

Budownictwo w Polsce

Edycja 2013



ANALYSES FOR DECISION MAKING



Podziękowania

Dziękujemy za zainteresowanie badaniem polskiego sektora budowlanego w 2013 roku przygotowanym przez CEEC Research we współpracy z KPMG w Polsce oraz agencją badawczą Norstat Polska.

Niniejszy raport opiera się na danych uzyskanych na podstawie 143 wywiadów telefonicznych przeprowadzonych z przedstawicielami wybranych dużych, średnich i małych przedsiębiorstw budowlanych w Polsce. Badaniem objęto dwa segmenty tego sektora - firmy z branży budownictwa ogólnego oraz inżynieryjnego.

Wywiady zostały przeprowadzone w marcu i kwietniu 2013 roku. Przedstawiciele firm udzielali odpowiedzi na pytania o kluczowym znaczeniu dla analizy aktualnej sytuacji na polskim rynku budowlanym oraz perspektyw jego rozwoju.

Dziękujemy wszystkim przedstawicielom przedsiębiorstw budowlanych, którzy podzielili się z nami swoimi opiniami i prognozami zarówno na temat polskiego rynku budowlanego, jak i rozwoju własnych firm.

W sposób szczególny dziękujemy Czytelnikom naszych raportów za cenne uwagi, które pomagają nam lepiej zrozumieć problemy i potrzeby pojawiające się w codziennej działalności gospodarczej firm budowlanych w Polsce.



Jiří Vacek
Prezes
CEEC Research



Steven Baxted
Szef zespołu doradztwa
dla sektora budownictwa
i nieruchomości
KPMG w Polsce



Mariusz Mroczek
Country Manager
Norstat Polska

Najważniejsze wnioski

- W 2013 roku zarządzający firmami budowlanymi w Polsce ponownie obniżyli swoje prognozy co do dalszego wzrostu sektora i oczekują znaczących spadków polskiej produkcji budowlanej. Różnica pomiędzy poprzednimi oraz obecnymi prognozami jest znacząca. Zarządzający firmami nie oczekują powrotu na ścieżkę wzrostu również w 2014 roku.
- Ponad połowa firm spodziewa się spadku sprzedaży w 2013 roku. Będzie on dotyczył wszystkich sektorów branży. Zgodnie z aktualnymi prognozami zarządzających, spadki przewidywane są również w 2014 roku.
- Tylko nieco ponad jedna trzecia zarządzających wierzy, że w 2013 roku wyprzedzi konkurencję. Nastroje pod tym względem nieznacznie się polepszyły w stosunku do 2012 roku, wciąż jednak pozostają na niskim poziomie.
- Wykorzystanie posiadanych mocy produkcyjnych w przedsiębiorstwach budowlanych spadło kolejny rok z rzędu i osiągnęło średnio poziom 60%. Spadła również liczba firm, które mają większą liczbę zamówień niż rok wcześniej.
- W ocenie zarządzających przedsiębiorstwami budowlanymi najskuteczniejszym sposobem pozyskiwania nowych zamówień są przetargi. Ze względu na małą liczbę dostępnych zamówień na rynku, jedna trzecia (32%) firm jest skłonna zaakceptować kontrakt z zerową lub ujemną marżą.
- Większość uczestników badania wskazuje na istnienie barier ograniczających rozwój ich firm. Do głównych ograniczeń należy zaliczyć: wysokie koszty siły roboczej, silną konkurencję oraz biurokrację. W porównaniu z 2008 rokiem znaczącym czynnikiem ograniczającym wzrost staje się również niedostateczny popyt, szczególnie ze strony sektora publicznego.
- W związku z obawami co do dalszego rozwoju, wszyscy zarządzający, niezależnie od segmentu, chcą zintensyfikować działania mające na celu wzrost efektywności operacyjnej swoich firm. Priorytetami będą także poprawa procesu zakupów oraz optymalizacja finansowa.

W 2013 roku zarządzający firmami budowlanymi w Polsce ponownie obniżyli swoje prognozy co do dalszego wzrostu sektora i oczekują znaczących spadków polskiej produkcji budowlanej. Różnica pomiędzy poprzednimi oraz obecnymi prognozami jest znacząca. Zarządzający firmami nie oczekują powrotu na ścieżkę wzrostu również w 2014 roku.

Produkcja sektora może w 2013 roku zmaleć o 11%

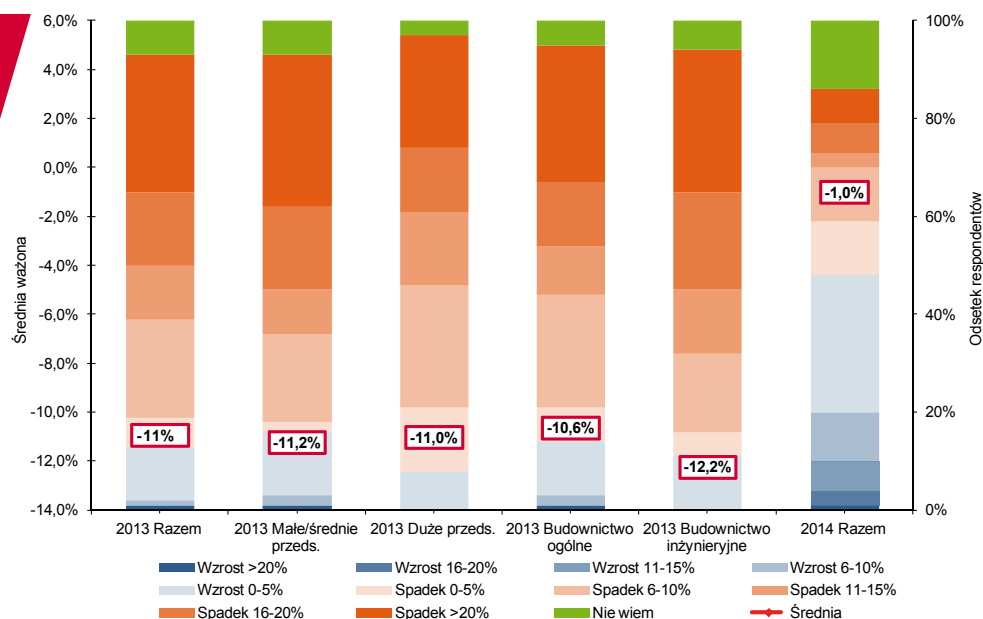
Spadków w sektorze spodziewa się 8 na 10 firm

Silnego spadku spodziewają się firmy ze wszystkich segmentów rynku

Jak będzie wyglądał polski sektor budowlany w 2013 roku? W celu uzyskania odpowiedzi na to pytanie przeprowadziliśmy badanie wśród dyrektorów zarządzających i członków zarządu przedsiębiorstw budowlanych. Jak wynika z badania, większość respondentów przewiduje dalszy spadek produkcji sektora budowlanego w Polsce. Spadek może sięgnąć 11%, co oznacza daleko idącą zmianę w porównaniu do prognoz z marca 2012 roku. Wówczas przedsiębiorstwa budowlane przewidywały na 2013 rok spadek o 4,3%.

Spadek w sektorze budowlanym jest prognozowany przez ośmiu na dziesięciu (80%) zarządzających, podczas gdy w poprzednim roku odsetek ten był zdecydowanie niższy (55%). Wzrostu spodziewa się jedynie 13% respondentów (26% w marcu 2012 roku). W marcu 2012 roku 19% respondentów nie było w stanie przedstawić prognoz na 2013 rok.

Przewidywany rozwój sektora budowlanego



Prognozy dużych firm

W zależności od wielkości przedsiębiorstw widoczne są różnice w prognozach. Spadków w sektorze w 2013 roku oczekują częściej duże przedsiębiorstwa (89%), podczas gdy w ubiegłym roku taką prognozę przedstawiło 58% firm z tego segmentu. Średnia ważona z odpowiedzi dużych przedsiębiorstw pokazuje gwałtowne pogorszenie oczekiwań – spadek o 11% w 2013 roku, znacznie większy w porównaniu do spadku prognozowanego w zeszłym roku (5,3%).

Prognozy małych i średnich firm

Prognozy na 2013 rok pogorszyły się także wśród małych i średnich firm budowlanych – spadków spodziewa się obecnie 77% z nich (53% w marcu 2012). Średnia ważona dla tego segmentu wskazuje na spadek o 11,2% w 2013. Rok temu badane firmy spodziewały się spadku o 3,6%.

Prognozy firm budownictwa ogólnego i inżynieryjnego

Analizując tę kwestię z punktu widzenia specjalizacji przedsiębiorstw (firmy budownictwa ogólnego/firmy budownictwa inżynieryjnego), różnice nie są tak istotne, jak w przypadku wielkości firm. W obu segmentach spadków spodziewa się ośmiu na dziesięciu zarządzających (81% w budownictwie ogólnym, 83% w budownictwie inżynieryjnym).

Korekta poprzednich prognoz jest znacząca, szczególnie w przypadku segmentu budownictwa ogólnego (w marcu 2012 spadku spodziewało się 43% firm). Średnio firmy budownictwa ogólnego prognozują na 2013 rok spadek o 10,6% (rok temu – 1%), zaś firmy budownictwa inżynieryjnego – o 12,2% (rok temu – 7,5%).

Prognozy zarządzających na rok 2013 pogorszyły się we wszystkich segmentach branży. Czy można spodziewać się końca kryzysu lub przynajmniej początku stabilizacji sektora?

Prognozy na 2014 rok

Ze względu na ograniczenia popytu ze strony sektora publicznego oraz rosnące obawy co do popytu sektora prywatnego, zarządzający nie spodziewają się powrotu do wzrostu w sektorze budowlanym także w 2014 roku. Tempo spadku jednak może zmaleć (do 1%). Różnice w prognozach poszczególnych segmentów nie są znaczące, choć duże firmy zaczynają wykazywać pewien optymizm (wzrost o 0,5%).

Porównanie krajów Grupy Wyszehradzkiej

Rozwój sektora budowlanego w 2013 roku (prognozy firm)

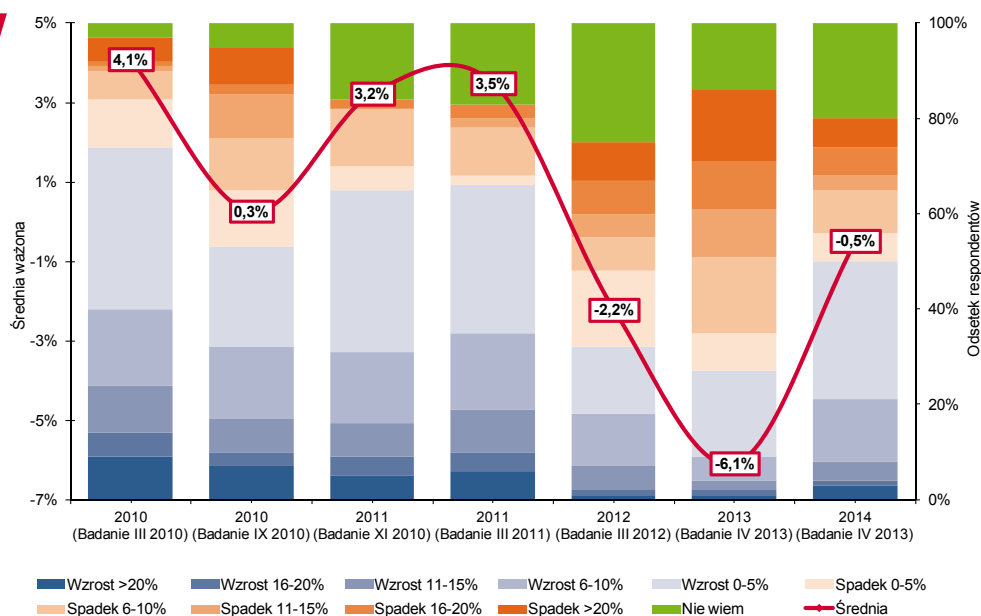
Czechy (Badanie II 2013)	Słowacja (Badanie III 2013)	Węgry (Badanie VI 2012)	Polska (Badanie III-IV 2013)
-4,4 %	-4,6 %	-2,2 %	-11 %

Ponad połowa firm spodziewa się spadku sprzedaży w 2013 roku. Będzie on dotyczył wszystkich sektorów branży. Zgodnie z aktualnymi prognozami zarządzających, firmy nie osiągną wzrostu także w 2014 roku.

Ponad połowa firm spodziewa się spadku sprzedaży

Udział przedsiębiorstw, które oczekują spadku sprzedaży w 2013 roku, wzrósł – spodziewa się go ponad połowa firm (59%; 40% w 2012 roku). Średnia ważona wszystkich odpowiedzi respondentów obecnie wskazuje na spadek na poziomie 6,1% w 2013 roku (w marcu 2012 prognozowano spadek o 2,1%). Różnice w szacunkach mogą wynikać z odstępów czasu, w jakim badania były przeprowadzone. Przedsiębiorstwa nie są w stanie zaprezentować wiarygodnych prognoz sprzedaży w dłuższej perspektywie niż 1 rok. Poza tym warunki działalności mogą się znacząco zmienić w ciągu tego okresu. Poziom niepewności jest relatywnie wysoki i w związku z tym 14% firm ma trudności z przedstawieniem prognoz na bieżący rok.

Prognoza zmiany sprzedaży firm



Sprzedaż może spaść średnio o 6,1%

Prognozy małych i średnich oraz dużych firm

Bardziej szczegółowa analiza sytuacji branży uwzględniająca wielkość przedsiębiorstw pokazuje, że spadek sprzedaży jest przewidywany przez dwie trzecie małych i średnich przedsiębiorstw (63%; rok temu – 39%). Zarządzający przedsiębiorstwami budowlanymi w tym segmencie oczekują w 2013 roku spadku sprzedaży średnio na poziomie 7,1% (1,9% w marcu 2012). Większe przedsiębiorstwa wykazują trochę większy optymizm – 54% ich przedstawicieli prognozuje spadek sprzedaży (42% rok temu). Przeciętnie duże firmy budowlane w Polsce oczekują spadku na poziomie 4,7% (2,4% w marcu 2012).

Prognozy firm budownictwa ogólnego oraz inżynierskiego

Analiza prognoz sprzedaży na rok 2013 uwzględniająca specjalizację firm (przedsiębiorstwa budownictwa ogólnego oraz inżynierskiego) pozwala przewidywać gorszy rozwój sytuacji w segmencie przedsiębiorstw budownictwa inżynierskiego (spadek na poziomie 7,3%; w marcu 2012 – o 3,8%) w porównaniu do przedsiębiorstw budownictwa ogólnego, gdzie przewidywany spadek sprzedaży powinien wynieść 5,5% (w marcu 2012 – spadek o 0,5%).

Perspektywa na 2014 rok

Wyniki badania wskazują, że przedsiębiorstwa nie spodziewają się istotnej poprawy sprzedaży w 2014 roku. Niewielkiego wzrostu oczekuje połowa (50%) respondentów. Średnio przychody badanych firm mogą spaść o 0,5%.

Jeżeli chodzi o prognozy na 2014 rok w poszczególnych segmentach wielkości przedsiębiorstw, przedstawiciele dużych firm są nieco bardziej optymistyczni, spodziewając się wzrostu sprzedaży średnio o 1,6%. Z drugiej strony, małe firmy spodziewają się spadku sprzedaży o 1,7%.

Porównanie krajów Grupy Wyszehradzkiej

Zmiana sprzedaży firm w 2013 roku (prognozy zarządzających)

Czechy (Badanie II 2013)	Słowacja (Badanie III 2013)	Węgry (Badanie VI 2012)	Polska (Badanie III-IV 2013)
+0,6%	-3,3%	-2,3%	-6,1%



Tylko nieco ponad jedna trzecia zarządzających wierzy, że w 2013 roku wyprzedzi konkurencję. Nastroje pod tym względem nieznacznie się polepszyły w stosunku do 2012 roku, wciąż jednak pozostają na bardzo niskim poziomie.

Tylko 38% firm spodziewa się wyprzedzić konkurencję

Respondentów zapytano także o oczekiwania dotyczące zmiany udziałów rynkowych ich firm - innymi słowy, czy w tych trudnych czasach ich firma będzie sobie radzić lepiej, czy gorzej od konkurencji. Wyniki badania pokazują, że pewność siebie zarządzających nieco wzrosła. Ponad jedna trzecia przedsiębiorstw (38%; w zeszłym roku - 33%) przewiduje, że w 2013 roku wypadnie lepiej od konkurencji. Co więcej, zmalał poziom niepewności - tylko 14% respondentów nie jest w stanie przewidzieć, jak zmieni się ich udział w rynku w 2013 roku. W marcu 2012 roku takich respondentów było aż 36%. Niezależnie od tego, obecny poziom optymizmu jest bardzo niski, najniższy wśród krajów Grupy Wyszehradzkiej i porównywalny z Czechami i Słowacją z najtrudniejszych dla nich czasów. Wyniki wskazują, że nadszedł trudny okres dla polskiego budownictwa.

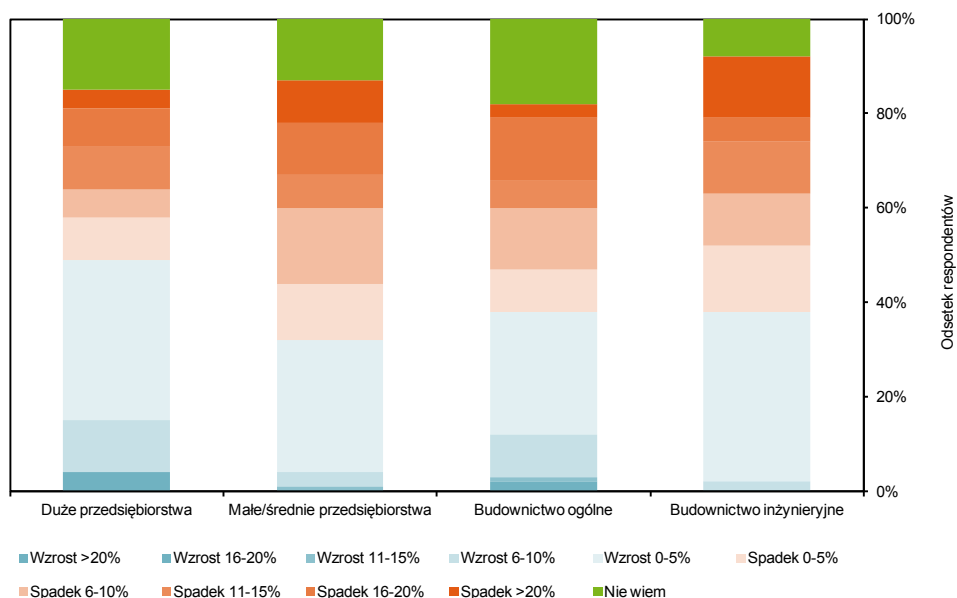
Prognozy małych i średnich oraz dużych firm

Analiza odpowiedzi firm pod względem ich wielkości wskazuje, że duże firmy są bardziej pewne siebie. Blisko co druga (49%) spodziewa się umocnienia pozycji względem konkurentów w 2013 roku. Przedstawiciele małych i średnich przedsiębiorstw wykazują niższą pewność siebie - 32% z nich spodziewa się polepszenia swojej pozycji na tle konkurentów.

Prognozy firm budownictwa ogólnego oraz inżynieryjnego

Postrzeganie konkurencyjności przedsiębiorstw jest takie same zarówno w segmencie budownictwa ogólnego, jak i w segmencie budownictwa inżynieryjnego. W obu segmentach 38% zarządzających wierzy w możliwość wyprzedzenia konkurencji w 2013 roku. Poziom niepewności jest jednak zdecydowanie wyższy w budownictwie ogólnym (18%), podczas gdy wśród firm inżynieryjnych tylko 8% zarządzających nie potrafiło odpowiedzieć na pytanie o przyszłą pozycję konkurencyjną firmy.

Prognozowana zmiana udziałów rynkowych w 2013 roku



Perspektywa na 2014 rok

W porównaniu do 2013 roku, prognoza na 2014 rok wskazuje na możliwość umiarkowanej poprawy we wszystkich analizowanych segmentach. Ponad połowa zarządzających (54%) jest przekonanych, że wyprzedzi w tym okresie swoich konkurentów. Choć różnice pomiędzy segmentami nie są znaczące, firmy budownictwa inżynieryjnego są częściej przekonane o możliwości wyprzedzenia konkurentów w 2014 roku.

**Porównanie krajów Grupy
Wyszehradzkiej****Udział firm spodziewających się umocnienia pozycji
rynkowej w 2013 roku**

Czechy (Badanie II 2013)	Słowacja (Badanie III 2013)	Węgry (Badanie VI 2012)	Polska (Badanie III-IV 2013)
59%	46%	51%	38%

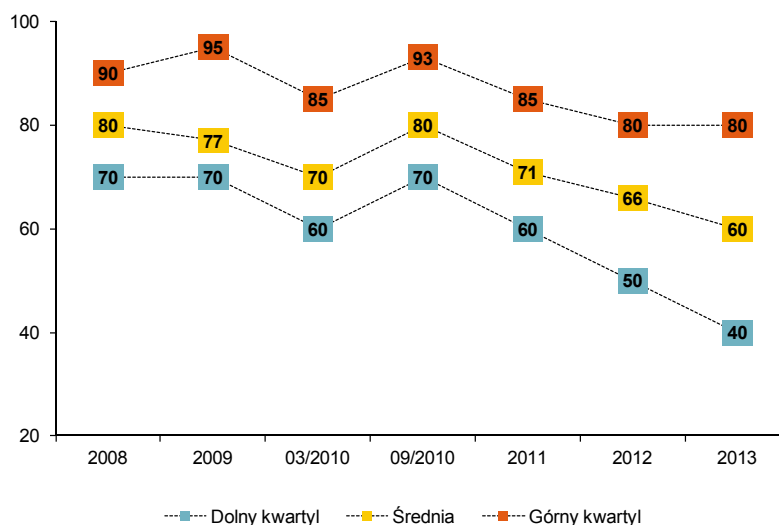


Wykorzystanie mocy produkcyjnych w przedsiębiorstwach budowlanych spadło kolejny rok z rzędu i osiągnęło średnio poziom 60%. Spadła również liczba firm, które mają większą liczbę zamówień niż rok wcześniej.

Wykorzystanie mocy produkcyjnych pozostaje na najniższym poziomie od lat

Badanie przeprowadzone w marcu-kwietniu 2013 roku pokazuje, że średnie wykorzystanie mocy produkcyjnych w przedsiębiorstwach budowlanych spadło o 6 punktów procentowych w porównaniu z badaniem z marca 2012 roku i wynosi 60%. Jest to trzecie badanie z rzędu, w którym odnotowano spadki w tym obszarze. W 2013 roku duże znaczenie mogła mieć przy tym znacząco gorsza pogoda w momencie przeprowadzania badania.

Poziom wykorzystania mocy produkcyjnych (%)



Wykorzystanie mocy produkcyjnych w małych i średnich oraz dużych firmach

Analiza sytuacji w poszczególnych segmentach rynku pod względem wielkości firm wskazuje, że różnice w bieżącym wykorzystaniu mocy produkcyjnych są bardzo niewielkie. Średnie wykorzystanie mocy produkcyjnych spadło zarówno w sektorze dużych, jak i małych i średnich przedsiębiorstw. Większy spadek miał jednak miejsce w sektorze dużych przedsiębiorstw - z 69% w poprzednim roku do 61% obecnie. Małe i średnie firmy wykazują wykorzystanie mocy produkcyjnych na poziomie 59%, co oznacza spadek z 64%.

Wykorzystanie mocy produkcyjnych w firmach budownictwa ogólnego i inżynierskiego

Biorąc pod uwagę specjalizację przedsiębiorstw, stopień wykorzystania mocy produkcyjnych w porównaniu do poprzedniego badania jest niższy w obydwu segmentach rynku. Uwidoczniły się także większe różnice pomiędzy segmentami. Większy spadek poziomu wykorzystania mocy produkcyjnych jest widoczny w przedsiębiorstwach budownictwa inżynierskiego, gdzie wskaźnik ten wynosi 52% (62% w poprzednim roku).

Budownictwo ogólne wykazuje wykorzystanie mocy produkcyjnych na poziomie 65%, co oznacza spadek z 71% w poprzednim roku.

Wykorzystanie mocy produkcyjnych

	Czechy (Badanie II 2013)	Słowacja (Badanie III 2013)	Węgry (Badanie VI 2012)	Polska (Badanie III-IV 2013)
Górny kwartył	90%	80%	80%	80%
Średnia	65%	63%	59%	60%
Dolny kwartył	50%	50%	33%	40%

Coraz krótszy okres zakontraktowanych prac

Przeciętny okres, na który firmy budowlane w Polsce mają zapewnioną pracę dzięki podpisanym umowom, skrócił się w porównaniu do badania przeprowadzonego w marcu 2012 roku. Przedsiębiorstwa mają wynegocjowane kontrakty średnio na okres 6,7 miesiąca naprzód (7,7 miesięcy w poprzednim roku).

Sytuacja w dużych oraz małych i średnich firmach

Najdłuższy średni okres, na który firmy mają zapewnioną umowami pracę, odnotowano w segmencie dużych przedsiębiorstw (obecnie średnio 8,1 miesięcy; 11 miesięcy w poprzednim roku). Spadek w tym segmencie był jednak znaczny. Pomimo, że małe i średnie firmy są w trudniejszej sytuacji, wystąpił u nich niewielki wzrost do 5,9 miesiąca (5,2 miesiąca w zeszłym roku).

Sytuacja w firmach budownictwa ogólnego oraz inżynieryjnego

Biorąc pod uwagę specjalizację przedsiębiorstw budowlanych, firmy budownictwa inżynieryjnego odnotowały większy spadek zakontraktowanych prac (obecnie 6,1 miesięcy; 7,7 w zeszłym roku). W segmencie budownictwa ogólnego także nastąpił pewien spadek (7,0 miesięcy; 7,7 w zeszłym roku).

Porównanie krajów Grupy Wyszehradzkiej

Liczba miesięcy, na które firma ma zakontraktowane prace

	Czechy (Badanie II 2013)	Słowacja (Badanie III 2013)	Węgry (Badanie VI 2012)	Polska (Badanie III-IV 2013)
Górny kwartyl	10	7	3	10
Średnia	6,9	5,2	2,7	6,7
Dolny kwartyl	3	2	1	2

Ponad połowa firm ma mniej zamówień niż rok temu

Liczba przedsiębiorstw, które mają więcej podpisanych umów niż rok wcześniej, spadła w porównaniu do badania z marca 2012 roku. Tylko 15% polskich przedsiębiorstw budowlanych ma obecnie więcej zawartych kontraktów niż przed rokiem (19% w roku ubiegłym). Udział respondentów z mniejszą liczbą kontraktów gwałtownie wzrósł z 37% do obecnych 53%.

Sytuacja pogorszyła się we wszystkich segmentach

Sytuacja pogorszyła się we wszystkich segmentach, tj. w każdym z nich firmy deklarują, że mają mniej zamówień niż rok temu.

Udział firm z mniejszą liczbą zamówień w porównaniu z analogicznym okresem ubiegłego roku

	Badanie III 2012	Badanie III-IV 2013	Zmiana
Duże firmy	39%	48%	↑
Małe/średnie firmy	35%	56%	↑
Budownictwo ogólne	33%	50%	↑
Budownictwo inżynieryjne	41%	57%	↑

Porównanie krajów Grupy Wyszehradzkiej

Liczba kontraktów w porównaniu z analogicznym okresem ubiegłego roku

	Czechy (Badanie II 2013)	Słowacja (Badanie III 2013)	Węgry (Badanie VI 2012)	Polska (Badanie III-IV 2013)
Większa	23%	20%	9%	15%
Taka sama	35%	29%	30%	32%
Mniejsza	42%	51%	61%	53%

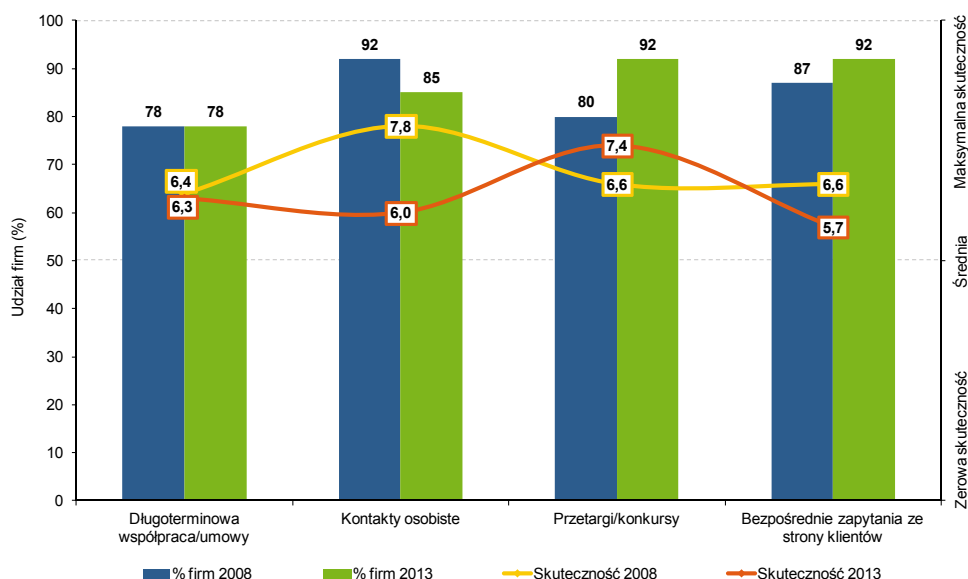
W ocenie zarządzających przedsiębiorstwami budowlanymi najskuteczniejszym sposobem pozyskiwania nowych zamówień są przetargi. Ze względu na małą liczbę dostępnych zamówień na rynku, jedna trzecia (32%) firm jest skłonna zaakceptować kontrakt z zerową lub ujemną marżą.

Najbardziej skuteczny sposób pozyskiwania nowych kontraktów - przetargi

Podobnie, jak w badaniu z marca 2012 roku, najskuteczniejszym sposobem pozyskiwania nowych zamówień w ocenie zarządzających przedsiębiorstwami budowlanymi są przetargi. Skuteczność tej metody w pozyskiwaniu nowych zleceń została oceniona na 7,4 pkt. (gdzie 10 oznacza maksymalną skuteczność). Jej znaczenie nieznacznie wzrosło w porównaniu do poprzedniego roku (w badaniu z marca 2012 wynosiło 7,3 pkt.). Odsetek firm budowlanych biorących udział w przetargach sięgnął 92%. Jednym z powodów zwiększonego zainteresowania przetargami wśród przedsiębiorców jest coraz większa przejrzystość przetargów publicznych. Z drugiej strony, kontakty osobiste wykorzystywane do zdobywania nowych zleceń ostatnio nieznacznie straciły na znaczeniu (obecnie 6,0 pkt.), aczkolwiek nadal pozostają często stosowaną metodą przez przedsiębiorców (85% respondentów). Niewielki spadek zanotowała także metoda długoterminowej współpracy z inwestorem, zarówno pod względem znaczenia (spadek z 6,8 do 6,3 pkt.), jak i częstotliwości wykorzystania (78% firm wobec 82% w poprzednim badaniu). Za najmniej skuteczne uznawane są bezpośrednie zapytania od klientów (5,7 pkt.), wykorzystywane jednak przez niemal wszystkich przedsiębiorców (92%).



Metody wykorzystywane do pozyskiwania nowych kontraktów



Sytuacja w dużych oraz małych i średnich firmach

Zarządzający zarówno dużymi, jak i małymi i średnimi firmami wskazują na przetargi jako na najbardziej skuteczną i najczęściej wykorzystywaną metodę pozyskiwania nowych zamówień. Sytuacja jest bardzo podobna w obu segmentach - skuteczność przetargów oceniono na 7,4 pkt. w dużych firmach (96% wskazań) oraz również na 7,4 pkt. w firmach małych i średnich (90% wskazań).

Sytuacja w firmach budownictwa ogólnego oraz inżynierskiego

Większe różnice stwierdzono w zależności od specjalizacji firm - firmy budownictwa ogólnego wykorzystują wszystkie metody, jednak wskazują osobiste kontakty jako najbardziej skuteczną metodę zdobywania nowych kontraktów (6,8 pkt.). Z drugiej strony, firmy budownictwa inżynierskiego oceniły tę metodę na jedynie 4,6 pkt., jednoznacznie uznając przetargi za najbardziej skuteczne (8,7 pkt.; 98% wskazań).

Co trzecia firma jest gotowa zaakceptować zlecenie z zerową lub ujemną marżą

W związku z małą liczbą potencjalnych kontraktów dostępnych na rynku, jedna trzecia firm (32%) jest obecnie gotowa zgodzić się na nowe zlecenia przy zerowej lub nawet ujemnej marży. To nieco mniej (o 2 punkty procentowe), niż w 2012 roku. Odsetek firm, które przyznają, że zdarzyło się im naruszyć swoją politykę zarządzania ryzykiem, aby zyskać nowe umowy, osiągnął 58% (identycznie, jak w 2012 roku).

Respondenci zostali także zapytani, czy kiedykolwiek spotkali się ze zjawiskiem korupcji podczas pozyskiwania nowego kontraktu. Obecne badania wskazują, że większość firm (85%) nie spotkała się z sugestią „dania łapówki”. 10% przedsiębiorców przyznało, że taka sytuacja się zdarzyła, z kolei 5% nie zdecydowało się na odpowiedź na to pytanie. Pod tym względem nie zaszły znaczące zmiany w stosunku do 2012 roku.

W porównaniu z zeszłym rokiem wzrosła przejrzystość przetargów, z 5,8 pkt. do 6,0 (na skali 1-10, gdzie 10 oznacza maksimum). Oznacza to pozytywny kierunek zmian, nieznacznie ponad poziom oznaczającego średnią przejrzystość.

Większość uczestników badania wskazuje na istnienie barier ograniczających rozwój ich firm. Do głównych ograniczeń należy zaliczyć: wysokie koszty siły roboczej, silną konkurencję oraz biurokrację. W porównaniu z 2008 rokiem znaczącym czynnikiem ograniczającym wzrost staje się również niedostateczny popyt, szczególnie ze strony sektora publicznego.

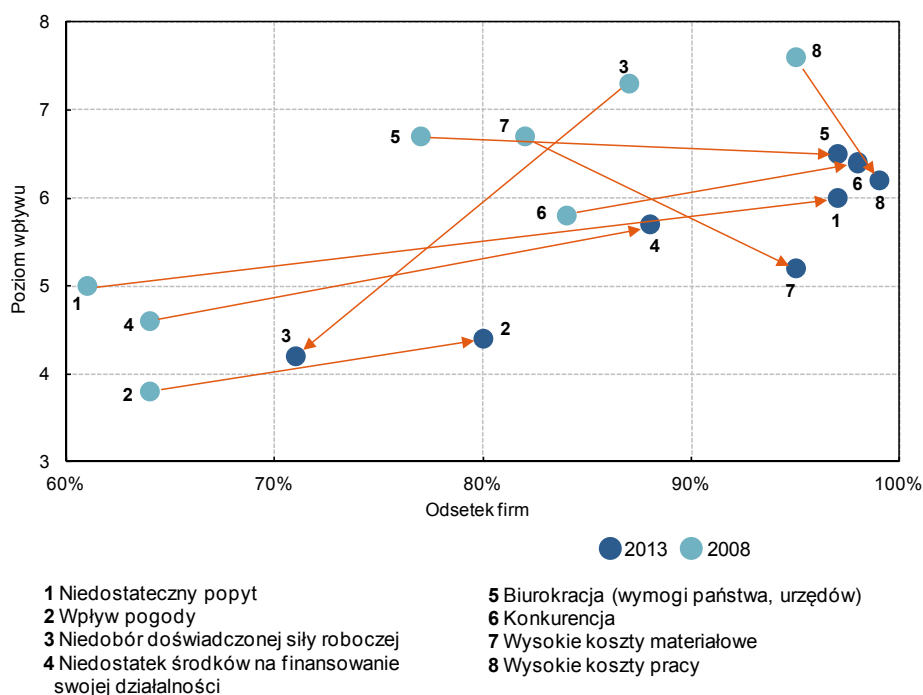
Największy problem: wysokie koszty pracy

Jakie są obecnie główne problemy, z którymi muszą się zmagać przedsiębiorstwa budowlane? Większość respondentów przyznaje, że z powodu różnego rodzaju czynników ma ograniczone możliwości długoterminowego rozwoju. Wśród nich zarządzający przedsiębiorstwami budowlanymi najczęściej wymieniają: wysokie koszty pracy (99% wskazań; wpływ oceniany na 6,2 pkt. w skali 0-10, gdzie 10 oznacza maksimum), silną konkurencję (98%; 6,4 pkt.) i biurokrację (97%; 6,5 pkt.). Kolejne trudności, z którymi muszą się zmierzyć firmy, związane są z niedostatecznym popytem oraz wysokimi kosztami materiałów budowlanych. Inne istniejące ograniczenia, np. czynniki pogodowe, brak wykwalifikowanej siły roboczej, wymieniane są jako czynniki, które mają mniejszy wpływ na wyniki i wydajność przedsiębiorstw.

Znacząco zwiększyły się trudności z popytem

Problemy, z którymi zmagają się przedsiębiorcy od 2008 roku, prezentuje poniższy wykres. Największa zmiana na przestrzeni tego okresu dotyczy problemu niedostatecznego popytu zarówno ze strony sektora publicznego, jak i prywatnego.

Kluczowe problemy firm budowlanych



Sytuacja w dużych oraz małych i średnich firmach

Analiza poszczególnych segmentów wskazuje, że 98% respondentów reprezentujących duże przedsiębiorstwa musi zmagać się przede wszystkim z biurokracją i wysokimi kosztami siły roboczej. Na drugim miejscu (91% wskazań) znalazł się niedostateczny popyt ze strony sektora publicznego, wskazywany jednak jako problem najbardziej dotkliwy (6,5 pkt.). Warunki pogodowe oraz kwestia wykwalifikowanej siły roboczej uznawane są przez zarządzających za mniej istotne.

Sytuacja w firmach budownictwa ogólnego oraz inżynieryjnego

Małe i średnie przedsiębiorstwa wskazują wysokie koszty siły roboczej (100% respondentów; 6,7 pkt.), silną konkurencję (99%; 6,5 pkt.) oraz biurokrację (97%; 6,7 pkt.) jako główne czynniki hamujące rozwój ich działalności.

Analizując kwestię problemów od strony specjalizacji, przedsiębiorstwa z segmentu budownictwa ogólnego uważają biurokrację (6,7 pkt.) oraz wysokie koszty pracy (6,2 pkt.) za główne utrudnienia dla swojej działalności. Reprezentanci segmentu budownictwa inżynieryjnego do głównych problemów zaliczają niedostateczny popyt ze strony sektora publicznego (7,1 pkt.), silną konkurencję (6,8 pkt.) oraz wysokie koszty pracy (6,3 pkt.).



W związku z obawami co do dalszego rozwoju, wszyscy zarządzający, niezależnie od segmentu, chcą zintensyfikować działania mające na celu wzrost efektywności operacyjnej swoich firm. Priorytetami będą także: poprawa procesu zakupów oraz optymalizacja finansowania.

Priorytet na 2013: poprawa efektywności operacyjnej

Na jakich obszarach skupią się zarządzający przedsiębiorstwami budowlanymi w ciągu najbliższych 12 miesięcy? Głównym priorytetem dla polskich przedsiębiorców będzie wzrost efektywności operacyjnej. Priorytet ten został wskazany przez respondentów jako najważniejszy (97% wskazań; waga oceniona na 7,0 pkt. w skali od 0 do 10, gdzie 10 oznacza najwyższy priorytet). W porównaniu do badania z 2012 roku widoczny jest tutaj niewielki spadek, jednak determinacja przedsiębiorstw do wprowadzenia ulepszeń w tej dziedzinie jest wciąż niezwykle silna.

Inne kwestie do podjęcia

Przedsiębiorcy zwracają uwagę na inne kwestie, o nieco mniejszej wadze, które wymagają dalszego doskonalenia: poprawa procesów zakupu (94% wskazań; 6,4 pkt.), optymalizacja finansowania (95%; 6,1 pkt.). Najmniej istotną kwestią dla zarządzających w branży budowlanej jest przejęcie innej spółki.

Priorytety według wielkości firm

Mając na uwadze wielkość przedsiębiorstw, dla dużych firm budowlanych kluczowym priorytetem jest wzrost efektywności operacyjnej (100% respondentów; 7,5 pkt.). Optymalizacja procesów zakupu uplasowała się na miejscu drugim (98%; 6,6 pkt.). Najmniej istotnym priorytetem jest przejęcie innej spółki (36%, 3,6 pkt.).

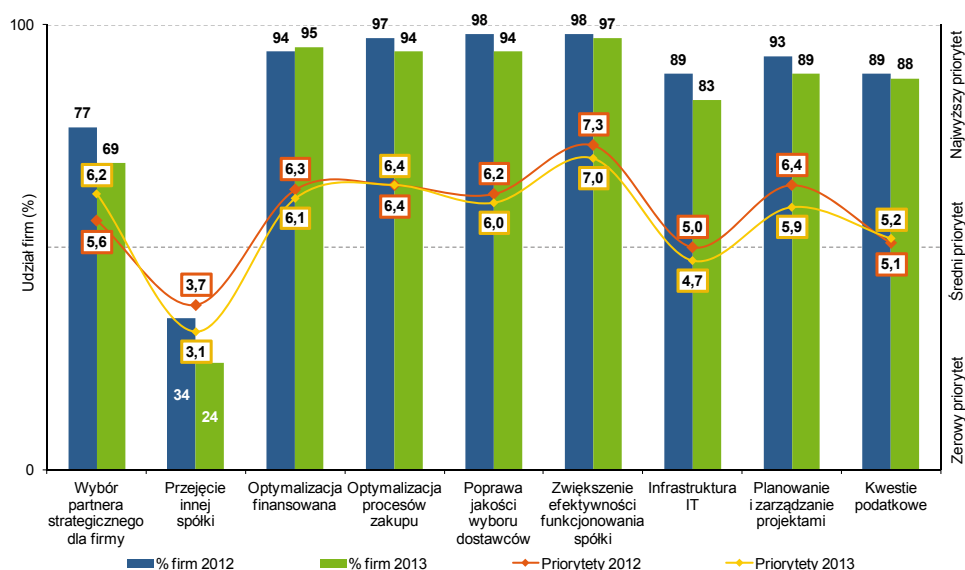
Małe i średnie przedsiębiorstwa skupiają się na dalszej poprawie swojej efektywności operacyjnej (96% wskazań; 6,6 pkt.) i optymalizacji procesów zakupu (91%; 6,0 pkt.). Pojawił się także nowy priorytet - wybór partnera strategicznego (67% wskazań; 6,3 pkt.). Przejęcie innej spółki jest najmniej ważną kwestią (17%; 2,5 pkt.).

Priorytety według specjalizacji firm

Przedsiębiorstwa ogólnobudowlane będą kładły nacisk przede wszystkim na zwiększenie efektywności operacyjnej (97% wskazań; 6,9 pkt.). Następnie, będą dążyć do polepszenia procesu zakupów (92%; 6,4 pkt.), jak również optymalizacji finansowania (93%; 6,1 pkt.).

Przedsiębiorstwa budownictwa inżynierskiego również uważają za swój główny priorytet zwiększenie efektywności operacyjnej (98%; 7,0 pkt.), polepszenie procesu zakupów (96%; 6,5 pkt.) oraz optymalizację finansowania (98%; 6,1 pkt.).

Priorytety przedsiębiorstw budowlanych na najbliższe dwanaście miesięcy



Kontakt



The Central and Eastern European Construction (CEEC) Research

CEEC Research jest największą firmą specjalizującą się w badaniach sektora budowlanego krajów Europy Środkowej i Wschodniej. Firma została założona w 2005 roku i od tego momentu udostępnia nieodpłatne analizy sektora budowlanego w 10 krajach. Wszystkie raporty przygotowywane są wyłącznie na podstawie danych zebranych podczas wywiadów przeprowadzanych z kluczowymi przedstawicielami dużych, średnich i małych przedsiębiorstw budowlanych. Niezależnie od regularnych i nieodpłatnych analiz sektora budowlanego, CEEC Research oferuje również usługi w zakresie specjalistycznych projektów badawczych dostosowanych do potrzeb i wymagań indywidualnego klienta.

Jiří Vacek

Prezes

CEEC Research

T: +420 774 325 111

E: vacek@ceec.eu

E: kontakt@ceec.eu

ceec.eu



KPMG w Polsce

KPMG to międzynarodowa sieć firm świadczących usługi z zakresu audytu, doradztwa podatkowego i doradztwa gospodarczego. KPMG zatrudnia ponad 152 000 pracowników w 156 krajach.

W Polsce KPMG działa od 1990 roku. Obecnie zatrudnia ponad 1 200 osób w Warszawie, Krakowie, Poznaniu, Wrocławiu, Gdańsku, Katowicach i Łodzi.

KPMG posiada odrębny zespół specjalistów zajmujących się świadczeniem usług dla klientów z branży budowlanej i nieruchomości w zakresie podatków, księgowości, audytu, doradztwa finansowego, gospodarczego i prawnego. Wśród naszych klientów znajdują się najwięksi gracze na rynku nieruchomości: deweloperzy, firmy wynajmujące obiekty budowlane, firmy świadczące usługi budowlane oraz producenci materiałów budowlanych.

Steven Baxted

Partner,

Szef Zespołu doradztwa dla sektora budownictwa i nieruchomości

KPMG w Polsce

ul. Chłodna 51

00-867 Warszawa

T: +48 22 528 11 00

F: +48 22 528 10 09

E: sbaxted@kpmg.pl

kpmg.pl

**Norstat**

Norstat to wiodąca na rynku europejskim agencja świadcząca usługi z zakresu zbierania danych dla branży badań rynku i opinii. Firma obejmuje swoją działalnością rynek Europy Północnej, Środkowej i Zachodniej. W 2012 roku firma osiągnęła obroty w wysokości ponad 250 milionów koron norweskich (ok. 33,5 mln EUR). Jest wyspecjalizowaną firmą realizującą badania marketingowe w oparciu o wszystkie metodologie CATI, CAWI, PAPI, CAPI.

Norstat przeprowadza ponad 5 milionów wywiadów rocznie. Norstat jest właścicielem jednego z największych paneli internetowych w Europie Północnej, z ponad 400 000 zrekrutowanych respondentów. W Polsce 100% panelistów zostało zrekrutowanych przez kontakt telefoniczny w oparciu o metodologię stosowaną przy reprezentatywnych badaniach ogólnopolskich.

Norstat zatrudnia obecnie około 160 pracowników w pełnym wymiarze czasu pracy oraz ponad 1600 ankierów. Norstat ma siedziby w kilku krajach europejskich: w Norwegii, Szwecji, Danii, Finlandii, Łotwie, Litwie, Estonii, Polsce, Niemczech i Wielkiej Brytanii.

Mariusz Mroczek

Country Manager

Norstat Polska Sp. z o.o.

ul. Polna 3a/27

00-622 Warszawa

T: +48 22 244 13 45

F: +48 22 244 13 47

E: info@norstat.pl

norstat.pl

Informacje zawarte w niniejszej publikacji mają charakter ogólny i nie odnoszą się do sytuacji konkretnej firmy. Ze względu na szybkość zmian zachodzących w prawodawstwie i gospodarce prosimy o upewnienie się w dniu zapoznania się z niniejszą publikacją, czy informacje w niej zawarte są wciąż aktualne. Przed podjęciem konkretnych decyzji proponujemy skonsultowanie ich z naszymi doradcami. Poglądy i opinie wyrażone w powyższym tekście prezentują zapatrywania autorów i mogą nie być zbieżne z poglądami i opiniami KPMG Sp. z o.o.

Nazwa i logo KPMG są zastrzeżonymi znakami towarowymi KPMG International Cooperative („KPMG International”), podmiotu prawa szwajcarskiego.

© CEEC Research