



cutting through complexity

Budownictwo w Polsce.

Pierwsza połowa 2013 r.

NORSTAT
anything you need to know

CEEC
research

Warszawa, 21 maja 2013 r.



Cel i metodyka badania

Cele badania:

- Ocena aktywności firm budowlanych w Polsce,
- Porównanie polskich firm budowlanych z firmami budowlanymi w krajach Grupy Wyszehradzkiej,
- Prognozy rozwoju sektora budowlanego.

Metodyka badania:

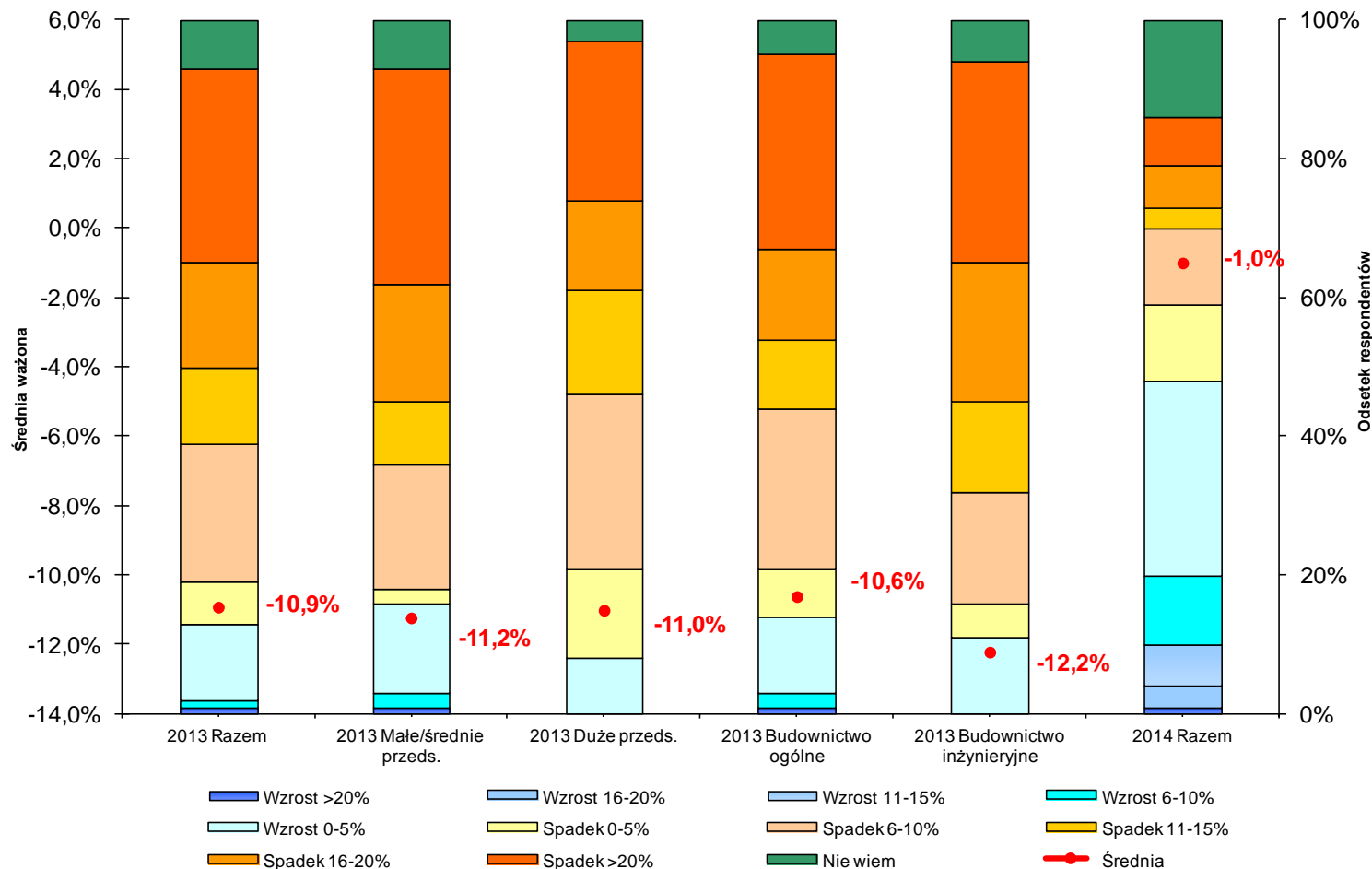
- Telefoniczne badanie ankietowe 100 dużych, średnich i małych przedsiębiorstw budowlanych działających w Polsce,
- Wywiady zostały przeprowadzone w marcu/kwietniu 2013 roku.

Budownictwo ogólne – komercyjne, handlowe, mieszkaniowe, magazyny

Budownictwo inżynieryjne – drogi, mosty, kolej, metro

Przewidywania firm w zakresie rozwoju sektora budowlanego w Polsce

Przewidywania firm w zakresie rozwoju sektora budowlanego (dla poszczególnych lat)



Przewidywania firm w zakresie rozwoju sektora budowlanego w Polsce, na Słowacji, w Czechach i na Węgrzech

Dynamika sektora budowlanego (przewidywania przedsiębiorstw)

	POLSKA dane szacunkowe	POLSKA dane rzeczywiste*	SŁOWACJA	CZECHY	WĘGRY
2008	6-10%	10,9%	-	-	-
2009	- 3,7%	3,7%	-	-	-
2010	4,7%	3,5%	- 7,0%	- 6,0%	- 1,0%
2011	3,4%	16,1%	- 1,4%	- 5,5%	0,4%
2012	- 6,8%	- 1,1%	- 6,9%	- 9,2%	2,1%
2013 (poprzedni szacunek)	- 4,3%	Q1: - 15,1%	1,0%	- 3,9%	-
2013 (bieżący szacunek)	- 10,9%		- 4,6%	- 4,4%	-2,2%
2014	- 1%	-	0,5%	1,6%	-

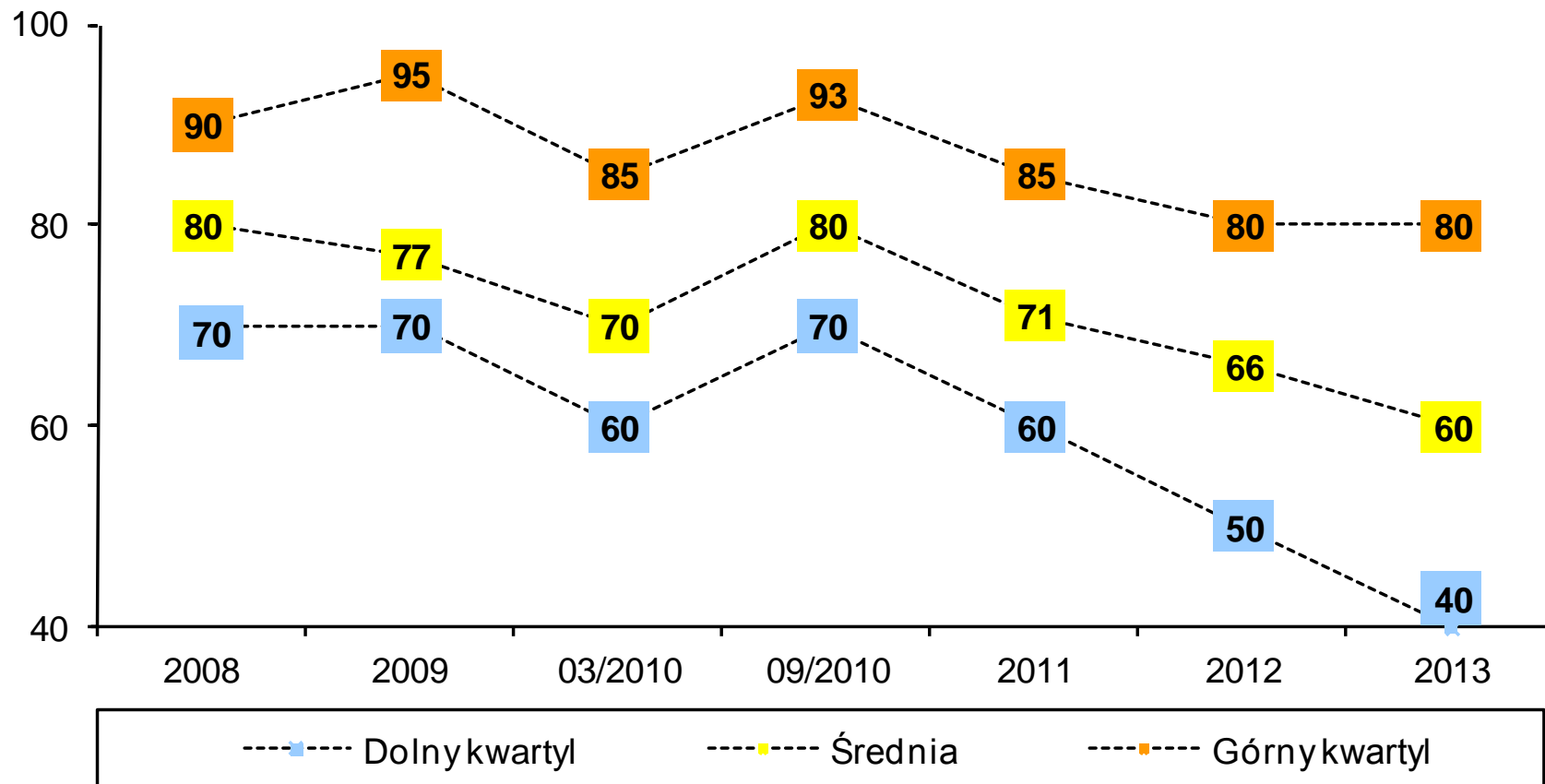
*GUS – spółki zatrudniające ponad 9 pracowników

Odsetek przedsiębiorstw prognozujących wyprzedzenie konkurencji

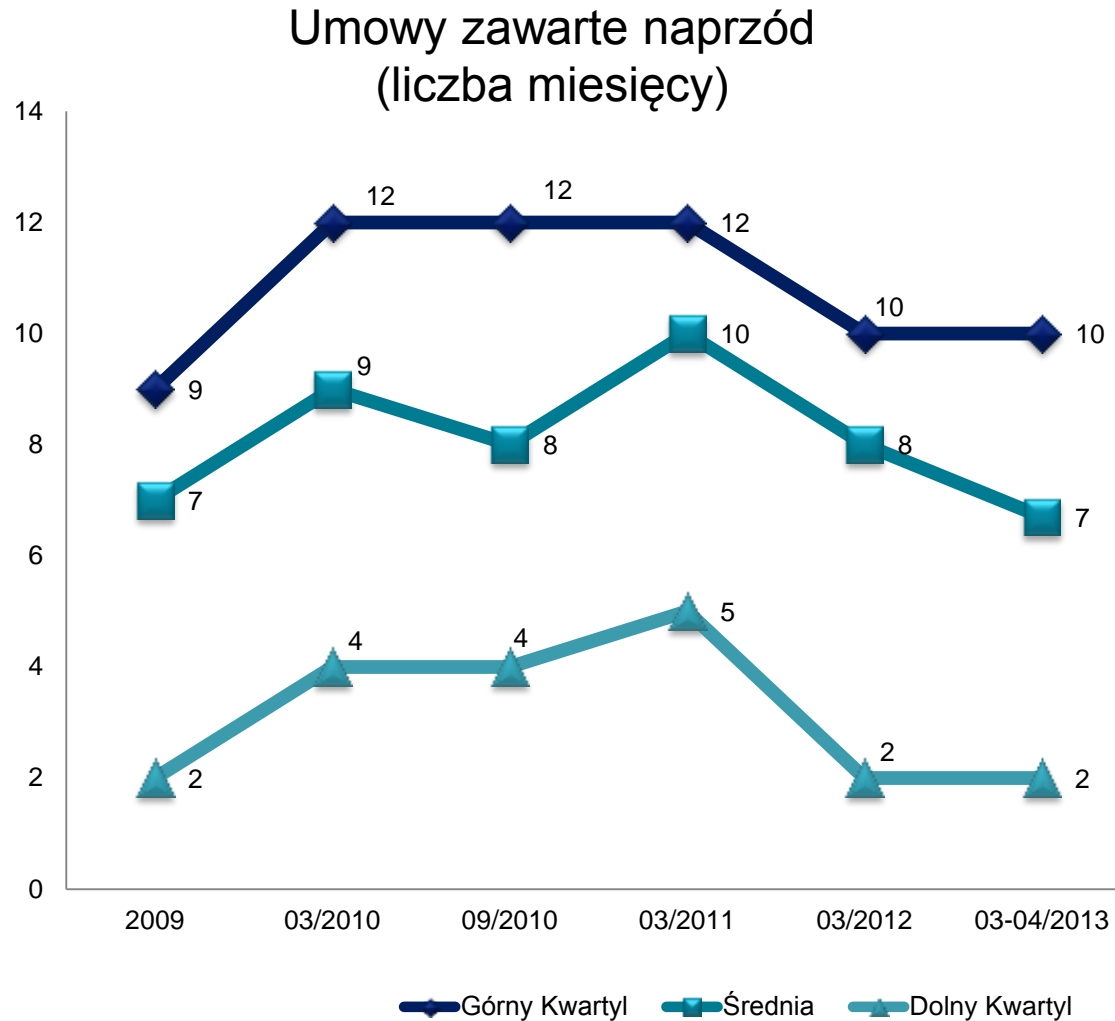
	POLSKA	SŁOWACJA	CZECHY	WĘGRY
2011	58%	55%	50%	59%
2012	30%	56%	30%	60%
2013 (poprzedni szacunek)	33%	66%	44%	-
2013 (bieżący szacunek)	38%	46%	59%	51%
2014	54%	61%	70%	-

Poziom wykorzystania mocy produkcyjnych (%) w polskich przedsiębiorstwach budowlanych

Poziom wykorzystania mocy produkcyjnych (%)



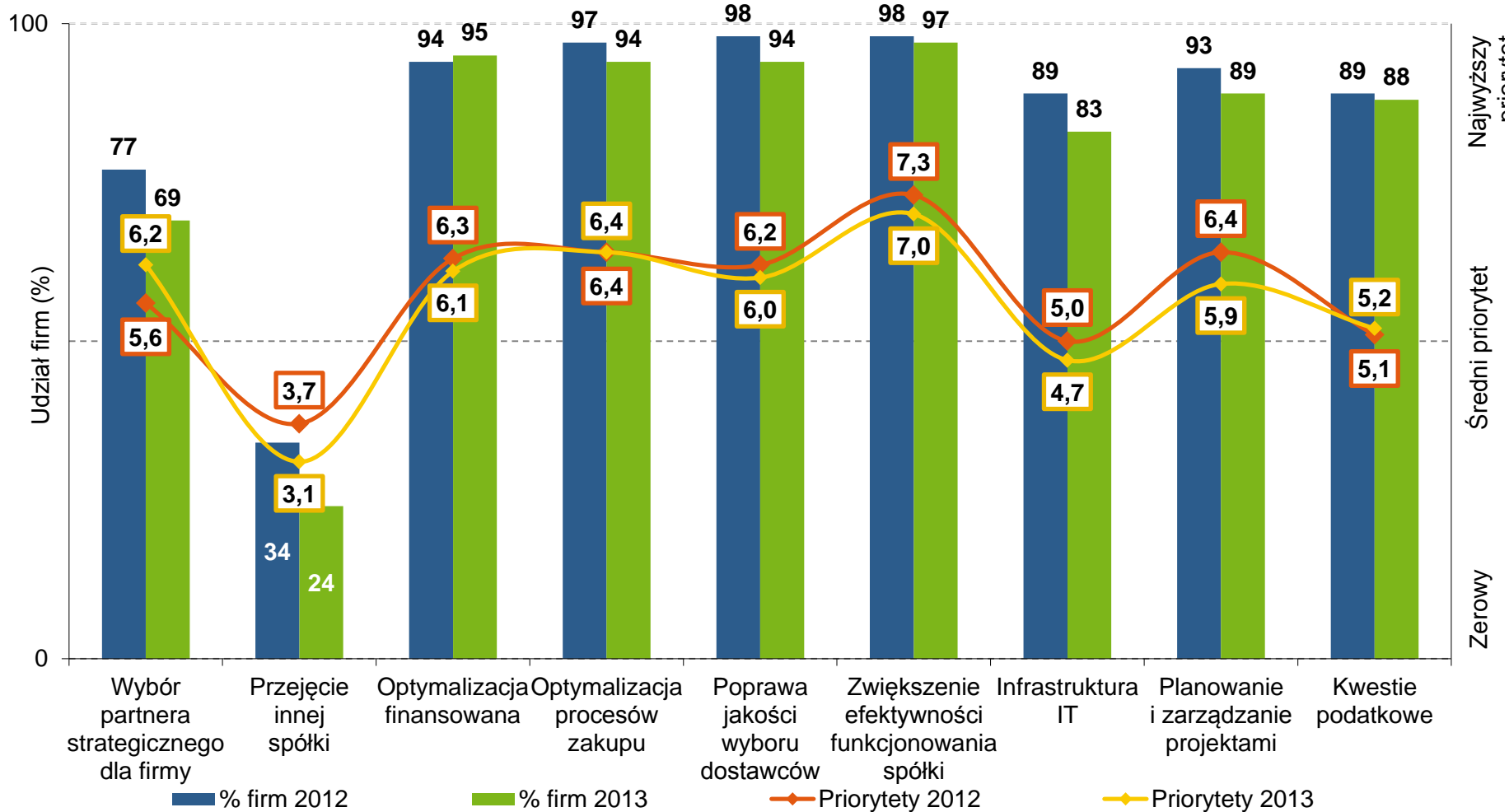
Okres, na który firmy budowlane w Polsce mają zapewnioną pracę dzięki podpisanym umowom



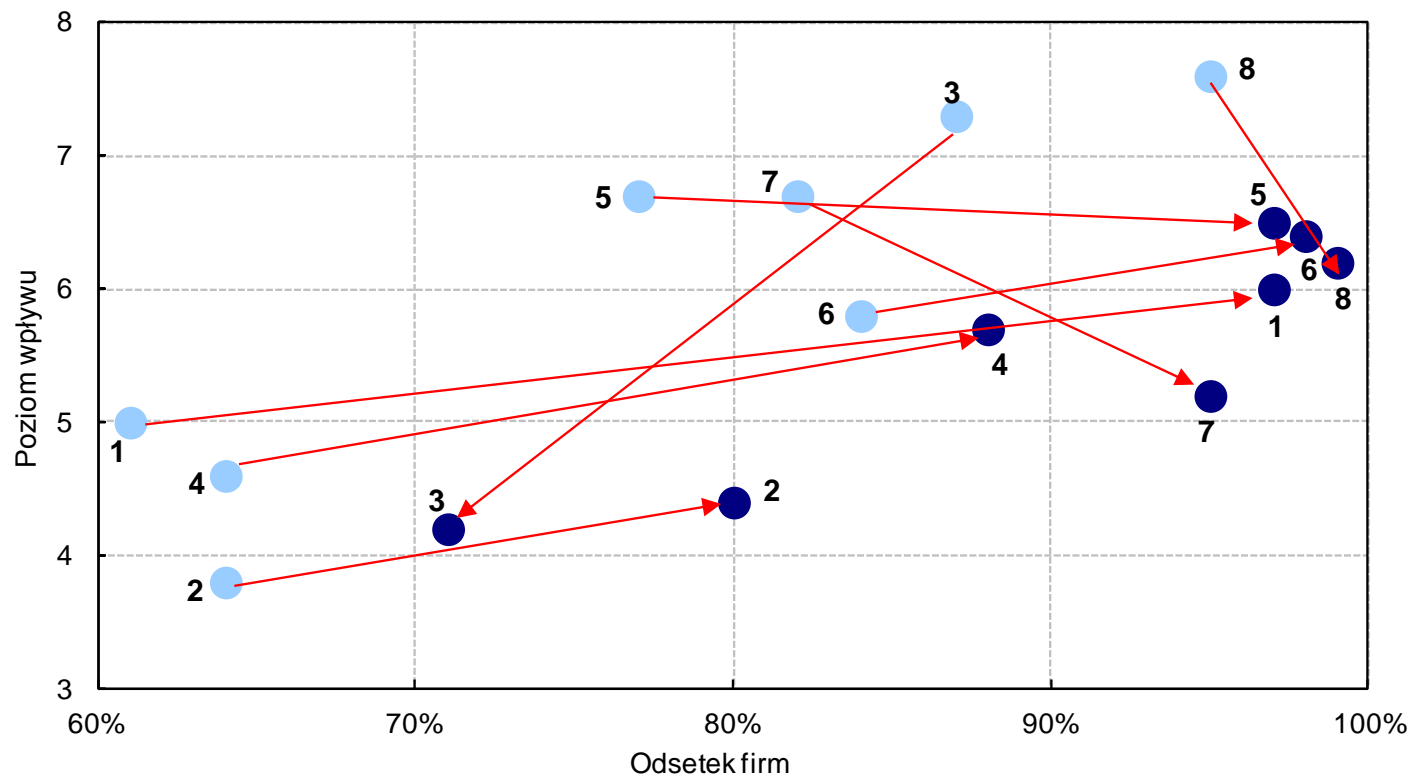
Metody wykorzystywane do pozyskiwania nowych zleceń

	2008	2011	2012	2013	2013 vs. 2008
Długoterminowa współpraca / umowy długofalowe	6,4 / 78%	6,9 / 89%	6,8 / 82%	6,3 / 78%	—
Kontakty osobiste	7,8 / 92%	6,4 / 93%	5,9 / 92%	6,0 / 85%	
Przetargi / konkursy	6,6 / 80%	7,0 / 92%	7,3 / 95%	7,4 / 92%	
Bezpośrednie zapytania ze strony klientów	6,6 / 87%	4,9 / 99%	5,5 / 99%	5,7 / 92%	

Priorytety dla polskich przedsiębiorstw budowlanych na najbliższych dwanaście miesięcy



Największe przeszkody ograniczające możliwość rozwoju firm budowlanych



- 1 Niedostateczny popyt
- 2 Wpływ pogody
- 3 Niedobór doświadczonej siły roboczej
- 4 Niedostatek środków na finansowanie swojej działalności

- 5 Biurokracja (wymogi państwa, urzędów)
- 6 Konkurencja
- 7 Wysokie koszty materiałowe
- 8 Wysokie koszty pracy

● 2013
● 2008

Podsumowanie

- **Optymizm dla wzrostu sektora budowlanego w Polsce jest na najniższym poziomie od sześciu lat.**
- **W 2013 roku oczekuje się, że sektor budowlany w Polsce, Czechach, na Słowacji i na Węgrzech skurczy się.**
- **Oczekiwania dla Polski na rok 2013 są najniższe spośród czterech badanych krajów.**
- **Pomimo swoich wad, przetargi są obecnie najskuteczniejszą metodą pozyskiwania nowych zamówień.**
- **Rentowność i płynność spółek nadal są zagrożone przez wysokie koszty siły roboczej i materiałów, w połączeniu z silną konkurencją i wysokim poziomem biurokracji. Dodatkowo spółki wskazują na niedostateczny popyt jako rosące zagrożenie dla rozwoju.**

Dziękuję



© 2013 KPMG Audyt Sp. z o.o. jest polską spółką z ograniczoną odpowiedzialnością i członkiem sieci KPMG składającej się z niezależnych spółek członkowskich stowarzyszonych z KPMG International Cooperative ("KPMG International"), podmiotem prawa szwajcarskiego. Wszelkie prawa zastrzeżone. Wydrukowano w Polsce.

Informacje zawarte w niniejszej publikacji mają charakter ogólny i nie odnoszą się do sytuacji konkretnej firmy. Ze względu na szybkość zmian zachodzących w polskim prawodawstwie 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.