



Polskie spółki budowlane 2020

– najważniejsi gracze, kluczowe czynniki wzrostu
i perspektywy rozwoju branży

Listopad 2020 r.



MAKING AN
IMPACT THAT
MATTERS
Since 1845



Spis treści

Wstęp	5
Rozdział 1. Analiza finansowa największych spółek budowlanych	7
1.1. Ranking największych spółek budowlanych w Polsce według wartości przychodów osiągniętych w 2019 roku	8
1.2. Ranking największych spółek budowlanych w Polsce pod względem osiągniętego wyniku ze sprzedaży w roku 2019	10
1.3. Ranking największych spółek budowlanych w Polsce pod względem osiągniętego wyniku netto w roku 2019	12
1.4. Analiza zadłużenia największych spółek budowlanych w roku 2019	15
1.5. Relacja nakładów inwestycyjnych do sprzedaży osiągniętej przez największe spółki budowlane w roku 2019	16
1.6. Struktura geograficzna i rodzajowa przychodów największych spółek budowlanych w roku 2019	18
1.7. Kapitalizacja rynkowa największych spółek budowlanych notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych	26
1.8. Wpływ COVID-19 na sprawozdania finansowe	33
1.9. Podsumowanie ośmiu edycji raportu.	34
Rozdział 2. Perspektywy rozwoju spółek budowlanych w Polsce	37
2.1. Wprowadzenie – główne determinanty dynamiki polskiego rynku budowlanego	38
2.2. Czynniki makroekonomiczne: wzrost gospodarczy, dług publiczny	42
2.3. Środki unijne	45
2.4. Rynek Partnerstwa Publiczno-Prywatnego	47
2.5. Zatrudnienie i wynagrodzenia w sektorze budowlanym	49
2.6. Upadłości w budownictwie	52
2.7. Zagrożenia dla sektora budowlanego	53
2.8. Perspektywy rozwoju poszczególnych segmentów rynku budowlanego w Polsce	55
2.9. Podsumowanie	79
Rozdział 3. Profile największych spółek budowlanych w Polsce	81
Załącznik 1. Rynek budowlany a nowe technologie	131
Załącznik 2. Rynki budowlane w wybranych krajach europejskich	137
Załącznik 3. Barometr budowlany - Ankieta Deloitte	143
Bibliografia	154
Kontakt	156



Skanska, Generation Park Z w Warszawie, fot. Rafał Tomczyk

Wstęp

Szanowni Państwo,

Mamy przyjemność przedstawić Państwu ósmą edycję raportu „Polskie spółki budowlane 2020 – najważniejsi gracze, kluczowe czynniki wzrostu i perspektywy rozwoju branży”, w którym przedstawiamy analizę kondycji piętnastu największych pod względem uzyskiwanych przychodów spółek budowlanych obecnych na polskim rynku. Opisujemy również perspektywy rozwoju rynku w podziale na jego kluczowe sektory.

Ostatni rok okazał się rokiem wysokich obrotów produkcji budowlano-montażowej, co znalazło również odzwierciedlenie w naszym rankingu. Łączne przychody piętnastu największych spółek budowlanych w 2019 roku podobnie jak w roku poprzednim oscylują w granicach 33 mld zł.

Wzrost na rynku budowlanym był spowodowany przede wszystkim kontynuacją prac na dużych projektach infrastrukturalnych oraz równocześnie bardzo dobrą koniunkturą na rynku projektów komercyjnych, w tym również na rynku budownictwa mieszkaniowego.

Rok 2019 był okresem, w którym w kluczowe fazy realizacji weszły duże projekty realizowane w ramach programów drogowych i kolejowych. Stabilizacji uległy również ceny materiałów i siły roboczej, co przełożyło się na lekką poprawę marż.

W 2019 i 2020 roku w kluczowe fazy realizacji wchodzi wiele nowych projektów budowlanych. Niestety, na początku 2020 roku, nasza gospodarka (podobnie jak inne kraje) musiała zmierzyć się z wyzwaniem, jakim okazała się pandemia COVID-19. W pierwszej fazie sektor bardzo dobrze poradził sobie z trudnościami,

spowodowanymi przez sytuację zdrowotną. Budowy w naszym kraju nie zostały zamknięte tak jak w innych wybranych krajach Europy.

Niestety, koronawirus spowodował spowolnienie gospodarcze na całym świecie i pomimo pozytywnego przejścia pierwszej fali pandemii, sektor budowlany również odczuje negatywne skutki w średnio i długoterminowej perspektywie. W obecnym momencie portfele największych spółek budowlanych na rynku są jeszcze wypełnione projektami z przetargów, które miały miejsce w latach 2018 – 2019, ale stopniowo będą zmuszone do zwiększonej konkurencji ze względu na ograniczenie inwestycji sektora prywatnego. W tym kontekście, szczególnego znaczenia nabierają duże programy inwestycji publicznych (budowa dróg, szlaków kolejowych czy projekty hydrotechniczne i inne obiekty przemysłowe), które w pewien sposób mogą załatać lukę podaży projektów w sektorze prywatnym.

Podobnie jak w poprzednich edycjach, w pierwszej części niniejszego raportu przedstawiamy analizę finansową spółek sektora budowlanego w Polsce w oparciu o piętnaście podmiotów, które wypracowały najsilniejszą pozycję na rynku w 2019 roku. Dokonaliśmy analizy przychodów, wyniku na sprzedaży, wyniku netto, zadłużenia, struktury geograficznej oraz rodzajowej przychodów.

W drugiej części nasz raport zawiera analizę perspektyw rozwoju branży w horyzoncie krótko i średnioterminowym, w tym prezentację planowanych nakładów w poszczególnych segmentach rynku, a także statystyk dotyczących upadłości oraz trendów zatrudnienia w budownictwie. Tę część raportu

zamyka podsumowanie obecnej sytuacji oraz kluczowych czynników wzrostu w sektorze z perspektywy przedstawicieli największych spółek budowlanych w Polsce oraz kluczowych inwestorów publicznych. W ostatniej części naszego raportu tradycyjnie już przedstawiamy krótką charakterystykę działalności piętnastu największych graczy w 2019 roku. Zamieszczone w nim zostały kluczowe informacje dotyczące zakresu ich działalności, struktury własnościowej oraz szczegółowe dane finansowe z rocznych sprawozdań finansowych. Raport został przygotowany na bazie powszechnie dostępnych danych finansowych bądź informacji przekazanych nam bezpośrednio przez podmioty omówione w raporcie. W badaniu nie zostały uwzględnione podmioty działające w ramach spółek celowych lub projektowych ze względu na brak możliwości wskazania skonsolidowanych danych dla Polski.

Dodatkowo w ramach załączników do naszego raportu przedstawiamy Państwu wyniki badania, które przeprowadziliśmy wśród podmiotów z sektora budowlanego. Analiza była ukierunkowana na wskazanie określonych trendów, oraz identyfikację kluczowych szans i ryzyk, z jakimi będzie się musiała zmierzyć branża w przyszłości.

Mamy nadzieję, że kolejna edycja raportu „Polskie spółki budowlane 2020 – najważniejsi gracze, kluczowe czynniki wzrostu i perspektywy rozwoju branży” będzie dla Państwa pomocnym narzędziem i przybliży Państwu aktualną sytuację na polskim rynku budowlanym, pokazując szanse oraz wyzwania stojące przed sektorem, inwestorami oraz spółkami budowlanymi w nadchodzących latach również tych związanych z rozprzestrzenianiem się wirusa COVID-19.



Goldbeck, Zakład produkcyjny MIELE w Ksawerowie

Rozdział 1.

Analiza finansowa największych spółek budowlanych

1.1. Ranking największych spółek budowlanych w Polsce według wartości przychodów osiągniętych w 2019 roku

W 2019 roku przychody największych piętnastu spółek budowlanych osiągnęły poziom ponad 32,6 mld zł, co stanowiło spadek o 1,4% w stosunku do roku ubiegłego. Liderem rankingu podobnie jak w latach 2017 i 2018 została Grupa Budimex, której przychody wynosiły 7,6 mld zł, co oznacza 2,5% wzrost w porównaniu do 2018 roku. Na drugim miejscu znalazła się Grupa Strabag z przychodami na poziomie 4,6 mld zł (wzrost o około 12,5% w stosunku do 2018 roku). Ostatnie miejsce na podium zajęła Grupa PORR notując przychody na poziomie 2,3 mld zł, co jednocześnie oznacza spadek o 14,7% w stosunku do roku poprzedniego.

Największy wartościowo wzrost przychodów uzyskały w 2019 roku Grupa Strabag oraz Grupa Mostostal Warszawa – odpowiednio 510,5 mln zł i 256,2 mln zł. W analizowanym okresie nie było podmiotu, któremu udało się zwiększyć wartość przychodów ze sprzedaży o ponad miliard zł. Trzeci wynik pod kątem zmiany poziomu przychodów zanotowała Grupa Budimex, której przychody zwiększyły się w 2019 r. o 182,5 mln zł (2,5% poprawa w stosunku do 2018 r.). Wzrost przychodów Grupy Goldbeck i Grupy ZUE w 2019 roku pozwolił im zadebiutować w gronie 15 największych spółek budowlanych w Polsce pod względem osiągniętych przychodów po raz pierwszy od 2015 r. Uplasowały się one odpowiednio na 13. i 15. miejscu z przychodami na poziomie

1,2 mld i 996 mln zł.

Należy tutaj zaznaczyć, że dla celów przygotowania niniejszego raportu Skanska S.A. udostępniła jedynie wielkość przychodów oraz nie udostępniła danych dotyczących innych spółek Grupy Skanska.

Tabela 1.1: Ranking największych spółek budowlanych w Polsce pod względem przychodów w roku 2019 (w tys. zł)

Lp.	Nazwa firmy		Przychody 2019	Przychody 2018	Zmiana nominalna	Zmiana procentowa
1	Grupa Budimex	↔	7 569 663	7 387 137	182 526	2,5%
2	Grupa Strabag	↔	4 606 091	4 095 590	510 501	12,5%
3	Grupa PORR	↑	2 332 341	2 735 372	-403 031	-14,7%
4	Grupa Erbud	↑	2 313 363	2 331 896	-18 533	-0,8%
5	Skanska S.A.	↓	2 066 624	3 007 458	-940 834	-31,3%
6	Grupa Unibep	↔	1 659 658	1 658 622	1 036	0,1%
7	Warbud S.A.	↑	1 641 026	1 565 275	75 751	4,8%
8	Grupa Torpol	↑	1 604 420	1 525 657	78 763	5,2%
9	Grupa Polimex Mostostal	↓	1 589 430	1 636 869	-47 439	-2,9%
10	Grupa Trakcja	↓	1 440 774	1 560 648	-119 874	-7,7%
11	Grupa PBG	↔	1 284 897	1 318 157	-33 260	-2,5%
12	Grupa Mostostal Warszawa	↑	1 269 534	1 013 332	256 202	25,3%
13	Grupa Goldbeck*	↗	1 168 857	1 136 165	32 692	2,9%
14	PUT Intercon	↓	1 102 978	1 290 368	-187 390	-14,5%
15	Grupa ZUE	↗	996 215	832 725	163 490	19,6%
Suma			32 645 871	33 095 271	-449 400	-1,4%
Średnia			2 176 391	2 206 351	-29 960	-1,4%



Nowa spółka w rankingu



Wzrost



Spadek



Bez zmian

Uwaga: Niniejsze opracowanie nie obejmuje wyników oddziałów zagranicznych spółek budowlanych działających w Polsce oraz wyników spółek celowych zawiązanych w ramach konsorcjów do realizacji konkretnego przedsięwzięcia, gdyż wyniki te ujęte są w wynikach uczestników konsorcjów.

*rok obrotowy dla spółki Goldbeck kończy się 31 marca 2020

Źródło: Sprawozdania finansowe za lata 2018 - 2019

Największy spadek przychodów – o 941 mln zł – zanotowała Skanska S.A., czego skutkiem był jej spadek na piątą lokatę w rankingu. Spadek przychodów zanotowała też Grupa PORR, której wynik obniżył się o 403 mln zł w stosunku do 2018 r. – był to największy spadek w ujęciu procentowym wśród członków tegorocznego zestawienia. Pomimo tak znaczącego spadku Grupa uplasowała się miejsce wyżej w rankingu w porównaniu z rokiem 2018. Znacząco spadły również przychody Grupy PUT Intercon tj. o 187 mln zł (14,5% w stosunku do 2018 r.).

Do rankingu weszły dwa nowe podmioty – o których wspomniano wcześniej, Grupa Goldbeck i Grupa ZUE, które ze względu

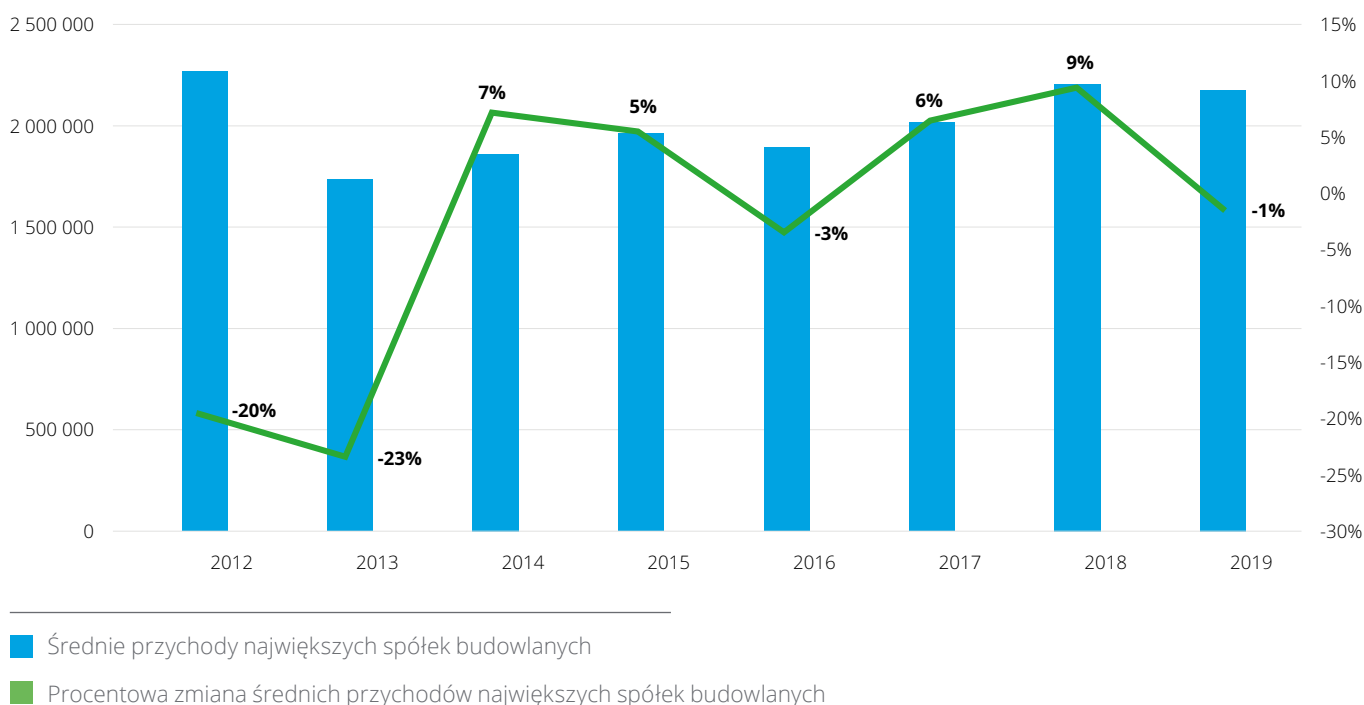
na istotny wzrost działalności w 2019 roku znalazły się wśród największych piętnastu spółek budowlanych w Polsce.

Za poziom przychodów odpowiada w znacznej mierze realizacja dużej ilości publicznych projektów infrastrukturalnych, głównie z zakresu budownictwa drogowego i kolejowego. Wzrost nastąpił również w zakresie budownictwa mieszkaniowego oraz ogólnego (szczegóły poszczególnych segmentów zostały przedstawione w rozdziale II).

Pomimo utrzymującego się od 2016 r. wzrostu przychodów spółek budowlanych w ujęciu rok do roku w 2019 zanotowaliśmy ich nieznaczny spadek. Zwracamy uwagę,

że podane wartości za rok ubiegły oraz spadek r./r. różnią się od danych podanych w tabeli 1.1 z uwagi na zmienny skład grona 15 największych spółek budowlanych pod względem osiągniętych przychodów w każdym roku ujętym na wykresie.

Wykres 1.1: Procentowa zmiana średnich przychodów podmiotów z rankingów w latach 2012 - 2019 (w tys. zł) r/r



Na podstawie opublikowanych do tej pory raportów największych spółek budowlanych w Polsce (raporty Deloitte: Polskie Spółki Budowlane 2012-2019)

1.2. Ranking największych spółek budowlanych w Polsce pod względem osiągniętego wyniku ze sprzedaży w roku 2019

Wynik ze sprzedaży największych spółek budowlanych rozumiany jest jako różnica pomiędzy przychodami operacyjnymi i kosztem własnym sprzedaży (z wyłączeniem pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych).

Dla największych 13 spółek budowlanych (Skanska S.A. i Grupa PORR nie przekazała nam swoich wyników szczegółowych) średnia marża operacyjna wzrosła o 6,9 mln zł (7,7% w ujęciu rocznym), natomiast średnia procentowa marża na sprzedaży wzrosła o 0,2 p.p..

Powyższy stan rzeczy jest odzwierciedleniem ówczesnej sytuacji rynkowej. W latach 2016-2018 rynek musiał się zmierzyć z istotnym wzrostem kosztów materiałów oraz pracy, a w ostatnim okresie nastąpiło ustabilizowanie tego trendu. Osiągnięcie tej równowagi w połączeniu z trudnymi kontraktami z lat 2016-2017, z którymi mierzyło się wiele spółek pozwoliło na zrealizowanie dobrych wyników finansowych w 2019 roku.

Najwyższą marżą na działalności operacyjnej mogła pochwalić się Grupa Warbud. Natomiast grupa Budimex, która pomimo spadku marży operacyjnej wśród członków rankingu osiągnęła poziom zysku na sprzedaży w wysokości 551 mln zł,

plasując się tym samym na 1. miejscu. Próg 100 mln zł wyniku ze sprzedaży osiągnęły również Warbud S.A., Grupa Unibep, Grupa Polimex Mostostal oraz Grupa Erbud osiągając odpowiednio pierwsze, drugie, piąte i szóste miejsce pod względem poziomu marży operacyjnej. Spośród tych pięciu podmiotów tylko Budimex S.A. nie zdołał poprawić wyniku ze sprzedaży w stosunku do ubiegłego roku. Największy wzrost wyniku na sprzedaży, o 57 mln zł (wzrost marży o 2,52%), zanotowała Grupa Erbud.

Tabela 1.2: Wynik ze sprzedaży 15 największych spółek w ujęciu nominalnym (w tys. zł)

Lp.	Nazwa firmy		Wynik ze sprzedaży 2019	Wynik ze sprzedaży 2018	Zmiana nominalna	Zmiana procentowa	Procentowa zmiana marży operacyjnej (p.p.)
1	Grupa Budimex	↔	551 552	629 089	-77 537	-12,3%	-1,23
2	Warbud S.A.	↑	164 949	113 805	51 144	44,9%	2,78
3	Grupa Erbud	↑	146 699	89 142	57 557	64,6%	2,52
4	Grupa Unibep	↔	129 175	96 115	33 060	34,4%	1,99
5	Grupa Polimex Mostostal	↑	107 323	81 243	26 080	32,1%	1,79
6	Grupa Goldbeck	↗	81 348	102 627	-21 279	-20,7%	-2,07
7	Grupa Torpol	↔	75 376	83 110	-7 734	-9,3%	-0,75
8	Grupa Mostostal Warszawa	↑	51 910	40 595	11 315	27,9%	0,08
9	Grupa ZUE	↗	27 947	-56 038	83 985	149,9%	9,53
10	PUT Interco	↔	13 536	7 636	5 900	77,3%	0,64
11	Grupa PBG	↓	-269	128 270	-128 539	-100,2%	-9,75
12	Grupa Strabag	↑	-31 947	-71 759	39 812	55,5%	1,06
13	Grupa Trakcja	↑	-68 241	-84 242	16 001	19,0%	0,66
14	Grupa PORR	⌛	b/d	b/d	b/d	b/d	b/d
15	Skanska S.A.	⌛	b/d	b/d	b/d	b/d	b/d
Średnia			96 104	89 199	6 905	7,7%	
Średnia procentowa marża na sprzedaży			4,4%	4,2%			



Nowa spółka w rankingu



Wzrost



Spadek



Bez zmian



Brak danych w poprzednich latach

Źródło: Sprawozdania finansowe za lata 2018 - 2019

Spośród 13 podmiotów, które udostępniło swój wynik ze sprzedaży, 4 odnotowały spadek marży brutto w stosunku do 2018 r. Poza Grupą PBG, której spadek marży operacyjnej wyniósł 129 mln zł.

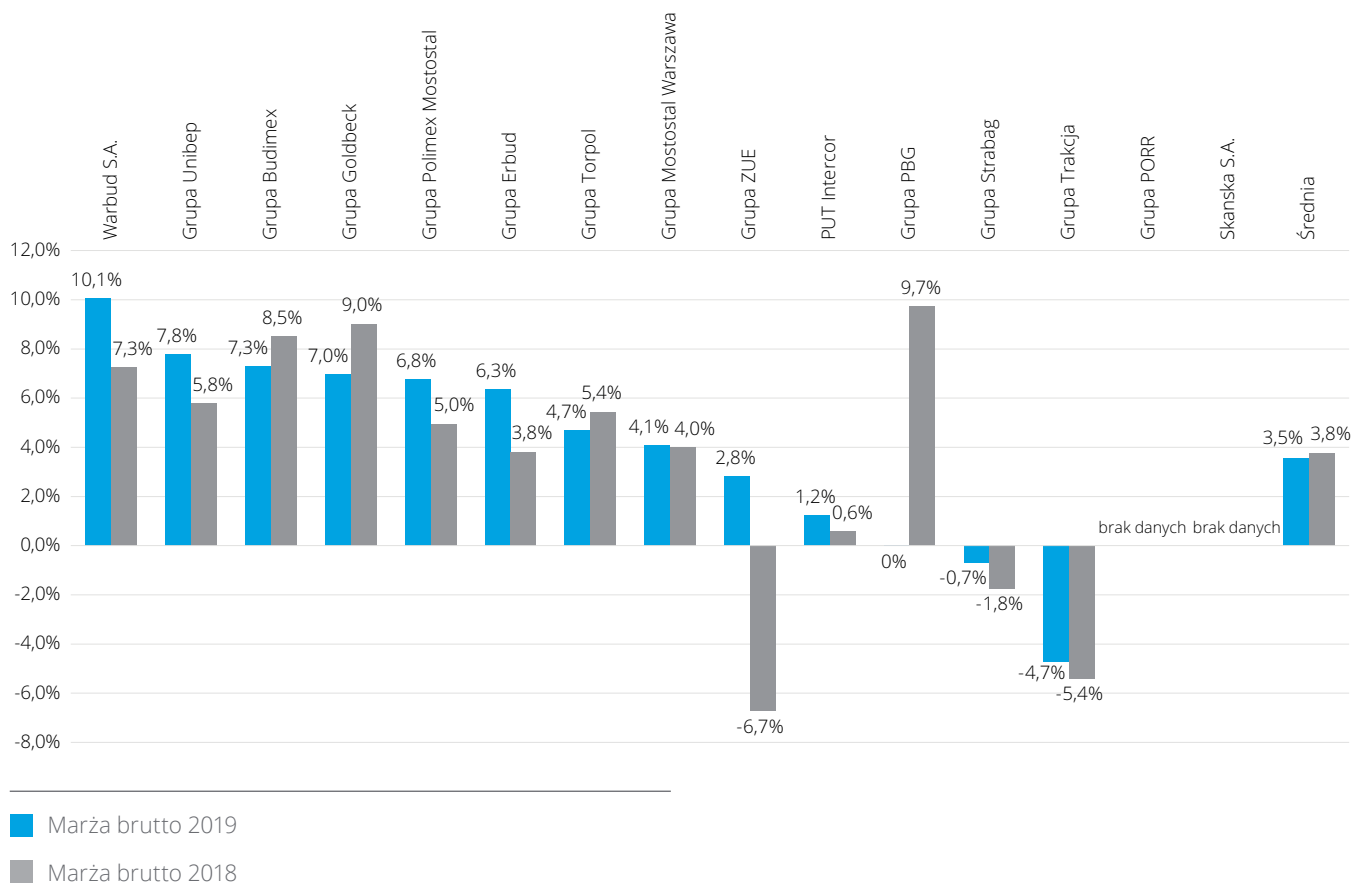
Średnia marża na sprzedaży dla największych spółek budowlanych z rankingu była dodatnia i wyniosła 4,4% w 2019 roku. Oznacza to wzrost o zaledwie 0,2 p.p. w porównaniu do 4,2% osiągniętych w 2018 r.

Najwyższy procentowo wynik operacyjny uzyskała Grupa Warbud z marżą operacyjną na poziomie 10,1%. Zaznaczyć należy, że pomimo tak wysokiego wyniku to największym wzrostem i podmiotem, który zdołał poprawić procentową marżę brutto w porównaniu z 2018 jest Grupa ZUE (wzrost o 9,53 p.p.).

W roku 2019 w zestawieniu pojawiły się podmioty wykazujące ujemną procentową marżę brutto. Najistotniejsze spadki procentowej marży operacyjnej odniosły Grupa PBG (spadek o ponad 9,7 p.p.) oraz Grupa Goldbeck (2,07 p.p.).

Pozytywnie na kondycję branży wpływają utrzymujący się wysoki poziom zamówień infrastrukturalnych oraz koniunktura na rynku kolejowym. Wpływ na zrealizowany wynik przyszłych kontraktów będą również miały klauzule waloryzacyjne, które zostały wprowadzone w ostatnich latach i dotyczą realizowanych kontraktów publicznych. Ma to duże znaczenie, zwłaszcza w zakresie projektów realizowanych dla GDKiA oraz PKP PLK.

Wykres 1.2: Marża operacyjna w ujęciu procentowym największych spółek budowlanych



Źródło: Sprawozdania finansowe za lata 2018 - 2019

1.3. Ranking największych spółek budowlanych w Polsce pod względem osiągniętego wyniku netto w roku 2019

Kolejnym ze wskaźników odzwierciedlających kondycję największych spółek budowlanych jest wynik netto. Średni wynik netto trzynastu największych spółek był ujemny i wyniósł -346 mln zł, co oznacza znaczny spadek w porównaniu do dodatniego wyniku za rok 2018. Warto również podkreślić, że gdyby ze średniego wyniku netto wyłączyć Grupę PBG, która osiągnęła ponadprzeciętną stratę w porównaniu do reszty podmiotów w zestawieniu, średni wynik netto byłby dodatni i wyniósłby 31,5

mln zł. Ze względu na charakter działalności Grupy PBG i jej kluczowych spółek zależnych (Grupa Rafako) uwzględniliśmy ją w naszym rankingu i analizach.

Na pierwszym miejscu, trzeci rok z rzędu, uplasowała się Grupa Budimex z zyskiem netto w wysokości 228,94 mln zł. Swoją pozycję w rankingu utrzymała również Grupa Strabag z wynikiem 166,3 mln zł. Podium uzupełnia Grupa Goldbeck z wynikiem 76 mln zł.

Najgorszy wynik - stratę netto w wysokości 4 873,7 mln zł - uzyskała Grupa PBG. Zarząd Grupy w sprawozdaniu z działalności wyjaśnia, że sytuacja w znacznej mierze wynikała z faktu, iż Jednostka dominująca znajduje się w trakcie postępowania sankcyjnego, a jej bieżąca działalność operacyjna została wstrzymana i planowane jest jej docelowe wygaszanie, natomiast podstawowe aktywa Grupy zostały przeznaczone do sprzedaży.

Wśród notowanych w naszym rankingu spółek dziesięć osiągnęło zysk netto, a cztery poniosło stratę.

Tabela 1.3: Wynik netto największych spółek budowlanych w ujęciu nominalnym (w tys. zł)

Lp.	Nazwa firmy		Wynik netto 2019	Wynik netto 2018	Zmiana nominalna	Zmiana procentowa	Procentowa zmiana marży netto (p.p.)
1	Grupa Budimex	↔	228 851	305 484	-76 633	-25,1%	-1,11
2	Grupa Strabag	↔	166 264	39 111	127 153	325,1%	2,65
3	Grupa Goldbeck	↗	76 030	91 299	-15 269	-16,7%	-1,53
4	Grupa Polimex Mostostal	↑	50 654	16 168	34 486	213,3%	2,20
5	Warbud S.A.	↑	37 292	15 543	21 749	139,9%	1,28
6	Grupa Erbud	↑	35 044	-21 136	56 180	265,8%	2,42
7	Grupa Unibep	↓	30 053	27 564	2 489	9,0%	0,15
8	Grupa Torpol	↓	29 146	19 157	9 989	52,1%	0,56
9	PUT Intercon	↓	5 440	4 799	641	13,4%	0,12
10	Grupa ZUE	↗	3 777	-62 585	66 362	106,0%	7,89
11	Grupa Mostostal Warszawa	↑	-3	-46 266	46 263	100,0%	4,57
12	Grupa Trakcja	↓	-285 048	-110 172	-174 876	-158,7%	-12,72
13	Grupa PBG	↑	-4 873 690	-48 853	-4 824 837	-9876,2%	-375,60
14	Grupa PORR	⌘	b/d	b/d	b/d	b/d	b/d
15	Skanska S.A.	⌘	b/d	b/d	b/d	b/d	b/d
Średnia			-345 861	17 701			
Średnia bez Grupy PBG			31 458	23 247			
Średnia procentowa marża netto			-15,9%	0,8%			
Średnia procentowa marża netto bez Grupy PBG			1,4%	1,1%			

↗ Nowa spółka w rankingu

↑ Wzrost

↓ Spadek

↔ Bez zmian

⌘ Brak danych w poprzednich latach

Źródło: Sprawozdania finansowe za lata 2018 - 2019

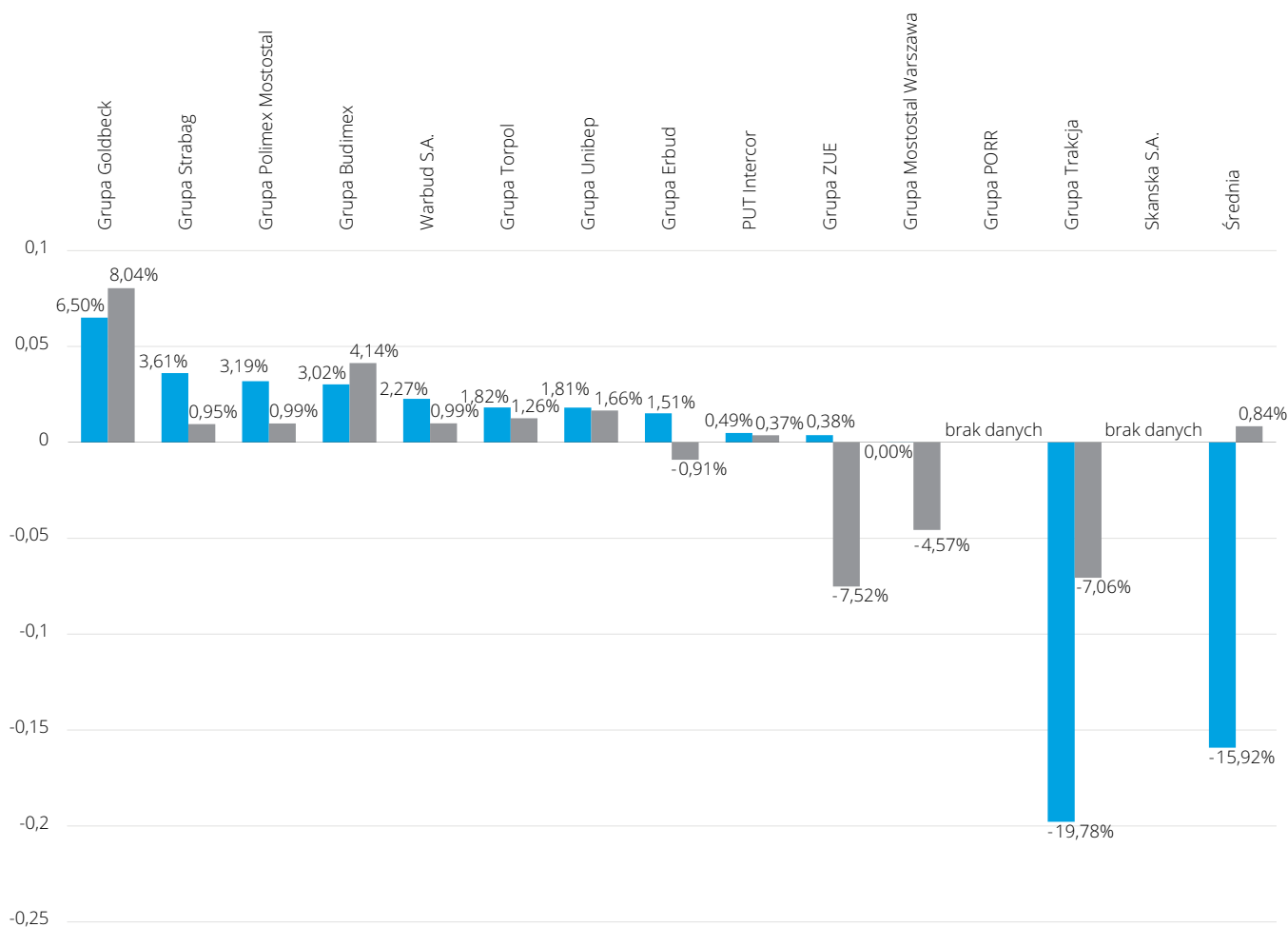
Analizując średnią procentową marżę netto można zauważyć, iż w 2019 roku była ona niższa o ok. 14 p.p. niż w poprzednim roku i wyniosła 15%, podczas gdy w 2018 roku wynosiła 0,7%. Warto dodać, że poziom średniej procentowej marży bez Grupy Kapitałowej PBG w 2019 roku kształtowałby się na poziomie 1%, co w praktyce podniosłoby poziom w porównaniu z rokiem 2018 o kilka setnych punktów procentowych. Liderem pod względem procentowej marży netto została debiutująca w rankingu Grupa Goldbeck z wynikiem 6,5% (spadek o 1,5 p.p.). Na drugim miejscu uplasowała się Grupa

Strabag z marżą netto na poziomie 3,6% (wzrost o 2,65 p.p.). Na trzecim miejscu z marżą 3,2% znalazła się Grupa Polimex Mostostal, która poprawiła swój wynik z zeszłego roku (o 2,2 p.p.).

Spośród 13 podmiotów, które udostępniły dane dotyczące wyniku netto, 4 odnotowało obniżenie procentowej marży netto w 2019 r. Poprawę wskaźnika osiągnęło 9 Grup. Największy wzrost dotyczył Grupy ZUE (7,9 p.p.), która tym samym debiutuje po raz pierwszy w rankingu. Znacząco wzrosła także procentowa marża netto Grupy Mostostal Warszawa (4,57 p.p.).

Największe spadki zanotowały: Grupa PBG (375,6 p.p.) oraz Grupa Trakcja. Przyczyną ogólnego pogorszenia wyników spółek w branży jest spiętrzenie robót budowlanych. Dynamiczny wzrost kosztów materiałów i płac, dotyczący głównie kontraktów wygranych w latach 2015-2017, nie został pokryty przez waloryzację kontraktów, co przyczyniło się do zmniejszenia rentowności w branży.

Wykres 1.3: Marża netto w ujęciu procentowym największych spółek budowlanych



■ Marża netto 2019

■ Marża netto 2018

* Marża netto dla Grupy PBG wynosi odpowiednio dla 2019 roku -379,31%, a dla 2018 -3,71%.

Źródło: Sprawozdania finansowe za lata 2018 - 2019

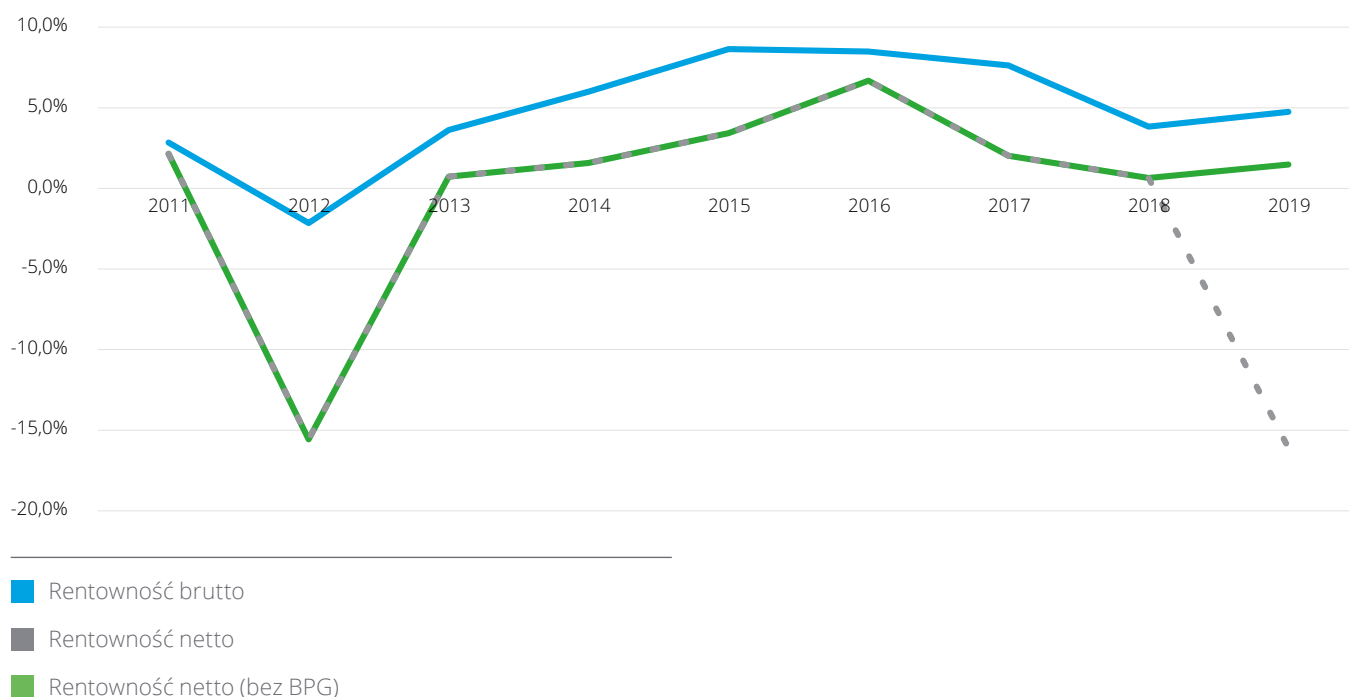
W 2019 roku rentowność podmiotów działających na rynku budowlanym, zarówno na poziomie działalności podstawowej (marży brutto), jak i wyniku obejmującego pozostałą działalność operacyjną i finansową (marży netto), uległa obniżeniu w porównaniu do tej z ubiegłego roku. Wzrost kosztów pracy i materiałów budowlanych, z którym mieliśmy do czynienia w ostatnich latach 2017 – 2018 osłabił rentowność podmiotów w branży budowlanej. Realizacja kontraktów podpisanych w warunkach zaciętej konkurencji okazała się generować straty, których nie pokryła przewidziana

w kontraktach indeksacja. Od roku 2012 (w którym został ujęty wynik rozliczeń nierentownych kontraktów infrastrukturalnych realizowanych w ramach poprzedniej perspektywy finansowej uchwalonej przez Parlament Europejski na lata 2007 – 2013), obserwowaliśmy systematyczną poprawę rentowności realizowanych projektów i wyników osiąganych przez największe podmioty. Obecne osłabienie rentowności częściowo przypomina sytuację z 2012 r. – wyniki spółek budowlanych obciążało przeszacowanie nierentownych kontraktów. Spiętrzenie robót i niskie bezrobocie

powodują ponad proporcjonalny wzrost kosztów realizacji kontraktów i spadek marż.

W roku 2019 nastąpiła stabilizacja kosztów budowy (materiały, robocizna) a dodatkowo wiele podmiotów zdołało odciąć nierentowne kontrakty wygrane w okresie niskiej podaży projektów - w latach 2015-2017. Mając na uwadze, iż portfele spółek są w dużej mierze wypełnione, rynek oczekuje stopniowej poprawy rentowności w kolejnych okresach.

Wykres 1.3.1: Zmiana średnich rentowności netto oraz brutto Spółek z rankingu w latach 2011 - 2019 (w tys. zł)



Na podstawie opublikowanych do tej pory raportów największych spółek budowlanych w Polsce (raporty Deloitte: Polskie Spółki Budowlane 2012-2019)

1.4. Analiza zadłużenia największych spółek budowlanych w roku 2019

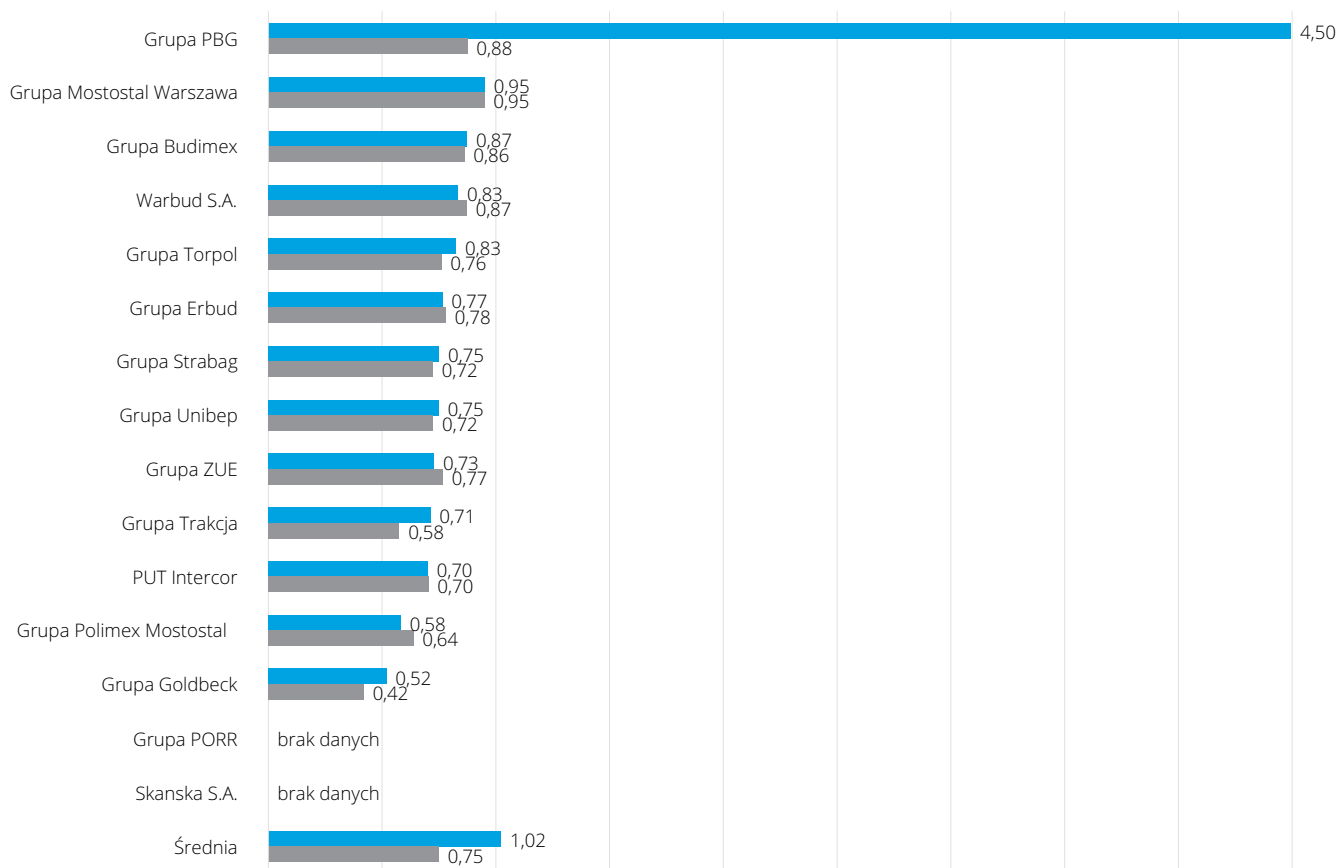
Analiza wskaźników zadłużenia największych spółek budowlanych pokazuje, iż w roku 2019 wzrósł on o kilkanaście procent w porównaniu do poprzedniego roku.

We wspomnianym okresie zauważalna jest ujemna korelacja zmiany procentowej marży netto oraz zmiana poziomu zadłużenia podmiotu.

Przedsiębiorstwa, które odnotowały największe spadki rentowności, najbardziej zwiększyły swój poziom zadłużenia. Analogicznie, podmioty, które poprawiły swoją rentowność, zmniejszyły swój wskaźnik zadłużenia. W największym stopniu zwiększyła swój poziom zadłużenia Grupa PBG (o 362 p.p. do poziomu 4,5 – wobec spadku procentowej marży netto o 375,6 p.p.). Jednocześnie Grupa PBG złożyła wniosek o otwarcie postępowania sankcyjnego oraz wniosek o uchylenie Układu zawartego w 2015 roku z wierzycielami, co ma znaczny wpływ na prezentowane wyniki Grupy. Innymi

podmiotami, które wyraźnie zwiększyły poziom zadłużenia to Grupa Trakcja (wzrost 13,75 p.p.) i Grupa Torpol (wzrost o 6,45 p.p.). Spośród członków rankingu, drugi raz z rzędu, swoje zadłużenie najsukuteczniej zmniejszyła Grupa Polimex Mostostal, która odnotowała spadek o 5,48 p.p. do poziomu 58%.

Wykres 1.4: Stopa zadłużenia w latach 2018 - 2019 r.



■ Wskaźnik ogólnego zadłużenia 2019

■ Wskaźnik ogólnego zadłużenia 2018

Źródło: Sprawozdania finansowe za lata 2018 - 2019

1.5. Relacja nakładów inwestycyjnych do sprzedaży osiągniętej przez największe spółki budowlane w roku 2019

Spółki działające w sektorze budowlanym mają zwykle stosunkowo niski wskaźnik udziału nakładów inwestycyjnych w porównaniu do sprzedaży, ze względu na wysoki wolumen sprzedaży oraz stosunkowo niewielki poziom nakładów inwestycyjnych niezbędnych do świadczenia usług o charakterze budowlanym. W roku 2019 łączne nakłady inwestycyjne największych

podmiotów wyniosły 555 mln zł i były o 10% niższe niż w 2018 roku. Średni poziom nakładów inwestycyjnych dla notowanych podmiotów wyniósł w 2019 roku 46 mln zł.

W roku 2019, podobnie jak rok temu, liderem pod względem poniesionych nakładów w ujęciu nominalnym były spółki z Grupy Strabag, których łączne nakłady inwestycyjne w 2019 roku wyniosły ponad 214 mln zł i wzrosły o 39 mln zł w porównaniu do 2018 roku. Na drugimi i trzecim miejscu znalazły się odpowiednio Grupa Budimex

z nakładami w kwocie 158 mln zł (spadek o 2,6 % w porównaniu do roku 2018) oraz Grupa Torpol z nakładami w wysokości 51 mln zł (wzrost o 190 % w porównaniu do roku 2018).

Tabela 1.5: Nakłady inwestycyjne 15 największych spółek w ujęciu nominalnym (w tys. zł)

Lp.	Nazwa firmy		Nakłady inwestycyjne 2019	Nakłady inwestycyjne 2018	Zmiana nominalna	Zmiana procentowa
1	Grupa Strabag	↔	214 759	175 034	39 725	22,7%
2	Grupa Budimex	↔	158 334	162 480	-4 146	-2,6%
3	Grupa Torpol	↑	51 374	17 719	33 655	189,9%
4	Warbud S.A.	↑	29 438	13 920	15 518	111,5%
5	Grupa Goldbeck	📈	22 689	64 140	-41 451	-64,6%
6	Grupa Mostostal Warszawa	↑	18 619	7 536	11 083	147,1%
7	Grupa Trakcja	↓	18 096	61 336	-43 240	-70,5%
8	Grupa Polimex Mostostal	↓	15 101	35 001	-19 900	-56,9%
9	Grupa Erbud	↔	12 440	13 799	-1 359	-9,8%
10	Grupa Unibep	↓	7 224	17 312	-10 088	-58,3%
11	Grupa ZUE	📈	6 722	38 814	-32 092	-82,7%
12	Grupa PBG	↑	0	2 124	-2 124	-100,0%
13	Grupa PORR	📊	b/d	b/d	b/d	b/d
14	Skanska S.A.	📊	b/d	b/d	b/d	b/d
15	PUT Intercon	📊	b/d	8 229	b/d	b/d
Razem			554 796	617 444	-62 648	-10%
Średnia			46 233	47 496	-1 263	-3%

📈 Nowa spółka w rankingu

↑ Wzrost

↓ Spadek

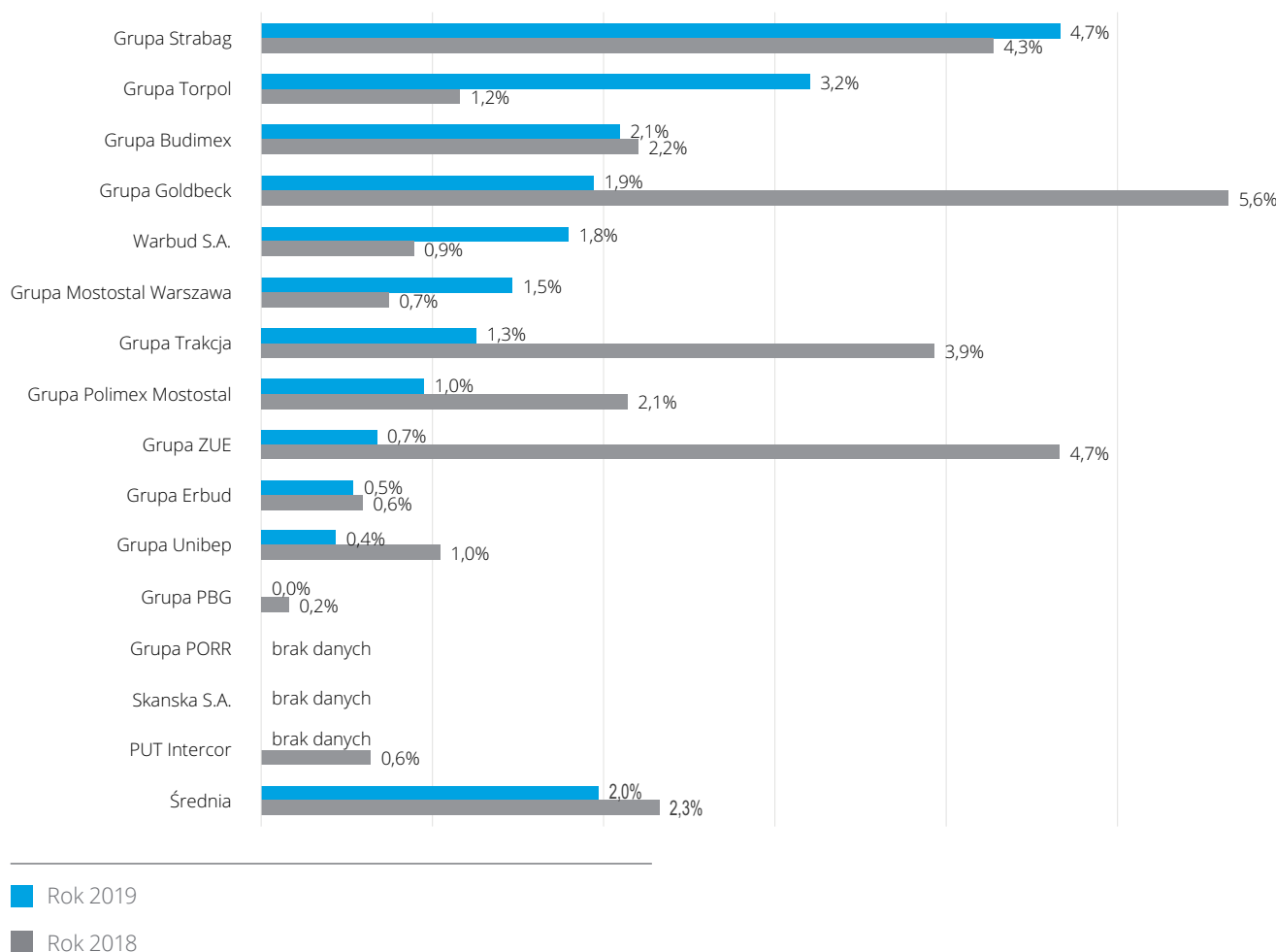
↔ Bez zmian

📊 Brak danych w poprzednich latach

Źródło: Sprawozdania finansowe za lata 2018 - 2019

W 2019 roku stosunek nakładów inwestycyjnych do przychodów wyniósł 2% i był o 0,3 p.p. niższy w stosunku do poprzedniego roku. Podmioty, których stosunek nakładów inwestycyjnych do wartości sprzedaży był najwyższy to Grupa Strabag oraz Grupa Torpol. Najniższe nakłady inwestycyjne w stosunku do poziomu sprzedaży poniosły Grupa PBG i Grupa Unibep.

Wykres 1.5: Relacja nakładów inwestycyjnych do przychodów ze sprzedaży (dane za rok 2019 i 2018)



Źródło: Sprawozdania finansowe za lata 2018 - 2019

1.6. Struktura geograficzna i rodzajowa przychodów największych spółek budowlanych w roku 2019

1.6.1 Struktura geograficzna sprzedaży

Duże grupy budowlane, działające na rynku polskim, są obecne również na rynkach zagranicznych. Ich działalność eksportowa skupiona jest na rynkach sąsiednich, przede wszystkim w krajach Europy Wschodniej oraz na rynkach niemieckim i skandynawskim. Wartość sprzedaży generowanej poza granicami kraju jest jednak nadal relatywnie niewielka a głównym rynkiem, na jakim świadczone są usługi budowlane, jest Polska. W ujęciu

nominalnym średnia uzyskiwanych przychodów z zagranicy dla największych spółek wynosiła 190 mln zł i była niższa o 4 mln zł od średnich przychodów uzyskiwanych z zagranicy w roku 2018. Oznacza to spadek o 2% w porównaniu do roku ubiegłego. Najwyższą wartość przychodów wygenerowanych za granicą uzyskała w 2019 roku Grupa Polimex Mostostal, które wyniosły 489 mln zł i były o 5,1% niższe niż te uzyskane w 2018 roku. Na drugim miejscu uplasowała się Grupa Trakcja, która posiada kontrolę nad dużą grupą budowlaną AB Kauno operującą w krajach bałtyckich i Skandynawii.

Przychody Grupy Trakcja wyniosły 467 mln zł i były o 5,7% wyższe od przychodów uzyskanych ze sprzedaży zagranicznej w 2018 roku. Na trzecim miejscu znalazła się Grupa Budimex z przychodami w wysokości 408 mln zł, odnotowując 39,3% wzrost w porównaniu do poprzedniego roku.

Niemniej spółki muszą jednak uwzględniać warunki funkcjonowania i działalności w krajach, w których docelowo planowane są inwestycje. Przede wszystkim kluczowe znaczenie mają lokalne wymagania prawne, technologiczne oraz lokalne koszty sprzętu i pracowników.

Tabela 1.6.1: Wartość nominalna przychodów uzyskiwanych przez największe spółki budowlane z działalności zagranicznej (w tys. zł)

Lp.	Nazwa firmy		Przychody ze sprzedaży zagranicznej 2019	Przychody ze sprzedaży zagranicznej 2018	Zmiana nominalna	Zmiana procentowa
1	Grupa Polimex Mostostal	↔	488 777	515 160	-26 383	-5,1%
2	Grupa Trakcja	↔	467 128	441 961	25 167	5,7%
3	Grupa Budimex	↑	408 024	292 910	115 114	39,3%
4	Grupa Unibep	↓	373 924	344 336	29 588	8,6%
5	Grupa PORR	↑	255 315	244 577	10 738	4,4%
6	Grupa Erbud	↓	251 556	314 333	-62 777	-20,0%
7	Grupa Goldbeck	📈	21 885	9 774	12 111	123,9%
8	Grupa Mostostal Warszawa	↔	8 431	41 459	-33 028	-79,7%
9	Grupa Strabag	↑	3 176	3 957	-781	-19,7%
10	Grupa ZUE	📈	1 168	198	970	489,9%
11	Grupa Torpol	↑	587	-19	606	0,0%
12	Warbud S.A.	↓	0	21 805	-21 805	0,0%
13	Skanska S.A.	📊	b/d	b/d	b/d	b/d
14	Grupa PBG	📊	b/d	281 129	b/d	b/d
15	PUT Intercor	📊	b/d	b/d	b/d	b/d
Razem			2 279 971	2 511 580	49 520	2%
Średnia			189 998	193 198	4 127	2%

📈 Nowa spółka w rankingu

↑ Wzrost

↓ Spadek

↔ Bez zmian

📊 Brak danych w poprzednich latach

Źródło: Sprawozdania finansowe za lata 2018 - 2019

Średni udział przychodów z zagranicy w całkowitych przychodach operacyjnych największych spółek budowlanych wyniósł 9,6% i jest niższy od udziału w 2018 roku o ok. 0,8 p.p.

W przypadku dwóch podmiotów sprzedaż zagraniczna stanowiła ponad 25% ogółu wygenerowanych przychodów ze sprzedaży - były to Grupa Trakcja (32,4%) i Grupa Polimex Mostostal (30,8%).

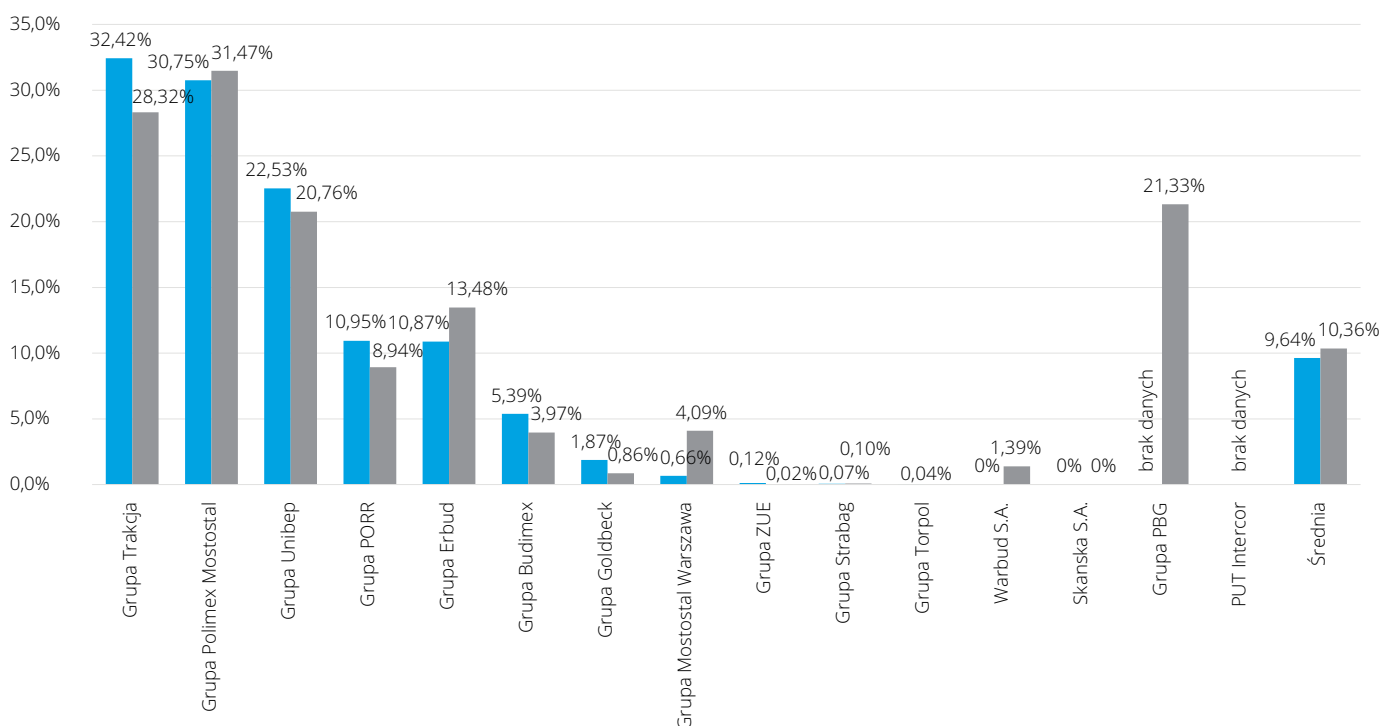
Analiza struktury geograficznej zrealizowanej sprzedaży wskazuje, iż w sektorze budowlanym coraz więcej podmiotów szuka szans realizacji

kontraktów oraz odbiorców swoich usług poza rodzimym rynkiem. W perspektywie długoterminowej poszukiwanie nowych rynków zbytu i tym samym dywersyfikacja ryzyka działalności będzie kluczowa, szczególnie w okresie po wykorzystaniu funduszy europejskich przekazanych w ramach perspektywy na lata 2014 – 2020. Wiele spółek realizuje już kontrakty na rynkach zagranicznych (głównie rynki skandynawskie oraz kraje graniczące z Polską). Sektor coraz częściej przychylnym okiem – zwłaszcza spółki o rodzimym kapitale - patrzy na rynki wschodnie (Białoruś oraz Ukraina), które generują duże możliwości, ale także i ryzyka, czego

dowodem może być obecnie niestabilna sytuacja polityczna na Białorusi. Można się spodziewać, że sprzedaż zagraniczna w najbliższych latach będzie rosła tym bardziej, im bliżej będzie zakończenia projektów finansowanych ze środków Unii Europejskiej.

Dywersyfikacja geograficzna pozostaje jednym z kluczowych trendów, jakie dominują w ramach globalnych strategii dużych koncernów budowlanych.

Wykres 1.6.1: Procentowy udział sprzedaży zagranicznej w sprzedaży ogółem dla 15 największych spółek w 2019 roku



■ Udział % 2019

■ Udział % 2018

Źródło: Sprawozdania finansowe za lata 2017 - 2018

Wykres 1.6.1.1: Struktura geograficzna sprzedaży 15 największych spółek w 2019 roku

RYNKI

	Krajowy	Zachodnio-europejski	Wschodnio-europejski	Skandynawski	Azjatycki	Pozostałe	RAZEM (2019, tys. zł)
Grupa Budimex	7 161 639	399 713		8 311			7 569 663
Grupa Strabag	4 602 915	Brak informacji o miejscu generowania przychodów za granicą. Wartość przychodów z zagranicy: 3 176					4 606 091
Skanska S.A.	Brak danych						2 066 624
Grupa PORR	2 077 026	100 085		155 230			2 332 341
Grupa Erbud	2 061 807	Brak informacji o miejscu generowania przychodów za granicą. Wartość przychodów z zagranicy: 251 556					2 313 363
Grupa Unibep	1 285 734	0	215 517	158 407			1 659 658
Grupa Polimex Mostostal	1 100 653	Brak informacji o miejscu generowania przychodów za granicą. Wartość przychodów z zagranicy: 488 777					1 589 430
Warbud S.A.	1 641 026	Brak informacji o miejscu generowania przychodów za granicą. Wartość przychodów z zagranicy: 21 805					1 641 026
Grupa Trakcja	973 646	Brak informacji o miejscu generowania przychodów za granicą. Wartość przychodów z zagranicy: 441 961					1 440 774
Grupa Torpol	1 603 833			587			1 604 420
Grupa PBG	1 284 897						1 284 897
PUT Intercor	Brak danych						1 102 978
Grupa Goldbeck	1 146 972	Brak informacji o miejscu generowania przychodów za granicą. Wartość przychodów z zagranicy: 21 885					1 168 857
Grupa Mostostal Warszawa	1 261 103	8 338	93				1 269 534
Grupa ZUE	995 047	Brak informacji o miejscu generowania przychodów za granicą. Wartość przychodów z zagranicy: 1 168					996 215
RAZEM:							32 645 872

Źródło: Sprawozdania finansowe za lata 2018 - 2019

Wykres 1.6.1.2: Struktura geograficzna sprzedaży 15 największych spółek w 2018 roku

RYNKI							
	Krajowy	Zachodnio-europejski	Wschodnio-europejski	Skandynawski	Azjatycki	Pozostałe	RAZEM (2018, tys. zł)
Grupa Budimex	7 094 227	286 322		6 588			7 387 137
Grupa Strabag	4 091 633	Brak informacji o miejscu generowania przychodów za granicą. Wartość przychodów z zagranicy: 4 308					4 095 590
Skanska S.A.	Brak danych						3 007 458
Grupa PORR	2 490 795	84 401		160 175			2 735 371
Grupa Erbud	2 017 563	Brak informacji o miejscu generowania przychodów za granicą. Wartość przychodów z zagranicy: 314 333					2 331 896
Grupa Unibep	1 314 286	80	213 994	130 263			1 658 622
Grupa Polimex Mostostal	1 121 709	Brak informacji o miejscu generowania przychodów za granicą. Wartość przychodów z zagranicy: 515 160					1 636 869
Warbud S.A.	1 543 470	Brak informacji o miejscu generowania przychodów za granicą. Wartość przychodów z zagranicy: 21 805					1 565 275
Grupa Trakcja	1 118 687	Brak informacji o miejscu generowania przychodów za granicą. Wartość przychodów z zagranicy: 441 961					1 560 648
Grupa Torpol	1 525 676			-19			1 525 657
Grupa PBG	1 037 028	Brak informacji o miejscu generowania przychodów za granicą. Wartość przychodów z zagranicy: 281 129					1 318 157
PUT Intercor	Brak danych						1 290 368
Grupa Goldbeck	1 126 391	Brak informacji o miejscu generowania przychodów za granicą. Wartość przychodów z zagranicy: 9 774					1 136 165
Grupa Mostostal Warszawa	971 873	40 880	579				1 013 332
Grupa ZUE	832 527	Brak informacji o miejscu generowania przychodów za granicą. Wartość przychodów z zagranicy: 9 774					832 725
RAZEM:							33 095 271

Źródło: Sprawozdania finansowe za lata 2017 - 2018

1.6.2 Struktura rzeczowa sprzedaży

Struktura rzeczowa sprzedaży ukazuje dywersyfikację działalności największych spółek budowlanych w sektorze budownictwa ogólnego, jak również energetycznego, drogowego i kolejowego. Istotną część przychodów jest również

generowana z działalności w ramach budownictwa mieszkaniowego oraz inżynieryjnego.

Wykres 1.6.2.1: Struktura rzeczowa sprzedaży 15 największych spółek w 2019 roku

RYNKI							
	Budownictwo ogólne	Budownictwo mieszkaniowe	Budownictwo drogowe i kolejowe	Budownictwo inżynieryjne	Budownictwo energetyczne	Pozostała działalność	SUMA (2019, tys. zł)
Grupa Budimex	6 733 571					836 092	7 569 663
Grupa Strabag	4 367 755					238 336	4 606 091
Skanska S.A.	Brak danych						2 066 624
Grupa PORR	2 118 004					214 337	2 332 341
Grupa Erbud	1 611 244		379 586	322 431		102	2 313 363
Grupa Unibep	1 154 841		338 897			165 920	1 659 658
Grupa Polimex Mostostal	332 892		2 108		652 205	602 225	1 589 430
Warbud S.A.	1 625 122					15 904	1 641 026
Grupa Trakcja			1 313 158		65 168	62 448	1 440 774
Grupa Torpol			1 561 063			43 357	1 604 420
Grupa PBG	Brak danych						1 284 897
PUT Intercor	Brak danych						1 102 978
Grupa Goldbeck	Brak danych						1 168 857
Grupa Mostostal Warszawa	905 796			354 619		9 119	1 269 534
Grupa ZUE	921 713					74 502	996 215
RAZEM:							32 645 871

Źródło: Sprawozdania finansowe za lata 2018 - 2019

Wykres 1.6.2.2: Struktura rzeczowa sprzedaży 15 największych spółek w 2018 roku

RYNKI							
	Budownictwo ogólne	Budownictwo mieszkaniowe	Budownictwo drogowe i kolejowe	Budownictwo inżynieryjne	Budownictwo energetyczne	Pozostała działalność	SUMA (2018, tys. zł)
Grupa Budimex	6 738 414					648 723	7 387 137
Grupa Strabag	3 913 509					182 081	4 095 590
Skanska S.A.	Brak danych						3 007 458
Grupa PORR	2 387 379					347 993	2 735 372
Grupa Erbud	1 761 729		254 050	314 939		1 178	2 331 896
Grupa Unibep	1 183 978		337 134			137 510	1 658 622
Grupa Polimex Mostostal	312 417		21		639 675	684 756	1 636 869
Warbud S.A.	1 552 119					13 156	1 565 275
Grupa Trakcja			1 416 860		44 678	99 110	1 560 648
Grupa Torpol			1 493 020			32 637	1 525 657
Grupa PBG					1 254 628	63 529	1 318 157
PUT Intercor	1 286 080					4 288	1 290 368
Grupa Goldbeck	Brak danych						1 136 165
Grupa Mostostal Warszawa	583 794			419 062		10 476	1 013 332
Grupa ZUE	755 514					77 211	832 725
RAZEM:							33 095 271

Źródło: Sprawozdania finansowe za lata 2017 - 2018

Tabela 1.6.2 : Pozostała działalność największych spółek budowlanych w 2019 roku

Lp.	Nazwa firmy		Pozostała działalność 2019	Pozostała działalność 2018	Zmiana nominalna	Zmiana procentowa
1	Grupa Budimex	↑	836 092	648 723	187 369	28,9%
2	Grupa Polimex Mostostal	↓	602 225	684 756	-82 531	-12,1%
3	Grupa Strabag	↑	238 336	182 081	56 255	30,9%
4	Grupa PORR	↓	214 337	347 993	-133 656	-38,4%
5	Grupa Unibep	↑	165 920	137 510	28 410	20,7%
6	Grupa ZUE	↔	74 502	77 211	-2 709	-3,5%
7	Grupa Trakcja	↑	62 448	99 110	-36 662	-37,0%
8	Grupa Torpol	↑	43 357	32 637	10 720	32,8%
9	Warbud S.A.	↑	15 904	13 156	2 748	20,9%
10	Grupa Mostostal Warszawa	↑	9 119	10 476	-1 357	-13,0%
11	Grupa Erbud	↑	102	1 178	-1 076	-91,3%
12	Grupa PBG	↓	0	63 529	-63 529	-100,0%
13	Skanska S.A.	↔	b/d	b/d	b/d	b/d
14	PUT Intercon	↔	b/d	4 288	b/d	b/d
15	Grupa Goldbeck	↔	b/d	b/d	b/d	b/d
Razem			2 262 342	2 302 648	-36 018	-2%
Średnia			188 529	177 127	11 402	6%

 Nowa spółka w rankingu
  Wzrost
  Spadek
  Bez zmian
  Brak danych w poprzednich latach

Źródło: Sprawozdania finansowe za lata 2018 - 2019



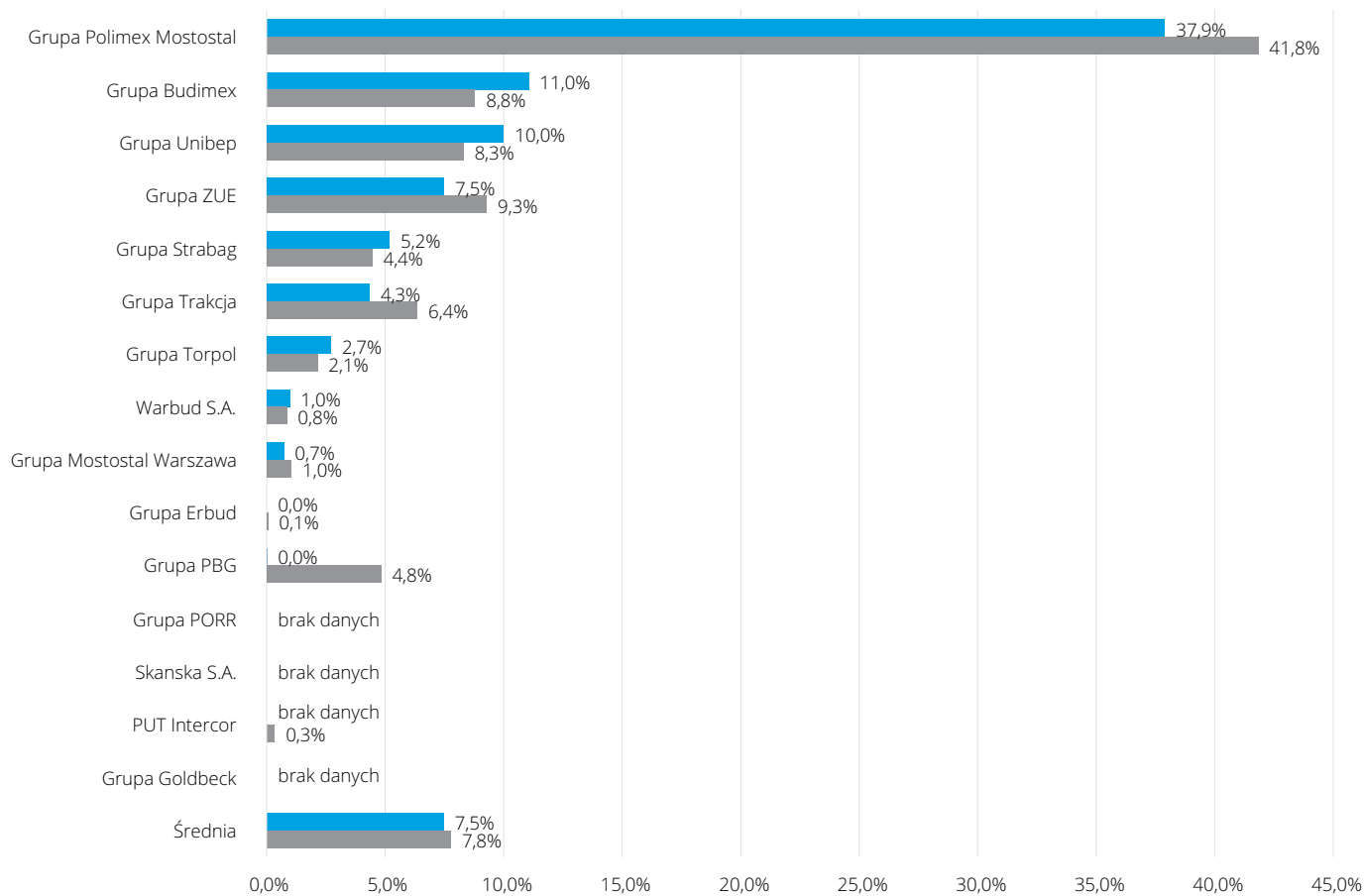
Budimex, Największy zbiornik przeciwpowodziowy w Polsce pod Raciborzem dla górnej Odry zrealizowany w 2020 r.

W kategoriach nominalnych, największy przychód z działalności niebudowlanej odnotowały kolejno Grupa Budimex i Grupa Polimex Mostostal, które osiągnęły w ten sposób odpowiednio 836 mln zł i 602 mln zł. Grupa Polimex Mostostal, w ramach pozostałej działalności generuje głównie przychody z produkcji i montażu konstrukcji stalowych wykorzystywanych w działalności budowlanej. Natomiast Grupa Budimex przychody z pozostałej działalności generowała w głównej mierze z działalności deweloperskiej. Średni procentowy udział przychodów z pozostałej działalności, w porównaniu do roku 2018, zmalał z 7,8% do 7,5%. W większości przypadków udział sprzedaży produkcji budowlano-montażowej wahał się w 2019

roku od 87% do 100%. Wyjątkiem jest Grupa Polimex Mostostal, która trzeci rok z rzędu znacząco zwiększa udział działalności niebudowlanej w przychodach ogółem.

Podmiotem, który najbardziej ograniczył udział działalności pozostałej w przychodach w 2019 r. była Grupa PBG, której przychody z działalności związane są w głównej mierze z planowanym układem sanacyjnym i reorganizacją grupy PBG (kluczowych spółek zależnych jak Grupa Rafako).

Wykres 1.6.2.3: Relacja przychodów z pozostałej działalności (niebudowlanej) do przychodów operacyjnych ogółem (za lata 2018-2019)



■ Relacja 2019

■ Relacja 2018

Źródło: Sprawozdania finansowe za lata 2017 - 2018

Analizując powyższe dane, wyraźnie widać, że wciąż relatywnie niewielka część przychodów generowana jest z działalności innej niż działalność bezpośrednio związanej z realizacją projektów budowlanych.

Niemniej warto podkreślić, iż duże grupy budowlane poszukują możliwości dywersyfikacji swojej działalności i dokonują inwestycji, które nie są bezpośrednio związane z działalnością budowlaną i deweloperską, a dotyczą przykładowo usług zarządzania nieruchomością, dostawy i montażu specjalistycznych urządzeń przemysłowych, doradztwa

i konsultingu budowlanego. Wiele zależy również od systemu waloryzacji kontraktów publicznych, których pogarszająca się rentowność może wymusić zmiany modelu biznesowego dla branży budowlanej.

1.7. Kapitalizacja rynkowa największych spółek budowlanych notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych

Wśród piętnastu największych spółek budowlanych przedstawionych w naszym rankingu, aż dziewięć jest notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Na koniec 2019 roku łączna wartość rynkowa dziewięciu

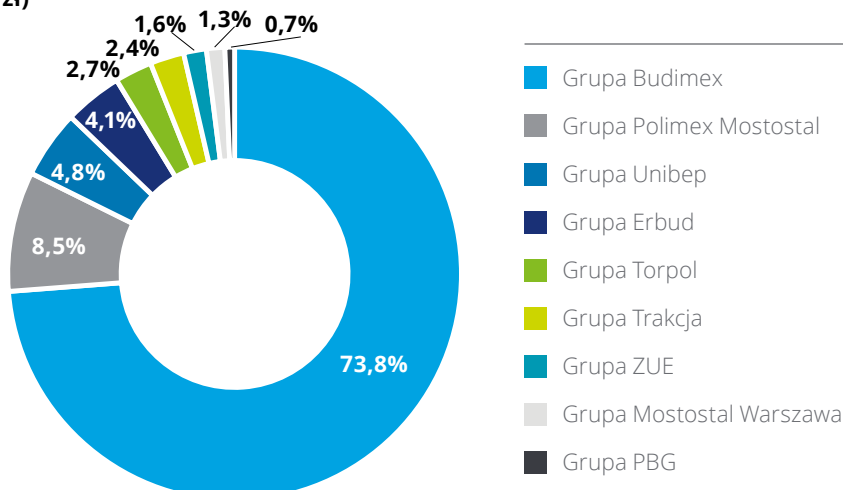
spółek niniejszego rankingu notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie wyniosła niemalże 6 mld zł i była wyższa o 1,6 mld zł, od łącznej wartości rynkowej tych podmiotów na koniec roku 2018. W wartościach procentowych wzrost łącznej kapitalizacji giełdowej wyniósł 36%.

Liderem pod względem wartości rynkowej wśród spółek budowlanych pozostała niezmiennie od 2011 roku spółka Budimex, z kapitalizacją na poziomie 4,4 mld zł (wzrost o 51,4 % w porównaniu do roku 2018), która stanowi ok. 74% całkowitej wartości kapitalizacji wszystkich spółek

Tabela 1.7.1: Kapitalizacja największych spółek budowlanych notowanych na giełdzie na dzień 31 grudnia 2019 roku (w tys. zł)

Lp.	Nazwa firmy	Kapitalizacja rynkowa 31.12.2019	Kapitalizacja rynkowa 31.12.2018	Zmiana nominalna	Zmiana procentowa
1	Budimex S.A.	4 391 177	2 900 219	1 490 958	51,4%
2	Polimex Mostostal S.A.	508 730	664 899	-156 168	-23,5%
3	Unibep S.A.	288 281	157 818	130 463	82,7%
4	Erbud S.A.	245 988	121 200	124 788	103,0%
5	Torpol S.A.	158 493	99 920	58 574	58,6%
6	Trakcja S.A.	144 373	202 514	-58 141	-28,7%
7	ZUE S.A.	96 726	101 793	-5 067	-5,0%
8	Mostostal Warszawa S.A.	77 600	41 600	36 000	86,5%
9	PBG S.A.	40 921	73 658	-32 737	-44,4%
Suma		5 952 289	4 363 621	1 588 669	36%

Wykres 1.7.1: Kapitalizacja największych spółek budowlanych notowanych na giełdzie na dzień 31 grudnia 2018 roku (w tys. zł)



w tabeli. Na drugim miejscu uplasowała się Grupa Polimex Mostostal, a na trzecim Grupa Unibep z kapitalizacją na poziomie odpowiednio 509 mln zł oraz 288 mln zł.

Problemy w branży objawiły się spadkiem kapitalizacji wybranych podmiotów w rankingu o 24%-44% w przeciągu 2019 r. W pierwszym półroczu 2020 r. większość z nich odrobiła w ograniczonym zakresie spadki z poprzedniego roku oraz poprawiła wynik kolejny rok z rzędu, osiągając łącznie 24% wzrost w okresie styczeń – czerwiec 2020. Zaznaczyć tutaj należy, że na wynik łącznej zmiany kapitalizacji największych spółek budowlanych kluczowy wpływ ma

wycena Budimex S.A.

Udział tej spółki w łącznej kapitalizacji uczestników niniejszego rankingu wynosił 74% na koniec czerwca 2020.

Na dzień 30 czerwca 2020 r. kapitalizacja większości podmiotów wynosiła 100-300% wartości na dzień 31 grudnia 2018 r. W zestawieniu uwagę zwrócić należy przede wszystkim na Grupę PBG, której wartość na 30 czerwca 2020 r. wynosiła już tylko 56% wartości z końca 2018 r.

Niemal cały spadek z roku 2019 udało się natomiast odrobić w pierwszym półroczu

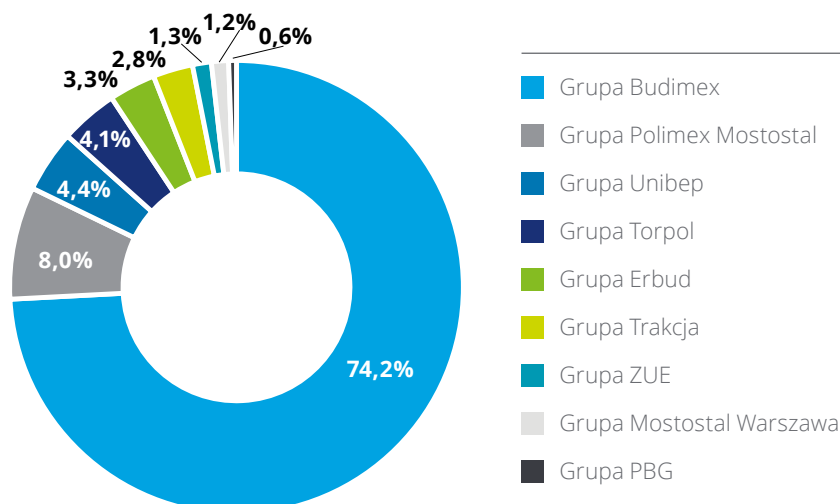
2020 r. Grupie Trakcja (wzrost o ponad 3% w stosunku do końca 2018 r.) oraz Grupie Polimex Mostostal (spadek o niecałe 11%), która i tak pozostaje na drugim miejscu w tabeli.

Zwracamy uwagę na fakt, że Grupa PBG od grudnia 2017 r. widnieje na liście alertów GPW, jako spółka groszowa, w związku z czym została wykreślona z portfela WIG Budownictwo.

Tabela 1.7.2: Kapitalizacja największych spółek budowlanych notowanych na giełdzie na dzień 30 czerwca 2020 roku (w tys. zł)

Lp.	Nazwa firmy	Kapitalizacja rynkowa 30.06.2020	Kapitalizacja rynkowa 31.12.2019	Zmiana nominalna	Zmiana procentowa
1	Budimex S.A.	5 463 441	4 391 177	1 072 264	24,4%
2	Polimex Mostostal S.A.	591 547	508 730	82 817	16,3%
3	Unibep S.A.	326 157	288 281	37 876	13,1%
4	Torpol S.A.	302 056	158 493	143 563	90,6%
5	Erbud S.A.	244 707	245 988	-1 281	-0,5%
6	Trakcja S.A.	209 211	144 373	64 838	44,9%
7	ZUE S.A.	99 029	96 726	2 303	2,4%
8	Mostostal Warszawa S.A.	89 600	77 600	12 000	15,5%
9	PBG S.A.	40 921	40 921	0	0,0%
Suma		7 366 669	5 952 289	1 414 380	24%

Wykres 1.7.2: Udział kapitalizacji największych spółek notowanych na giełdzie na dzień 30 czerwca 2019 roku



Suma kapitalizacji największych spółek budowlanych na dzień 30.09.2020 wynosiła 7,9 mld zł. Procentowy udział poszczególnych spółek prezentuje poniższy wykres.

i związaną z tym presję kosztową, a także ograniczenia waloryzacji kontraktów.

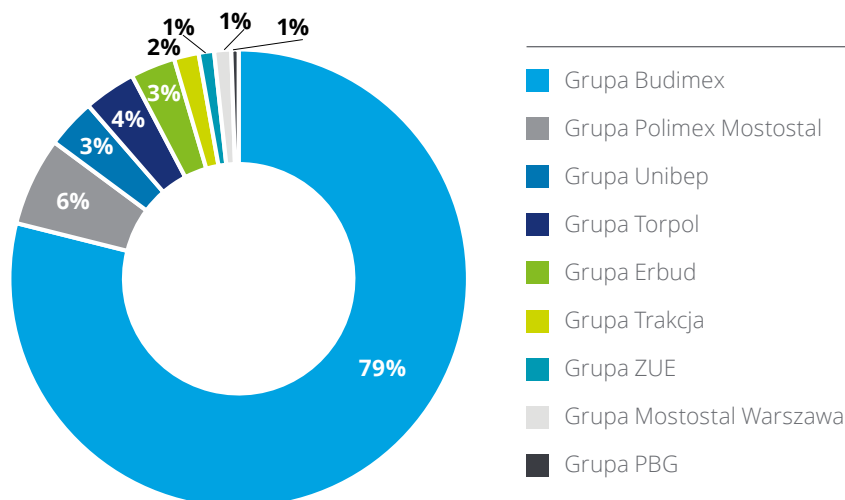
Przez pierwsze trzy kwartały 2019 roku indeks WIG Budownictwo nieznacznie spadał, osiągając pod koniec września poziom 95% wartości z końca 2018 r. Wśród czynników spadku wymienić należy przede wszystkim spiętrzenie robót

Tabela 1.7.3: Kapitalizacja największych spółek budowlanych notowanych na giełdzie na dzień 30 września 2020 roku (w tys. zł)

Lp.	Nazwa firmy	Kapitalizacja rynkowa 30.09.2020
1	Grupa Budimex	6 254 874
2	Grupa Polimex Mostostal	494 533
3	Grupa Torpol	291 719
4	Grupa Unibep	275 655
5	Grupa Erbud	249 831
6	Grupa Trakcja	138 322
7	Grupa Mostostal Warszawa	95 200
8	Grupa ZUE	86 133
9	Grupa PBG	40 921
Suma		7 927 188

Źródło: Analiza Deloitte na podstawie danych dostępnych na stronie internetowej Giełdy Papierów Wartościowych S.A.

Wykres 1.7.3: Udział kapitalizacji największych spółek notowanych na giełdzie na dzień 30 września 2020 roku

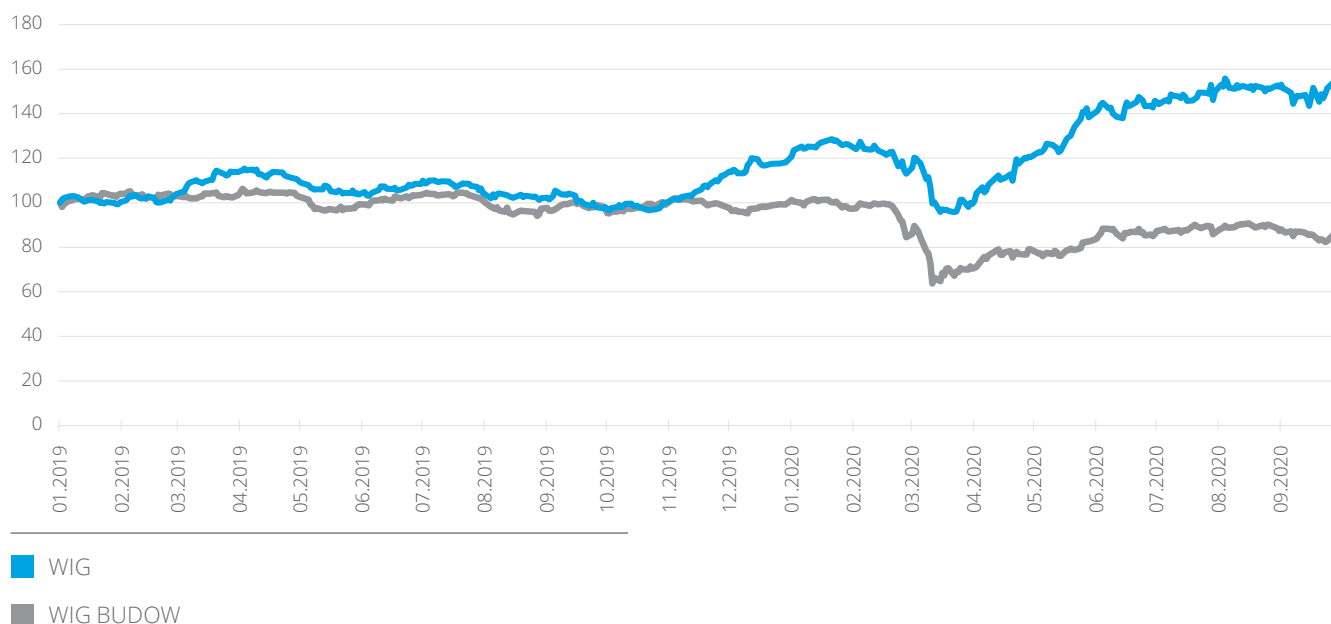


W 2019 r. wskaźnik sprzedaży produkcji budowlano-montażowej w Polsce zmalał średnio o 16% w stosunku do 2018 r. W IV kwartale 2019 r. indeks wzrósł się oscylując wokół 120% wartości z początku roku. W pierwszym kwartale 2020 roku nasza lokalna gospodarka musiała się zmierzyć z pandemią COVID-19. Pomimo wielu restrykcji oraz zamknięcia określonych placówek, sektor budowlany kontynuował prace i nie nastąpiło zamknięcie budów, tak jak to miało miejsce w wybranych

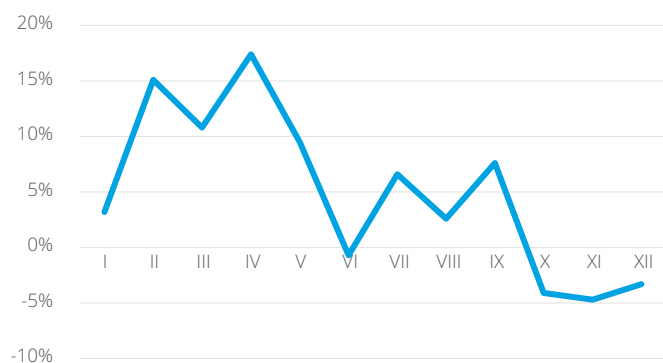
krajach Europy Zachodniej. Dopiero w II kwartale 2020 r. nastąpiło krótkotrwałe ożywienie, które utrzymało się do września 2020 r. Obecnie nie oczekuje się znaczącej poprawy w branży budowlanej. Projekt perspektywy finansowej UE na lata 2021-2027 przewiduje w ramach polityki spójności wsparcie dla Polski o 12% niższe niż w latach 2014-2020.

Dodatkowo, obecnie mamy nawrót drugiej fali pandemii koronawirusa COVID-19, która może w istotny sposób wpłynąć na efektywność organizacji prowadzonych prac budowlanych.

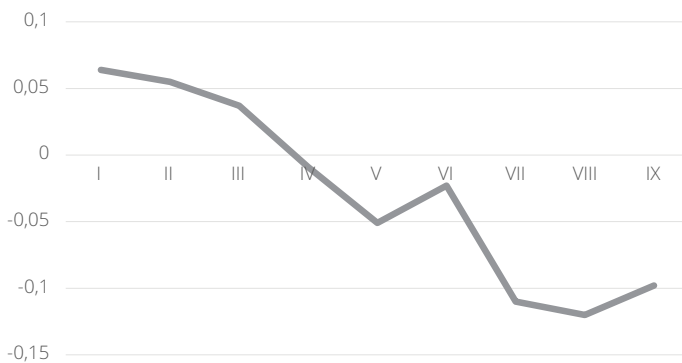
Wykres 1.7.4: Zmiany poziomu indeksu WIG oraz WIG - Budownictwo od początku 2019 roku



Wykres 1.7.5: Wskaźnik produkcji budowlano-montażowej w roku 2019 - zmiana w stosunku do roku ubiegłego



Wykres 1.7.6: Wskaźnik produkcji budowlano-montażowej w roku 2020 - zmiana w stosunku do roku ubiegłego



Źródło: Analiza Deloitte na podstawie danych dostępnych na stronie internetowej Giełdy Papierów Wartościowych

W pierwszym półroczu 2020 r. żaden z podmiotów rankingu, które opublikowały swoje dane finansowe do dnia wydania niniejszego raportu nie poprawił procentowej marży brutto. Powoli wyhamowuje i stabilizuje się również wzrost cen w produkcji montażowo-budowlanej.

W pierwszym półroczu 2020 roku spółki notowane na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych zanotowały 8% wzrost przychodów ze sprzedaży w porównaniu do tego samego okresu

w 2019 roku. Jak co roku, największym graczem na parkiecie jest Grupa Budimex z przychodami na poziomie 3,7 mld zł (wzrost o 15%). W analizowanym poniżej okresie żaden z podmiotów nie osiągnął wzrostu sprzedaży.

Zważywszy na fakt, że wyniki Grupy PBG (de facto w większości realizowane przez spółkę zależną (Grupa Rafako)) od grudnia 2017 roku, nie wchodzi w skład indeksu WIG Budownictwo, a jej wyniki za pierwsze półrocze 2020 roku znacząco odbiegają

od reszty ujętych w rankingu podmiotów (zwłaszcza w zakresie marży brutto oraz wyniku netto), wyniki łączne przychodów ze sprzedaży, wyniku brutto ze sprzedaży oraz wyniku netto zaprezentowaliśmy w dwóch wariantach: dla wszystkich uczestników rankingu oraz z wyłączeniem Grupy PBG.

Tabela 1.7.4: Przychody spółek notowanych na GPW za okres do 30 czerwca 2020 roku oraz 30 czerwca 2019 roku

Lp.	Nazwa firmy	Przychody 06.2020	Przychody 06.2019	Zmiana nominalna	Zmiana procentowa
1	Grupa Budimex	3 734 436	3 248 421	486 015	15,0%
2	Grupa Erbud	1 084 522	1 198 722	-114 200	-9,5%
3	Grupa Unibep	733 473	724 614	8 859	1,2%
4	Grupa Polimex Mostostal	724 446	750 292	-25 846	-3,4%
5	Grupa Mostostal Warszawa	671 675	594 938	76 737	12,9%
6	Grupa Torpol	589 040	664 811	-75 771	-11,4%
7	Grupa Trakcja	558 417	655 422	-97 005	-14,8%
8	Grupa ZUE	382 419	n/d	n/d	n/d
9	Grupa PBG	51	520 278	-520 227	-100,0%
Suma (z pominięciem Grupy PBG)		8 478 428	7 837 220	641 208	8%
Suma (wszystkie podmioty)		8 478 479	8 357 498	120 981	1%

Źródło: Analiza Deloitte na podstawie danych dostępnych na stronie internetowej Giełdy Papierów Wartościowych S.A.



ERBUD S.A., Galeria Młociny, Warszawa

Wyniki ze sprzedaży w I półroczu dla notowanych na GPW członków rankingu łącznie spadły w porównaniu do I półrocza 2019 r. Pomimo trudnego pierwszego półrocza 2020, kiedy to sektor musiał się zmierzyć z pierwszą falą pandemii COVID-19, wielu podmiotom udało się osiągnąć dodatni wynik ze sprzedaży, jak

i wynik netto. Dodatkowo, branży sprzyja stabilizacja cen materiałów i kosztów pracy. Firmy również pozostawiły za sobą większość nierentownych kontraktów pozyskanych w latach 2015-2017.

Dla tych i przyszłych kontraktów kluczowe znaczenie ma możliwość ich ewentualnej

waloryzacji, która w tym momencie jest ograniczona przez właściwe przepisy prawne i metodologię stosowaną do wyliczenia wskaźników waloryzacji przez GUS. Z punktu widzenia stabilizacji branży budowlanej dużego znaczenia nabiera metodologia kalkulacji i doboru właściwego koszyka dóbr, który jest punktem

Tabela 1.7.5: Marża brutto na sprzedaży spółek notowanych na GPW za okres do 30 czerwca 2020 roku oraz 30 czerwca 2019 roku

Lp.	Nazwa firmy	Wynik ze sprzedaży 06.2020	Wynik ze sprzedaży 06.2019	Zmiana nominalna wyniku ze sprzedaży	Zmiana procentowa wyniku ze sprzedaży
1	Grupa Budimex	190 391	209 381	-18 990	-9,1%
2	Grupa Unibep	27 008	49 252	-22 244	-45,2%
3	Grupa Polimex Mostostal	21 861	34 244	-12 383	-36,2%
4	Grupa Erbud	20 787	62 599	-41 812	-66,8%
5	Grupa Torpol	20 445	31 751	-11 306	-35,6%
6	Grupa Mostostal Warszawa	13 450	31 026	-17 576	-56,6%
7	Grupa ZUE	3 219	n/d	n/d	n/d
8	Grupa PBG	-2 784	-132 270	129 486	97,9%
9	Grupa Trakcja	-30 682	-454	-30 228	-6658,1%
Suma (z pominięciem Grupy PBG)		266 479	417 799	-151 320	-36%
Suma (wszystkie podmioty)		263 695	285 529	-21 834	-8%

Tabela 1.7.6: Wynik netto spółek notowanych na GPW za okres do 30 czerwca 2020 roku oraz 30 czerwca 2019 roku

Lp.	Nazwa firmy	Wynik netto 30.06.2020	Wynik netto 30.06.2019	Zmiana nominalna wyniku netto	Zmiana procentowa wyniku netto
1	Grupa Budimex	110 574	72 533	38 041	52,4%
2	Grupa Polimex Mostostal	24 797	-12 131	36 928	304,4%
3	Grupa Torpol	13 930	10 880	3 050	28,0%
4	Grupa Erbud	11 166	16 147	-4 981	-30,8%
5	Grupa Unibep	9 726	7 053	2 673	37,9%
6	Grupa ZUE	951	n/d	n/d	n/d
7	Grupa Mostostal Warszawa	-603	-7 411	6 808	91,9%
8	Grupa Trakcja	-37 994	-35 821	-2 173	-6,1%
9	Grupa PBG	-195 664	-202 364	6 700	3,3%
Suma (z pominięciem Grupy PBG)		132 547	51 250	81 297	159%
Suma (wszystkie podmioty)		-63 117	-151 114	87 997	-58%

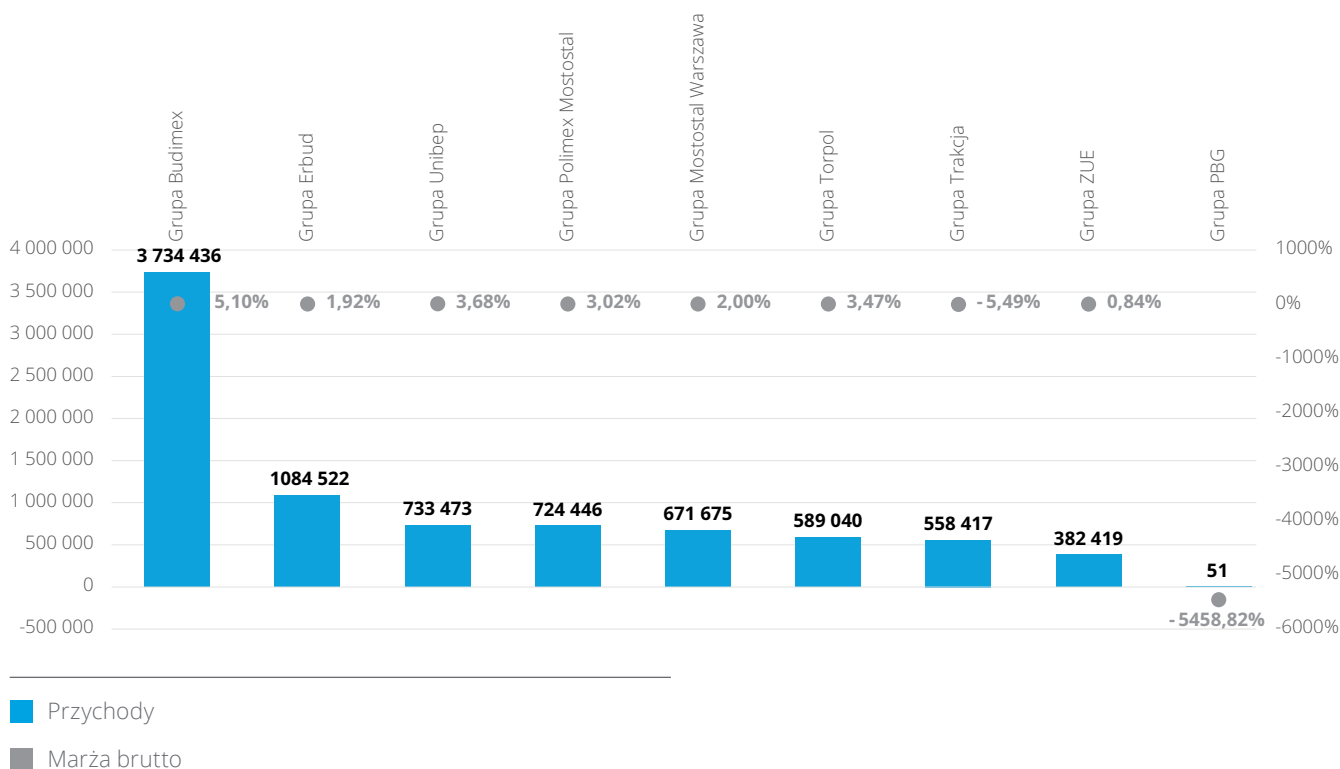
Źródło: Analiza Deloitte na podstawie danych dostępnych na stronie internetowej Giełdy Papierów Wartościowych S.A.

odniesienia jak również danego segmentu budownictwa. Obecnie spółki w swoich ofertach uwzględniają już zaktualizowane warunki rynkowe, dlatego duża część przetargów po stronie inwestorów publicznych nie dochodzi do skutku a inwestorzy prywatni muszą zmierzyć z zwiększonymi kosztami budowy swoich projektów.

Oczywiście ta sytuacja może ulec zmianie zwłaszcza w kontekście pandemii COVID-19. Już teraz widzimy spore wyhamowanie inwestycji w sektorze prywatnym, co w dużej mierze przełoży się na spadek produkcji budowlano-montażowej. Głównym kołem zamachowym sektora pozostaną duże inwestycje publiczne realizowane przez GDDKiA oraz

PKP PLK, ale także inwestycje w sektorze budownictwa energetycznego (linie / gazociągi), jaki i budownictwo morskie (głównie w ramach modernizacji portów).

Wykres 1.7.7: Relacja przychodów do marży ze sprzedaży spółek notowanych na GPW na 30 czerwca 2020 roku



Źródło: Analiza Deloitte na podstawie danych dostępnych na stronie internetowej Giełdy Papierów Wartościowych S.A.

1 Z uwagi na brak skonsolidowanych sprawozdań finansowych dane finansowe Grupy Strabag obejmują dla uproszczenia sumę przychodów spółek: Strabag Sp. z o.o. oraz Strabag Infrastruktura Południe Sp. z o.o.

1.8. Wpływ COVID-19 na sprawozdania finansowe

Publikowane przez GUS dane wskazują na znaczący spadek aktywności w sektorze produkcji budowlano-montażowej w 2020 roku. Produkcja ta (w cenach stałych) zrealizowana na terenie kraju przez przedsiębiorstwa budowlane w sierpniu 2020 roku była niższa o 12,1% w porównaniu z analogicznym okresem ub. roku (przed rokiem wzrost o 2,6%) oraz niższa o 3,5% w stosunku do lipca 2020 roku (przed rokiem spadek o 2,2%).

Na pewno na tę sytuację częściowo wpływa wyhamowanie inwestycji w sektorze prywatnym, gdzie inwestorzy wstrzymują się z decyzjami inwestycyjnymi.

Patrząc na sektor mieszkaniowy co warto podkreślić, w okresie pierwszych 8 miesięcy 2020 r. liczba mieszkań oddanych do użytkowania zwiększyła się o 3% w stosunku do roku ubiegłego (wzrost o 1,6% w powierzchni oddanych mieszkań). Spadła natomiast liczba mieszkań, na których budowę wydano pozwolenia lub dokonano zgłoszenia z projektem budowlanym oraz mieszkań, których budowę rozpoczęto. Obserwowane spadki produkcji budowlano-montażowej przypisać należy głównie kryzysowi gospodarczemu spowodowanemu epidemią COVID-19.

Przewidywany negatywny wpływ epidemii na sytuację branży, sygnalizowany był już w raportach rocznych największych spółek budowlanych przygotowywanych za rok obrotowy 2019, publikowanych w większości na przełomie pierwszego i drugiego kwartału 2020 r. W raportach wskazywano na istotną niepewność związaną z rozwojem sytuacji epidemicznej. Skutki epidemii w sprawozdaniach finansowych ujmowane były jako zdarzenia niekorygujące, ponieważ znaczące zmiany

w działalności gospodarczej i pogorszenie warunków mikro- i makroekonomicznych wystąpiły w wyniku zdarzeń następujących po dniu bilansowym. Skutki te dotyczyły (1) ograniczenia transportu oraz czasowego zakłócenia łańcuchów dostaw, (2) zmniejszenia dostępności zagranicznych pracowników głównie pochodzenia ukraińskiego, (3) spowolnienia prac wynikających z konieczności zachowania reżimu sanitarnego, (4) przewlekłości procedowania decyzji administracyjnych dotyczących realizowanych kontraktów budowlanych oraz opóźnień w ogłaszaniu przetargów na nowe inwestycje infrastrukturalne.

W celu ograniczenia wpływu tych czynników na działalność operacyjną, w pierwszych dniach epidemii, w największych spółkach budowlanych powołano komitety ds. kryzysowych, ściśle współpracujące z Zarządami. Celem powołanych komitetów było przede wszystkim przeciwdziałanie zarażeniom wśród pracowników oraz członków ich rodzin oraz monitorowanie współpracy z podwykonawcami zabezpieczając w ten sposób łańcuchy dostaw i zmniejszając ryzyko niedotrzymania terminów umownych.

Spółki nadal w sposób ciągły monitorują sytuację rynkową związaną z epidemią COVID-19 i jej wpływ na ryzyko płynności oraz możliwe opóźnienia w realizowanych projektach budowlanych. Niewiadomą pozostaje dalszy rozwój sytuacji makroekonomicznej w Polsce w szczególności w kontekście obserwowanej drugiej fali zachorowań i ryzyka kolejnego „lockdownu”. Pogorszenie wskaźników gospodarczych może w kolejnych kwartałach oddziaływać na obniżenie popytu na nowe mieszkania oraz ograniczenie możliwości inwestycyjnych w zakresie budownictwa infrastrukturalnego.

Głównym wyzwaniem dotyczącym COVID-19 jest kwestia prawidłowego zorganizowania prac budowlanych. W krótkiej perspektywie czasowej, projektów w sektorze budowlanym nie zabraknie. Portfele spółek zostały w dużej mierze wypełnione przetargami publicznymi, realizowanymi w ostatnich latach. Niestety koronawirus może wpłynąć na efektywność realizowanych inwestycji (opóźnienia w dostawach / przerwy w łańcuchach dostaw) oraz w przypadku przestojów na dłuższe terminy realizacji prac. Pandemia COVID-19 będzie dużym wyzwaniem dla graczy, którzy w dużej mierze pracują z inwestorami prywatnymi. Tutaj, w zależności od sektora, możemy mieć do czynienia ze spowolnieniem związanym z wydłużeniem bądź zaniechaniem określonych projektów inwestycyjnych. To z kolei może być przyczyną wzrostu konkurencyjności w sektorze publicznym, co w rezultacie może spowodować "powtórkę" z lat 2015-2017, kiedy to oferowano wykonywanie projektów w bardzo niskich cenach (w stosunku do budżetów inwestorskich).

1.9. Podsumowanie ośmiu edycji raportu

Niniejsze opracowanie raportu Największych Spółek Budowlanych w Polsce jest już ósma edycją. Na przestrzeni lat prezentowaliśmy Państwu najistotniejsze dane i analizy finansowe podmiotów budowlanych osiągających najwyższe przychody w ostatnich latach. Historia pokazuje, w jaki sposób kształtowały się zmiany w zakresie największych graczy na rynku oraz jak zmieniała się wielkość ich przychodów.

Poniższa tabela prezentuje podmioty, które na przestrzeni ostatnich lat znalazły się w tabeli TOP 15 spółek budowlanych oraz jakie pozycje zajmowały w rankingu. Na jej podstawie możemy wywnioskować, że najbardziej znaczącymi podmiotami pod względem przychodów na przestrzeni ostatnich lat okazują się być Grupa Budimex, Grupa Strabag oraz Skanska. Kilku podmiotom nie udało się utrzymać stałej pozycji wśród TOP 15, czasami po kilku latach spółki te powracały do naszego rankingu, niektóre spółki na stałe opuściły ranking na rzecz nowych graczy.

Tegorocznym debiutem mogą pochwalić się Grupa Goldbeck oraz Grupa ZUE, zajmując odpowiednio 13. i 15. miejsce.

Tabela 1.9.1: Ranking największych spółek budowlanych w Polsce pod względem przychodów na przestrzeni ostatnich lat. Edycja 2013-2020.

Nazwa spółki / Edycja	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Grupa Budimex	1	1	2	2	1	1	1	1
Grupa Strabag	2	3	3	3	3	3	2	2
Skanska	3	2	1	1	2	2	3	5
Grupa Polimex Mostostal	4	4	4	4	4	4	7	9
Grupa Mostostal Warszawa	5	6	8	9	7	10	14	12
Grupa PBG	6	7	7	5	5	5	11	11
Mota-Engil Central Europe	7	9	-	14	14	15	-	-
Grupa Erbud	8	8	5	6	6	6	5	4
Eurovia	9	15	-	-	-	-	15	-
Warbud	10	10	11	13	12	11	8	7
Grupa Trakcja	11	5	6	7	8	9	9	10
Grupa Elektrobudowa	12	14	9	11	11	12	-	-
Bilfinger Infrastructure	13	-	-	-	-	-	-	-
Hochtief Polska	14	-	-	15	-	13	-	-
Grupa Unibep	15	13	10	10	9	8	6	6
PORR S.A.	-	11	12	8	10	7	4	3
Grupa Mirbud	-	12	13	-	15	14	13	-
Grupa Mostostal Zabrze	-	-	14	-	13	-	-	-
Grupa Torpol	-	-	15	12	-	-	10	8
PUT Intercor	-	-	-	-	-	-	12	14
Grupa Goldbeck	-	-	-	-	-	-	-	13
Grupa ZUE	-	-	-	-	-	-	-	15

Niekwestionowanym liderem od 2017 roku jest Grupa Budimex. Zaraz po niej, na drugim miejscu zestawienia, plasuje się Grupa Strabag. Trzecie miejsce uzyskała Grupa PORR, która na przestrzeni ostatnich lat mocno ugruntowała swoją pozycję na polskim rynku. Wzrost na przestrzeni lat zanotowała również Grupa Erbud oraz Grupa Unibep. Spadek pozycji odnotowała Skanska, która w 2017 roku straciła pozycję lidera, a w obecnym rankingu wypadła poza pierwszą trójkę największych firm budowlanych. Spadek odnotowały również Grupa Polimex Mostostal oraz Grupa PBG.

Wykres uwzględnia wyłącznie te podmioty, które nieustannie wchodzą do rankingu na przestrzeni ostatnich lat.

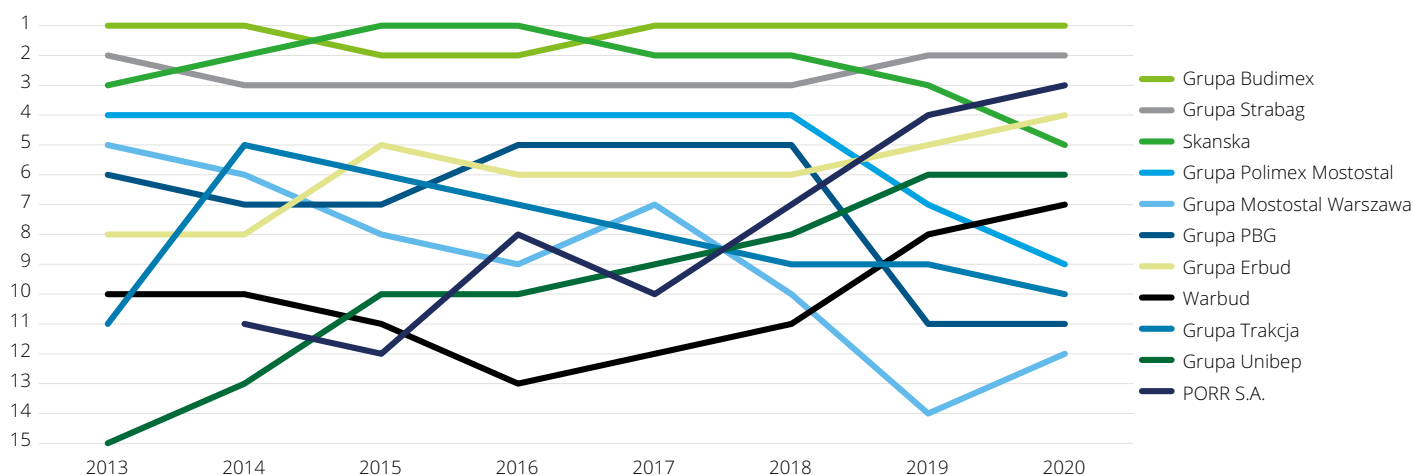
Z pierwotnego zestawienia z 2013 roku do dnia dzisiejszego, tj. na przestrzeni 7 lat, w TOP 15 miejsce utrzymało 10 firm, czyli 2/3 ogółu grup budowlanych.

Przychody największych podmiotów budowlanych uwzględnionych w rankingach na przestrzeni lat wykazują tendencję wzrostową (z wyłączeniem rekordowego 2012 roku napędzanego inwestycjami

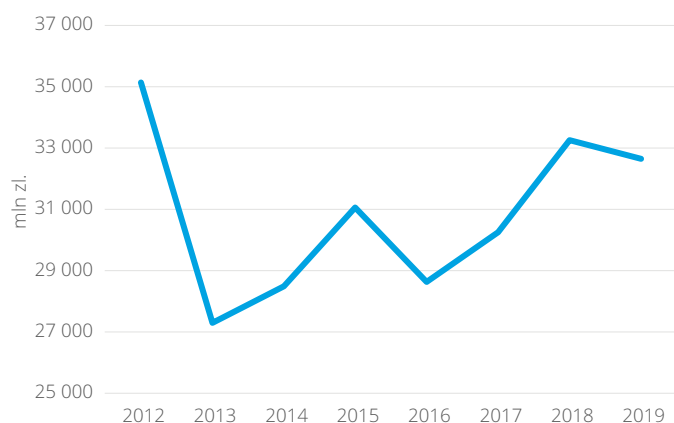
przed EURO 2012). Jest to związane z obecnie dobrą koniunkturą oraz dużą liczbą inwestycji realizowanych w sektorze budownictwa z funduszy europejskich.

Poniższy wykres obrazuje jak na przestrzeni ostatnich lat zmieniała się bariera wejścia do rankingu na podstawie przychodów (przychody podmiotu z 15. miejsca). Zauważalny jest dynamiczny wzrost bariery wejścia, co może znaczyć zarówno o rosnącej wartości całego rynku oraz o rosnącej przewadze największych podmiotów w sektorze.

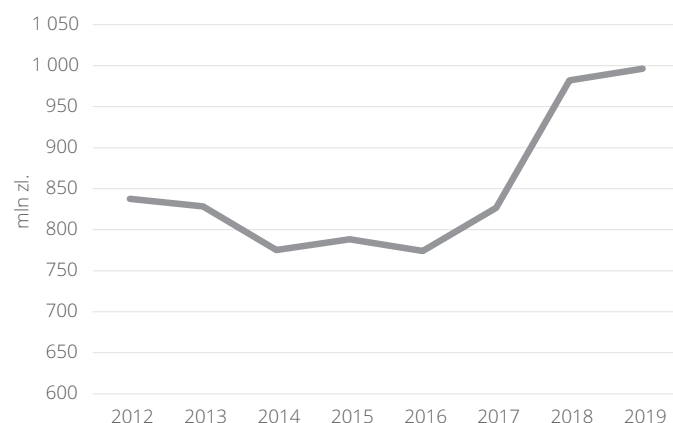
Wykres 1.9.1: Zmiana miejsc w rankingu największych spółek budowlanych w Polsce pod względem przychodów na przestrzeni ostatnich lat. Edycja 2013-2020.



Wykres 1.9.2: Suma przychodów największych spółek budowlanych w Polsce w latach 2012-2019 (w mln. zł)



Wykres 1.9.3: Bariera wejścia do rankingu największych spółek budowlanych w Polsce w ostatnich latach 2012-2019 (w mln. zł)





Zrealizowany przez Budimex LCS Idzikowice na Centralnej Magistrali Kolejowej – pierwszy odcinek linii kolejowej konstrukcyjnie gotowy do prędkości maks. pociągów 250 km/h

Rozdział 2. Perspektywy rozwoju spółek budowlanych w Polsce

2.1. Wprowadzenie – główne determinanty dynamiki polskiego rynku budowlanego

Polski rynek budowlano-montażowy w 2019 roku wzrósł o 9% w stosunku do roku poprzedniego. Dzięki inwestycjom realizowanym przez przedsiębiorstwa budowlane zatrudniające powyżej 9 osób, wartość produkcji budowlano-montażowej osiągnęła 224,3 miliarda złotych (206,2 mld zł rok wcześniej). Tak duży wzrost produkcji wynika przede wszystkim z wysokiego popytu na usługi budowlane, głównie w sektorze infrastrukturalnym, co było spowodowane m.in. dotacjami z funduszy unijnych oraz rządowymi programami dotyczącymi budowy dróg i kolei.

Największy udział we wzroście produkcji

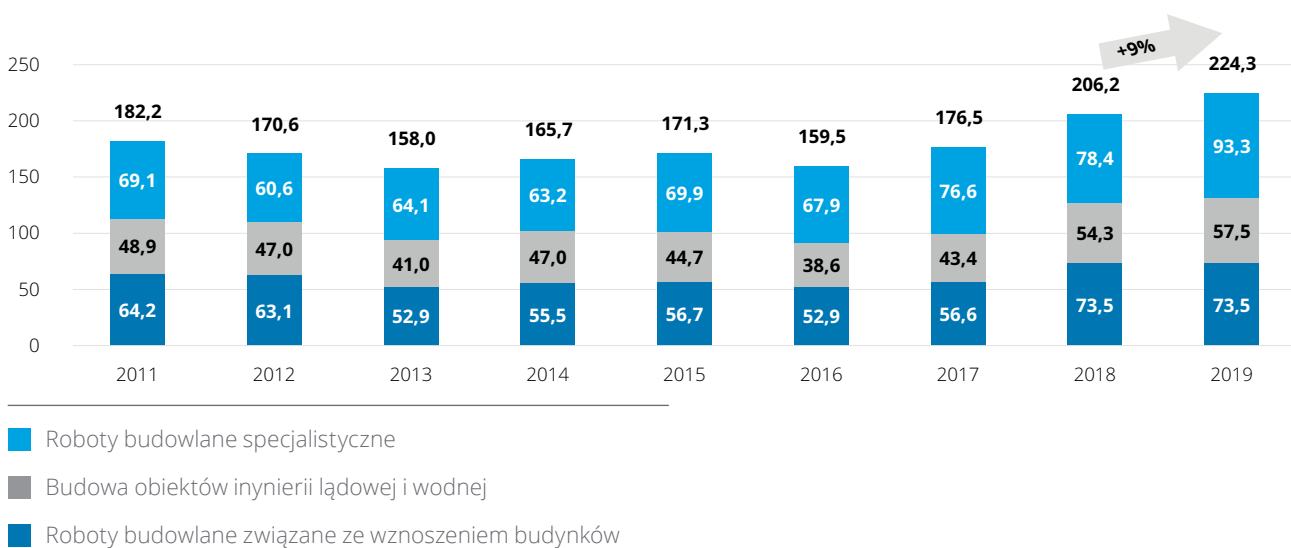
budowlanej w 2019 roku miał sektor budowni specjalistycznych (wzrost rok do roku o 19%) oraz sektor inżynierii lądowej i wodnej (wzrost rok do roku o 6%). Sektor robót budowlanych związanych ze wznoszeniem budynków pozostał na tym samym poziomie względem roku poprzedniego i wyniósł 73,5 mld zł.

Od początku wystąpienia pandemii COVID-19 obserwowany jest stopniowy spadek dynamiki produkcji budowlano-montażowej miesiąc do miesiąca roku poprzedniego. We wrześniu 2020 roku dynamika produkcji budowlano-montażowej wyniosła 90,2%, co oznacza spadek o 9,8% względem analogicznego okresu poprzedniego roku. Wpływ na to miał spadek produkcji w zakresie robót

budowlanych związanych ze wznoszeniem budynków (-6,3% względem analogicznego okresu poprzedniego roku), spadek budowy obiektów inżynierii lądowej i wodnej (-14,5% względem poprzedniego okresu) oraz spadek robót związanych ze wznoszeniem budowni specjalistycznych (-4,4% względem września 2019).

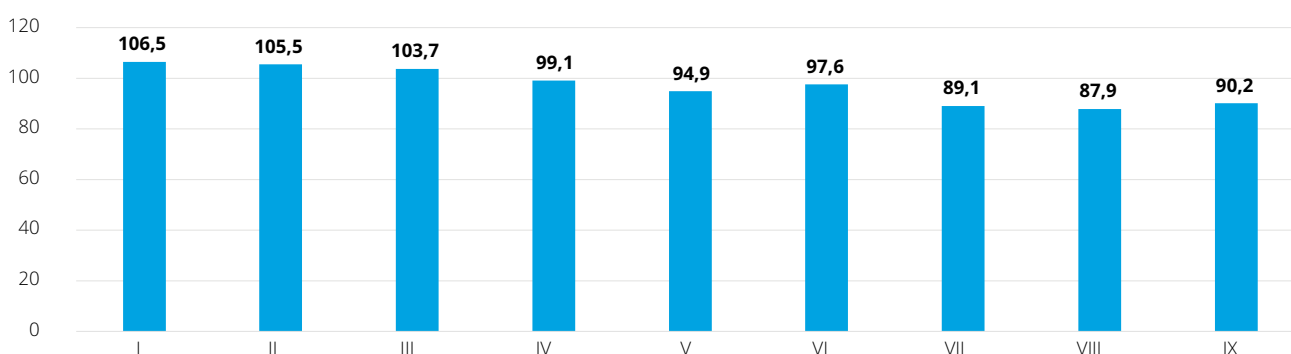
Według stanu na koniec 2019 roku, największą część rynku budowlano-montażowego w Polsce stanowiły budynki niemieszkalne (32,6%), infrastruktura transportu (29,1%) oraz budynki mieszkalne (16,9%). Pozostałą część stanowiły rurociągi, linie telekomunikacyjne i energetyczne, budowle na terenach przemysłowych oraz pozostałe obiekty inżynierii wodnej i lądowej.

Wielkość polskiego rynku budowlano-montażowego w podziale na segmenty w latach 2011 - 2019 [mld zł]

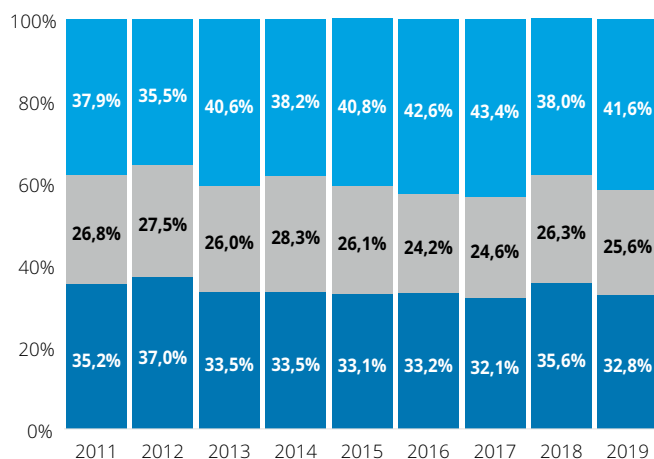


Źródło: GUS

Dynamika produkcji budowlano-montażowej w ciągu 9 miesięcy 2020 r/r (%)



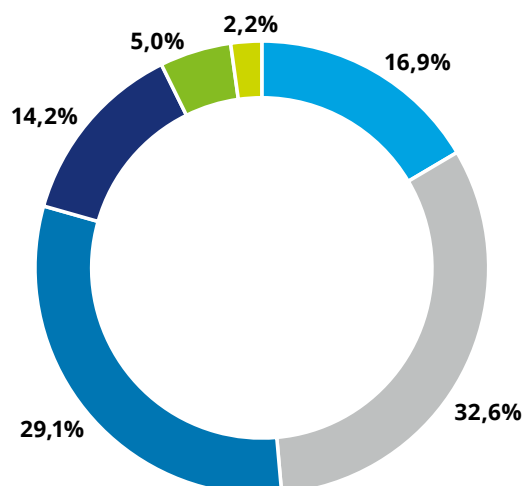
Źródło: GUS

Struktura rynku budowlano-montażowego w Polsce w latach 2011-2019

- Roboty budowlane związane ze wznoszeniem budynków
- Budowa obiektów inżynierii lądowej i wodnej
- Roboty budowlane specjalistyczne

Źródło: GUS

* Struktura rynku w poszczególnych latach może się nie sumować do 100% z uwagi na zaokrąglenia

Struktura rynku budowlano-montażowego w Polsce w roku 2019

- Budynki mieszkalne
- Budynki niemieszkalne
- Infrastruktura transportu
- Rurociągi, linie telekom. i energ.
- Kompleksowe budowle na terenach przemysłowych
- Pozostałe obiekty inżynierii, lądowej i wodnej

Głównym motorem napędowym rynku budowlanego w Polsce są inwestycje realizowane przez największych inwestorów publicznych w zakresie infrastruktury drogowej i kolejowej. Wiele projektów infrastrukturalnych jest obecnie w fazie realizacji, co bez wątpienia przyczyni się do dalszego wzrostu produkcji budowlano-montażowej. Szczyt inwestycyjny w projektach drogowych i kolejowych jest wyzwaniem dla firm wykonawczych w związku z rosnącymi od kilku lat kosztami materiałów i wynagrodzeń. W ostatnich miesiącach, z uwagi na zmniejszenie się popytu na usługi budowlane w sektorze prywatnym w wyniku niepewności związanej z pandemią COVID-19, nastąpiło wyhamowanie wzrostu cen.

Środki z funduszy unijnych stanowią jeden z ważniejszych elementów mających wpływ na dynamikę i kierunki rozwoju inwestycji budowlanych w Polsce. Komisja Europejska planuje przeznaczyć z funduszy unijnych wsparcie dla Polski w kwocie 72,7 mld euro (w cenach bieżących) zgodnie z propozycją

alokacji funduszy unijnych w latach 2021-2027 (w porównaniu do 82,5 mld euro, które zostały przyznane Polsce w ramach obecnej perspektywy), w ramach polityki spójności. Tym samym Polska pozostała największym beneficjentem funduszy europejskich. Wyjście Wielkiej Brytanii z Unii Europejskiej może jeszcze wpłynąć na budżet UE, stąd wspomniane kwoty mogą ulec zmianie. Ważnym czynnikiem wspomagającym rozwój kolei do 2030 roku jest zobowiązanie państw członkowskich Unii Europejskiej do przeniesienia 30% transportu towarów na bardziej ekologiczne sposoby transportu, co może przyczynić się do rozwoju transportu drogą kolejową do 2030 roku.

Kluczowym programem dla inwestycji infrastrukturalnych w Polsce jest Program Budowy Dróg i Autostrad, który w latach 2014-2023 zakłada powstanie 3 263 km dróg. Początkowo budżet Programu wynosił 107,1 mld zł, ale na początku trzeciego kwartału 2019 roku zwiększono jego wartość do 142,2 mld zł. W styczniu 2020 roku Generalna

Dyrekcja Dróg Krajowych i Autostrad opublikowała informacje o przetargach na 21 odcinków nowych dróg o łącznej długości 257,5 km i wartości ok. 8,8 mld zł. Z tego 16 zadań z Programu Budowy Dróg Krajowych (PBDK) o łącznej długości 221,8 km i wartości ok. 7,8 mld zł oraz 5 zadań na realizację obwodnic z Programu Budowy 100 obwodnic na lata 2020-2030 o łącznej długości 35,7 km i wartości ok. 1 mld zł. Do 31 grudnia 2020 roku planowane jest ogłoszenie przetargów na zadania o łącznej długości 313,3 km. Z PBDK będą to zadania o łącznej długości 239,7 km i wartości ok. 9 mld zł oraz z Programu Budowy 100 obwodnic na lata 2020 – 2030 zadania o łącznej długości 73,6 km i wartości ok. 1,8 mld zł. Od początku 2020 roku GDDKiA podpisała 26 umów na zadania o łącznej długości 355,7 km i wartości blisko 15,5 mld zł. Do 31 grudnia 2020 roku planowane jest podpisanie kolejnych ośmiu umów na zadania o łącznej długości 107,2 km i wartości blisko 4 mld zł.

Wybuch pandemii koronawirusa nie spowodował zamknięcia budów ani wstrzymania na nich prac. Nie doprowadził też do istotnego spowolnienia w realizacji inwestycji. Przedstawiciele branży podkreślają, że wydłużeniu uległ proces administracyjny uzyskiwania wymaganych pozwoleń, co ma wpływ na niektóre kontrakty realizowane w formule zaprojektuj i wybuduj. Potwierdzeniem dużej aktywności inwestycyjnej w sektorze publicznym są wydatki jakie poniesiono na realizację kontraktów infrastrukturalnych. GDDKiA w lipcu 2020 roku wydatkowała prawie 1,6 mld zł, w zestawieniu z lipcem 2019 r. (wydatki ponad 1,3 mld zł) to wzrost o prawie 240 mln zł (+17,5%). W pierwszym kwartale 2020 roku, który w całości stanowi okres zimowy (co oznacza, że roboty budowlane są prowadzone mniej intensywnie niż latem), GDDKiA wydała na inwestycje drogowe 2,3 mld zł. W drugim kwartale bieżącego roku, który w większości był sparaliżowany przez wybuch pandemii, GDDKiA wydała na inwestycje ponad 4 mld zł. Początek kolejnego kwartału rozpoczął się imponująco kwotą ok. 1,6 mld zł. Warto zauważyć, że w każdym z pierwszych siedmiu miesięcy 2020 roku, GDDKiA zasililo branżę budowlaną kwotą wyższą niż to miało miejsce w danym miesiącu w 2019 roku.

Krajowy Program Kolejowy (KPK) na lata 2015-2023 zaktualizowany w czerwcu 2019 roku zakłada wydatki na poziomie 70,1 mld złotych w ramach ok. 230 inwestycji. W roku 2019 zaplanowano osiągnięcie wydatków według docelowych źródeł finansowania w wysokości 10,2 mld zł. Wykonanie wyniosło 9,1 mld zł, co stanowi 88,8%. Ogółem, od początku realizacji KPK do dnia 31 grudnia 2019 r. wydatki te wyniosły 26,9 mld PLN, tj. 35,5% wartości całego Programu. Wykonanie wydatków w roku 2019 było zdecydowanie wyższe niż w roku 2018 (7,2 mld zł) i osiągnęło najwyższy poziom od początku realizacji Programu, jak również od początku realizacji inwestycji kolejowych w ramach programów wieloletnich, tj. od 2011 roku. Niemniej było ono niższe od planowanego wykonania wydatków, zarówno dla projektów realizowanych z wykorzystaniem środków UE, jak i dla projektów finansowanych wyłącznie środkami krajowymi. W ramach KPK, według stanu na wrzesień 2020 roku, umowy w realizacji wynosiły 47,9 mld zł, projekty zakończone 14 mld zł, a przetargi w toku 4,8 mld zł.

W 2019 roku PKP PLK oraz GDDKiA zmieniła zasady waloryzacji nowych kontraktów budowlanych. Nowe zasady dotyczą umów zawartych po 21 stycznia 2019 roku i stosowane są przy comiesięcznych rozliczeniach z wykonawcami i podwykonawcami. Dzielą ryzyka po połowie pomiędzy wykonawcę i zamawiającego, co oznacza, że waloryzacji podlega 50% wartości płatności za kontrakt. Zmiany wprowadzone do kontraktu nie podlegają waloryzacji, gdyż wyrażone są w cenach bieżących. Poziom waloryzacji wynosi +/- 5% zaakceptowanej kwoty kontraktowej. W skład „koszyka waloryzacyjnego”, składającego się z głównych elementów cenotwórczych wpływających na ostateczny bilans kosztowy kontraktu, wchodzi ceny: paliwa, cementu, asfaltu, stali, kruszywa oraz średnie wynagrodzenia pracowników branży (wszystkie z ustalonymi stałymi wagami). Dodatkowo pod uwagę brany jest indeks zmiany cen towarów i usług konsumpcyjnych - wskaźnik inflacyjny (CPI), który odzwierciedla pozostałe elementy cenotwórcze, które nie zostały wyodrębnione w „koszyku” (np. produkty spożywcze, usługi edukacyjne, usługi hotelowe).

Rok 2019 charakteryzował się dobrą koniunkturą w segmencie budownictwa mieszkaniowego, co potwierdza zarówno liczba mieszkań oddanych do użytkowania, która wyniosła 207,2 tys. (wzrost o 12,1% w porównaniu do roku 2018) oraz liczba wydanych pozwoleń na budowę budynków mieszkalnych równa 105,1 tys. (wzrost o 6,3% w stosunku do roku poprzedniego). W pierwszej połowie 2020 roku trend wzrostowy był kontynuowany, oddano do użytkowania 97 tys. mieszkań (o 2,4% więcej niż w pierwszym półroczu 2019). W okresie styczeń-czerwiec 2020 roku rozpoczęto budowę 100 tys. mieszkań (o 13,4% mniej niż w analogicznym okresie 2019 roku). Niskie stopy procentowe na ogół wpływają pozytywnie na ilość udzielanych kredytów hipotecznych, jednak restrykcje banków w zakresie kredytów dla indywidualnych nabywców mogą ograniczyć możliwość uzyskania kredytu przez gospodarstwa domowe i tym samym zmniejszyć popyt na rynku mieszkaniowym.

„Rozwój każdej firmy jest możliwy między innymi dzięki silnej konkurencji, wizji i determinacji w jej wdrażaniu oraz wewnętrznym i zewnętrznym kryzysom. Innowacyjność natomiast jest niezbędnym elementem do budowania przewagi nad konkurencją. Digitalizacja wszystkich procesów począwszy od modelowania obiektów, obliczeń statycznych poprzez przekazanie danych do zakładów produkcyjnych, monitorowaniu zaawansowania budowy w czasie rzeczywistym to przyszłość branży. Digitalizacja pozwala na zwiększenie efektywności i jakości realizowanych projektów a także docelowo wpływa na poprawę rentowności firm budowlanych.”

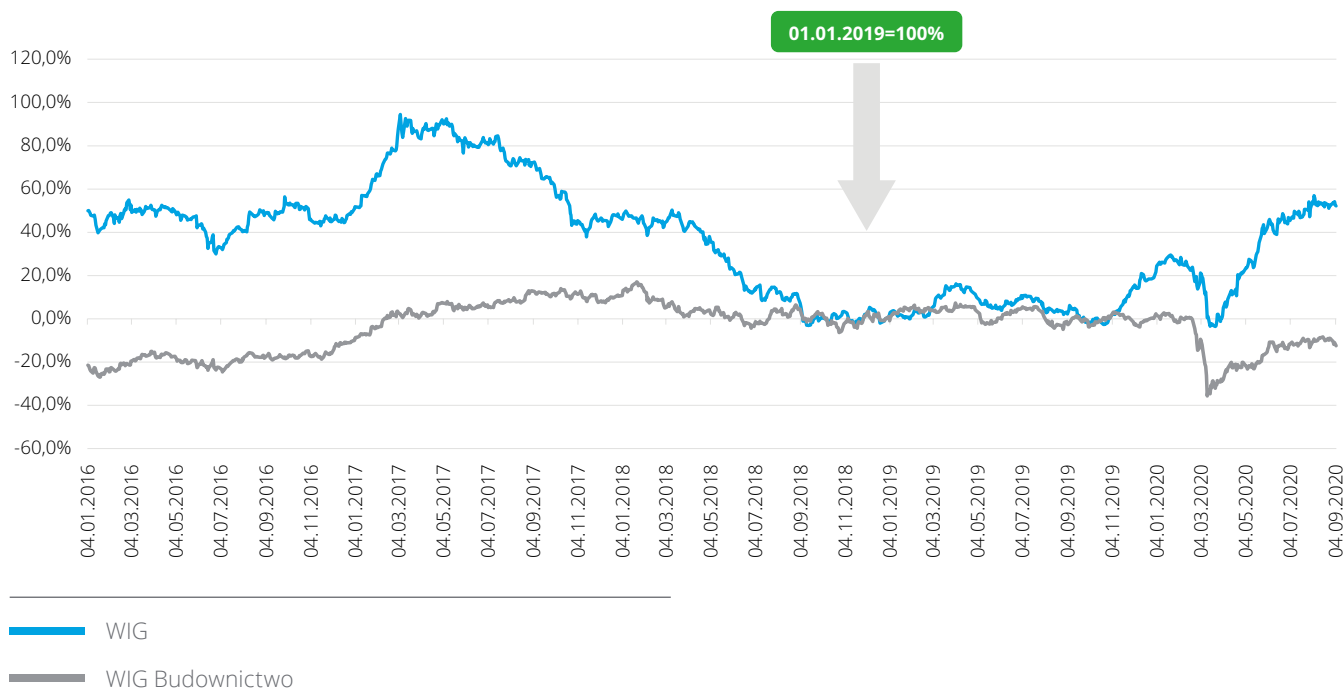
Robert Gabrysiak, Dyrektor Zarządzający, Członek Zarządu Grupa GOLDBECK Polska

W 2019 roku indeks giełdowy WIG Budownictwo znajdował się w fazie konsolidacji. Pod koniec tego samego roku i przez pierwszy kwartał 2020 roku obserwowany jest wzrost wycen spółek z tego sektora w porównaniu do indeksu szerokiego rynku.

Traktując początek 2019 roku za punkt odniesienia, indeks WIG zakończył pierwszy kwartał 2019 ze wzrostem na poziomie 3,4% w porównaniu do wzrostu indeksu WIG Budownictwo o 14,7%. Największe wzrosty wycen spółek budowlanych miały miejsce w czwartym kwartale 2019 roku, gdzie indeks WIG Budownictwo wzrósł o 21% względem punktu odniesienia. Dla porównania szeroki indeks WIG stracił w tym samym czasie 1,7%. W pierwszym

miesiącu 2020 roku WIG budownictwo zanotował wzrost o ok. 26,6% względem początku roku 2019. W tym samym czasie indeks szerokiego rynku WIG notował spadki (-1,7%). Pod udanym dla budownictwa styczniu nastąpiło chwilowe załamanie, związane z niepokojem związanym z sytuacją na świecie spowodowaną pandemią. W najgorszym momencie indeks WIG Budownictwo tracił 3,5% (23.03.2020 r.), jednak od tego czasu do sierpnia sektor znajduje się w fazie wzrostu. Według stanu na koniec sierpnia 2020 r. indeks WIG Budownictwo zyskał 53,8% względem początku roku 2019, a indeks WIG nieruchomości 16,8%, co jest wynikiem bardzo dobrym, biorąc pod uwagę fakt, że w tym samym czasie indeks WIG stracił 10,5%, a WIG20 20,9%.

Notowania indeksu WIG Budownictwo oraz WIG w okresie 04.01.2016-31.08.2020 z punktem odniesienia 01.01.2019



Źródło: Stoog

2.2. Czynniki makroekonomiczne: wzrost gospodarczy, dług publiczny

Wzrost gospodarczy

Wzrost polskiego PKB w 2019 roku wyniósł 4,1%. To mniej niż przed rokiem (w 2018 roku dynamika wzrostu wyniosła 5,1%), ale to wciąż dobry wynik dla polskiej gospodarki. Wzrost ten był napędzany przede wszystkim zwiększeniem konsumpcji prywatnej (2,2% wzrostu realnego PKB), na co bez wątpienia miał wpływ program rządowy 500+. Drugą największą składową w polskim PKB były inwestycje (1,3% wzrostu realnego PKB – spadek o 0,3 p.p. względem roku poprzedniego).

Stabilna sytuacja gospodarcza w Polsce została zauważona przez główne agencje ratingowe. W całym 2019 roku, zarówno agencja Standard&Poors jak i Fitch, utrzymały swoją ocenę A-, a Moody's podtrzymał rating na poziomie A2. Wysokie ratingi danego kraju są zachętą dla inwestorów zagranicznych, którzy chętniej lokują swoje fundusze w państwach bezpiecznych, o stabilnej sytuacji

gospodarczej. Wyższe ratingi oznaczają również niższe koszty obsługi długu.

W czwartym kwartale 2019 roku dynamika wzrostu PKB wyhamowała do 3,2%. Obniżenie wzrostu gospodarczego było efektem pogarszającej się konsumpcji prywatnej. Spowolnienie dało się zauważyć również w pierwszym kwartale 2020 roku, gdzie dynamika wzrostu na koniec kwartału wyniosła jedynie 2%. Wpływ na wyhamowanie koniunktury miały znacznie niższe wydatki inwestycyjne (0,1% PKB) oraz zmniejszenie konsumpcji prywatnej (0,7% PKB).

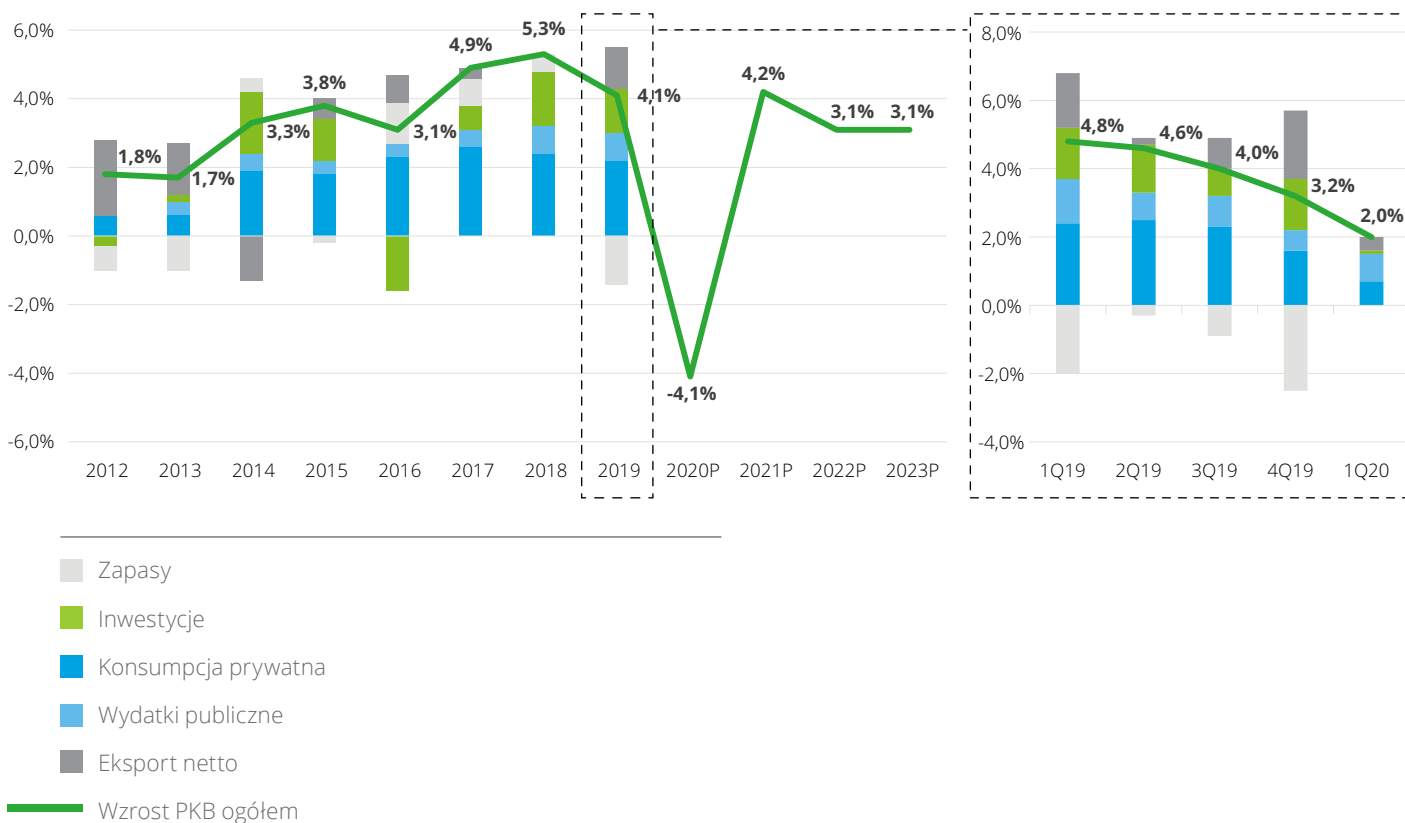
W drugim kwartale 2020 roku skutki zamknięcia gospodarki spowodowane wybuchem pandemii były znaczne i znalazły odzwierciedlenie w wynikach. Polska gospodarka skurczyła się o 8,2% r/r. Zarówno wydatki konsumpcyjne, jak i inwestycje, tępnęły o 10,9% względem roku poprzedniego. Za spadek inwestycji w największym stopniu odpowiadają niższe nakłady przedsiębiorstw na majątek

produkcyjny. Załamanie konsumpcji to przede wszystkim efekt ograniczenia aktywności ekonomicznej, które rząd wprowadził w marcu w celu zahamowania rozprzestrzeniania się koronawirusa, a także obawy konsumentów dotyczące utraty pracy.

Ekonomiści prognozują, że już w trzecim kwartale 2020 roku PKB w ujęciu kwartał do kwartału prawdopodobnie wrócił na ścieżkę wzrostu. W ich ocenie, gospodarce wciąż cięży będą inwestycje – cięcie kosztów, niepewność dotycząca sytuacji gospodarczej i epidemiologicznej.

Spowolnienie wzrostu w ostatnim kwartale 2019 roku oraz wybuch pandemii spowodował obniżenie prognozy wzrostu gospodarczego w 2020 roku. Według prognozy EIU, polska gospodarka w 2020 roku powinna się skurczyć o 4% względem roku poprzedniego, natomiast Komisja Europejska prognozuje spadek polskiego PKB aż o 4,6%. Z kolei prognoza dotycząca dynamiki PKB, przeprowadzona przez Narodowy Bank Polski

Dekompozycja wzrostu PKB w latach 2012-2019 oraz prognoza na lata 2020 - 2024



Źródło: GUS, EIU

wśród 18 analityków w okresie wrzesień-październik 2020 r., zakłada spadek PKB na poziomie ok. 3,1% w całym 2020 r. Mimo tak dużego spadku Polska pozostaje w czołówce państw europejskich o najniższej dynamice spadków PKB w stosunku do roku ubiegłego.

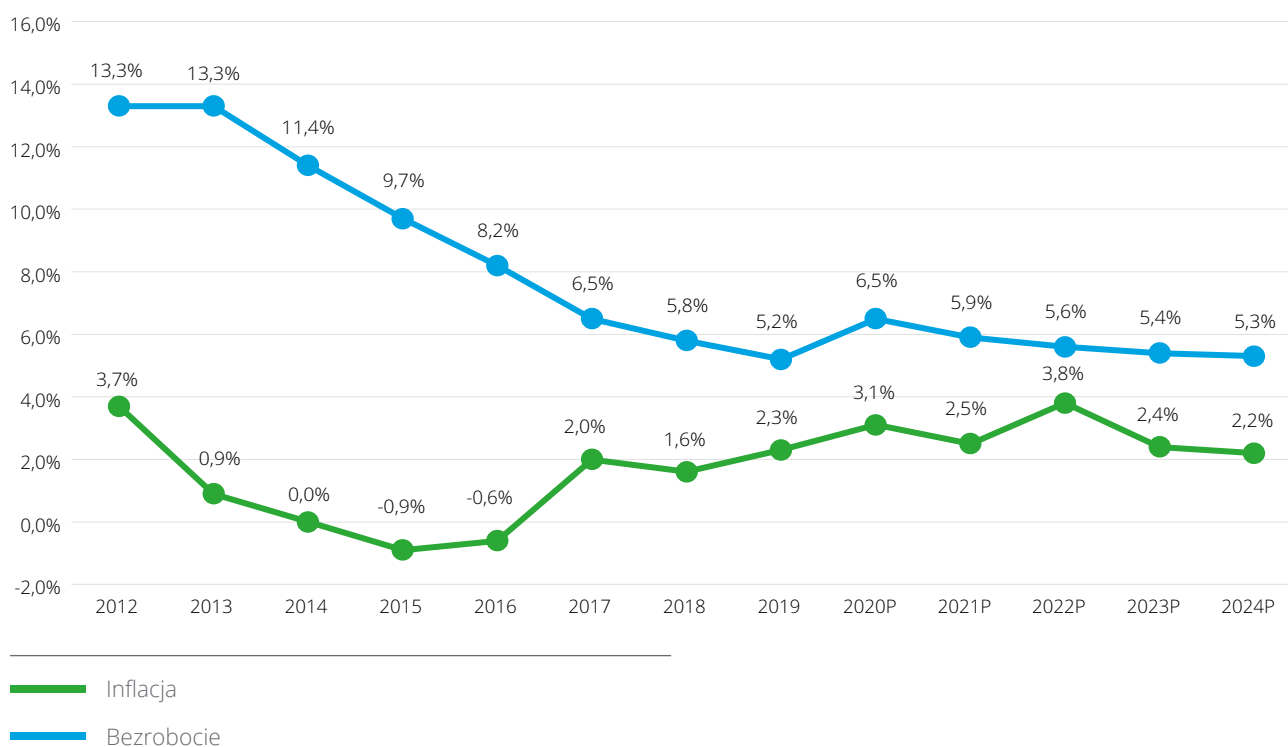
Na koniec 2019 roku stopa bezrobocia rejestrowanego wyniosła 5,2%, co oznacza, że zarejestrowanych bezrobotnych było 866 tys. osób. W porównaniu do roku 2018 liczba osób bez pracy zmalała o 96 tys. (962 tys. zarejestrowanych bezrobotnych w 2018 roku).

Stopa bezrobocia wyrównana sezonowo nieprzerwanie maleje z miesiąca na miesiąc od roku 2013, aż do lutego 2020

roku. Za ciągły spadek osób bezrobotnych odpowiadał przede wszystkim silny i stabilny wzrost gospodarczy. Według wstępnych danych Ministerstwa Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej w sierpniu 2020 roku stopa bezrobocia rejestrowanego wynosiła 6,1%, czyli w relacji do wyników z lipca i czerwca 2020 roku nie zmieniła się, a w porównaniu do lipca 2019 roku – wzrosła o 0,9 pkt. proc. To piąty z rzędu miesiąc wzrostu bezrobocia – licząc w relacji do analogicznego miesiąca rok wcześniej.

Średnioroczny poziom inflacji w 2019 roku wyniósł 2,3% i wzrósł względem roku poprzedniego o 0,5 p.p. Taki poziom wskaźnika mieści się w przedziale określonym w polityce pieniężnej jako cel inflacyjny (2,5% z odchyleniem o 1%). Ceny towarów i usług w lipcu 2020 roku w porównaniu z analogicznym okresem ubiegłego roku wzrosły o 3%. Największy wpływ na wzrost cen rok do roku miała żywność i energia elektryczna. Zgodnie z projekcją NBP, inflacja za cały 2020 rok ma wynieść 3,3%, natomiast inflacja bazowa 3,4%.

Stopa bezrobocia oraz inflacja w latach 2012-2019 oraz ich prognoza na lata 2020-2024



Źródło: EIU „Country Forecast Poland - September 2020”, GUS

Dług sektora publicznego

W pierwszym kwartale 2019 roku przekroczony został pułap 1 biliona złotych długu publicznego. Na koniec 2019 roku wyniósł on 990 mld zł, co oznacza spadek w IV kwartale o 1% (10 mld zł) i wzrost o 6 mld zł (0,7%) wobec końca 2018 roku. W relacji do PKB, dług publiczny wyniósł 43,88% na koniec 2019 roku i był niższy o 2,8 p.p. względem roku poprzedniego.

Dług sektora instytucji rządowych i samorządowych, liczony według metodologii krajowej, wyniósł na koniec drugiego kwartału 2020 roku 1 097 mld zł. Oznacza to, że wzrósł o 51,8 mld zł (5,0%) w samym drugim kwartale, oraz o 106,4 mld zł (10,7%) w porównaniu z końcem 2019 roku.

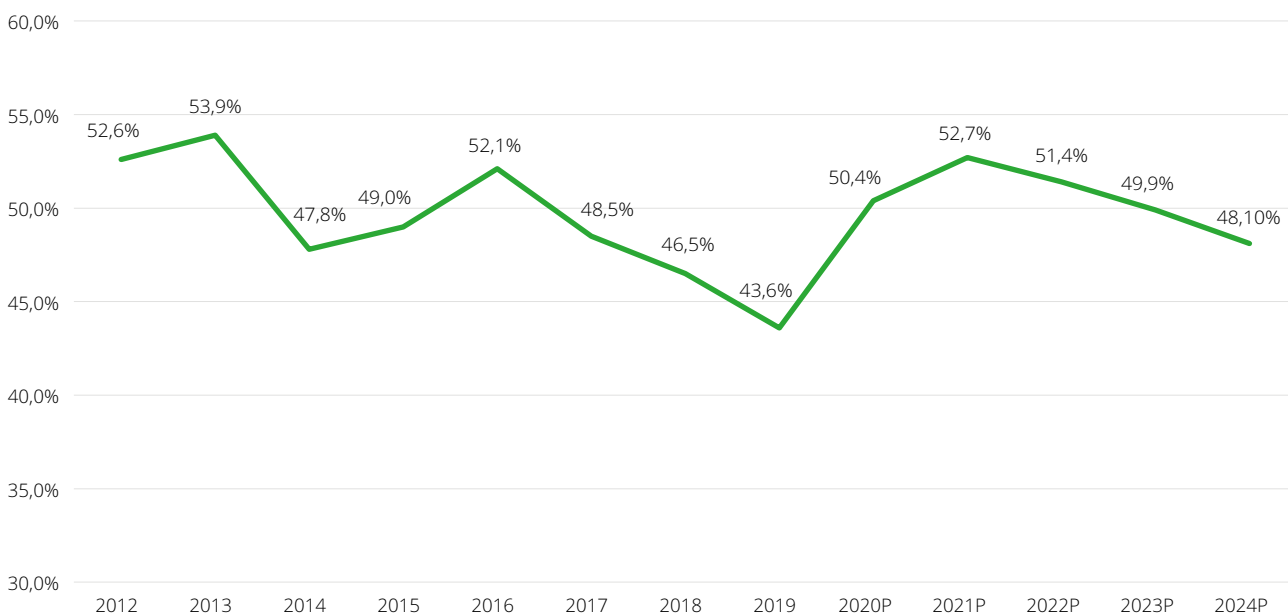
Na koniec 2020 roku, przewiduje się rekordowy wzrost długu publicznego Polski do 50,5% wartości PKB lub 62,2% wartości PKB, w zależności od przyjętej metodologii liczenia. Pierwsza wartość nie uwzględnia ani wydatków związanych z tarczą antykryzysową PFR, ani Funduszu Przeciwdziałania COVID-19 utworzonego w BGK. Druga wartość obliczona na podstawie metodologii unijnej bierze pod uwagę te dwa obciążenia.

Aby finansować wydatki przeznaczone na walkę z koronawirusem, państwo emituje obligacje. Dzięki obniżeniu stóp procentowych, koszty obsługi długu również ulegają zmniejszeniu. Obecnie stopa referencyjna NBP znajduje się na rekordowo niskim poziomie 0,1%.

Dług publiczny jako % PKB

Zarządzanie długiem odbywa się na podstawie „Strategii zarządzania długiem sektora finansów publicznych w latach 2020-2022” opublikowanej przez Ministerstwo Finansów.

Dług publiczny jako % PKB w latach 2012-2019 oraz prognoza za lata 2020-2024



Źródło: Ministerstwo Finansów, „Strategia zarządzania długiem sektora finansów publicznych w latach 2021-2024”, wrzesień 2020

2.3. Środki unijne

Pieniądze z funduszy unijnych w ramach perspektywy finansowej na lata 2014-2020 stanowią jeden z ważniejszych czynników rozwoju polskiej branży budowlanej, w szczególności sektora infrastruktury - z powodu ukierunkowania programu na rozwój inwestycji kolejowych i drogowych.

Zarówno w poprzedniej perspektywie finansowej UE na lata 2007-2013, jak i bieżącej na lata 2014-2020, Polska jest największym beneficjentem pomocy otrzymując odpowiednio 68 mld euro i 82,5 mld euro. Na koniec 2019 roku Polska wykorzystała ponad 80% funduszy unijnych przyznanych na lata 2014-2020.

Dofinansowanie z budżetu Unii Europejskiej na lata 2014-2020 w podpisanych umowach do końca sierpnia 2020 roku wyniosło 294 mld zł na inwestycje o wartości 487 mld zł.

Największą część środków z funduszy unijnych dotychczas przeznaczono na wsparcie segmentu infrastruktury transportowej – ponad 96 mld zł (ok. 1/3 budżetu z perspektywy 2014-2020). Kolejnym segmentem mogącym pochwalić się największym dofinansowaniem unijnym jest administracja publiczna, na którą przeznaczono już 38 mld zł. W trzeciej kolejności najwięcej uzyskał obszar edukacji z budżetem w kwocie prawie 23 mld zł.

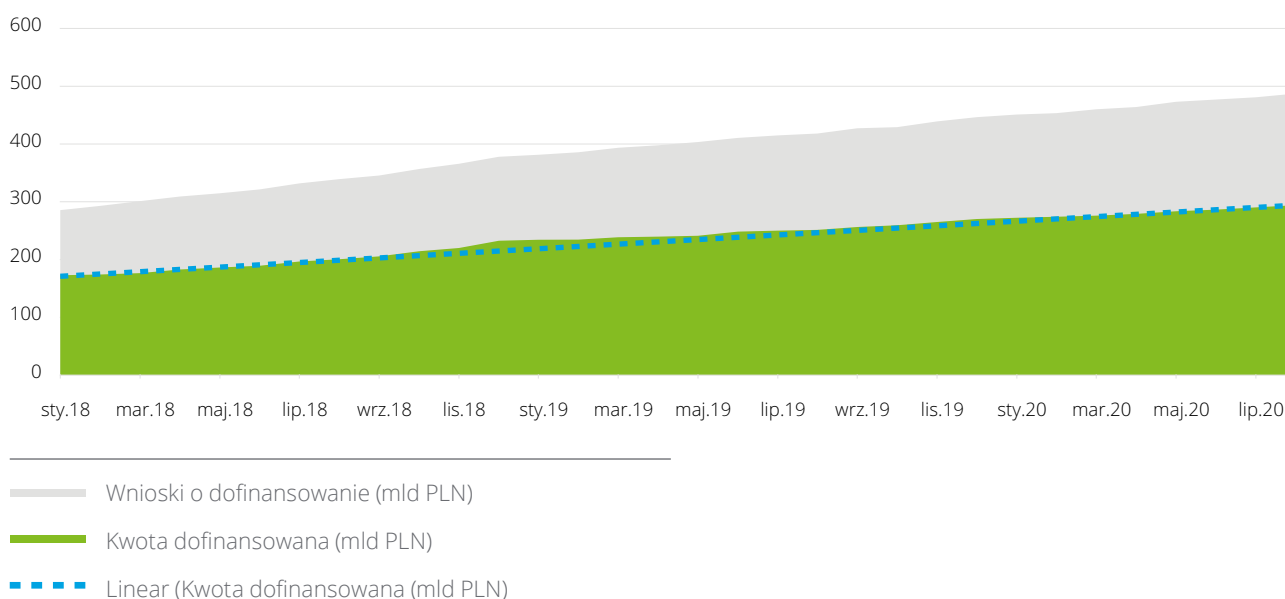
Segment budownictwa otrzymał 5,6 mld zł, co stanowi 1,9% wszystkich podpisanych umów, z czego większość dofinansowania (2,9 mld zł) przypada na projekty rozpoczęte w latach 2016-2017. Kwota ta nie uwzględnia projektów związanych z budową dróg i kolei. Projekty te zalicza się do segmentu „transport i składowanie”.

Stan wdrażania funduszy UE w Polsce. Porównanie stanu na koniec 2017, 2018 i 2019 roku oraz sierpień 2020 roku

	Ilość (szt.)				Wartość (mld zł)			
	XII 2017	XII 2018	XII 2019	VIII 2020	XII 2017	XII 2018	XII 2019	VIII 2020
Wnioski o dofinansowanie	72 010	100 216	125 825	150 343	284,6	377,9	446,4	487,3
Umowy	30 616	46 034	58 040	67 478	172	232,5	270,3	294,1
Udział beneficjentów	42,5%	45,9%	46,1%	44,9%	60,4%	61,5%	60,6%	60,4%

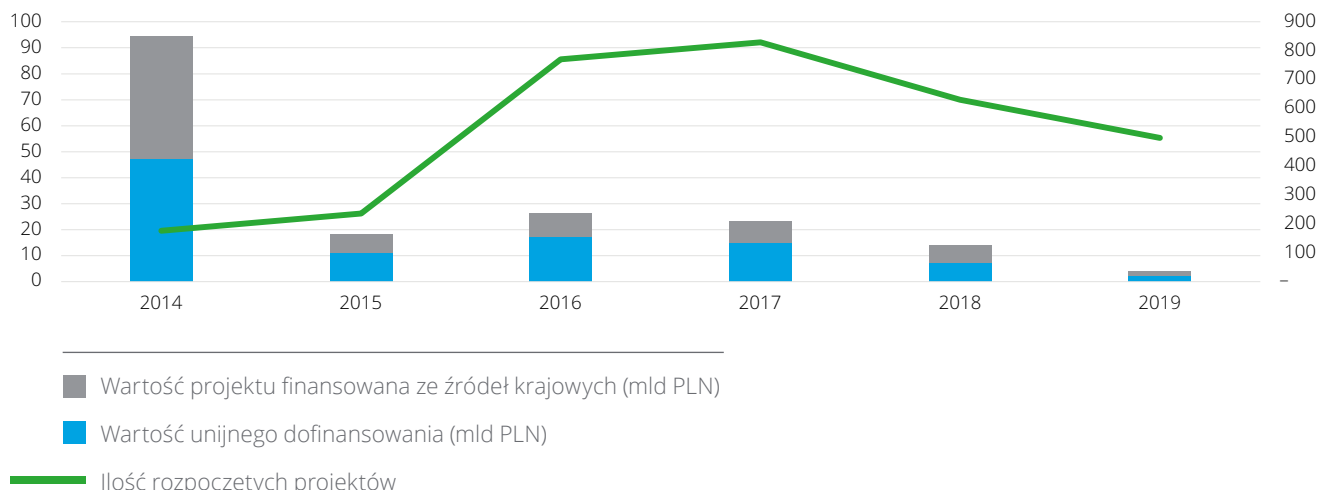
Źródło: Ministerstwo Inwestycji i Rozwoju

Umowy o dofinansowanie projektów na kwotę dofinansowania w części UE



Źródło: Ministerstwo Inwestycji i Rozwoju

Dofinansowania unijne w sektorze budownictwa oraz transportu i składowania w Polsce



Dane dotyczą dziedziny działalności gospodarczej Budownictwa oraz Transportu i Składowania w związku z czym obejmują również pozycje niezwiązane z budownictwem (np. zakup taboru kolejowego)

Źródło: Ministerstwo Inwestycji i Rozwoju

Do największych projektów budowlanych rozpoczętych w 2019 r. dofinansowanych z funduszy unijnych należały:

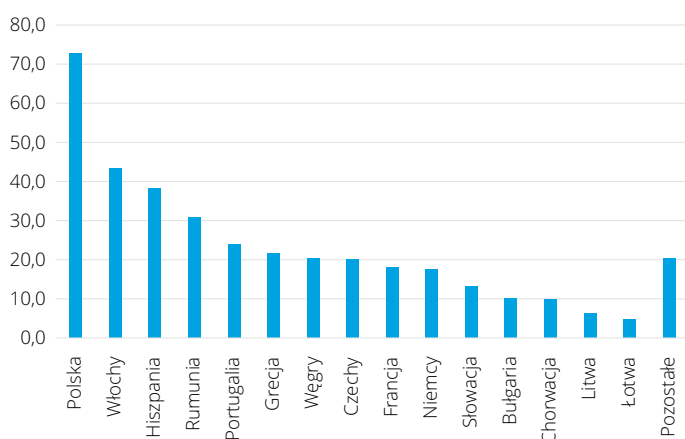
- Budowa zachodniej obwodnicy Grodziska Mazowieckiego w ciągu DW 579 (wartość projektu 250 mln złotych, dofinansowanie 80 proc.);
- Przebudowa drogi wojewódzkiej nr 933 (wartość projektu 243 mln złotych, dofinansowanie 57%);
- Przebudowa DW 791 na odcinku od DK1 do DK 78, etap II (wartość projektu 241 mln złotych, dofinansowanie 58%).

Nowy budżet Unii Europejskiej na lata 2021-2027 ma wynieść 1,074 bln euro. Fundusz Odbudowy po pandemii koronawirusa ma wynieść 750 mld euro i będzie składał się z: 390 mld euro w formie grantów, a 360 mld euro w formie pożyczek.

27 państw osiągnęło podczas szczytu Rady Europejskiej w Brukseli porozumienie w sprawie budżetu UE na lata 2021-2027, w tym nowego Funduszu Odbudowy. Komisja Europejska przedstawiła oficjalnie kalkulacje podziału dotacji z funduszu odbudowy, którego kształt został

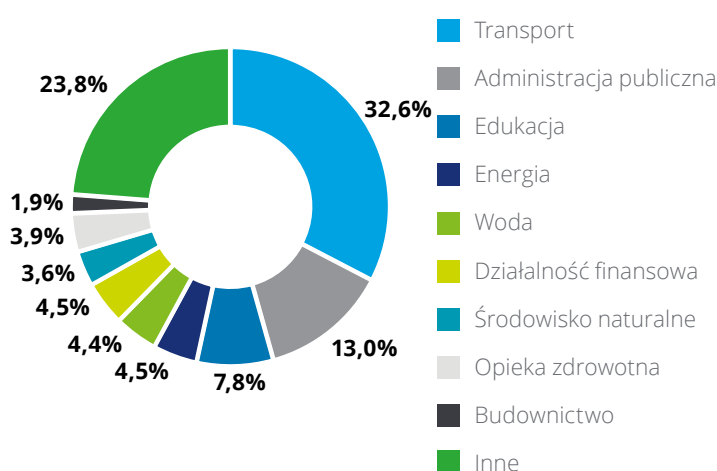
wynegocjowany na szczycie UE w lipcu. Z przedstawionych wyliczeń wynika, że na lata 2021-2022 Polsce przypadnie 18,9 mld euro, natomiast w 2023 r. dodatkowe do 4,1 mld euro. Najwięcej środków w latach 2021-2022 ma przypaść Hiszpanii - 43,5 mld euro i Włochom - 44,7 mld euro.

Wstępne plany alokacji funduszy europejskich w ramach perspektywy 2021-2027 (ceny bieżące) [mld EUR]



Źródło: Ministerstwo Inwestycji i Rozwoju

Dofinansowania unijne 2014-2020 w Polsce w podziale na sektory



2.4. Rynek Partnerstwa Publiczno-Prywatnego

Partnerstwo Publiczno-Prywatne („PPP”) to forma współpracy między podmiotami publicznymi a sektorem prywatnym, których celem jest poprawa realizacji inwestycji w projekty infrastrukturalne lub inne rodzaje operacji realizujących usługi publiczne, poprzez dzielenie ryzyka, wspólne korzystanie ze specjalistycznej wiedzy sektora prywatnego lub dodatkowe źródła kapitału.

W roku 2019 podpisano 9 umów o łącznej wartości blisko 1,3 mld zł, w tym największą w Polsce umowę PPP o wartości 850 mln zł. Umowa ta dotyczyła budowy instalacji termicznego przekształcania odpadów wraz z odzyskiem energii wykorzystywanej do zapewnienia dostaw ciepła do miejskiej sieci ciepłowniczej w Olsztynie. Ponadto w 2019 roku wszczęto 22 postępowania o łącznej wartości ponad 382 mln zł, z czego dwa postępowania dotyczyły segmentu infrastruktury transportowej, oraz jedno segmentu budynków publicznych.

W 2019 roku, w porównaniu do poprzednich lat, odnotowano spadek liczby umów, lecz ich wartość wyraźnie wzrosła. Najwięcej umów realizowanych było w sektorze infrastruktury transportowej (21), efektywności energetycznej (21), oraz sporcie i turystyce (20).

W latach 2009-2019 w Polsce wszczęto łącznie 569 postępowań PPP. Spośród wszystkich zawartych umów 141 weszło w fazę realizacji. Największą wartość podpisanych umów osiągnięto w 2013 roku - łącznie 2,1 mld zł. Średnia wartość jednego postępowania w analizowanych latach wynosiła 42 mln zł, a w samym roku 2019 - 17 mln zł.

Najwyższą liczbę postępowań odnotowano w roku 2012 (80) i 2013 (70). Analizując rynek PPP z perspektywy rozpoczynanych postępowań należy pamiętać, że nie zawsze wszczęte postępowanie kończy się zawarciem umowy. Biorąc pod uwagę okres od 2017 do 2019 roku, skuteczność postępowań PPP

mierzona stosunkiem podpisanych umów do wszczętych postępowań wyniosła 34%.

Lista postępowań projektów w formie PPP o wartości nakładów powyżej 100 mln zł na dzień 30.06.2020 r.

Projekt	Lokalizacja	Data wszczęcia postępowania	Status realizacji	Wartość nakładów inwestycyjnych lub usług netto [mln zł]
Budowa Linii Tramwajowej	Kraków	06.04.2018	Ocena ofert	523,6
Budowa, przebudowa i utrzymanie dróg wojewódzkich rejonu Włocławek	Toruń	12.10.2013	Prowadzenie negocjacji	400,0
Modernizacja Wojewódzkiego Szpitala Specjalistycznego	Sosnowiec	06.10.2015	Prowadzenie negocjacji	121,5
Świadczenie usług transportu publicznego na obszarze województwa warmińsko-mazurskiego	Olsztyn	11.05.2016	Nabór wniosków	130,0
Budowa Portu Zewnętrznego w Porcie Gdynia	Gdynia	III kwartał 2020	Ocena efektywności	3277,6

Źródło: Ministerstwo Inwestycji i Rozwoju

W ostatnim czasie strona publiczna zrezygnowała z budowy w formule PPP odcinka drogi ekspresowej S6, tzw. Trasy Kaszubskiej oraz drogi S10 Bydgoszcz-Toruń. Plany porzucono na rzecz modelu tradycyjnego.

W obliczu wycofania się strony publicznej z realizacji wyżej wskazanych projektów w formule PPP oraz biorąc pod uwagę perspektywę mniejszego dopływu środków unijnych w przyszłości, branża budowlana będzie mieć mniej czasu na zdobycie doświadczeń w realizacji dużych projektów drogowych w formule PPP.

PPP dla podmiotów publicznych pełni rolę amortyzatora w stosunku do finansowania inwestycji z własnego budżetu i funduszy unijnych. Wzrost wykorzystania tych funduszy z perspektywy finansowej na lata 2014-2020, może w pewnym stopniu czasowo ograniczyć zainteresowanie sektora publicznego przedsięwzięciami PPP. Z drugiej strony przedsięwzięcia przygotowywane w ostatnich latach mogą zaowocować obecnie ogłaszanymi postępowaniami, a co za tym idzie zawartymi umowami.

Wynagrodzenie podmiotu prywatnego pochodzi głównie z tzw. opłat za dostępność płaconych przez partnera publicznego

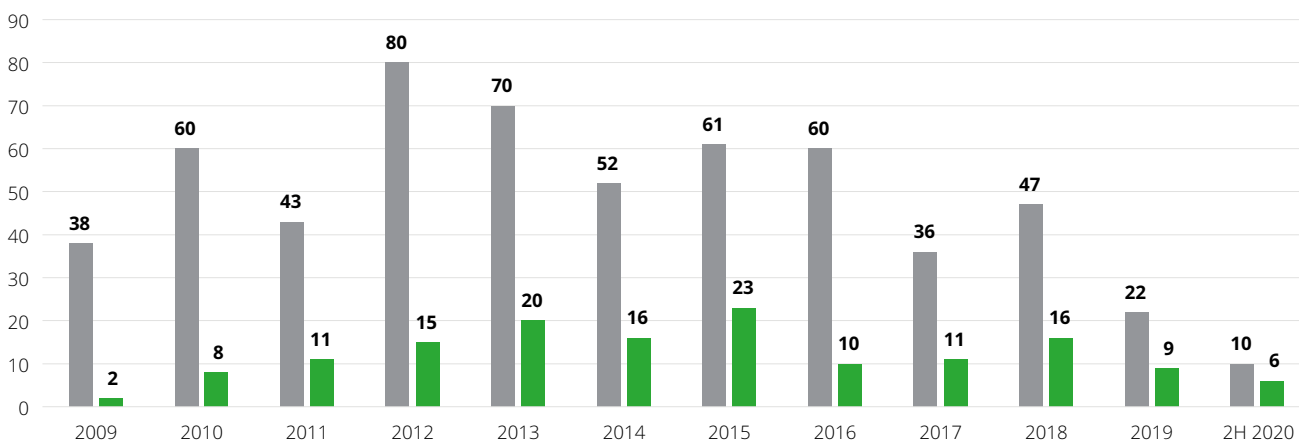
z budżetu. Dzięki temu, obciążenia budżetowe związane z inwestycjami w infrastrukturę zostają rozłożone na lata. Dużą część umów PPP zawiera się również w formie koncesji, gdzie większość wynagrodzenia podmiotu prywatnego pochodzi z opłat uiszczanych przez użytkowników infrastruktury. Opłaty za dostępność przenoszą na stronę publiczną ryzyko popytu, czyli największe długofalowe ryzyko biznesowe związane z projektem PPP. W 2019 roku partnera wybierano przede wszystkim w trybie PPP na podstawie ustawy Prawo Zamówień Publicznych (44% umów PPP) oraz w trybie koncesji na usługi (33% umów PPP).

Najaktywniej działającymi podmiotami publicznymi w sferze PPP są gminy, które w latach 2009-2018 zainicjowały 349 postępowań (64% wszystkich postępowań). W 2019 roku, podobnie jak w poprzednich latach, PPP rozwijane jest głównie przez samorządy. Najwięcej kontraktów, które weszły w fazę realizacji, podpisały gminy miejskie (42 umowy) oraz wiejskie (29 umów) i miejsko-wiejskie (23 umowy). Jedynie 15 umów zostało zawartych przez podmioty inne niż samorządy, z czego 7 umów podpisały organy centralnej administracji rządowej.

W okresie od stycznia do czerwca 2020 roku zostało podpisanych 6 umów PPP o łącznej wartości ponad 200 mln zł, oraz wszczęto 10 postępowań o łącznej wartości ponad 233 mln zł - w sektorach: efektywności energetycznej, sportu i turystyki, edukacji, gospodarki wodno-kanalizacyjnej oraz budynków publicznych. Umowy zawarte w 2020 roku to:

- budowa parkingów dla miasta Łodzi - II etap (110 mln zł)
- koncesja na budowę parkingów podziemnych w Warszawie (85,8 mln zł)
- przebudowa Placu Piastów w Oławie (1,6 mln zł)
- rekultywacja gminnego składowiska odpadów w Mogielnicy (1,6 mln zł)
- umowa o utrzymanie i zarządzanie infrastrukturą sportowo-rekreacyjną na stoku Dębowca w Bielsko-Białej (1,1 mln zł)
- administrowanie, utrzymanie i eksploatacja sieci wodociągowej na terenie gminy Krasnopol.

Postępowania i realizacja PPP w latach 2009 - 1H2020



■ Wszczęte postępowania

■ Umowy realizowane i zrealizowane

Źródło: Ministerstwo Inwestycji i Rozwoju

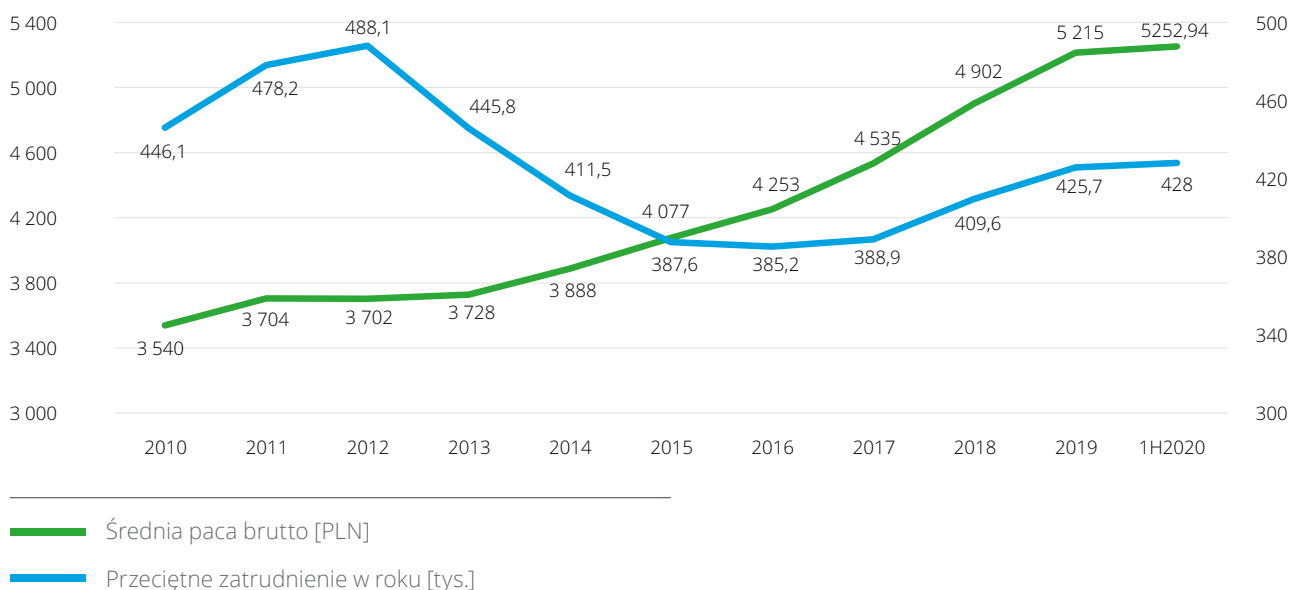
2.5. Zatrudnienie i wynagrodzenia w sektorze budowlanym

Średnie zatrudnienie w sektorze budowlanym w 2019 roku wzrosło o 3,9% względem roku poprzedniego – z poziomu 409,6 tys. w 2018 r. do poziomu 425,7 tys. W pierwszym półroczu 2020 roku trend wzrostowy był utrzymany - przeciętne zatrudnienie wyniosło 428 tys. (wzrost o 0,5% względem końca 2019 roku).

Wzrost płac w sektorze budowlanym jest efektem rosnącego zapotrzebowania na pracowników budowlanych. Średnia płaca brutto w 2018 roku wynosiła 4 902 zł, a w roku 2019 już 5 215 zł (wzrost o 6,4% r/r).

W pierwszym półroczu 2020 roku na najwyższe wynagrodzenie w poszczególnych segmentach budownictwa mogli liczyć pracownicy zajmujący się budową obiektów i inżynierii lądowej i wodnej – 5 710 zł (wzrost o 3,9% względem pierwszego półrocza 2019 roku), następnie pracownicy wznoszący budowle specjalistyczne - 5 106 zł (wzrost o 3,3% do analogicznego okresu), niższe poziomy wynagrodzeń notowali zatrudnieni przy budowie budynków - 4 996 zł (wzrost o 3,1% r/r).

Przeciętne zatrudnienie i płaca brutto w budownictwie w okresie 2010 - IH 2020 r.



Źródło: GUS

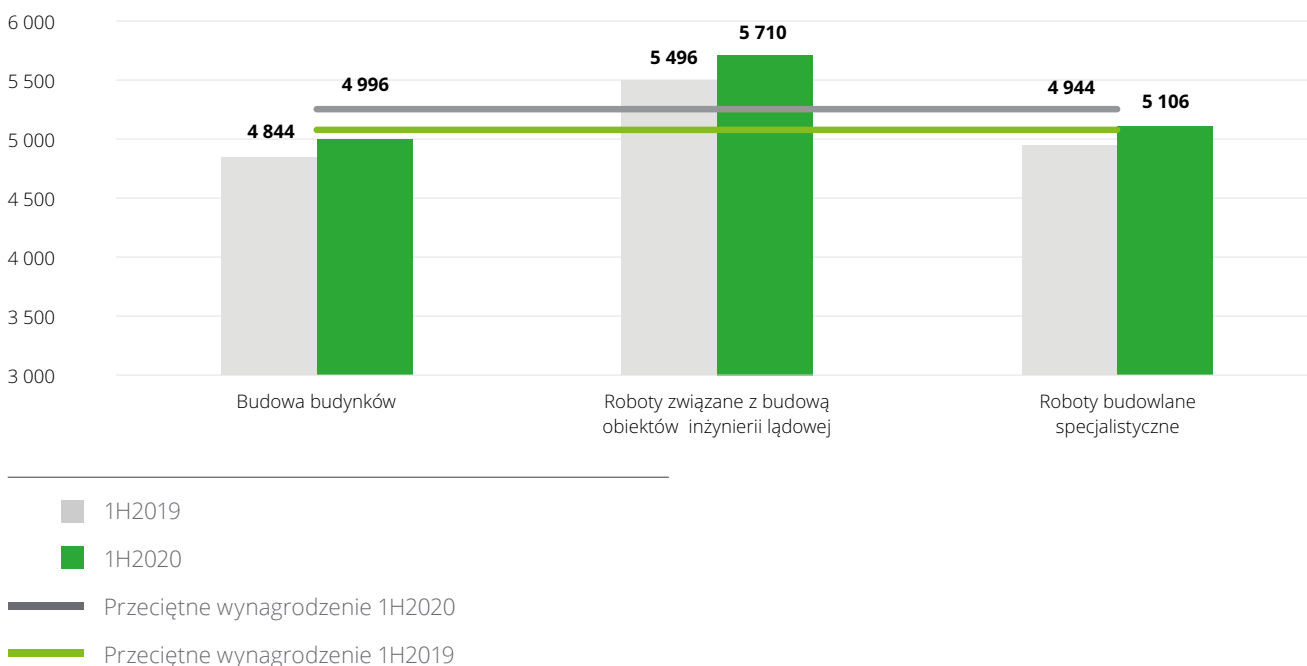
Firmy budowlane kontynuują prace na zdecydowanej większości budowli przy zachowaniu restrykcyjnych wymogów sanitarnych i ograniczonych zasobach kadrowych w obliczu pandemii koronawirusa. Z ankiet przeprowadzonych przez Polski Związek Pracodawców Budownictwa wynika, że koronawirus (przede wszystkim poprzez przymusowe kwarantanny) utrudnia zarządzanie kadrą pracowników na budowach w celu prowadzenia budowli w niezakłócony sposób. Ponadto zaobserwowano znaczną skalę odpływu pracowników zagranicznych, głównie w firmach podwykonawczych.

W ciągu ostatniego roku spadł odsetek wśród przedsiębiorców w sektorze budowlanym nieodczuwających żadnych barier w prowadzeniu działalności. W lipcu 2020 roku wyniósł on 5,9%, co oznacza wynik gorszy niż przed rokiem, gdy wskaźnik ten utrzymywał się na poziomie 8,6%.

Największą barierą dla przedsiębiorców były rosnące koszty zatrudnienia. W lipcu 2020 roku aż 60% przedsiębiorców wskazuje ten element jako barierę prowadzenia działalności, jednak wartość ta jest o 3 p.p. niższa niż przed rokiem. Obok rosnących kosztów zatrudnienia, problemy z rekrutacją pracowników stanowią jedno z ważniejszych wyzwań dla podmiotów budowlanych, choć

w ostatnim okresie jego postrzeganie jako bariery rozwojowej nieco osłabło. Około 34% badanych firm, czyli mniej niż przed rokiem (49% w 2019 roku), doświadczyło w ciągu ostatniego roku kalendarzowego problemów związanych z pozyskaniem nowych i/lub odpływem już zatrudnionych pracowników, przede wszystkim specjalistów i pracowników niewykwalifikowanych. Przedsiębiorcy wcześniej radzili sobie z problemem zatrudnienia w firmach w głównej mierze poprzez podnoszenie wynagrodzeń oraz zatrudnianie pracowników z zagranicy, jednak teraz pozyskanie pracownika z Ukrainy czy Białorusi również stanowi problem.

Przeciętne wynagrodzenie brutto w I półroczu 2020 r. w poszczególnych segmentach budownictwa w zł



Źródło: GUS

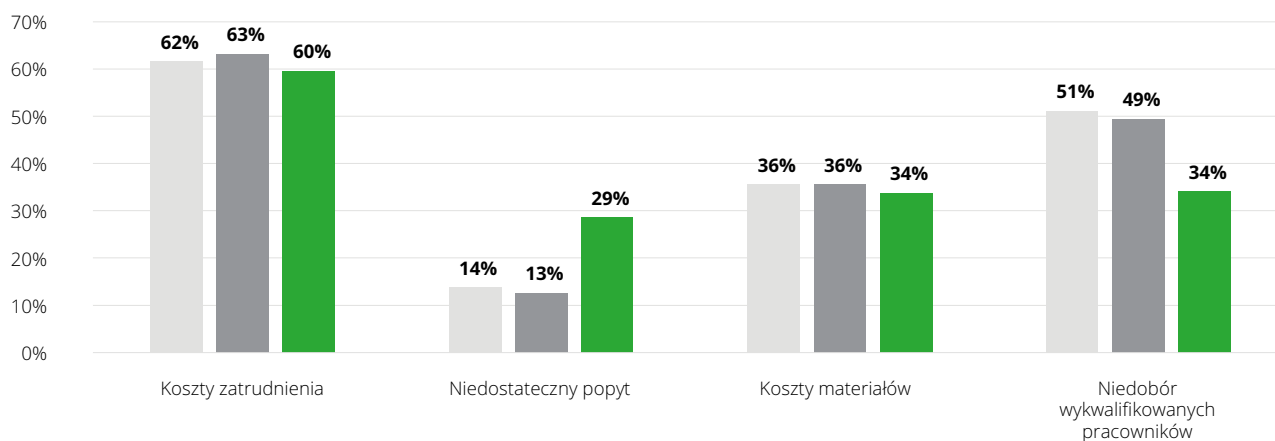
„W najbliższej przyszłości wyniki branży budowlanej będą na dobrym poziomie. Można powiedzieć, że obecna sytuacja związana z rozwojem pandemii COVID-19 uspokoiła nastroje w branży zarówno w zakresie relacji dużych firm z mniejszymi podwykonawcami oraz w kontekście historycznie rosnących kosztów pracy. Na rynku można zaobserwować zwiększony dostęp do pracowników, ceny podwykonawstwa i materiałów nie podlegają istotnym wahaniom, co przekłada się na realne zaplanowanie przyszłych prac w budżetach kontraktów. Negatywnym skutkiem jest z pewnością brak uruchamiania nowych kontraktów w sektorze prywatnym, co jest jednak kompensowane relatywnie dużą ilością kontraktów w sektorze publicznym niemniej taka sytuacja może wpłynąć na poziom konkurencyjności nowych postępowań przetargowych w przyszłości.”

Leszek Marek Gołąbiecki, Prezes Zarządu, Unibep S.A.

Kolejną barierą wskazywaną przez przedsiębiorców stanowią koszty materiałów, które już od kilku lat zachowują trend wzrostowy. Rosnące koszty materiałów oraz koszty wynagrodzeń przekładają się na niższe marże dla przedsiębiorców, co z kolei skłania ich do podnoszenia cen, co może doprowadzić do obniżenia dotychczasowego popytu. Właśnie tę barierę przedsiębiorcy wskazali jako ostatnią. Pomimo tego, że niespełna 1/3 przedsiębiorców (29%) wskazuje tę kwestię jako problemową, to jest to alarmujące, gdyż przed rokiem na ta barierę zwróciło uwagę jedynie 13% firm.

Należy zaznaczyć, że wyniki badania mogą nie w pełni obejmować wpływ pandemii COVID-19 na postrzeganie barier w prowadzeniu działalności w budownictwie. W szczególności przedstawiciele branży wskazują obecnie na wyhamowanie obserwowanego w ostatnich kilku latach trendu wzrostu cen materiałów oraz kosztów pracy, natomiast większym wyzwaniem w obliczu pandemii jest zapewnienie realizacji kontraktów w niezakłócony sposób.

Barierzy działalności dla przedsiębiorstw w sektorze budowlanym



■ VII 2018

■ VII 2019

■ VII 2020

Źródło: GUS

2.6. Upadłości w budownictwie

Rok 2019 przyniósł 1019 postępowań upadłościowych i restrukturyzacyjnych, co oznacza 5-cio procentowy wzrost względem roku poprzedniego (975 postępowań w 2018 roku). Najwięcej upadłości i restrukturyzacji odnotowano w sektorze produkcyjnym (262) i jest to wynik o 2% lepszy niż przed rokiem. Największy wzrost tego wskaźnika wystąpił w segmencie rolnictwo, gdzie zanotowano 38% wzrostu względem roku poprzedniego. Wysoki przyrost tego wskaźnika zaobserwowano również w sektorze transportu – 30% względem poprzedniego okresu.

Liczba upadłości i restrukturyzacji w budownictwie w 2019 roku spadła do poziomu 122 przedsiębiorstw (spadek o 13% w odniesieniu do poprzedniego roku). Patrząc na udział budownictwa w ogólnej liczbie upadłości i restrukturyzacji, wskaźnik ten również uległ zmianie – spadł do 12% względem 14,4% analogicznego okresu.

W pierwszej połowie 2020 roku branża budowlana zanotowała spadek ilości upadłości i restrukturyzacji do 51, czyli o 16% mniej w porównaniu do analogicznego okresu 2019 roku. Warto

zauważyć, że jest to wynik najlepszy od 2010 roku. Udział budownictwa w ogólnej liczbie upadłości i restrukturyzacji w pierwszej połowie 2020 r. zmniejszył się do 11,3%, co oznacza lepszy wynik niż przed rokiem o niecałe 2 p.p.

Zauważalne jest ograniczenie wydawanych nowych pozwoleń na budowę, a deweloperzy mniej chętnie rozpoczynają nowe inwestycje. Mimo wszystko pandemia nie wpłynęła znacząco na sytuację firm budowlanych. Efekt koronawirusa może być rozłożony w czasie. Spowolnienie w sektorze budownictwa będzie wynikać jednak ze spowolnienia gospodarczego, które nastąpiło w 2020 roku, i które wpłynie na poziom inwestycji i skłonność osób fizycznych do rozpoczynania projektów budowlanych. W szczególności mniejsza aktywność inwestycyjna obserwowana jest w sektorze prywatnym oraz w sektorze publicznym na szczeblu samorządowym i lokalnym.

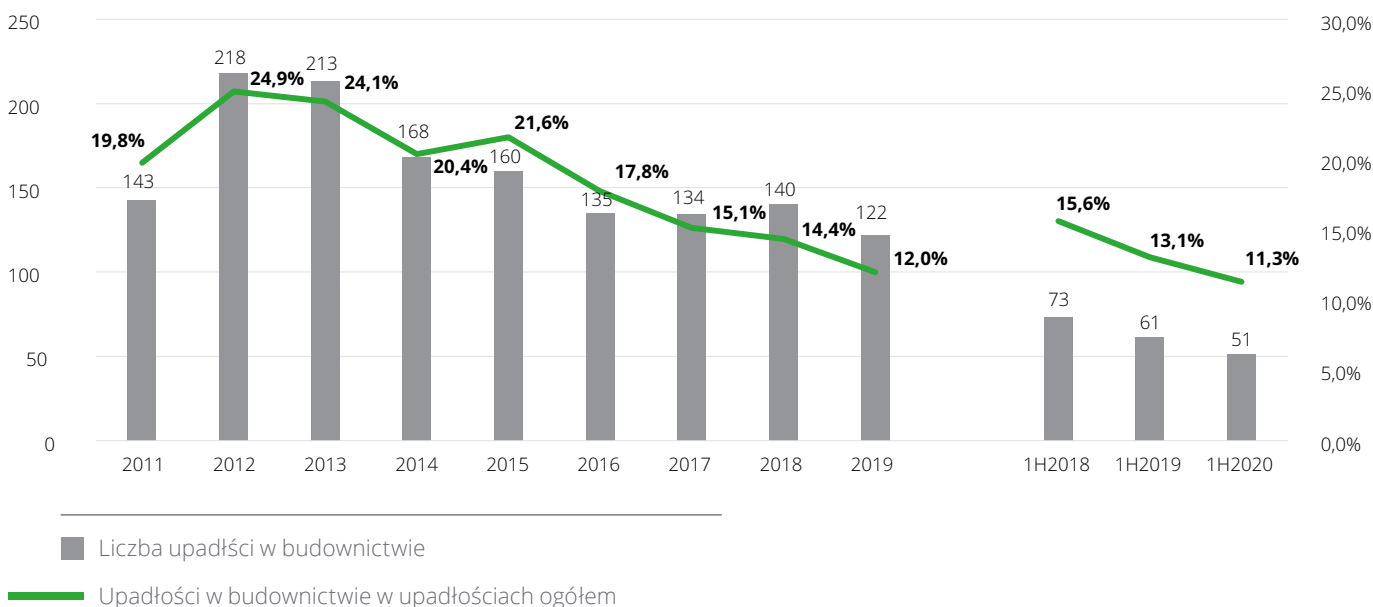
W pierwszej połowie 2020 roku 452 firmy ogłosiły upadłość bądź restrukturyzację, co oznacza spadek o 3 % w porównaniu do analogicznego okresu w 2019 roku. Upadłości w branżach odzwierciedlają

sytuację rynkową. Największy wzrost odnotowało rolnictwo – skok o 36% oraz pozostałe - wzrost o 18% (wśród nich m.in. zakwaterowanie i gastronomia).

Jedną z przyczyn bankructw firm budowlanych, obok coraz niższej rentowności, są zatory płatnicze. Biuro Informacji Kredytowej szacuje zaległości płatnicze w budownictwie w drugim kwartale 2020 r. na 5,2 mld złotych, w porównaniu do 4,9 mld złotych na koniec 2019 roku. Z badań BIG InfoMonitor wynika, że prawie jedna czwarta (23,1%) firm budowlanych posiada należności za wykonane roboty budowlane przeterminowane ponad 60 dni, oraz 30,8% należności przeterminowane o 30 dni.

Pomimo trwającej pandemii koronawirusa, sektor budowlany ucierpiał na zamknięciu gospodarki w niewielkim stopniu. Sprzyjała temu ciepła zima, dzięki czemu prace trwały cały czas, a popyt nie zawodził. Część utrudnień wynikała z braku rąk do pracy – wielu pracowników pochodzących z Ukrainy, w pierwszej fazie pandemii wróciła do swojego kraju w obawie przed wirusem.

Liczba upadłości wykonawczych firm budowlanych w okresie 2011- I półrocze 2020 [liczba firm]



Źródło: Coface

2.7. Zagrożenia dla sektora budowlanego

Budownictwo w ostatnich latach notowało stabilne wzrosty zarówno pod względem ilości oraz wartości kontraktów. Decydujący wpływ na to miały duże programy infrastrukturalne na rzecz drogownictwa i kolei. Pozytywne odczyty były również obserwowane w ramach budownictwa mieszkaniowego i komercyjnego (m.in. logistyka), co potwierdzało optymistyczne nastawienie inwestorów prywatnych. Niemniej jednak, branża budowlana z uwagi na swoją charakterystykę (rozciągnięty proces inwestycyjny, zaangażowanie ze strony wielu specjalistów, wahania na rynkach materiałów budowlanych) będzie podatna na czynniki ryzyka warunkujące osiągnięcie marże.

- **Zachowanie ciągłości realizacji kontraktów budowlanych w obliczu pandemii koronawirusa.**

W obliczu pojawienia się pandemii koronawirusa w marcu 2020 roku w niektórych krajach Europy (Hiszpania, Włochy, Portugalia, częściowo Niemcy i Austria) zatrzymano budowy. Polski sektor budowlany przeszedł przez wiosenną falę koronawirusa suchą stopą, bowiem nie zatrzymano polskich budów, utrzymując ok. 1,5 mln miejsc pracy.

Na chwilę obecną na żadnej z polskich budów nie zanotowano ogniska koronawirusa. Obserwowane obecnie przechodzenie drugiej, jesiennej fali wzrostu zachorowań, stawia przed branżą budowlaną szereg wyzwań związanych z podtrzymaniem tempa prac i prowadzenia kontraktów budowlanych w niezakłócony sposób.

- **Ograniczona dostępność wykwalifikowanych pracowników. Stabilizacja kosztów wynagrodzeń.**

Aktywność firm budowlanych na rynku pracy już się zmniejsza, co jest spowodowane spowolnieniem gospodarczym. Mimo tego, w przedsiębiorstwach budowlanych wciąż widać wysokie zapotrzebowanie na wykwalifikowanych pracowników budowlanych. Rynek pracy w budownictwie zasadniczo pozostaje bardzo duży, polski rząd nie poszedł drogą wskazanych powyżej krajów i nie wstrzymał robót budowlanych, mimo ogłoszonego narodowego lockdownu

w całej gospodarce. Popyt na usługi budowlane wciąż trwa, jednak branża zmagą się z niewystarczającą ilością rąk do pracy. Najczęściej firmy poszukują wykończeniowców, murarzy, zbrojarzy i cieśli szalunkowych. Drastycznie brakuje także dekarzy i dociepleniowców. Na koniec pierwszego kwartału 2020 roku, w sektorze budowlanym pracowało przeciętnie 426,1 tys. osób, jedynie o 0,9% więcej niż na koniec 2019 roku. Za obecny stan rynku pracy w dużej mierze odpowiada pandemia koronawirusa, która utrudnia przemieszczanie się obcokrajowców. W rezultacie braku w "importie" pracowników sięgają nawet 50% tego, co było przed rokiem. Przeciętne wynagrodzenie pracowników budowlanych od kilku lat systematycznie rośnie. W pierwszym kwartale 2019 roku pracownik fizyczny w sektorze budowlanym mógł liczyć na średnie wynagrodzenie 4 873 zł, a już rok później 5 180 zł, co przekłada się na wzrost o 6,3% r/r. Wyższe koszty utrzymania pracownika, zwiększają koszty pracodawcy, co może powodować niższe marże na sprzedaży.

Na chwilę obecną na żadnej z polskich budów nie zanotowano ogniska koronawirusa. Obserwowane obecnie przechodzenie drugiej, jesiennej fali wzrostu zachorowań, stawia przed branżą budowlaną szereg wyzwań związanych z podtrzymaniem tempa prac i prowadzenia kontraktów budowlanych w niezakłócony sposób.

- **Wyhamowanie wzrostu cen materiałów budowlanych.**

Ceny materiałów budowlanych w sierpniu 2020 roku były niemal na tym samym poziomie co w lipcu. Oznacza to wyhamowanie cen w ostatnich miesiącach, jednak patrząc na okres styczeń-sierpień, w porównaniu z analogicznym okresem 2019, ceny materiałów wzrosły średnio o 1,4%. Trend wzrostowy utrzymuje się od wielu lat, przekładając się na wyższe ceny gotowych obiektów. Stabilizacja cen materiałów jest pozytywnie odbierana przez branżę, jako efekt uboczny koronawirusa, zwiększając przewidywalność wycen nowych

kontraktów i zarządzania marżą na istniejących budowach.

Stabilizacja cen materiałów jest pozytywnie odbierana przez branżę, jako efekt uboczny koronawirusa, zwiększając przewidywalność wycen nowych kontraktów i zarządzania marżą na istniejących budowach.

- **Zmiana zasad waloryzacji kontraktów pozytywnie wpływają na stabilizację rentowności kontraktów budowlanych.**

Trudna sytuacja na rynku skłoniła resort infrastruktury do konkretnych działań, mających na celu usprawnienie realizacji kontraktów budowlanych. W celu uniknięcia sytuacji, gdzie firmy budowlane będą zmuszone realizować zadania niepokrywające w pełni kosztów budowy, GDDKiA wraz z PKP PLK S.A. i ministerstwem infrastruktury wprowadziły w 2019 roku mechanizm waloryzacji podpisanych umów. Celem wprowadzenia transparentnej i automatycznej waloryzacji cen jest zwiększenie płynności i stabilności finansowej firm budowlanych oraz co ważne, kreowanie przewidywalności na rynku budowlanym w Polsce, a zatem poprawę rentowności kontraktów i ograniczenie ryzyka związanego z wzrostem cen towarów i usług. Nowy system waloryzacji kontraktów umożliwia skuteczną reakcję na zmiany kosztów na rynku budowlanym. Mechanizm waloryzacyjny zakłada comiesięczną waloryzację kwot należnych wykonawcy za wykonane prace. Waloryzacja kontraktów wynosi do 5% wartości kontraktu i dotyczy 50% wartości kosztów wykonawstwa (rozkładając tym samym ryzyko wzrostu cen pomiędzy inwestora a wykonawcę po 50%). Waloryzacja jest comiesięcznie rozliczana na podstawie realnie wykonanych robót budowlanych, wraz z wystawionym przejściowym świadectwem płatności. Opiera się ona o koszyk waloryzacyjny składający się z głównych elementów cenotwórczych wpływających na koszty kontraktów, takich jak: cement, asfalt, stal, kruszywa, paliwo, średnie wynagrodzenia pracowników branży budowlanej oraz inflacja. Waloryzacja dotyczy nowych kontraktów

na roboty budowlane o okresie dłuższym niż rok. Nowe zasady obejmują zarówno generalnych wykonawców, jak i podwykonawców.

- **Ograniczona dostępność limitów gwarancyjnych w instytucjach finansowych.** Przedsiębiorca, który wygrał przetarg, zgodnie z Ustawą Prawo Zamówień Publicznych, musi ustanowić zabezpieczenie należytego wykonania umowy (NWU). Celem zabezpieczenia NWU jest potwierdzenie wiarygodności wykonawcy. Gwarantuje ono zamawiającemu, że w przypadku niewykonania lub nienależytego wykonania umowy jego roszczenia zostaną zaspokojone. W obecnej formule przetargów publicznych wykonawca jest zobowiązany do poświadczenia gwarancji należytego wykonania w wysokości 10% wartości kontraktu, często na okres 7 lub 10 lat. Takie gwarancje wystawiane są przez banki i firmy ubezpieczeniowe, które dzielą linie gwarancyjne na te poniżej 5 lat i powyżej. Wiele firm budowlanych posiada już wyczerpane długoterminowe limity gwarancyjne, co może stanowić barierę w uczestniczeniu w przetargach publicznych. Ponadto pogorszenie sytuacji gospodarczej związanej z pandemią koronawirusa znacznie ograniczyło apetyt na ryzyko instytucji finansowych, a branża budowlana z uwagi na historyczną dużą zmienność wyników postrzegana jest jako branża wysokiego ryzyka. Stąd przedstawiciele branży jako barierę potencjalnego wzrostu wskazują ryzyko niedostatecznej dostępności limitów gwarancyjnych.

Przy rosnącej ilości oraz wartości przetargów, istotnym wyzwaniem dla branży będzie pozyskanie odpowiedniego zaplecza finansowego na zabezpieczenie gwarancji kontraktowych.

- **Długie procesy przetargowe i wykonawcze utrudniające planowanie rentowności kontraktów budowlanych.** Realizacja kontraktów drogowych i kolejowych w formule zaprojektuj i wybuduj znacznie wydłuża cykl realizacji kontraktów budowlanych.

Obecnie na projektowanie i pozyskanie pozwoleń potrzeba ok. 2 lat. Budowa trwa kolejne 2-3 lata. W praktyce więc, już na etapie składania oferty firmy muszą przewidzieć jakie będą ceny za 5-6 lat, co znacznie zwiększa ryzyko kształtowania się przyszłych marż na kontraktach budowlanych.

Ponadto pandemia wydłużyła procedury administracyjne związane z pozyskiwaniem pozwoleń, co opóźnia start niektórych kontraktów budowlanych.

Kontrakty w formule „Projektuj i Buduj” pozwalają wykonawcom na uzyskanie efektywności w związku z wpływem na proces projektowania, jednakże wiążą się z długim procesem przetargowym. Realizacja kontraktów kolejowych i drogowych w formule buduj ułatwiłaby wykonawcom prognozowanie cen materiałów i robocizny, ponieważ krótszy byłby okres, w którym trzeba przewidzieć zmiany cen.

- **Kryteria oceny ofert w przetargach publicznych.** Zastosowanie procedury udzielenia zamówienia publicznego ma na celu wyłonienie spośród wszystkich ofert złożonych w danym postępowaniu, oferty najkorzystniejszej dla zamawiającego. Kryteriami oceny ofert są cena albo cena i inne kryteria odnoszące się do przedmiotu zamówienia, w szczególności jakość, funkcjonalność, parametry techniczne, aspekty środowiskowe, społeczne, innowacyjne, serwis, termin wykonania zamówienia oraz koszty eksploatacji. Obecnie w przetargach publicznych powszechną praktyką jest wybieranie wykonawców według trzech kryteriów: cena, czas realizacji oraz okres gwarancji należytego wykonania. W praktyce wykonawcy kontraktów publicznych zostają wybierani wg kryterium ceny,

gdyż większość uczestników przetargów przyjmuje maksymalny możliwy okres gwarancji przy najkrótszej realizacji kontraktu.

Przedstawiciele branży wskazują, że pożądanym rozwiązaniem byłoby wprowadzenie prekwalifikacji powiązanej z certyfikacją dla firm budowlanych. Ograniczyłoby to udział w przetargach firm, które nie dysponują odpowiednim potencjałem wykonawczym w kraju.

Zaniżanie cen w przetargach przez firmy o mniejszym potencjale wykonawczym lokalnie zwiększa ryzyko realizacji kontraktów, w szczególności w sytuacji kiedy ponownie mogłoby nastąpić odbicie kosztów wykonawstwa.

Przedstawiciele branży wskazują, że w niektórych przetargach sytuacja zaczyna przypominać tę z lat 2016-2017, kiedy wygrywały oferty z cenami 20-30% poniżej budżetów inwestorskich. Firmy wskazują, że w znacznej mierze udało im się wyjść z trudnego portfela kontraktów pozyskanych we wspomnianym okresie. Dobrze byłoby, żeby branża odrobiła lekcję z przeszłości. Stąd wskazana powyżej prekwalifikacja, ograniczająca ilość podmiotów startujących do przetargu do firm z odpowiednim potencjałem wykonawczym lokalnie, wpłynęłoby na uzdrowienie sytuacji i bardziej racjonalne procesy wyboru firm wykonawczych.

- **Zatory płatnicze.** Zatory płatnicze stały się zmartwieniem całej gospodarki, a branża budowlana należy do najbardziej obciążonych opóźnieniami w płatnościach. Według Biura Informacji Kredytowej zaległości płatnicze w budownictwie w drugim kwartale 2020 r. na 5,2 mld złotych, w porównaniu do 4,9 mld złotych na koniec 2019 roku. Wysoka aktywność na rynku budowlanym wymaga adekwatnie większego zaangażowania własnego kapitału – im większa skala inwestycji, tym większe problemy z rentownością prowadzących je podmiotów oraz niebezpieczeństwo potencjalnych strat. Dnia 1 stycznia 2020 roku weszła w życie ustawa zmieniająca niektóre ustawy, w celu ograniczenia zatorów płatniczych.

2.8. Perspektywy rozwoju poszczególnych segmentów rynku budowlanego w Polsce

2.8.1. Budownictwo drogowe

W Polsce podmiotem odpowiedzialnym za proces przygotowania inwestycji budowy dróg szybkiego ruchu do etapu finalnego (robót drogowych i ich nadzoru) jest Generalna Dyrekcja Dróg Krajowych i Autostrad (GDDKiA).

Inwestycje te realizowane są zgodnie z Programem Budowy Dróg Krajowych na lata 2014-2023 (z perspektywą do 2025r.), który został zatwierdzony 8 września 2015 roku uchwałą Rady Ministrów. Program ten określa warunki działań i priorytety inwestycyjne w zakresie rozwoju sieci dróg ekspresowych, autostrad i obwodnic w Polsce.

Finansowanie inwestycji ujętych w PBDK pokrywane jest ze środków Budżetu Państwa, a także środków zgromadzonych w Krajowym Funduszu Drogowym (KFD), w tym środków unijnych i innych źródeł finansowych pozyskiwanych przez spółki celowe na zasadach rynkowych. Głównymi

źródłami wpływów pieniężnych do funduszu jest opłata paliwowa, opłata elektroniczna, tzw. viaToll oraz środki UE określone w ramach perspektywy UE 2014- 2020. KFD jest zarządzany przez Bank Gospodarstwa Krajowego.

Na koniec września 2020 roku GDDKiA zarządza siecią dróg szybkiego ruchu o długości 4 202,9 km, na co składa się 1 708,5 km autostrad i 2 494,4 km dróg ekspresowych. Do 2023 roku liczby te mają znacząco wzrosnąć. Aktualny PBDK na lata 2014-2023 (z perspektywą do roku 2025) zakłada budowę ok. 3,3 tys. km dróg szybkiego ruchu, w tym:

- 253,2 km autostrad;
- 2 568,7 km dróg ekspresowych;
- 43 obwodnic o łącznej długości 445,8 km.

Limit finansowy wydatków na obecny Program Budowy Dróg Krajowych został podniesiony 16 czerwca 2020 r. z pierwotnej kwoty 107 mld zł do 163,9 mld zł.

Rok 2019 Generalna Dyrekcja Dróg Krajowych i Autostrad zakończyła realizując

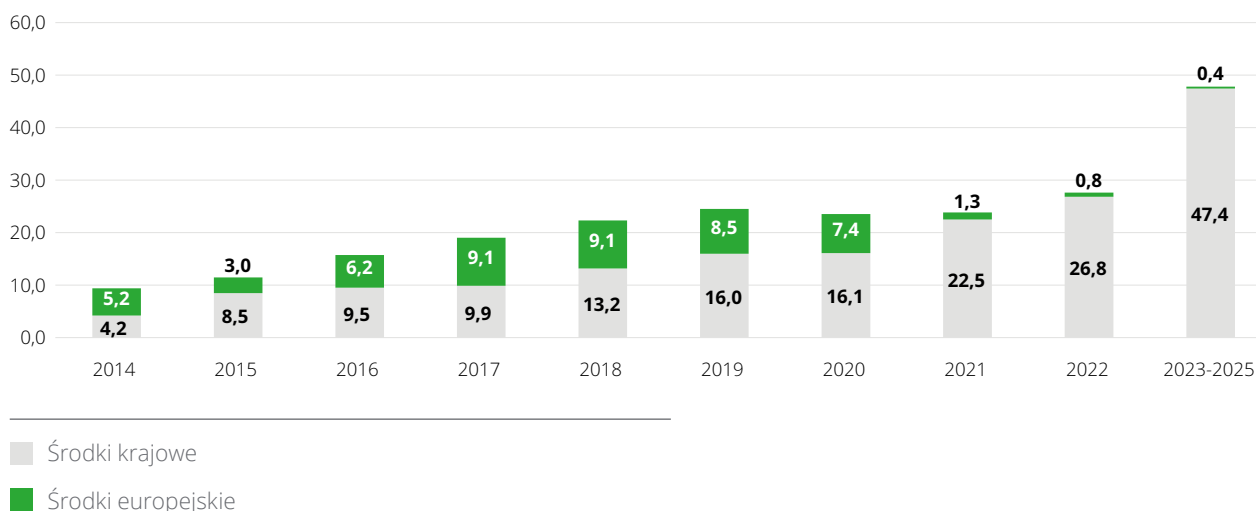
80 zadań o łącznej długości ponad 960 km. W tym samym roku oddanych zostało do użytkowania 460 km nowych dróg, co daje drugi najlepszy wynik w historii GDDKiA.

Do największych inwestycji zakończonych w 2019 roku należało oddanie do użytkowania:

- 130 km trasy S6 – pomiędzy Goleniowem a Koszalinem;
- 160 km trasy S5 – pomiędzy Poznaniem a Wrocławiem;
- 60 km autostrady A1 – między Częstochową a Katowicami i granicą z Czechami;
- 70 km drogi ekspresowej S17 – prowadzącej na południe z Warszawy przez Lublin;
- 200 km drogi ekspresowej S7 – od granicy woj. małopolskiego i świętokrzyskiego.

Ponadto w 2019 roku GDDKiA podpisała 9 umów na łącznie 160,8 km i ogłosiła 34 postępowania przetargowe na zadania o łącznej długości 480,3 km.

Finansowanie wydatków na drogi krajowe w latach 2014-2023 z perspektywą do 2025 (w tys. PLN)



Źródło: GDDKiA

Potrzeby finansowe

Stan techniczny nawierzchni dróg krajowych zarządzanych przez GDDKiA na koniec 2019 roku określono jako zły dla 2 922,3 km długości dróg w Polsce, co oznacza, że do tej kategorii zakwalifikowano 13,3% łącznej długości dróg. Wskaźnik ten zanotował spadek względem roku poprzedniego, w którym długość dróg ocenionych w stanie złym wyniosła 3 204 km (14,8% długości wszystkich dróg). Dane o stanie technicznym nawierzchni drogowej są niezbędne do oszacowania nakładów finansowych niezbędnych do realizacji remontów sieci drogowej. Na koniec 2019 roku GDDKiA oszacowała koszty realizacji potrzeb natychmiastowych na kwotę 4,5 mld zł, czyli o 0,1 mld zł mniej niż na koniec 2018 roku. Na kwotę tę składają się przede wszystkim zabiegi modernizujące (4 mld zł) oraz zabiegi powierzchniowe i wyrównujące (0,5 mld zł). W porównaniu do potrzeb zanotowanych na koniec 2018 roku długość odcinków wymagających zabiegów powierzchniowych uległa zmniejszeniu, natomiast potrzeby w zakresie zabiegów wyrównujących i modernizacji powierzchni notowane są na zbliżonym poziomie.

Koszty zostały oszacowane jako iloczyn długości odcinków wymagających zabiegów natychmiastowych oraz średniego kosztu jednostkowego, który przyjęto na podstawie informacji z oddziałów GDDKiA dotyczących średnich kosztów grup zabiegów wykonanych w 2019 roku.

GDDKiA szacuje, że w celu wykonania zabiegów na odcinkach dróg zakwalifikowanych jako złe oraz niezadawalające należałoby przeznaczyć środki w kwocie 10,7 mld złotych. Największą część stanowią zabiegi modernizujące 4 262 km odcinków drogowych o szacowanym koszcie 9,3 mld złotych. Długość odcinków wymagających modernizacji wynosi ponad 250 km, a zabiegów powierzchniowych o ponad 100 km mniejsza w porównaniu do stanu na koniec 2018 roku. Długość odcinków wymagających wyrównania nawierzchni zwiększyła się o 50 km.

Program Budowy Dróg Krajowych na lata 2014-2023 (z perspektywą do 2025 r.) – stan realizacyjny i planowany



Źródło: GDDKiA

„Branża budowlana dalej obserwuje stały popyt zleceń z sektora publicznego, niemniej sytuacja związana z COVID-19 wpłynęła na ograniczenie zamówień od inwestorów prywatnych. Niewątpliwie jednym z istotnych czynników, które będą determinować pozycję poszczególnych spółek w branży są możliwości realizacyjne działających w Polsce grup budowlanych. Te w dużej mierze są ograniczone istniejącymi limitami finansowania zewnętrznego, co przejawia się w zaostrzeniu warunków dotyczących udzielanych kredytów i udzielania gwarancji. Sytuacja ta, będzie z kolei promować podmioty zagraniczne (np. duże grupy budowlane z dalekiego wschodu), coraz częściej one będą angażować się w projekty budowlane w Polsce, zarówno w formie głównych wykonawców, jak również inwestorów dysponującymi potężnym zapleczem kapitałowym.”

Jakub Chojnacki, Członek Zarządu, Porr S.A.

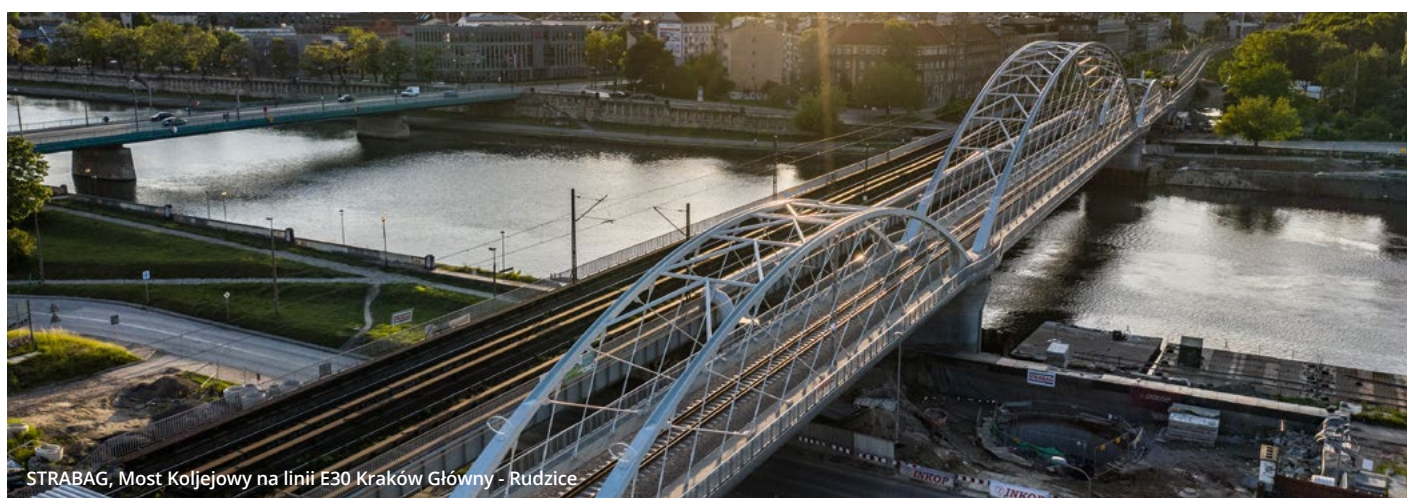
Stan nawierzchni

Drogi w Polsce od dawna znajdują się w nienajlepszym stanie, co jest problemem zarówno dla zarządców dróg na szczeblu krajowym (GDDKiA), jak i lokalnym (gminy, powiaty). GDDKiA sprawdza stan techniczny nawierzchni dróg krajowych oceniając każdy z 9 parametrów (m.in. stan spękań, wskaźnik ugięcia nawierzchni, głębokość koleiny, równość podłoża) według czterostopniowej skali. Po zagregowaniu stanu technicznego wszystkich parametrów na koniec 2019 roku 13 592 km dróg (63%) oceniono jako dobre, co oznacza wzrost o 6% względem roku poprzedniego. W stanie niezadawalającym jest 5 007 km nawierzchni (22%), czyli o 1% mniej niż przed rokiem, a 2 922 km dróg (12,7%) jest w stanie krytycznym – spadek o 9%. Wynika z tego, że z roku na rok stan powierzchni dróg w Polsce powoli ulega polepszeniu. Należy też zaznaczyć, że pewna część istniejącej sieci dróg krajowych znajduje się aktualnie w przebudowie – m.in. realizowane są prace związane z realizacją PBDK. Na zmianę stanu technicznego nawierzchni dróg krajowych zarządzanych przez GDDKiA na koniec 2019 roku, oprócz przyczyn technicznych i merytorycznych, istotny wpływ miały inwestycje drogowe oddane do ruchu w ciągu tego roku oraz zbliżona do roku 2018 ilość środków finansowych przeznaczona na remonty i bieżące utrzymanie dróg.

Stan nawierzchni dróg krajowych w poszczególnych województwach (na koniec 2019 r.)

Oddział GDDKiA	Dobry [%]		Niezadawalający [%]		Zły [%]	
	2019	2018	2019	2018	2019	2018
Podlaskie	75,0	67,4	18,3	20,5	6,7	12,1
Kujawsko-pomorskie	53,4	48,8	24,1	25,1	22,5	26,1
Pomorskie	70,6	72,7	20,3	18,1	9,1	9,2
Śląskie	61,2	53,7	27,8	33,0	11,0	13,4
Świętokrzyskie	73,0	74,1	18,9	17,3	8,1	8,6
Małopolskie	42,8	44,1	39,3	35,4	17,9	20,5
Lubelskie	59,3	52,3	24,4	27,8	16,3	19,9
Łódzkie	71,4	73,7	15,1	15,4	13,5	11,0
Warmińsko-mazurskie	69,3	68,3	21,4	23,3	9,3	8,4
Opolskie	64,2	67,1	21,6	18,6	14,2	14,3
Wielkopolskie	55,2	50,3	26,2	28,0	18,6	21,8
Podkarpackie	64,0	64,8	24,7	21,3	11,3	14,0
Zachodniopomorskie	73,9	75,9	20,2	17,6	5,9	6,4
Mazowieckie	61,5	55,1	26,5	29,6	12,0	15,3
Dolnośląskie	64,2	62,6	21,2	22,3	14,6	15,2
Lubuskie	56,0	53,3	18,2	19,6	25,8	27,1
Ogółem	63,0	59,3	22,0	23,4	12,7	14,8

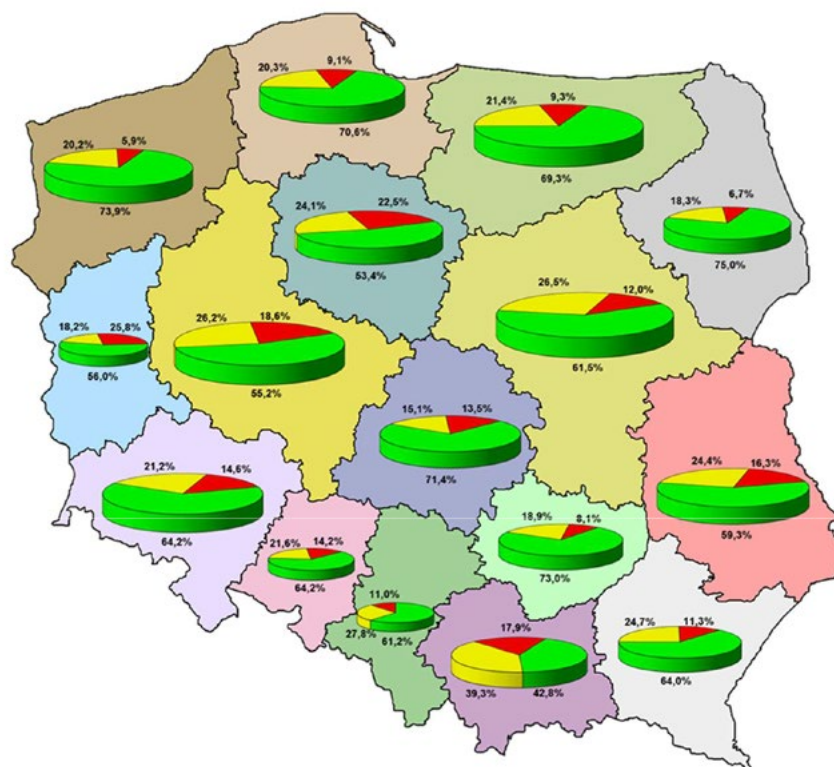
Źródło: GDDKiA



STRABAG, Most Kolejowy na linii E30 Kraków Główny - Rudzice

Stan nawierzchni dróg w poszczególnych województwach jest różnorodny. Największe natychmiastowe potrzeby remontów nawierzchni drogowych występują w województwach lubuskim oraz kujawsko-pomorskim, a następnie w wielopolskim, małopolskim i lubelskim (tak samo jak w roku ubiegłym). Jednym z powodów zróżnicowanej jakości dróg są duże różnice w obciążeniu sieci dróg krajowych w poszczególnych województwach.

Stan nawierzchni dróg krajowych w poszczególnych województwach (na koniec 2019 r.)



- Stan dobry
- Stan niezadawalający
- Stan zły

Źródło: GDDKiA

„W 2019 roku spółka w ok. 85% zrealizowała prace na kończących się w tym roku kontraktach pozyskanych w latach 2016-2017, które stanowiły istotne wyzwanie ze względu na znaczący wzrost kosztów wykonawstwa i materiałów, jaki miał miejsce w ostatnich latach. Ze względu na bardzo dobry portfel zamówień patrzymy w przyszłość z optymizmem. Dla branży dużym wyzwaniem może stać się ograniczenie inwestycji w sektorze prywatnym, które zostało spowodowane przez obecną sytuację gospodarczą – skutek pandemii COVID-19. Sytuacja dotyczy również rynków zagranicznych i w rezultacie może spowodować pojawienie się nowych firm budowlanych w Polsce, którzy chcąc pozyskać nowe kontrakty, bez lokalnego zaplecza będą przedstawiać bardzo konkurencyjne oferty.”

Grzegorz Grabowski, Prezes Zarządu, Torpol S.A.

2.8.2. Budownictwo szynowe

Do sektora budownictwa szynowego w Polsce zalicza się modernizację i budowę infrastruktury kolejowej i tramwajowej. PKP PLK jest spółką odpowiadającą za zarządzanie państwową siecią linii kolejowych, która obecnie liczy ponad 19 tys. km. Ponadto zajmuje się zarządzaniem i synchronizacją ruchu ok. 6,5 tys. pociągów. Spółka prowadzi, przy współudziale środków Unii Europejskiej, działalność inwestycyjną będącą szeroko pojętym programem modernizacji linii kolejowych, którego głównym celem jest dążenie do zintegrowania polskiego transportu kolejowego z systemem Unii Europejskiej, zarówno w aspekcie standardów technicznych jak i interoperacyjności linii kolejowych.

Krajowy Program Kolejowy

Rozwój branży budownictwa kolejowego w Polsce jest możliwy głównie dzięki Krajowemu Programowi Kolejowemu (KPK), który obejmuje inwestycje na liniach kolejowych dofinansowane przez ministra transportu.

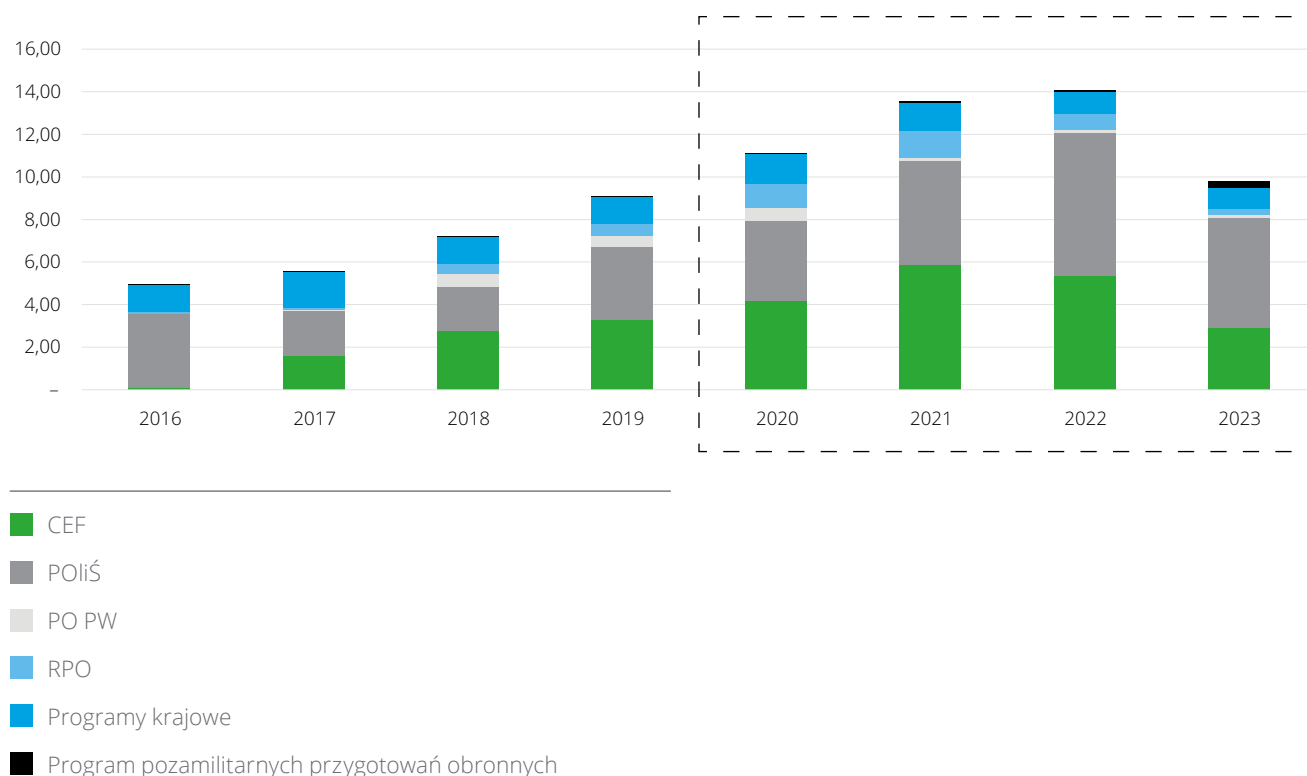
KPK to program wieloletni obowiązujący od 2016 do 2023 roku, czyli do momentu, w którym kończy się możliwość dofinansowania projektów w ramach perspektywy finansowej Unii Europejskiej na lata 2014-2020. KPK określa wielkość i źródła finansowania, w tym środki z UE oraz środki krajowe.

W 2019 r., z uwagi na zidentyfikowane potrzeby, w szczególności w zakresie zapewnienia dodatkowych środków dla realizowanych inwestycji, przeprowadzone

zostały dwie aktualizacje KPK: w lutym 2019 r. – zwiększając wartość Programu do 69,6 mld PLN oraz we wrześniu 2019 r. – zwiększając wartość Programu do 75,7 mld PLN. Zmiany te pozwoliły na kontynuowanie procesu inwestycji oraz zakończenie działań przetargowych i przystąpienie do realizacji rzeczowej kilku dużych inwestycji, m.in. dotyczących dostępu kolejowego do portów morskich.

Realizacja budżetu KPK na rok 2019 wyniosła 89% tj. wydatki wyniosły 9,1 mld złotych w stosunku do zaplanowanych 10,2 mld zł, a w odniesieniu do planu pierwotnego wykonanie osiągnęło poziom 63,8 proc. (budżet pierwotny na 2015 r. wynosił 14,2 mld zł). Ogółem od początku realizacji KPK do końca 2019 roku wydatki wyniosły 26,9 mld zł, czyli 35,5% wartości całego Programu. Wykonanie wydatków w 2019

Wydatki na inwestycje kolejowe PKP PLK w latach 2016-2019 oraz plan wydatków w ramach KPK w latach 2020-2023 w mld zł



Źródło: Ministerstwo Infrastruktury

roku było wyższe, niż w roku poprzednim, równocześnie osiągając najwyższy poziom od początku realizacji Programu i realizacji inwestycji kolejowych w ramach programów wieloletnich. Było ono jednak niższe od planowanego budżetu, zarówno dla projektów realizowanych z funduszy unijnych, jak i projektów realizowanych ze środków krajowych. Na niższe wykonanie planu wpływ miały:

- niższa realizacja nakładów inwestycyjnych spowodowana unieważnieniami lub wydłużeniem postępowań przetargowych;
- opłacenie w styczniu 2020 roku faktur, które wpłynęły w grudniu 2019 r., co wpłynęło na zmianę dotacji inwestycyjnej na środki z dokapitalizowania;
- niższa niż planowano wypłata refundacji dla grupy projektów Funduszu Spójności w ramach Funduszu Kolejowego;
- niższe wykonanie w ramach Regionalnego Planu Operacyjnego, co skutkowało niższymi wydatkami w ramach EFRR i Funduszu Kolejowego.

W 2018 roku nastąpiła duża intensyfikacja robót budowlanych w ramach KPK. W 2019

roku trend był kontynuowany, co przełożyło się na 35,7% realizację Programu na koniec 2019. Na 2020 rok planowana jest dalsza intensyfikacja prac związanych z projektami kolejowymi, co powinno doprowadzić do osiągnięcia 50,4% realizacji programu pod koniec bieżącego roku. Tak wzmożona liczba prac budowlanych może postawić przed wykonawcami wiele wyzwań, tj. dostęp do kadry inżynierskiej, potencjał finansowy czy potencjał techniczny. Aby uniknąć wydłużenia robót modernizacyjnych, niezbędny jest dostęp do kadry czy sprzętu. Rosnąca liczba prowadzonych inwestycji może prowadzić do obniżenia przepustowości sieci kolejowej. Stąd też przed PKP PLK stoi wyzwanie koordynacji wielu kontraktów przy jednoczesnym maksymalizowaniu wydolności sieci kolejowej.

Jednym z celów KPK jest wzmocnienie roli transportu kolejowego w zintegrowanym systemie transportowym kraju. Aby to osiągnąć KPK zakłada przebudowę 9 tys. km linii kolejowych. W 2019 roku przebudowano 1 728 km torów, co narastająco od początku realizacji Programu daje 4 226 km zmodernizowanych linii kolejowych.

W 2019 roku w zakresie rzeczowym zakończono realizację 9 projektów o łącznej wartości 1,5 mld złotych. Od początku Programu zakończono ogółem 118 projektów o łącznej wartości 7,2 mld zł (wykonanie do końca 2019 roku). Część zakończonych rzeczowo projektów nie została rozliczona finansowo.

W 2019 r. zostały podpisane umowy na projekty ujęte w KPK na wartość 15,1 mld PLN netto. Największe z nich to:

- poprawa dostępu kolejowego do portu morskiego w Gdyni (1 487,41 mln zł);
- prace na podstawowych ciągach pasażerskich na obszarze Śląska, etap I (1 399,75 mln zł);
- prace na linii kolejowej C-E 65 na odc. Chorzów Batory – Tarnowskie Góry – Karsznice – Inowrocław – Bydgoszcz – Maksymilianowo (1 238,36 mln zł).

Największą wartość podpisanych w 2019 r. umów stanowiły umowy na roboty budowlane (około 97%). Jednocześnie ponad 87% wartości stanowiły umowy dla programów realizowanych z funduszy unijnych z perspektywy 2014–2020.

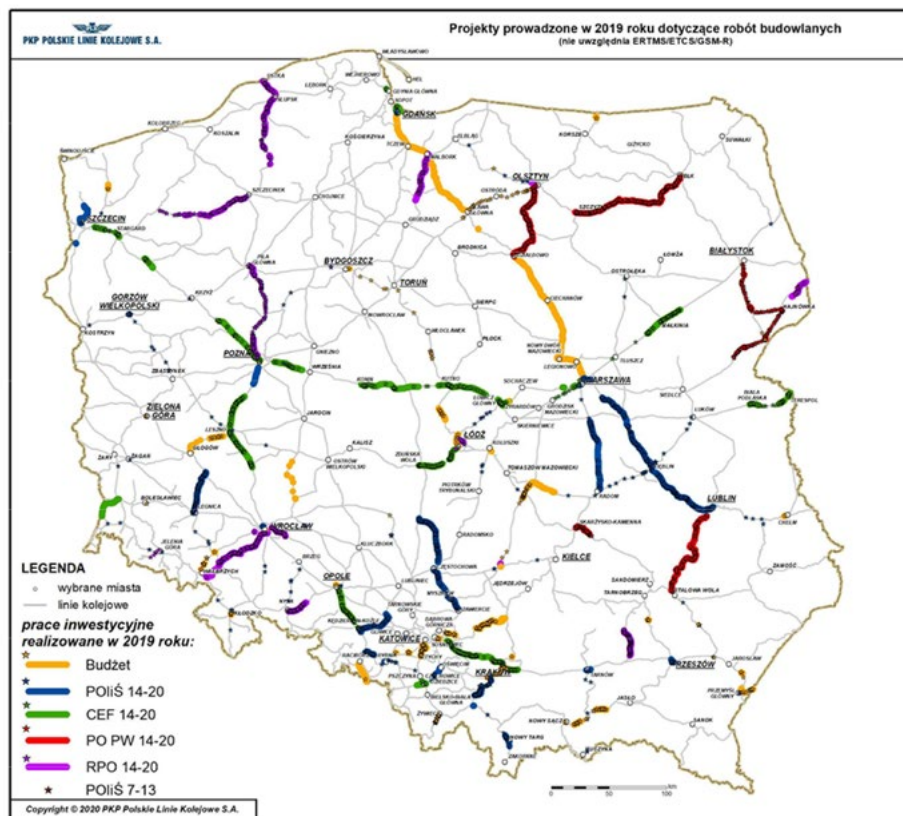


Warbud, Południowa Obwodnica Warszawy, odcinek C

Utrzymanie infrastruktury

Wieloletni program rządowy przyjęty w styczniu 2018 roku pod nazwą „Pomoc w zakresie finansowania kosztów zarządzania infrastrukturą kolejową, w tym jej utrzymania i remontów do 2023 roku” jest drugim, obok KPK, głównym programem wspierającym infrastrukturę kolejową. Podstawowym celem programu jest wzmocnienie roli transportu kolejowego przez odwrócenie tendencji spadkowej udziału przewozów kolejowych w ogólnym transporcie oraz zapewnienie niezbędnych środków na prace utrzymaniowo-remontowe na istniejącej sieci kolejowej. Program finansowany jest ze środków budżetu państwa i Funduszu Kolejowego. Na jego realizację w latach 2019-2023 ze środków publicznych zostanie przeznaczony ok. 23,8 mld zł, w tym ok. 21 mld złotych z budżetu państwa. Program wspiera perspektywę branży kolejowej, jednak może wymagać od wykonawców częściowej zmiany profilu parku maszynowego z modernizacyjnego na utrzymaniowy.

Prace prowadzone w 2019 r. dotyczące robót budowlanych



Źródło: Ministerstwo Infrastruktury

„Naszym celem jest stabilizacja na rynku budownictwa kontraktów kolejowych. Jednym z naszych priorytetów jest minimalizacja okresowych wahań w realizacji projektów, poprzez właściwe planowanie i zapewnianie podaży projektów dla rynku budownictwa nie tylko w ramach najbliższej perspektywy unijnej, ale również w okresie średnio i długoterminowym. Chcemy aby na rynku panowała zdrowa konkurencja dlatego prowadzimy otwarty dialog z firmami wykonawczymi i z sektorem – jesteśmy świadomi, że problemy wykonawcy to problemy inwestora i ostatecznie dłuższe terminy realizacji prac.”

Radosław Celiński, Członek Zarządu – dyrektor ds. finansowych i ekonomicznych PKP Polskie Linie Kolejowe S.A.

2.8.3. Budownictwo energetyczne

Na rynku budownictwa energetycznego można wyróżnić trzy segmenty:

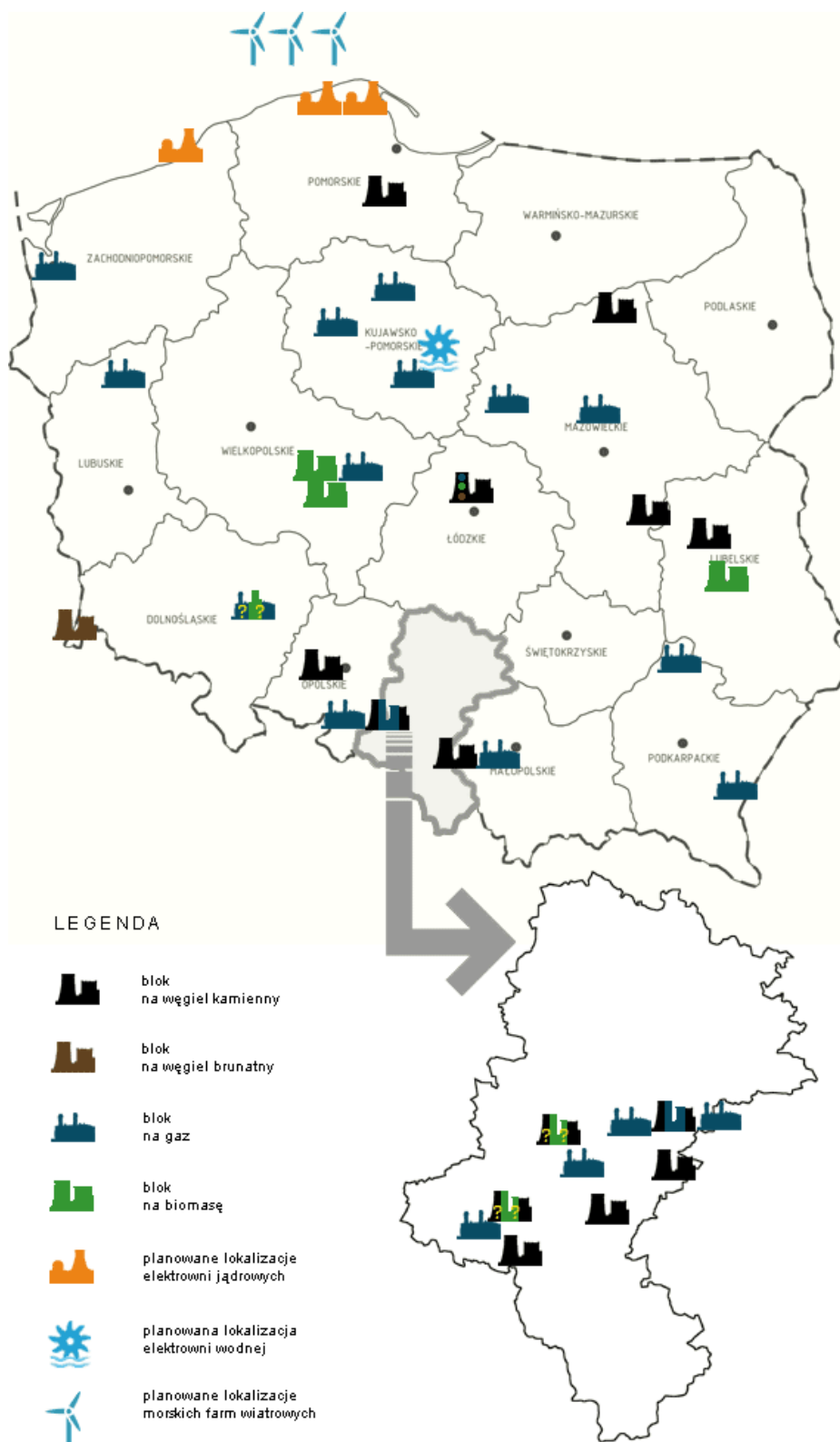
- Wytwarzanie energii elektrycznej;
- Przesył i dystrybucja energii elektrycznej;
- Przesył i dystrybucja gazu.

Wytwarzanie energii elektrycznej

Szacowane przez największe spółki energetyczne w Polsce (Energa, Enea, PG, Tauron, PGNiG) nakłady inwestycyjne w obszarze wytwarzania energii wynoszą około 42 mld zł.

Szacowane nakłady zakładają budowę nowych bloków wytwórczych, modernizację istniejących bloków energetycznych, w tym w celu dostosowania ich do wymogów środowiskowych. Do największych inwestycji należą bloki Elektrowni Opole (11,6 mld PLN) i Elektrowni Jaworzno (5,4 mld PLN).

Informacje o realizowanych i planowanych budowach i rozbudowach elektrowni/elektrociepłowni w Polsce



Źródło: Opracowanie własne Deloitte na podstawie CIRE

Dwa bloki elektrowni w Opolu, o mocy 900 MW każdy, zostały oddane do użytku w 2019 roku. Kolejne elektrownie, które zostały oddane do użytku w 2020 to obiekt w Stalowej Woli, której moce produkcyjne to 450 MW, a także elektrownia Żerań, o mocy 497 MW i 390 MWt. W 2020 roku planowane do oddania są elektrownie w Turowie i Jaworznie.

Elektrownie w fazie budowy w Polsce

	Projekt	Moc	Paliwo	Kwota brutto (mld zł)	Inwestor	Faktyczny / planowany termin zakończenia
1	Dwa bloki elektrowni w Opolu	2 x 900 MW	węgiel kamienny	11,6	PGE	Blok nr 5 - oddany 31 maja 2019 Blok nr 6 – oddany 10 października 2019
2	Elektrownia w Stalowej Woli	450 MW	gaz	1,9	Tauron i PGNiG	Wrzesień 2020 – przekazanie do eksploatacji
3	Elektrownia Turów	430 - 450 MW	węgiel brunatny	5,0	PGE	październik 2020
4	Elektrownia w Jaworznie	910 MW	węgiel kamienny	5,4	Tauron	listopad 2020
5	Elektrociepłownia Żerań	497 MW 390 MWt	gaz	1,6 0,13	PGNiG Termika	czerwiec 2021
6	Zespół Elektrowni Dolna Odra	200-270 MW	gaz	4,0	PGE	IV kwartał 2023
7	Elektrociepłownia Bydgoszcz	430 MW	gaz	b/d	PGE	31 sierpnia 2021

Źródło: Opracowanie własne Deloitte na podstawie CIRE

Wartość planowanych nakładów inwestycyjnych koncernów energetycznych

Spółka	Łączne szacowane nakłady (w mld zł)	Inwestycje w segmencie wytwarzania (w mld zł)	Inwestycje w segmencie dystrybucji (w mld zł)	Inwestycje w segmencie wydobywania (w mld zł)	Realizowane projekty	Źródło
Energa	20,6	6,1	13,0	b/d	- Elektrownia Ostrołęka C (trwają prace koncepcyjne nad dostosowaniem projektu do technologii opartej na gazie) - Elektrownia przy kopalni Bogdanka	Strategia na lata 2016-2025
Enea	64	27,2	26,9	9,2	Modernizacja bloków w Elektrowni Połaniec oraz Elektrowni Kozienice	Strategia na lata 2020-2035
PGE	75,0	b/d	b/d	b/d	- Budowa bloku w Elektrowni Opole oraz Turów - Modernizacja bloków w Elektrowni Bełchatów oraz Elektrowni Pomorzany	Strategia do 2030 roku
Tauron	18,0	6,7	9,5	1,3*	- Nowy blok Elektrowni Jaworzno - Nowy blok elektrociepłowni Stalowa Wola	Strategia na lata 2016-2025
PGNiG Termika	1,4	1,4	b/d	b/d	- Blok gazowo-parowy w Elektrociepłowni Żerań - Kocioł biomasy w elektrociepłowni Siekierki	Plan inwestycyjny do 2022 roku
Razem	179	41,4	49,4	10,5		

*w tym inwestycje w zakłady górnicze Janina, Sobieski oraz Nowe Brzeszcze

Energetyka Jądrowa

Budowa elektrowni jądrowej w Polsce to inwestycja strategiczna dla zrównoważonego rozwoju całego kraju. Energetyka jądrowa to stabilne źródło energii elektrycznej, a możliwość zmagazynowania paliwa jądrowego na długi czas poprawia niezależność energetyczną kraju. Obecnie Polska stoi przed wyzwaniem budowy nowych mocy wytwórczych dla energetyki. Jednym ze stabilnych źródeł wytwarzających energię elektryczną jest właśnie energetyka jądrowa. Możliwość zmagazynowania paliwa jądrowego na długi czas poprawia niezależność energetyczną kraju. Energetyka węglowa pozostanie filarem polskiej gospodarki, natomiast

elektrownia jądrowa, która nie emituje CO₂, może pozwolić Polsce osiągnąć cele klimatyczne Unii Europejskiej. Przedstawiony w listopadzie 2018 r. projekt "Polityki energetycznej Polski do 2040 r." (PEP) zakłada uruchomienie pierwszego bloku elektrowni jądrowej o mocy 1-1,5 GW do 2033 roku i bloków o mocy łącznie 6-9 GW do 2043 roku. W dwóch elektrowniach planowane jest zbudowanie sześciu bloków energetycznych. Koszt produkcji z elektrowni jądrowej przy istotnym wsparciu gwarancjami Skarbu Państwa określa się na poziomie 150 zł/MWh, natomiast w warunkach komercyjnych 450 zł/MWh. Według Ministerstwa Energii koszt inwestycji, przewidzianych w projekcie PEP to 100-135 mld zł.

W październiku 2020 roku Rada Ministrów przyjęła uchwałę w sprawie aktualizacji rządowego programu wieloletniego „Program polskiej energetyki jądrowej”, przedłożoną przez ministra klimatu. Nowy harmonogram projektu jądrowego przewiduje wybór technologii w 2021 r., na 2022 r. zakłada zatwierdzenie wyboru lokalizacji pierwszej elektrowni i podpisanie umowy z dostawcą technologii i głównym wykonawcą. Budowa miałaby ruszyć w 2026 r., a pierwszy reaktor - w 2033. W przypadku drugiej elektrowni początek budowy to 2032 r., a uruchomienia pierwszego jej bloku - w 2039 r.

Przesył i dystrybucja energii elektrycznej

Sektor elektroenergetyczny jest jednym z najważniejszych sektorów energetycznych. W najbliższej perspektywie wymaga on dalszych kapitałochłonnych inwestycji z uwagi na szeroko pojęte bezpieczeństwo energetyczne kraju oraz znaczenie dla realizacji przez Polskę celów klimatyczno-energetycznych.

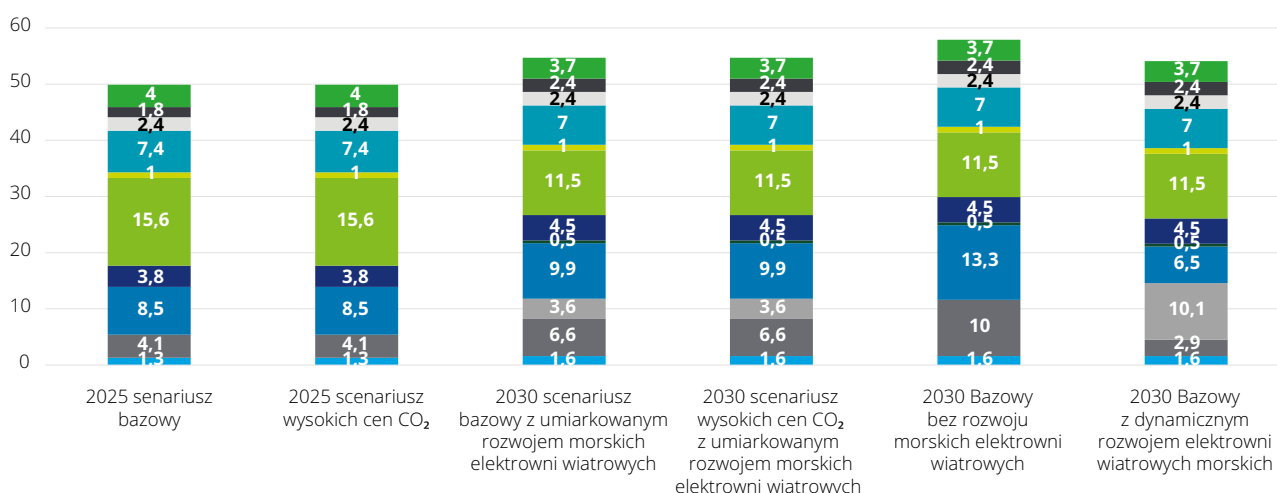
W 2019 roku zużycie energii elektrycznej wyniosło 169,3 TWh, czyli o 0,9% więcej niż w 2018 roku. W tym samym czasie produkcja energii wyniosła 158,8 TWh, co oznacza spadek względem poprzedniego

roku o 3,9%. Największy udział w strukturze produkcji energii elektrycznej 2019 roku miały elektrownie opalane węglem kamiennym (49,2%) oraz węglem brunatnym (26,1%). Pozostałe elektrownie to elektrownie wiatrowe i inne odnawialne źródła energii, elektrownie gazowe, przemysłowe i wodne.

W 2019 roku operatorzy energetyczni zrealizowali inwestycje o łącznej wartości przekraczającej 8,0 miliarda złotych. Na kwotę składało się głównie przyłączenie nowych odbiorców (2,5 mld zł) oraz inwestycje odtworzenie majątku (3,5 mld zł).

Suma nakładów przeznaczonych na innowacje w sektorze energetycznym w 2019 roku przez spółki Enea Operator, Energa Operator, PGE Dystrybucja, Innogy Stoen Operator i Tauron dystrybucja wyniosła 136,7 mln zł.

Struktura mocy wytwórczych w poszczególnych scenariuszach [GW]



- El. i Ec. biomasowe i biogazowe
- El. fotowoltaiczne
- El. wiatrowe morskie
- El. wiatrowe lądowe
- El. rezerwowe
- El. gazowo-parowe
- El. na węgiel kamienny
- El. i Ec pozostałe (wielopaliwowe)
- El. na węgiel brunatny
- El. wodne
- Ec. gazowe
- Ec. węglowe

Zródło: Polskie Sieci Elektroenergetyczne

Modernizację sieci przesyłowych w Polsce koordynują Polskie Sieci Elektroenergetyczne. Spółka wg stanu na koniec 2019 roku realizowała 164 projekty o szacowanej wartości ponad 12 mld zł, w ramach których modernizowane lub budowane były linie najwyższych napięć i stacje elektroenergetyczne. Nakłady inwestycyjne poniesione przez PSE w 2019 roku to ponad 1,5 mld zł. Wybudowano, rozbudowano lub zmodernizowano prawie 280 km linii 400 kV i 8 stacji najwyższych napięć.

Polskie Sieci Elektroenergetyczne S.A. (PSE) planują wydać na rozwój infrastruktury przesyłowej ponad 14 mld zł w ciągu kolejnych 10 lat.

Kwota zrealizowanych inwestycji przez operatorów energetycznych w 2019 roku (w mln zł)

Operator	Kwota inwestycji wydana na przyłączenie nowych odbiorców	Kwota inwestycji wydana na przyłączenie nowych źródeł	Kwota inwestycji wydana na odtworzenie majątku	Pozostałe nakłady inwestycyjne, m.in. na systemy IT	Łącznie
Enea Operator	372,0	31,0	507,5	93,7	1004,2
Energa Operator	559,5	13,0	598,3	123,1	1293,9
PGE Dystrybucja	737,2	52,5	1257,7	135,1	2182,5
Innogy STOEN Operator	72,5	0,1	126,6	32,5	231,7
Tauron Dystrybucja	649,5	13,3	1015,4	136,1	1814,3
PSE	b/d	b/d	b/d	b/d	1508,6
Łącznie	2390,7	109,9	3505,5	520,5	8035,2

Źródło: Polskie Towarzystwo Przesyłu i Rozdziału Energii Elektrycznej

„Polski rynek wciąż jest niestabilny, co rodzi ryzyko skokowego wzrostu cen usług i dostaw. Z powodu pandemii COVID-19 wielu inwestorów odkłada lub odwołuje inwestycje, co może skutkować ogromnym popytem na projekty i wojną cenową. Jeśli pandemia będzie trwać dłużej, może także wpłynąć na dostępność zasobów ludzkich na projektach.

Z drugiej strony, pandemia niesie ze sobą również wiele okazji jak możliwość uruchomienia inwestycji publicznych a także środków z Funduszu Odbudowy UE, które wzmocnią gospodarkę i ustabilizują rynek. Dużą szansą dla rynku są takie sektory jak magazyny i centra dystrybucji a także niedofinansowany sektor zdrowia w Polsce. Aktualna sytuacja spowoduje również stałą zmianę nawyków podnoszących bezpieczeństwo pracy.”

Michał Jurka, prezes budowlanej spółki Skanska w Europie Środkowej

Przesył i dystrybucja gazu

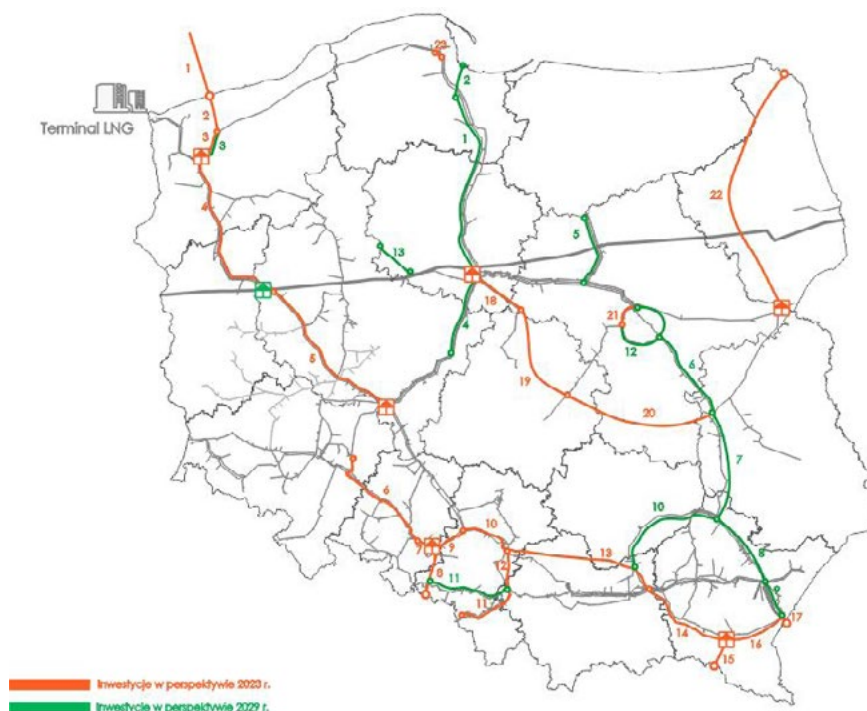
Obowiązek oddzielenia dystrybucji i przesyłu od obrotu gazem wprowadziła Dyrektywa Gazowa. System gazowniczy tworzą gazociągi przesyłowe oraz dystrybucyjne wraz z przyłączami, stacje gazowe (stacje redukcyjne, zespoły i punkty gazowe na przyłączy, układy pomiarowe, instalacje uzdatniania gazu), tłocznie gazu (zlokalizowane na gazociągach tzw. przetłocznie i kopalniach gazu) oraz magazyny gazu. Podstawową funkcją systemu gazowniczego jest zasilanie odbiorców komunalnych, małych i średnich (rzemiosło, handel, instytucje użyteczności publicznej, transport, rolnictwo) oraz dużych odbiorców przemysłowych. Przesył gazu ziemnego w Polsce jest obsługiwany przez operatora GAZ-SYSTEM S.A.. Spółka zarządza majątkiem o wartości ponad 5 miliardów złotych, na który składają się głównie elementy systemu przesyłowego, m.in. ponad 10 tys. km gazociągów wysokiego ciśnienia, 14 tłocznii, 57 węzłów oraz 884 stacji gazowych. Dystrybucją gazu w polskim systemie gazowniczym zajmuje się Polska Spółka Gazownictwa sp. z o.o. wchodząca w skład Grupy Kapitałowej PGNiG, pełniąca jednocześnie funkcję Narodowego Operatora Systemu Dystrybucyjnego Gazu. Polska Spółka Gazownictwa jest największą spółką Grupy Kapitałowej PGNiG, działa na terenie całej Polski i dystrybuje gaz poprzez ponad 190 tys. km gazociągów. PSG jest również największym operatorem systemu dystrybucyjnego gazu w Europie. Do zadań PSG należy prowadzenie ruchu sieciowego, rozbudowa, konserwacja oraz remonty sieci i urządzeń, dokonywanie pomiarów jakości i ilości transportowanego gazu.

Gaz-System w ciągu najbliższych dziesięciu lat planuje koncentrować swoje działania na inwestycjach, które pozwolą zwiększyć przepustowość polskiej sieci przesyłowej gazu ziemnego oraz stworzyć techniczne możliwości do transportu gazu z różnych źródeł i kierunków. W ramach programu inwestycyjnego 2015-2025 Spółka planuje wybudować ponad 2000 km nowych gazociągów w zachodniej, południowej i wschodniej części Polski. Planuje dalszą rozbudowę krajowej sieci przesyłowej, w tym powstanie nowych gazociągów w ramach Korytarza

Gazowego Północ-Południe, a także budowa połączeń międzysystemowych z państwami sąsiednimi. Spółka realizuje jedno z najważniejszych przedsięwzięć infrastrukturalnych w kraju – projekt Baltic Pipe, polegający na wybudowaniu dwukierunkowego gazociągu morskiego łączącego Polskę i Danię oraz rozbudowie lokalnej sieci przesyłowej. W dniu 7 lipca 2020 GAZ-SYSTEM podpisał umowę kredytową z konsorcjum złożonym z 10 banków, w ramach której zapewnił Spółce zewnętrzne finansowanie do maksymalnej wartości 5,5 mld zł. Środki pozyskane z kredytu zostaną przeznaczone na realizację strategii inwestycyjnej w latach 2020-2025.

Wartość całkowita wszystkich realizowanych projektów z zakresu infrastruktury gazowej z dofinansowaniem z Programu Infrastruktura i Środowisko na koniec maja 2020 roku to 6,69 mld zł, z czego dofinansowanie unijne wynosi blisko 2,97 mld zł. Dzięki wsparciu unijnemu wybudowanych zostanie około 1503 km gazociągów przesyłowych i dystrybucyjnych.

Rozwój infrastruktury Gaz-System - inwestycje planowane w latach 2020-2029



Źródło: Gaz-System, Krajowy Dziesięcioletni Plan Rozwoju Systemu Przemysłowego

2.8.3. Ochrona środowiska

Program Operacyjny Infrastruktura i Środowisko (POLiŚ) ma za zadanie tak samo, jak jego poprzednik (POLiŚ 2007-2013) dążyć do zrównoważonego rozwoju gospodarki i zwiększenia konkurencyjności, co będzie możliwe przez wsparcie rozwoju infrastruktury technicznej w Polsce. Celem POLiŚ 2014-2020 jest przede wszystkim wspieranie gospodarki, która efektywnie i przyjaźnie wykorzystuje zasoby środowiska. Wydatki ze środków POLiŚ w perspektywie 2014-2020 na inwestycje w obszarze środowiska mają wynieść 3 508,2 mln EUR.

Gospodarka wodna i ściekowa

Głównym celem działań w gospodarce wodno-ściekowej, bezpośrednio związanym z efektywnym gospodarowaniem zasobami wodnymi, jest konieczność ograniczenia zrzutów nieoczyszczonych i niedostatecznie oczyszczonych ścieków. Inwestycje związane z gospodarką wodno-ściekową określa „Master Plan dla wdrażania dyrektywy Rady 91/271/EWG” („Master Plan”) oraz Krajowy Program Oczyszczania Ścieków Komunalnych („KPOŚK”).

Obowiązujący Master Plan został opracowany i zaktualizowany na podstawie KPOŚK 2017 r. Z przedstawionych przez aglomeracje zamierzeń inwestycyjnych wynika, że w ramach piątej aktualizacji planowane jest wybudowanie 116 nowych oczyszczalni ścieków oraz przeprowadzenie innych inwestycji na 1010 oczyszczalniach. Planowane jest również wybudowanie 14 661 km nowej sieci kanalizacyjnej oraz zmodernizowanie 3 506 km sieci istniejącej. Potrzeby finansowe na realizację ww. przedsięwzięć wynoszą 27,85 mld zł.

Według danych GUS, w 2019 roku nakłady na środki trwałe służące do ochrony środowiska wyniosły ok. 12,4 mld zł, co oznacza wzrost o 19% względem roku poprzedniego (10,4 mld zł w 2018 roku), natomiast nakłady na środki trwałe na gospodarkę wodną osiągnęły poziom ok. 3,2 mld zł i wzrosły o 32% względem poprzedniego okresu (2,5 mld w 2018 roku).

„Z perspektywy inwestora publicznego, jakim jest GDDKiA, zależy nam na zachowaniu konkurencji na rynku, która jest oparta na zdrowych zasadach fair play. Chcemy, aby panujące zasady konkurencji pomiędzy wszystkimi uczestnikami rynku miały wspólny mianownik, którym jest potencjał osobowy i sprzętowy wykorzystywany przy realizacji naszych projektów. Pewnego rodzaju rozwiązaniem, które mogłoby polepszyć sytuację na rynku, jest certyfikacja firm budowlanych. To narzędzie de facto premiowałoby podmioty rzetelne, które mają oparcie na naszym lokalnym rynku. Uzyskanie certyfikatu rzetelności uzależnione mogłoby być od wykazania terminowej realizacji kontraktów w przeszłości, posiadania wykształconej kadry inżynierskiej lub odpowiedniego potencjału sprzętowego czy też wywiązywania się z płatności na rzecz podwykonawców. Powyższe zmiany wymagają zapewne dostosowania wielu procedur, jak również rozpatrzenia stosownych przepisów prawa, niemniej jednak nawet częściowe ich wprowadzenie podniosłoby jakość postępowań przetargowych.”

Tomasz Żuchowski, p.o. Generalnego Dyrektora Dróg Krajowych i Autostrad, GDDKiA

Gospodarka odpadowa

Krajowy Plan Gospodarki Odpadami 2022 („KPGO”) jest dokumentem opisującym planowane inwestycje związane z gospodarowaniem odpadami. Do zadań opisanych w KPGO należą m.in.:

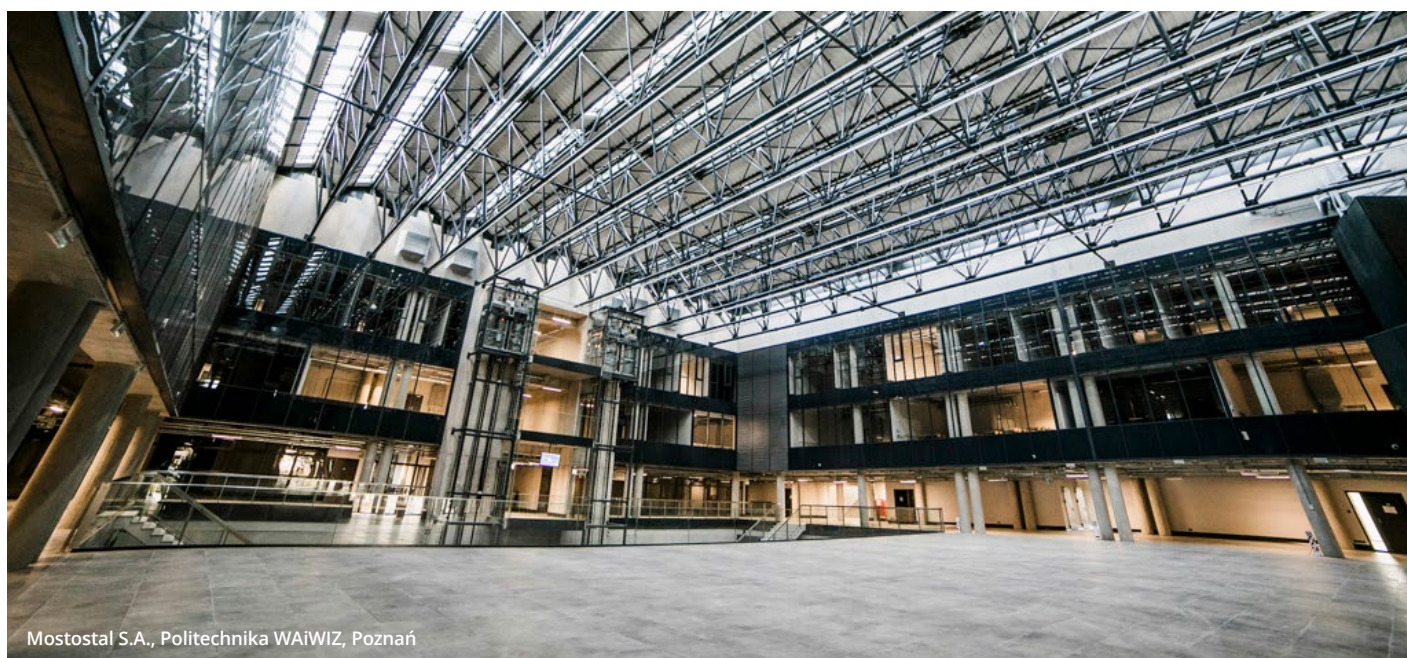
- ochrona środowiska i zdrowia ludzi oraz zapobieganie negatywnemu wpływowi wytwarzania odpadów i gospodarowania nimi;
- zwalczanie zanieczyszczenia i stworzenia ogólnego celu ilościowego w zakresie ograniczenia odpadów wyrzucanych do morza;
- zapewnienie recyklingu wyższej jakości.

Plan wdrożenia założeń KPGO na poziomie regionalnym określają Wojewódzkie Plany Gospodarki Odpadami („WPGO”), które zostały zatwierdzone przez poszczególne urzędy marszałkowskie. Łączne wydatki inwestycyjne zaplanowane w WPGO dla 16 województw na dzień 7 września 2020 r. wynoszą 20 mld zł, z czego największa część przypada województwu mazowieckiemu (3 866 mln zł), dolnośląskiemu (3 700 mln zł) i śląskiemu (3 245 mln zł).

Wydatki inwestycyjne województw zaplanowane w ramach Wojewódzkich Planów Gospodarki Odpadami na lata 2016-2022

Województwo	Kwota wydatku
Dolnośląskie	3 700
Kujawsko-Pomorskie	482
Lubelskie	433
Lubuskie	267
Łódzkie	1 119
Małopolskie	860
Mazowieckie	3 866
Opolskie	276
Podkarpackie	1 093
Podlaskie	614
Pomorskie	1 624
Śląskie	3 245
Świętokrzyskie	75
Warmińsko-mazurskie	605
Wielkopolskie	1 329
Zachodniopomorskie	438
Łącznie	20027

Źródło: Wojewódzkie Plany Gospodarki Odpadami na lata 2016-2022



Mostostal S.A., Politechnika WAIWIZ, Poznań

2.8.4. Budownictwo handlowo-usługowe

Efekt wybuchu pandemii koronawirusa najbardziej widoczny jest w sektorze handlowo-usługowym i hotelowym. Z powodu lockdownu i zamknięcia granic kraju, właśnie te branże ucierpiały najbardziej. Jeszcze przed wprowadzeniem ograniczeń rynek powierzchni handlowych przeżywał stagnację, czego powodem było nasycenie tego rynku w dużych miastach.

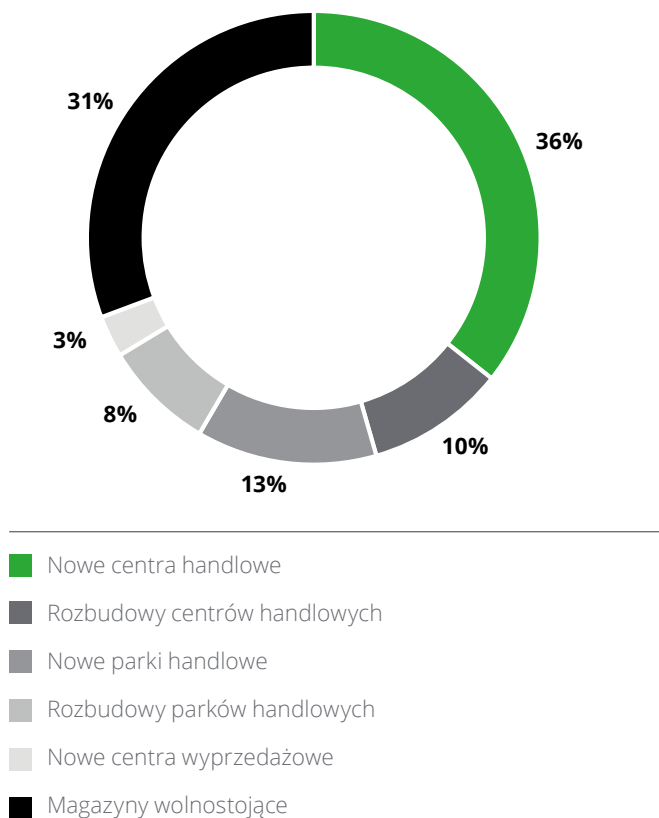
W pierwszej połowie bieżącego roku oddano do użytku ok. 135 tys. m² powierzchni centrów handlowych, co oznacza spadek względem poprzedniego okresu o 21% (170 tys. m² w I półroczu 2019 r.). Na koniec pierwszego półrocza 2020 roku całkowite zasoby powierzchni handlowej w Polsce wyniosły ok. 12,2 mln m². W tym samym czasie w budowie było 350 tys. m², z czego ok. 60% będzie dostępne na rynku do końca 2020 roku. Większość obiektów handlowych buduje się w miastach poniżej 100 tys. mieszkańców (ponad 60% powierzchni) oraz największych aglomeracjach (22%). Największą grupę nowo powstałych obiektów stanowią obiekty małe (5-10 tys. m²), dotyczące zakupów codziennych. Największymi obiektami otwartymi do końca czerwca 2020 roku były: Park Kujawia we Włocławku (23,7 tys. m²), Galeria Chełm w Chełmie (17,5 tys. m²) i Stop Shop w Siedlicach (14,1 tys. m²). Najwięcej obiektów handlowych niezmiennie od wielu lat znajduje się w aglomeracji warszawskiej (54 centra o łącznej powierzchni ponad 1,7 mln m²) i na Górnym Śląsku (48 centrów, ponad 1,2 mln m²).

W pierwszym półroczu br. z uwagi na COVID-19 przeprowadzono liczne renegocjacje umów najemców z właścicielami. Obostrzenia związane z pandemią oraz brak niedziel handlowych skutkowały znacznym spadkiem ilości osób odwiedzających centra handlowe. Sieci handlowe zostały zmuszone do podejmowania szybkich decyzji w celu zachowania ciągłości sprzedaży wraz z minimalizacją kosztów. W pierwszej połowie 2020 roku decyzję o wycofaniu z polskiego rynku podjęła odzieżowa firma Camaieu. Liczba debiutów handlowych na polskim rynku była mocno ograniczona. Wśród nich zaliczyć można: ULLA Popken

w Galerii Bałtyckiej, Modivo, Primark w Galerii Młociny i Urban Outfitters w Elektrowni Powiśle. Ponadto 1 lipca zamknięto CH Sukcesja w Łodzi. Zamknięcie dwóch hipermarketów zapowiedział również Auchan. Sieć marketów Tesco została sprzedana do duńskiej firmy Sailling Group, właściciela sieci dyskontów Netto, z wyłączeniem wybranych lokalizacji.

Do spadku popytu na powierzchnie handlowe bez wątpienia przyczynia się aktywność w sektorze e-commerce, która z roku na rok wzrasta. Motorem napędowym w tym roku był również globalny kryzys zdrowotny. W perspektywie kilku lat sprzedaż on-line w wielu firmach osiągnie poziom około 20-25% całości sprzedaży.

Struktura powierzchni handlowej otwartej w 2019 r. według formatu i typu inwestycji



Źródło: Cushman & Wakefield

2.8.5. Budownictwo mieszkaniowe

Liczba sprzedanych mieszkań w sześciu największych miastach w Polsce przez ostatnie 5 lat oscylowała w granicach 11,5 tys. - 18,9 tys. rocznie. W drugim kwartale 2020 roku sprzedaż nowych mieszkań wyniosła jedynie 6,9 tys., co oznacza spadek aż o 54% względem poprzedniego roku (15,1 tys. w II kwartale 2019 roku). Tak istotna obniżka w sprzedaży mieszkań w II kwartale 2020 roku spowodowana była ograniczeniami w przemieszczaniu się ludności spowodowanymi pandemią COVID-19.

Według stanu na dzień 30 czerwca 2020 roku w Polsce oddano do użytkowania 97 tys. mieszkań, o 2,7% więcej niż w analogicznym okresie przed rokiem. Deweloperzy przekazali do eksploatacji 62,4 tys. mieszkań, czyli o 6,1% więcej niż rok wcześniej. Inwestorzy indywidualni oddali

przez ten sam okres 32,8 tys. mieszkań, czyli o 0,9% mniej niż w 2019 r.

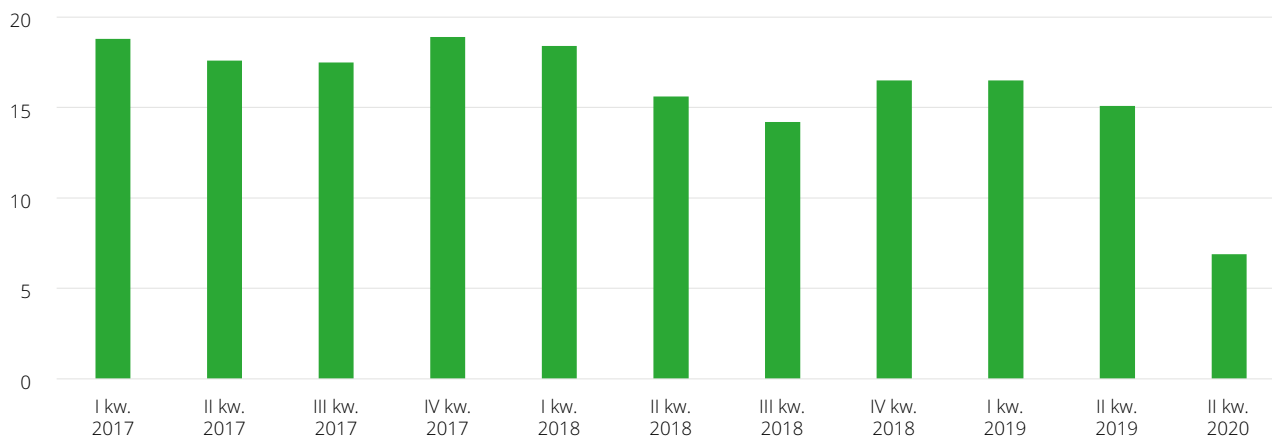
W pierwszych sześciu miesiącach 2020 roku wydano pozwolenia lub dokonano zgłoszenia budowy 122,3 tys. mieszkań, czyli o 5,5% mniej niż przed rokiem. Najwięcej pozwoleń na budowę uzyskali deweloperzy - 74,2 tys. zł (spadek o 5,8%), w przypadku inwestorów indywidualnych poziom ten wyniósł 46,9 tys. (spadek o 3,2%).

W okresie styczeń-czerwiec br. rozpoczęto budowę 100 tys. mieszkań, co oznacza spadek o 13,4% względem roku poprzedniego, z czego 53,5 tys. mieszkań przypisane jest deweloperom, a 44,4 tys. mieszkań inwestorom indywidualnym. Według szacunków GUS, na koniec czerwca 2020 r. w budowie zostało 828,5 tys. mieszkań, czyli o 1,5% więcej niż przed rokiem. Najwięcej mieszkań, których budowę

rozpoczęto lub oddano do użytkowania było w województwie mazowieckim (odpowiednio 18,1 tys. i 18,3 tys.) oraz województwie wielkopolskim (10,6 tys. i 10 tys.).

Podaż mieszkań na głównych rynkach regionalnych pozostaje niska (wystarczająca na 7-8 miesięcy przy obecnym tempie sprzedaży). Ceny energii, pracy i materiałów budowlanych utrzymują się na tym samym poziomie, co oznacza, że w obecnej sytuacji nie ma istotnej presji na spadek cen transakcyjnych mieszkań. W dużych miastach popyt na grunty pod zabudowę mieszkaniową pozostaje na wysokim poziomie. Inwestorzy realizują transakcje z zastosowaniem płatności rozłożonych w czasie lub przez wspólne przedsięwzięcie wraz z właścicielem gruntu, dzięki czemu ceny gruntów nie ulegają znacznej obniżce.

Liczba sprzedanych mieszkań w sześciu największych miastach w Polsce (w tys.)

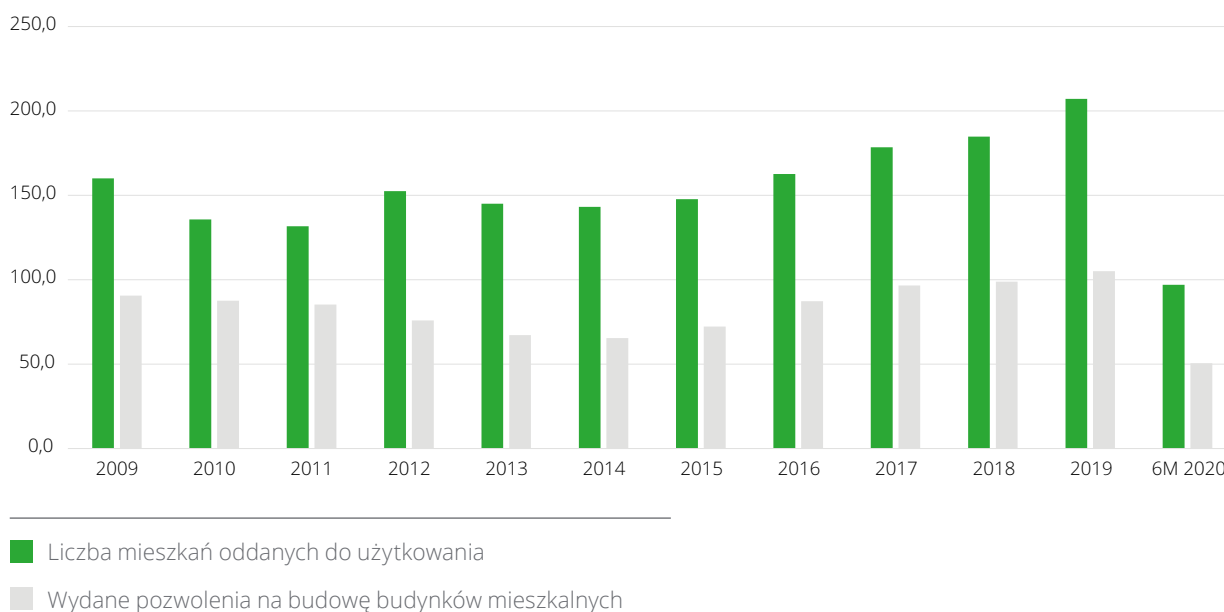


Źródło: REAS

W ostatnich latach ceny mieszkań w największych miastach Polski znacząco rosły. Według NBP przez ostatnie 3 lata nowe mieszkania w największych miastach podrożały o ponad 25%. Na koniec 2019 r. średnia cena za m² mieszkania w sześciu największych miastach Polski wynosiła 8 037 zł. Najwięcej trzeba było zapłacić za mieszkanie w Warszawie (średnio 9 476 zł/m²). Obecnie, po kilku latach ciągłego wzrostu cen, spowolnienie gospodarcze wywołane koronawirusem obniżyło tempo ich wzrostu. Aktualnie znajdują się one na podobnym poziomie lub trochę wyższym

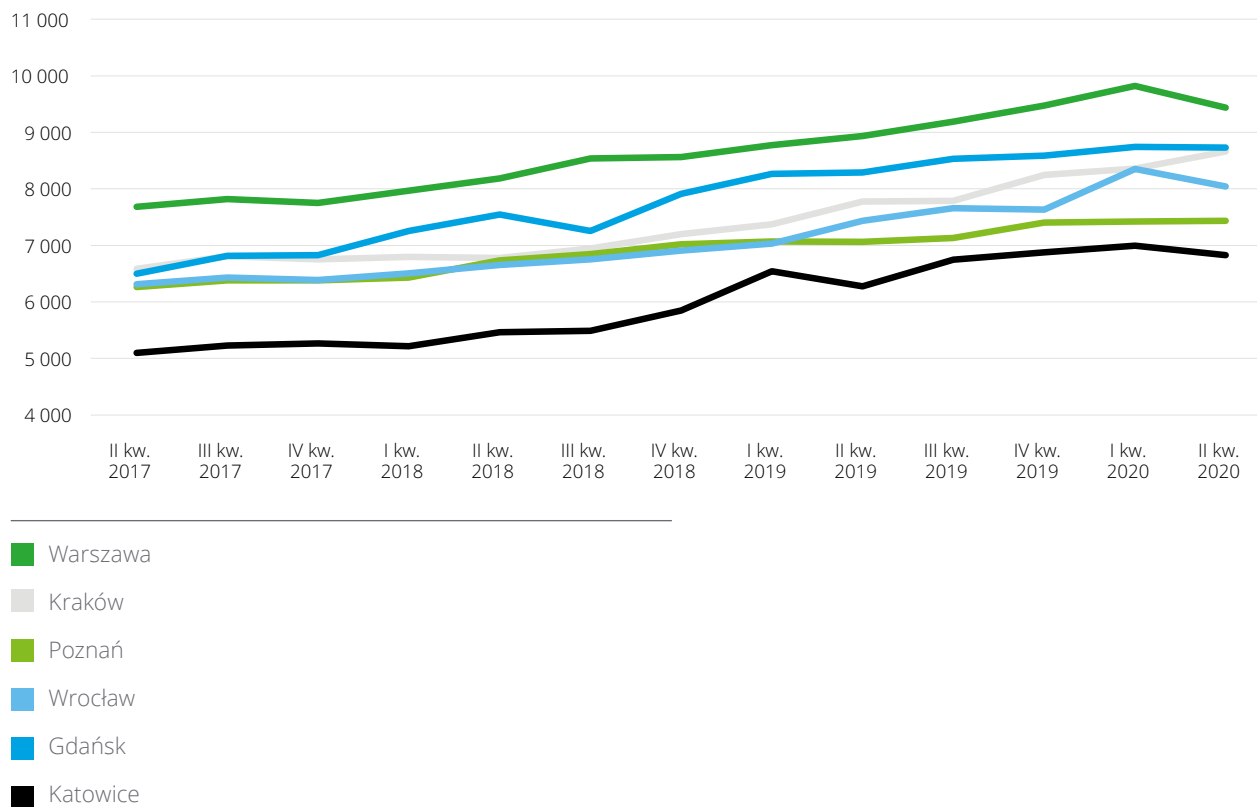
niż na koniec 2019 roku. Na koniec czerwca 2020 r. średni koszt zakupu mieszkania w sześciu największych miastach Polski wynosiła 8 190 zł/m² (wzrost o niecałe 2%). Najwięcej wciąż trzeba płacić za mieszkanie w Warszawie, choć ceny nieruchomości w stolicy spadły o 1,4% względem końca poprzedniego roku.

Liczba oddanych do użytku mieszkań oraz wydanych pozwoleń na budowę (w tys.)



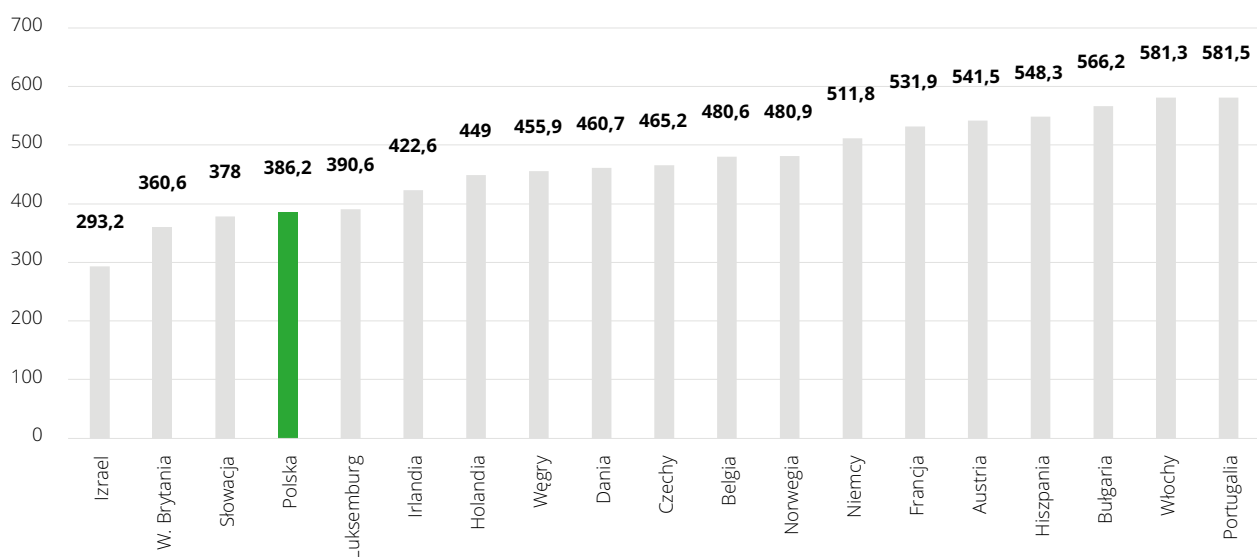
Źródło: GUS, Główny Urząd Nadzoru Bankowego

Średnia cena m² w transakcjach na rynku pierwotnym w zł



Źródło: NBP

Liczba mieszkań na 1000 mieszkańców w 2019 r. w sztukach



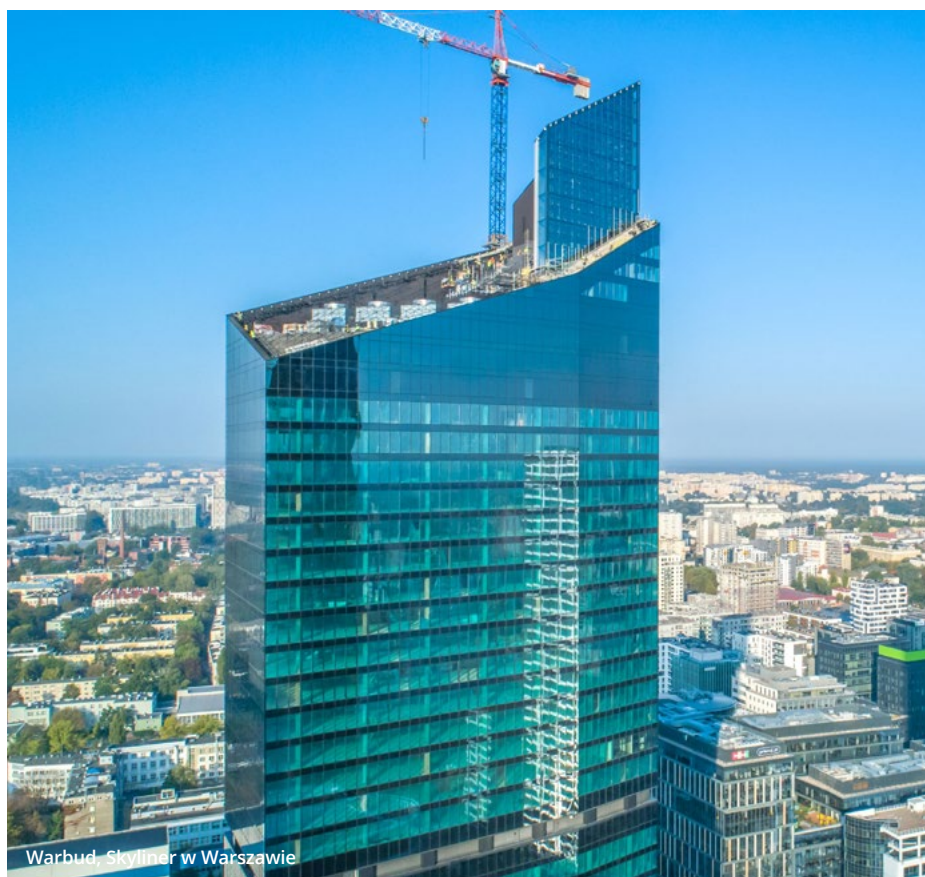
Źródło: Deloitte na podstawie danych zebranych przez lokalne biura

Czynniki popytowe na rynku budownictwa mieszkaniowego

W przypadku budownictwa mieszkaniowego - czynniki strukturalne, czyli rosnące dochody gospodarstw domowych, niedobór powierzchni mieszkaniowej w dużych miastach oraz niskie, krajowe stopy procentowe są istotnymi czynnikami wpływającymi na popyt na rynku mieszkaniowym. Dodatkowo pozytywny wpływ w tym segmencie w kolejnych latach może mieć ma program rządowy Mieszkanie Plus - mający na celu zwiększenie liczby mieszkań przypadających na tysiąc mieszkańców. Program zakłada wybudowanie 150 tysięcy lokali mieszkalnych w latach 2019-2025 na których budowę zaplanowano wsparcie finansowe w wysokości 6 mld zł. Na przestrzeni ostatnich lat, wszystkie czynniki wypisane powyżej przekładały się na wzmożoną aktywność klientów na rynku mieszkaniowym.

NBP wskazuje, że sytuacja ta zmieniła się w marcu 2020 r., wraz z pojawieniem się pandemii. Restrykcje związane z wirusem wpłynęły na ograniczenie aktywności na rynku mieszkaniowym i komercyjnym, aczkolwiek wpływ ten będzie widoczny z pewnym opóźnieniem. Wzrost bezrobocia, niepewność co do przyszłych dochodów oraz ogólne pogorszenie sytuacji gospodarczej zmieniają sytuację ekonomiczną i nastroje konsumentów. W krótkim terminie dla niektórych inwestorów czynnikiem zniechęcającym do nieruchomości mieszkaniowych, mimo niskich stóp, może być potencjalnie trwale osłabienie perspektyw rynku wynajmu krótkoterminowego i długoterminowego, wysokie koszty stałe utrzymania oraz relatywnie niska płynność nieruchomości.

Miasta, które zaklasyfikowano do programu Mieszkanie Plus oraz miejscowości, w których rozpoczęto budowy



Niskie stopy procentowe i niska cena pieniądza

Czynnikami ograniczającym spadek cen na rynku mieszkaniowym są mocno obniżone stopy procentowe, co sprzyja przepływowi środków z depozytów (oprocentowanie zbliżone do zera) w stronę innych aktywów - w tym nieruchomości. Należy zauważyć, że pomimo spadku stóp procentowych do rekordowych poziomów, akcje kredytowe banków zostały znacznie ograniczone. Wpływ na to miały bez wątpienia restrykcje wprowadzone przez banki, w celu zabezpieczenia przed potencjalną niewypłacalnością klientów. Obecnie banki ściślej weryfikują sytuację osób ubiegających się o kredyt hipoteczny. Zaostrzają kryteria oceny zdolności kredytowej, zwłaszcza w odniesieniu do klientów wnioskujących o wysokokwotowe kredyty. Poziom wymaganego wkładu

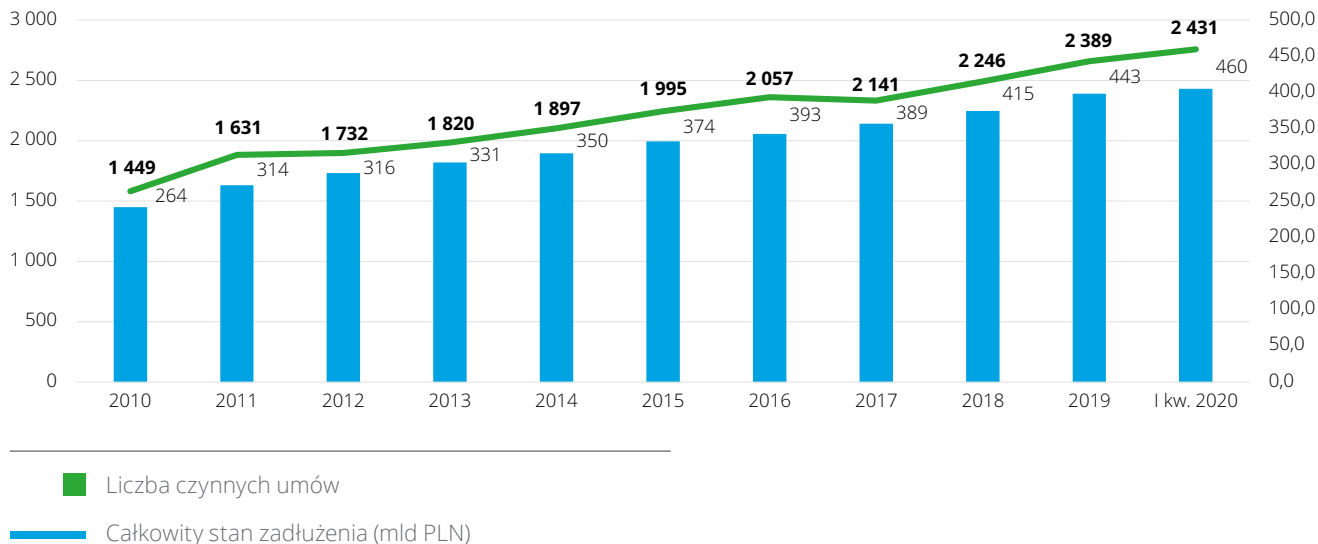
własnego wzrósł z 10% do 20%, a w niektórych bankach nawet do 30% lub więcej.

Ostrożność banków przy podejmowaniu decyzji kredytowych jest całkowicie uzasadniona, ponieważ nie chcą one w okresie związanym z sytuacją pandemiczną ponosić zwiększonego ryzyka. Dlatego z większą uwagą podchodzą do oceny wiarygodności kredytowej każdego potencjalnego klienta.

Według raportu AMRON SARFiN w drugim kwartale 2020 roku liczba czynnych umów hipotecznych wyniosła 2 4415 tys., a całkowity stan zadłużenia 462,5 mld zł. W tym samym czasie liczba nowo zawartych umów wyniosła 45,14 tys., co oznacza spadek o 24% względem analogicznego okresu ubiegłego roku

(59,32 tys.). Wartość tych umów wyniosła łącznie 13,47 mld zł, czyli zmniejszyła się o 18% (16,44 mld w II kwartale 2019 r.).

Kredyty hipoteczne w Polsce w latach 2010 - 2019 i I kw. 2020 r.



Źródło: Związek Banków Polskich

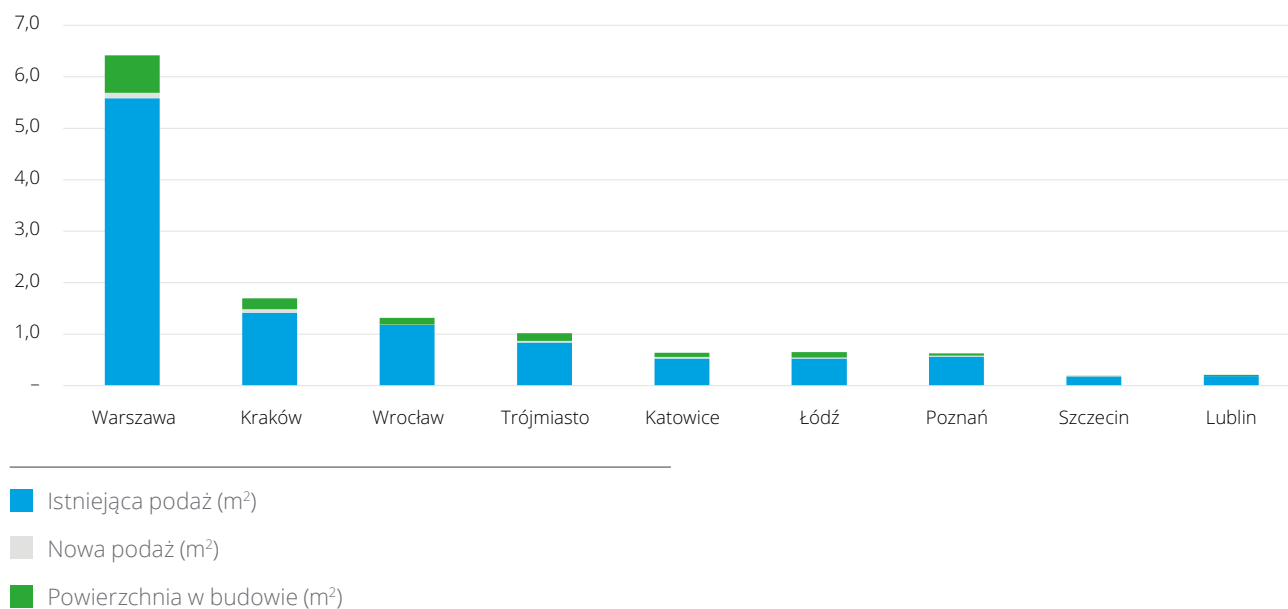
2.8.6. Budownictwo biurowe

Ze względu na obecnie panującą sytuację związaną z rozprzestrzenianiem się koronawirusa, można zauważyć wstrzymanie szeregu procesów nabycia gruntów biurowych przez inwestorów. Ograniczenia sanitarne i obawa przed zarażeniem doprowadziły wielu najemców do wprowadzenia pracy zdalnej. Duża część długoterminowych umów najmu

w odpowiedzi na obniżki czynszowe zmniejszyła atrakcyjność inwestowania w budynki klasy B oraz obiekty położone poza centrum miast. Ponadto, na rynku wzrasta liczba firm, które podnajmują swoje biura. Obecnie w Warszawie odnotowano ok. 60 tys. m² ofert podnajmów, a w miastach regionalnych 70 tys. m². Coraz częściej można zauważyć podpisywanie krótszych umów najmu niż te

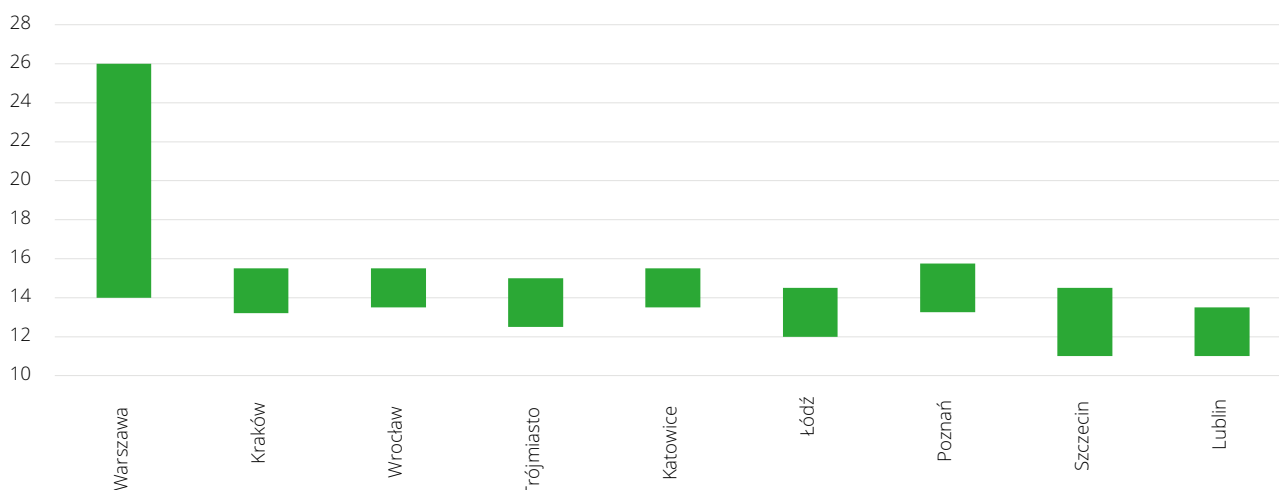
standardowe, 5-letnie. W umowach można znaleźć więcej zapisów zabezpieczających najemcę w trakcie trwania umowy. Mimo to, większość budów powierzchni biurowych nie została wstrzymana. Po krótkich przerwach spowodowanych lockdownem prace budowlane wznowiono.

Podaż powierzchni biurowych wg stanu na 30.06.2020 [mln m²]



Źródło: Colliers

Średnie stawki czynszu w I połowie 2020 r. [EUR/m²/miesiąc]



Pod koniec pierwszego półrocza 2020 roku podaż powierzchni biurowej na dziewięciu głównych rynkach biurowych w Polsce wyniosła 11,3 mln m², co oznacza wzrost względem analogicznego okresu 2019 roku o 4,6% (10,8 mln m² na koniec I półrocza 2019 roku). W minionym półroczu deweloperzy oddali do użytkowania 282,4 tys. m² powierzchni biurowej, z czego największy metraż przypada na Warszawę (106,8 tys. m²) i Kraków (69,1 tys. m²). Mimo niedostatecznego popytu, który na koniec półrocza wyniósł w sumie 668 tys. m², w budowie wciąż znajduje się łącznie

1 632,9 tys. m² powierzchni biurowych. Średni wskaźnik pustostanów biurowych w dziewięciu największych miastach Polski wyniósł 9,6% (wzrost o 0,6 p.p.), z czego najwięcej pustostanów było w Poznaniu (14,5%)

Przy wyborze lokalizacji na biura firmy rozważają miasta, w których nie będą mieć problemu z relokacją specjalistów z innych miejscowości. Dlatego tak wiele przedsiębiorstw decyduje się na działalność w Warszawie, Krakowie czy Wrocławiu, które są miastami

turystycznymi. Warszawa jest szczególnie interesująca inwestycyjnie. Jest stolicą największej gospodarki Europy środkowo-wschodniej, ze względu na swój prestiż i skalę rynku pracy przyciąga najważniejsze firmy z sektora finansowo-bankowego. Swoje biura mają tu m.in. JP Morgan Chase czy Goldman Sachs. Czysze bazowe za powierzchnię biurową budynków klasy A w Warszawie są najwyższe wśród wszystkich miast i wynosi od 14 do 26 euro/m², natomiast w miastach regionalnych średnio 12,5-15 euro/m².

Największe transakcje najmu w I połowie 2020 r.

Najemca	Powierzchnia (m ²)	Lokalizacja	Miasto
PZU	46 500	Generation Park Y	Warszawa
DSV	20 035	DSV HQ	Warszawa
ABB	20 000	Axis	Kraków
Poczta Polska	19 010	Domaniewska Office Hub	Warszawa
Najemca poufny	17 500	Konstruktorska Business Center	Warszawa

Źródło: Colliers

„W związku z trwającymi programami na rzecz infrastruktury transportowej (m.in. „Program Budowy Dróg Krajowych”, „Krajowy Program Kolejowy”), portfele zamówień podmiotów realizujących duże inwestycje drogowe i kolejowe są stabilne. Należy jednocześnie podkreślić, iż istotnym czynnikiem będzie również kwestia odpowiedniego rozłożenia wydatków inwestycyjnych w czasie, aby uniknąć ewentualnych przesileń/luk przetargowych w wybranych okresach. Patrząc z bieżącej perspektywy marże na dużych kontraktach uległy poprawie w stosunku do sytuacji z lat 2017-2018, kiedy rosnące koszty zatrudnienia i materiałów wpływały negatywnie na rozpoznawane wyniki. Dużym wyzwaniem dla sektora będzie budownictwo kubaturowe. Ostatnie lata przyniosły w tym obszarze wiele nowych szans dla wykonawców np. projekty logistyczne i mieszkaniowe, aczkolwiek widzimy też możliwe spowolnienie w określonych obszarach tego sektora w przyszłości. Zmniejszenie podaży projektów będzie zapewne skutkiem wyhamowania inwestycji komercyjnych ze względu na pandemię COVID-19, co w rezultacie przełoży się na spadek produkcji budowlanej w tej części rynku.”

Marcin Węglowski, Członek Zarządu, Budimex S.A.

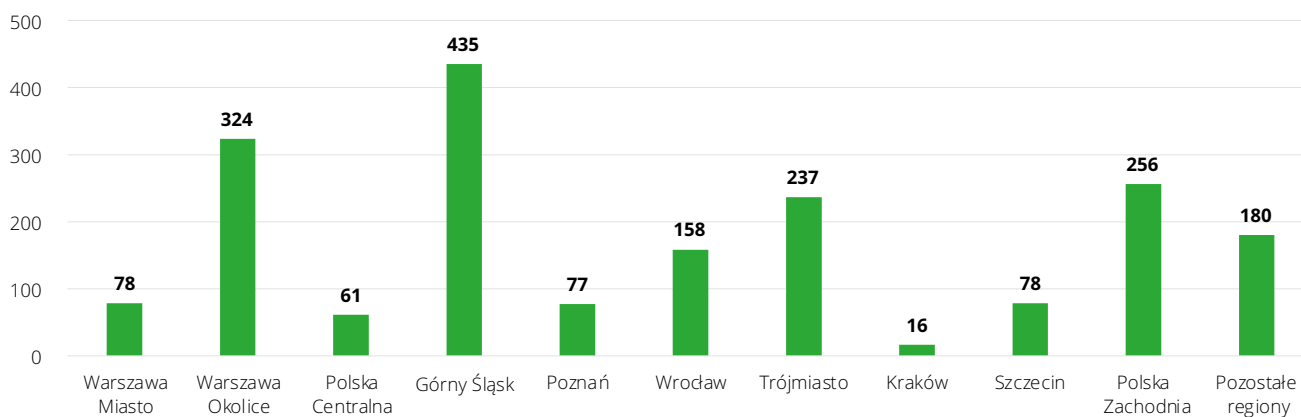
2.8.7. Budownictwo magazynowe

W pierwszej połowie 2020 roku całkowita podaż powierzchni magazynowej w Polsce wyniosła 19,65 mln m² i była większa o 15% względem poprzedniego okresu (17 mln m² w pierwszej połowie 2019 roku). W tym samym czasie deweloperzy oddali do użytkowania 1,06 mln m² powierzchni magazynowej. Najwyższy wzrost podaży zanotowano w Warszawie, gdzie oddano do użytku łącznie 371,6 tys. m², we Wrocławiu (197,2 tys. m²) i na Górnym Śląsku (179,9 tys. m²). Na koniec czerwca 2020 roku w budowie znajdowało się ponad 1,9 mln m² powierzchni magazynowej. Największym ukończonym obiektem było A2 Warsaw Park zlokalizowany w Adamowie, w pobliżu autostrady A2 o powierzchni 103,7 tys. m².

Całkowity wolumen transakcji na rynku budownictwa magazynowego osiągnął 2,48 mln m², co stanowi wzrost o 28,6% względem analogicznego okresu. W pierwszym półroczu 2020 roku najwięcej powierzchni wynajęto w Polsce Centralnej (423 tys. m²), na Górnym Śląsku (417 tys. m²) oraz w warszawskiej strefie II (397 tys. m²).

Na koniec I półrocza 2020 roku współczynnik powierzchni niewynajmowanej wyniósł 6,7%, notując tym samym wzrost o 1,6 p.p. w porównaniu do analogicznego okresu przed rokiem. Mimo to, współczynnik ten znajduje się w trendzie spadkowym w stosunku do marca 2020 roku (spadek o 0,6 p.p.). Najwięcej niewynajętej powierzchni znajdowało się w magazynach na terenie Torunia/Bydgoszczy (11,4%), a najmniej w warszawskiej strefie III (1,3%).

Powierzchnia magazynowa w budowie w I półroczu 2020 [tys. m²]



Źródło: Analiza Deloitte

2.9. Podsumowanie

Tabela: Podsumowanie wielkości planowanych wybranych kategorii inwestycji w poszczególnych segmentach rynku budowlanego

		Lata	Wielkość Planowanych inwestycji	Źródło	Komentarz
Budownictwo drogowe	Drogi ekspresowe i autostrady	2014-2025	164 mld zł	Programu Budowy Dróg Krajowych na lata 2014-2023 (z perspektywą do 2025 r.)	Zestawienie nie obejmuje nakładów na modernizację dróg krajowych.
	Utrzymanie standardów technicznych istniejącej sieci drogowej	2014-2025	46,8 mld zł		
Budownictwo szynowe	Koleje	2014-2023	75,5 mld zł	Krajowy Program Kolejowy do 2023 r.	
Budownictwo energetyczne	Moce wytwórcze	2016-2025	45,1 mld zł	Strategie głównych koncernów energetycznych	Nakłady inwestycyjne w sektorze wytwarzania, bez uwzględnienia nakładów na budowę elektrowni jądrowej.
	Sieć przesyłowa i sieć dystrybucyjna	2018-2027	ok. 12,4 mld zł	PSE oraz spółki dystrybucyjne	
	Gazownictwo	2018-2027	ok. 15 mld zł	Gaz-System	
Ochrona środowiska	Systemy kanalizacyjne i Oczyszczanie Ścieków	2016-2021	28,6 mld zł	Master Plan dla wdrażania dyrektywy	
	Gospodarka odpadami	2016-2022	20 mld zł	WPGO	
Budownictwo mieszkaniowe	Mieszkanie Plus	2017-2030	ok. 6 mld zł	PFR Nieruchomości	Obecnie panujące na rynku niskie stopy procentowe sprzyjają lokowaniu kapitału w projekty nieruchomościowe przynoszące wyższą rentowność od lokat bankowych. Tak jak w poprzednich latach w budownictwie mieszkaniowym popyt jest warunkowany przede wszystkim niskim nasyceniem mieszkań w Polsce w przeliczeniu na osobę, niskim kosztem finansowania oraz wsparciem z programów rządowych.

Źródło: Analiza Deloitte



Rozdział 3.

Profile największych spółek budowlanych w Polsce

Grupa Budimex

Budimex S.A. jest spółką przekształconą z utworzonej w 1968 roku Centrali Handlu Zagranicznego Budownictwa Budimex, powołaną w celu prowadzenia eksportu usług budowlanych, zwłaszcza na rynki krajów rozwijających się w Azji i Afryce, a także krajów ówczesnego obozu socjalistycznego.

Na przełomie lat 80-tych i 90-tych Budimex stał się czołową firmą wykonawczą na rynku polskim.

W 1992 roku przedsiębiorstwo zostało sprywatyzowane, a dwa lata później przekształcone w spółkę akcyjną. Od 1995 roku spółka notowana jest na warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych.

Struktura akcjonariatu spółki na koniec 2019 r. przedstawiała się następująco: Ferrovia Agroman International SE – 55,1%, Aviva OFE Aviva Santander – 10%, Nationale Nederlanden OFE – 5,3%, pozostali akcjonariusze – 29,5%.

Przedmiotem działalności Grupy Budimex są szeroko rozumiane usługi budowlano–montażowe wykonywane w systemie generalnego wykonawstwa w kraju i zagranicą, jak również działalność deweloperska i usługowa w zakresie gospodarowania odpadami, utrzymania infrastruktury drogowej i zarządzania nieruchomościami. Poza prowadzeniem działalności budowlanej Budimex S.A. pełni w grupie rolę centrum doradczego, zarządzającego i finansowego. Od 3 lipca 2019 roku Budimex S.A. jest właścicielem 100% akcji FBSerwis, świadczącej usługi w zakresie gospodarki odpadami oraz utrzymania budynków i infrastruktury drogowej.

W porównaniu z 2018 rokiem, przychody Grupy Budimex w 2019 roku wzrosły o 2,5%. Rynkami, na których działa Grupa Budimex są głównie Polska, Niemcy i Litwa.

Ponad 89% wszystkich przychodów ze sprzedaży osiągniętych w 2019 roku pochodziło z działalności budowlanej. Porównując dane do 2018 roku sprzedaż w tym segmencie nieznacznie zmalała o 0,1% i osiągnęła wartość ponad 6,7 mld zł.

Grupa Budimex wypracowała EBIT na poziomie 318,4 mln zł, co daje ponad 23% spadek w porównaniu do 2018 roku. Wynik netto zmniejszył się o ponad 25%.

Ogólny poziom zadłużenia netto zwiększył się o 31,1% na koniec 2019 roku w porównaniu do poprzedniego okresu. Nakłady inwestycyjne na niefinansowe aktywa trwałe poniesione w 2019 roku były mniejsze niż w ubiegłym roku i wyniosły 158,33 mln złotych.

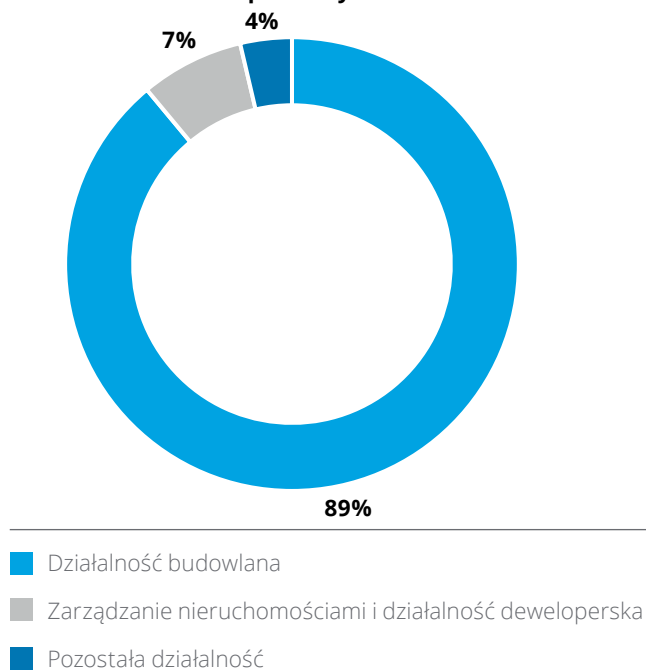
W 2019 roku spółki Grupy Budimex podpisały kontrakty budowlane o łącznej wartości 7,5 mld zł. Portfel zamówień Grupy Budimex na dzień 31 grudnia 2019 roku wyniósł 10,8 mld zł tym samym odnotowując wzrost w porównaniu do 31 grudnia 2018 roku, kiedy to wynosił 10,1 mld zł.

Najistotniejsze kontrakty Grupy zawarte w 2019 roku to:

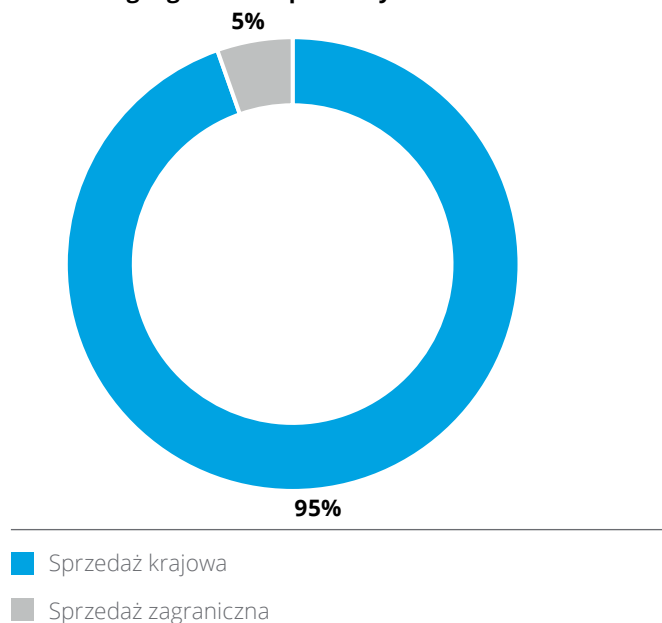
- PKP Polskie Linie Kolejowe S.A. – Roboty budowlane na Stacji Gdynia Port w ramach projektu pn. „Poprawa dostępu kolejowego do portu morskiego w Gdyni”
- PKP Polskie Linie Kolejowe S.A. – Realizacja robót budowlanych oraz wykonanie projektu wykonawczego na odcinku Most Wisła-Czechowice-Dziedzice-Zabrzeg
- PKP Polskie Linie Kolejowe S.A. - Wykonanie robót modernizacji linii kolejowej nr 7 na odcinku Dęblin–Nałęczów w km od 107,283 do km 146,320 (pierwotnie LOT C – odcinek Dęblin-Lublin)
- Operator Gazociągów Przesyłowych GAZ-SYSTEM S.A. - Budowa gazociągu stanowiącego połączenie systemów przesyłowych Rzeczypospolitej Polskiej i Republiki Słowackiej wraz z infrastrukturą niezbędną do jego obsługi – gazociąg Strachocina–Granica R
- Gmina Wałbrzych oraz Generalna Dyrekcja Dróg Krajowych i Autostrad o. Wrocław - Budowa obwodnicy Wałbrzycha w ciągu drogi krajowej nr 35
- Polski Koncern Naftowy ORLEN S.A. - Budowa Centrum Badawczo-Rozwojowego PKN Orlen S.A. w Płocku
- ASBUD Mokotów Sp.z o.o - Budowa budynków mieszkalnych w zabudowie wielorodzinnej, przy ul. Słomińskiego/Pamiętajcie o Ogrodach w Warszawie
- Etap I Inwestycji Central Garden

Podstawowe dane (w tys. zł)	2019	2018	2017	Zmiana procentowa '19 vs '18
Aktywa				
Aktywa trwałe	1 434 542	988 641	927 334	45,1%
Aktywa obrotowe	5 239 417	4 467 710	5 070 022	17,3%
Aktywa trwałe przeznaczone do sprzedaży	0	0	0	0,0%
Aktywa ogółem	6 673 959	5 456 351	5 997 356	22,3%
Pasywa				
Kapitał własny	836 640	750 477	882 128	11,5%
Rezerwy na zobowiązania	955 845	713 279	720 449	34,0%
Zobowiązania długoterminowe	550 970	421 515	309 065	30,7%
Zobowiązania krótkoterminowe i rozliczenia krótkoterminowe bierne	4 330 504	3 571 080	4 085 714	21,3%
Pasywa ogółem	6 673 959	5 456 351	5 997 356	22,3%
Rachunek zysków i strat				
Przychody	7 569 663	7 387 137	6 369 309	2,5%
Sprzedaż krajowa	7 161 639	7 094 227	6 140 634	1,0%
Sprzedaż zagraniczna	408 024	292 910	228 675	39,3%
Działalność budowlana	6 733 571	6 738 414	5 716 787	-0,1%
Pozostała działalność	836 092	648 723	652 522	28,9%
EBITDA	424 073	469 121	625 796	-9,6%
EBIT	318 394	417 010	588 318	-23,6%
Wynik netto	228 851	305 484	464 594	-25,1%
Inne dane				
Zadłużenie netto	4 321 342	3 296 722	2 988 389	31,1%
Zadłużenie/suma bilansowa	87,5%	86,2%	85,3%	1,4%
Nakłady inwestycyjne/przychody	2,09%	2,20%	1,346%	-4,9%
Kapitalizacja rynkowa	4 391 176,86	2 900 219,13	5 412 360	51,4%

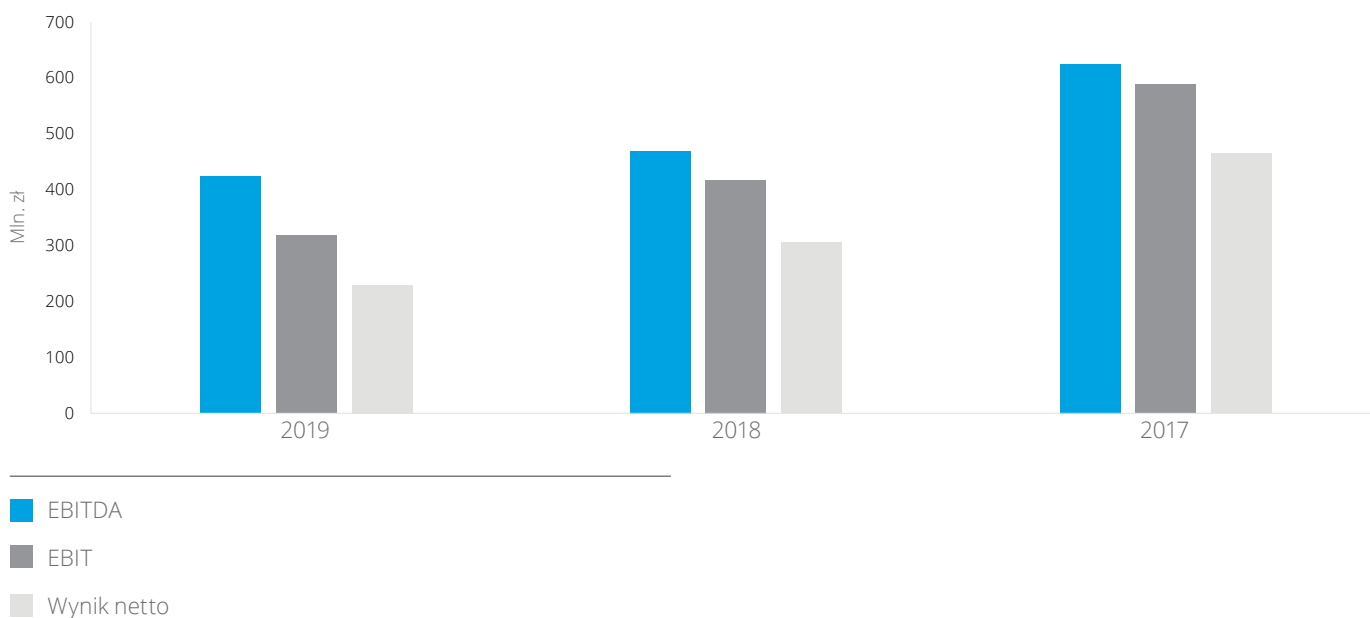
Struktura rzeczowa sprzedaży w roku 2019



Struktura geograficzna sprzedaży w roku 2019



Poziom EBITDA, EBIT oraz wyniku netto w latach 2017 - 2019



STRABAG

STRABAG w Polsce jest częścią europejskiego koncernu budowlanego, lidera w zakresie wdrażania innowacyjnych technologii.

STRABAG jest obecny na polskim rynku budowlanym od ponad 30 lat i realizuje najbardziej prestiżowe i zaawansowane technologicznie inwestycje w segmentach budownictwa ogólnego, infrastrukturalnego i inżynieriynego. Jako generalny wykonawca oferuje swoje usługi w zakresie infrastruktury drogowej, kolejowej, lotniskowej, budownictwa kubaturowego, hydrotechnicznego, energetycznego, przemysłowego i ochrony środowiska. Laboratoria należące do koncernu czuwają nad utrzymaniem najwyższych standardów jakości, prowadząc prace badawcze i wdrażając innowacyjne technologie. Grupa działa również w branży deweloperskiej oraz usług facility management. STRABAG posiada rozwiniętą sieć wytwórni mieszanek asfaltowych, własne wytwórnie betonu oraz własne kopalnie kruszyw. Dysponuje wysoko wykwalifikowaną kadrą specjalistów i najnowszej generacji parkiem maszynowym. W Polsce Grupa STRABAG zatrudnia ponad 6,5 tys. osób.

Kluczową rolę wśród wyspecjalizowanych podmiotów gospodarczych działających pod marką STRABAG odgrywają dwie Spółki: STRABAG Sp. z o.o. i STRABAG Infrastruktura Południe Sp. z o.o. Sprawozdania finansowe polskich spółek Grupy STRABAG nie są konsolidowane na szczeblu lokalnym.

Na terenie całego kraju Grupa STRABAG pracuje przy realizacji ok. 600 projektów rocznie, nie tylko tych największych i najbardziej zaawansowanych technologicznie, lecz także tych mniejszych, o dużym znaczeniu dla regionów i jednostek samorządowych. STRABAG działa lokalnie, zatrudniając pracowników i firmy podwykonawcze na budowach w poszczególnych regionach, angażuje się także w inicjatywy wspierające lokalne społeczności.

STRABAG Sp. z o.o.

W swej działalności operacyjnej koncentruje się głównie na realizacji inwestycji infrastrukturalnych i kubaturowych. Specjalizuje się również w budownictwie kolejowym, modernizacji i budowie nabrzeży portowych, budownictwie przemysłowym oraz energetycznym.

Przy zatrudnieniu 4 198 pracowników w roku 2019, spółka zanotowała wzrost przychodów o 18,4% względem roku poprzedniego osiągając poziom 3,7 mld zł.

Wygenerowała dodatni EBIT w wysokości – 214,8 mln zł oraz dodatni wynik netto na poziomie 196 mln zł.

Choć zadłużenie netto wzrosło o ponad 14,7% to wskaźnik zadłużenia do sumy bilansowej wzrósł tylko o 3,3% w porównaniu do roku ubiegłego uzyskując wartość zadłużenia netto na poziomie 1 mld zł.

Spółki z Grupy STRABAG nie korzystają z finansowania zewnętrznego, a swoje potrzeby gotówkowe realizują głównie poprzez grupowy system cash pool.

W 2019 roku STRABAG był odpowiedzialny za budowę ponad 260 km dróg ekspresowych i autostrad. Udział grupy STRABAG w całkowitej wartości rynku budowlanego projektów infrastrukturalnych w Polsce wynosi 5%.

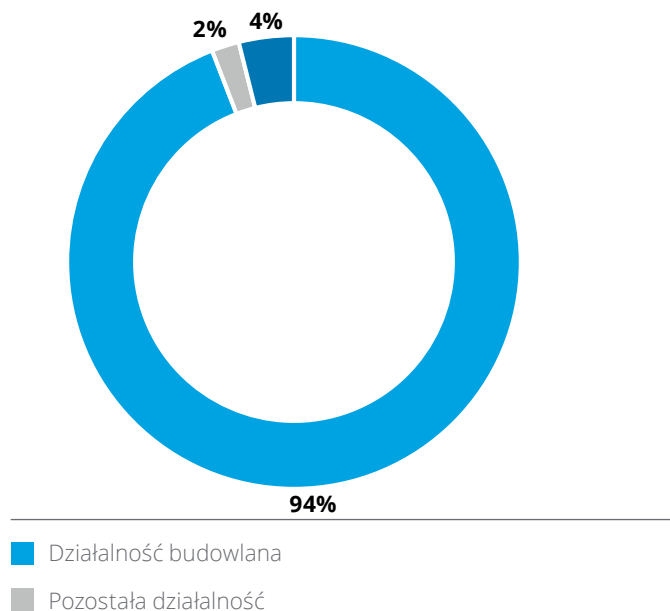
Spółka kontynuowała realizację wielu inwestycji rozpoczętych w latach poprzednich. Najważniejsze z nich to:

- projektowanie i budowa autostrady A1 na odc. Pyrzowice - Częstochowa Północ, Radomsko – Kamieńsk, Piotrków Trybunalski - Tuszyn
- zaprojektowanie i budowa 3 odcinków drogi ekspresowej S7 Warszawa – Gdańsk (odcinek Płońsk - Mława)
- zaprojektowanie i budowa odcinka drogi ekspresowej S14 – Zachodniej Obwodnicy Łodzi

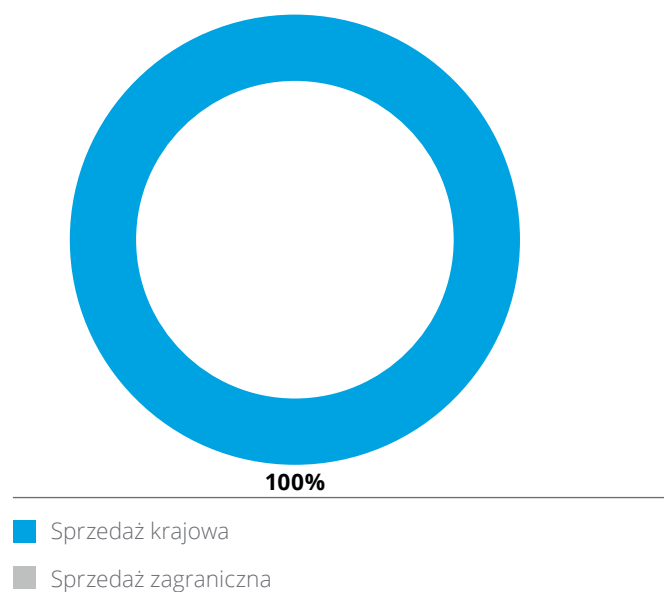
- zaprojektowanie i budowa 2 odcinków drogi ekspresowej S17 Warszawa – Kołbiel
- zaprojektowanie i budowa 4 odcinków drogi ekspresowej S19 Lublin -Rzeszów- liczne przebudowy dróg wojewódzkich w kraju, w tym m.in. kontrakty na najdłuższych ponad 30 km odcinkach trans o nr 673, 815, 835
- prace na linii kolejowej E30 na odc. Kraków Główny Towarowy – Rudzice
- prace na linii kolejowej nr 8 na odc. Warszawa – Radom
- prace na linii kolejowej nr 20 przy budowie przystanku. Warszawa Powązk
- budowa Unity Center w Krakowie
- budowa Szpitala Południowego w Warszawie.
- budowa Filii Szpitala MSWiA w Legionowie
- budowa Nabrzeża Oliwskiego w Gdańsku
- modernizacja stopnia wodnego Przegalina na Wyspie Sobieszewskiej

Podstawowe dane (w tys. zł)	2019	2018	2017	Zmiana procentowa '19 vs '18
Aktywa				
Aktywa trwałe	894 776	843 799	804 470	6,0%
Aktywa obrotowe	2 159 997	1 488 385	1 892 817	45,1%
Aktywa ogółem	3 054 773	2 332 184	2 697 287	30,1%
Pasywa				
Kapitał własny	837 971	693 537	723 528	20,80%
Rezerwy na zobowiązania	402 876	348 257	493 390	15,70%
Zobowiązania długoterminowe	99	0	0	0%
Zobowiązania krótkoterminowe i rozliczenia krótkoterminowe bierne	1 813 827	1 290 390	1 480 140	40,60%
Pasywa ogółem	3 054 773	2 332 184	2 697 287	30,10%
Rachunek zysków i strat				
Przychody	3 719 518	3 140 815	2 739 291	18,40%
Sprzedaż krajowa	3 716 242	3 137 474	2 737 581	18,40%
Sprzedaż zagraniczna	2 670	2 932	1 710	-8,90%
Działalność budowlana	3 491 717	2 962 625	2 506 723	17,90%
Pozostała działalność	227 196	177 780	232 568	27,80%
EBIDTA	304 042	26 297	110 840	1056,20%
EBIT	214 813	-35 415	62 334	-706,60%
Wynik netto	196 439	30 009	25 145	554,6%
Inne dane				
Zadłużenie netto	1 073 702	936 077	825 099	14,70%
Zadłużenie/suma bilansowa	73%	70%	73%	3,30%
Nakłady inwestycyjne/przychody	5,00%	4,70%	3,20%	5,20%

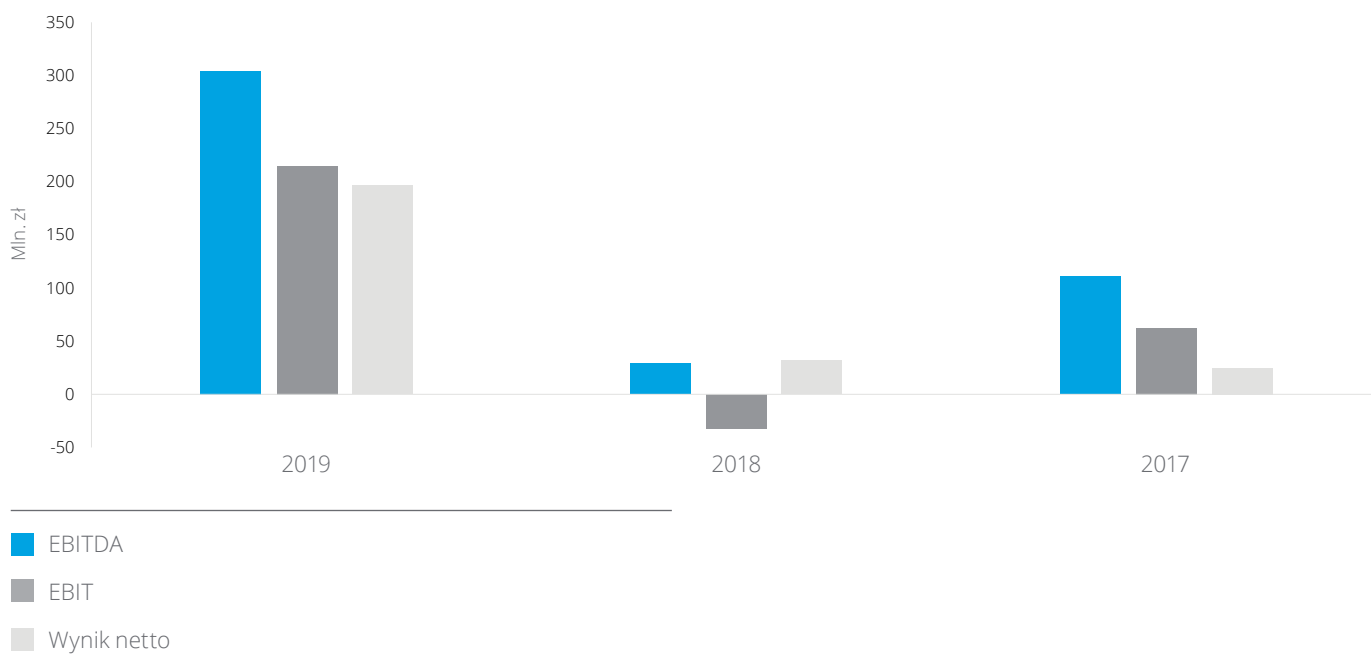
Struktura rzeczowa sprzedaży w roku 2019



Struktura geograficzna sprzedaży w roku 2019



Poziom EBITDA, EBIT oraz wyniku netto w latach 2017 - 2019



Strabag Infrastruktura Południe Sp. z o.o.

STRABAG Infrastruktura Południe Sp. z o.o. Jedna z kluczowych spółek Grupy STRABAG w Polsce. Prowadzi działalność w branży budownictwa drogowego, głównie na południu i południowym zachodzie kraju w zakresie dużych projektów infrastrukturalnych oraz średnich i małych projektów regionalnych. Na polskim rynku STRABAG Infrastruktura Południe działa od 25 lat.

STRABAG Infrastruktura Południe („SIP”) zajmuje się projektowaniem i budową autostrad, dróg ekspresowych, obwodnic, miast oraz lotnisk. Dysponując specjalistycznym zapleczem umożliwiającym budowę nawierzchni bitumicznych i betonowych. Spółka, wspierana przez wyspecjalizowane jednostki koncernowe w zakresie zapewnienia jakości i rozwoju nowych technologii, wykorzystuje innowacyjne rozwiązania i angażuje się w inwestycje stanowiące wyzwanie dla budownictwa drogowego.

W 2019 roku SIP zatrudniał 786 osób, z czego ponad połowa to pracownicy drogowi. Spółka generuje swoje przychody wyłącznie w Polsce. W 2019 roku przychody spółki wyniosły 887,2 mln zł, czyli spadły o 7,2% względem roku poprzedniego. EBIT oraz wynik netto wyniosły odpowiednio -31,4 mln zł oraz -30,2 mln zł. Oba wskaźniki spadły w porównaniu do roku 2018.

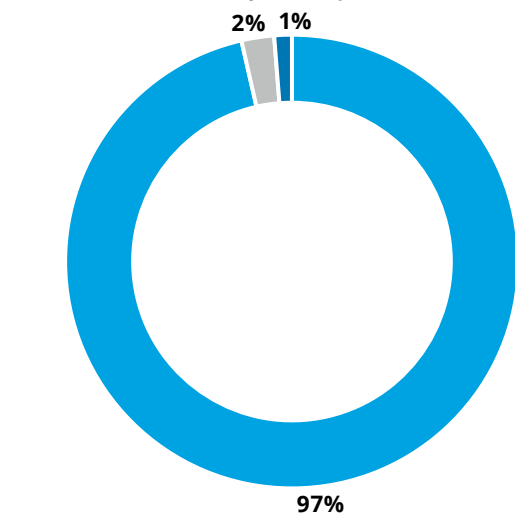
Spółka finansuje się przede wszystkim pożyczkami od podmiotów powiązanych w ramach cash pool.

Spółka w roku 2019 uczestniczyła w programie rozwoju polskiej infrastruktury transportowej realizując m.in. jedno z większych kontraktów w kraju:

- Budowa autostrady A-1 Tuszyn-Pyrzowice na odcinku węzeł Pyrzowice - węzeł Częstochowa Północ,
- Zaprojektowanie i wybudowanie drogi ekspresowej S-6, Ustronie Morskie - początek obwodnicy Koszalina i Sianowa.
- przebudowa dróg wojewódzkich nr 913, 933, 958
- zaprojektowanie i budowę obwodnicy Tuchowa,
- zaprojektowanie i budowę zachodniej obwodnicy Zielonek pod Krakowem,
- zaprojektowanie i budowę al. 29 Listopada w Krakowie,
- zaprojektowanie i budowę II jezdni obwodnicy Kobyłanki, Morzyczyna, Zieleniewa w ciągu drogi S10
- zaprojektowanie i budowę północnej obwodnicy Kędzierzyna-Koźła w ciągu DK 40

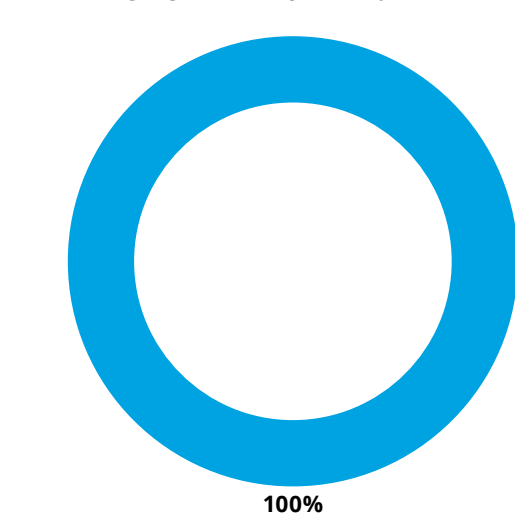
Podstawowe dane (w tys. zł)	2019	2018	2017	Zmiana procentowa '19 vs '18
Aktywa				
Aktywa trwałe	105 352	104 752	92 044	0,6%
Aktywa obrotowe	258 160	280 190	534 967	-7,9%
Aktywa ogółem	363 512	384 942	627 011	-5,6%
Pasywa				
Kapitał własny	12 865	58 040	150 959	-77,8%
Rezerwy na zobowiązania	52 622	40 705	71 634	29,3%
Zobowiązania długoterminowe	0	0	0	0,0%
Zobowiązania krótkoterminowe i rozliczenia krótkoterminowe bierne	298 025	286 197	404 418	4,1%
Pasywa ogółem	363 512	384 942	627 011	-5,6%
Rachunek zysków i strat				
Przychody	887 179	956 246	896 485	-7,2%
Sprzedaż krajowa	886 673	955 221	893 886	-7,2%
Sprzedaż zagraniczna	506	1 026	2 599	-50,7%
Działalność budowlana	855 401	932 230	867 989	-8,2%
Pozostała działalność	31 778	24 017	28 496	32,3%
EBITDA	-13 892	17 943	18 810	-177,4%
EBIT	-31 419	4 988	9 911	-729,8%
Wynik netto	-30 175	7 082	11 967	-526,1%
Inne dane				
Zadłużenie netto	323 971	246 836	111 709	31,2%
Zadłużenie/suma bilansowa	96,5%	84,9%	75,9%	13,6%
Nakłady inwestycyjne/przychody	3,3%	2,7%	2,3%	20,6%

Struktura rzeczowa sprzedaży w roku 2019



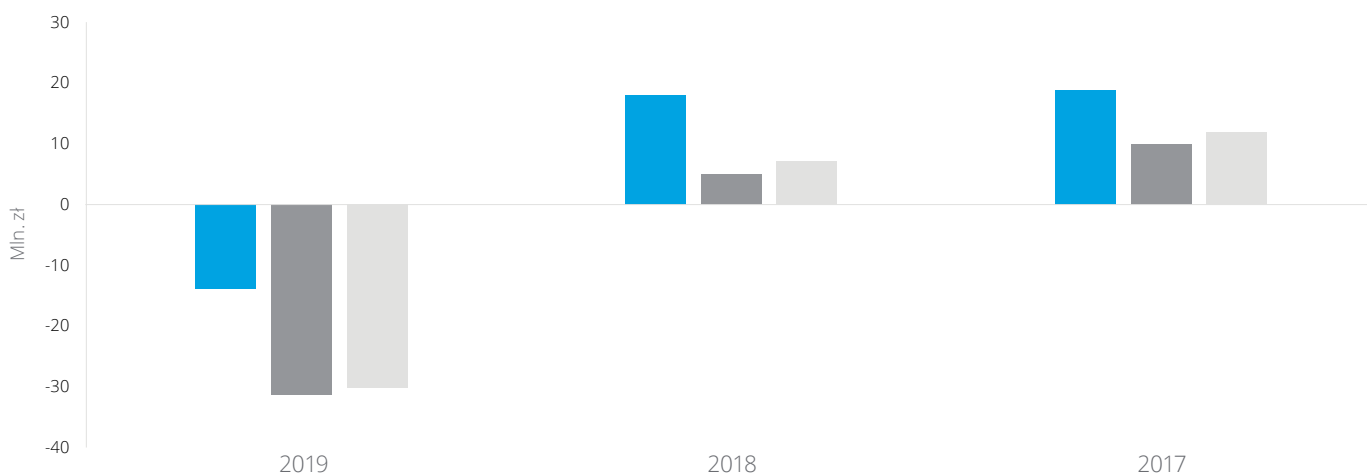
- Usługi budowlane
- Sprzedaż mieszanek asfaltowych i grysów
- Pozostałe

Struktura geograficzna sprzedaży w roku 2019



- Sprzedaż krajowa
- Sprzedaż zagraniczna

Poziom EBITDA, EBIT oraz wyniku netto w latach 2017 - 2019



- EBITDA
- EBIT
- Wynik netto



Grupa PORR

Koncern PORR istnieje na rynku budowlanym od 1869 roku i jest jednym z największych przedsiębiorstw budowlanych w Austrii i wiodących w Europie. Posiada liczne przedstawicielstwa na terenie Europy Centralnej, Wschodniej i Południowo-Wschodniej, a także prowadzi ekspansję na rynkach Bliskiego Wschodu, głównie w Katarze.

W Polsce Grupa PORR prowadzi działalność budowlaną od 1987 roku. Obecnie reprezentowana jest przez spółkę PORR S.A., która powstała w wyniku połączenia w kwietniu 2017 roku dwóch niezależnych spółek operacyjnych Grupy PORR działających na polskim rynku, tj.:

- PORR Polska Infrastructure S.A. specjalizującej się w dziedzinie infrastruktury, budownictwa energetycznego, hydrotechnicznego, a także inżynierii. Spółka ta została zakupiona przez Grupę PORR w 2015 roku, oraz
- PORR Polska Construction S.A. koncentrującej się na projektach budownictwa kubaturowego i kolejowego. Spółka ta działała na polskim rynku od lat 90-tych i była utworzona przez PORR Bau GmbH.

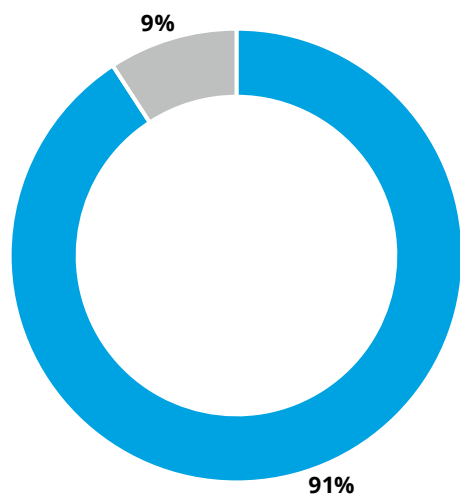
Połączenie polskich spółek budowlanych Grupy PORR w jeden organizm wzmocniło synergię działań całego zespołu i pozwoliło lepiej wykorzystać potencjał oraz zgromadzony know-how. Po połączeniu w kwietniu 2017 roku PORR S.A. oferuje na polskim rynku kompleksowy zakres usług. Zasadniczymi obszarami kompetencyjnymi Spółki są budownictwo infrastrukturalne, kubaturowe, kolejowe, inżynieryjne, energetyczne oraz hydrotechniczne.

Wartość przychodów Spółki w porównaniu do roku ubiegłego zmalała o 15% i wyniosła 2 322 mln zł. z czego ok 89% są to przychody wygenerowane na terenie kraju. Spółka osiąga blisko 91% z działalności budowlanej. Pomimo dywersyfikacji portfela w ostatnich latach, głównym obszarem pozostaje budownictwo drogowo-mostowe i budownictwo kolejowe. Nakłady inwestycyjne na środki trwałe Spółki zmalały w porównaniu do 2018 roku z 81,6 mln do 22,2 mln zł.

W ramach działalności Spółka realizowała na terenie Polski ponad 50 różnych projektów o przychodach powyżej 10 mln zł. Znaczny wzrost cen materiałów budowlanych i kosztów robocizny, który miał miejsce na polskim rynku budowlanym w latach 2018 – 2019 miał negatywny wpływ na rentowność niektórych kontraktów infrastrukturalnych (gł. budownictwo drogowe), pozyskanych przez Spółkę w latach 2016 – 2017. Pomimo trudnej sytuacji na polskim rynku budowlanym, sytuacja finansowa Spółki poprawiła się w trakcie 2019 roku. Wskazują na to m.in. wzrost kapitału własnego do poziomu 287 mln zł, stabilny i wysoki poziom przychodów (utrzymany po bardzo znacznym wzroście skali działalności Spółki w stosunku do roku 2017), wysoki stan gotówki na poziomie 224 mln zł, wysokie dostępne linie kredytowe i gwarancyjne. Dodatkowo, wysoki poziom zamówień Spółki (będący na poziomie równym ponad dwukrotności jej rocznych przychodów) oraz silne finansowe wsparcie jej 100% udziałowca, czyli – notowanej od 150 lat na giełdzie w Wiedniu – Grupy PORR (m.in. potwierdzone gotówkowym dokapitalizowaniem Spółki w 2019 roku w kwocie 132 mln zł) potwierdzają dobre i stabilne perspektywy finansowe PORR S.A..

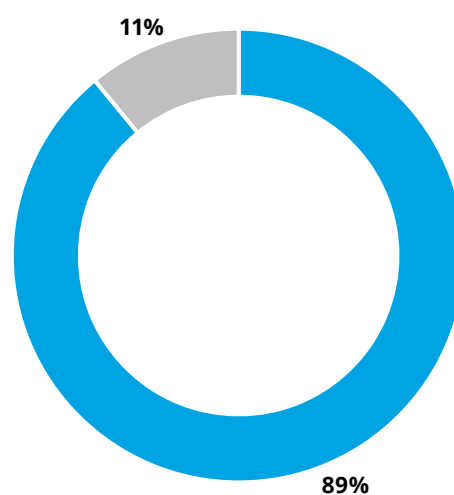
Podstawowe dane (w tys. zł)	2019	2018	2017	Zmiana procentowa '19 vs '18
Aktywa				
Aktywa trwałe	401 528	354 599	259 943	13%
Aktywa obrotowe	1 309 842	1 170 709	1 064 733	12%
Aktywa ogółem	1 711 370	1 525 308	1 324 676	12%
Pasywa				
Kapitał własny	287 272	250 187	138 489	15%
Rezerwy na zobowiązania	224 742	178 162	156 374	26%
Zobowiązania długoterminowe	70 720	45 177	9 452	57%
Zobowiązania krótkoterminowe i rozliczenia krótkoterminowe bierne	1 011 418	992 932	974 380	2%
Rozliczenia międzyokresowe	117 218	58 849	45 981	99%
Pasywa ogółem	1 711 370	1 525 308	1 324 676	12%
Rachunek zysków i strat				
Przychody	2 332 432	2 735 400	1 684 746	
W tym koszt wytworzenia produktów na potrzeby własne jednostki:	91	28	56	
Przychody	2 332 341	2 735 372	1 684 690	4%
Sprzedaż krajowa	2 077 026	2 490 795	1 533 668	-17%
Sprzedaż zagraniczna	255 315	244 577	151 022	4%
Działalność budowlana	2 118 004	2 387 379	1 500 069	-11%
Pozostała działalność	214 337	347 993	184 621	-38%

Struktura rzeczowa sprzedaży w roku 2019



■ Działalność budowlana
■ Pozostała działalność

Struktura geograficzna sprzedaży w roku 2019



■ Sprzedaż krajowa
■ Sprzedaż zagraniczna

Grupa Erbud

Początki Spółki Erbud sięgają 1990 roku, a działalność rozpoczęła się pod nazwą Przedsiębiorstwo Budowlane i Usług Technicznych Erbud w Toruniu. Rok później został powołany pierwszy zagraniczny oddział Spółki na terenie Republiki Federalnej Niemiec. W 2003 roku Spółka zmieniła nazwę na Erbud Sp. z o.o. oraz siedzibę na Warszawę. W tym samym roku została powołana Spółka zależna – Erbud International Sp. z o.o. oraz nastąpiło dokapitalizowanie przez inwestora strategicznego – firmę Wolff & Muller GmbH & Co. KG. Działalność Erbudu rozwijała się bardzo szybko na zagranicznych rynkach i w roku 2005 Spółka rozpoczęła swoją działalność w Belgii, Francji, Szwecji, Irlandii oraz Anglii. Od 2006 roku Erbud Sp. z o.o. zmieniło formę prawną na spółkę akcyjną i rok później nastąpił debiut na Giełdzie Papierów Wartościowych. W 2007 roku miały miejsca przejęcia spółek: Budlex S.A., Rembet Plus Sp. z o.o. oraz PRD S.A.. W latach 2012 – 2015 następowały kolejne przejęcia, które pozwoliły na stworzenie segmentu budownictwo i serwis dla energetyki i przemysłu.

Erbud prowadzi projekty w systemie generalnego wykonawstwa oraz usług podwykonawczych na terenie Polski i innych krajów europejskich. Spółka działa w dziedzinie:

- budownictwa kubaturowego – centra handlowe, szpitale, biurowce, obiekty użyteczności publicznej oraz mieszkania;
- budownictwa przemysłowego – elektrownie, elektrociepłownie oraz spalarnie; farmy wiatrowe; farmy fotowoltaiczne
- budownictwa inżynieryjno-drogowego – roboty ziemne, budowa dróg, parkingów, placów składowych, manewrowych etc.

W 2019 roku Grupa osiągnęła przychody w wysokości 2,313 mln zł, oznacza to spadek w stosunku do roku poprzedniego o 0,8%. Ponad 89% przychodów Grupy pochodzi ze sprzedaży krajowej. Grupa realizuje głównie projekty budownictwa kubaturowego (70%), inżynieryjno-drogowego (16%) oraz energetycznego (14%).

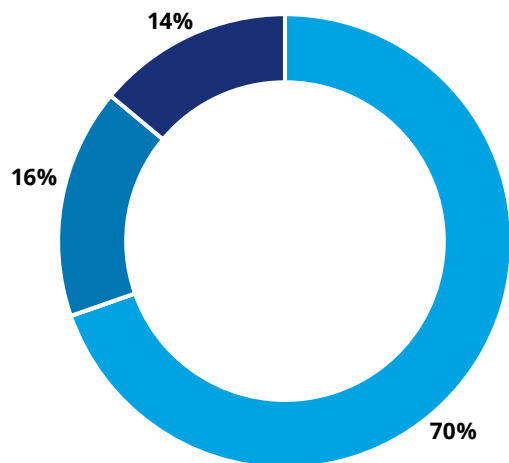
W badanym okresie wartość wskaźników EBITDA i EBIT wzrosła w porównaniu do 2018 roku osiągając odpowiednio wyniki 80 mln zł (EBITDA) oraz 58 mln zł (EBIT). Wynik netto Grupy osiągnął poziom 35 mln zł podczas gdy w 2018 roku wynik ten był ujemny i wyniósł ponad -21 mln zł.

W 2019 roku Grupa zawarła umowę m.in. na:

- zaprojektowanie, wykonanie, wyposażenie, dostawę, budowę, wykonanie prób oraz uruchomienie infrastruktury budowlanej i elektrycznej dla projektu budowy farmy wiatrowej składającej się z 14 turbin wiatrowych, 1 stacji elektroenergetycznej oraz przyłącza do sieci przesyłowej 110 kV w miejscowości Barwice w Polsce
- budowę i oddanie do użytkowania budynku mieszkalnego wielorodzinnego z garażem podziemnym w inwestycji Legnicka 33 we Wrocławiu
- wykonanie prac termomodernizacyjnych na budynku głównym Szpitala Specjalistycznego im. Ludwika Rydygiera w Krakowie sp. z o.o.
- budowę centrum spokojnej starości - domy A(dom spokojnej starości), B(39 mieszkańców z opieką) i C (opieka dzienna, 2 grupy opieki i 8 mieszkańców z opieką)
- budowę półsuchej instalacji oczyszczania spalin dla bloku BC 50 i bloku rezerwowego WR-40 w TAURON Ciepło sp. z o.o. Zakład Wytwarzania Tychy

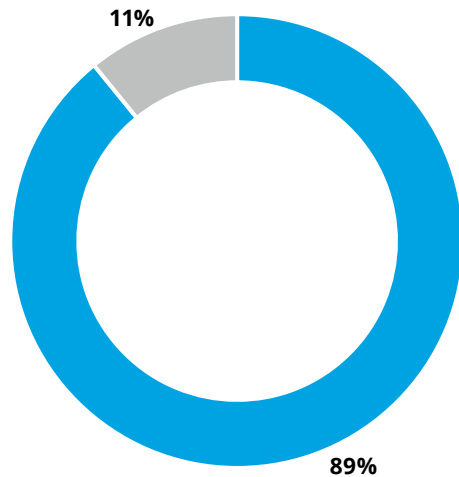
Podstawowe dane (w tys. zł)	2019	2018	2017	Zmiana procentowa '19 vs '18
Aktywa				
Aktywa trwałe	189 734	157 655	121 098	20,3%
Aktywa obrotowe	983 761	940 745	821 587	4,6%
Aktywa ogółem	1 173 495	1 098 400	942 685	6,8%
Pasywa				
Kapitał własny	274 816	240 911	285 856	14,1%
Rezerwy na zobowiązania	62 740	58 348	42 538	7,5%
Zobowiązania długoterminowe	121 787	95 281	71 393	27,8%
Zobowiązania krótkoterminowe i rozliczenia krótkoterminowe bierne	714 152	703 860	542 898	1,5%
Pasywa ogółem	1 173 495	1 098 400	942 685	6,8%
Rachunek zysków i strat				
Przychody	2 313 363	2 331 896	1 805 459	-0,8%
Sprzedaż krajowa	2 061 807	2 017 563	1 577 392	2,2%
Sprzedaż zagraniczna	251 556	314 333	228 067	-20,0%
Działalność budowlana	2 313 261	2 330 718	1 805 344	-0,7%
Pozostała działalność	102	1 178	115	-91,3%
EBITDA	79 695	-2 324	48 905	-3529,2%
EBIT	58 400	-17 309	37 717	-437,4%
Wynik netto	35 044	-21 136	23 932	-265,8%
Inne dane				
Zadłużenie netto	750 439	650 881	466 659	15,3%
Zadłużenie/suma bilansowa	76,6%	78,1%	69,7%	-1,9%
Nakłady inwestycyjne/przychody	0,54%	0,59%	0,23%	-9,1%
Kapitalizacja rynkowa	245 988	121 200	259 443	103,0%

Struktura rzeczowa sprzedaży w roku 2019



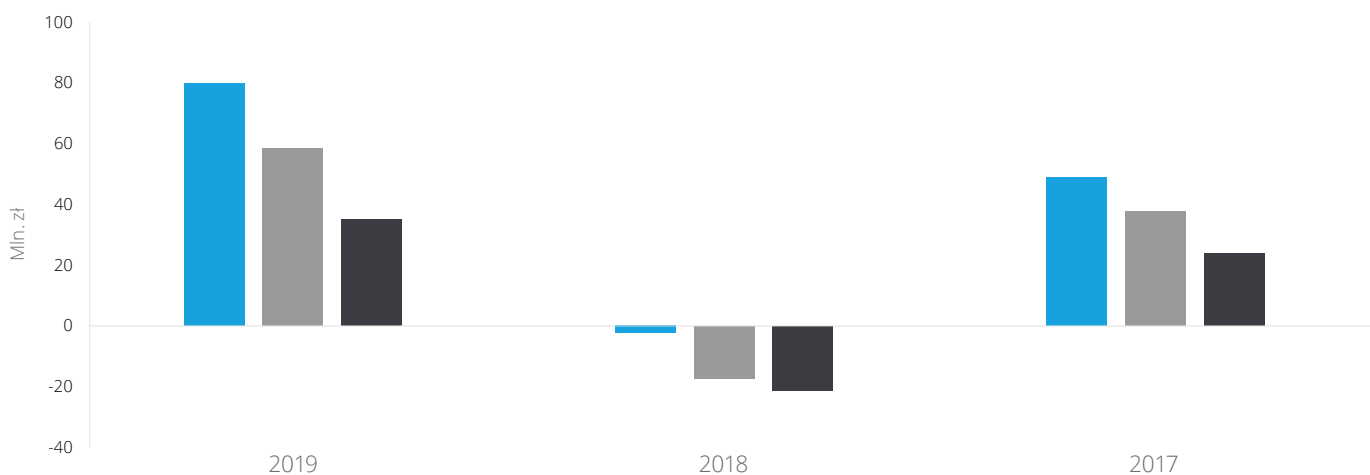
- Działalność budowlana - budownictwo kubaturowe
- Działalność budowlana - inżynierijno drogowa
- Działalność przemysłu
- Działalność pozostała

Struktura geograficzna sprzedaży w roku 2019



- Sprzedaż krajowa
- Sprzedaż zagraniczna

Poziom EBITDA, EBIT oraz wyniku netto w latach 2017 - 2019



- EBITDA
- EBIT
- Wynik netto



Skanska S.A.

Skanska jest częścią Grupy Skanska, jednej z największych firm budowlano-deweloperskich na świecie. Spółka działa zgodnie ze strategią „Budujemy miasta” a jej misją jest budowanie z korzyścią dla społeczeństwa. Celem Skanska jest kompleksowa realizacja projektów budowlanych w dużych aglomeracjach miejskich i wokół nich oraz bliska współpraca z innymi spółkami Skanska w Polsce. Firma stawia na lokalizację i segmenty rynku przynoszące największe zyski oraz z potencjałem długoterminowego wzrostu, koncentrując się na kontraktach, które mogą pozytywnie wpłynąć na codzienne życie lokalnej społeczności oraz rozwinąć biznes.

Rodzaje projektów realizowane przez Skanska to: biurowe, mieszkaniowe, przemysłowe, wyselekcjonowane projekty publiczne, infrastruktura miejska oraz wybrane drogi i mosty. Swoją działalność spółka skupia wokół siedmiu głównych miast Polski: Warszawy, Poznania, Łodzi, Krakowa, Wrocławia, Gdańska i Katowic. Na wszystkich tych rynkach spółka działa zgodnie ze wspólnymi wartościami: troszczymy się o życie, działamy etycznie i transparentnie, razem jesteśmy lepsi, dbamy o klienta.

Projekty zrealizowane przez Skanska zmieniły obraz Polski, a część jej inwestycji znana jest w całym kraju. Skanska wybudowała m.in. Złote Tarasy w Warszawie, terminal przylotowy w Międzynarodowym Porcie Lotniczym Katowice w Pyrzowicach, północny odcinek autostrady A1, zbiornik wodny Świnna Poręba, a także przeprowadziła metamorfozę nadwiślańskich bulwarów w Warszawie. Skanska chce aktywnie rozwijać rynek budownictwa w dużych aglomeracjach miejskich w Polsce, wprowadzając nowe technologie i światowe rozwiązania. Jest jednym ze współzałożycieli i partnerów „Porozumienia dla Bezpieczeństwa w Budownictwie” – inicjatywy największych generalnych wykonawców w Polsce, której misją jest poprawa bezpieczeństwa na budowach.

Najważniejsze kontrakty Skanska S.A.

Zrealizowane w 2019 roku:

- Kompleks biurowy Generation Park B w Warszawie
- Prace na linii kolejowej nr 96 na odcinku Grybów - Kamionka Wielka
- Osiedle mieszkaniowe Ostrobramska w Warszawie, E3 i E4
- Przebudowa i remont konserwatorski Pałacu Steinertów w Łodzi
- Budynek biurowy Nowy Targ we Wrocławiu

Rozpoczęte w 2019 roku:

- Kompleks biurowy Nowy Rynek D w Poznaniu
- Rewitalizacja linii kolejowej nr 117 Andrychów – Wadowice
- Przebudowa drogi wojewódzkiej nr 342 we Wrocławiu
- Osiedle mieszkaniowe Park Skandynawia w Warszawie, E5 i E6
- Centrum Aktywizacji i Integracji Społecznej w Grodzisku Mazowieckim

We wrześniu 2019 r. doszło do połączenia jednostek biznesowych Skanska S.A. i Skanska Czechy, czego efektem było powołanie jednostki Skanska Central Europe. Celem fuzji jest wzmocnienie pozycji Skanska w Europie Środkowej oraz zbudowanie przewag konkurencyjnych w kluczowych obszarach dla całej Grupy Skanska.

Do tegorocznej edycji raportu zostały nam udostępnione jedynie wybrane dane finansowe spółki Skanska S.A., tak jak w poprzednim roku. W latach poprzednich prezentowane były dane skonsolidowane dla całej Grupy Skanska.

Przychody Spółki Skanska S.A. w 2019 roku wyniosły ponad 2 mld zł, czyli w porównaniu do 2018 roku zmniejszyły się o 31,3%. W 2019 roku Spółka zatrudniała około 2,6 tys. pracowników.

Podstawowe dane (w tys. zł)	2019	2018	2017	Zmiana procentowa '19 vs '18
Aktywa				
Aktywa trwałe	brak danych	brak danych	brak danych	brak danych
Aktywa obrotowe	brak danych	brak danych	brak danych	brak danych
Aktywa ogółem	brak danych	brak danych	brak danych	brak danych
Pasywa				
Kapitał własny	brak danych	brak danych	brak danych	brak danych
Pasywa ogółem	brak danych	brak danych	brak danych	brak danych
Rachunek zysków i strat				
Przychody	2 066 624	3 007 458	3 879 746	-31,3%
EBITDA	brak danych	brak danych	brak danych	brak danych



Grupa Unibep

Historycznie w latach 50. ubiegłego wieku spółka z Bielska Podlaskiego działała pod nazwą Powiatowe Przedsiębiorstwo Budowlane i do roku 1998 funkcjonowała jako przedsiębiorstwo państwowe. Firma została następnie przekształcona w spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością, a w roku 2006 w spółkę akcyjną. W tym też roku firma zmieniła wizerunek, w tym identyfikację wizualną. Unibep S.A. miała swój debiut na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie w 2008 roku.

W 2008 roku powstała spółka córka – Unidevelopment, odpowiedzialna za działalność deweloperską (w roku 2013 została przekształcona w spółkę akcyjną). W roku 2009 Unibep S.A. kupiła łomżyńską spółkę Makbud Sp. z o.o., poszerzając swoją działalność o segment drogowy. Rok później spółka nabyła Przedsiębiorstwo Robót Drogowych i Mostowych w Bielsku Podlaskim, a w 2015 roku białostocką firmę z branży budownictwa mostowego - Budrex-Kobi Sp. z o.o.

W 2010 roku spółka otworzyła swój oddział na rynku białoruskim. Na tym rynku z powodzeniem zrealizowała m.in. czterogwiazdkowy Hotel Victoria w Mińsku, galerię handlową w Grodnie oraz centrum medyczno-tenisowe w Mińsku. Obecnie prowadzi inwestycje w stolicy kraju – Mińsku. Unibep S.A. jako generalny wykonawca realizuje także budowy na Ukrainie. Wcześniej prowadziła inwestycje budowlane również na terenie Rosji, a także zrealizowała kilka kontraktów w Niemczech.

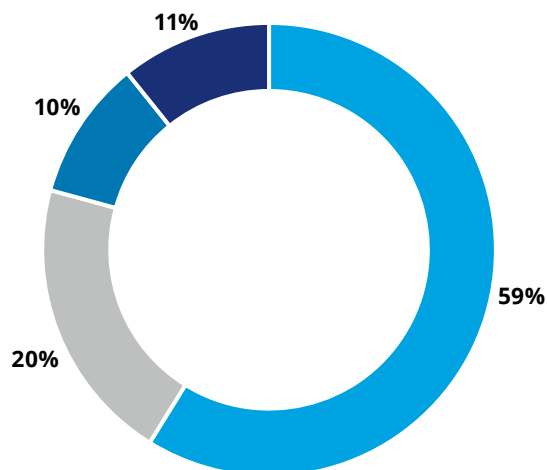
Działalność budownictwa modułowego oddziału Unihouse (od 2019 roku jest to samodzielna firma Unihouse S.A.) uplasowała spółkę jako jedną z największych dostawców tego typu technologii w Europie. Obecnie kluczowym rynkiem, na którym działa Unihouse jest Norwegia, budynki wyprodukowane w polskiej fabryce domów znajdują się na terenie Szwecji oraz na rynku polskim. W roku 2016 Unihouse rozpoczął współpracę z europejską firmą CRAMO, dla której buduje moduły według zleconego projektu.

Głównym przedmiotem działalności Grupy jest budownictwo ogólne. Działalność budowlana kubaturowa stanowi prawie 59 % wszystkich przychodów. Kolejną, co do wielkości przychodów jest działalność budowlana drogową, która wygenerowała 20 % przychodów. Przychody z tytułu budownictwa modułowego wyniosły w 2019 roku 11 % wszystkich przychodów, a pozostałe 10 % przychodów pochodzą z działalności deweloperskiej. Ponad 77% przychodów generowana jest na terenie kraju.

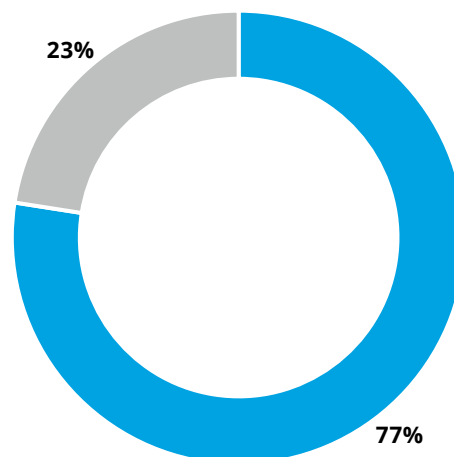
Grupa Unibep na koniec 2019 roku wygenerowała przychody w wysokości 1,66 mld zł, co oznacza wzrost o 0,1% do roku 2018. Zarówno EBIT, jak i zysk netto w porównaniu do roku ubiegłego wzrosły odpowiednio o około 14,9 % i 9 %.

Podstawowe dane (w tys. zł)	2019	2018	2017	Zmiana procentowa '19 vs '18
Aktywa				
Aktywa trwałe	246 568	224 873	220 294	9,6%
Aktywa obrotowe	858 868	731 358	782 289	17,4%
Aktywa przeznaczone do sprzedaży	0	0	0	0
Aktywa ogółem	1 105 436	956 231	1 002 583	15,6%
Pasywa				
Kapitał własny	276 728	263 656	257 604	5,0%
Rezerwy na zobowiązania	172 736	150 478	155 020	14,8%
Zobowiązania długoterminowe	154 066	117 305	78 713	31,3%
Zobowiązania krótkoterminowe i rozliczenia krótkoterminowe bierne	501 906	424 792	511 246	18,2%
Pasywa ogółem	1 105 436	956 231	1 002 583	15,6%
Rachunek zysków i strat				
Przychody	1 659 658	1 658 622	1 629 285	0,1%
Sprzedaż krajowa	1 285 734	1 314 286	1 326 230	-2,2%
Sprzedaż zagraniczna	373 924	344 336	303 055	8,6%
Działalność budowlana	1 493 738	1 521 112	1 401 111	-1,8%
Pozostała działalność	165 920	137 510	228 174	20,7%
EBIDTA	55 842	45 311	33 455	23,2%
EBIT	39 968	34 781	23 623	14,9%
Wynik netto	30 053	27 564	26 584	9,0%
Inne dane				
Zadłużenie netto	650 334	636 393	579 630	2,2%
Zadłużenie/suma bilansowa	75,0%	72,4%	74,3%	3,5%
Nakłady inwestycyjne/przychody	0,44%	1,04%	0,93%	-58,3%
Kapitalizacja rynkowa	288 280,61	157 817,85	347 904	82,7%

Struktura rzeczowa sprzedaży w roku 2019



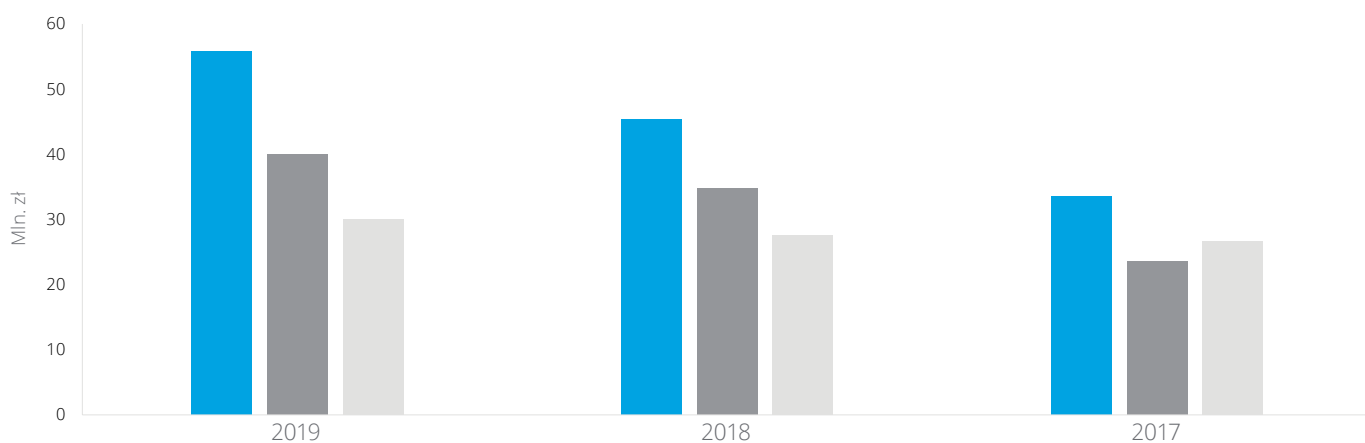
Struktura geograficzna sprzedaży w roku 2019



- Działalność budowlana kubaturowa
- Działalność budowlana drogowa
- Działalność deweloperska
- Działalność - budownictwo modułowe

- Sprzedaż krajowa
- Sprzedaż zagraniczna

Poziom EBITDA, EBIT oraz wyniku netto w latach 2017 - 2019



- EBITDA
- EBIT
- Wynik netto



Warbud

Warbud funkcjonuje na polskim rynku od 1989 roku. Pierwotnie spółka działała jako prywatne przedsiębiorstwo, które w 1992 roku zostało przekształcone w spółkę akcyjną z udziałem francuskiego potentata budowlanego – obecnie Grupy VINCI. Głównym udziałowcem Warbud do dnia dzisiejszego pozostaje VINCI Construction International Network z 99,74% udziałem w kapitale podstawowym na dzień 31 grudnia 2019 roku. Grupa VINCI od kilku lat jest liderem rankingu największych firm budowlanych w Europie, w którym kryterium jest wielkość przychodów. Dzięki obecności w Grupie VINCI, spółka Warbud korzysta z międzynarodowych doświadczeń ekspertów, ma gwarancję stabilności i siły finansowej.

Warbud świadczy usługi we wszystkich sektorach rynku budowlanego. Realizuje budynki kubaturowe (galerie handlowe, biurowce, hotele, apartamentowce, osiedla mieszkaniowe), obiekty inżynierii lądowej (drogi, mosty), obiekty służby zdrowia (szpitale, ośrodki zdrowia, uzdrowiska), obiekty kulturalne (teatry, filharmonie, muzea), projekty wojskowe, energetyczne oraz z zakresu ochrony środowiska (oczyszczalnie ścieków, spalarnie). Wykonuje specjalistyczne roboty budowlane oraz posiada własną spółkę produkującą beton (Warbud Beton Sp. z o.o.).

W 2019 roku Warbud osiągnął przychód z podstawowej działalności operacyjnej w wysokości 1,64 mld zł, odnotowując wzrost sprzedaży o 4,8% względem poprzedniego roku. Przy czym 99% przychodów wygenerowane zostało przez działalność budowlano-montażową. EBIT Spółki za 2019 rok wynosił 49,2 mln zł względem 17,9 mln zł w 2018 roku, co oznacza wzrost o ponad 175%. EBITDA wyniosła w 2019 roku 69,8 mln zł i wzrosła o prawie 133% w stosunku do 2018 roku. Natomiast wynik netto za rok 2019 kształtował się na poziomie 37,3 mln zł i wzrósł o 140% w stosunku do roku poprzedniego. W 2019 roku podobnie jak w latach poprzednich Spółka

dążyła do maksymalnego wykorzystania zewnętrznych źródeł finansowania przy stosunkowo niskim zaangażowaniu kapitałów własnych. Dzięki efektywnym wykorzystaniu zewnętrznego finansowania swojej działalności możliwa jest wysoka rentowność kapitałów własnych. Struktura finansowania spółki pozostaje praktycznie niezmienną na przestrzeni ostatnich kilku lat.

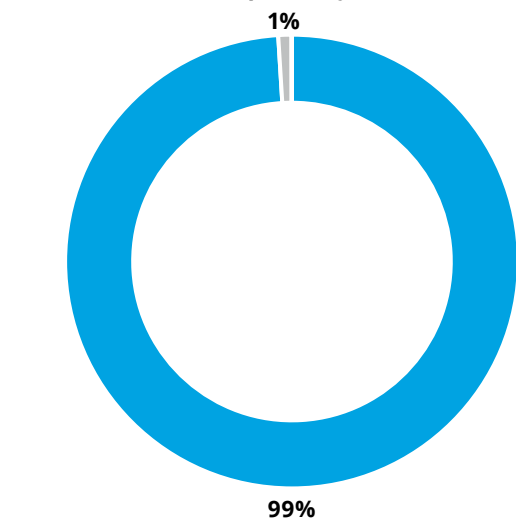
W roku 2019 Spółka realizowała prace budowlano - montażowe dotyczące ponad 50 projektów, zarówno dla podmiotów prywatnych i publicznych.

Największymi kontraktami w 2019 roku były:

- budowa Zakładu Serwisowania, Naprawy i Przeglądów Silników Lotniczych w Jasionce, która wygenerowała prawie 14% obrotów w 2019 roku;
- budowa drogi ekspresowej S2 – Południowa Obwodnica Warszawy generująca 11% przychodów 2019 roku;
- budowa biurowca Mennica Legacy Tower w centrum Warszawy - ponad 10% obrotów w 2019 roku;
- budowa budynku biurowego Skyliner w Warszawie, generująca blisko 8% obrotów w badanym okresie;
- rewitalizacja dawnej fabryki Norblina na warszawskiej Woli, która przyniosła 5% przychodów roku 2019.

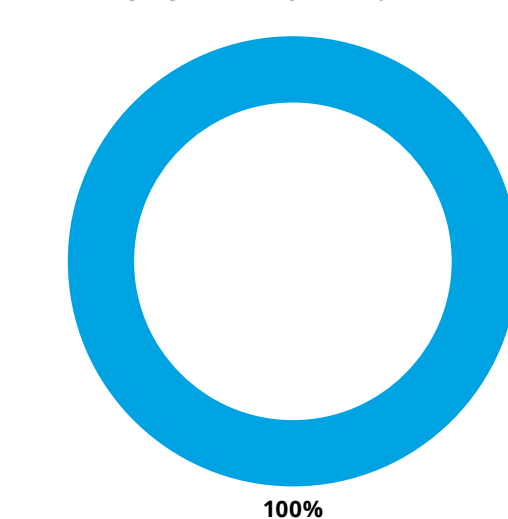
Podstawowe dane (w tys. zł)	2019	2018	2017	Zmiana procentowa '19 vs '18
Aktywa				
Aktywa trwałe	103 446	72 980	79 174	41,7%
Aktywa obrotowe	677 047	869 245	721 402	-22,1%
Aktywa ogółem	780 493	942 225	800 576	-17,2%
Pasywa				
Kapitał własny	129 303	120 415	137 632	7,4%
Rezerwy na zobowiązania	58 368	37 595	26 990	55,3%
Zobowiązania długoterminowe	140 043	109 010	85 865	28,5%
Zobowiązania krótkoterminowe i rozliczenia krótkoterminowe bierne	452 779	675 205	550 089	-32,9%
Pasywa ogółem	780 493	942 225	800 576	-17,2%
Rachunek zysków i strat				
Przychody	1 641 026	1 565 275	1 028 076	4,8%
Sprzedaż krajowa	1 641 026	1 543 470	1 028 076	6,3%
Sprzedaż zagraniczna	0	21 805	0	-100,0%
Działalność budowlana	1 625 122	1 552 119	1 014 135	4,7%
Pozostała działalność	15 904	13 156	13 941	20,9%
EBIDTA	69 808	29 920	46 592	133,3%
EBIT	49 197	17 861	35 429	175,4%
Wynik netto	37 292	15 543	30 127	139,9%
Inne dane				
Zadłużenie netto	277 693	523 590	313 690	-47,0 %
Zadłużenie/suma bilansowa	83,4%	87,2%	82,8%	-4,3%
Nakłady inwestycyjne/przychody	1,8%	0,9%	1,4%	101,7%

Struktura rzeczowa sprzedaży w roku 2019



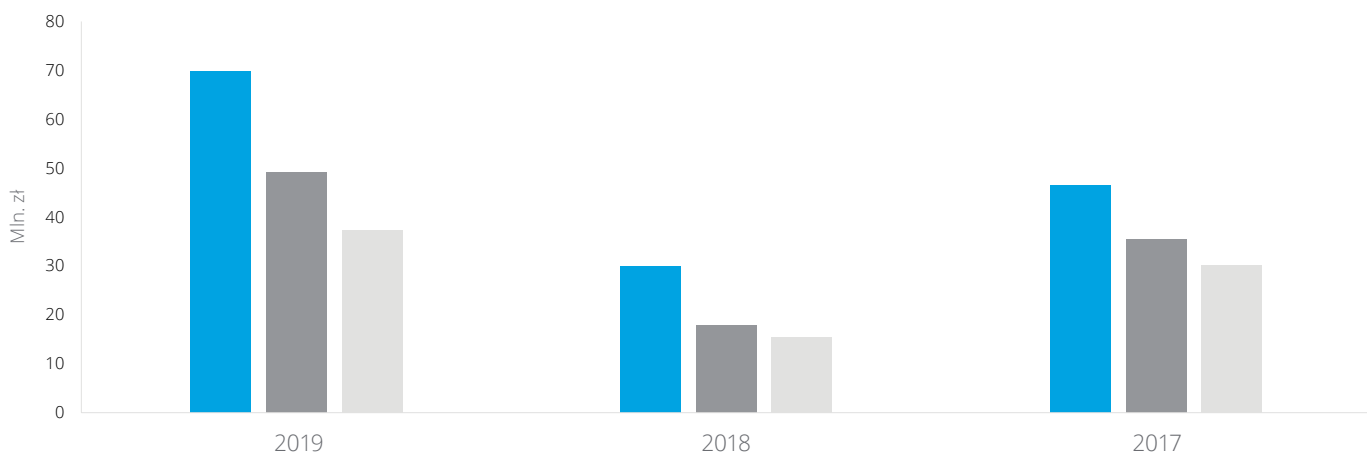
- Przychody z usług budowlano-montażowych
- Przychody z pozostałych usług
- Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów

Struktura geograficzna sprzedaży w roku 2019



- Sprzedaż krajowa
- Sprzedaż zagraniczna

Poziom EBITDA, EBIT oraz wyniku netto w latach 2017 - 2019



- EBITDA
- EBIT
- Wynik netto



TORPOL

Grupa Kapitałowa TORPOL [Grupa, Grupa TORPOL], w skład której na dzień 30 września 2020 roku wchodzi TORPOL S.A. z siedzibą w Poznaniu [TORPOL] oraz spółki zależne, Torpol Oil&Gas sp. z o.o. z siedzibą w Wysogotowie k. Poznania [TOG] oraz Torpol d.o.o w likwidacji z siedzibą w Zagrzebiu i Lineal sp. z o.o. w likwidacji z siedzibą w Poznaniu (przy czym likwidacja tych spółek jest elementem procesu optymalizacji struktury Grupy i nie ma żadnego wpływu na jej działalność operacyjną), należy do czołowych podmiotów działających na rynku budownictwa komunikacyjnej infrastruktury szynowej w Polsce. Grupa prowadzi działalność od 1991 roku.

Grupa TORPOL ma niemal 30 lat doświadczenia w modernizacji szlaków i linii kolejowych oraz ponad 20 lat w modernizacji linii tramwajowych. TORPOL jest jednym z pierwszych prywatnych przedsiębiorców w Polsce, który wykonywał prace przystosowujące linie kolejowe do prędkości 160 km/h. Dzięki zdobytemu doświadczeniu Ponadto Grupa, poprzez działalność TOG, działa również na perspektywnym rynku ropy naftowej i gazu ziemnego. Grupa charakteryzuje się terminowością świadczonych usług i wysoką jakością wykonawstwa robót budowlanych.

Głównym segmentem działalności Grupy jest świadczenie kompleksowych usług w zakresie budownictwa infrastruktury kolejowej, co stanowi ok. 97% udziału w przychodach ze sprzedaży w 2019 roku (ok. 98% w 2018 roku). Głównym odbiorcą usług w tym obszarze są PKP Polskie Linie Kolejowe S.A. (PKP PLK), które z mocy ustawy odpowiadają za zarządzanie infrastrukturą kolejową w Polsce. W roku 2019 roku sprzedaż kierowana do PKP PLK wyniosła ok. 1,34 mld zł, co stanowi ok. 86% skonsolidowanej sprzedaży ogółem (w 2018 roku odpowiednio 1,33 mld zł, co stanowiło ok. 87% sprzedaży Grupy ogółem). W pozostałym zakresie Grupa świadczy

głównie usługi elektryczne, projektowe oraz związane z kompleksową realizacją budowy instalacji do oczyszczania i uzdatniania ropy naftowej i gazu ziemnego.

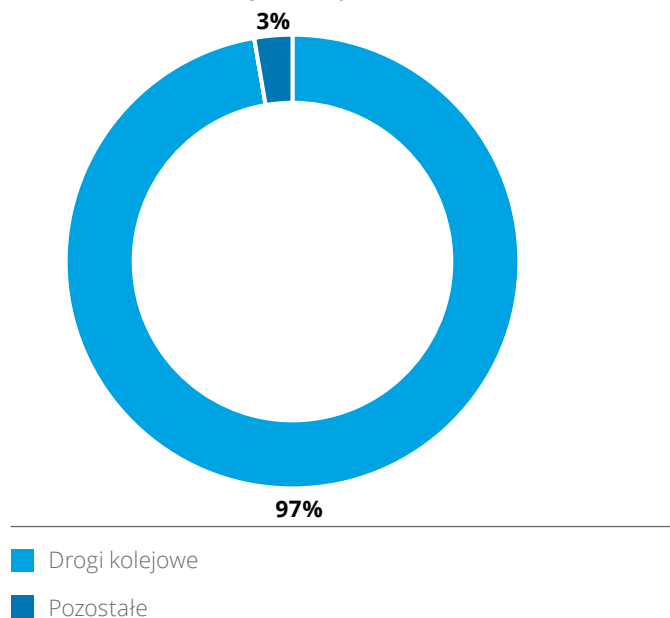
Na koniec 2019 roku Grupa TORPOL posiadała portfel zamówień na podstawie obowiązujących umów o wartości niemal 3,09 mld zł netto bez udziału konsorcjantów, pozwalający na prowadzenie prac do 2022 roku. Należy dodać, że znaczącymi kontraktami w ramach posiadanego portfela zamówień, realizowanymi przez spółkę w 2019 roku jest wykonanie robót budowlanych na stacji Świnoujście i Szczecin w ramach projektu „Poprawa dostępu kolejowego do portów morskich w Szczecinie i Świnoujściu” o wartości ok. 35,7% całego portfela.

TORPOL w 2019 roku zawarł kilkanaście nowych umów o roboty budowlane i dostawy materiałów, największe z nich to:

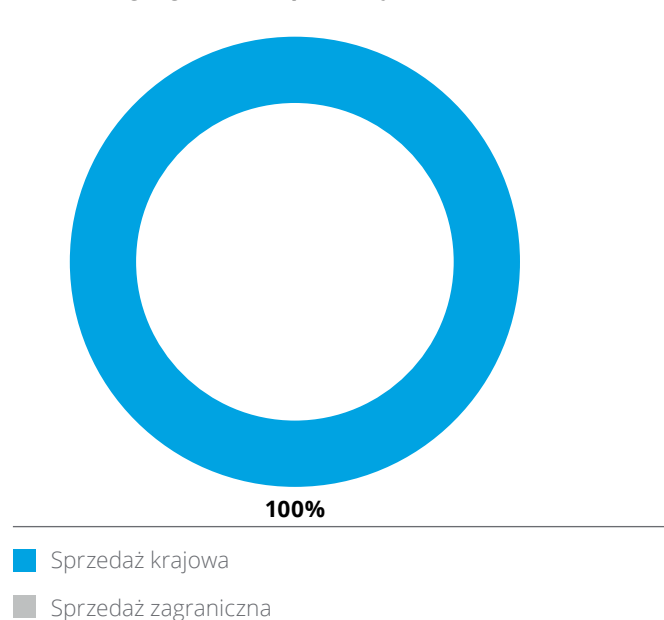
- umowy z PKP PLK i Zarządem Morskich Portów Szczecin i Świnoujście S.A. na realizację prac budowlanych na Stacji Szczecin Port Centralny i Stacji Świnoujście o łącznej wartości ponad 1,44 mld zł netto;
- umowy z PKP PLK na wykonanie robót budowlanych na linii nr 226 i stacji Gdańsk Port Północny oraz linii nr 965 i stacji Gdańsk Kanał Kaszubski oraz na liniach nr 227/249 oraz stacji Gdańsk Zaspas Towarowa oraz linii nr 722, o łącznej wartości ok. 1,15 mld zł netto (z tego ok. 623 mln zł netto przypada na TORPOL);
- umowa z PKP PLK obejmująca roboty budowlane związane z przebudową układów torowych wraz z infrastrukturą towarzyszącą na l. kolejowej E59, odcinek gr. woj. Dolnośląskiego – Leszno o wartości ok. 462 mln zł netto;
- Umowa z PKP PLK obejmująca wykonanie prac projektowych i robót budowlanych na stacji Łódź Kaliska o wartości 331 mln zł netto.

Podstawowe dane (w tys. zł)	2019	2018	2017	Zmiana procentowa '19 vs '18
Aktywa				
Aktywa trwałe	206 969	142 858	154 825	44,9%
Aktywa obrotowe	1 076 729	700 485	635 620	53,7%
Aktywa ogółem	1 283 698	843 343	790 445	52,2%
Pasywa				
Kapitał własny	222 859	200 832	181 475	11,0%
Rezerwy na zobowiązania	9 051	5 080	4 292	78,2%
Zobowiązania długoterminowe	115 479	67 417	62 053	71,3%
Zobowiązania krótkoterminowe i rozliczenia krótkoterminowe bierne	936 309	570 014	542 625	64,3%
Pasywa ogółem	1 283 698	843 343	790 445	52,2%
Rachunek zysków i strat				
Przychody	1 604 420	1 525 657	752 161	5,2%
Sprzedaż krajowa	1 603 833	1 525 676	702 360	5,1%
Sprzedaż zagraniczna	587	-19	49 801	-3189,5%
Działalność budowlana	1 561 063	1 493 020	726 462	4,6%
Pozostała działalność	43 357	32 637	25 699	32,8%
EBIDTA	65 186	69 080	36 148	-5,6%
EBIT	42 895	51 668	21 221	-17,0%
Wynik netto	29 146	19 157	-26 784	52,1%
Inne dane				
Zadłużenie netto	859 984	608 569	422 594	41,3%
Zadłużenie/suma bilansowa	82,6%	76,2%	77,0%	8,5%
Nakłady inwestycyjne/przychody	3,2%	1,2%	3,6%	175,7%
Kapitalizacja rynkowa	158 493	99 920	181 463	58,6%

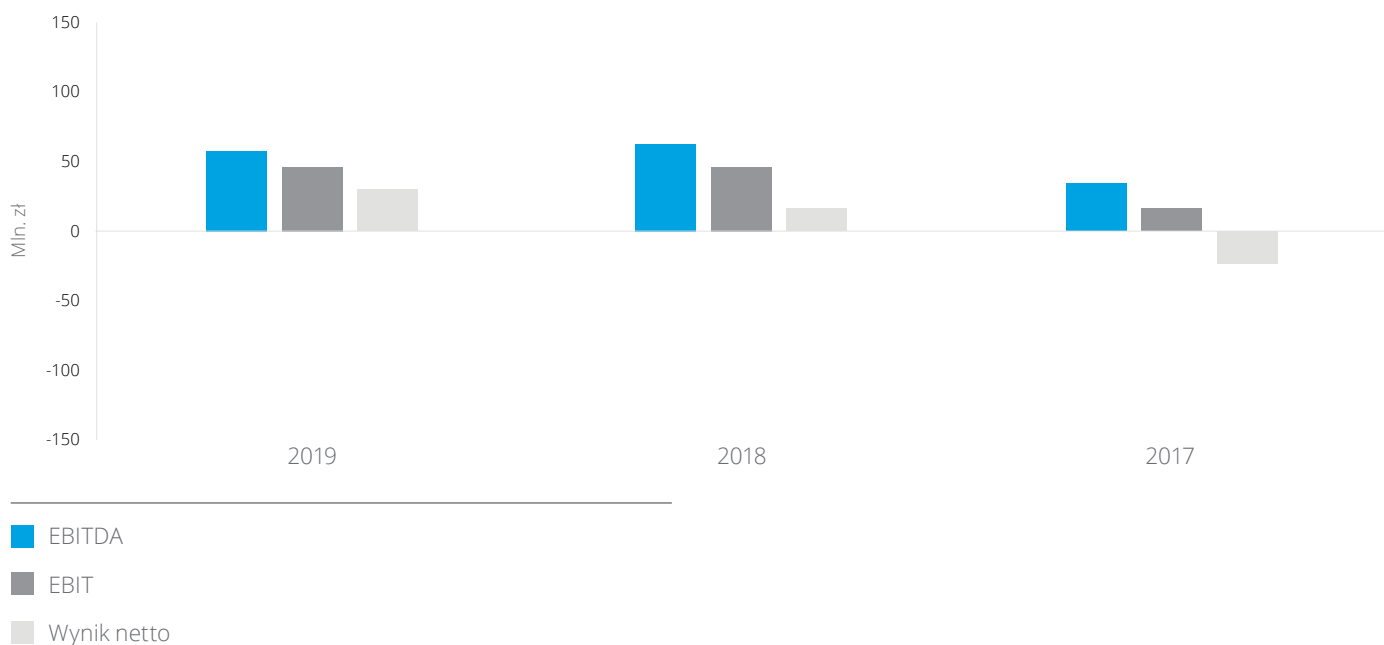
Struktura rzeczowa sprzedaży w roku 2019



Struktura geograficzna sprzedaży w roku 2019



Poziom EBITDA, EBIT oraz wyniku netto w latach 2017 - 2019



Grupa Polimex Mostostal

Grupa Kapitałowa Polimex Mostostal zalicza się do grupy największych polskich grup inżynieryjno-budowlanych w Europie. Przedsiębiorstwo realizuje specjalistyczne inwestycje w Polsce i za granicą dla branży energetycznej, petrochemicznej, gazowej oraz ochrony środowiska.

Jest liczącym się w Europie producentem i eksporterem konstrukcji stalowych, krat pomostowych. Zajmuje się również cynkowaniem i malowaniem konstrukcji stalowych. Firma działa na rynku od 1945r. i jest notowana na GPW w Warszawie.

Polimex Mostostal jest jednym z liderów w zakresie specjalistycznych usług, portfela zamówień, zdobytego doświadczenia, profesjonalizmu wykonywanych zleceń i posiadanych referencji na polskim rynku budownictwa. Grupa Kapitałowa Polimex Mostostal składa się ze spółek prawa handlowego zależnych i stowarzyszonych o profilach: produkcyjnym, handlowym i usługowym. Jednostką dominującą w Grupie Kapitałowej jest Polimex Mostostal S.A.

Działalność Spółek z Grupy Kapitałowej skupia się głównie na segmentach:

- energetyka – realizacja projektów energetycznych w formule „pod klucz”, kompleksowe usługi od projektowania, kompletacji dostaw, robót budowlano-montażowych, uruchomienia, aż do przeprowadzenia niezbędnych prób i testów, Spółka oferuje usługi serwisowe;
- nafta-chemia-gaz – realizacja usług specjalistycznych, inwestycyjnych, modernizacyjnych i remontowych dla przemysłu petrochemiczno-rafineryjnego, chemicznego, magazynowania ropy, gazu i ochrony środowiska;
- budownictwo - kompleksowe usługi w sektorze budownictwa przemysłowego i ogólnego w formule Generalnego Wykonawstwa (GW) m. in. realizacja projektów budowy zakładów produkcyjnych, hal magazynowych i obiektów ochrony środowiska, a w zakresie budownictwa ogólnego budynków administracyjnych i biurowych,

centrów handlowych i multipleksów, hal i stadionów sportowych;

- infrastruktura – realizacja projektów w obszarze infrastruktury drogowej, mostowej i hydrotechnicznej, projektowanie i budowa obiektów kubaturowych, pełnienie kompleksowej usługi nadzoru nad realizacją robót oraz zarządzanie kontraktem (konsultant, inwestor zastępczy);
- produkcja – produkcja i dostawa konstrukcji i wyrobów stalowych, w tym krat pomostowych, różnorodnych palet transportowych oraz usługi związane z wyrobami stalowymi jak. np. zabezpieczenia antykorozyjne konstrukcji stalowych w tym metodą cynkowania ogniowego.

Grupa Kapitałowa Polimex Mostostal produkuje piece rafineryjne oferując usługę montażu i uruchomienia, a następnie serwisowanie i przeglądy okresowe w miejscu ich przeznaczenia. Poza jednostką dominującą do Grupy Kapitałowej Polimex Mostostal należą m.in.: Polimex Energetyka, Naftoremont-Naftobudowa, Mostostal Siedlce, Polimex Budownictwo, Polimex Infrastruktura, Polimex Operator, Polimex Opole, Stalfa.

Wysoka jakość oferowanych i realizowanych usług przez Spółki Grupy Kapitałowej Polimex Mostostal osiągnięta jest dzięki realizowanej polityce zapewnienia wysokiej jakości wspartej posiadanymi licznymi certyfikatami krajowymi i zagranicznymi.

Rok 2019 grupa zakończyła z przychodami ze sprzedaży w wysokości 1 589 tys. PLN, o 2,9% niższymi niż w roku ubiegłym, kiedy wyniosły ponad 1,637 mld PLN. Najwyższe przychody osiągnęła z projektów związanych z budownictwem energetycznym - 652 mln zł, podczas gdy budownictwo przemysłowe wygenerowało 43,7 mln zł przychodów. Prawie 70 % przychodów zrealizowanych w 2019 r. pochodziło ze sprzedaży krajowej.

Przychody operacyjne Grupy Kapitałowej Polimex Mostostal wyniosły za 2019 r.

1 589 mln PLN r. i są nieznacznie niższe względem przychodów operacyjnych za 2018 r. EBITDA Grupy Kapitałowej za 2019 r. wyniosła 96 mln PLN (co stanowi marżę EBITDA na poziomie 6,0%) i jest wyższa o 34 mln PLN w porównaniu do 2018 r. Wynik netto Grupy Kapitałowej za 2019 r. jest trzykrotnie wyższy od wyniku za 2018 r. (rentowność na poziomie zysku netto wynosi 3,2%).

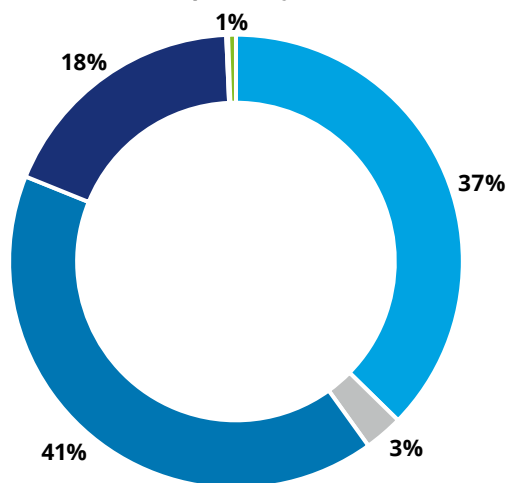
Od 2019 roku Grupa Kapitałowa Polimex Mostostal podpisała wiele kontraktów na nowe projekty, m.in.:

- na budowę w formule „pod klucz” dwóch bloków gazowo-parowych w Dolnej Odrze (wartość kontraktu: 3,6 mld PLN, w tym dla PxM 1,5 mld PLN), Klient PGE Górnictwo i Energetyka Konwencjonalna;
- na budowę bloku węglowego 100 MW w Zakładach Azotowych Puławy (wartość kontraktu: 1.159,0 mln PLN), Klient: Grupa Azoty Puławy;
- na budowę Terminalu naftowego w Gdańsku II etap (wartość kontraktu 333,25 mln PLN, udział NN 223,9 mln PLN), Klient: PERN;
- na budowę Instalacji OSBL dla instalacji Visbreaking - obiekt 100, 200, 210 (wartość kontraktu 119,9 mln PLN), Klient: PKN Orlen;
- na budowę zbiorników na paliwa w bazach w Emilianowie i Małaszewicach (wartość kontraktu 107 mln PLN, udział NN 56 mln PLN), Klient: PERN;
- na budowę połączenia ul. I. Paderewskiego z ul. Wyzwolenia w Koninie, w związku z modernizacją linii kolejowej E-20 (wartość kontraktu: 58,9 mln PLN), Klient: Miasto Konin.

Grupa Kapitałowa Polimex Mostostal ma ogromny potencjał, doświadczenie, dobrze wykwalifikowane kadry, liczne referencje i uzupełniające się kompetencje Spółek zależnych, co w naturalny sposób pozwala jej na zwiększenie portfela zamówień w kolejnych latach, o projekty z tego segmentu rynku.

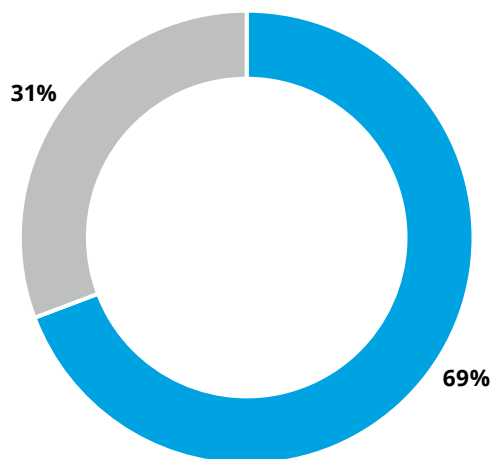
Podstawowe dane (w tys. zł)	2019	2018	2017	Zmiana procentowa '19 vs '18
Aktywa				
Aktywa trwałe	822 679	789 167	787 783	4,2%
Aktywa obrotowe	891 439	1 045 471	1 583 648	-14,7%
Aktywa przeznaczone do sprzedaży	42 192	36 225	30 487	16,5%
Aktywa ogółem	1 756 310	1 870 863	2 401 918	-6,1%
Pasywa				
Kapitał własny	732 450	677 673	664 585	8,1%
Zobowiązania długoterminowe	264 140	426 607	719 502	-38,1%
Zobowiązania krótkoterminowe	759 720	766 583	1 017 831	-0,9 %
Pasywa ogółem	1 757 310	1 870 863	2 401 918	-6,1%
Rachunek zysków i strat				
Przychody	1 589 430	1 636 869	2 421 078	-2,9%
Sprzedaż krajowa	1 100 653	1 121 709	1 874 945	-1,9%
Sprzedaż zagraniczna	488 777	515 160	546 133	-5,1%
Działalność budowlana	987 205	952 113	1 746 605	3,7%
Pozostała działalność	602 225	684 756	674 473	-12,1%
EBITDA	95 637	62 148	-49 234	53,9%
EBIT	60 419	35 464	-77 830	70,4%
Wynik netto	50 654	16 168	-137 044	213,3%
Inne dane				
Zadłużenie/suma bilansowa	58,3%	63,8%	72,3%	-8,5%
Nakłady inwestycyjne/przychody	1,0%	2,1%	1,0%	-55,6%
Kapitalizacja rynkowa	509 914	664 899	953 575	-23,5%

Struktura rzeczowa sprzedaży w roku 2019



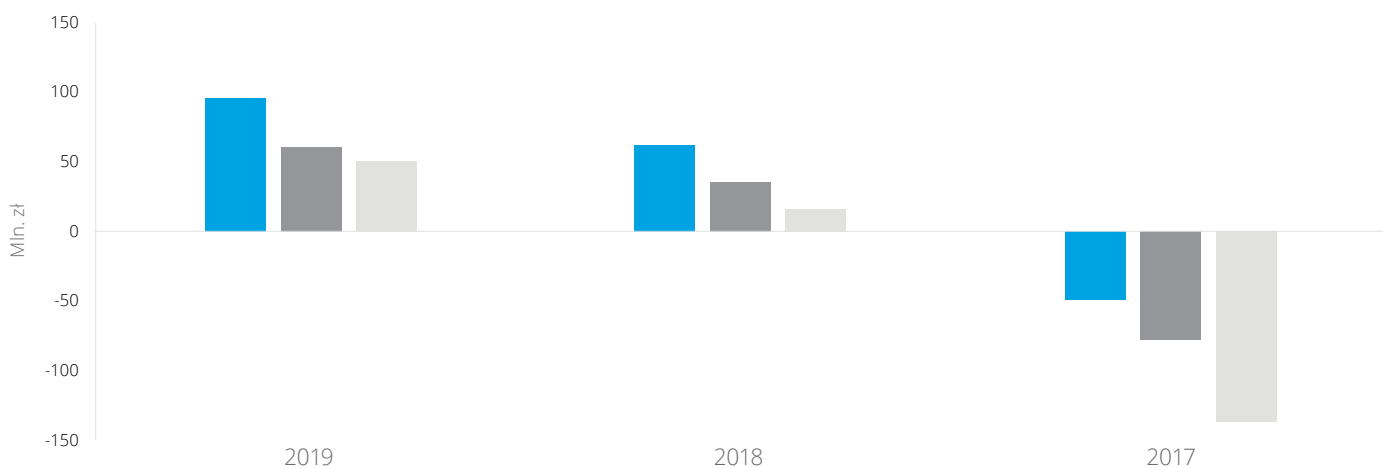
- Produkcja
- Budownictwo Ogólne
- Energetyka
- Nafta, gaz, chemia
- Budownictwo infrastrukturalne
- Pozostała działalność

Struktura geograficzna sprzedaży w roku 2019



- Sprzedaż krajowa
- Sprzedaż zagraniczna

Poziom EBITDA, EBIT oraz wyniku netto w latach 2017 - 2019



- EBITDA
- EBIT
- Wynik netto

Grupa Trakcja

Grupa Trakcja jest jednym z czołowych podmiotów na polskim i litewskim rynku budownictwa infrastruktury kolejowej, tramwajowej i drogowej. Grupa zatrudnia ponad 2 tysiące osób. Jednostką dominującą Grupy jest Trakcja S.A. z siedzibą w Warszawie.

Jednostka dominująca Grupy w 2008 roku zadebiutowała na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. W roku 2009 i 2011 Trakcja przejęła odpowiednio dwie jednostki – PRK 7 S.A. oraz Tiltra Group, co pozwoliło rozszerzyć zakres działalności Grupy w Polsce, a także włączyć do Grupy jedną z największych litewskich spółek budowlanych świadczącą usługi w zakresie budownictwa infrastrukturalnego (drogi, mosty, tunele oraz lotniska i porty) oraz modernizacji linii kolejowych.

Głównym przedmiotem działalności Grupy jest kompleksowa realizacja robót związanych z szeroko rozumianą infrastrukturą kolejową i drogową w oparciu o własną wykwalifikowaną kadrę oraz kompleksowy potencjał specjalistycznego sprzętu towarowego, sieciowego i drogowego. Grupa specjalizuje się w świadczeniu usług inżynieryjno-budowlanych w zakresie: projektowania, budowy i modernizacji linii kolejowych i tramwajowych, sieci elektrotrakcji kolejowej i tramwajowej, linii elektroenergetycznych oraz budowy mostów, wiaduktów, estakad, przepustów, tuneli, przejść podziemnych, ścian oporowych, dróg i towarzyszących elementów infrastruktury kolejowej i drogowej. Poza tym Grupa Trakcja może wykonywać prace ogólnobudowlane z zakresu przygotowania terenów pod budowę, wznoszenia i modernizowania budowli, a także instalacje budowlane i prace wykończeniowe. Istotnym elementem oferty jest budownictwo kubaturowe, zarówno na potrzeby infrastruktury kolejowej, jak i budownictwa ogólnego (mieszkaniowego i biurowego). Uzupełnieniem usług jest budowa systemów elektroenergetycznych oraz systemów sterowania zdalnego.

Na dzień 31 grudnia 2019 r. 3 głównymi akcjonariuszami Jednostki dominującej Grupy byli: COMSA S.A. z 32,85% akcji oraz Agencja Rozwoju Przemysłu z 18,64% i OFE PZU z 9,64% akcji. W roku tym kapitał zakładowy został podwyższony o 28 mln zł.

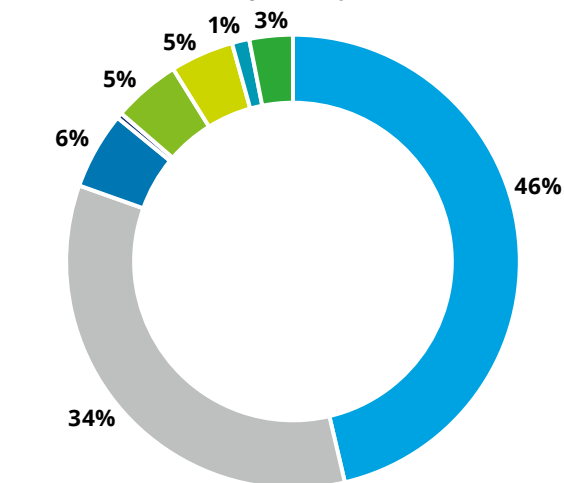
W 2019 roku Grupa uzyskała przychody ze sprzedaży wynoszące blisko 1,44 mld zł, co stanowiło spadek o około 7,7% w stosunku do roku ubiegłego. Sprzedaż Grupy w segmencie krajowym zmalała w 2019 roku do 974 mln zł. Natomiast sprzedaż na rynku zagranicznym wzrosła do 467 mln zł i stanowiła 32% sprzedaży ogółem – w dużym stopniu dzięki kontraktom realizowanym dla Litewskiej Administracji Drogowej. Na rynku polskim głównym odbiorcą usług Grupy jest PKP PLK S.A. Największy udział w strukturze sprzedaży Grupy mają roboty kolejowe (46%), a następnie roboty drogowe (34%).

Portfel zamówień Grupy na dzień 31 grudnia 2019 roku wyniósł 2 997 mln zł. W 2019 roku Grupa podpisała kontrakty budowlane o łącznej wartości 1 788 mln zł.

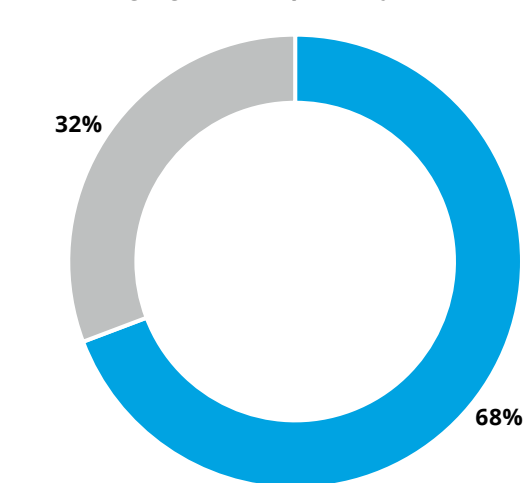
EBIT Grupy za 2019 rok wyniósł -288 mln zł (2018: -117 mln zł). Wynik netto Grupy za rok 2019 ukształtował się na poziomie -285 mln zł w porównaniu do -110 mln w roku 2018, co stanowi spadek o około 158,7%.

Podstawowe dane (w tys. zł)	2019	2018	2017	Zmiana procentowa '19 vs '18
Aktywa				
Aktywa trwałe	596 366	720 882	731 454	-17,3%
Aktywa obrotowe	887 954	822 054	710 826	8,0%
Aktywa ogółem	1 484 320	1 542 936	1 442 280	-3,8%
Pasywa				
Kapitał własny	425 484	654 380	762 034	-35,0%
Rezerwy na zobowiązania	115 593	80 963	33 906	42,8%
Zobowiązania długoterminowe	211 996	71 250	97 226	197,5%
Zobowiązania krótkoterminowe i rozliczenia krótkoterminowe bierne	731 247	736 343	549 114	-0,7%
Pasywa ogółem	1 484 320	1 542 936	1 442 280	-3,8%
Rachunek zysków i strat				
Przychody	1 440 774	1 560 648	1 374 291	-7,7%
Sprzedaż krajowa	973 646	1 118 687	945 998	-13,0%
Sprzedaż zagraniczna	467 128	441 961	428 293	5,7%
Działalność budowlana	1 378 326	1 461 538	158 753	-5,7%
Pozostała działalność	62 448	99 110	115 538	-37,0%
EBIDTA	-112 132	-61 442	67 069	82,5%
EBIT	-288 390	-117 092	38 118	-146,3%
Wynik netto	-285 048	-110 172	32 043	-158,7%
Inne dane				
Zadłużenie netto	951 375	771 881	568 062	23,3%
Zadłużenie/suma bilansowa	71,3%	57,6%	47,2%	23,9%
Nakłady inwestycyjne/przychody	1,26%	3,93%	4,0%	-68,0%
Kapitalizacja rynkowa	144 373	202 514	372 136	-57,6%

Struktura rzeczowa sprzedaży w roku 2019



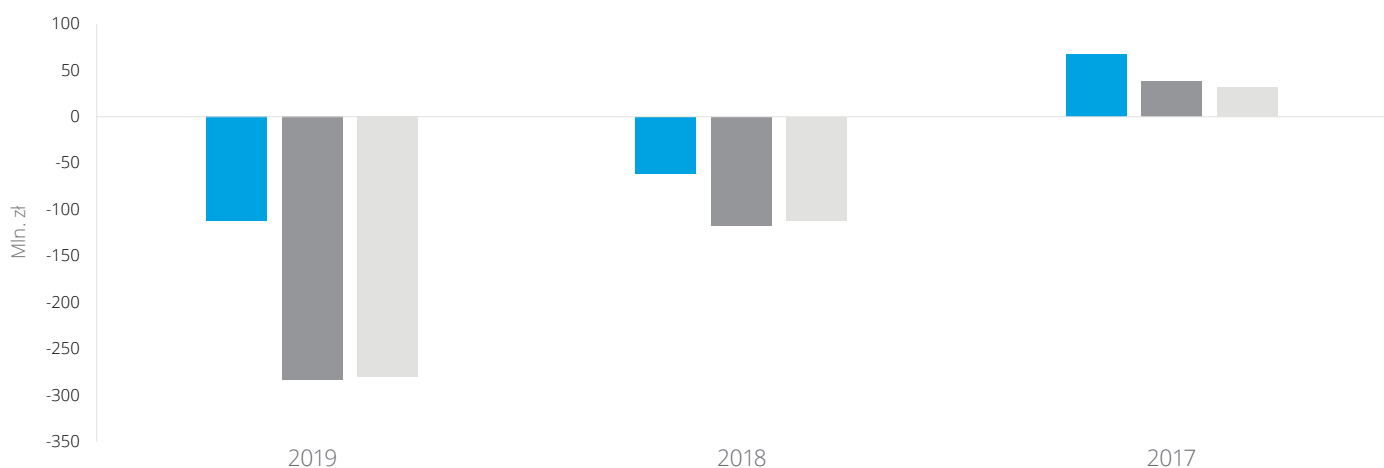
Struktura geograficzna sprzedaży w roku 2019



- Roboty kolejowe
- Roboty drogowe
- Roboty mostowe
- Roboty kubaturowe
- Roboty tramwajowe
- Roboty energetyczne
- Produkcja
- Pozostała działalność

- Sprzedaż krajowa
- Sprzedaż zagraniczna

Poziom EBITDA, EBIT oraz wyniku netto w latach 2017 - 2019



- EBITDA
- EBIT
- Wynik netto

Grupa PBG

Grupa PBG funkcjonuje na rynku od 1994 roku. Powstała jako firma rodzinna pod nazwą Piecobiogaz s.c. Jerzy Wiśniewski, Małgorzata Wiśniewska. Początkowa działalność spółki koncentrowała się przede wszystkim na wykonawstwie, modernizacji i obsłudze stacji redukcyjno-pomiarowych oraz na budowie gazociągów stalowych i polietylenowych służących do przesyłu i dystrybucji gazu ziemnego. W 1997 roku powołano do istnienia spółkę Technologie Gazowe „Piecobiogaz” Sp. z o.o., do której przeniesiono kluczową działalność ze spółki cywilnej oraz poszerzono o wykonawstwo obiektów gazowych. Konsekwencją ciągłego rozwoju oraz realizacji innowacyjnych projektów była zmiana formy prawnej i nazwy spółki na spółkę akcyjną pod firmą PBG S.A.

W połowie 2004 roku miała miejsce publiczna emisja akcji PBG. Wejście spółki na warszawską giełdę umożliwiło pozyskanie finansowania na rozwój oraz utworzenie Grupy Kapitałowej PBG.

Od czerwca 2012 roku PBG S.A. znajdowało się w postępowaniu upadłości układowej. Układ z wierzycielami został przegłosowany w sierpniu 2015 roku, a zatwierdzony przez Sąd Upadłościowy w październiku 2015 roku. Z uwagi na uprawomocnienie się postanowienia w przedmiocie zatwierdzenia Układu w czerwcu 2016 roku zakończono rozmowy z największymi wierzycielami Spółki i PBG odzyskało pełną zdolność do funkcjonowania w obrocie gospodarczym we wrześniu 2016 roku. Zarząd Spółki, zgodnie z założonym harmonogramem, realizuje zobowiązania wynikające z Układu, w tym w zakresie emisji akcji oraz obligacji oraz ich wprowadzenia do obrotu, jak również zmian w ładzie korporacyjnym oraz inne działania związane z restrukturyzacją operacyjną oraz majątkową. Podstawowym źródłem finansowania spłaty rat układowych oraz wykupu obligacji w najbliższym okresie będą środki pozyskane w ramach procesu dezinwestycji.

Na koniec 2019 roku największym akcjonariuszem PBG S.A. pozostawała Małgorzata Wiśniewska, posiadająca 23,61% kapitału podstawowego, dającego 23,61% udziału w ogólnej liczbie głosów.

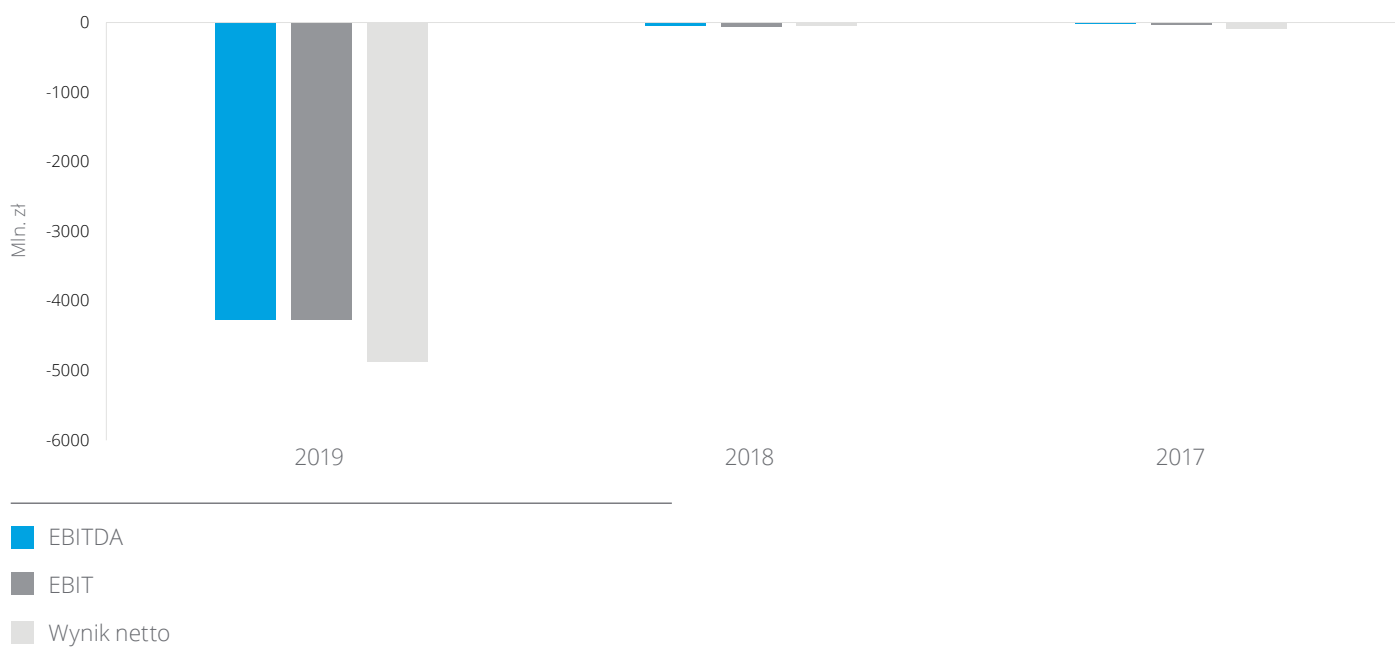
Skonsolidowane sprawozdanie za rok 2019 zostało sporządzone z założeniem braku kontynuacji działalności gospodarczej z powodu utraty zdolności spółki dominującej do wykonywania swoich wymagalnych zobowiązań pieniężnych. Spółka nie będzie działała, w dającej się przewidzieć przyszłości w niezmiennym zakresie oraz złożyła w dniu 19 grudnia 2019 roku do Sądu Rejonowego Poznań wnioski o otwarcie postępowania sankcyjnego, którego celem jest zawarcie z wierzycielami układu o charakterze likwidacyjnym. W związku z tym w okresie 12 miesięcy zakończonym 31 grudnia 2019 roku Grupa zakwalifikowała jako działalność zaniechaną następujące rodzaje działalności:

- bieżącą działalność jednostki dominującej (zawieszenie działalności i planowane trwałe jej wygaszanie)
- działalność wykonywaną przez grupę kapitałową RAFAKO, świadczącą usługi generalnego wykonawstwa inwestycji dla branży ropy i gazu oraz energetyki (aktywa przeznaczone do sprzedaży)
- działalność związaną z wynajmem powierzchni biurowych w Poznaniu (aktywa do sprzedaży)
- działalność hotelową w Świnoujściu (aktywa przeznaczone do sprzedaży).

Przychody z działalności operacyjnej związanej z działalnością zaniechaną zostały zaprezentowane w bieżącym rankingu. Najistotniejszym czynnikiem wpływającym na skonsolidowane sprawozdanie finansowe było sprzedanie pakietu kontrolnego akcji w spółce RAFAKO, posiadanego przez jednostkę dominującą oraz jednostkę od niej zależną. Tym samym wszystkie przychody i koszty grupy kapitałowej RAFAKO zostały zaprezentowane jako działalność zaniechaną, a związane z nimi aktywa i zobowiązania jako przeznaczone do

Podstawowe dane (w tys. zł)	2019	2018	2017	Zmiana procentowa '19 vs '18
Aktywa				
Aktywa trwałe	34 742	399 574	465 380	-91,3%
Aktywa obrotowe	17 108	1 051 633	1 008 172	-98,4%
Aktywa przeznaczone do sprzedaży	1 288 149	115 401	163 672	1016,2%
Aktywa ogółem	1 339 999	1 566 608	1 637 224	-14,5%
Pasywa				
Kapitał własny	-4 684 239	194 511	287 607	-2508,2%
Rezerwy na zobowiązania	4 260	232 722	165 126	-98,2%
Zobowiązania długoterminowe	0	253 155	472 081	-100,0%
Zobowiązania krótkoterminowe i rozliczenia krótkoterminowe bierne	6 019 978	886 220	712 410	579,3%
Pasywa ogółem	1 339 999	1 566 608	1 637 224	-14,5%
Rachunek zysków i strat				
Przychody	1 284 897	1 318 157	1 869 093	-2,5%
Sprzedaż krajowa	brak danych	1 037 028	1 710 019	brak danych
Sprzedaż zagraniczna	brak danych	281 129	159 074	brak danych
Działalność budowlana	brak danych	1 254 628	1 811 392	brak danych
Pozostała działalność	brak danych	63 529	57 701	brak danych
EBIDTA	-4 270 952	-44 931	-26 360	9405,6%
EBIT	-4 273 092	-61 359	-42 906	6864,1%
Wynik netto	-4 873 690	-48 853	-91 133	9876,2%
Inne dane				
Zadłużenie netto	6 021 625	1 279 088	1 157 442	370,8%
Zadłużenie/suma bilansowa	449,6%	87,6%	82,4%	413,3%
Nakłady inwestycyjne/przychody	0,0%	0,3%	0,3%	-100,0%
Kapitalizacja rynkowa	16 368	16 368	128 648	0,0%

Poziom EBITDA, EBIT oraz wyniku netto w latach 2017 - 2019



Grupa Mostostal Warszawa

Przedsiębiorstwo Mostostal Warszawa powstało w 1945 roku i jako jedno z niewielu prowadziło projekty inwestycyjne w ramach powojennej odbudowy kraju. Działalność na rynkach zagranicznych Mostostal Warszawa rozpoczął w 1973 roku. W 1991 roku przedsiębiorstwo zostało przekształcone w spółkę akcyjną i sprywatyzowane. Debiut Spółki na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie („GPW”) miał miejsce w 1993 roku. Mostostal Warszawa S.A. jest obecnie głównym udziałowcem kilku przedsiębiorstw tworzących Grupę Kapitałową Mostostal Warszawa. W 1999 roku Spółka połączyła się również kapitałowo z hiszpańską Grupą Acciona.

Na koniec 2019 roku głównym akcjonariuszem Mostostalu Warszawa pozostawała spółka hiszpańskiego koncernu – Acciona Construcción S.A., która posiadała 62,13% akcji. Znaczący udział w kapitale zakładowym Spółki posiadał również Otwarty Fundusz Emerytalny PZU „Złota Jesień” (19,13% akcji).

Działalność Mostostalu Warszawa dzieli się na dwa główne segmenty: inżynieryjno-przemysłowy i ogólnobudowlany. Najważniejsze realizowane inwestycje w 2019 roku to m.in.:

- budowa odcinków dróg m.in. S19, S61, obwodnic miast;
- rozbudowa siedziby Urzędu Marszałkowskiego Województwa Zachodniopomorskiego w Szczecinie;
- budowa zbiorników magazynowych dla produktów naftowych w Boronowie i Rejowcu.

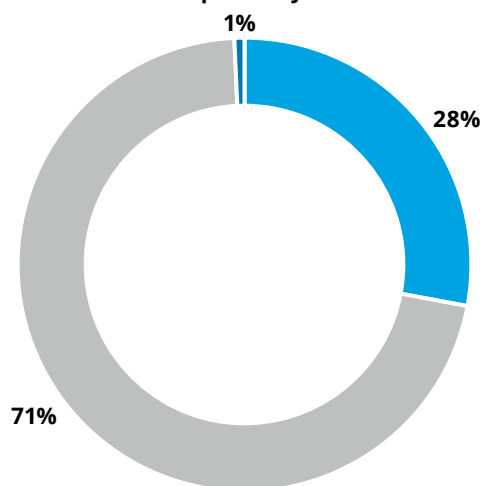
Skonsolidowane przychody Mostostalu Warszawa za 2019 rok osiągnęły wartość 1,27 mld zł i praktycznie w całości wynikały z działalności budowlanej. Wśród kontraktów budowlanych dominowały umowy z zakresu inżynieryjno-przemysłowego oraz ogólnobudowlanego.

Przychody za 2019 rok kształtowały się na poziomie 25,3% wyższym niż w roku poprzednim, przy czym około 1% całkowitych przychodów ze sprzedaży zostało wygenerowane poza granicami Polski. Rok 2019 grupa zakończyła stratą netto w wysokości prawie 3 tys. zł. EBIT wygenerowany za rok 2019 wyniósł 10 mln zł, co oznacza około 140% wzrost w stosunku do 2018 roku.

W ciągu 2019 roku przeciętne zatrudnienie w Grupie Mostostal Warszawa wyniosło ponad 1,4 tys. osób i w porównaniu z 2018 rokiem spadło o niecałe 4%.

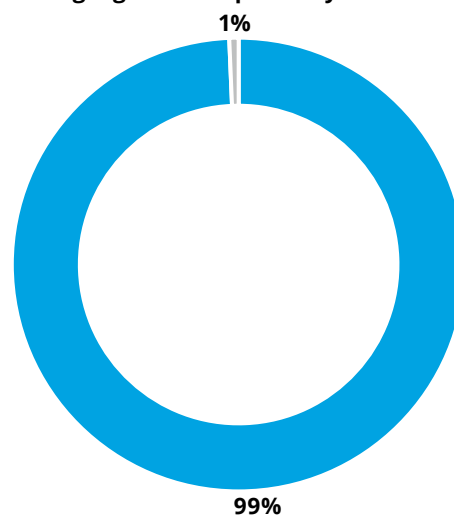
Podstawowe dane (w tys. zł)	2019	2018	2017	Zmiana procentowa '19 vs '18
Aktywa				
Aktywa trwałe	112 421	95 780	124 587	17,4%
Aktywa obrotowe	923 463	889 737	867 048	3,8%
Aktywa przeznaczone do sprzedaży	0	21 734	0	-100,0%
Aktywa ogółem	1 035 884	1 007 251	991 635	2,8%
Pasywa				
Kapitał własny	49 908	49 645	138 566	0,5%
Rezerwy na zobowiązania	26 500	38 625	57 497	-31,4%
Zobowiązania długoterminowe	92 528	286 294	253 369	-67,7%
Zobowiązania krótkoterminowe i rozliczenia krótkoterminowe bierne	866 948	632 687	542 203	37,0%
Pasywa ogółem	1 035 884	1 007 251	991 635	2,8%
Rachunek zysków i strat				
Przychody	1 269 534	1 013 332	1 099 630	25,3%
Sprzedaż krajowa	1 261 103	971 873	1 096 348	29,8%
Sprzedaż zagraniczna	8 431	41 459	3 282	-79,7%
Działalność budowlana	1 260 415	1 002 856	1 098 074	25,7%
Pozostała działalność	9 119	10 476	1 556	-13,0%
EBITDA	24 772	-13 608	32 386	-282,0%
EBIT	10 022	-24 626	21 418	-140,7%
Wynik netto	-3	-46 266	-4 998	-100,0%
Inne dane				
Zadłużenie netto	712 293	803 093	756 643	-11,3%
Zadłużenie/suma bilansowa	95,2%	95,1%	86,0%	0,1%
Nakłady inwestycyjne/przychody	1,5%	0,7%	1,0%	97,3%
Kapitalizacja rynkowa	77 600	41 600	92 800	86,5%

Struktura rzeczowa sprzedaży w roku 2019



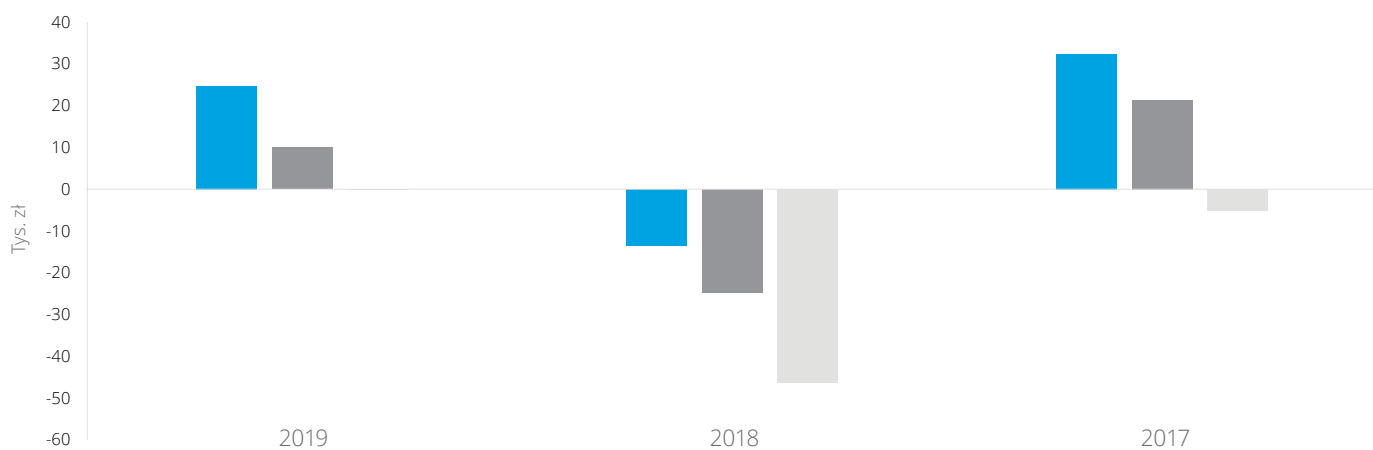
- Segment inżynieryjno-przemysłowy
- Segment ogólnobudowlany
- Pozostała działalność

Struktura geograficzna sprzedaży w roku 2019



- Sprzedaż krajowa
- Sprzedaż zagraniczna

Poziom EBITDA, EBIT oraz wyniku netto w latach 2017 - 2019



- EBITDA
- EBIT
- Wynik netto



Goldbeck

GOLDBECK to rodzinna firma budowlana powstała w Niemczech w 1969r. W Polsce GOLDBECK rozwija się dynamicznie od 1997r. zmieniając jednocześnie swoim innowacyjnym podejściem polski rynek budownictwa. GOLDBECK specjalizuje się w budownictwie kubaturowym (przemysł i logistyka), budowie wielopiętrowych naziemnych parkingów oraz budynków biurowych.

„Budujemy w Systemie”- oto podstawowe założenie firmy GOLDBECK. Idea ta opiera się na realizacji obiektów na podstawie systemowych rozwiązań technicznych opracowanych przez inżynierów GOLDBECK z maksymalnym wykorzystaniem elementów prefabrykowanych wytwarzanych we własnych zakładach. Dzięki tej filozofii powstają ekonomiczne, wysokiej jakości, nowoczesne i elastyczne obiekty w bardzo krótkim czasie. Przemysłane moduły konstrukcyjne, właściwy dobór rozwiązań technicznych i funkcjonalnych zapewniają Klientom optymalny produkt nie tylko w okresie budowy ale przede wszystkim podczas jego użytkowania.

GOLDBECK posiada własne biura wdrożeniowe, w tym jedno w USA przy Uniwersytecie Stanford, biura architektoniczno-konstrukcyjne, własne zakłady produkcyjne (konstrukcje stalowe, konstrukcje żelbetowe, elementy fasad i okna), realizuje budowy w systemie Generalnego Wykonawstwa „pod klucz” i zapewnia obsługę gwarancyjną. Całość kompetencji i odpowiedzialności w procesie realizacji obiektów jest w rękach zespołu GOLDBECK.

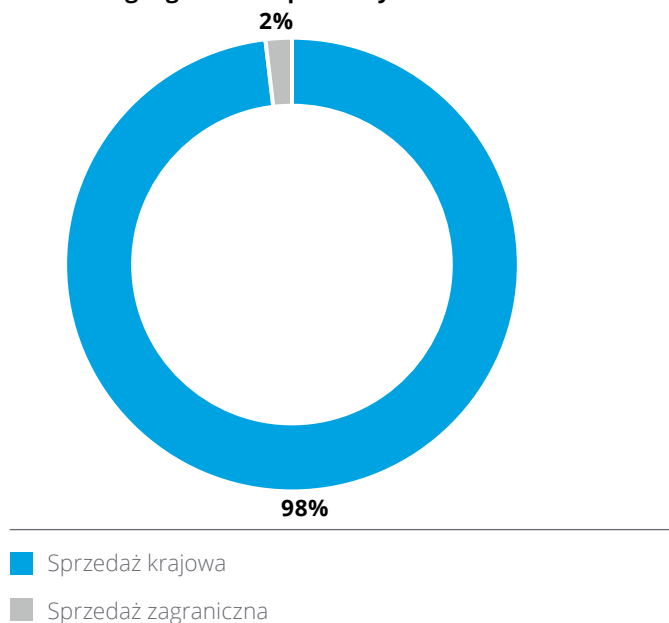
W omawianym okresie Grupa odnotowała wzrost przychodów ze sprzedaży produktów i usług w porównaniu do poprzedniego okresu, w którym przychody ze sprzedaży wyniosły 1,136 mld zł. Przychód netto ze sprzedaży wyniósł bowiem w bieżącym okresie blisko 1,168 mld zł, co daje wzrost o ok. 3%.

Rok obrotowy Grupa zamknęła zyskiem netto w wysokości 76 mln zł.

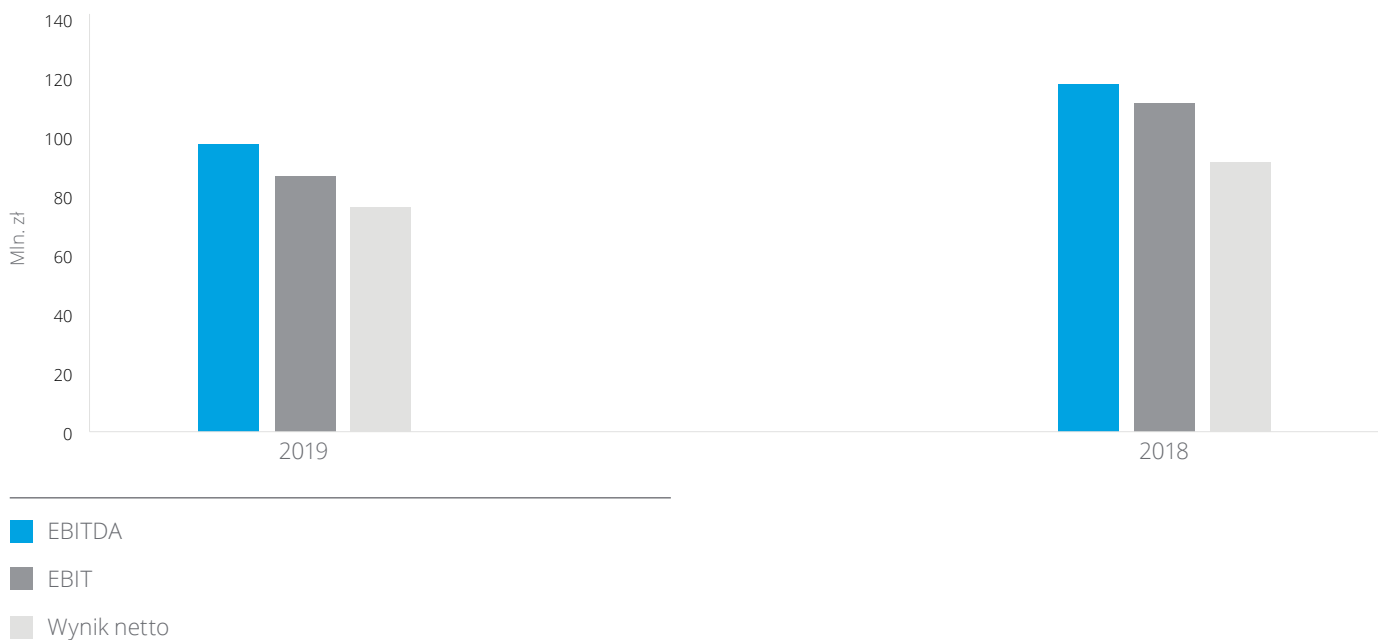
Grupa wykonuje swoje usługi przede wszystkim na rynku krajowym, przy blisko 98% udziale. Na najbliższy rok finansowy planowane jest dalsze prowadzenie działalności przez Spółkę. Spółka dąży do umocnienia swojej pozycji rynkowej i wdrażaniu nowych produktów. Ponadto Spółka ma na celu zawarcie możliwie dużej liczby kontraktów i zwiększenie zysku.

Podstawowe dane (w tys. zł)	2019	2018	Zmiana procentowa '19 vs '18
Aktywa			
Aktywa trwałe	138 938	133 767	3,9%
Aktywa obrotowe	642 432	516 456	24,4%
Aktywa ogółem	781 370	650 223	20,2%
Pasywa			
Kapitał własny	441 112	364 427	21,0%
Rezerwy na zobowiązania	6 543	6 002	9,0%
Zobowiązania długoterminowe	16 233	42 784	-62,1%
Zobowiązania krótkoterminowe i rozliczenia krótkoterminowe bierne	317 482	237 010	34,0%
Pasywa ogółem	781 370	650 223	20,2%
Rachunek zysków i strat			
Przychody	1 168 857	1 136 165	2,9%
Sprzedaż krajowa	1 146 972	1 126 391	1,8%
Sprzedaż zagraniczna	21 885	9 774	123,9%
Działalność budowlana	1 167 869	1 135 411	2,9%
Pozostała działalność	988	755	30,9%
EBIDTA	97 451	117 657	-17,2%
EBIT	86 455	111 162	-22,2%
Wynik netto	76 030	91 300	-16,7%
Inne dane			
Zadłużenie/suma bilansowa	43,5%	44,0%	-0,9%
Nakłady inwestycyjne/przychody	1,9%	5,6%	-65,6%
Nakłady inwestycyjne/przychody	1,9%	5,6%	-65,6%

Struktura geograficzna sprzedaży w roku 2019



Poziom EBIDTA, EBIT oraz wyniku netto w latach 2016 - 2018



Intercor

Przedsiębiorstwo Usług Technicznych „INTERCOR” Sp. z o.o. działa na rynku od 1990 roku. Firma wywodząca się ze środowiska studenckiego, przejęła jego cechy tj. kreatywność, dynamikę działania, umiejętność podejmowania ryzyka. Początkowo działalność firmy ograniczała się jedynie do wykonywania usług antykorozyjnych oraz drobnych robót wykończeniowych i skoncentrowała się na rynku lokalnym. Dynamiczny rozwój firmy pozwolił nam na rozszerzenie działalności na teren całego kraju, kilkakrotnie wzrost zatrudnienia oraz rozszerzenie pakietu świadczonych usług. Dziś Przedsiębiorstwo Usług Technicznych „INTERCOR” Sp. z o.o. to firma posiadająca w swojej ofercie kompleksowe wykonawstwo oraz remonty, mostów i wiaduktów drogowych i kolejowych, jedno i wieloprzęsłowych, łukowych, kratowych, estakad, kładek dla pieszych oraz obiektów specjalnych. Powiększając doświadczenie, podnosząc umiejętności pracowników oraz współpracując z firmami wprowadzającymi na nasz rynek budowlany nowe technologie i materiały, stają się firmą mogącą w dziedzinie budownictwa mostowego sprostać najtrudniejszym zadaniom i wymaganiom stawianym przez inwestora.

Spółka jest jednym z czołowych podmiotów działających na rynku budownictwa infrastruktury drogowej i kolejowej. Głównym przedmiotem działalności jest kompleksowa realizacja w formule generalnego wykonawstwa usług lub lidera konsorcjum wykonawców w przypadku realizacji kompleksowych, wielobranżowych projektów, w zakresie budowy, modernizacji oraz remontu układów drogowych oraz kolejowych wraz z infrastrukturą towarzyszącą, świadczenia usług rewitalizacji linii kolejowych polegających na przywróceniu im parametrów początkowych. Pozostałe obszary działalności odnoszą się do wykonywania i remontu konstrukcji stalowych, usług sprzętem budowlanym. Wszystkie prace łącznie z dostawą i montażem wykonywane są przez zespół wykwalifikowanych pracowników przy

współpracy z renomowanymi dostawcami przy użyciu specjalistycznego sprzętu i maszyn, co gwarantuje terminowość i wysoką jakość realizowanych prac. Dzięki oferowaniu kompleksowych usług Spółka posiada pozycję wykonawcy samodzielnie realizującego kontrakty budowlane.

W 2019 roku Spółka zrealizowała przychody ze sprzedaży o 11% niższe niż w roku ubiegłym, które wyniosły 1,2 mld zł. Największe przychody osiągnęła ze sprzedaży usług budowlanych.

Rok 2019 zakończył się zyskiem w wysokości 5,4 mln zł. EBIT w 2019 roku był dodatni i wyniósł prawie 10,6 mln zł.

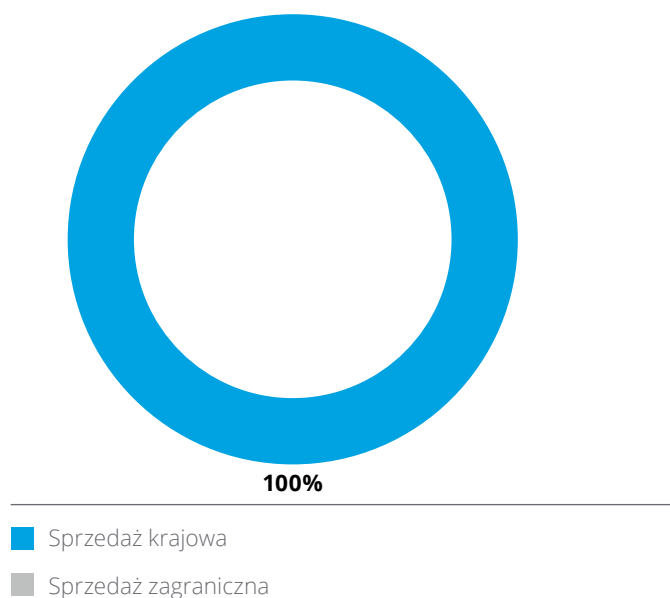
Spółka wykonuje swoje usługi przede wszystkim na rzecz jednostek publicznych. W 2019 PUT „Intercor” pozyskało do realizacji 2 kontrakty z 36 postępowań przetargowych, zarówno drogowych jak i kolejowych:

- wykonanie robót budowlanych na linii 226 i stacji Gdańsk Port Północny oraz linii 965 i stacji Gdańsk Kanał Kaszubski w ramach projektu Poprawa infrastruktury kolejowego dostępu do portu Gdańsk
- roboty budowlane na linii 227/49 i stacji Gdańsk Zaspas Towarowa oraz linii 722 w ramach projektu Poprawa infrastruktury kolejowego dostępu do portu Gdańsk

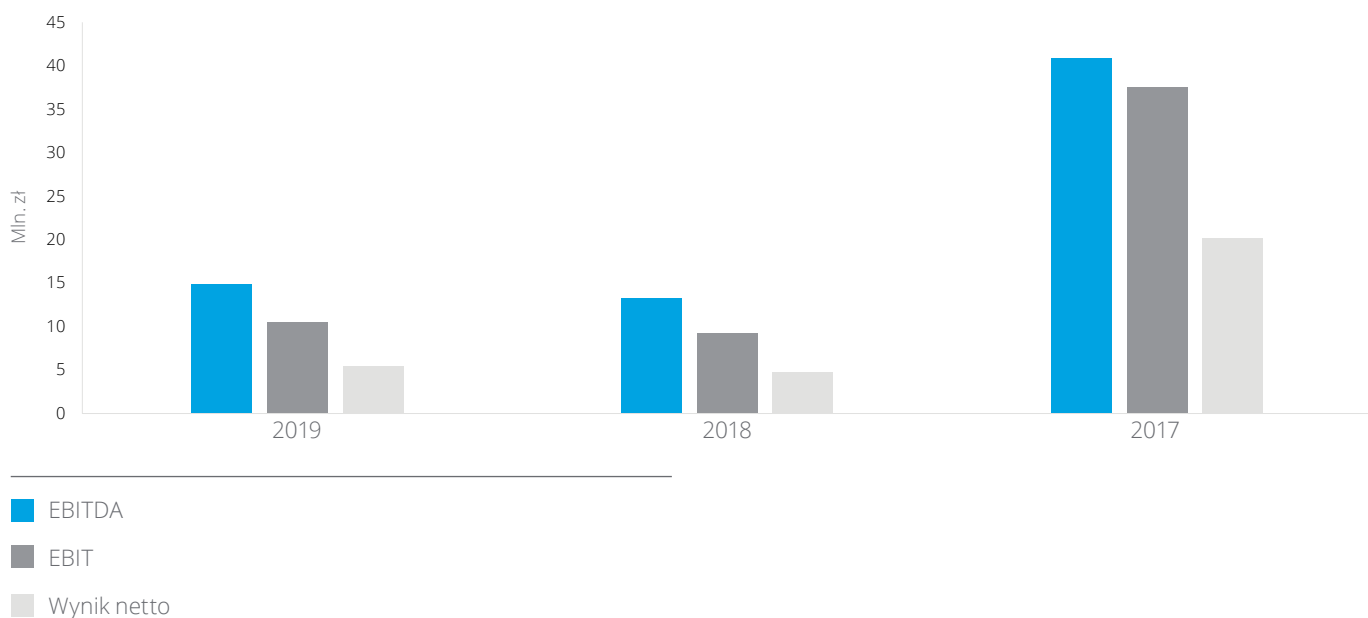
Na datę sporządzenia Sprawozdania Spółka posiada portfel zamówień na podstawie podpisanych umów pozwalający na prowadzenie prac do roku 2023.

Podstawowe dane (w tys. zł)	2019	2018	2017	Zmiana procentowa '19 vs '18
Aktywa				
Aktywa trwałe	24 214	27 638	24 510	-12,4%
Aktywa obrotowe	535 349	520 049	606 595	2,9%
Aktywa ogółem	559 563	547 687	631 105	2,2%
Pasywa				
Kapitał własny	167 295	161 854	177 055	3,4%
Rezerwy na zobowiązania	5 233	7 730	3 584	-32,3%
Zobowiązania długoterminowe	0	0	0	0,0%
Zobowiązania krótkoterminowe i rozliczenia krótkoterminowe bierne	387 035	378 103	450 466	2,4%
Pasywa ogółem	559 563	547 687	631 105	2,2%
Rachunek zysków i strat				
Przychody	1 092 152	1 227 318	684 235	-11,0%
Sprzedaż krajowa	1 102 978	1 227 318	684 235	-10,1%
Sprzedaż zagraniczna	0	0	0	0,0%
Działalność budowlana	1 102 978	1 229 450	670 923	-10,3%
Pozostała działalność	0	-2 132	13 312	-100,0%
EBIDTA	14 871	13 263	40 914	12,1%
EBIT	10 561	9 266	37 530	14,0%
Wynik netto	5 440	4 800	20 143	13,3%
Inne dane				
Zadłużenie netto	276 603	275 792	131 205	0,3%
Zadłużenie/suma bilansowa	70,1%	70,4%	71,9%	-0,5%
Nakłady inwestycyjne/przychody	brak danych	brak danych	brak danych	brak danych
Kapitalizacja rynkowa	brak danych	brak danych	brak danych	brak danych

Struktura geograficzna sprzedaży w roku 2019



Poziom EBITDA, EBIT oraz wyniku netto w latach 2017 - 2019



Grupa ZUE

Grupa ZUE to jeden z czołowych podmiotów budownictwa branży kolejowej i miejskiej infrastruktury szynowej i energetycznej, skupiający w swych ramach spółki o potencjale projektowym, handlowo-produkcyjnym i wykonawczym. Grupa ZUE w 2019 roku koncentrowała się na świadczeniu usług budowlanych w ramach segmentów infrastruktury miejskiej oraz kolejowej. Podmiotem dominującym w Grupie Kapitałowej ZUE jest ZUE S.A. Jednostka Dominująca powstała w dniu 1 czerwca 1991 roku, w obecnej formie prawnej działa od 20 maja 2002 roku.

ZUE S.A. jest liderem w świadczeniu usług w zakresie budowy i modernizacji systemów zasilania infrastruktury tramwajowej oraz budowy i modernizacji tramwajowej i kolejowej sieci trakcyjnej. Przedmiot działalności spółki obejmuje także świadczenie usług bieżącego utrzymania systemów infrastruktury miejskiej tj. torowisk i trakcji, systemów zasilania oraz oświetlenia.

Grupa ZUE prowadzi działalność głównie na rynku polskim, przy czym prowadzone są również działania mające na celu pozyskanie kontraktów budowlanych za granicą. W zakresie infrastruktury kolejowej zadania realizowane są w całej Polsce. Największymi realizowanymi kontraktami w 2019 roku były m.in.:

- realizacja robót budowlanych na liniach kolejowych nr 131, 542, 739 na odcinku Rusiec Łódzki – Zduńska Wola Karsznice oraz na odcinku Chorzów Batory – Tarnowskie Góry – Karsznice – Inowrocław – Bydgoszcz – Maksymilianowo,
- realizacja zadania „Prace na linii kolejowej nr 25 na odcinku Skarżysko Kamienna – Sandomierz” w ramach Programu Operacyjnego Polska Wschódnia,
- realizacja robót budowlanych w ramach projektu „Prace na linii kolejowej nr 1 na odcinku Częstochowa – Zawiercie,

Wysokość przychodów ze sprzedaży produktów i usług oraz towarów i materiałów Grupy ZUE wyniosła w 2019 roku 996 215 tys. zł w stosunku do 832 725 tys. zł zrealizowanych w 2018 roku, co stanowi wzrost o prawie 20%. Rok 2019 zakończył się dla Grupy ZUE zyskiem netto w kwocie 3 777 tys. zł w stosunku do straty netto na poziomie 62 585 tys. zł w 2018 roku.

Znaczącym odbiorcą Grupy ZUE w 2019 roku była spółka PKP Polskie Linie Kolejowe S.A., której udział w sprzedaży wyniósł ponad 60% łącznych przychodów ze sprzedaży Grupy ZUE w roku finansowym.

Na dzień sporządzenia sprawozdania za 2019 rok zakontraktowane były roboty budowlano-montażowe o wartości 1 901 mln zł netto zapewniających realizację prac w latach 2020-2023. Wartość podpisanych nowych umów na roboty budowlane w 2019 roku wynosi blisko 787 mln zł, w tym 159 mln zł to kontrakty miejskie.

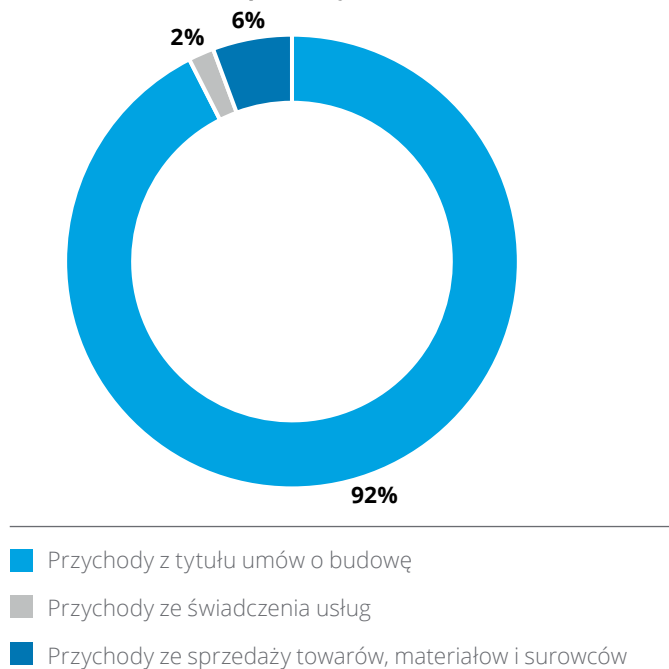
Cele strategiczne Grupy ZUE skierowane są na:

- utrzymanie pozycji jednego z liderów na rynku budownictwa komunikacyjnej infrastruktury kolejowej i infrastruktury miejskiej,
- wzmocnienie udziału w rynku projektowania układów komunikacyjnych,
- rozwój działalności handlowej na rynku dystrybucji i produkcji materiałów torowych.

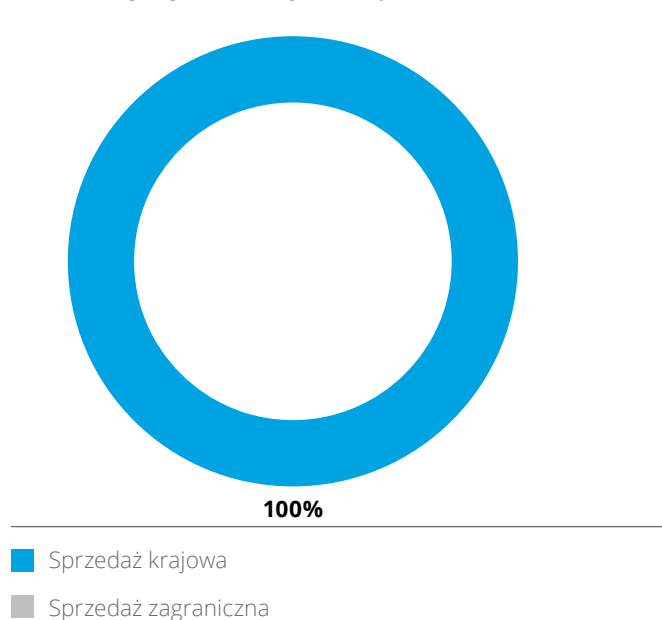
W okresie długoterminowym nadrzędnym celem jest rozwój oferty usług serwisowych, utrzymaniowych infrastruktury miejskiej i kolejowej.

Podstawowe dane (w tys. zł)	2019	2018	Zmiana procentowa '19 vs '18
Aktywa			
Aktywa trwałe	182 336	182 498	-0,1%
Aktywa obrotowe	372 301	447 064	-16,7%
Aktywa ogółem	554 637	629 562	-11,9%
Pasywa			
Kapitał własny	150 441	146 748	2,5%
Rezerwy na zobowiązania	28 439	37 891	-24,9%
Zobowiązania długoterminowe	40 821	28 250	44,5%
Zobowiązania krótkoterminowe i rozliczenia krótkoterminowe bierne	334 936	416 673	-19,6%
Pasywa ogółem	554 637	629 562	-11,9%
Rachunek zysków i strat			
Przychody	996 215	832 725	19,6%
Sprzedaż krajowa	995 047	832 527	19,5%
Sprzedaż zagraniczna	1 168	198	489,9%
Działalność budowlana	921 713	755 514	22,0%
Pozostała działalność	74 502	77 211	-3,5%
EBIDTA	21 040	-66 983	131,4%
EBIT	7 870	-77 890	110,1%
Wynik netto	3 777	-62 585	106,0%
Inne dane			
Zadłużenie netto	21 510	-45 614	147,2%
Nakłady inwestycyjne/przychody	0,5%	2,5%	-80%
Kapitalizacja rynkowa	96 726	101 793	-5,0%

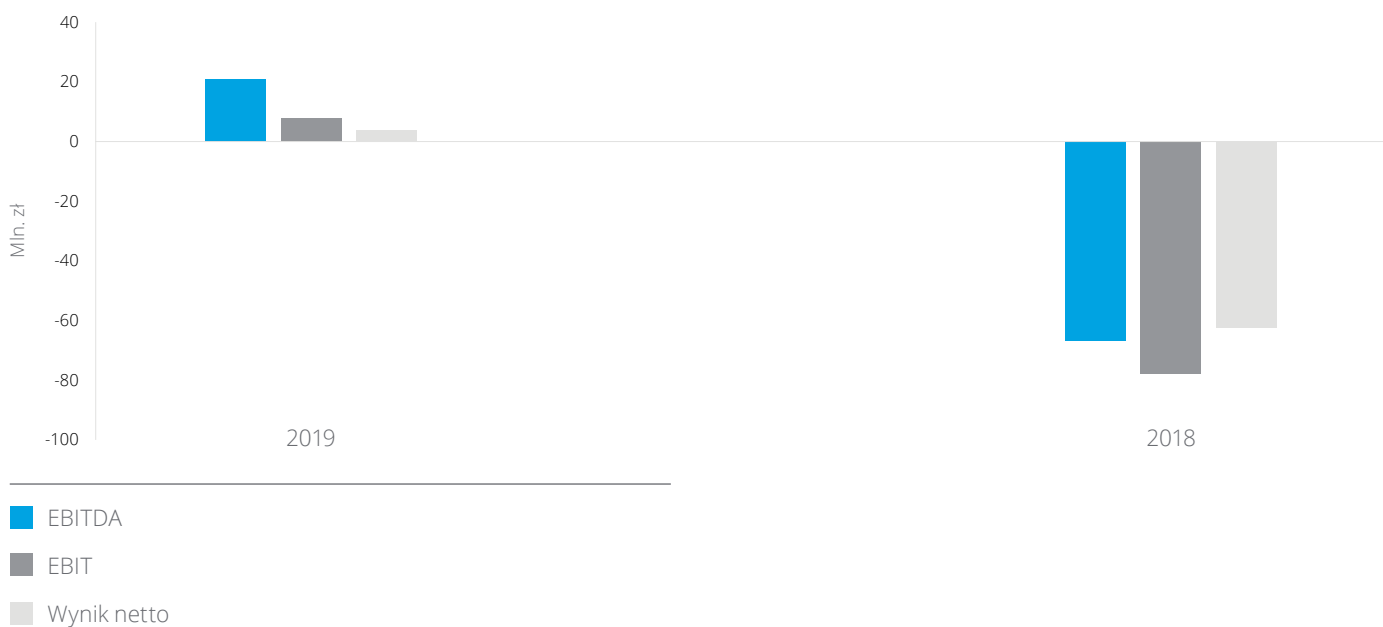
Struktura rzeczowa sprzedaży w roku 2019



Struktura geograficzna sprzedaży w roku 2019



Poziom EBITDA, EBIT oraz wyniku netto w latach 2017 - 2019





Grupa Zue, Przebudowa ciągu ulic Królewska, Podchorążych, Bronowicka w Krakowie wraz z przebudową torowiska tramwajowego, sieci trakcyjnej, odwodnieniem, oświetleniem i przebudową kolidującej infrastruktury technicznej



Załącznik 1.

Rynek budowlany a nowe technologie

W ciągu ostatnich dziesięcioleci w światowej gospodarce nastąpił znaczny rozwój technologiczny oraz wzrost liczby wdrażanych innowacji. Wiele branż dokonało dużego postępu poprzez adaptowanie nowych technologii, które zwiększają wydajność i produktywność. Także w branży budowlanej pojawiły się innowacyjne rozwiązania, aczkolwiek ten sektor ma przed sobą jeszcze sporo wyzwań i długą drogę do pokonania, aby wykorzystać dostępne rozwiązania IT. Czynnikiem, który może tę zmianę przyspieszyć, jest pandemia COVID-19, która wymusza na przedsiębiorcach zmianę sposobu działania i postrzegania technologii. Można zauważyć, że najbliższe lata w branży będą charakteryzować się rosnącą rolą poszczególnych rozwiązań technologicznych, a przewagę, również w kontekście wyników finansowych, uzyskają te przedsiębiorstwa, które przeprowadzą ich sprawną adaptację.

Firmy podejmują działania, które mają na celu ciągle usprawnianie procesów operacyjnych, optymalizację czasu pracy i wykorzystywanych zasobów. Zwiększanie efektywności realizacji projektu budowlanego jest realizowane poprzez uszczelnienie i zwiększenie efektywności zarządzania łańcuchem dostaw, dokładne

mierzenie postępu prac, bardziej wydajne zarządzanie aktywami (w tym kontrola stanu i konserwacja sprzętu) oraz zwiększanie widoczności dostępnych zasobów. Choć branża budowlana uznawana jest za tradycyjną gałąź gospodarki z ograniczonym apetytem na innowacje, jej przedstawiciele dostrzegają znaczenie technologicznych rozwiązań.

Najmocniej wyróżniające się rozwiązania to te, które pozwalają na bardziej efektywne wykorzystanie dostępnych specjalistów poprzez zastosowanie technologii w przeprowadzaniu inspekcji terenowych i w powtarzalnych czynnościach. Pozwala to na lepszą kontrolę i monitorowanie prac w czasie rzeczywistym. Sztuczna inteligencja i zaawansowana analityka ma potencjał, by zoptymalizować cykl życia projektu wykorzystując dane z poprzednich inwestycji. Inne technologie, takie jak rozwój druku 3D w budownictwie mogą być wykorzystywane do tworzenia modułów i komponentów. Z kolei technologia BIM, czyli Building Information Modeling, znajduje swoje zastosowanie w centralizacji projektowania, modelowaniu, planowaniu i wykonaniu projektu. Coraz częściej pojawia się temat rozszerzonej i wirtualnej rzeczywistości w tworzeniu projektów dużych konstrukcji, a także w doborze

najlepszej metody wykonania. Rozmawia się także o wykorzystaniu dronów i robotów w realizowaniu i nadzorowaniu inwestycji budowlanych. Rozwiązania takie jak np. automatyczna miejscowa analiza obrazu lub też czujniki IoT (m.in. temperatura, masa, rotacja) pozwalają na zwiększenie fizycznego jak i operacyjnego bezpieczeństwa prowadzonych inwestycji.

Przykłady można mnożyć, jednak obecnie cały sukces polega nie na tworzeniu pomysłów, a na umiejętnym ich wdrażaniu, do którego potrzebna jest zmiana kultury organizacyjnej, zintegrowane podejście oraz innowacyjna strategia. Trzy główne wyzwania, które firmy budowlane muszą pokonać zanim w pełni zaczną korzystać z możliwości nowych technologii to;

- cyfryzacja procesów i dokumentacji, dzięki czemu możliwe będzie wykorzystanie danych na większą skalę,
- decentralizacja realizacji projektu, czyli pozostawienie większej swobody kierownikom inwestycji, oraz
- kategoryzacja projektów - pomimo, że często projekty w znacznym stopniu się od siebie różnią, to ustrukturyzowany podział na kategorie znacznie ułatwi wykorzystanie technologii w zarządzaniu portfolio.



Co już się dzieje i o czym się mówi, czyli rozwiązania, które są wdrażane na szerszą skalę w branży budowlanej

Coraz większą popularnością w branży budowlanej cieszy się BIM, czyli technologia rewolucjonizująca podejście do przeprowadzania projektów inwestycyjnych począwszy od planowania do użytkowania. Jej główną funkcjonalnością jest możliwość przypisywania konkretnych danych do poszczególnych elementów modelowanego obiektu. Elastyczność takiego rozwiązania przejawia się w mnogości typów danych, jakimi można określić poszczególne elementy. W zależności od potrzeb mogą być to informacje związane z kosztami przeprowadzanej inwestycji, harmonogramem prac, a także dokumentacją techniczną.

Cechy te sprawiają, że BIM może okazać się kluczowym narzędziem wspomagającym dla specjalistów z obszaru projektowania i kontrolingu, a także dla kierowników inwestycji budowlanych. Ze względu na połączenie funkcji wizualizacyjnej z opisującą koszty, może okazać się również interesującym rozwiązaniem dla osób odpowiedzialnych za ocenę poszczególnych projektów inwestycyjnych pod kątem finansowym. Innym ciekawym aspektem, w którym BIM może okazać się użyteczny są obecne trendy dotyczące rozszerzenia sfery odpowiedzialności deweloperów. Zauważalne jest stopniowe przejście od modelu, w którym deweloper jedynie oddaje obiekty gotowe do użytku do modelu, w którym coraz częściej angażuje się również w zarządzanie obiektem będącym już w użytku.

Stosy papierowej dokumentacji powoli odchodzą w niepamięć na rzecz elektronicznego obiegu dokumentów. Pod tym terminem kryje się grupa rozwiązań mająca na celu cyfryzację dokumentacji związanej z przeprowadzanymi projektami, a także jej obiegu. W tym kontekście ciekawym rozwiązaniem może być system do składania elektronicznych wniosków dotyczących poszczególnych procesów na placu budowy, narzędziem oferującym takie funkcjonalności jest np. ServiceNow. Cyfryzacja branży budowlanej prężnie postępuje, a opisywane rozwiązania coraz częściej wpisywane są w grono najlepszych praktyk.

Innymi kluczowymi systemami, które można utożsamić z tak opisanym procesem są systemy do planowania zasobów przedsiębiorstwa, czyli ERP. Najczęściej używanymi systemami z tej klasy w branży budowlanej to Sage, Dynamics oraz SAP. Poza standardowymi funkcjonalnościami istotna integracja z takimi modułami jak: interfejs CAD, zarządzanie zasobami floty serwisowej, zarządzanie kontrahentami, logistyka, harmonogramowanie, kompleksowe zarządzanie personelem i procesy przepływu pracy. W porównaniu do innych branż stosunkowo niski odsetek przedsiębiorstw, przede wszystkim mniejszych, korzysta z systemów ERP. Pokazuje to przewagę technologiczną, jaką dysponują większe przedsiębiorstwa, lecz patrząc przez pryzmat przyjętego modelu współpracy wskazuje to na możliwość zwiększenia integracji między głównym wykonawcą i podwykonawcami.

Umiejętne wykorzystanie przetwarzanych danych to dzisiaj tzw. must have. Ogrom zrealizowanych inwestycji w portfolio każdego z liderów branży, daje potencjał do wdrażania zaawansowanej analityki. Bazując na prawidłowo zgromadzonych, odczytanych i przesortowanych doświadczeniach z poprzednich projektów, możemy znacznie poprawić procesy podejmowania kluczowych decyzji. Usprawnienia mogą dotyczyć zarówno procesu przetargowego, co pozwala na sprawniejsze uzyskanie niezbędnych zgód i przedstawienie wymaganych dokumentów i certyfikatów w terminach określonych w przetargach, jak również w samej realizacji przedsięwzięć. Do tego jednak potrzebni są specjaliści z obszaru informatyki, posiadający podstawowe kompetencje z zakresu techniczno-budowlanego. Zaawansowana analityka w budownictwie to swoistego rodzaju most między światem IT, a biznesem. Ci, którzy w porę wybudują efektywne połączenie mają otwartą drogę do czołówki budowlanych liderów technologicznych lub zwiększenia przewagi konkurencyjnej. Rozpoczynająca się IV rewolucja technologiczna, która redefiniuje zasady organizacji łańcucha wartości wokół automatyzacji, przetwarzania i wymiany danych sprawia, że dane i umiejętność sprawnego korzystania z nich stają się głównymi czynnikami stanowiącymi o uzyskiwaniu przewag konkurencyjnych. Wnioskiem z tej sytuacji może być stwierdzenie, że zastosowanie zaawansowanej analityki danych może być kluczową szansą w osiągnięciu wspomnianych przewag oraz pozwoli na zmniejszenie utraconych korzyści.

Wizja przyszłości, czyli najbardziej innowacyjne pomysły, które ujrzały światło dzienne, ale są jeszcze we wczesnej fazie adaptacji

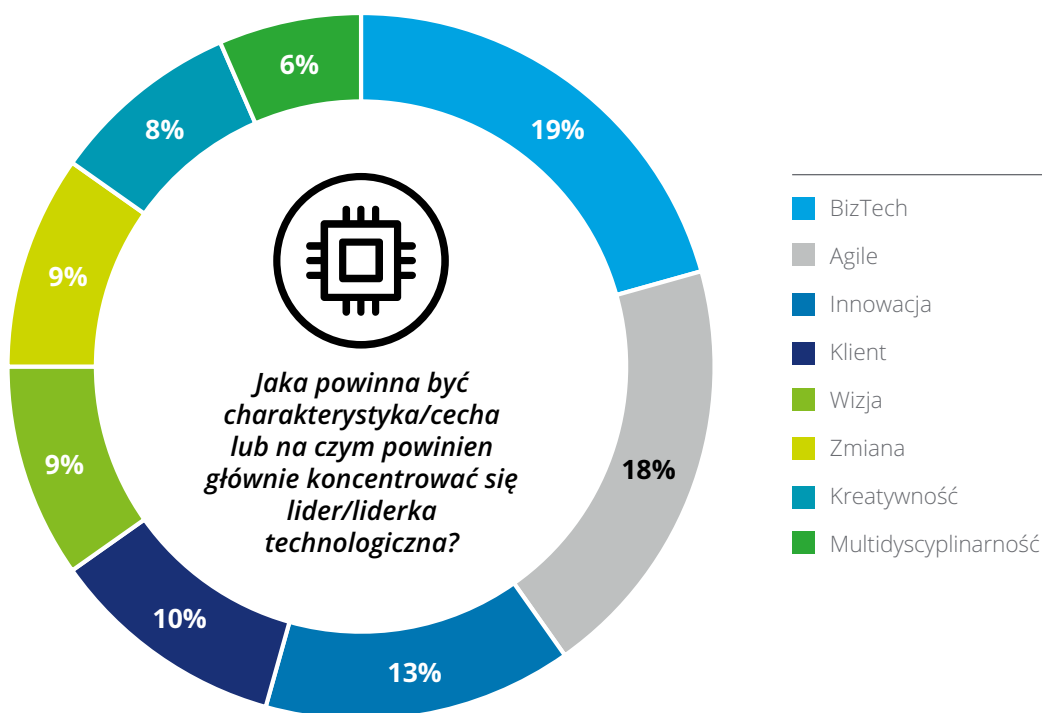
Jednym z najbardziej ryzykownych, a także czasochłonnym zadaniem jest inspekcja prac na wysokościach, a także w budowach wielokubaturowych jak np. elektrownie czy tamy. Specjalnie przystosowane drony mogą dotrzeć do trudno dostępnych miejsc i przeprowadzić poszczególne prace, takie jak inwentaryzacja budynku, skanowanie przestrzeni, identyfikacja zagrożeń w elektrowniach poprzez zastosowanie kamer termowizyjnych, a nawet tworzenie całego modelu cyfrowego z odległości z wykorzystaniem technologii analogicznej do radaru, czyli wiązki laserowej. Takie rozwiązanie ze względu na stosunkową prostotę zastosowania pozwala znacznie ograniczyć koszty. Jest to szczególnie efektywne w połączeniu ze sztuczną inteligencją, a dokładniej z analizą obrazu w czasie rzeczywistym. Pozwala to na wykrywanie usterek, sprawowanie kontroli

nad obiektem, ale także sporządzanie dokumentacji, co stanowi integralną część systemu tworzonego z wykorzystaniem innych perspektywicznych technologii w branży. Kolejnym poziomem automatyzacji procesu zarządzania zagrożeniami i usterkami jest połączenie wyników prac przeprowadzonych przez drony z systemem zarządzania usterkami co pozwoli na priorytetyzację zgłoszeń i alokowania zadań do specjalistów.

Następnym rozwiązaniem mogącym okazać się użytecznym w obszarze kontrolowania inwestycji od strony technicznej jest zaawansowana robotyka (w tym roboty kontrolujące), pomiary IoT, analiza obrazu oraz lokalne przetwarzanie danych („edge-computing”). Użycie wielorakich czujników w połączeniu z oprogramowaniem sterującym i algorytmami analizującymi w trybie ciągłym dostarczane dane, pozwala sygnalizować zdarzenia mające wpływ na bezpieczeństwo operacyjne prowadzonych

inwestycji i cennych składników majątku (nadmierne naprężenia, drgania o zbyt dużej amplitudzie, obiekty pojawiające się w kadrze poza godzinami pracy, nacisk osi przy wjeździe i wyjeździe z placu budowy, prędkość rotacji, temperatura). W efekcie pozwala to prowadzić lepszą kontrolę operacyjną, zwiększyć bezpieczeństwo pracowników i sprzętu oraz przedłużyć żywotność kontrolowanych obiektów.

Prowadzone badania pokazują, że w relatywnie nieodległej przyszłości roboty mogą także w czasie rzeczywistym kontrolować stan materiałów na budowie, czy raportować na bieżąco postępy prac. Obserwując tempo rozwoju technologii można spodziewać się nawet większego użycia robotów, co pozwoli na pełne zautomatyzowanie najbardziej powtarzalnych prac budowlanych, aczkolwiek w tym obszarze prowadzone są dopiero testy w warunkach laboratoryjnych.



Charakterystyka zwinnych liderów i cyfrowej awangardy, czyli krótkie podsumowanie badania 2020 Global Technology Leadership Study

Pisząc o technologii, nie sposób nie nawiązać do liderów IT, którzy odpowiadają za zmiany w tym obszarze. Deloitte przeprowadził badanie 2020 Global Technology Leadership Study, którego celem było sprawdzenie, w jaki sposób liderzy odpowiedzialni za technologie mogą wskazać swoim organizacjom nowe sposoby myślenia oraz nowe cele, z naciskiem na zmianę. Niespotykane dotąd poczucie niepewności sprawiło, że firmy w większym niż zazwyczaj stopniu od liderów odpowiedzialnych za technologie oczekują odporności, elastyczności i perspektywicznego myślenia.

Turbulencje i zakłócenia w otoczeniu organizacji sprawiają, że na całym świecie zmienia się podejście do pracy i umiejętności. Wyniki badania pokazały, że aż 82% polskich firm przeszło w ostatnim czasie lub planuje przejść transformację technologiczną, a do jej przeprowadzenie konieczny jest zwinny lider odpowiedzialny za zaangażowanie zarówno IT jak i biznesu będącego beneficjentem wprowadzanych zmian. Według respondentów nowocześni liderzy technologiczni muszą umieć z sukcesem łączyć aspekty techniczne i biznesowe, skupiając się na innowacjach i wykorzystując metodyki zwinne.

Cyfrowa awangarda to organizacje posiadające strategię cyfrową, w których dział IT jest postrzegany, jako lider rynkowy w rozumieniu gotowości i zdolności reagowania na cyfryzację i nowoczesne technologie. Globalnie 11% badanych dyrektorów IT reprezentuje cyfrową awangardę, w Polsce jest to aż 19%.

Branża budowlana powoli odkrywa znaczenie technologii i jest to odzwierciedlone w planach budżetowych na wydatki IT. Zgodnie z odpowiedziami globalnych respondentów, aktualnie prawie 60% całego budżetu IT jest przeznaczane na utrzymanie i codzienne wsparcie biznesu, 28% - na przyrostowe zmiany i transformację, a tylko 12% na innowację. Według tych samych respondentów, już w perspektywie następnych trzech lat

te proporcje mają ulec zmianie i bieżące operacje pochłaniać będą tylko 43% całości budżetu, podczas gdy, podczas gdy na rozwój firmy przeznaczą 33% wydatków, a na innowacje 24%. Warto jednak podkreślić, że nakłady na IT w wyrażeniu procentowym, jako część dochodu, wciąż są niskie w porównaniu do innych branż. Możliwymi przyczynami takiego stanu rzeczy jest stosunkowo niższa dojrzałość rozwiązań technologicznych w branży budowlanej, a także jej niższe uregulowanie, w porównaniu do na przykład sektora finansowego, którego silne regulacje wynikają z uwarunkowań historycznych. Wyniki globalnego badania pokazały, że w branży budowlanej budżet IT stanowi średnio 1,8% dochodów firmy, podczas gdy dla obszaru opieki zdrowotnej i nauki to prawie 4%, a dla usług finansowych 7,4%.

Rozpoczyna się wyścig do technologicznej czołówki...

W najbliższych latach, pod względem technologicznym branżę budowlaną czeka czas pełen zmian. Potrzeba innowacji spotyka się z rosnącym zrozumieniem, co z pewnością doprowadzi do zacieśnianiem współpracy z IT. Innowacji można się spodziewać w prawie wszystkich obszarach, począwszy od produkcji materiałów, poprzez realizację zamówień, logistykę, zarządzanie pracami projektowymi, skończywszy na zarządzaniem już wybudowanym obiektem. Nowo pojawiające się technologie to także ogromne wyzwanie – możemy się spodziewać, że ich odpowiednia adaptacja już wkrótce będzie miała realny wpływ na wyniki biznesowe. Wówczas zyskają Ci, którzy najwcześniej sięgną po właściwe rozwiązania.



Daniel Martyniuk

Partner, Lider doradztwa technologicznego

E-mail: damartyniuk@deloittece.com
Tel.: +48 609 995 536



Polimex Mostostal, Budowa bloków w Elektrowni w Opolu

Załącznik 2. Rynki budowlane w wybranych krajach europejskich

Norwegia

Rynek budowlany odgrywa kluczową rolę w gospodarce narodowej Norwegii będąc jednym z największych pracodawców w kraju. Rynek mieszkaniowy w 2019 r. wykazywał stabilny wzrost popytu i cen, za którymi podążał wzrost podaży nowych inwestycji mieszkaniowych (po korekcie w 2017 i 2018 roku). Segment inżynierii lądowej odnotował stabilny, wysoki popyt, szczególnie w obszarze infrastruktury transportowej.

Rynek budowlany w Norwegii zdominowany jest przez lokalne, skandynawskie firmy budowlane, gdzie największe z nich to: Veidekke ASA, AF Gruppen ASA oraz Skanska. W ubiegłym roku AF Gruppen ASA umocniła swoją pozycję wicelidera dokonując przejęcia spółki Betonmast, co stanowiło największą transakcję w branży w 2019 roku. Rynek norweski charakteryzuje wciąż mniejsza koncentracja w porównaniu z sąsiednim rynkiem szwedzkim.

Kryzys związany z epidemią COVID-19 wpłynął negatywnie na norweski rynek budowlany. W drugim kwartale 2020 r. produkcja w sektorze budowlanym spadła o 3,6% w porównaniu z pierwszym kwartałem tego roku. W drugim kwartale bieżącego roku odnotowano również spadek udzielonych pozwoleń na budowę (budownictwo mieszkaniowe) o 15,1% w porównaniu z analogicznym okresem roku poprzedniego.

Prognozy opublikowane przez największą spółkę na rynku budowlanym w Norwegii - Veidekke ASA - przewidują spadek produkcji o 6% w 2021 roku z perspektywą zatrzymania negatywnej tendencji w 2022 roku. Spółka podkreśla istotną niepewność co do rozwoju sytuacji gospodarczej i możliwość zmian w trendach rynkowych. Wśród czynników ryzyka wskazywane są: (1) dalszy rozwój epidemii COVID-19 mogący zakłócić zdolność dostaw w branży oraz zwiększyć niepewność inwestorów i gospodarstw domowych; (2) niespełnienie się założeń o wysokim popycie ze strony sektora publicznego. Cechą charakterystyczną norweskiego rynku jest wysoki udział projektów infrastrukturalnych z obszaru drogownictwa oraz kolejnictwa.

Finansowanie tych projektów może być zagrożone. Nie bez wpływu na branżę pozostaje spadek cen ropy naftowej i związane z tym ograniczenie dochodów budżetowych.

Wyzwania stojące przed norweskim rynkiem budowlanym dotyczą również spodziewanego ograniczenia realizowanych projektów w ramach budownictwa mieszkaniowego. W dłuższym terminie może skutkować to ograniczoną podażą mieszkań i przełożyć się na wzrost ich cen.

Szanse dla rynku upatruje się w ustabilizowaniu rynku pracy oraz braku zmian rynkowych stóp procentowych, co będzie stymulować nowe wzrosty na rynkach mieszkań oraz budynków komercyjnych.



Thorvald Nyquist

Head of Real Estate
and Construction in Norway

E-mail: tnyquist@deloitte.no
Tel.: +47 957 53 141

Czechy

Produkcja czeskiego sektora budowlanego jako całości wzrosła w 2019 roku o 1,1% do 23,7 mld EUR. Struktura produkcji koncentruje się na budownictwie mieszkaniowym, stanowiącym 41% całego rynku. W 2019 roku w Czechach oddano do użytku 36,4 tys. nowych mieszkań, w porównaniu z 33,9 tys. w 2018 roku.

Udział segmentu budownictwa infrastrukturalnego w całkowitej produkcji budownictwa krajowego w 2019 roku wyniósł ok. 28%, co jest najniższym udziałem tego segmentu z krajów Grupy Wyszehradzkiej. Pomimo tego, 2019 rok był rekordowy dla Państwowego Funduszu Infrastruktury Transportowej (SFDI), organu nadzorującego krajowe inwestycje w kluczowe projekty transportowe, który wydał na ten cel prawie 3,7 mld. EUR. Większość środków, ponad 52%, trafiła na infrastrukturę drogową, a ponad 1,7 mld EUR na infrastrukturę kolejową. Na 2020 r. Państwowy Fundusz Infrastruktury Transportowej zakładał budżet w wysokości 4,4 mld EUR, ale oczekuje się, że ze względu na działania związane z powstrzymaniem epidemii COVID-19, będzie zmuszony zrewidować wielkość planowanych inwestycji.

Jak wszystkie rynki, w pierwszym kwartale 2020 roku czeski przemysł budowlany został dotknięty epidemią COVID-19. Pytania i nadzieje koncentrują się obecnie na polityce Unii Europejskiej, w tym na planach emisji wspólnych obligacji, aby pomóc w odbudowie i transformacji gospodarek państw członkowskich. Jednym z głoszonych filarów europejskiego finansowania jest promocja „zielonych” technologii. Branża budowlana ma dużą szansę skorzystać z tych funduszy, a także wprowadzić nowe rozwiązania i ewoluować w kierunku bardziej zrównoważonej produkcji.

Patrząc na sytuację wokół epidemii COVID-19, jednym z najważniejszych problemów czeskiego budownictwa pozostaje brak wykwalifikowanej siły roboczej. Ze względu na wprowadzone restrykcje wielu zagranicznych pracowników budowlanych opuściło Czechy w marcu i kwietniu 2020 roku, a ich powrót jest niepewny.

Prognozy głównych graczy rynkowych co do rozwoju sytuacji w kolejnych latach nie są optymistyczne. W 2020 roku firmy budowlane spodziewają się spadku przychodów o ponad 11% i o kolejne 5% w 2021 roku. Spadek ten związany jest głównie z wydłużaniem terminów realizacji inwestycji, a także zakłóceniami łańcuchów dostaw.



Miroslav Linhart

FCCA, Partner in Charge
Financial Advisory, Real Estate
& Construction

E-mail: mlinhart@deloittece.com
Tel: +420 737 235 553



Vratislav Mosa

Director, Audit

E-mail: vmosa@deloittece.com
Tel: +420 603 569 729

Rosja

Rosyjski rynek budowlany można podzielić na dwa główne segmenty tj. segment nieruchomości komercyjnych i mieszkaniowych oraz budownictwo infrastrukturalne. Rynek nieruchomości komercyjnych i mieszkaniowych charakteryzuje się relatywnie dużą transparentnością, działającą na nim spółki notowane na zachodnich giełdach (np. PIK Group czy LSR Group).

W 2019 r. po raz pierwszy od 5 lat branża budowlana w Rosji odnotowała dodatnią dynamikę w ilości ukończonych inwestycji mieszkaniowych. W 2019 roku odnotowano wzrost o 4,9% w oddanych do użytkowania nieruchomości mieszkaniowych w porównaniu do 2018 r. kiedy to zanotowano spadek liczby mieszkań przekazanych do użytkowania (spadek o 4,4% r/r). Pod względem uzyskanych pozwoleń na budowę, największymi podmiotami na rosyjskim rynku budowlanym pozostają wspomniane wcześniej PIK Group, LSR Group oraz Setl City.

Wzrost na rosyjskim rynku mieszkaniowym wynikał po części z nowych regulacji dotyczących finansowania projektów deweloperskich w tym wprowadzenia rachunków powierniczych od 1 lipca 2019 r. Niepewność co do nowych regulacji spowodowała przyspieszenie realizowanych inwestycji.

Dane dotyczące segmentu budownictwa infrastrukturalnego, obejmującego inwestycje drogowe, rurociągi naftowe i gazowe są mniej dostępne. Głównymi odbiorcami robót są władze centralne oraz władze lokalne lub przedsiębiorstwa państwowe, a wartość segmentu jest trudna do oszacowania. Główne podmioty na tym rynku:

- StroyGazMontazh, zajmujący się budową rurociągów naftowych i gazowych (przychody w 2018 roku ~ 4 mld USD);
- Mostotrest zajmujący się budową dróg i mostów (przychody w 2018 roku ~ 2,5 mld USD);

- StroyTransNefteGaz zajmujący się budową rurociągów naftowych i gazowych (przychody w 2018 roku ~ 2,5 mld USD);
- MosInzhProekt zajmujący się budową dróg i mostów, metra i budynków socjalnych (przychody w 2018 roku ok. 2 mld USD);
- RZDStroy, zajmujący się budową kolei (przychody w 2018 roku ~ 1,5 mld USD).

Na rosyjskim rynku aktywne są również podmioty z Austrii (STRABAG), Włoch (Maire Tecnimont Group; Rizzani de Eccher), Turcji (Renaissance; Ant Yapı), Chin (China Railway Construction Corporation Limited) czy Czarnogóry (CRNA GORA INGENIERING).



Sergey Turushev

Director, Audit & Assurance

E-mail: sturushev@deloitte.ru

Tel: +7 (495) 787 06 00 (ext. 2350)

Mobile: +7 (916) 208 64 44



Sergey Chemerikin

Manager, Real Estate
Corporate Finance Advisory,
Financial Advisory Services

Tel.: +7 (495) 787 06 00 (ext. 1089)

Mobile: +7 (916) 788 30 88

Niemcy

Rynek budowlany w Niemczech odnotował wzrost o 2,3% w 2019 r. głównie na skutek rosnącego popytu na nowe mieszkania, w tym wynikającego z potrzeb migrantów, utrzymujących się niskich stóp procentowych oraz znaczących wydatków publicznych na transport, energię i infrastrukturę informatyczną. Największe spółki działające na rynku to Hochtief (25,9 mld EUR przychodów w 2019), Strabag (7,0 mld EUR) oraz Zublin (4,6 mld EUR).

Niemiecka branża budowlana wydaje się odporna na wpływ epidemii COVID-19. Popyt, zwłaszcza w segmencie mieszkaniowym i logistycznym, działa stabilizująco na branżę. Skutki zakłóceń w łańcuchach dostaw i ograniczenie dostępności zagranicznych pracowników są jednak wyraźnie zauważalne. Budownictwo modułowe czy domy prefabrykowane stają się wyróżniającym trendem, szczególnie w związku z trwającą debatą nad dostępnością tanich mieszkań w Niemczech.

Wysiłki mające na celu poprawę jakości życia w przestrzeni miejskiej („urban wellbeing”), zastosowanie nowych rozwiązań technologicznych (BIM - Building Information Modeling) prowadzą do opracowywania nowych koncepcji budowlanych. Rozwój projektów i portfele inwestycyjne dostosowują się do nowych wymagań użytkowników i grup docelowych.

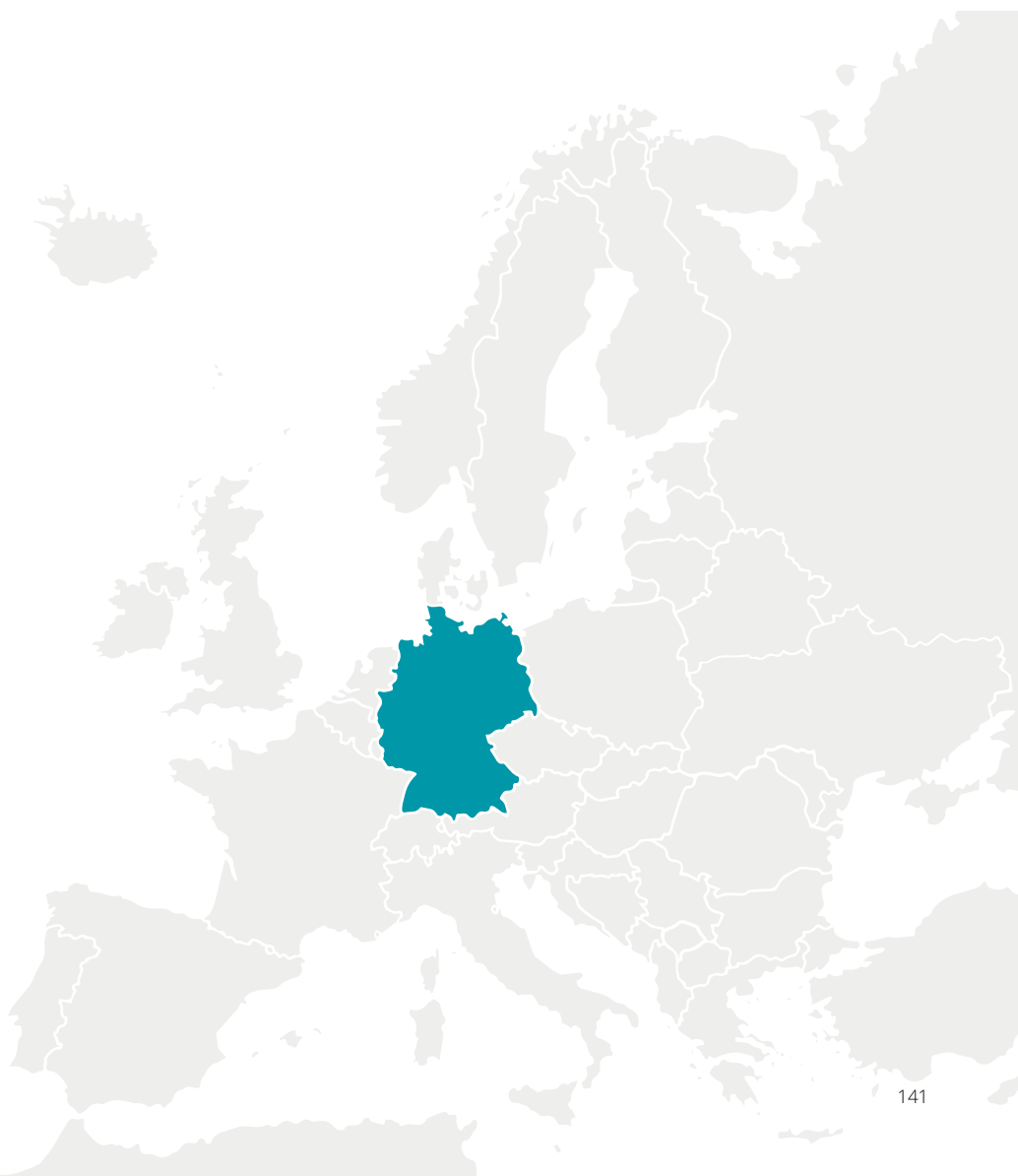
Epidemia COVID-19 silnie wpływa na segment biurowy, hotelarski oraz rynek nieruchomości handlowych. Dotychczasowe modele konsumpcji związane z zakupami w dużych galeriach handlowych są wypierane przez handel online. Pogorszenie się sytuacji finansowej właścicieli dużych portfeli nieruchomości inwestycyjnych docelowo może wpłynąć zwiększony wolumen transakcji przejęć oraz połączeń. Inwestorzy zachowują jednak spokój i czekają na najlepsze oferty.



Michael Müller

Partner, Audit
Leader Real Estate Germany

Tel.: +49 89 290 3684 28
Mobile: +49 172 8620 103
mmueller@deloitte.de





NanoCell TV

TANIE
TANKO
Reszta n
COSI

Załącznik 3. Barometr budowlany - Ankieta Deloitte

Badanie ankietowe zostało zrealizowane w ramach przygotowania niniejszego raportu. Ankieta była skierowana do podmiotów z branży budowlanej działających w Polsce.

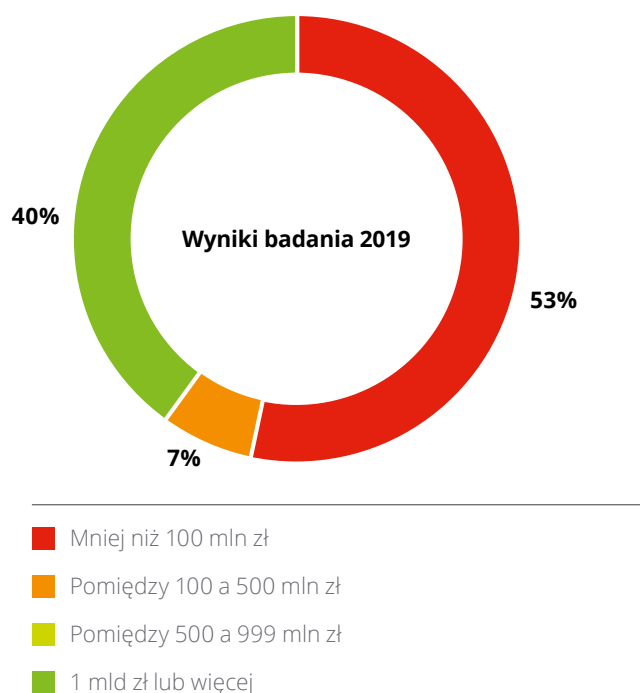
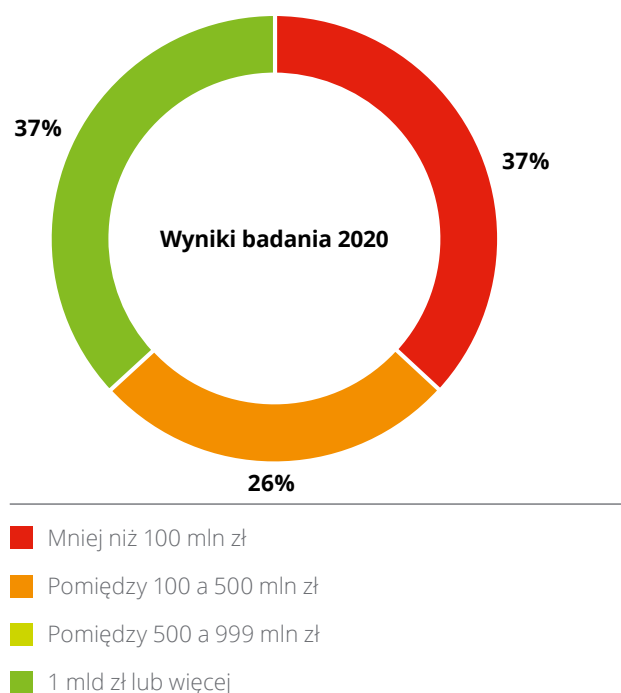
Celem badania było poznanie odczuć branży w zakresie możliwości rozwoju koniunktury branży budowlanej, wpływu dywersyfikacji usług oraz oceny najważniejszych ryzyk i szans w kontekście działalności firm w kolejnych latach. Niniejszym prezentujemy wyniki ankiety za 2020 rok wraz z porównaniem odpowiedzi uzyskanych w badaniu w roku poprzednim. Jednym z kluczowych elementów w tej ankiecie jest przedstawienie wyników w kontekście pojawienia i rozprzestrzeniania

się wirusa SARS-CoV-2, który może mieć wpływ na kształtowanie się rynku budowlanego w najbliższej przyszłości.

1. Charakterystyka respondentów

W przeprowadzonej ankiecie udział wzięło kilkanaście podmiotów z branży budowlanej, z czego niecałe 37% stanowiły przedsiębiorstwa, które w 2019 roku osiągnęły przychody powyżej 1 mld PLN lub więcej. Identyczny udział stanowiły przedsiębiorstwa o wartości przychodów poniżej 100 mln PLN. Najmniejsza grupa stanowiła 26% całości i były to firmy, których przychody kształtowały się w przedziale pomiędzy 100 a 500 mln PLN.

Jakie przychody w przybliżeniu osiągnęła Państwa firma w ostatnim roku?



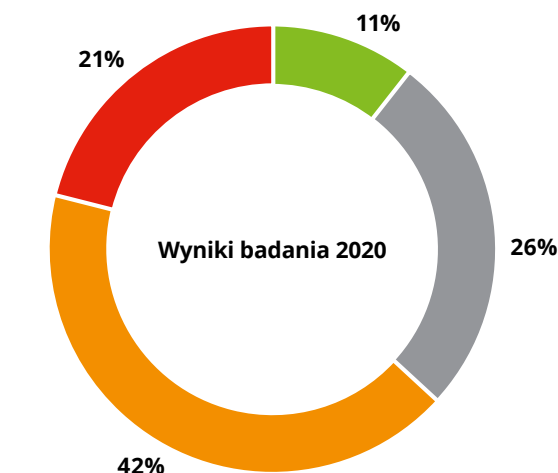
1.1 Rozwój koniunktury

Pierwsze dwa zagadnienia dotyczyły rozwoju koniunktury branży budowlanej w perspektywie krótkoterminowej (6-24 miesiące) oraz średnio i długoterminowej (powyżej 24 miesięcy).

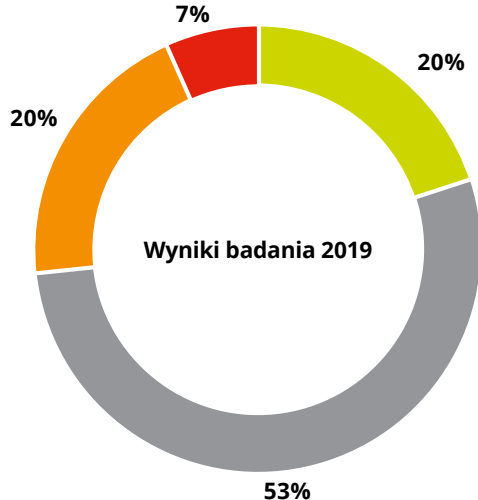
W przypadku krótkoterminowego ujęcia wyników za 2020 rok najwięcej respondentów (42%) wskazało, że rozwój koniunktury nieznacznie się pogorszy, natomiast o 16 p.p. mniej respondentów, czyli 26% stwierdziło, że rozwój pozostanie na tym samym poziomie. Ponad jedna piąta badanych – 21% - wskazywała na odpowiedź „znacznie się pogorszy”. Najrzadziej wybierano odpowiedzi wskazujące na poprawę sytuacji na rynku. Jedynie 11%

przepytanych uważa, że sytuacja nieznacznie się poprawi w najbliższych miesiącach. Dla porównania, wyniki ankiety za 2019 prezentowały się bardziej optymistycznie. Ponad połowa odpowiedzi nie zakładała żadnych zmian, 20% wskazała nieznaczną poprawę, natomiast ok. 27% respondentów przewidywała pogorszenie rozwoju koniunktury. Z pewnością ma znaczenie tutaj kończenie się perspektywy finansowej Unii Europejskiej na lata 2014-2020 oraz obecna sytuacja epidemiologiczna, która stanowi zagrożenie dla wielu sektorów gospodarki.

Jak oceniacie Państwo rozwój koniunktury w branży budowlanej w okresie krótkoterminowym 6-24 miesiące?



- Znacznie się poprawi
- Nieznacznie się poprawi
- Nie zmieni się
- Nieznacznie się pogorszy
- Znacznie się pogorszy

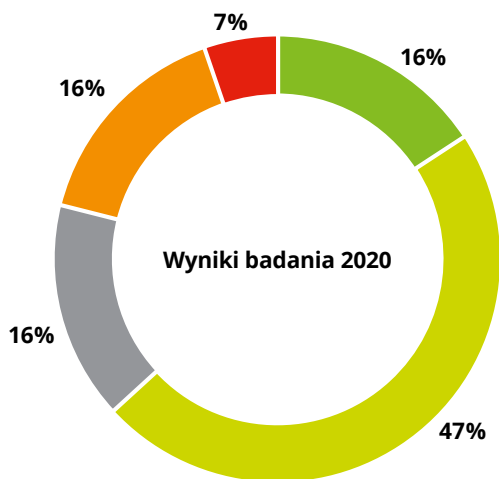


- Znacznie się poprawi
- Nieznacznie się poprawi
- Nie zmieni się
- Nieznacznie się pogorszy
- Znacznie się pogorszy

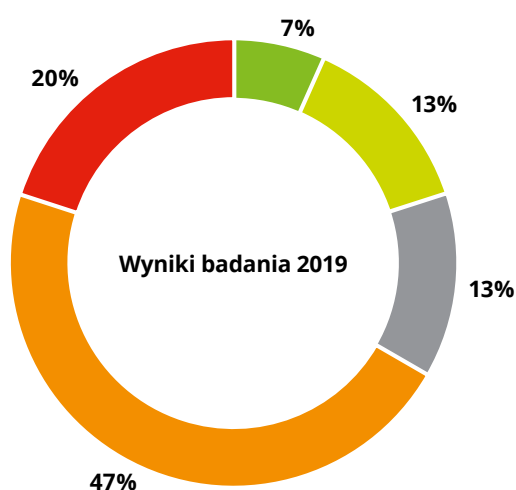
Inaczej kształtowały się odpowiedzi dotyczące ujęcia średnio i długoterminowego. W badaniu za 2020 rok 47% firm uważa, że koniunktura w okresie powyżej 24 miesięcy nieznacznie się poprawi, natomiast 16% respondentów wybierała odpowiedź „znacznie się poprawi”. Tyle samo procent głosów uzyskały odpowiedzi „nieznacznie się pogorszy” czy „nie zmieni się”. Najmniej wskazań miała odpowiedź „znacznie się pogorszy” – 5%. Pomimo sytuacji epidemiologicznej, długoterminowe przewidywania są bardzo optymistyczne. Całkowicie

inaczej kształtowały się wyniki badania w poprzednim 2019 roku. Blisko połowa podmiotów przewidywała nieznaczne pogorszenie koniunktury, a 20% na znaczne pogorszenie. Załedwie jedna piąta wskazywała poprawę: 13% nieznaczną i 7% znaczną.

Jak oceniacie Państwo rozwój koniunktury w branży budowlanej w okresie średnio i długoterminowym powyżej 24 miesięcy?



- Znacznie się poprawi
- Nieznacznie się poprawi
- Nie zmieni się
- Nieznacznie się pogorszy
- Znacznie się pogorszy

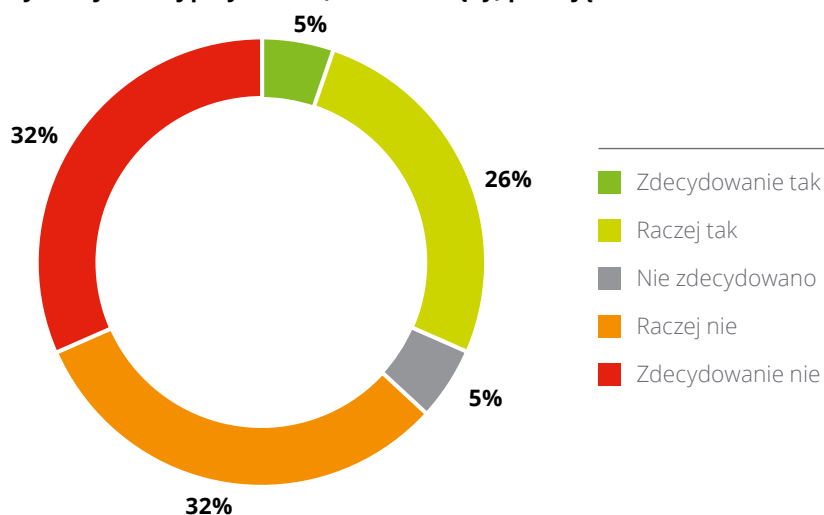


- Znacznie się poprawi
- Nieznacznie się poprawi
- Nie zmieni się
- Nieznacznie się pogorszy
- Znacznie się pogorszy

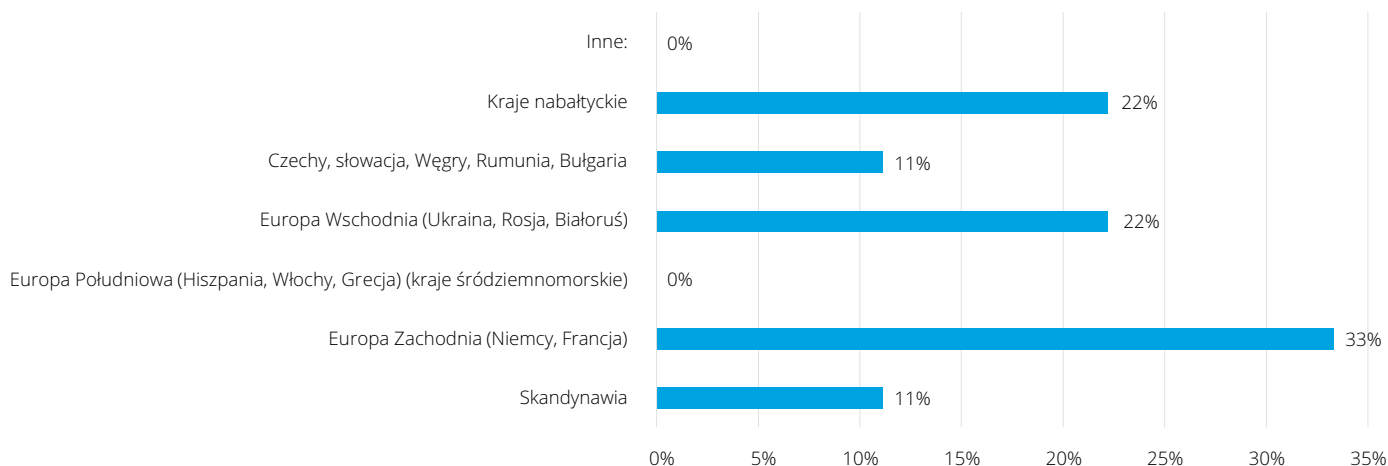
2.2. Dywersyfikacja usług oraz geograficzna

W kolejnych pytaniach ankiety za 2020 rok poproszono podmioty o ocenę wpływu dywersyfikacji usług oraz dywersyfikacji geograficznej na rozwój ich firmy.

Czy w najbliższej przyszłości (do 24 miesięcy) planują Państwo rozszerzenie działalności na rynki zagraniczne?



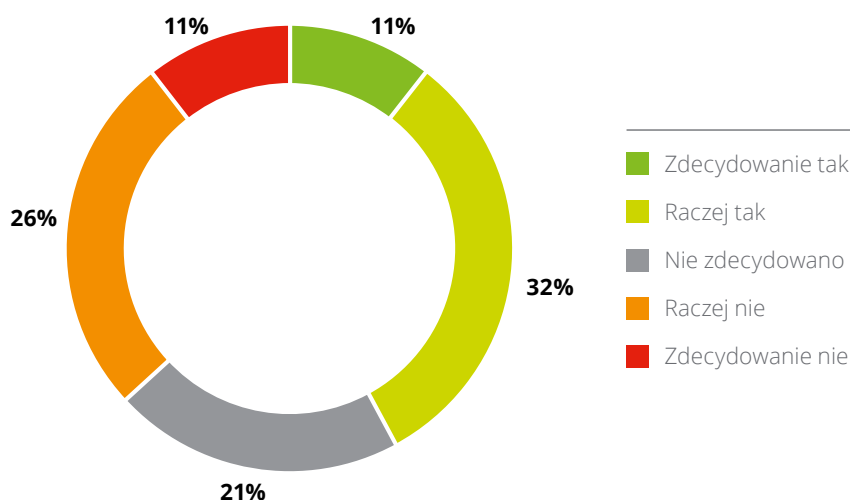
Obszary dywersyfikacji geograficznej wskazane przez respondentów



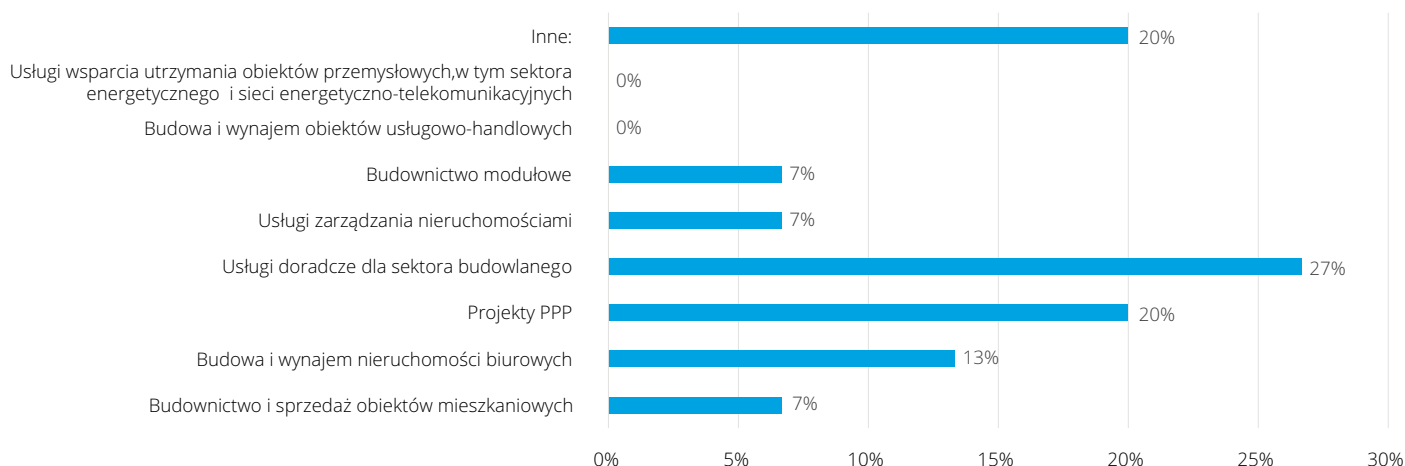
Wyniki ankiety w 2020 roku wskazują, że w najbliższej przyszłości, zdecydowana większość przebadanych podmiotów nie planuje dywersyfikacji geograficznej i rozszerzenia swojej działalności na rynki zagraniczne. Aż 64% wybrało odpowiedzi „raczej nie” lub „zdecydowanie nie”. Jedynie 5% badanych jest zdecydowana na ekspansję zagraniczną, a ponad ćwierć respondentów wykazuje taki zamiar. Firmy planujące rozwój, na swój celownik biorą przede wszystkim kraje Europy Zachodniej, natomiast na drugim miejscu plasuje się rynek Europy Wschodniej i kraje nadbałtyckie.

Jak wynika z powyższego wykresu najczęściej wskazań w 2020 roku, w przypadku dywersyfikacji usług, uzyskała odpowiedź „raczej tak” - 32%. Liczną grupę stanowiły firmy, które nie planują zmian w strukturze oferowanych usług. Zdecydowane „tak” oraz zdecydowane „nie” odpowiednio po 11% respondentów. Największy procentowy udział wskazuje głównie na rozwój usług doradczych dla sektora budowlanego (27%), a także projektów PPP (20%) czy innych usług (20%) tj.: wynajem nieruchomości mieszkaniowych, utrzymanie i konserwacja infrastruktury czy hydrotechnika.

Czy w najbliższej przyszłości (do 24 miesięcy) planują Państwo rozszerzenie dywersyfikacji usług?



Obszary dywersyfikacji usług wskazane przez respondentów



2.3. Najważniejsze ryzyka i szanse w kontekście działalności firm w najbliższych latach

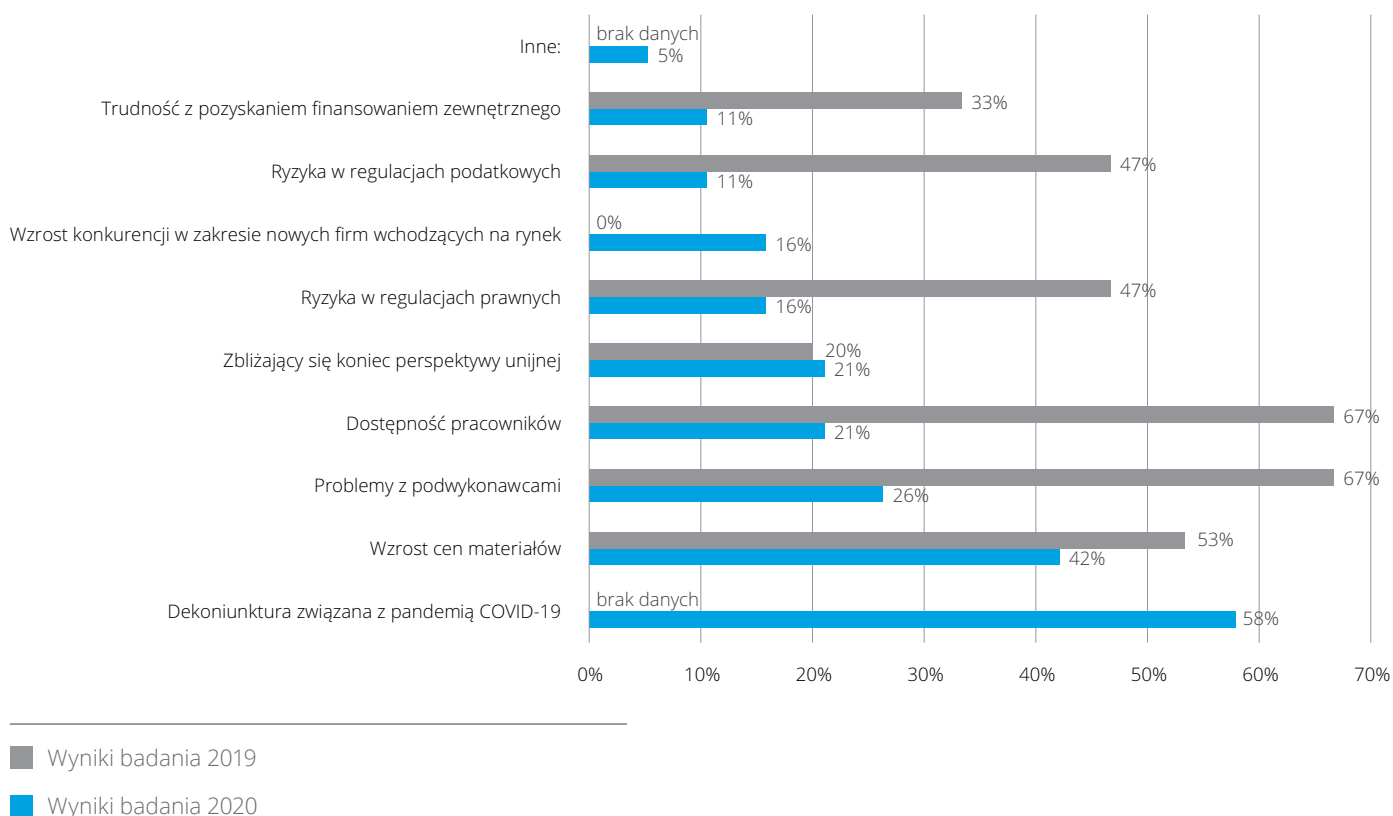
Kolejne pytania miały na celu identyfikację najważniejszych ryzyk i szans w kontekście działalności firm z branży budowlanej w najbliższych latach. Respondenci spośród kilkunastu opcji mogli wybrać do trzech odpowiedzi.

Jak wynika z powyższego wykresu, wyniki badania w 2020 roku wskazują, że największy wpływ na działalność firm w najbliższych latach będą mieć trzy obszary:

dekoniunktura związana z pandemią COVID-19 (58%), wzrost cen materiałów (42%) czy problemy z podwykonawcami (26%). Dodatkowo, po 21% odpowiedzi wskazało jako zagrożenie zbliżający się koniec perspektywy unijnej i dostępność pracowników. Badanie w 2019 roku nie obejmowało ryzyka związanego z COVID-19, najistotniejszymi obszarami ryzyka okazały się być problemy z pracownikami oraz ich dostępność.

Ryzyka w regulacjach prawnych i podatkowych, trudność z pozyskaniem finansowania zewnętrznego oraz wzrost konkurencji w zakresie nowych firm wchodzących na rynek to odpowiedzi rzadziej wybierane przez respondentów w 2020 roku. Wśród kategorii inne (5%) jako ryzyko pojawił się brak zleceń.

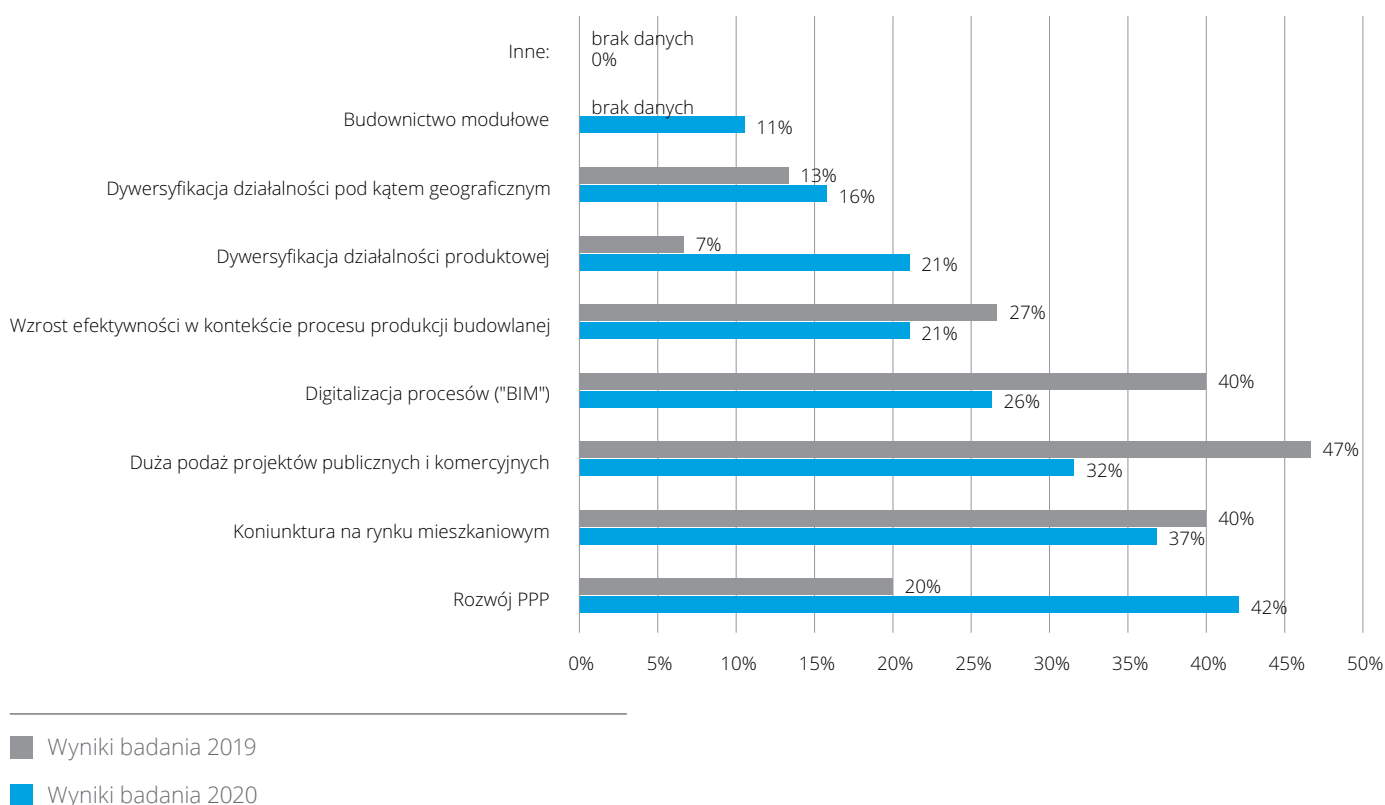
Które z poniższych ryzyk są Państwa zdaniem najważniejsze w kontekście działalności Państwa firmy w najbliższej przyszłości?



Uczestnicy ankiety zidentyfikowali także największe szanse mające wpływ na działalność firmy w najbliższych latach. Przedstawia je poniższy wykres. W 2020 roku najczęściej wybieraną odpowiedzią był „Rozwój PPP” (42%). Kolejną odpowiedź, która uzyskała 37% odpowiedzi to „koniunktura na rynku mieszkaniowym”. Digitalizacja procesów oraz wzrost efektywności w kontekście procesu produkcji budowlanej otrzymały zbliżoną liczbę odpowiedzi (odpowiednio 26% oraz 21%). Najmniejszą ilość razy wskazano

dywersyfikację działalności pod kątem geograficznym (16%) oraz budownictwo modułowe (11%). Dla porównania wyniki badania w 2019 roku wskazały dużą podaż projektów publicznych i digitalizację procesów jako najistotniejsze szanse, odpowiednio 47% i 40%. Najmniej istotną okazała się być dywersyfikacja działalności produktowej (7%).

Które z poniższych szans są Państwa zdaniem najważniejsze w kontekście działalności Państwa firmy w najbliższej przyszłości?



2.4. Wpływ COVID-19 na obecną sytuację gospodarczą

Biorąc pod uwagę obecną sytuację epidemiologiczną w kraju i na świecie warto zwrócić uwagę na trudności oraz zmiany z tym związane. Jak zaprezentowano powyżej, największym ryzykiem zdaje się być dekonstrukcja związana z wirusem, na którą wskazało 58% respondentów.

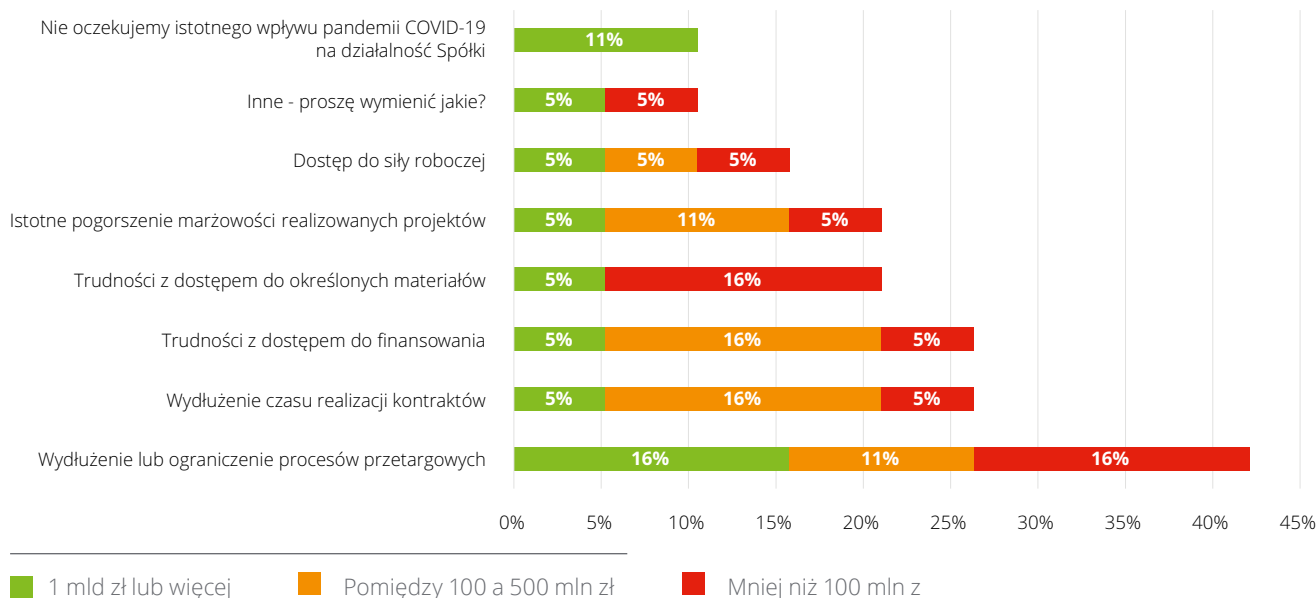
Poniższy wykres prezentuje trudności, z jakimi muszą się mierzyć przedsiębiorstwa w 2020 roku z powodu koronawirusa

w kraju i na świecie. Największym z wyzwań okazuje się być wydłużenie lub ograniczenie procesów przetargowych (42%), które dotyczą głównie podmiotów o przychodach powyżej 1 mld zł i poniżej 100 mln zł. Wysoko ocenione zostały również kwestie takie jak wydłużenie czasu realizacji czy trudności z dostępem do finansowania. Tutaj największą trudność wykazują podmioty z przychodami pomiędzy 100 a 500 mln zł za rok obrotowy 2019. Jednakże 11% respondentów nie widzi bezpośredniego zagrożenia na wpływ

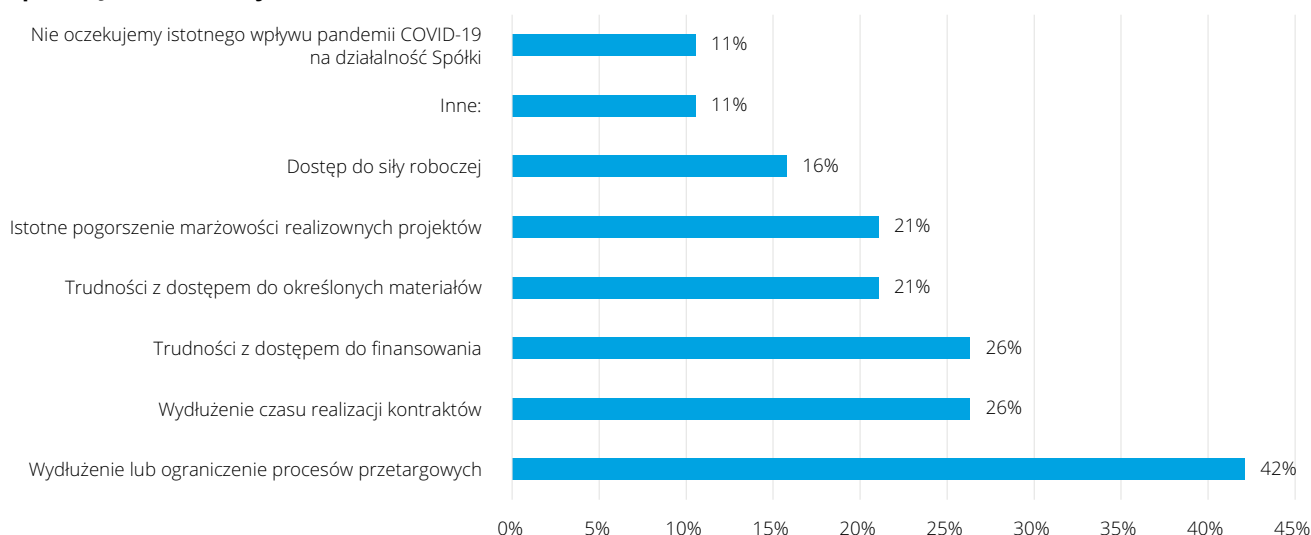
działalności spowodowanego obecnym kryzysem zdrowotnym. Są to duże jednostki z ugruntowaną pozycją na rynku i przychodami przekraczającymi miliard złotych. Innymi czynnikami, na które respondenci zwrócili uwagę, były spadek dochodów jednostek samorządowych, mniejszy popyt na usługi budowlane czy niestabilność w zatrudnieniu ze względu na zachorowania i dotyczył on największych i najmniejszych respondentów.

Który z poniższych czynników najbardziej przyczynił się do negatywnych skutków pandemii COVID-19 w Państwa Spółce?

Wykres z podziałem na wielkość Spółki wg przychodów za 2019 rok.



Czy w ramach rozwiązań wdrażanych w związku z COVID-19 zwiększyła się rola technologii informatycznej w Państwa Spółce? Jeśli tak, to w jakim?



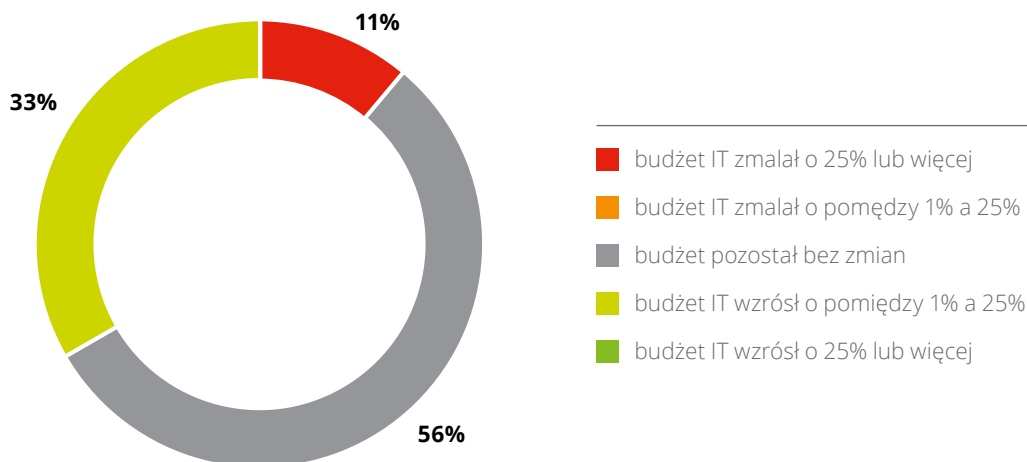
Dodatkowo, w ramach badania w bieżącym roku zapytaliśmy sektor o rolę technologii informatycznych wdrażanych w podmiotach w związku z szerzeniem się zagrożenia SARS-CoV-2. Jak wynika z udzielonych odpowiedzi, w znacznym stopniu zwiększyła się rola wsparcia procesów back office i pracy biurowej (m.in. wirtualnych spotkań czy zarządzania zespołem rozproszonym) oraz wdrożenia nowych narzędzi do obiegu dokumentacji (podpis elektroniczny, cyfryzacja i archiwizacja dokumentów) – odpowiednio 47% i 26%. Z drugiej strony, aż 37% badanych twierdzi, że sytuacja

pandemiczna nie miała wpływu na cyfryzację jednostki. Wiele podmiotów nie zdecydowało się na inwestycje w obszarze IT (56%), a w 11% przypadków wydatek ten nawet zmalał.

Czy w ramach rozwiązań wdrażanych w związku z COVID-19 zwiększyła się rola technologii informatycznej w Państwa Spółce? Jeśli tak, to w jakim?



W jakim stopniu zmieniła się skala inwestycji w obszar technologii informatycznej (IT) w przeciągu ostatniego roku (prośba o wskazanie procentowej zmiany w budżecie na technologie niebudowlane w 2020r. w porównaniu do roku poprzedniego).





Torpol, Wiadukt na trasie kolejowej E 20

Bibliografia

1. Główny Urząd Statystyczny, *Mały Rocznik Statystyczny Polski 2020*, www.stat.gov.pl
2. Główny Urząd Statystyczny, *Biuletyn Statystyczny Nr 6/2020*, www.stat.gov.pl
3. Główny Urząd Statystyczny, *Rachunki kwartalne produktu krajowego brutto*, www.stat.gov.pl
4. Główny Urząd Statystyczny, *Wstępny szacunek produktu krajowego brutto w pierwszym kwartale 2020 roku*, www.stat.gov.pl
5. Ministerstwo Inwestycji i Rozwoju, *Postępy w realizacji programów 2019-2022*, www.miir.gov.pl
6. Główny Urząd Statystyczny, *Roczne wskaźniki cen towarów i usług konsumpcyjnych*, www.stat.gov.pl
7. Główny Urząd Statystyczny, *Bezrobotni zarejestrowani i stopa bezrobocia wyrównane sezonowo w latach 2011-2019*, www.stat.gov.pl
8. Główny Urząd Statystyczny, *Koniunktura w przetwórstwie przemysłowym, budownictwie, handlu i usługach 2000-2020*, www.stat.gov.pl
9. Ministerstwo Finansów, *Strategia zarządzania długiem sektora finansów publicznych w latach 2020-2023*, www.finanse.mf.gov.pl
10. Ministerstwo Inwestycji i Rozwoju, *Raport z rynku PPP 2009 - I i II kw 2020*, www.ppp.gov.pl/
11. Ministerstwo Inwestycji i Rozwoju, *Analiza rynku ppp za okres od 2009 r. do 31 grudnia 2018 r.*, www.ppp.gov.pl/
12. Ministerstwo Inwestycji i Rozwoju, *Lista projektów realizowanych z Funduszy Europejskich w Polsce w latach 2014-2020*
13. Platforma Partnerstwa Publiczno-Prywatnego, *Bazy projektów PPP*, www.ppp.gov.pl
14. Coface, *Raport roczny Coface: Upadłości i restrukturyzacje firm w Polsce w 2019 roku*, www.coface.pl
15. Coface, *Upadłości i restrukturyzacje firm w Polsce w I półroczu 2020 roku*, www.coface.pl
16. Główny Urząd Statystyczny, *Zatrudnienie i wynagrodzenia w gospodarce narodowej w pierwszym półroczu 2020r.*, www.stat.gov.pl
17. Główny Urząd Statystyczny, *Zatrudnienie i wynagrodzenia w gospodarce narodowej w 2019 r.*, www.stat.gov.pl
18. Ministerstwo Infrastruktury, *Rezerwa subwencji ogólnej 2020*, www.gov.pl/infrastruktura
19. Ministerstwo Infrastruktury, *Program Budowy Dróg Krajowych na lata 2014-2023 (z perspektywą do 2025 r.)*, www.gov.pl/infrastruktura
20. Generalna Dyrekcja Dróg Krajowych i Autostrad, *Raport o stanie technicznym nawierzchni sieci dróg krajowych na koniec 2019 roku*, www.gddkia.gov.pl/
21. Generalna Dyrekcja Dróg Krajowych i Autostrad, *Podsumowanie rekordowego 2019 roku. Najważniejsze liczby i nie tylko*, www.gddkia.gov.pl/
22. Ministerstwo Infrastruktury, *Sprawozdanie z wykonania planu realizacji Krajowego Programu Kolejowego do 2023 roku za rok 2019*,
23. Urząd Transportu Kolejowego, *Sprawozdanie z funkcjonowania rynku transportu kolejowego w 2019 r.*
24. Gaz System, *Krajowy dziesięcioletni plan rozwoju systemu przesyłowego*,
25. PGNiG, *Raport roczny 2019*
26. PGE, *Sprawozdanie Zarządu z działalności PGE Polska Grupa Energetyczna S.A. oraz Grupy Kapitałowej PGE za rok 2019*
27. Polskie Towarzystwo Przesyłu i Rozdziału Energii Elektrycznej, *Raport Energetyka Dystrybucja i Przesył*, Maj 2020
28. Ministerstwo Ochrony Środowiska, *Krajowy Plan Gospodarki Odpadami 2022*, lipiec 2016
29. Ministerstwo Infrastruktury i Budownictwa, *Program Operacyjny Infrastruktura i Środowisko 2014 – 2020*
30. Biuletyn Informacji Publicznej, *Wojewódzkie Plany Gospodarki Odpadami na lata 2016-2022*
31. PSE, *Plan rozwoju w zakresie zaspokojenia obecnego i przyszłego zapotrzebowania na energię elektryczną na lata 2016-2025*
32. Krajowy Zarząd Gospodarki Wodnej, *Master Plan dla wdrożenia dyrektywy Rady 91/271/EWG opracowany na podstawie AKPOŚK 2019*, sierpień 2019
33. Colliers International, *Polska Market Insights, Raport Roczny 2019*
34. Colliers International, *Polska Market Insights, I połowa 2020*
35. Cushman & Wakefield, *Marketbeat Polski rynek Handlowy, Podsumowanie 2019 roku*
36. Cushman & Wakefield, *Marketbeat Rynek Magazynowy w Polsce Podsumowanie I Połowy 2020 roku*
37. Główny Urząd Nadzoru Budowlanego, *Ruch Budowlany w Polsce w 2019 r.*
38. Główny Urząd Statystyczny, *Gospodarka Mieszkaniowa w 2019 roku*, wrzesień 2020
39. Główny Urząd Statystyczny, *Budownictwo mieszkaniowe w okresie I-VI 2020*, www.stat.gov.pl

40. Strona Internetowa Eurostat: ec.europa.eu/eurostat
41. Strona internetowa Komisji Europejskiej: ec.europa.eu/info/index_en
42. Strona internetowa Generalnej Dyrekcji Dróg Krajowych i Autostrad: www.gddkia.gov.pl
43. Strona Internetowa Ministerstwa Infrastruktury i Rozwoju poświęcona funduszom unijnym 2014-2020: www.funduszeuropejskie.gov.pl/
44. Strona internetowa PKP PLK: www.plk-sa.pl
45. Strona Krajowego Zarządu Gospodarki Wodnej poświęcona Krajowemu Programowi Oczyszczania Ścieków: kzgw.gov.pl/pl/Krajowy-program-oczyszczania-ściekow-komunalnych.html
46. Strona Krajowego Zarządu Gospodarki Wodnej, Master Plan dla wdrażania dyrektywy Rady 91/271/EWG: www.kzgw.gov.pl/pl/Wiadomosci/Master-Plan-dla-wdrazania-dyrektywy-Rady-91271EWG.html
47. Strona internetowa Urzędu Regulacji Energetyki: www.ure.gov.pl/
48. Strona Internetowa CIRE.pl
49. Strona Internetowa stooq.pl
50. Narodowy Bank Polski, *Sytuacja na rynku kredytowym wyniki ankiety przewodniczących komitetów kredytowych III kwartał 2020 r.*

Informacje oraz artykuły prasowe, strony internetowe:

51. http://europa.eu/rapid/press-release_IP-18-3885_en.htm
52. <https://www.psgaz.pl/inwestycje>
53. <https://archiwum.rp.pl/artykul/1412696-Biura-budowane--nie-tylko-w-stolicy.html>
54. <https://www.pb.pl/drogi-beda-drogi-971479>
55. <https://www.rynekinfrastruktury.pl/wiadomosci/drogi/weber-ostatni-odcinek-autostrady-powstanie-w-2025-roku---67964.html>
56. <https://www.parkiet.com/Budownictwo/309209982-Deweloperzy-Kiedy-sie-zatrzyma-cenowa-winda.html>
57. <https://www.muratorplus.pl/biznes/raporty-i-prognozy/dobre-prognozy-dla-branzy-budowlanej-aa-9wie-eQdm-vNKB.html>
58. <https://www.rynekinfrastruktury.pl/wiadomosci/drogi/polowa-unijnej-perspektywy-w-umowach-mamy-71-proc-67078.html>
59. <https://wynagrodzenia.pl/artykul/wynagrodzenia-w-branzy-budowlanej-w-2019-roku>
60. <https://www.rp.pl/Rynek-pracy/302059909-Trudniej-o-pracownikow-za-wschodniej-granicy.html>
61. <https://www.muratorplus.pl/biznes/raporty-i-prognozy/przybywa-bankructw-firm-budowlanych-aa-rTPY-9Zct-K2qb.html>
62. <http://next.gazeta.pl/next/7,151003,25003704,infrastruktura-w-planach-zalozonych-do-2023-r-nadal-nie-wybudowalismy.html>
63. <https://businessinsider.com.pl/firmy/strategie/enea-i-energa-budowa-elektrowni-ostroleka-c-zgoda-uokik/bb98rk3>
64. <https://www.rynekinfrastruktury.pl/wiadomosci/drogi/polska-liderem-wykorzystania-srodkow-unijnych-na-infrastrukture-63669.html>
65. <https://www.mii.gov.pl/strony/aktualnosci/nakrecone-inwestycje-174-mld-zl-z-ue-uruchomily-ponad-100-mld-zl-pieniedzy-krajowych/>
66. <http://gospodarka.dziennik.pl/news/artykuly/573682,ke-przyjela-projekt-budzetu-ue-na-lata-2021-2027.html>
67. <https://www.pb.pl/gus-nie-ma-szklanej-kuli-941804>
68. <https://www.rp.pl/Koleje/308139905-Budowlancy-moga-posliznac-sie-na-torach-kolejowych.html>
69. https://gazownictwo.wnp.pl/gaz-system-przez-dekade-15-mld-zl-wydatkow-na-inwestycje,307458_1_0_0.html
70. <https://media.pl.cushmanwakefield.com/pl/pr/551568/dobre-wyniki-sektora-magazynowego-w-polsce-w-pierwszej-polowie-roku>
71. https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/publikacje/rynek_nieruchomosci/index2.html
72. <https://www.parkiet.com/Energetyka/304049974-Tauron-pracuje-nad-aktualizacja-strategii.html>

Kontakt

Maciej Krason

Deloitte
Partner, Real Estate & Construction
Industry Leader w Polsce
Dział Audit & Assurance
+48 (22) 511 03 60
mkrason@deloitteCE.com

Łukasz Michorowski

Deloitte
Partner, Dział Audit & Assurance
ekspert usług doradczych dla sektora
budowlanego i nieruchomości
+48 (22) 348 36 61
lmichorowski@deloitteCE.com

Paweł Sadowski

Deloitte
Partner Associate, Dział Doradztwa
Finansowego
+48 (22) 511 02 81
psadowski@deloitteCE.com

**Raport „Polskie spółki budowlane”
2020 jest autorską publikacją Deloitte
Polska przygotowaną przez ekspertów
Deloitte raz do roku.**

Autorzy:

Łukasz Michorowski
Paweł Sadowski
Maciej Niemierka
Michał Chrzęszcz
Dawid Majda
Rafał Woźnicki





Nazwa Deloitte odnosi się do jednego lub kilku podmiotów Deloitte Touche Tohmatsu Limited („DTTL”), jej firm członkowskich oraz ich podmiotów powiązanych (zwanymi łącznie „organizacją Deloitte”). DTTL (zwana również „Deloitte Global”), każda z jej firm członkowskich i podmiotów z nimi powiązanych są prawnie odrębnymi, niezależnymi podmiotami, które nie mogą podejmować decyzji ani zobowiązań za inne podmioty wobec osób trzecich. DTTL, każda z jej firm członkowskich i podmiotów powiązanych ponoszą odpowiedzialność wyłącznie za własne działania i zaniechania, a nie za działania i zaniechania innych firm członkowskich i podmiotów powiązanych. DTTL nie świadczy usług na rzecz klientów. Zapraszamy na stronę www.deloitte.com/pl/onas w celu uzyskania dalszych informacji.

W Polsce usługi na rzecz klientów świadczą: Deloitte Advisory spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp.k., Deloitte Poland sp. z o.o., Deloitte Audyt spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp.k., Deloitte Doradztwo Podatkowe Dąbrowski i Wspólnicy sp.k., Deloitte PP sp. z o.o., Deloitte Advisory sp. z o.o., Deloitte Consulting S.A., Deloitte Legal, Pasternak, Korba i Wspólnicy Kancelaria Prawnicza sp.k., Deloitte Digital sp. z o.o. (wspólnie określane mianem „Deloitte Polska”), będące jednostkami powiązanymi z Deloitte Central Europe Holdings Limited. Deloitte Polska jest jedną z wiodących firm doradczych w kraju, świadczącą usługi profesjonalne w obszarach: audytu, doradztwa podatkowego, konsultingu, zarządzania ryzykiem, doradztwa finansowego oraz prawnego za pośrednictwem ponad 2300 profesjonalistów z Polski i zagranicy. Więcej informacji o Deloitte Polska: www.deloitte.com/pl/onas

Deloitte to wiodąca, międzynarodowa firma świadcząca klientom usługi obejmujące m.in. audyt, konsulting, doradztwo finansowe, zarządzanie ryzykiem, doradztwo podatkowe.

Nasza globalna sieć firm członkowskich i podmiotów powiązanych (zwana łącznie „organizacją Deloitte”) obejmuje ponad 150 krajów i terytoriów i świadczy usługi na rzecz czterech na każde pięć spółek z rankingu Fortune Global 500®. Aby dowiedzieć się, w jaki sposób około 312 000 pracowników Deloitte realizuje misję firmy, zachęcamy do odwiedzenia strony: www.deloitte.com.