt inwestycyjny i konsumpcyjny. Sprzyjają mu m.in. relatywnie wysokie różnice pomiędzy rentownością wynajmu mieszkań a popularnymi aktywami finansowymi (lokatami, obligacjami), rosnące ceny najmu, niskie stopy procentowe oraz ciągle niski poziom zaspokojenia potrzeb mieszkaniowych⁶. Ceny mieszkań na najważniejszych rynkach krajowych rosną i w krótkim horyzoncie niewiele wskazuje na to, by wzrost ten w najbliższym czasie miał radykalnie wyhamować. Przeciwno szybszym niż notowanym w ostatnim okresie wzrostom cen przemawia wysoka podaż nowych mieszkań oraz rosnąca liczba nowych inwestycji i uzyskanych pozwoleń na inwestycje mieszkaniowe. W dłuższym okresie, przy założeniu wystąpienia spowolnienia gospodarczego skutkującego obniżeniem dynamiki wynagrodzeń lub w przypadku wzrostu stóp procentowych, istnieje ryzyko spadku cen mieszkań.

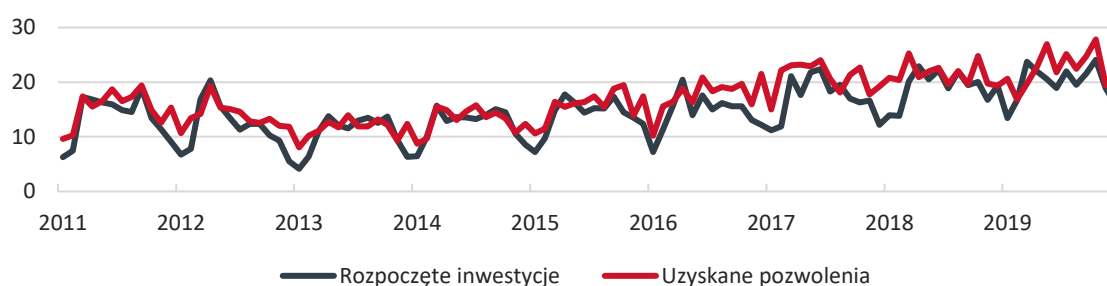
⁶ Raport o stabilności systemu finansowego. Grudzień 2019, NBP, Warszawa 2019, s. 21-23.

Rysunek 14. Liczba mieszkań, tys. sztuk



Źródło: GUS.

Rysunek 15. Liczba rozpoczętych inwestycji i uzyskanych pozwoleń na budowę w segmencie mieszkaniowym, tys. sztuk



Źródło: GUS.

Produkcja w pozostałej części segmentu kubaturowego, a więc wznoszenie budynków przemysłowych, hoteli, biurów, hal magazynowych, obiektów komercyjnych itp. zależy silnie od koniunktury w całej gospodarce, w tym szczególnie w przemyśle. W ostatnich miesiącach obserwujemy jej słabnięcie. W przypadku utrzymującego się pesymizmu wśród przedsiębiorstw duże inwestycje w środki trwałe mogą być przesuwane w przyszłość.

2.4 Działalność eksportowa firm budowlanych

Wartości importu i eksportu w sektorze budowlanym są relatywnie niskie. W relacji do produkcji budowlano-montażowej stanowią kolejno 2,4% i 1,4%. Blisko połowa produkcji eksportowej realizowana jest w Niemczech⁷. Wyniki badania potwierdzają relatywnie niski udział eksportu w działalności badanych przedsiębiorstw. Większość firm (69%) ogranicza swoją działalność do rynku krajowego. Eksport produktów lub usług prowadzi aktualnie nieco ponad jedna czwarta (27%), a jedynie 4% przedsiębiorców planuje rozszerzenie swojej krajowej działalności na rynki zagraniczne

⁷ Na podstawie danych GUS, rok 2018.

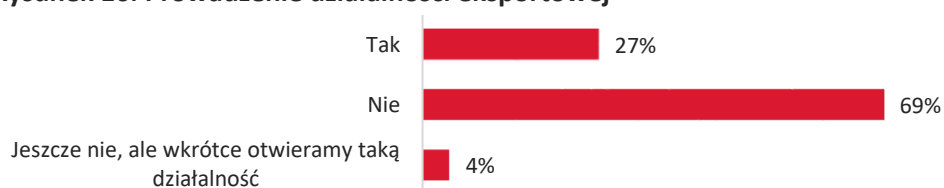
w najbliższej przyszłości. Dodatkowo działalność eksportowa firm z branży budowlanej aktywnych na rynkach zagranicznych stanowi z reguły niewielki zakres ich aktywności. Przeciętny szacunkowy udział sprzedaży z eksportu w łącznej sprzedaży w 2018 roku wśród wszystkich eksportujących firm uwzględnionych w badaniu wyniósł nieco ponad 18%.

O ile plan ekspansji zagranicznej częściej towarzyszy przedstawicielom firm małych i średnich (7% w stosunku do 0% w przypadku firm dużych), o tyle aktualnie działalność eksportową istotnie częściej prowadzą firmy duże (37% wskazań) niż małe i średnie (łącznie 20% wskazań). Tendencja ta jest spójna z danymi ogólnopolskimi dla firm. Z danych GUS wynika, że w 2017 roku eksportowało jedynie

3% najmniejszych firm (zatrudniających mniej niż 10 pracowników) oraz ponad połowa (58%) firm, w których pracuje co najmniej 250 osób⁸.

W branży kolejowej i drogowej działalność eksportowa prowadzona jest istotnie rzadziej niż w innych sektorach budownictwa (8% wobec 46%), w tym, na przykład, w sektorze mieszkaniowym i kubaturowym, w których obecność na rynkach międzynarodowych wykazuje 42% przedsiębiorców.

Rysunek 16. Prowadzenie działalności eksportowej



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego [n = 49].

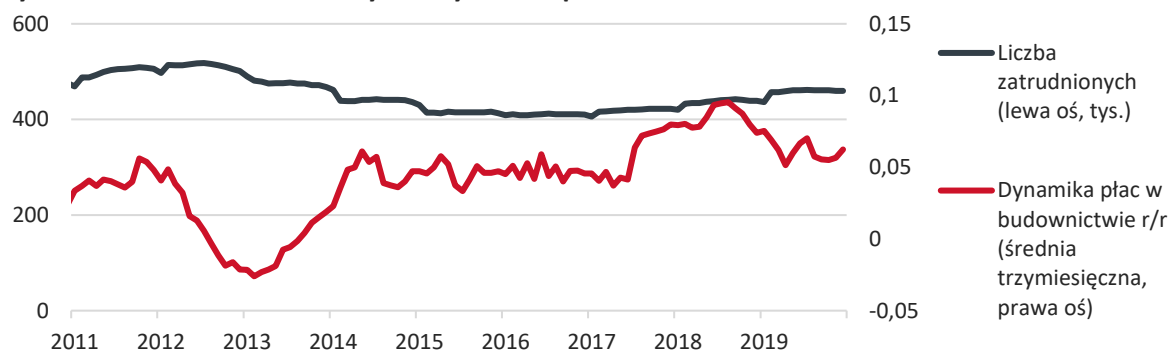
⁸ Raport o stanie sektora MŚP w Polsce, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2019, s. 41.

3. WYZWANIA ROZWOJOWE PRZEDSIĘBIORSTW BUDOWLANYCH

3.1 Wyzwania na rynku pracy

W kontekście analizy branży budowlanej w ostatnich latach jednymi z najczęściej poruszanych zagadnień były ograniczona podaż wykwalifikowanej siły roboczej oraz dynamicznie rosnące wynagrodzenia. Najświeższe dane z rynku pracy wskazują jednak na niewielkie osłabienie tempa wzrostu płac przy dalszym stopniowym wzroście liczby zatrudnionych. Dynamika płac w sektorze nieco zwolniła z około 8-10% z roku 2018 roku do około 6-7% obecnie, za co odpowiedzialne jest głównie spowolnienie wzrostu wynagrodzeń w budownictwie obiektów inżynierii lądowej i wodnej.

Rysunek 17. Liczba zatrudnionych a dynamika płac w sektorze budownictwa



Źródło: GUS.

W ujęciu kwotowym widoczne jest także zróżnicowanie wynagrodzeń między działami budownictwa. Są one przeciętnie wyższe w dziale robót związanych z budową obiektów inżynierii lądowej i wodnej niż w pozostałych.

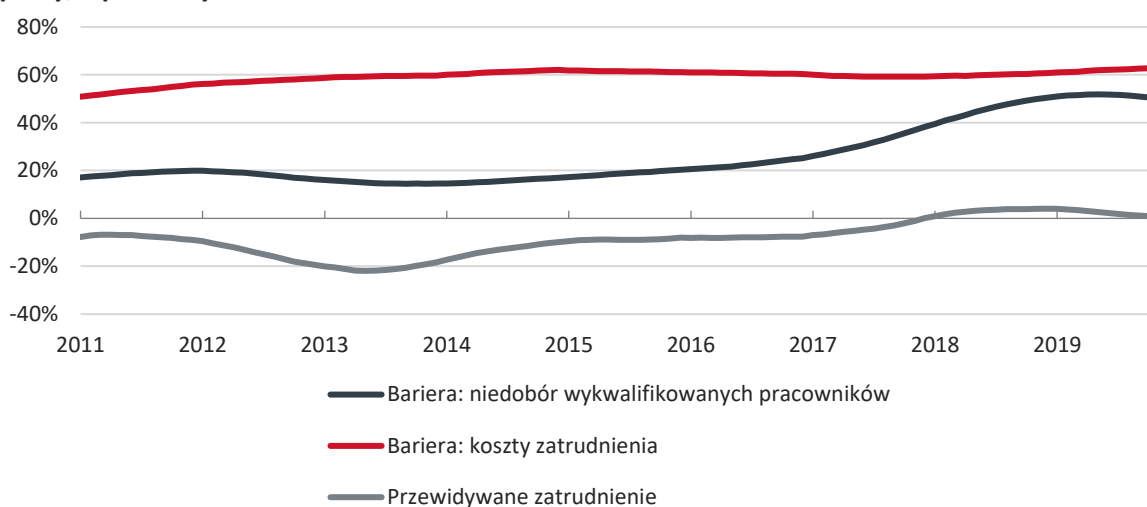
Rysunek 18. Miesięczne płace brutto według działów budownictwa oraz średnia miesięczna płaca brutto w sektorze przedsiębiorstw ogółem, PLN



Źródło: GUS.

Wyniki badań koniunktury GUS nadal wskazują na koszty zatrudnienia jako jedną z głównych barier dla działalności przedsiębiorstw w branży, pomimo spadku tempa wzrostu wynagrodzeń. Wskaźnik ten znajduje się na najwyższym poziomie w historii danych. Podobne, bardzo wysokie wartości, notuje wskaźnik opisujący barierę niedoboru wykwalifikowanych pracowników, który bardzo dynamicznie rósł od 2016 roku. Niewielki spadek wartości tego wskaźnika w ostatnich miesiącach wynika raczej z osłabienia bieżącego portfela zamówień i idącego za tym obniżenia wskaźnika przewidywanego zatrudnienia niż ze strukturalnej zmiany na rynku pracy.

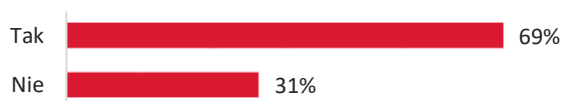
Rysunek 19. Wybrane bariery działalności dla przedsiębiorstw budowlanych związane z rynkiem pracy, a przewidywane zatrudnienie



Źródło: GUS.

Zbliżony obraz sytuacji wyłania się z odpowiedzi uzyskanych w naszym badaniu ankietowym. Prawie 70% badanych firm budowlanych doświadczało w ciągu ostatniego roku kalendarzowego problemów związanych z pozyskaniem nowych i/lub odpływem już zatrudnionych pracowników.

Rysunek 20. Problem z pozyskaniem i/lub odpływem pracowników w ostatnich 12 miesiącach



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego [n = 49].

Dotyka to w szczególności firmy dynamicznie rozwijające się:

„Mamy duży problem z pozyskaniem pracowników, zwiększamy działalność i musimy jakoś zwiększyć zatrudnienie”.

Problem dotyczył najczęściej specjalistów i pracowników niewykwalifikowanych (kolejno w 57% i 45% przypadków), natomiast zdecydowanie rzadziej (18% wskazań) odnosił się do kadry kierowniczej.

Rysunek 21. Grupy, których dotyczył problem z zatrudnieniem



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego [n = 34]. Odsetki nie sumują się do stu, gdyż respondenci mogli wskazać więcej niż jedną odpowiedź.

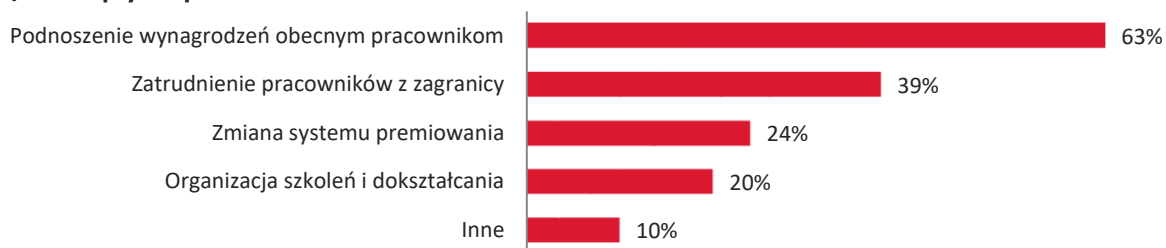
Wciąż konkurencyjny rynek pracy w sektorze budowlanym powoduje, że firmy często ponoszą koszty kształcenia niewykwalifikowanych osób, aby zapewnić sobie odpowiedni potencjał osobowy specjalistów:

„Bardzo rzadko zdarza się, że ktoś przyjdzie i ma uprawnienia na sprzęt specjalistyczny. Wtedy rekrutujemy niewykwalifikowanych i wysyłamy ich w zimę na szkolenia, kiedy nie mamy robót. No i oczywiście płacimy im za te szkolenia.”

„Specjalistów fizycznych znaleźć jest ciężko, operatorów koparki na przykład sami kształcimy.”

Organizowanie szkoleń i doksztalcenia swoich pracowników w kontekście przeciwdziałania problemom z zatrudnieniem wskazało 20% badanych firm. Najczęściej w celu zatrzymania obecnych i zachęcania potencjalnych pracowników właściciele firm podnoszą wynagrodzenia (aż 63% wskazań). Relatywnie często zmieniany jest też system premiowania (24% wskazań).

Rysunek 22. Działania podejmowane przez firmy budowlane, by rozwiązać problem pozyskania i/lub odpływu pracowników

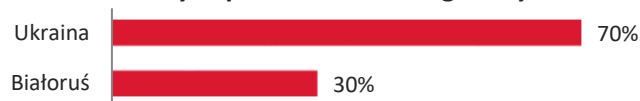


Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego [n = 49]. Odsetki nie sumują się do stu, gdyż respondenci mogli wskazać więcej niż jedną odpowiedź.

Czterech na dziesięciu ankietowanych wskazało na zatrudnianie pracowników spoza Polski, w tym głównie z Ukrainy (70%), znacznie mniej z Białorusi (30%). Pracodawcy świadomi są jednak ryzyka stosunkowo szybkiej utraty przyjętych i wyszkolonych przez nich obcokrajowców:

„Były próby zatrudnienia pracowników z zagranicy, ale nawet nie ma co podawać ich tutaj, bo my ich szkoliliśmy, a oni od razu zaraz wyjechali do Niemiec.”

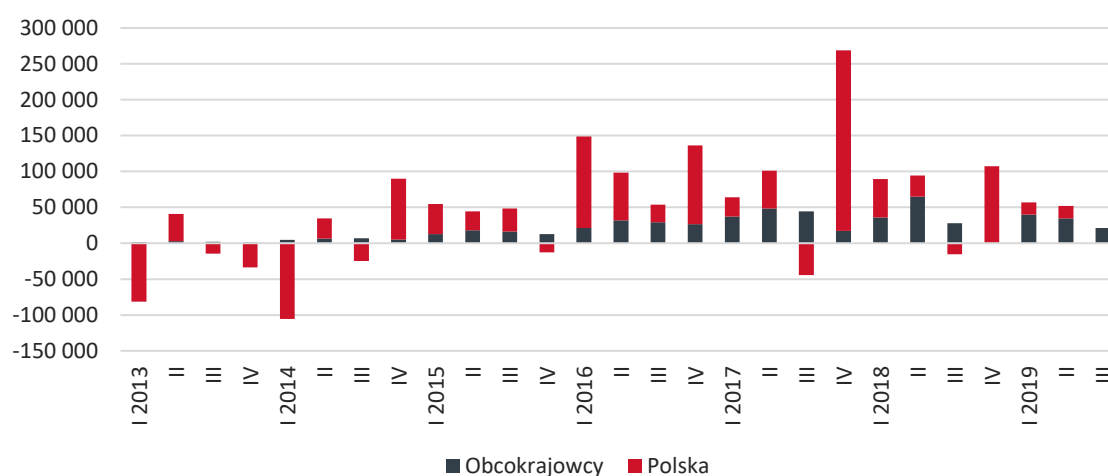
Rysunek 23. Kraj pochodzenia zatrudnionych pracowników z zagranicy



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego [n = 19].

Dodatkową barierą dla zatrudniania pracowników z zagranicy może być także niepewność co do dalszego napływu nowej siły roboczej. Według danych ZUS saldo napływu obcokrajowców do zasobu ubezpieczeń społecznych w ostatnich kwartałach spadło.

Rysunek 24. Saldo napływu pracowników do zasobu ubezpieczenia emerytalnego i rentowego według obywatelstwa, liczba osób



Źródło: ZUS.

W tym miejscu warto podnieść kwestię „szarej strefy”, jako reakcję firm na wzrost kosztów zatrudnienia. Analiza wykazała, że nadal w sektorze istnieje zjawisko nierejestrowanego zatrudniania pracowników zarówno z Polski, jak i z zagranicy, przy czym nierejestrowane zatrudnienie obcokrajowców dostrzegane jest częściej niż pracowników krajowych. Zatrudnianie nierejestrowane pracowników z zagranicy zauważa 47% z ankietowanych podmiotów (27% odpowiedzi „zauważam w dużym stopniu” i 20% „zauważam w małym stopniu”), podczas gdy w przypadku pracowników z polskim obywatelstwem takie zjawisko jest rozpoznawalne nieco rzadziej. Dostrzega je 32% ankietowanych przedsiębiorstw.

Rysunek 25. Zatrudnianie nierejestrowane pracowników z Polski i zagranicy



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego [n = 49].

Relatywnie popularnym zjawiskiem jest również wypłacanie części wynagrodzeń pracowników bez podatków i składek na ubezpieczenia społeczne. Zauważa je 56% biorących w badaniu przedsiębiorców (w tym 27% określa to zjawisko jako duże, a 29% jako małe).

Rysunek 26. Wypłacanie części wynagrodzeń pracowników bez podatków i składek na ubezpieczenia społeczne

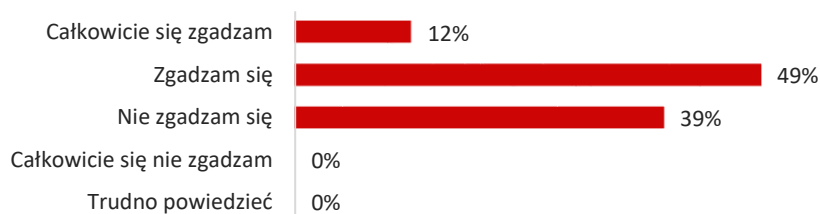


Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego [n = 49].

3.2 Park maszynowy

Niemal dwie piąte badanych przedsiębiorstw (39%) wskazuje, że park maszynowy firm budowlanych jest niewystarczający dla zaspokojenia aktualnego portfela zamówień. Niemniej jednak przeważająca część respondentów badania (łącznie 61%) wyraziła przeciwną opinię. Rzadziej na brak odpowiedniego parku maszynowego wskazują przedsiębiorstwa z segmentu kolejowego i drogowego (28% wobec 50% w przypadku pozostałych segmentów).

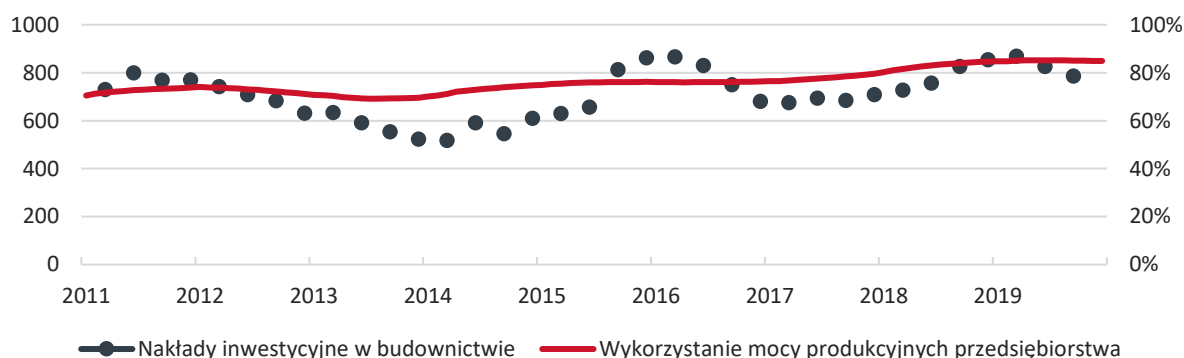
Rysunek 27. Park maszynowy firm budowlanych na rynku jest wystarczający dla zaspokojenia aktualnego portfela zamówień



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego [n = 49].

Od 2018 roku na bardzo wysokim poziomie kształtuje się wykorzystanie mocy produkcyjnych – 86,8% w lipcu 2019 roku (patrz Rysunek 28; przedsiębiorstwa duże i średnie deklarują wyższe wykorzystanie mocy produkcyjnych). W odpowiedzi przedsiębiorstwa budowlane nadal zwiększają poziom nakładów inwestycyjnych, aczkolwiek najświeższe wyniki pokazują delikatny spadek wydatków na ten cel.

Rysunek 28. Nakłady inwestycyjne w sektorze budownictwa (średnia krocząca z czterech kwartałów) w mln PLN, a wykorzystanie mocy produkcyjnych



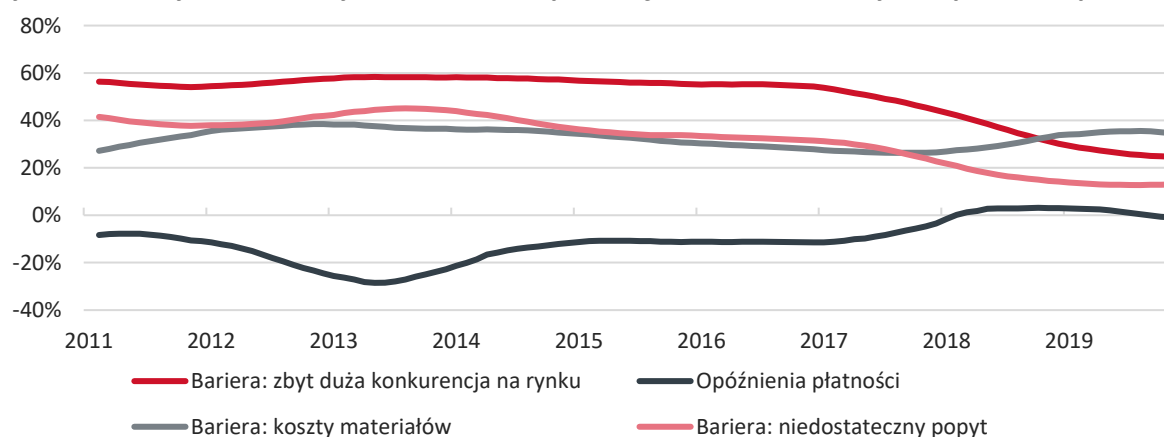
Źródło: GUS.

3.3 Ceny materiałów

Zgodnie z danymi z badań koniunktury GUS wysokie koszty materiałów są kluczową barierą rozwojową zgłaszaną przez przedsiębiorstwa budowlane – obok kosztów zatrudnienia, niedoboru wykwalifikowanych pracowników oraz wysokich obciążeń dla budżetu.

Wzrost odsetka wskazań tej bariery jako istotnej nasilił się w 2018 roku, w którym osiągnął poziom z 2012 roku, czyli poprzedniego boomu budowlanego. Różnicą względem roku 2012 jest znacznie słabiej odczuwana przez przedsiębiorstwa bariera presji konkurencyjnej oraz niedostatecznego popytu, co powinno przekładać się na większą siłę przetargową wykonawców w negocjacjach kontraktów, a przez to wyższą rentowność sprzedaży. Od początku 2019 roku uciążliwość bariery w postaci wysokich kosztów materiałów budowlanych relatywnie rzadziej podkreślana jest jako bariera rozwojowa przez przedsiębiorstwa najmniejsze (do 9 zatrudnionych osób; przykładowo w październiku 2019 roku wartość wskaźnika odczuwania tej bariery dla najmniejszych przedsiębiorstw wyniosła 25,1, przy 34,6 dla całego sektora).

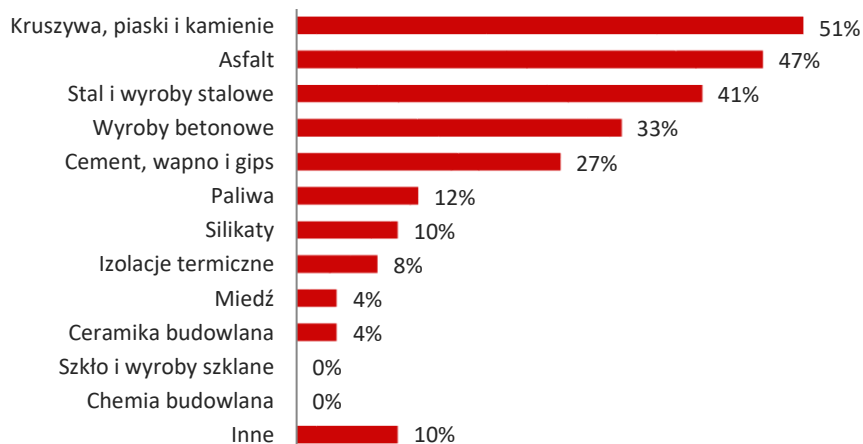
Rysunek 29. Wybrane bariery działalności dla przedsiębiorstw budowlanych i opóźnienia płatności



Źródło: GUS.

W przeprowadzonym przez nas badaniu ankietowani najczęściej wskazywali na wzrosty cen materiałów w grupie kruszyw (51%), asfaltów (47%) oraz stali i wyrobów stalowych (41%). Dodatkowo jedna trzecia zaobserwowała wzrost cen wyrobów betonowych (33%), a jedna czwarta cementu, wapna i gipsu (27%).

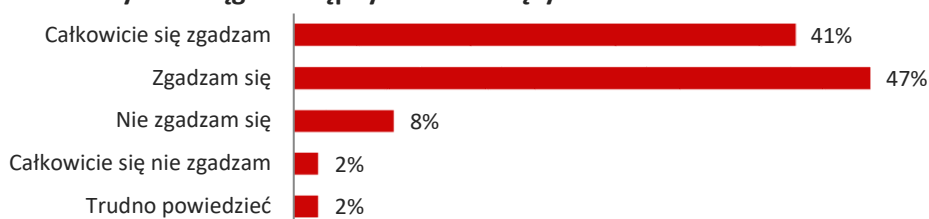
Rysunek 30. Grupy materiałów, których ceny najmocniej wzrosły według ankietowanych przedsiębiorstw



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego [n = 49]. Odsetki nie sumują się do stu, gdyż respondenci mogli wskazać więcej niż jedną odpowiedź.

Nieuwzględniony w cenie kontraktowej wzrost cen materiałów może stanowić wyzwanie w procesie zarządzania rentownością przedsiębiorstwa. Badane przedsiębiorstwa jednoznacznie wskazują, że dalsze wzrosty cen mogą stanowić czynnik stanowiący zagrożenie dla ich sytuacji finansowej (łącznie 88% respondentów zgadza się z takim stwierdzeniem, w tym 41% w sposób zdecydowany). Jedynie co dziesiąty badany wyraża przeciwną opinię.

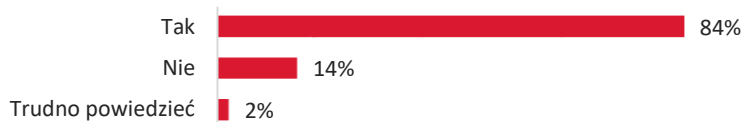
Rysunek 31. Ocena zagrożenia dla sytuacji finansowej firmy w wyniku dalszego wzrostu cen materiałów budowlanych w ciągu następnych 12 miesięcy



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego [n = 49].

Wpływ bardzo dynamicznego wzrostu cen znalazł odzwierciedlenie w jakości portfela kontraktów. Badane firmy w większości posiadały lub posiadają w portfolio zamówień nierentowne kontrakty (84%). Dotyczy to przede wszystkim dużych podmiotów – tylko jedna duża firma wskazała na odpowiedź „trudno powiedzieć”, a wszystkie pozostałe potwierdziły, że takie kontrakty posiadają lub posiadały.

Rysunek 32. Posiadanie w portfolio zamówień nierentownych kontraktów (w przeszłości lub obecnie)



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego [n = 49].

Respondenci wskazują, że zjawisko nierentownych kontraktów dotyczy zazwyczaj kontraktów drogowych i kolejowych zawieranych w latach 2015-2017:

"Marżowość kontraktu zależy od roku jego zawarcia. Kontrakty zawarte w 2017 i wcześniej są bardzo często nierentowne, ale z tymi po 2017 roku jest już lepiej."

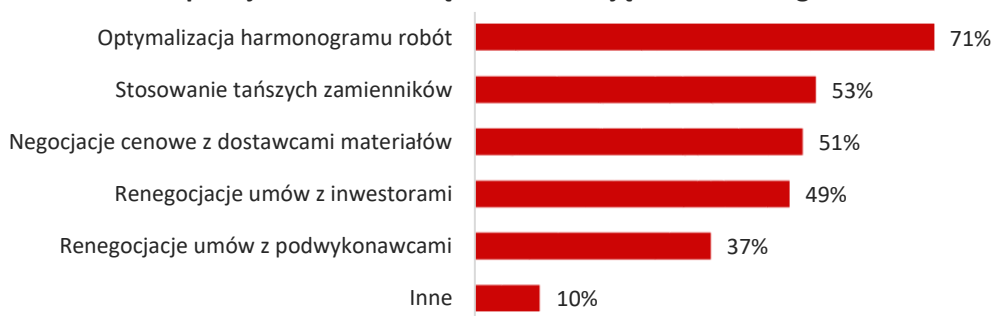
"Marże u generalnych wykonawców spadały, to było spowodowane wzrostem cen właśnie, ale u podwykonawców marże były już na dużo wyższym poziomie."

Wywiązując się z realizacji nierentownych umów, w celu minimalizacji strat firmy stawiają lub stawiały przede wszystkim na optymalizację harmonogramu robót (71% odpowiedzi), stosowanie tańszych zamienników (53%) oraz negocjacje z dostawcami i inwestorami (kolejno 51% i 49%). Respondenci często wskazują jednak, że strategie w zakresie realizacji nierentownych kontraktów zależą od konkretnego projektu i inwestora:

"Renegocjacje umów z inwestorem publicznym są mało możliwe, tak samo zresztą stosowanie zamienników. Tam wszystko musi być tak jak w kontrakcie i ciężko to zmienić"

"Optymalizacje harmonogramu niestety nie dają już możliwości pomniejszenia kosztów ogólnych"

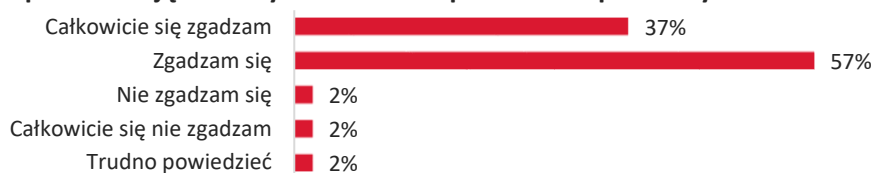
Rysunek 33. Działania podejmowane w związku z realizacją nierentownego kontraktu



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego [n = 49]. Odsetki nie sumują się do stu, gdyż respondenci mogli wskazać więcej niż jedną odpowiedź.

94% badanych przedsiębiorców zgadza się z tezą, iż oferowane w ostatnim okresie ceny przez oferentów często przekraczają budżety inwestorów. Prowadzi to do unieważnień przetargów i istotnych opóźnień w realizacji wielu inwestycji.

Rysunek 34. Ceny proponowane w ofertach przetargowych przez potencjalnych wykonawców bardzo często przekraczają budżety inwestorskie podmiotów publicznych

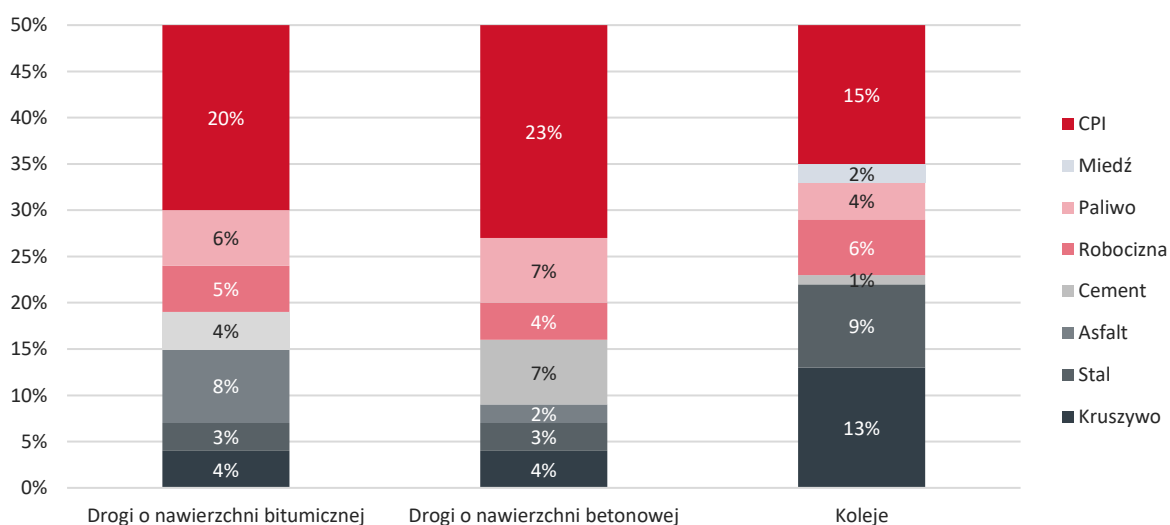


Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego [n = 49].

3.4 Ocena nowych zasad waloryzacji kontraktów infrastrukturalnych

W odpowiedzi na nakreślone powyżej problemy i niską efektywność dotychczasowych mechanizmów waloryzacji kontraktów infrastrukturalnych wprowadzono nowe zasady indeksacji kontraktów zawieranych z GDDKiA i PKP PLK w oparciu o koszyki kosztowe dla dróg o nawierzchni bitumicznej i betonowej oraz linii kolejowych. Rozwiązanie obejmuje wszystkie nowe umowy podpisane od lutego 2019 roku i oparte jest na wskaźnikach wyliczanych przez GUS, a ryzyko zmiany cen materiałów jest symetryczne (cena kontraktowa może wzrosnąć wraz z rosnącymi kosztami materiałów lub obniżyć się, gdy ceny te spadną). Co ważne, maksymalna kwota waloryzacji została ograniczona do 5 procent wartości całego wynagrodzenia wykonawcy z tytułu umowy.

Rysunek 35. Koszyki waloryzacyjne cen kontraktowych w przetargach GDDKiA oraz PKP PLK



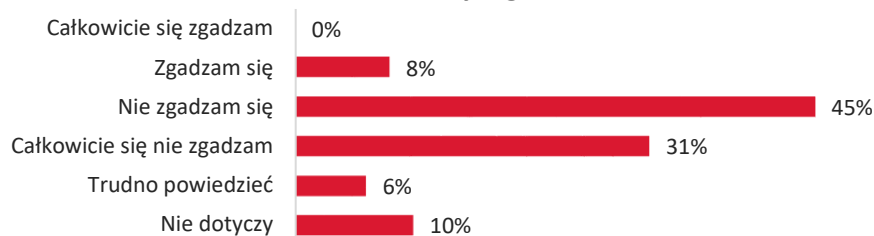
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ze stron internetowych GDDKiA oraz PKP PLK; wartości sumują się do 50%, gdyż druga połowa ceny kontraktowej jest niewaloryzowana, stała; CPI – wskaźnik cen konsumpcyjnych (inflacja), pozostałe grupy zostały powiązane z kategoriami PKWiU w dokumentach GDDKiA oraz PKP PLK.

Ze względu na krótką historię obowiązywania rozwiązań waloryzacyjnych nie zostały upublicznione żadne opracowania badające ocenę ich skuteczności przez przedsiębiorstwa budowlane. Wśród potencjalnych wad nowych regulacji wskazywanych przez firmy wykonawcze wymienia się m. in. brak objęcia waloryzacją kontraktów z lat 2015- 2017 oraz możliwość obniżenia cen kontraktowych w wyniku spadku wartości jej zmiennych czynników kosztowych (a w konsekwencji spadek osiąganych

marż). Nie istnieją także podobne systemowe rozwiązania w przetargach ogłaszanych przez podmioty sektora samorządowego, co może skutkować cenami ofertowymi znacznie przekraczającymi niedoszacowane budżety inwestorskie.

Zgodnie z deklaracjami większość ankietowanych firm nie zdążyła dotąd skorzystać z klauzul waloryzacyjnych (71% odpowiedzi „nie” w stosunku do 29% odpowiedzi „tak”). W opinii większości przedsiębiorstw zaproponowane rozwiązanie nie jest w pełni satysfakcjonujące. Trzy czwarte badanych nie zgadza się z twierdzeniem, że ostatnia zmiana warunków waloryzacji wprowadzona przez GDDKiA i PKP PLK w pełni odpowiada problemowi wzrostu cen materiałów i robocizny (76%, w tym 31% w sposób zdecydowany). Jedynie 8% przedsiębiorców wyraża przeciwną opinię.

Rysunek 36. Ostatnia zmiana warunków waloryzacji wprowadzona przez GDDKiA i PKP PLK w pełni odpowiada problemowi wzrostu cen materiałów i wynagrodzeń



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego [n = 49].

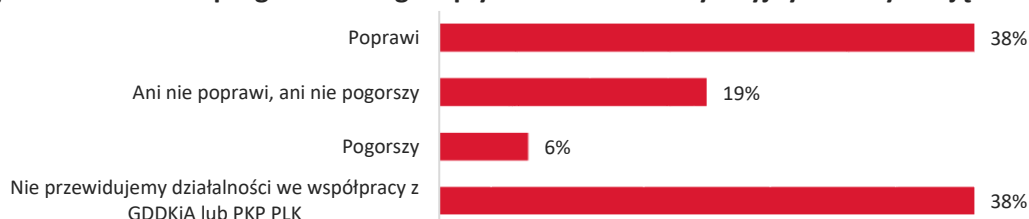
Okazuje się, że zasady i korzyści klauzul waloryzacyjnych są dla firm budowlanych wciąż niejasne lub wątpliwe:

„W Polsce prawie nikt nie korzysta z waloryzacji. Inwestorzy samorządowi nie chcą o tym słyszeć, a musi być zgoda inwestora na waloryzację. Jak pan pewnie wie, waloryzacja jest ograniczona do 5% kontraktu, a powinna być na 25-30% co najmniej”

„To nie tak łatwo powiedzieć, jak waloryzacja wpłynie na sytuację finansową firmy, bo nie wiemy jeszcze jak ona będzie rozliczana”.

Pomimo, że wprowadzone regulacje waloryzacyjne pozostawiają, zdaniem badanych przedsiębiorców, wiele do życzenia, to przez tych, którzy korzystali z dotychczasowego mechanizmu waloryzacji cen kontraktowych odbierane są jako krok w dobrym kierunku. Ponad jedna trzecia z tych firm (38%) spodziewa się poprawy swojej sytuacji finansowej w wyniku wprowadzenia nowych zasad indeksacji cen kontraktowych, a jedynie 6% obawia się jej pogorszenia.

Rysunek 37. Ocena prognozowanego wpływu klauzul waloryzacyjnych na sytuację finansową firm

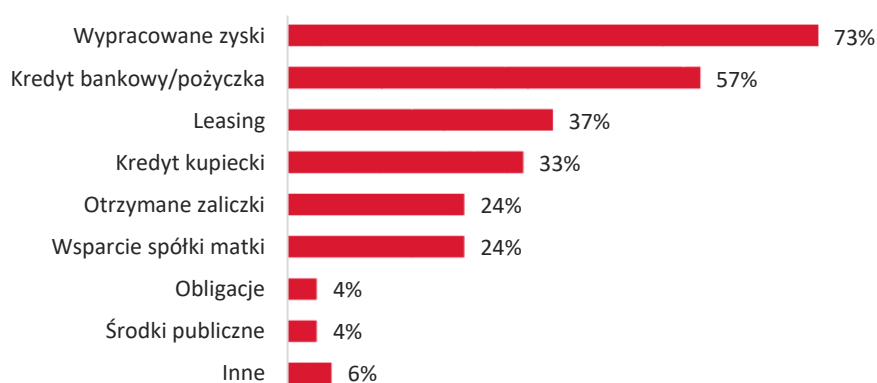


Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego [n = 16].

3.5 Dostęp do finansowania

Ankietowane przedsiębiorstwa, zapytane o główne źródła finansowania działalności ich firm na przestrzeni ostatnich dwóch lat, wskazywały przede wszystkim na wypracowane zyski (73%). Ponad połowa przyznała, że w celu utrzymania płynności finansowej zaciągała kredyt bankowy lub pożyczkę (57%). Nieco mniej popularne źródła finansowania firm to leasing (37% wskazań), kredyt kupiecki (33%), otrzymane zaliczki (24%) oraz wsparcie spółki matki (24%).

Rysunek 38. Główne źródła finansowania działalności firm budowlanych oraz utrzymania płynności finansowej w ostatnich 2 latach



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego [n = 49]. Odsetki nie sumują się do stu, gdyż respondenci mogli wskazać więcej niż jedną odpowiedź.

Relatywnie częstym negatywnym zjawiskiem dotyczącym firmy z branży są problemy z płynnością finansową. W ciągu dwóch lat poprzedzających badanie dotknęły one 41% badanych przedsiębiorstw. Na problem ten nieco częściej zwracają uwagę przedstawiciele dużych firm (47% wskazań) niż małych i średnich przedsiębiorstw (łącznie 37% wskazań). Można przypuszczać, iż jest to związane z problemem opóźnionych płatności, który jest szczególnie odczuwalny przy dużych publicznych kontraktach realizowanych przez większe podmioty. Przedstawiciele sektora drogowego i kolejowego wskazują na problemy z płynnością finansową nieco częściej niż pozostałe firmy (52% wskazań).

Rysunek 39. Występowanie problemu z płynnością finansową i zatorami płatniczymi w firmach budowlanych w ostatnich 2 latach

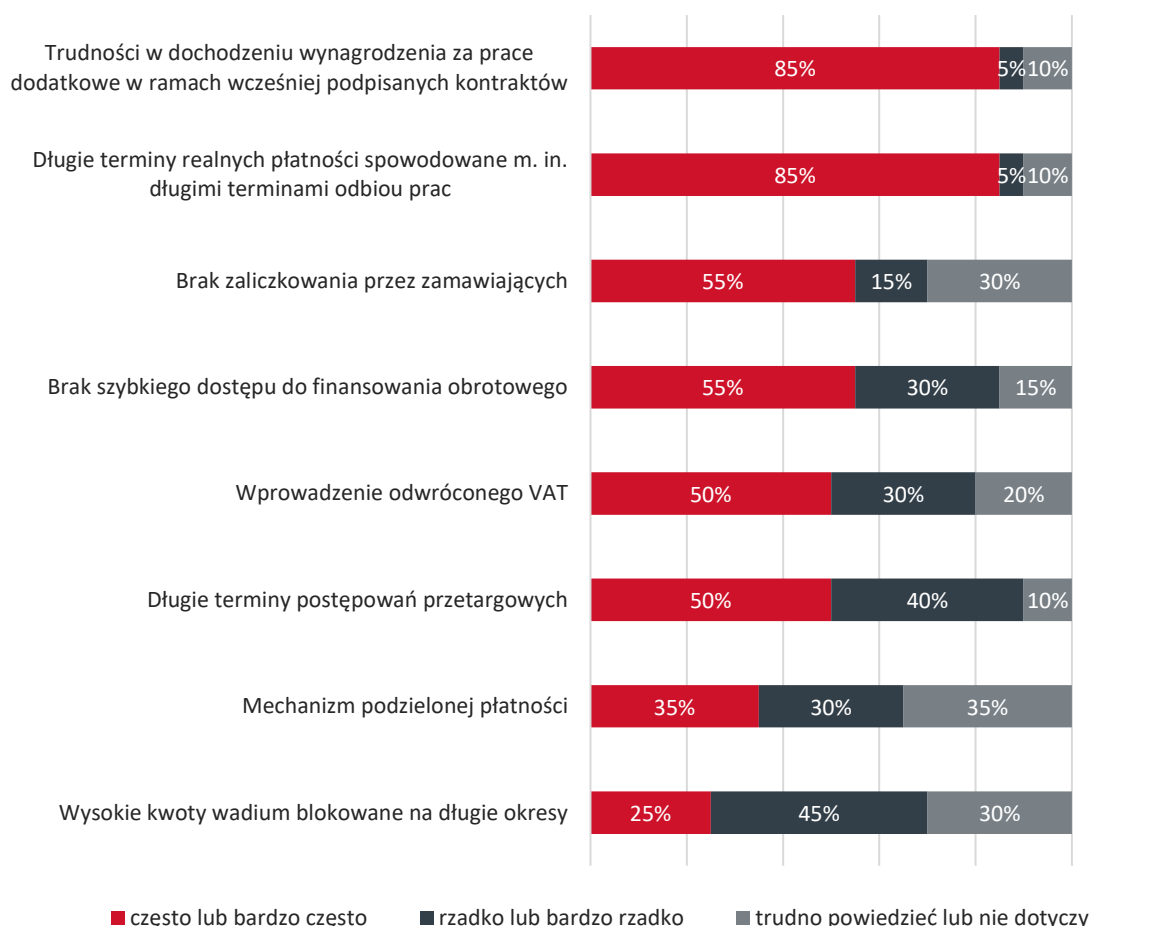


Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego [n = 49].

Najczęściej deklarowanymi czynnikami negatywnie wpływającymi na płynność przedsiębiorstw są długie terminy płatności, spowodowane m.in. wydłużonymi terminami odbioru prac oraz trudności w dochodzeniu wynagrodzenia za prace dodatkowe (po 85% wskazań). Mniej więcej połowa

przedsiębiorców, którzy w ostatnich dwóch latach zmagali się z problemami finansowymi w swoich firmach, za ich przyczynę uznała brak zaliczkowania przez zamawiających, brak szybkiego dostępu do finansowania obrotowego (po 55%), a ponadto mechanizm odwróconego VAT oraz długie terminy postępowań przetargowych (po 50%).

Rysunek 40. Czynniki negatywnie wpływające na płynność finansową w firmach budowlanych

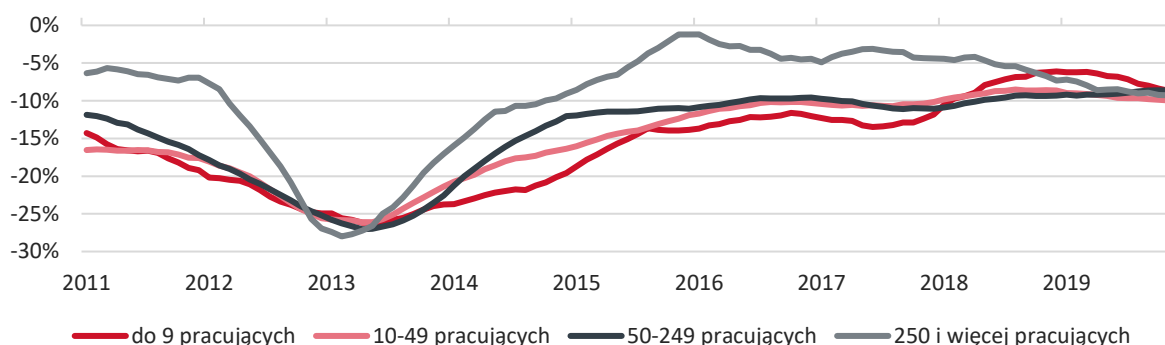


Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego [n = 20]. Odsetki nie sumują się do stu, gdyż respondenci mogli wskazać więcej niż jedną odpowiedź.

Ustawa dotycząca solidarnej odpowiedzialności inwestora z wykonawcą za zapłatę dla podwykonawców robót budowlanych z 2017 roku w zasadzie wyeliminowała problem braku płatności ze strony generalnych wykonawców dotyczący głównie mniejsze firmy (Rysunek 41). Odczyt wskaźnika opóźnień płatności w przypadku małych i średnich firm od ostatnich dwóch lat jest relatywnie stabilny. Z kolei w przypadku mikrofirm i dużych jest to okres zmiany – dla dużych in minus, dla mikro in plus. To właśnie firmy budowlane duże i mikro narażone są na największe obciążenia w kontekście oczekiwania na płatności. W ostatnim kwartale ponownie wystąpiła tendencja wzrostu opóźnień w oczekiwaniu na należności. Te największe mając dodatkowo trudności w dochodzeniu wynagrodzenia za prace dodatkowe, silnie odczuwają w ostatnich latach opóźnienia płatności. Natomiast mikrofirmy mimo dużej poprawy od 2017 roku są ostatnimi w łańcuchu płatności, więc

jakiegokolwiek opóźnienia odczuwane przez ich zleceniodawców automatycznie zwiększają opóźnienia płatności.

Rysunek 41. Zmiana opóźnień w płatnościach odczuwana przez przedsiębiorstwa budowlane

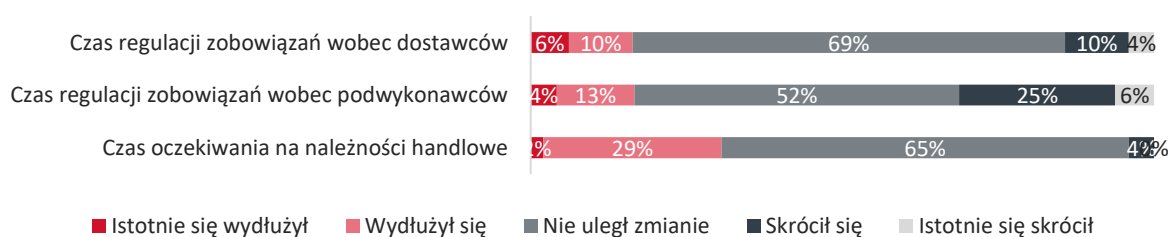


Źródło: GUS.

*Im bliższy zera jest wskaźnik, tym więcej firm odczuwa zmniejszenie skali zjawiska.

Respondenci zapytani o zmiany wskaźników związanych z płynnością finansową ich firm w 2018 roku w stosunku do roku poprzedniego, takich jak czas oczekiwania na należności handlowe, czas regulacji zobowiązań wobec podwykonawców i czas regulacji zobowiązań wobec dostawców, w większości twierdzą, że nie uległy one zmianie. Jednakże niemal jedna trzecia badanych przedsiębiorców zaobserwowała w tym czasie wydłużenie okresu oczekiwania na należności handlowe, a jedna szósta stwierdziła wydłużenie czasu regulacji zobowiązań wobec podwykonawców i dostawców (odpowiednio 17% i 16%). Z drugiej strony, niemal jedna trzecia badanych odnotowuje skrócenie czasu regulacji zobowiązań wobec podwykonawców (31%), a jedna ósma notuje taką prawidłowość w odniesieniu do dostawców (14%). Obserwowane skrócenie czasu regulacji zobowiązań wobec podwykonawców i dostawców materiałów przy znacząco zmniejszonej marżowości (51% ankietowanych wskazała, że marża na kontraktach budowlanych zmniejszyła się lub istotnie się zmniejszyła w 2018 roku w porównaniu do roku 2017) może narażać przedsiębiorców na kłopoty z płynnością finansową i pogorszenie wskaźników umożliwiających dostęp do finansowania zewnętrznego.

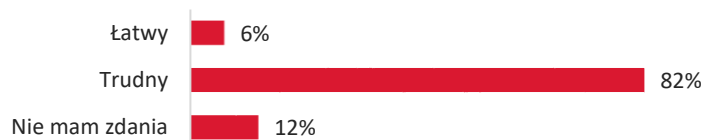
Rysunek 42. Zmiana wskaźników związanych z płynnością finansową w 2018 roku w stosunku do 2017 roku



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego [n = 49].

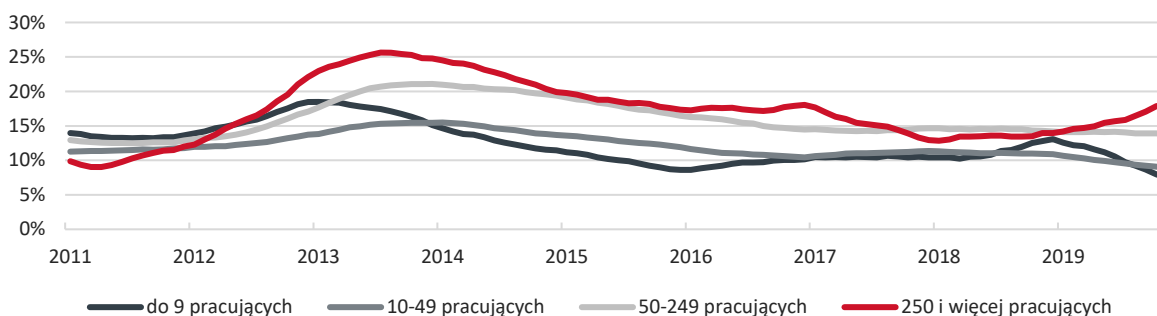
Przedsiębiorcy uznali brak szybkiego dostępu do kredytu obrotowego za jeden z najistotniejszych czynników negatywnie oddziałujących na płynność finansową (patrz Rysunek 40). Pozostałe najczęściej wskazywane czynniki mówią o problemach z przepływami gotówkowymi w trakcie realizacji projektów, podkreślając wagę dostępu do finansowania. Aż 82% respondentów potwierdziło trudność w dostępie do zewnętrznego kapitału, a jedynie 6% stwierdza, że dostęp ten jest łatwy.

Rysunek 43. Dostęp do finansowania zewnętrznego (kredytów i pożyczek) dla większości firm z sektora budowlanego



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego [n = 49].

Rysunek 44. Bariera związana z trudnościami w uzyskaniu kredytu bankowego w podziale na wielkość przedsiębiorstw budowlanych



Źródło: GUS.

Dane GUS wskazują na pogorszenie dostępności finansowania zewnętrznego dla największych firm sektora budowlanego. Firmy średnie wskazują na poprawę, a pozostałe nie stwierdzają istotnych zmian w tej kwestii. Te zależności związane są bezpośrednio z zaostrzeniem polityki kredytowej wobec przedsiębiorstw w 2019 roku. Zwiększenie wymogów w zakresie dostępu do finansowania objęło wszystkie przedsiębiorstwa sektora, jednak ograniczenia w największym stopniu uderzyły w największe firmy branży budowlanej. Mikro, małe i średnie podmioty w sektorze budownictwa nadal zgłaszają mniejszą dostępność kredytu niż w innych sekcjach gospodarki⁹. Negatywną ocenę dostępu do finansowania przez firmy budowlane zaobserwowano również w ostatnich dwóch latach w badaniach efektów gwarancji de minimis na sektor polskich MŚP¹⁰, co jeszcze bardziej podkreśla

⁹ Szybki Monitoring NBP. Analiza sytuacji sektora przedsiębiorstw, 04/19, NBP, Warszawa 2019, s. 51. Szybki Monitoring NBP. Analiza sytuacji sektora przedsiębiorstw, 03/19, NBP, Warszawa 2019, s. 40.

¹⁰ A. Kowalczyk, Efekty programu gwarancji de minimis 2018, Bank Gospodarstwa Krajowego, Warszawa 2019, s. 4.

obecne i spodziewane zaostrenie wymogów bankowych dla małych i średnich przedsiębiorstw¹¹.
Opinie respondentów naszego badania były zgodne i jednoznaczne w tej kwestii:

„Branża znów jest na marginesie banków.”

„Branża budowlana jest przez banki traktowana jako branża podwyższonego ryzyka.

Limity bankowe są aktualizowane co rok, to jest dla naszej branży niewygodne.”

„Instytucje finansowe zaczynają [jeszcze] bardziej sceptycznie patrzeć na sektor z powodu dużej ilości kontraktów, będą bardziej analizować firmy.”

„Banki zawsze są niechętne wobec budowlanki. Sytuacja jest dodatkowo pogarszana przez słabą kondycję finansową firm budowlanych, co wykazują w sprawozdaniach, co widzą też i banki.”

„Część firm nie podoła zobowiązaniom wykonawcy i banki będą musiały partycypować w stracie, a banki nie lubią tracić pieniędzy.”

„Instytucje finansowe lubią sprzedawać do bezpiecznych podmiotów. Przedsiębiorstwa budowlane nie są aktualnie według nich bezpieczne.”

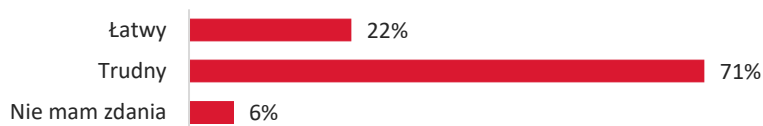
Porównanie odsetków wskazań na Rysunkach 43 i 46 pokazuje, iż nieco lepiej został oceniony dostęp do linii gwarancyjnych pod kontrakty, jednak również w tym przypadku firmy budowlane uznały go za problematyczny. Poniższe wypowiedzi badanych firm obrazują zaobserwowane trudności:

„Od podmiotów krajowych dostęp do linii gwarancyjnych jest trudny, ale tu na ich miejsce wchodzi podmioty zagraniczne i one są już skłonne do podejmowania ryzyk.”

„Dostęp do linii gwarancyjnych dodatkowo bardzo ograniczają wyczerpujące się limity dla branży budowlanej. I wraz z pogorszeniem się ogólnej kondycji sektora będzie coraz gorzej, oczekiwania nie są optymistyczne.”

„Gwarancje od ubezpieczyciela sprawdzają się w przetargach publicznych, prywatni inwestorzy rzadziej je akceptują”

Rysunek 45. Dostęp do linii gwarancyjnych kontraktowych dla firm z sektora budowlanego



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego [n = 49].

Firmy z sektora budowlanego niemal jednomyślnie wskazują na gwarancje ubezpieczeniowe jako łatwiejsze do otrzymania niż bankowe. Wynika to przede wszystkim z bardziej skomplikowanych

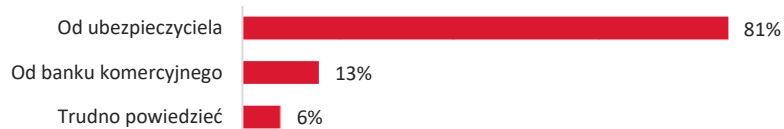
¹¹ Sytuacja na rynku kredytowym. Wyniki ankiety do przewodniczących komitetów kredytowych IV kwartał 2019 r., NBP, Warszawa 2019, s. 5.

procedur bankowych (dokumentów i wymaganych zabezpieczeń) oraz mniej restrykcyjnego podejścia ubezpieczycieli do przedsiębiorstw.

„Od ubezpieczeniowych jest łatwiej, bo one nie wymagają zabezpieczeń.”

„Od ubezpieczyciela jest łatwo o gwarancję, sam korzystam, natomiast z bankiem wiem, że trzeba więcej dokumentów, zabezpieczeń.”

Rysunek 46. Łatwość pozyskania linii gwarancyjnej pod kontrakty



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego [n = 47].

4. KRÓTKOTERMINOWE PERSPEKTYWY SEKTORA BUDOWLANEGO

4.1 Oczekiwania dotyczące koniunktury

Mimo że produkcja budowlano-montażowa realizowana przez firmy budowlane nadal znajduje się w trendzie wzrostowym, to przewidywania ich właścicieli dotyczące portfela zamówień, sprzedaży oraz sytuacji finansowej, są mniej korzystne niż formułowane we wcześniejszych miesiącach. Przeanalizowane w poprzednim rozdziale problemy z zatrudnieniem, sygnalizowany wzrost w opóźnieniach płatności za wykonane roboty budowlane oraz obawa przed dalszym wzrostem cen istotnie wpływają na spadek optymizmu wśród przedsiębiorców.

Znaczna część uczestników badania, głównie tych działających w segmencie liniowym, spodziewa się pogorszenia sytuacji sektora budowlanego w ciągu najbliższych dwunastu miesięcy (41% odpowiedzi), a 33% oczekuje jej stabilizacji. Nasi rozmówcy za powód takich prognoz wskazywali przede wszystkim spadek zamówień publicznych, szczególnie w segmencie drogowym. Negatywny wpływ na sytuację w branży mogą mieć także nierentowne kontrakty pozyskane w ubiegłych latach oraz ryzyko dalszego wzrostu cen:

„Po pierwsze dużo toksycznych kontraktów na rynku. Po drugie wzrost cen materiałów, kosztów pracy, a po trzecie spadek zamówień publicznych w sektorze budowlanym, to znaczy ja tu mówię o budownictwie drogowym. (...), a jak będzie mniej kontraktów to na pewno sytuacja się nie poprawi.”

„Sytuacja na rynku pogorszy się, wszystkie firmy wciąż mają mnóstwo starych, zepsutych kontraktów.”

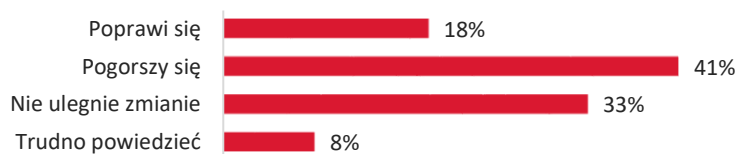
„Branża drogowa jeżeli ma rentowność poniżej 7%, to się w ogóle nie rozwija. Sprzęt jest tu taki drogi, że poniżej 4% rentowności to nawet nie zdołamy go utrzymać i remontować.”

Jedna trzecia badanych przewiduje, że ich sytuacja nie ulegnie zmianie, choć jednocześnie podkreśla, że w segmencie liniowym sytuacja będzie trudna:

„Budowlanka radzi sobie dobrze, czasem ma chwilowe przestoje, ale w budownictwie drogowym i kolejowym jest coraz gorzej”

„Środków samorządowych na drogi nie będzie w ogóle! Są te programy rządowe, ale samorządy 50% własnego wkładu nie mają! A jak inwestor pieniędzy nie ma, to i kontraktów nie będzie”

Rysunek 47. Zmiana sytuacji firm budowlanych w Polsce w ciągu najbliższych 12 miesięcy



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego [n = 49].

Jedynie 18% respondentów badania spodziewa się poprawy sytuacji sektora budowlanego. Uzasadnia to m.in. większą przewidywalnością cen materiałów na rynku.

„Ogólna sytuacja będzie się poprawiać, bo mamy już ten okres szaleństwa cenowego za sobą. Nowe kontrakty są podpisywane z dużym zapasem, uwzględniającym już ewentualny wzrost cen.”

Rysunek 48. Najbardziej perspektywiczne segmenty pod względem najwyższych zysków lub przyrostów przychodów



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego [n = 49]. Odsetki nie sumują się do stu, gdyż respondenci mogli wskazać więcej niż jedną odpowiedź.

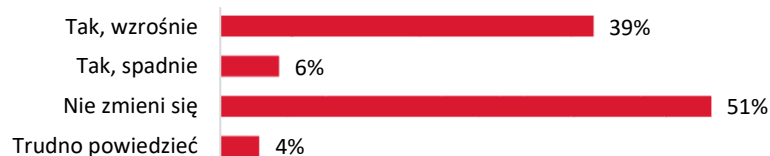
Ankietowani za najbardziej perspektywiczny segment rynku budowlanego uznali segment mieszkaniowy (39% odpowiedzi), a zaraz za nim kolejowy (35%). Firmy wskazywały zazwyczaj za perspektywiczne te segmenty, w których nie prowadziły swojej głównej działalności, czyli działające w segmencie kolejowym i drogowym za najbardziej perspektywiczne uznają mieszkaniowy i kubaturowy (23% i 18% odpowiedzi), z kolei firmy z segmentów innych niż kolejowy i drogowy za najbardziej perspektywiczne uważają segmenty kolejowy i energetyczny (16% i 17%):

„Najczęściej na rynku drogowym formą realizacji zamówień jest zaprojektuj i zbuduj. Te budowy ruszą zapewne jakoś z końcem 2020 roku, więc takie decyzje inwestycyjne obarczone są dużym ryzykiem. To samo z resztą tyczy się branży kolejowej, tam też jest głównie zaprojektuj i zbuduj (...). Dodatkowo zapowiedziane jest bardzo dużo projektów kolejowych. Plany PKP PLK są imponujące.”

4.2 Spodziewane zmiany zatrudnienia

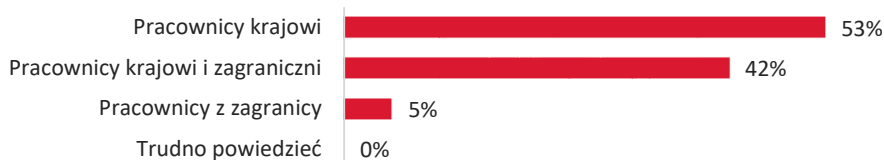
W kontekście przewidywanych zmian zatrudnienia, nieco ponad połowa ankietowanych przedsiębiorstw (51%) twierdzi, że nie planuje zmieniać obecnej liczby pracowników, a 39% przewiduje jej wzrost.

Rysunek 49. Przewidywania co do zmiany zatrudnienia w ciągu najbliższych 12 miesięcy



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego [n = 49].

Rysunek 50. Pochodzenie pracowników, którzy będą zatrudniani

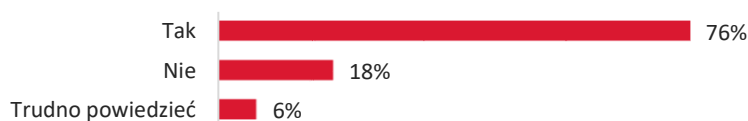


Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego [n = 49].

Ponad połowa przedsiębiorstw planuje zatrudnić pracowników z Polski (53%), a nieznacznie mniej zarówno z kraju, jak i z zagranicy (42%). Ten nieco mniejszy odsetek dotyczący pracowników zagranicznych jest spowodowany m.in. ryzykiem szybkiego ich utracenia po odpowiednim przeszkoleniu.

Zdecydowana większość badanych przedsiębiorstw widzi również potrzebę oraz planuje wzrost przeciętnego wynagrodzenia w swoich firmach w ciągu najbliższych 12 miesięcy (76%).

Rysunek 51. Przewidywania co do wzrostu przeciętnego wynagrodzenia firmie w ciągu najbliższych 12 miesięcy



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego [n = 49].

Co do oczekiwanych wzrostów płac pojawiają się jednak różne opinie, które mogą być zależne od specyfiki rynku, na którym działa dana firma, a także od jej wcześniejszej polityki wynagrodzeń:

„Tak już wzrosły bardzo mocno, dlatego się wzrostu nie spodziewam”

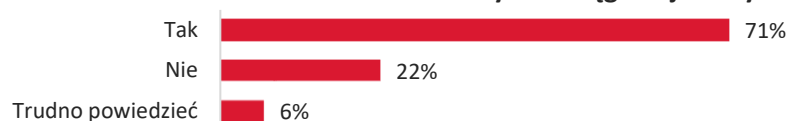
„To wynika przede wszystkim z cen minimalnych pracy. To jest nieprawda co mówią politycy, że tylko te najniższe płace rosną. Bo taki wyżej opłacany pracownik powie: Co, ja jestem gorszy? Ja jestem lepszy! To mi też proszę podnieść. Zostaliśmy zmuszeni do podniesienia wynagrodzenia wszystkim”

„To zależy od poziomu inflacji - na poziomie inflacji trzeba ludziom aktualizować te płace”

4.3 Oczekiwane zmiany cen na rynku budowlanym

Respondenci zapytani o potencjalne ryzyko wzrostu cen, w zdecydowanej większości (71%) udzielili odpowiedzi twierdzącej. Przedsiębiorcy, którzy przewidują wzrost cen w kolejnym roku nieco częściej działają w segmencie kolejowym i drogowym niż w pozostałych segmentach sektora budowlanego (76% i 67%). Ankietowani w najbliższej przyszłości spodziewają się najczęściej wzrostów cen paliw, wyrobów betonowych, asfaltu oraz kruszyw.

Rysunek 52. Spodziewana zmiana cen materiałów budowlanych w ciągu najbliższych 12 miesięcy



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego [n = 49].

Większość przedsiębiorstw spodziewała się także dalszego wzrostu cen usług podwykonawstwa (65%) w 2019 roku. Nieco częściej wzrostów cen spodziewały się średnie przedsiębiorstwa niż firmy duże i małe (kolejno 71%, 61% i 67%). Zdecydowanie częściej wzrosty cen przewidywały przedsiębiorstwa z segmentu kolejowego i drogowego (84% w stosunku do 16% dla pozostałych segmentów rynku).

Rysunek 53. Spodziewany wzrost cen usług podwykonawstwa świadczonych dla firm w 2019 roku



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego [n = 49].

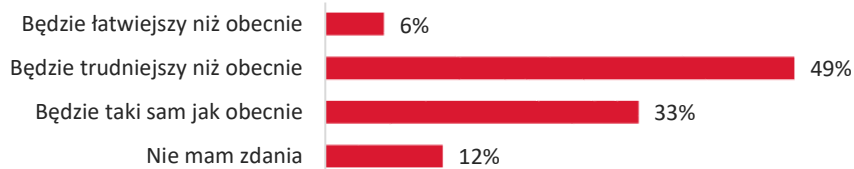
4.4 Oczekiwania dotyczące dostępu do finansowania

Ostatni element wpływający na pesymistyczne postrzeganie najbliższych perspektyw rozwojowych to dostęp do finansowania dla firm branży budowlanej. Prognozy zaostrzania przez banki kryteriów udzielania kredytów dla przedsiębiorców tego sektora, tym samym zmniejszania dostępności do finansowania zewnętrznego¹² potwierdzili respondenci naszego badania. Prawie połowa z badanych (49%) uznała, że dostęp do finansowania w ciągu następnych 12 miesięcy będzie jeszcze trudniejszy niż obecnie, jedna trzecia, że pozostanie niezmieniony, a jedynie 6%, że będzie łatwiejszy.

¹² Szybki Monitoring NBP. Analiza sytuacji sektora przedsiębiorstw, nr 03/19 i 04/19.

**„Dostęp do linii gwarancyjnych będzie się pogarszał przez ruchy w niektórych spółkach,
głośne upadłości na rynku drogowym spowodowane brakiem materiałów i siły roboczej”**

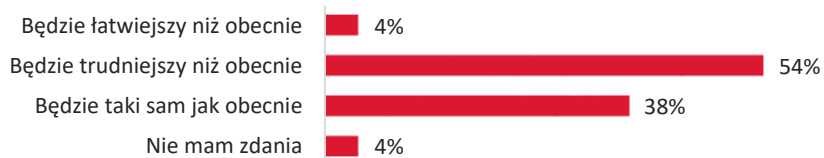
Rysunek 54. Dostęp do finansowania zewnętrznego (kredytów i pożyczek) dla większości firm z sektora budowlanego za 12 miesięcy



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego [n = 49].

Mało optymistyczne są także prognozy w zakresie dostępu do linii gwarancyjnych kontraktów. W tym przypadku ponad połowa badanych (54%) oczekuje pogorszenia dostępu do linii gwarancyjnych, a 38% nie spodziewa się zmian.

Rysunek 55. Dostęp do linii gwarancyjnych kontraktowych dla firm z sektora budowlanego za 12 miesięcy

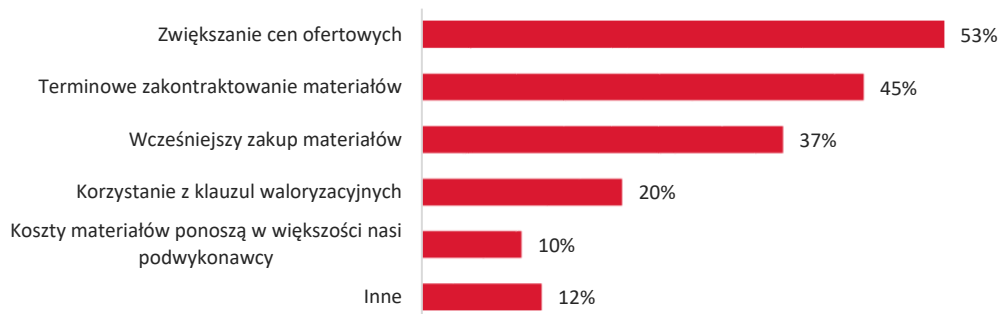


Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego [n = 49].

4.5 Planowane reakcje firm na sytuację na rynku

Ponad połowa badanych przedsiębiorstw odpowiadając na przewidywane przez nich wzrosty kosztów materiałów, najczęściej jest skłonna podnosić ceny ofertowe (53%) oraz wcześniej kontraktować zakupy materiałów (45%). Nieco mniej, bo 37% z badanych, praktykować będzie wcześniejszy zakup materiałów.

Rysunek 56. Potencjalne rozwiązania przyjmowane przez firmy budowlane w odpowiedzi na wzrost cen



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego [n = 49]. Odsetki nie sumują się do stu, gdyż respondenci mogli wskazać więcej niż jedną odpowiedź.

W badaniu spytaliśmy także o potencjalną reakcję firm na spodziewane w następnej perspektywie unijnej obniżenie środków napływających do Polski. Firmy najczęściej wskazują podjęcie działań nakierowanych na dywersyfikację portfela zamówień oraz optymalizację kosztów i marż (po 61%). Ponad jedna trzecia respondentów rozwinie działalność remontową i utrzymaniową, a kolejne 27% rozszerzy ją na inne segmenty budownictwa.

Za ciekawą informację można uznać to, że 20% z badanych przedsiębiorców planuje przeprowadzenie ekspansji zagranicznej, co sugeruje pewnego rodzaju „ucieczkę do przodu” przed oczekiwanym spadkiem koniunktury na rynku krajowym.

Rysunek 57. Planowane reakcje firm budowlanych na zmniejszenie środków z UE i potencjalne ograniczenie popytu na usługi budowlane po 2020 roku



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego [n = 49]. Odsetki nie sumują się do stu, gdyż respondenci mogli wskazać więcej niż jedną odpowiedź.

Planowane reakcje różnią się nieco w zależności od segmentu głównej działalności firm. Te działające w segmencie budownictwa kolejowego i drogowego częściej wskazują na optymalizację kosztów i marż (30% do 21%), a rzadziej na ekspansję zagraniczną (3% do 16%) i rozszerzenie działalności na inne segmenty (8% do 14%). Niektórzy respondenci oczekują także rozwinięcia nowych form finansowania kontraktów publicznych, w tym partnerstwa publiczno-prywatnego:

„Wydaje mi się, że branża będzie szukała innych form finansowania kontraktów. Niezastąpiony może się na przykład okazać powrót do partnerstwa publiczno-prywatnego.”

Wydaje się, iż rozwijanie alternatywnych form finansowania inwestycji publicznych może być jednym z rozwiązań stabilizujących rynek budowlany w przyszłości.

5. UWAGI METODYCZNE

Celem badania było zdiagnozowanie obecnego stanu sektora budowlanego, jego potencjału i barier rozwojowych oraz perspektyw w najbliższym okresie

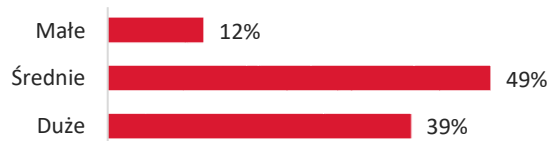
Metodyka badawcza bazowała na badaniu ilościowym (CATI) z udziałem wykonawczych przedsiębiorstw budowlanych oraz analizie danych statystycznych.

Kwestionariusz wywiadu częściowo składał się z pytań otwartych, co dawało respondentom możliwość swobodnych wypowiedzi w różnych kwestiach. Dzięki temu możliwe było wzbogacenie analiz ilościowych o dane jakościowe.

Badanie zostało przeprowadzone pomiędzy lipcem a wrześniem 2019 roku. Próba badawcza wyniosła 49 przedsiębiorstw budowlanych zrzeszonych w Polskim Związku Pracodawców Budownictwa, Ogólnopolskiej Izbie Gospodarczej Drogownictwa, Polskim Stowarzyszeniu Branży Elektroenergetycznej i Polskim Kłastrze Eksporterów Budownictwa.

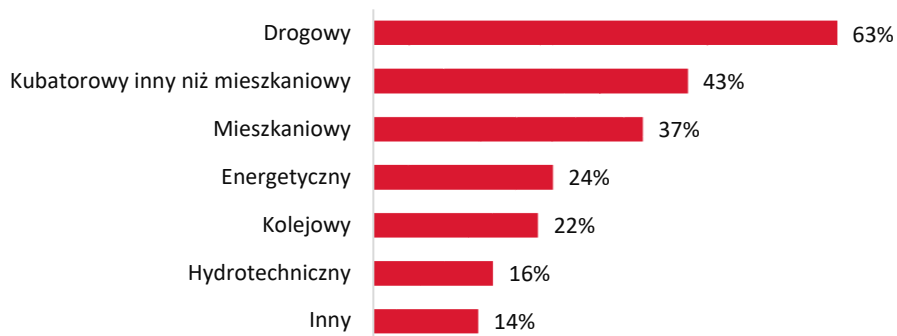
W próbie znacząco wyższą reprezentację miały firmy duże i średnie – kolejno 39% i 49%, a małe 12%.

Rysunek 58. Wielkość przedsiębiorstw w próbie



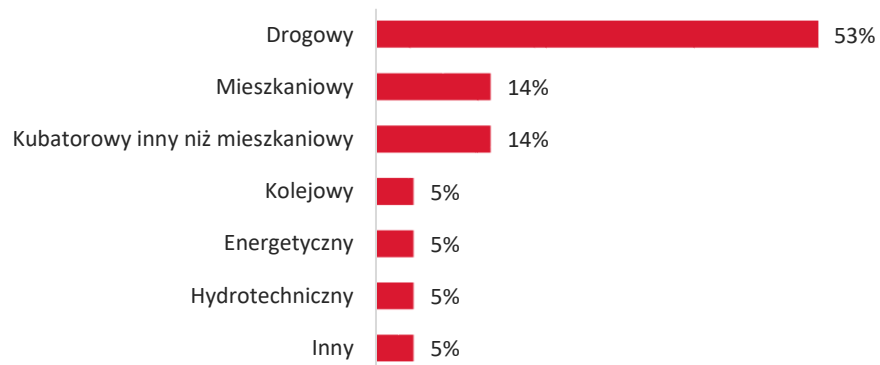
Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego [n = 49].

Rysunek 59. Segmenty sektora budowlanego, w których działają badane firmy



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego [n = 49]. Odsetki nie sumują się do 100 ponieważ badani mogli wymienić więcej niż jeden segment.

Rysunek 60. Główny segment działalności firm



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego [n = 49].

6. SPIS RYSUNKÓW

Rysunek 1. Relacja wartości dodanej brutto sektora budowlanego do wartości dodanej wszystkich sektorów w gospodarce	10
Rysunek 2. Struktura kosztów produkcji budowlano-montażowej w 2018 roku	11
Rysunek 3. Dynamika produkcji budowlano-montażowej, r/r	11
Rysunek 4. Wartość sprzedaży w badanych firmach w ostatnim roku sprawozdawczym	12
Rysunek 5. Podstawowe wyniki finansowe sektora budowlanego	12
Rysunek 6. Czy ceny usług Pana(i) firmy w trakcie 2018 roku	12
Rysunek 7. Wskaźnik cen produkcji budowlano-montażowej dla poszczególnych segmentów robót budowlanych, r/r	13
Rysunek 8. Wskaźnik ogólnego klimatu koniunktury w przedsiębiorstwach budowlanych w podziale na wielkość zatrudnienia	14
Rysunek 9. Ocena obecnego stanu sektora budowlanego	14
Rysunek 10. Ocena obecnego stanu sektora budowlanego wśród badanych firm w podziale na segmenty działalności	15
Rysunek 11. Stan realizacji Krajowego Programu Kolejowego do 2023 roku, mld PLN	16
Rysunek 12. Stan realizacji Programu Budowy Dróg Krajowych na lata 2014-2023 (z perspektywą do 2025 roku) na dzień 7 listopada 2019 roku, liczba kilometrów dróg.....	16
Rysunek 13. Wykonania wydatków związanych z drogami publicznymi w dziale 600 – Transport i łączność, mld PLN.....	17
Rysunek 14. Liczba mieszkań, tys. sztuk	18
Rysunek 15. Liczba rozpoczętych inwestycji i uzyskanych pozwoleń na budowę w segmencie mieszkaniowym.....	18
Rysunek 16. Prowadzenie działalności eksportowej.....	19
Rysunek 17. Liczba zatrudnionych a dynamika płac w sektorze.....	20
Rysunek 18. Miesięczne płace brutto według działów budownictwa oraz średnia miesięczna płaca brutto w sektorze przedsiębiorstw ogółem, PLN.....	20
Rysunek 19. Wybrane bariery działalności dla przedsiębiorstw budowlanych związane z rynkiem pracy oraz przewidywane zatrudnienie	21
Rysunek 20. Problem z pozyskaniem i/lub odpływem pracowników w ostatnich 12 miesiącach	21
Rysunek 21. Grupy, których dotyczył problem z zatrudnieniem	22
Rysunek 22. Działania podejmowane przez firmy budowlane, by rozwiązać problem pozyskania i/lub odpływu pracowników	22
Rysunek 23. Kraj pochodzenia zatrudnionych pracowników z zagranicy	23
Rysunek 24. Saldo napływu pracowników do zasobu ubezpieczenia emerytalnego i rentowego według obywatelstwa, liczba osób	23
Rysunek 25. Zatrudnianie nierejestrowane pracowników z Polski i zagranicy.....	23
Rysunek 26. Wypłacanie części wynagrodzeń pracowników bez podatków i składek na ubezpieczenia społeczne:.....	24
Rysunek 27. Park maszynowy firm budowlanych na rynku jest wystarczający dla zaspokojenia aktualnego portfela zamówień	24
Rysunek 28. Nakłady inwestycyjne w sektorze budownictwa, średnia krocząca z czterech kwartałów, mln PLN	25

Rysunek 29. Wybrane bariery działalności dla przedsiębiorstw budowlanych.....	25
Rysunek 30. Grupy materiałów których ceny najmocniej wzrosły według ankietowanych przedsiębiorstw	26
Rysunek 31. Ocena zagrożenia dla sytuacji finansowej firmy w wyniku dalszego wzrostu cen materiałów budowlanych w ciągu następnych 12 miesięcy	26
Rysunek 32. Posiadanie w portfelu zamówień nierentownych kontraktów (w przeszłości lub obecnie)	27
Rysunek 33. Działania podejmowane w związku z realizacją nierentownego kontraktu	27
Rysunek 34. Ceny proponowane w ofertach przetargowych przez potencjalnych wykonawców bardzo często przekraczają budżety inwestorskie podmiotów publicznych.....	28
Rysunek 35. Koszyki waloryzacyjne cen kontraktowych w przetargach GDDKiA oraz PKP PLK.....	28
Rysunek 36. Ostatnia zmiana warunków waloryzacji wprowadzona przez GDDKiA i PKP PLK w pełni odpowiada problemowi wzrostu cen materiałów i wynagrodzeń	29
Rysunek 37. Ocena prognozowanego wpływu klauzul waloryzacyjnych na sytuację finansową firm	29
Rysunek 38. Główne źródła finansowania działalności firm budowlanych oraz utrzymania płynności finansowej w ostatnich 2 latach.....	30
Rysunek 39. Występowanie problemu z płynnością finansową i zatorami płatniczymi w firmach budowlanych w ostatnich 2 latach	30
Rysunek 40. Czynniki negatywnie wpływające na płynność finansową w firmach budowlanych .	31
Rysunek 41. Zmiana opóźnień w płatnościach odczuwana przez przedsiębiorstwa budowlane ..	32
Rysunek 42. Zmiana wskaźników związanych z płynnością finansową w 2018 roku w stosunku do 2017 roku.....	32
Rysunek 43. Dostęp do finansowania zewnętrznego (kredytów i pożyczek) dla większości firm z sektora budowlanego jest obecnie:	33
Rysunek 44. Bariera w postaci trudności z uzyskaniem kredytu bankowego w podziale na wielkość przedsiębiorstwa budowlanego	33
Rysunek 45. Dostęp do linii gwarancyjnych kontraktowych dla firm z sektora budowlanego jest obecnie:	34
Rysunek 46. Łatwość pozyskania linii gwarancyjnej pod kontrakty:	35
Rysunek 47. Zmiana sytuacji firm budowlanych w Polsce w ciągu najbliższych 12 miesięcy	37
Rysunek 48. Najbardziej perspektywiczne segmenty pod względem najwyższych zysków lub przyrostów przychodów	37
Rysunek 49. Przewidywania co do zmiany zatrudnienia w ciągu najbliższych 12 miesięcy.....	38
Rysunek 50. Pochodzenie pracowników, którzy będą zatrudniani	38
Rysunek 51. Przewidywania co do wzrostu przeciętnego wynagrodzenia firmie w ciągu najbliższych 12 miesięcy	38
Rysunek 52. Spodziewana zmiana cen materiałów budowlanych w ciągu najbliższych 12 miesięcy	39
Rysunek 53. Spodziewany wzrost cen usług podwykonawstwa świadczonych dla firm w 2019 roku	39
Rysunek 54. Dostęp do finansowania zewnętrznego (kredytów i pożyczek) dla większości firm z sektora budowlanego za 12 miesięcy:	40
Rysunek 55. Dostęp do linii gwarancyjnych kontraktowych dla firm z sektora budowlanego za 12 miesięcy:.....	40

Rysunek 56. Rozwiązania, jakie prawdopodobnie przyjmą firmy budowlane w odpowiedzi na wzrost cen	40
Rysunek 57. Reakcje firm budowlanych na zmniejszenie środków z UE i potencjalne ograniczenie popytu na usługi budowlane po 2020 roku	41
Rysunek 58. Wielkość przedsiębiorstw w próbie.....	42
Rysunek 59. Segmenty sektora budowlanego, w których działają badane firmy.....	42
Rysunek 60. Główny segment działalności firm.....	43



BGK

BANK GOSPODARSTWA
KRAJOWEGO



Bank Gospodarstwa Krajowego
Al. Jerozolimskie 7,
00-955 Warszawa
www.bgk.pl

Biuro Badań i Analiz
analizy@bgk.pl