

BUILDING & CONSTRUCTION

# Budownictwo w Polsce: pierwsza połowa 2011 roku

CENTRAL AND EASTERN EUROPEAN  
CONSTRUCTION (CEEC) RESEARCH

## Szanowni Państwo,

dziękujemy za zainteresowanie badaniem polskiego sektora budowlanego w pierwszej połowie 2011 roku, przygotowanym przez CEEC Research we współpracy z firmą doradczą KPMG oraz agencją badawczą Norstat.

Niniejszy raport opiera się na danych uzyskanych na podstawie 100 wywiadów telefonicznych przeprowadzonych z przedstawicielami wybranych dużych, średnich i małych przedsiębiorstw budowlanych w Polsce. Badaniem objęto dwa segmenty tego sektora – firmy z branży budownictwa ogólnego oraz inżynieryjnego.

Wywiady zostały przeprowadzone w marcu 2011 roku. Przedstawiciele firm udzielali odpowiedzi na pytania o kluczowym znaczeniu dla analizy aktualnej sytuacji na polskim rynku budowlanym oraz dla perspektyw jego rozwoju w przyszłości.

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

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



**Jiří Vacek**

Prezes  
CEEC Research



**Steven Baxted**

Szef zespołu doradztwa  
dla sektora budownictwa i  
nieruchomości  
KPMG w Polsce



**Julita Łużyńska**

Prezes Zarządu  
Norstat Poland

## Najważniejsze wnioski

- Polskie przedsiębiorstwa budowlane przewidują, że 2011 rok przyniesie dalszy wzrost w branży (o 3,4%). Ich zdaniem w 2012 roku branża budowlana będzie w dalszym ciągu rozwijać się, choć widoczny jest w tym przypadku wysoki poziom niepewności wśród respondentów.
  - W 2011 roku dynamika sprzedaży w badanych przedsiębiorstwach będzie zgodna z ogólnym trendem przewidywanym w branży (przewidywany wzrost sprzedaży wyniesie 3,5%). Zgodnie z prognozami respondentów, rok 2012 przyniesie dalszy wzrost sprzedaży (o 2,8%).
  - Co druga polska firma budowlana prognozuje, że jej wyniki w 2011 roku będą lepsze od konkurencji. W szczególności większy optymizm wykazują małe i średnie przedsiębiorstwa. Przewidywania na 2012 rok wskazują podobny poziom optymizmu, ale cechuje je również stosunkowo wysoki poziom niepewności.
  - Wykorzystanie mocy produkcyjnych w przedsiębiorstwach budowlanych poza sezonem pogorszyło się, osiągając obecnie średnio poziom 71%. Z kolei co trzecie przedsiębiorstwo stwierdza, że obecnie ma więcej zamówień niż 12 miesięcy wcześniej. Liczba miesięcy, na które firmy mają podpisane umowy także wzrosła w porównaniu do wartości podawanych we wrześniu.
  - W ocenie zarządzających przedsiębiorstwami budowlanymi najskuteczniejszym sposobem pozyskiwania nowych zamówień są przetargi. Biorąc pod uwagę dłuższy horyzont czasowy (ostatnie trzy lata), ich przejrzystość w ocenie firm poprawiła się, ale w krótkim okresie (6 miesięcy) odnotowano umiarkowane pogorszenie. Ze względu na poprawę perspektyw sektora spada odsetek przedsiębiorstw skłonnych do przyjmowania zleceń z zerową lub ujemną marżą.
  - Wszystkie badane przedsiębiorstwa budowlane przyznają, że ich możliwości rozwoju są ograniczone. Do głównych przeszkód należy zaliczyć biurokrację, wysokie koszty pracy, silną konkurencję oraz niedostateczny popyt ze strony prywatnych inwestorów. Przedsiębiorstwa nie mają obecnie problemów ze znalezieniem dostatecznej liczby pracowników.
  - Najważniejsze dwa priorytety dla polskich przedsiębiorstw budowlanych w ciągu najbliższych dwunastu miesięcy to optymalizacja procesów zakupu oraz intensywne działania w celu podniesienia efektywności biznesowej i operacyjnej. Przejmowanie innych spółek pozostaje kwestią o najmniejszym znaczeniu.
- Kolejny raport na temat rozwoju polskiego sektora budowlanego, zatytułowany „Budownictwo w Polsce: druga połowa 2011 roku”, zostanie opublikowany we wrześniu 2011 r. Raport ten będzie także dostępny bezpłatnie na stronie [www.CEEC.eu](http://www.CEEC.eu)

## **Polskie przedsiębiorstwa budowlane przewidują, że 2011 rok przyniesie dalszy wzrost w branży (o 3,4%). Ich zdaniem w 2012 roku branża budowlana będzie w dalszym ciągu rozwijać się, choć widoczny jest w tym przypadku wysoki poziom niepewności wśród respondentów.**

**Polski sektor budowlany odnotował w roku 2010 wzrost na poziomie 3,5%**

Sektor budowlany w Polsce był jedynym w krajach Grupy Wyszehradzkiej, który nie odnotował spadku ani w 2009, ani w 2010 roku. Pierwsze cztery miesiące 2010 roku pokazały jednak poważne problemy, z jakimi borykały się firmy, zwłaszcza w styczniu, lutym i marcu ze względu na trudne warunki pogodowe. Wyniki dla kolejnych miesięcy przyniosły jednak poprawę i dały podstawy do ostrożnego optymizmu. Od tamtego momentu sektor budowlany notował stały wzrost, osiągając w październiku w przybliżeniu ten sam poziom co w porównywalnym okresie w 2009 roku. Jak wynika z danych GUS, dalszy wzrost w listopadzie i grudniu zaowocował wzrostem w produkcji budowlanej w całym 2010 roku na poziomie 3,5% w porównaniu z wynikami z 2009 roku. Dane statystyczne z początku 2011 roku wskazują na wysoki poziom wzrostu, spowodowany jednak głównie niskim poziomem odniesienia z poprzedniego roku.

**W 2011 roku prognozuje się dalszy wzrost w sektorze – o 3,4%**

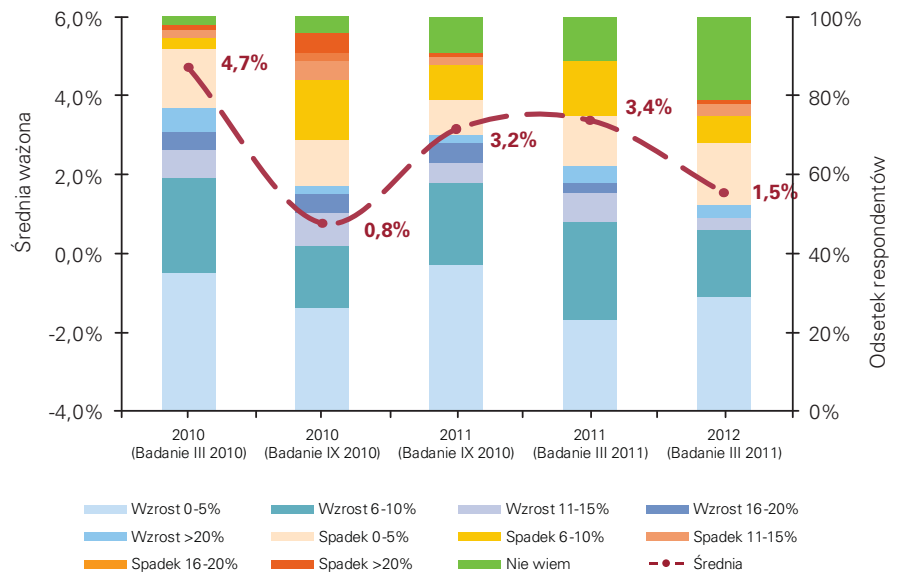
A jak oceniają sytuację przedstawiciele firm budowlanych? Jak pokazują najnowsze wyniki badań prowadzonych przez CEEC Research, KPMG i Norstat, dyrektorzy przedsiębiorstw budowlanych przewidują, że 2011 rok przyniesie dalszy wzrost branży. Według ich przewidywań wzrost w skali całego roku powinien wynieść 3,4% w porównaniu z rokiem 2010. Jeśli porównamy to z prognozami na rok 2011 sformułowanymi sześć miesięcy wcześniej (we wrześniu 2010 roku), zauważymy, że różnica w stosunku do spodziewanego wcześniej wzrostu, wynoszącego 3,2%, jest niewielka.

W chwili obecnej wzrost sektora w 2011 roku przewiduje 62% dyrektorów przedsiębiorstw. Jest to łagodny spadek w porównaniu z 70% we wrześniu 2010 roku. Spadek wyników sektora przewiduje 27% respondentów, a 11% nie było w stanie podać żadnej prognozy.

**Wzrost przewidywany jest przez firmy ze wszystkich analizowanych segmentów**

Jeśli dokładniej przeanalizujemy przewidywania dużych przedsiębiorstw i porównamy je z tym, czego spodziewają się firmy średnie i małe, a także jeśli porównamy przedsiębiorstwa budownictwa ogólnego i inżynierskiego, to zauważymy, że różnice pomiędzy tymi grupami są niewielkie. Duże przedsiębiorstwa szacują przewidywany wzrost sektora w 2011 roku na poziomie 2,2%, natomiast MSP mówią o wzroście na poziomie 4,1%. Jeśli chodzi o rodzaj wykonywanych prac budowlanych, największym optymizmem wykazują się przedsiębiorstwa budownictwa ogólnego, które przewidują wzrost rzędu 3,7%. Z kolei firmy z segmentu budownictwa inżynierskiego spodziewają się wzrostu na poziomie 3,1%.

### Przewidywania firm w zakresie rozwoju sektora budowlanego w Polsce



Aktualna kondycja branży budowlanej w Polsce oraz prognozy jej przyszłego rozwoju są optymistyczne, a oczekiwany wzrost sektora kształtuje się na wyższym poziomie niż w pozostałych krajach Grupy Wyszehradzkiej. Zgodnie z opinią respondentów przetargi pozostają najpopularniejszą metodą pozyskiwania nowych zleceń, niemniej niosą za sobą dla firm z branży budowlanej istotne ryzyko oraz wysoki poziom niepewności. W przetargach wygrywają najkorzystniejsze cenowo propozycje, których realizacja wiąże się z ryzykiem zmian cen materiałów budowlanych, które w konsekwencji mogą niekorzystnie wpłynąć na zyskowność kontraktu.

**Steven Baxted**

Partner, Szef zespołu doradztwa dla sektora budownictwa i nieruchomości, KPMG w Polsce

**Rok 2012 powinien przynieść dalszy wzrost, choć prognozy wskazują na niepewność wśród przedsiębiorców**  
Przewidywania dla branży budowlanej w Czechach

**Przewidywania dla branży budowlanej na Słowacji**

**Przewidywania dla branży budowlanej na Węgrzech**

Badane przedsiębiorstwa przewidują, że polski sektor budowlany w 2012 roku będzie rozwijał się w tempie 1,5%. Prognozy obarczone są jednak niepewnością – niemal 21% respondentów odpowiedziało, że nie jest w stanie dokonać prognozy dla tak długiego okresu.

Analogiczne badanie przeprowadzone w Czechach (w styczniu 2011 roku) pokazało, że tamtejsze firmy budowlane spodziewają się kontynuacji trendów z 2010 roku i spadku o dalsze 5,5% w 2011 roku, nawet po wyraźnym załamaniu sektora w 2010 roku, wynoszącym – według danych urzędu statystycznego w tym kraju – 7,6%. Dyrektorzy przedsiębiorstw budowlanych w 2012 roku spodziewają się po raz pierwszy stabilizacji w sektorze (wzrost o 1,6%).

Słowacka branża budowlana spodziewa się, że 2011 rok przyniesie stabilizację sektora. Spadek powinien być niewielki (o 1,4%) w porównaniu do dwóch poprzednich lat malejącej produkcji (o 11,3% w 2009 i o 4,6% w 2010 roku). Rok 2012 ma być pierwszym, w którym nastąpi wzrost (o 5,6%).

Przedsiębiorstwa działające na Węgrzech są zdania, że rok 2011 będzie pierwszym rokiem stabilizacji w sektorze (wzrost o 0,4%) po pięciu latach regularnych spadków. Z kolei 2012 rok przyniesie pierwszy widoczny zwrot w rozwoju branży (wzrost o 5,3%).

Dynamika sektora budowlanego (przewidywania przedsiębiorstw)				
	Polska	Słowacja	Czechy	Węgry
2011	3,4%	-1,4%	-5,5%	0,4
2012	1,5%	5,6%	1,6%	5,3%

## W 2011 roku dynamika sprzedaży w badanych przedsiębiorstwach będzie zgodna z ogólnym trendem przewidywanym w branży (przewidywany wzrost sprzedaży wyniesie 3,5%). Zgodnie z ich prognozami, rok 2012 przyniesie dalszy wzrost sprzedaży (o 2,8%).

**Przedsiębiorstwa przewidują dalszy wzrost sprzedaży w 2011 roku na poziomie 3,5%**

**Przewidywany wzrost sprzedaży w roku 2012 wynosi 2,8%**

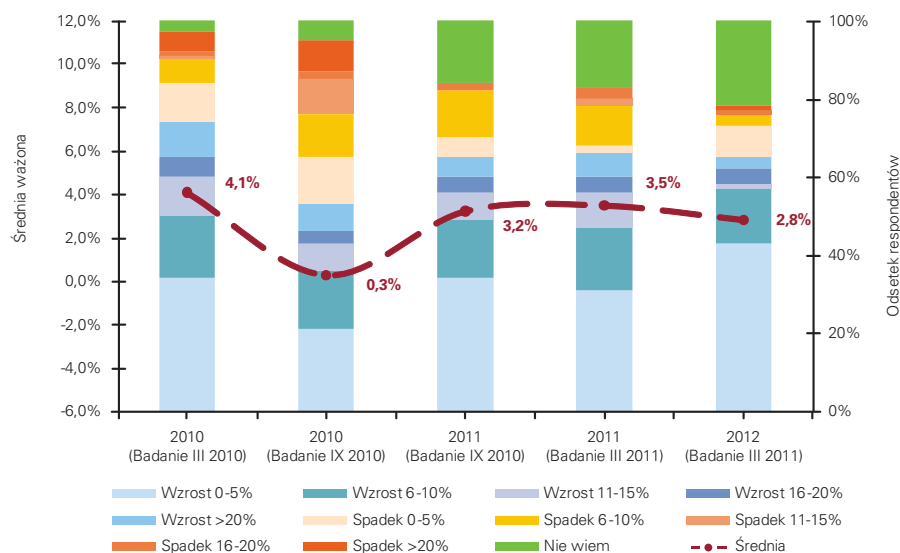
Dynamika sprzedaży przedsiębiorstw budowlanych powinna być zgodna z ogólnym trendem przewidywanym dla sektora. Badane firmy prognozują, że ich sprzedaż wzrośnie średnio o 3,5%. Jest to również wynik bardzo zbliżony do przewidywań przedsiębiorstw (na rok 2011) wyrażanych przez nie sześć miesięcy temu (3,2%) i niezbyt daleki od prognoz sformułowanych 12 miesięcy wcześniej (5,8%). Małe i średnie przedsiębiorstwa są przy tym nieco bardziej optymistyczne, przewidując wzrost swojej sprzedaży w 2011 roku średnio o 3,7%. Z kolei duże przedsiębiorstwa spodziewają się wzrostu na poziomie 2,9%. Jeśli chodzi o rodzaj prowadzonej działalności, przedsiębiorstwa z branży budownictwa ogólnego przewidują, że ich sprzedaż wzrośnie o 4,0%, natomiast przedsiębiorstwa budownictwa inżynieryjnego spodziewają się nieco niższego wzrostu na poziomie 2,5%.

Jeżeli chodzi o 2012 rok, polskie przedsiębiorstwa budowlane przewidują, że dynamika ich sprzedaży będzie bardzo podobna jak w tym roku (wzrost o 2,8%). Także w tym przypadku przedsiębiorcy podchodzą do prognoz ostrożnie – jedna na pięć spółek nie jest w stanie określić poziomu swojej sprzedaży w analizowanym okresie.

*W ostatnich latach na polski rynek budowlany istotny wpływ miały przede wszystkim dwa czynniki: dofinansowania unijne oraz przyznanie Polsce praw do organizacji Euro 2012. To one w największym stopniu wpłynęły na trendy rynkowe. Fundusze unijne powoli wyczerpują się, dlatego firmy budowlane poszukują nowych rynków – jest to widoczne już od kilku miesięcy. Do segmentów z bardzo dobrymi perspektywami rozwoju zaliczamy: inwestycje energetyczne, kolejowe, oczyszczalnie ścieków oraz projekty związane z utylizacją śmieci.*

**Henryk Liszka**  
Prezes, HOCHTIEF Polska

**Przewidywania firm w zakresie wielkości sprzedaży**



*Patrząc nieco dalej w przyszłość, jest szansa na znaczące przetargi drogowe w latach kolejnych (od 2013 roku) i to jest dobra perspektywa dla silnych i dobrze zarządzanych firm budowlanych, takich jak Skanska. Liczymy także na wzrost inwestycji klientów prywatnych. Tak, jak zapowiadaliśmy w ubiegłym roku, mając silną pozycję na rynku, skupiamy się obecnie na rozwoju i efektywności. Zdecydowaliśmy się również wykorzystać możliwości, jakie stwarza rynek budownictwa mieszkaniowego w Polsce. Powołana została jednostka, która zajmuje się rozwojem mieszkaniowej działalności deweloperskiej. Wiążemy z tym segmentem rynku duże nadzieje.*

**Krzysztof Andrulewicz**  
Prezes, Skanska SA

### Różnice między przewidywaniami przedsiębiorstw budowlanych w Polsce oraz w Czechach, na Słowacji i Węgrzech

Czeskie przedsiębiorstwa budowlane przewidują spadek sprzedaży o 1,4% w 2011 roku. Z kolei 2012 rok ma przynieść odwrócenie trendu i wzrost sprzedaży o 2,5%.

*W 2011 roku przewidujemy kontynuację trendu spadkowego w sektorze budowlanym z powodu mniejszego poziomu zamówień ze strony inwestorów publicznych. W 2012 roku prognozujemy umiarkowany wzrost, który będzie spowodowany końcowym okresem wykorzystania środków z Unii Europejskiej. Pytaniem otwartym pozostaje kwestia, czy władze lokalne będą w stanie współfinansować te projekty inwestycyjne.*

**Martin Kouřil**  
Wiceprezes Zarządu, CGM Czech, a.s., Czechy

Na Słowacji poziom sprzedaży w 2011 roku powinien ustabilizować się. Dyrektorzy przedsiębiorstw budowlanych są zdania, że w tym roku pozostanie ona na podobnym poziomie jak w 2010 roku (minimalny wzrost o 0,9% – dane z lutego 2011). Z kolei 2012 rok powinien rozpocząć okres większych wzrostów – prognozy wskazują na 4,4%. Również na Węgrzech sprzedaż ma szansę ustabilizować się – przewidywany jest niewielki wzrost o 0,9% w 2011 roku i dalsza poprawa w 2012 roku (wzrost o 4,7%).

*Oczekujemy, że 2011 rok będzie rokiem stabilizacji w słowackim sektorze budowlanym. Mimo że popyt wciąż utrzymuje się na niskim poziomie, odnotowaliśmy skromny wzrost wśród projektów finansowanych przez inwestorów prywatnych. Rok 2012 może przynieść wzrost w branży, pod warunkiem że gospodarka będzie się w dalszym ciągu rozwijać.*

**Miroslav Lapuník**  
Dyrektor sprzedaży, Metrostav SK a.s., Słowacja

Dynamika sprzedaży firm (przewidywania przedsiębiorstw)				
	Polska	Słowacja	Czechy	Węgry
2011	3,5%	0,9%	-1,4%	0,9%
2012	2,8%	4,4%	2,5%	4,7%

## Co druga polska firma budowlana prognozuje, że jej wyniki w 2011 roku będą lepsze od konkurencji. W szczególności większy optymizm wykazują małe i średnie przedsiębiorstwa. Przewidywania na 2012 rok wskazują podobny poziom optymizmu, ale cechuje je również stosunkowo wysoki poziom niepewności.

### Co druga firma sądzi, że wyprzedzi konkurencję

Respondentów pytano także o oczekiwania dotyczące dynamiki udziałów rynkowych ich firm, innymi słowy, czy przewidują, że ich firma wyprzedzi konkurencję. Obecne nastroje w przedsiębiorstwach budowlanych są na podobnym poziomie jak we wrześniu (w 2010 r.). Mniej więcej co druga firma przewiduje, że wypadnie lepiej od konkurencji (58% w porównaniu do 57% w 2010 roku). Nowym zjawiskiem jest jednak wysoki poziom niepewności wśród dyrektorów przedsiębiorstw – aż jedna czwarta respondentów nie jest w stanie przewidzieć, jak zmieni się jej udział w rynku w bieżącym roku (24% respondentów w porównaniu do 9% we wrześniu).

### Małe i średnie przedsiębiorstwa wykazują wyraźnie większy optymizm niż duże

Analiza odpowiedzi firm pod względem ich wielkości ujawnia wyraźne różnice między poszczególnymi sektorami rynku. Większym optymizmem charakteryzują się małe i średnie przedsiębiorstwa. W prześcignięcie konkurencji wierzy 66% przedsiębiorstw z tego segmentu, podczas gdy we wrześniu ubiegłego roku wzrostu udziału w rynku spodziewało się 58% (w 2010 r.). W segmencie dużych spółek nastąpił umiarkowany spadek z 53% przewidujących wyprzedzenie konkurencji (w 2010 r.) do 47% w chwili obecnej (przewidujących wyprzedzenie konkurencji w 2011 r.).

*J&P Avax posiada ugruntowaną pozycję w Europie, Afryce i na Bliskim Wschodzie specjalizując się w projektach infrastrukturalnych, a także tych finansowanych ze źródeł prywatnych. W naszej opinii polski rynek prezentuje duże możliwości rozwojowe, ponieważ posiada jedne z najwyższych wskaźników wzrostu, a także charakteryzuje się znaczącą liczbą nowych przetargów organizowanych każdego roku. Pomimo kryzysu gospodarczego Polska wciąż należy do strategicznych celów inwestycyjnych, o czym świadczy także regularny napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych w ostatnich latach.*

**Ioannis Koletsos**

Dyrektor finansowy, J&P Avax, Polska

### Przewidywania na rok 2012 są podobne

Jeśli chodzi o rodzaj prowadzonej działalności, to na poprawę swojej sytuacji rynkowej ma nadzieję 63% przedsiębiorstw ogólnobudowlanych (56% w 2010 roku) oraz 50% przedsiębiorstw budownictwa inżynierskiego (60% w 2010 roku).

Przewidywania firm na 2012 rok są podobne, widoczny jest jednak duży poziom niepewności. Poprawy swojej sytuacji rynkowej spodziewa się 56% wszystkich respondentów. Jest to najniższy wskaźnik we wszystkich państwach Grupy Wyszehradzkiej, co wyraźnie wskazuje na wysoki poziom konkurencji na rynku.

### Sytuacja w pozostałych państwach Grupy Wyszehradzkiej

Odsetek przedsiębiorstw, które nie są w stanie podać, jak będzie kształtować się ich udział w rynku w 2012 roku jest znaczący i wynosi 35%.

Nastroje w sektorze budowlanym są podobne we wszystkich czterech państwach Grupy Wyszehradzkiej. W Czechach nastroje firm są nieco gorsze niż w Polsce – 50% jest przekonanych, że w 2011 roku wyprzedzi konkurencję. Przewidywania na rok 2012 mówią o potencjalnej poprawie, gdyż przedsiębiorstwa spodziewają się, że w bieżącym roku nastąpi „oczyszczenie rynku”, w związku z czym 68% respondentów przewiduje zwiększenie swojego udziału w rynku w 2012 roku, co jest najwyższym wynikiem wśród analizowanych państw.

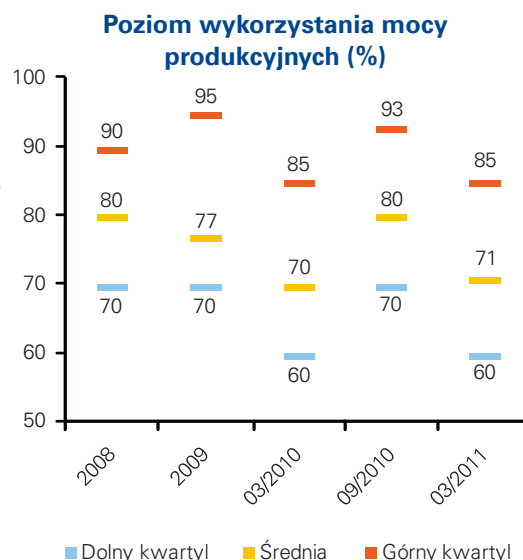
Wyniki badania na Słowacji wskazują na poprawę sytuacji 55% przedsiębiorstw w bieżącym roku oraz 65% w roku 2012. Nastroje przedsiębiorstw na Węgrzech zaczęły się polepszać. W 2010 roku tylko 43% respondentów sądziło, że w tym roku zwiększy swój udział w rynku, natomiast w 2011 roku odsetek ten wzrósł do 59%. W 2012 roku poprawy sytuacji oczekuje 67% firm.

Odsetek przedsiębiorstw prognozujących wyprzedzenie konkurencji				
	Polska	Słowacja	Czechy	Węgry
2011	58%	55%	50%	59%
2012	56%	65%	68%	67%

## Wykorzystanie mocy produkcyjnych w przedsiębiorstwach budowlanych poza sezonem pogorszyło się, osiągając obecnie średnio poziom 71%. Z kolei co trzecie przedsiębiorstwo stwierdza, że obecnie ma więcej zamówień niż 12 miesięcy wcześniej. Liczba miesięcy, na które firmy mają podpisane umowy, także wzrosła w porównaniu do wartości podawanych we wrześniu.

Średni poziom wykorzystania mocy produkcyjnych w przedsiębiorstwach budowlanych wynosi 71%

Wykorzystanie mocy produkcyjnych przez polskie przedsiębiorstwa budowlane pogorszyło się od czasu badania przeprowadzonego we wrześniu 2010 roku. Obecny poziom wykorzystania wynosi średnio 71%, co oznacza spadek o 9 punktów procentowych. Jednak w porównaniu z analogicznym okresem poprzedniego roku (marzec 2010) poziom wykorzystania mocy produkcyjnych kształtuje się na zbliżonym poziomie. Spadek w porównaniu z III kwartałem 2010 roku wynikał z rozpoczęcia nowego sezonu budowlanego. Zjawisko to wystąpiło we wszystkich analizowanych krajach.



Jak pokazuje jeden z kolejnych rozdziałów, optymalizacja i poprawa wydajności przedsiębiorstw budowlanych będzie jednym z kluczowych priorytetów firm budowlanych w Polsce.

Poziom wykorzystania mocy produkcyjnych przedsiębiorstw budownictwa ogólnego jest wyższy niż w przedsiębiorstwach budownictwa inżynierskiego

Analiza sytuacji w poszczególnych segmentach rynku pod względem wielkości firm (przedsiębiorstwa duże vs. małe i średnie) wskazuje, że różnice w bieżącym wykorzystaniu mocy produkcyjnych są bardzo niewielkie (72% vs. 70%). We wrześniu 2010 roku w obu segmentach poziom ten wynosił średnio 80%. Jeżeli chodzi o rodzaj wykonywanych prac, to wyraźnie wyższy poziom wykorzystania mocy produkcyjnych odnotowano w segmencie przedsiębiorstw budownictwa ogólnego (75%), podczas gdy w segmencie budownictwa inżynierskiego wyniósł on 63%. Największe różnice w wykorzystaniu mocy produkcyjnych firm w ramach tego samego segmentu widoczne są wśród przedsiębiorstw budownictwa inżynierskiego.

Sytuacja w pozostałych krajach Grupy Wyszehradzkiej

Ponieważ sytuacja w Polsce różni się od obecnej sytuacji rynkowej w innych krajach Grupy Wyszehradzkiej (brak spadków w trakcie światowego kryzysu gospodarczego, więcej podpisanych kontraktów na najbliższe kwartały itp.), na jej tle spadek w zakresie wykorzystania mocy produkcyjnych poza sezonem nie był aż tak znaczący. Dla porównania, na Słowacji wykorzystanie mocy produkcyjnych spadło z 76% do 58% między listopadem 2010 roku a lutym 2011 roku. Podobna sytuacja jak w Polsce ma miejsce w Czechach – wykorzystanie mocy produkcyjnych wśród czeskich przedsiębiorstw budowlanych spadło z 82% w październiku 2010 roku do 72% w styczniu 2011 roku. Czeskie przedsiębiorstwa budowlane wraz ze swoimi węgierskimi odpowiednikami należą przy tym do tych, które chcą położyć największy nacisk

na podniesienie mocy produkcyjnych i wydajności w całej Grupie Wyszehradzkiej. Dane dla Węgier są dostępne jedynie od grudnia 2010 roku, kiedy to poziom wykorzystania mocy produkcyjnych wynosił 74%. Nowe dane dostępne będą w czerwcu 2011 roku.

*Obecnie mamy na tyle dużo podpisanych kontraktów na 2011 rok, że efektywnie wykorzystamy nasze moce produkcyjne w ciągu najbliższych sześciu miesięcy. Ze względu na obecną jakość dróg po sezonie zimowym, a także pilną potrzebę budowy kilku nowych, nie spodziewamy się spadku nowych zleceń.*

**Juraj Dančišin**

Dyrektor sprzedaży, Eurovia SK a.s., Słowacja

**Przedsiębiorstwa zawarły umowy średnio na 10 miesięcy naprzód**

**Duże przedsiębiorstwa mają podpisane umowy na najdłuższy okres (średnio 11,5 miesiąca)**

**34% przedsiębiorstw ma obecnie podpisanych więcej umów niż 12 miesięcy temu**

**Sytuacja w pozostałych państwach Grupy Wyszehradzkiej**

Przeciętny okres, na który firmy budowlane w Polsce mają zapewnioną pracę dzięki podpisanym umowom, wynosi 10 miesięcy. Oznacza to wzrost z ośmiu miesięcy odnotowanych na koniec ubiegłorocznego sezonu. Ponadto, analizując wykres, można zauważyć dość duże zróżnicowanie okresów obowiązywania umów pomiędzy poszczególnymi firmami, co wyraźnie wskazuje na duże zróżnicowanie sytuacji w ramach sektora budowlanego w tym obszarze.

Najdłuższy średni okres, na który firmy mają zapewnioną umowami pracę, odnotowano w segmencie dużych przedsiębiorstw. Wynosi on przeciętnie 11,5 miesiąca, co oznacza umiarkowany wzrost z 11 miesięcy we wrześniu 2010 roku. Jest to także segment, w którym występuje największe zróżnicowanie czasu trwania umów.

Obecnie 30% respondentów ma podpisanych mniej umów niż 12 miesięcy temu (37% we wrześniu 2010 roku, 34% w marcu 2010 roku). 36% przedsiębiorstw podaje, że ma taką samą liczbę umów, jak w zeszłym roku (35% we wrześniu, 40% w marcu). Stale rosnący odsetek (obecnie 34%) ma podpisanych więcej umów niż rok wcześniej (28% we wrześniu, 26% w marcu). Największy odsetek przedsiębiorstw, które mają więcej podpisanych umów niż rok wcześniej, odnotowano w segmencie małych i średnich firm budowlanych (40%).

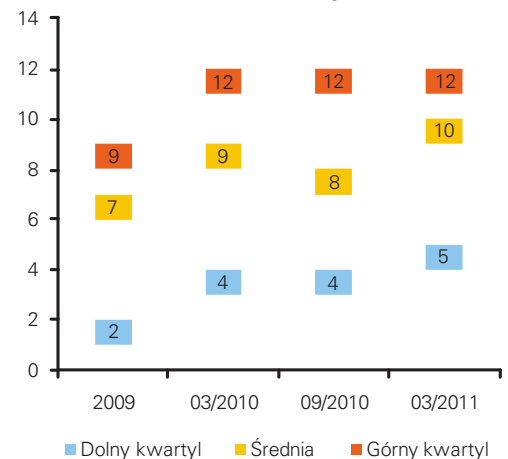
Sytuacja rynkowa polskich firm budowlanych jest wyraźnie lepsza niż w innych państwach Grupy Wyszehradzkiej. Odsetek czeskich przedsiębiorstw mających więcej umów niż 12 miesięcy temu wynosi 26%, a 41% podaje, że ma obecnie mniej umów. Na Słowacji wzrost odnotowało zaledwie 19% badanych firm, podczas gdy mniej umów podpisało 46%. Z kolei na Węgrzech w grudniu 2010 roku więcej umów niż rok wcześniej miało 20% przedsiębiorstw, podczas gdy spadek odnotowało aż 52% respondentów.

*Czeski rynek budowlany będzie wyglądał inaczej po kryzysie. W największym stopniu zagrożone są średnie przedsiębiorstwa. Po wyczerpaniu się rezerw mogą zbankrutować. Duże firmy przejdą jedynie proces restrukturyzacji.*

**Josef Netik**

Prezes, S.O.K. stavební, s.r.o., Czechy

**Umowy zawarte naprzód (liczba miesięcy)**



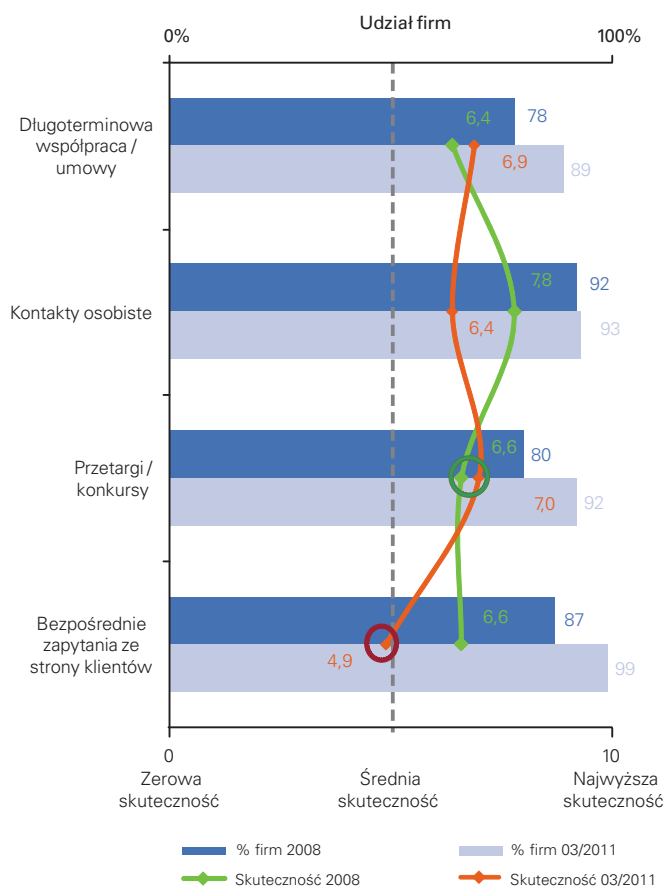
**W ocenie zarządzających przedsiębiorstwami budowlanymi najskuteczniejszym sposobem pozyskiwania nowych zamówień są przetargi. Biorąc pod uwagę dłuższy horyzont czasowy (ostatnie trzy lata), ich przejrzystość w ocenie firm poprawiła się, ale w krótkim okresie (6 miesięcy) odnotowano umiarkowane pogorszenie. Ze względu na poprawę perspektyw sektora spada odsetek przedsiębiorstw skłonnych do przyjmowania zleceń z zerową lub ujemną marżą.**

**Przetargi to najskuteczniejsza metoda pozyskiwania nowych zamówień**

**Bezpośrednie zapytania klientów nie są tak skuteczne jak pozostałe metody**

Za najbardziej efektywną metodę pozyskiwania nowych zamówień dyrektorzy polskich przedsiębiorstw budowlanych uznają przetargi. Ta metoda, której skuteczność oceniono na 7 z 10 pkt. (gdzie 10 oznacza maksymalną skuteczność), wykorzystywana jest przez 92% respondentów. Porównanie tej liczby z wynikami z 2008 roku wyraźnie wskazuje na wzrost zarówno w ocenie skuteczności tej metody, jak i odsetka przedsiębiorstw z niej korzystających (6,6 pkt. i 80% przedsiębiorstw w 2008 roku). Jednym z powodów wzrostu jest także poprawa sytuacji w zakresie przejrzystości przetargów. Od 2008 roku średnia ocena przetargów pod tym względem wzrosła z 4,4 pkt. (najniższa wartość wśród państw Grupy Wyszehradzkiej) do obecnego poziomu wynoszącego 5,8 pkt. (w skali 1-10, gdzie 10 to najwyższa ocena). W perspektywie krótkoterminowej nastąpił umiarkowany spadek z poziomu 6,2 pkt. we wrześniu 2010 roku. Za najmniej skuteczne uznawane są bezpośrednie zapytania od klientów (4,9 pkt.).

**Metody stosowane w celu pozyskiwania nowych umów (2008 vs. 2011)**



## Sytuacja w pozostałych krajach Grupy Wyszehradzkiej

Porównania między krajami są możliwe jedynie na podstawie danych z 2010 roku, z których wynika, że w Czechach najskuteczniejszym sposobem pozyskiwania nowych umów są kontakty osobiste (6,9 pkt., metoda wykorzystywana przez 98% respondentów). Szefowie przedsiębiorstw słowackich najbardziej cenią sobie długoterminową współpracę / umowy długofalowe (7,5 pkt., wykorzystywane przez 96% respondentów) na równi z kontaktami osobistymi (7,4 pkt., wykorzystywane przez 97% respondentów). Na Węgrzech za najskuteczniejszą metodę uważa się kontakty osobiste (8,1 pkt., 95% respondentów). W porównaniu z pozostałymi państwami Grupy Wyszehradzkiej, ocena tego źródła osiągnęła najwyższy poziom.

Metody wykorzystywane do pozyskiwania nowych zleceń (ocena skuteczności na skali od 0 do 10, gdzie 10 oznacza najwyższą wartość / odsetek przedsiębiorstw stosujących daną metodę)				
	Polska 2011	Słowacja 2010	Czechy 2010	Węgry 2010
Długoterminowa współpraca / umowy długofalowe	6,9 / 89%	7,5 / 96%	6,7 / 92%	7,6 / 89%
Kontakty osobiste	6,4 / 93%	7,4 / 97%	6,9 / 98%	8,1 / 95%
Przetargi / konkursy	7,0 / 92%	5,0 / 80%	6,3 / 91%	5,8 / 77%
Bezpośrednie zapytania ze strony klientów	4,9 / 99%	5,9 / 99%	5,9 / 98%	7,2 / 91%

## Doświadczenia dużych przedsiębiorstw

Dokładniejsza analiza poszczególnych segmentów wskazuje, że duże przedsiębiorstwa jako najbardziej efektywną metodę pozyskiwania nowych zleceń wymieniają przetargi (6,8 pkt., 98% respondentów). Choć jest to obecnie najskuteczniejsza metoda z punktu widzenia dużych przedsiębiorstw, porównanie krótkookresowe (z danymi z września 2010 roku) wskazuje na spadek zarówno skuteczności tego źródła (8,3 pkt. we wrześniu 2010 roku), jak i przejrzystości przetargów (z 7,0 pkt. do 5,9 pkt. obecnie). Jak wynika z badania, 30% dużych przedsiębiorstw budowlanych jest obecnie gotowych zgodzić się na nowe zlecenia przy zerowej lub nawet ujemnej marży (we wrześniu – 33%). Ze względu na dużą konkurencję o nowe zlecenia, aż 4 na 5 dużych firm przyznaje, że zdarzyło jej się naruszyć swoją politykę zarządzania ryzykiem, aby zyskać nowe umowy.

*Ze względu na spadek liczby przetargów w 2010 i 2011 roku oraz brak powrotu do sytuacji sprzed kryzysu w przypadku popytu ze strony inwestorów prywatnych, marże utrzymują się na niskim poziomie.*

**Ioannis Koletsos**  
Dyrektor finansowy, J&P Avax, Polska

## Doświadczenia małych i średnich przedsiębiorstw

W przypadku segmentu małych i średnich przedsiębiorstw najczęściej wskazywaną metodą zdobywania nowych zleceń są umowy długookresowe / długofalowa współpraca z klientami / inwestorami (7,3 pkt. obecnie, 7,1 pkt. we wrześniu 2010 roku). Przejrzystość przetargów została oceniona na zbliżonym poziomie do tego sprzed 6 miesięcy (5,7 pkt. obecnie; 5,9 pkt. we wrześniu). Jedynie co piąta firma w tym segmencie jest gotowa zaakceptować zlecenie o marży zerowej lub ujemnej (18% w porównaniu do 33% we wrześniu). W związku z tym, że coraz większy odsetek firm z tego segmentu informuje o wzroście liczby nowych umów, maleje motywacja do podejmowania takich kroków. Co druga firma naruszyła swoje zasady zarządzania ryzykiem, aby zyskać nowy kontrakt (podobnie jak we wrześniu).

## Doświadczenia przedsiębiorstw budownictwa ogólnego

Przedsiębiorstwa budownictwa ogólnego potwierdzają, że najskuteczniejszą metodą wykorzystywaną przez nie są umowy długookresowe / długofalowa współpraca z inwestorem (7,1 pkt. obecnie; 7,4 we wrześniu), a także kontakty osobiste (6,7 pkt. obecnie; identycznie jak we wrześniu). Przejrzystość przetargów jest oceniana na 5,5 pkt. (6,0 pkt. we wrześniu), co jest najniższą oceną wśród wszystkich analizowanych segmentów. 24% respondentów jest skłonnych przyjąć zlecenie o marży zerowej lub ujemnej (29% we wrześniu), a 63% przedsiębiorstw przyznaje, że naruszyło swoją politykę zarządzania ryzykiem, żeby pozyskać nowe zlecenie (53% we wrześniu).

*Mamy wiele przykładów potwierdzających powiedzenie: „współpraca procentuje”. Taka postawa ma bardzo długą tradycję w HOCHTIEF Group i jest ważną częścią naszej kultury korporacyjnej. Aktywność na rynku połączona z przestrzeganiem własnych zasad są priorytetami w naszej strategii.*

**Henryk Liszka**  
Prezes, HOCHTIEF Polska

## Doświadczenia firm budownictwa inżynierskiego

Przedsiębiorstwa budownictwa inżynierskiego stanowią segment, który w największym stopniu wykorzystuje przetargi jako źródło nowych zleceń oraz najwyżej oceniają skuteczność tej kategorii (7,9 pkt.). Mimo to odnotowano jednak pewien spadek z poziomu 8,4 pkt. we wrześniu. Ponadto poziom przejrzystości przetargów został przez tę grupę oceniony obecnie nieco niżej (6,3 pkt.) niż we wrześniu (6,8 pkt.). Wysoki odsetek firm (41%) wyrażających skłonność do przyjęcia zlecenia z marżą zerową lub ujemną z września 2010 roku spadł do poziomu 21%. Aby zdobyć nowy kontrakt, 63% respondentów naruszyło swoje zasady zarządzania ryzykiem (50% we wrześniu).

## Sytuacja w pozostałych państwach Grupy Wyszehradzkiej

W 2010 roku 33% przedsiębiorstw budowlanych w Czechach i 31% na Słowacji było skłonnych przyjąć zlecenie z zerową lub ujemną marżą (dane dla roku 2011 będą dostępne w kwietniu i maju), a co druga firma budowlana w Czechach i na Słowacji naruszyła swoje zasady zarządzania ryzykiem, aby pozyskać nowy kontrakt. Przejrzystość przetargów została oceniona przez czeskich przedsiębiorców budowlanych jako mniej niż średnia (4,7 pkt.). Sytuacja pod względem przejrzystości przetargów na Słowacji jest jeszcze gorsza (ocena 4,4 pkt.).

**Wszystkie badane przedsiębiorstwa budowlane przyznają, że ich możliwości rozwoju są ograniczone. Do głównych przeszkód należy zaliczyć biurokrację, wysokie koszty pracy, silną konkurencję oraz niedostateczny popyt ze strony prywatnych inwestorów. Przedsiębiorstwa nie mają obecnie problemów ze znalezieniem dostatecznej liczby pracowników.**

**Największe przeszkody w rozwoju firm: biurokracja, wysokie koszty pracy, silna konkurencja oraz niedostateczny popyt**

Wszystkie badane przedsiębiorstwa mają poczucie, że możliwości ich rozwoju są ograniczane przez różnego rodzaju czynniki. Zdaniem dyrektorów firm budowlanych przeszkodą, która najsilniej odbija się na wynikach, jest biurokracja (6,3 pkt. w skali od 0 do 10, gdzie 10 oznacza największy wpływ; wzrost z 5,8 pkt. we wrześniu). Kolejne problemy to: wysokie koszty pracy, silna konkurencja (najwyższy wzrost wśród analizowanych czynników w ostatnich 6 miesiącach) oraz niewystarczający popyt (umiarkowany wzrost w porównaniu do wrześniowego badania). Przedsiębiorstwa nadal mają większe trudności związane z popytem ze strony inwestorów prywatnych (5,6 pkt.), niż ze strony inwestorów publicznych.

**Niedostateczne zasoby kadrowe: czynnik ten nadal wywiera niewielki wpływ na wyniki firm**

Probleмами, które wywierają najmniejszy wpływ na wyniki przedsiębiorstw budowlanych, są warunki pogodowe (ostatnia zima w Polsce była w porównaniu z ubiegłym rokiem znacznie bardziej sprzyjająca dla sektora budowlanego) oraz brak wykwalifikowanej kadry.

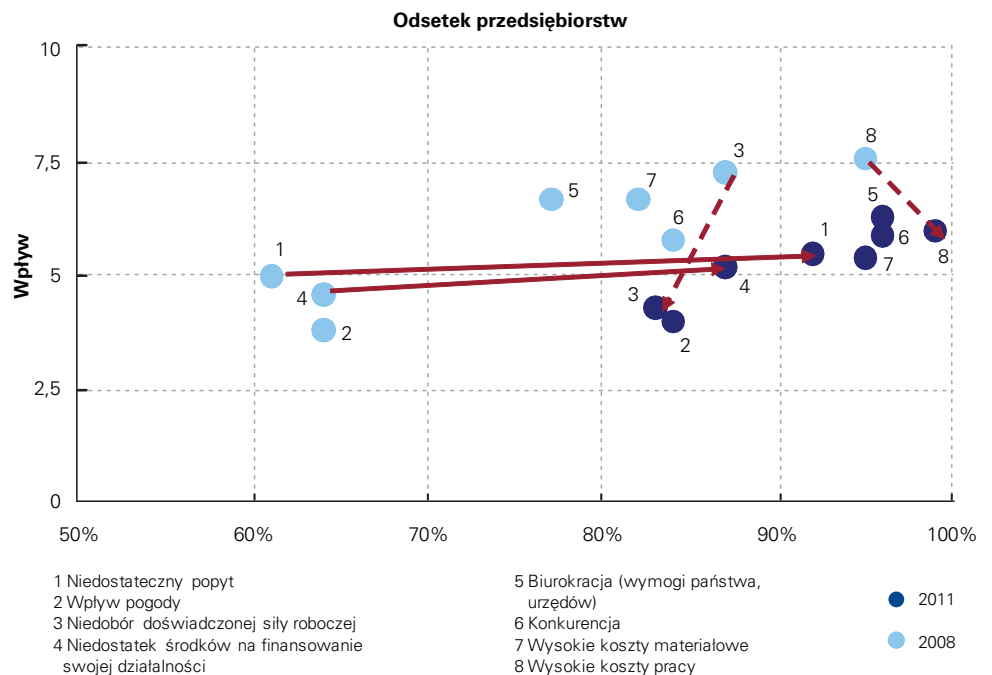
*Skanska ocenia, że rynek budowlany w Polsce jest nadal bardzo trudny. Nie maleje konkurencja. Nie przewidujemy, że sytuacja poprawi się w najbliższych miesiącach. Wiele firm liczyło na znaczące przetargi w tym roku. Tymczasem ogłoszony w marcu rządowy „Program budowy dróg krajowych na lata 2011-2015” ograniczył poprzednie założenia budowy infrastruktury drogowej w Polsce do roku 2012, szczególnie jeżeli chodzi o drogi ekspresowe. Wiele inwestycji odłożono na półkę, łącznie z trwającymi, ale nierozstrzygniętymi przetargami na budowę. To oznacza, że konkurencja o kontrakty, które pozostały w programie będzie duża. Nie zamierzamy jednak brać udziału w grze pozyskiwania kontraktów za wszelką cenę, co może skończyć się niekorzystnie dla firm stosujących taką taktykę. Tradycyjnie skupiamy się na doborze właściwych, dobrych projektów oraz wykorzystaniu naszej wiedzy i kompetencji.*

**Krzysztof Andrulewicz**  
Prezes, Skanska SA

## Najważniejsze zmiany w latach 2008–2011

Z perspektywy ostatnich lat (2008-2011) widoczne jest, że problemy związane z wysokimi kosztami pracy mają coraz mniejszy wpływ na wyniki przedsiębiorstw budowlanych (spadek z 7,6 pkt. w 2008 roku do 6,0 pkt. obecnie), choć nadal są najczęściej wymienianymi przez firmy problemami. Równocześnie odnotowano znaczący spadek w zakresie problemów związanych z pozyskiwaniem nowych pracowników (z 7,3 pkt. w roku 2008 do obecnego poziomu 4,3 pkt.). Największy przyrost (%) w okresie 2008–2011 można zauważyć w obszarach takich jak niedostateczny popyt oraz brak wystarczających środków na finansowanie bieżącej działalności firm.

### Najważniejsze problemy przedsiębiorstw budowlanych (2008 vs. 2011)



*Natrafiliśmy na kilka istotnych czynników ograniczających rozwój. Do najważniejszych należy zaliczyć biurokrację oraz nadmierną konkurencję. Mimo to kultura biznesowa szybko zmienia się, a legislacja powoli zmniejsza te przeszkody.*

*Ceny materiałów regularnie rosną (z delikatnymi wahaniami), ale wynika to także z czynników zewnętrznych. W większym stopniu w ostatnim czasie wzrosły jednak koszty pracy ze względu na popyt na doświadczonych oraz pozbawionych doświadczenia zawodowego pracowników, co było skutkiem boomu w latach 2008 i 2009.*

**Ioannis Koletsos**

*Dyrektor fi nansowy, J&P Avax, Polska*

## Trudności przedsiębiorstw z segmentu małych i średnich przedsiębiorstw oraz dużych firm

Analiza poszczególnych segmentów wskazuje, że szczególnym ograniczeniem dla małych i średnich przedsiębiorstw jest biurokracja (podobnie było we wrześniu i marcu 2010 roku). Poważnym problemem dla tych firm są również koszty pracy. Duże przedsiębiorstwa również potwierdzają, że największą przeszkodą w ich działalności jest biurokracja (choć ma ona mniejszy wpływ na ich działalność niż w przypadku mniejszych firm), a w drugiej kolejności silna konkurencja.

## Trudności przedsiębiorstw budownictwa ogólnego i inżynieryjnego

Przedsiębiorstwa budownictwa ogólnego potwierdzają, że głównym problemem w ich działalności jest biurokracja, a tuż za nią wysokie koszty pracy wraz z niedostatecznym popytem ze strony inwestorów prywatnych. Dyrektorzy przedsiębiorstw budownictwa inżynieryjnego zmagają się przede wszystkim z wysokim poziomem biurokracji, wysokimi kosztami pracy i kosztami materiałów, silną konkurencją oraz brakiem popytu ze strony inwestorów publicznych. Popyt ze strony inwestorów prywatnych nie jest dla nich znaczącym problemem.

## Sytuacja w pozostałych państwach Grupy Wyszehradzkie

Głównym problemem czeskich przedsiębiorstw budowlanych jest niedostateczny popyt (zwłaszcza ze strony inwestorów publicznych), a w dalszej kolejności silna konkurencja i biurokracja. Na Słowacji firmy w największym stopniu zmagają się z państwową biurokracją i niskim popytem ze strony sektora publicznego. Z kolei węgierskie firmy budowlane mają poczucie, że przede wszystkim ogranicza je biurokracja, wysokie koszty pracy, brak środków finansowych, wysokie koszty materiałów oraz niedostateczny popyt.

*Nasza firma bierze udział w ok. 40 przetargach budowlanych. Zmagamy się z dużą konkurencją. Ok. 30-40% kontraktów budowlanych nie zostanie zrealizowanych bądź ich realizacja opóźni się w czasie. Ta sytuacja jest nadużywana przez inwestorów.*

**Miroslav Tmorský**  
Prezes, Skybau s.r.o., Słowacja

## Najważniejsze dwa priorytety dla polskich przedsiębiorstw budowlanych w ciągu najbliższych dwunastu miesięcy to optymalizacja procesów zakupu oraz intensywne działania w celu podniesienia efektywności biznesowej i operacyjnej. Przejmowanie innych spółek pozostaje kwestią o najmniejszym znaczeniu.

### Priorytet przedsiębiorstw budowlanych na kolejne dwanaście miesięcy – optymalizacja procesów zakupu

Sprawdziliśmy, jakie są najważniejsze plany przedsiębiorstw budowlanych na najbliższe 12 miesięcy. W przeciwieństwie do poprzednich wyników badania obecnie głównym priorytetem (ocenianym na 6,7 pkt. w skali od 0 do 10, gdzie 10 oznacza najwyższy priorytet) dla niemal wszystkich dyrektorów przedsiębiorstw budowlanych (93%) będzie optymalizacja procesów zakupu (chodzi o cały proces – rozpoznanie zapotrzebowania na szczeblu całej firmy/projektu, zdefiniowanie strategii, doskonalenie logistyki dostaw itp.). Ten priorytet będzie ściśle powiązany z podnoszeniem ogólnej efektywności biznesowej/operacyjnej w przedsiębiorstwach (lepsze wykorzystanie zasobów wewnętrznych, jak również zewnętrznych, osobowych i nieosobowych), które oceniono na 6,5 pkt. Znaczenie tego priorytetu nieco spadło od września (6,7 pkt.).

*Aby zapewnić wzrost efektywności w naszej firmie, rozszerzyliśmy swoją działalność w sektorze energetycznym. Szczególnie jesteśmy zainteresowani wykonaniem elektrowni węglowych, gazowych, a także uzyskujących energię ze śmieci, wiatru czy atomu. Naszą kluczową, najbardziej zyskową działalnością wciąż jest budownictwo ogólne oraz projekty budownictwa inżynieryjnego dla inwestorów publicznych i prywatnych.*

**Henryk Liszka**  
Prezes, HOCHTIEF Polska

### Najniższy priorytet: przejmowanie innych spółek

Przejmowanie innych spółek jest obecnie najniżej ocenianym priorytetem przedsiębiorstw budowlanych – oceny tego czynnika znalazły się znacznie poniżej średniej (3,8 pkt. obecnie; 3,2 pkt. we wrześniu).

### 79% respondentów poszukuje partnera strategicznego

Coraz większy odsetek przedsiębiorstw poszukuje partnera strategicznego (wzrost z 60% w marcu do 76% we wrześniu i do 79% obecnie) – kwestia ta jest rozważana (na różnym poziomie priorytetowości) przez aż cztery na pięć polskich przedsiębiorstw budowlanych.

### Priorytety dużych przedsiębiorstw budowlanych

Najwyższym priorytetem dla dużych przedsiębiorstw budowlanych jest podniesienie efektywności działania. Waga tego priorytetu minimalnie spadła z 7,3 pkt. we wrześniu do 6,8 pkt. obecnie. Wśród dalszych priorytetów znalazło się usprawnienie procesu zarządzania projektami, podobnie jak optymalizacja procesów zakupu oraz optymalizacja źródeł finansowania (6,5 pkt.). Przejęcie innej spółki nadal znajduje się na końcu listy priorytetów (4,0 pkt. obecnie; 3,4 pkt. we wrześniu oraz w marcu).

### Priorytety małych i średnich przedsiębiorstw budowlanych

Firmy z segmentu małych i średnich przedsiębiorstw będą skupiać uwagę przede wszystkim na optymalizacji procesów zakupu a 81% z nich chciałoby w dalszej perspektywie znaleźć partnera strategicznego (wzrost z 74% we wrześniu).

### Priorytety przedsiębiorstw budownictwa ogólnego i inżynierskiego

Głównym priorytetem przedsiębiorstw budownictwa ogólnego będzie optymalizacja procesów zakupu (6,8 pkt.), a także działania ukierunkowane na podnoszenie efektywności (6,7 pkt.). Przedsiębiorstwa budownictwa inżynierskiego będą dążyły przede wszystkim do optymalizacji procesów zakupu (6,5 pkt.) oraz zwiększenia efektywności działania (6,2 pkt.). Aż trzy na cztery firmy będą poszukiwały partnera strategicznego dla swojej działalności (6,9 pkt.).

### Sytuacja w pozostałych państwach Grupy Wyszehradzkiej

Wyniki badań prowadzonych w Czechach, na Słowacji i na Węgrzech pokazują, że głównym priorytetem przedsiębiorstw budowlanych w tych trzech krajach na najbliższe 12 miesięcy jest podniesienie efektywności (Czechy – 7,3 pkt., Słowacja – 6,5 pkt. i Węgry – 7,8 pkt.). Przejęcie innej spółki jest uznawane we wszystkich tych trzech krajach za zadanie o niskim priorytecie. Choć zwłaszcza na Słowacji nastąpiły już przejęcia – np. firma Skanska przejęła spółkę Skybau (obie należą do pierwszej piętnastki firm), a kilka kolejnych przejęć znajduje się obecnie w fazie negocjacji.

*Warunki na Słowacji oraz w całej Europie Środkowej w sektorze budowlanym zmieniają się ze względu na kryzys i nigdy nie będą takie same jak w 2009 roku. Pojawia się większa presja na zwiększenie efektywności firm, wartość dodaną oraz zastosowanie nowoczesnych technologii.*

**Pavol Kováčik**

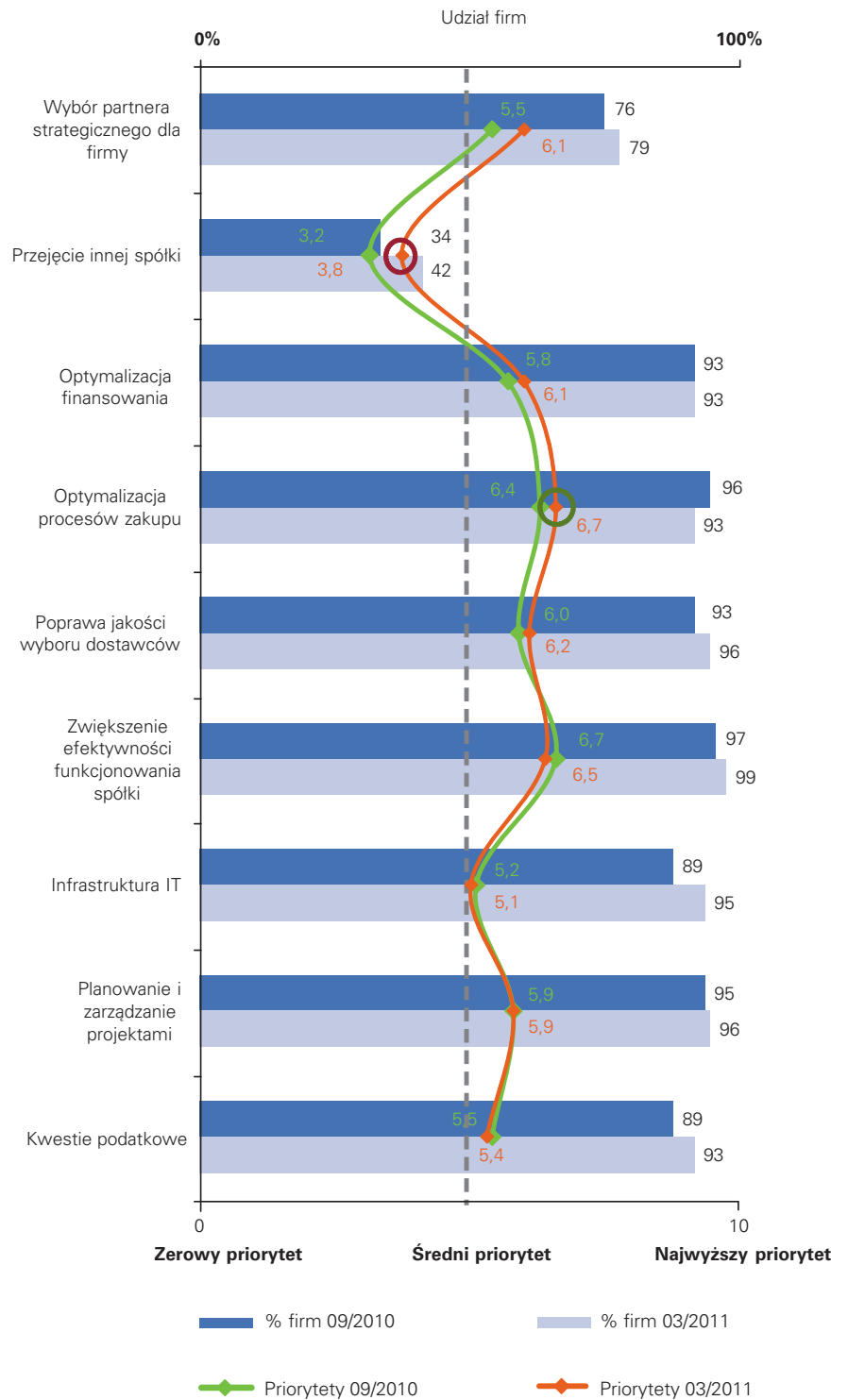
*Prezes, Inžinierske stavby, a.s., Słowacja*

*Naszym kluczowym zadaniem jest ochrona nowych kontraktów, aby uniknąć dalszych wewnętrznych reorganizacji związanych ze zwolnieniami. Chcielibyśmy utrzymać finansowanie rozwoju technicznego oraz jakość naszych prac.*

**Karel Mora**

*Prezes, Elektrizace železnic Praha a.s., Czechy*

### Priorytety przedsiębiorstw budowlanych na najbliższe dwanaście miesięcy



## Kontakt



### The Central and Eastern European Construction (CEEC) Research

CEEC Research jest największą firmą specjalizującą się w badaniach sektora budowlanego krajów Europy Środkowej i Wschodniej. Firma została założona w 2005 roku i od tego momentu udostępnia nieodpłatnie analizy sektora budowlanego w 10 krajach. Wszystkie raporty przygotowywane są wyłącznie na podstawie danych zebranych podczas wywiadów przeprowadzanych z kluczowymi przedstawicielami dużych, średnich i małych przedsiębiorstw budowlanych.

Niezależnie od regularnych i nieodpłatnych analiz sektora budowlanego, CEEC Research oferuje również usługi w zakresie specjalistycznych projektów badawczych dostosowanych do potrzeb i wymagań indywidualnego klienta.

#### Jiří Vacek

Prezes CEEC Research

Tel.: +420 774 325 111

E-mail: vacek@ceec.eu

E-mail: kontakt@ceec.eu

Url: www.ceec.eu



### KPMG w Polsce

KPMG to międzynarodowa sieć firm świadczących usługi z zakresu audytu, doradztwa podatkowego i doradztwa gospodarczego. KPMG zatrudnia 140 000 pracowników w 146 krajach. W Polsce KPMG działa od 1990 roku. Obecnie zatrudnia ponad 1 200 osób w Warszawie, Krakowie, Poznaniu, Wrocławiu, Gdańsku i Katowicach.

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

#### Steven Baxted

Szef zespołu doradztwa dla sektora budownictwa i nieruchomości

ul. Chłodna 51

00-867 Warszawa

Tel.: +48 22 528 1100

E-mail: sbaxted@kpmg.pl;

kpmg@kpmg.pl

[www.kpmg.pl](http://www.kpmg.pl)

**NORSTAT**  
*anything you need to know.*

#### Norstat

Norstat to wiodąca na obszarze Europy północnej agencja badawcza świadcząca usługi z zakresu zbierania danych i usług fieldworkowych. Firma obejmuje swoją działalnością rynek krajów skandynawskich, bałtyckich oraz rynek polski. Posiada 14 biur w regionie i jest obecna w Norwegii, Szwecji, Danii, Finlandii, Łotwie, Litwie, Estonii oraz w Polsce. Norstat oferuje realizację badań wykorzystując wszystkie techniki badawcze tj. CATI, CAWI, PAPI, CAPI. Norstat przeprowadza rocznie średnio 2,5 mln wywiadów zarówno B2B, jak i B2C. Norstat posiada największy Access Panel w regionie, obecnie Panel Norstat liczy ponad 360 tysięcy panelistów.

Firma Norstat powstała w 1997 roku, na rynku polskim Norstat działa od 2008 roku. Obecnie zatrudnia 125 pracowników i współpracuje z ponad 1500 ankieterami. W 2009 roku dochód firmy wyniósł 220 mln koron norweskich (około 26,9 mln euro).

#### Julita Łużyńska

Członek Zarządu, Dyrektor Zarządzający

Norstat Polska Sp. z o.o.

ul. Mokotowska 15 a /2B

00-640 Warszawa

Tel.: +48 22 244 13 45

Fax: +48 22 244 13 47

E-mail: [julita.luzynska@norstat.pl](mailto:julita.luzynska@norstat.pl)

E-mail: [info@norstat.pl](mailto:info@norstat.pl)

**[www.norstat.pl](http://www.norstat.pl)**



**CEEC**   
research

Analyses for decision making

[www.ceec.eu](http://www.ceec.eu)

© 2011 KPMG Sp. z o.o. jest polską spółką z ograniczoną odpowiedzialnością i członkiem sieci KPMG składającej się z niezależnych spółek członkowskich stowarzyszonych z KPMG International Cooperative („KPMG International”), podmiotem prawa szwajcarskiego. Wszelkie prawa zastrzeżone.

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

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

© CEEC Research