

RAPORT BRANŻOWY

25 listopada 2020

WZNOSZENIE BUDYNKÓW (PKD 41.20)

W skrócie

- **W sektorze budowy budynków (PKD 41.20), już w trakcie 2019 r. widoczne było spowolnienie aktywności – bardziej w segmencie budynków niemieszkalnych niż w budownictwie mieszkaniowym. Epidemia koronawirusa zdecydowanie nasiliła to zjawisko.** W II i III kw. br. spadek produkcji w segmencie budowy budynków wyniósł odpowiednio 6,6% r/r oraz 7,8% r/r wobec wzrostu w 2019 r. o 2,4% i w 2018 r. o 18,8% r/r.
- **Sytuacja w sektorze jest zróżnicowana – w segmencie budowy budynków niemieszkalnych (2/3 produkcji branży) regres produkcji widoczny był od początku epidemii i jest wyraźnie głębszy, natomiast w segmencie budynków mieszkalnych (1/3) koniunktura pogorszyła się później i w mniejszej skali.**
- W II kw., w warunkach osłabienia aktywności, przychody firm zmniejszyły się o 9,9% r/r, jednak dzięki wyraźnemu ograniczeniu kosztów, wynik finansowy brutto wzrósł blisko 3-krotnie r/r. Wsparcie w ramach pomocy rządowej przyczyniło się do poprawy sytuacji płynnościowej firm z branży PKD 41.20.
- **W bazowym scenariuszu przewidujemy pogorszenie koniunktury w sektorze wznoszenia budynków w IV kw. i w I połowie 2021 r.** Będzie to przede wszystkim efekt silnego osłabienia inwestycji w budownictwie komercyjnym (hotele, biura, obiekty handlowo-usługowe) oraz, w mniejszym stopniu, mieszkaniowym.
- **Oceniamy, że w II połowie 2020 r. pogorszą się wyniki finansowe w sektorze budownictwa budynków w efekcie słabszego popytu na usługi budowlano-montażowe oraz natężenia konkurencji rynkowej. Pogorszenie wyników finansowych skutkować będzie wzrostem liczby upadłości firm z branży.**
- **Głównym czynnikiem ryzyka dla sektora budowy budynków jest obecnie dalszy rozwój sytuacji epidemicznej w Polsce oraz jej wpływ na koniunkturę makroekonomiczną, nastroje społeczne i inwestycyjne.**
- **Jednocześnie, niezależnie od krótkookresowego przebiegu koniunktury, trwalszym (przynajmniej do końca 2021 r.) skutkiem pandemii może być ograniczenie inwestycji w obszarze budownictwa biurowego i hotelowego.**
- W krótkim okresie czynnikiem ryzyka są absencje pracowników związane z wysoką liczbą zakażeń koronawirusem i osób kierowanych na kwarantannę. Oznacza to ryzyko ograniczenia prac na budowach, co może utrudnić funkcjonowanie konkretnych przedsiębiorstw. Ryzyko administracyjnych obostrzeń sektorowych w budownictwie jest natomiast bardzo ograniczone.
- **Czynnikiem sukcesu jest obecnie m.in. wielkość firmy – mniej zagrożeń dotyczy firm większych, które dysponują zazwyczaj zarówno większym zapleczem finansowym, jak i osobowym.**

Departament Rynków
Finansowych i Analiz
bosbank.analizy@bosbank.pl

Łukasz Tarnawa
Główny Ekonomista
+48 696 405 159
lukasz.tarnawa@bosbank.pl

Marcin Peterlik
Ekonomista
+48 515 011 621
marcin.peterlik@bosbank.pl

SYTUACJA BIEŻĄCA

Podstawowe informacje

- **Raport dotyczy firm budowlanych, których działalność polega na wznoszeniu budynków mieszkalnych i niemieskalnych (41.20).** Do tej działalności zalicza się także montaż budynków z elementów prefabrykowanych oraz przebudowę lub remont istniejących budynków. **Produkcja przypadająca na budowę budynków stanowi 33% produkcji budowlano-montażowej ogółem.**
- **W strukturze produkcji sektora wznoszenia budynków dominują obiekty niemieskalne, na które przypada ok. 66% zrealizowanej produkcji,** w tym 25,6% przypada na budynki przemysłowe i magazynowe, 15,5% na budynki handlowo-usługowe, ok. 12,5% na obiekty kultury, oświaty i opieki zdrowotnej. Budynki biurowe to niecałe 8%, a budynki hotelowe niecałe 2% produkcji budynków.
- **Pozostała część produkcji w obszarze wznoszenia budynków, tj. 34%, przypada na budynki mieszkalne,** w tym 28% na budynki wielorodzinne, ok. 3,5% na budynki jednorodzinne, a niecałe 3% na budynki zbiorowego zakwaterowania.

Struktura produkcji budowlano-montażowej

Kategoria	udział (%)
Produkcja budowlano-montażowa	100,0
Budowa budynków	33,0
Budynki mieszkalne	10,0
Budynki niemieskalne	23,0
Budowa obiektów inżynierskich	43,3
Budowlane prace specjalistyczne	23,7
Budowa budynków	100,0
Budynki mieszkalne	34,1
jednorodzinne	3,4
wielorodzinne	28,1
zbiorowego zamieszkania	2,6
Budynki niemieskalne	65,9
hotelowe	1,7
biurowe	7,6
handlowo-usługowe	15,5
przemysłowe i magazynowe	25,6
kultury, edukacji, zdrowia	12,6
pozostałe	2,9

Źródło: GUS

Struktura produkcji w segmencie budowy budynków (2019)



Struktura produkcji w segmencie budowy budynków (2019)



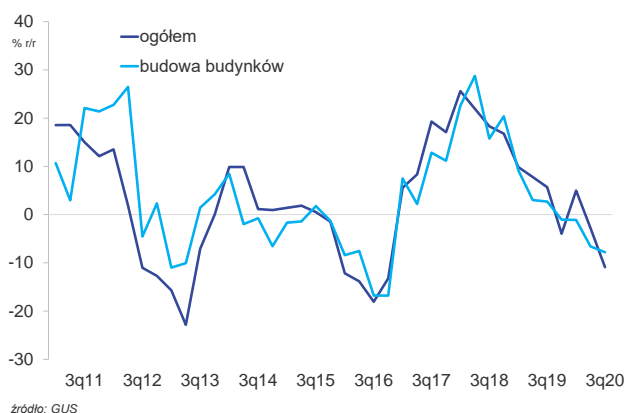
- Branża nie obejmuje natomiast wznoszenia, innych niż budynki, obiektów przemysłowych, działalności w zakresie inżynierii i architektury oraz zarządzania projektami budowlanymi.
- Według stanu na koniec II kw. 2020 r. **w sektorze działały 1193 firmy zatrudniające powyżej 9 pracowników**, w tym 358 podmiotów, w których zatrudnienie było wyższe niż 49 osób.

Sytuacja bieżąca

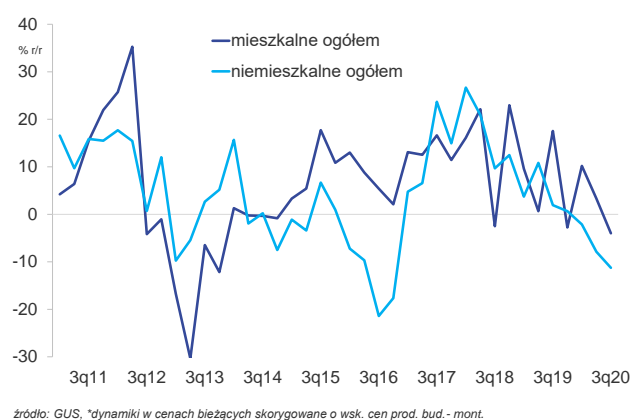
Produkcja budowlano-montażowa

- **Budownictwo, w odróżnieniu od niektórych gałęzi przemysłu, a szczególnie usług, w pierwszych miesiącach epidemii wykazywało się dość dużą odpornością na jej negatywne skutki.** Odporność ta wynikała przede wszystkim z faktu, że sektor budownictwa nie został objęty żadną ogólną decyzją administracyjną dotyczącą zakazu lub ograniczenia działalności, jak miało to miejsce np. w usługach. Nie oznacza to, że firmy budowlane w pierwszych miesiącach pandemii funkcjonowały normalnie – reżim sanitarny, problemy kadrowe własne, a także kooperantów i podwykonawców, zaburzenia dostaw materiałów oraz przestoje i opóźnienia w pracy urzędów to problemy, z którymi borykał się sektor w marcu i kolejnych miesiącach.
- Ponadto naturalną cechą budownictwa jest opóźnienie zmian koniunktury w stosunku do reszty gospodarki związane z inercją procesów inwestycyjnych i choć część inwestycji (szczególnie w segmencie budynków niemieszkalnych) została wstrzymana niemal natychmiast, to inne projekty były kontynuowane. Stabilizatorem koniunktury okazał się też segment budownictwa mieszkalnego, gdzie negatywne efekty epidemii pojawiły się później i (jak dotąd) w bardziej ograniczonym zakresie.
- **Po boomie w latach 2017-18, w trakcie 2019 r. sektor budowy budynków znalazł się w fazie wyraźnego spowolnienia aktywności, a negatywne efekty związane z pandemią wzmocniły dodatkowo tę tendencję.**

Produkcja budowlano-montażowa ogółem i budynków



Budynki mieszkalne i niemieszkalne – produkcja budowlana

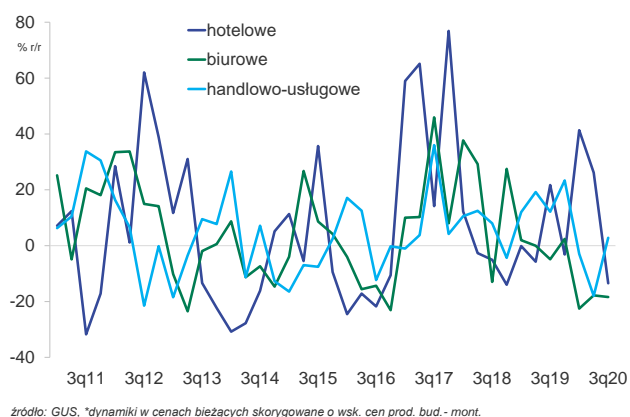


- W II kw. produkcja w segmencie budowy budynków spadła o 6,6% r/r, a w III kw. spadki jeszcze nieco się pogłębiły – kwartał zamknął się średnim spadkiem produkcji o 7,8% r/r. Dane za październik – spadek produkcji o 11,3% r/r (największy miesięczny odczyt od wybuchu epidemii) – wskazują na **pogłębianie się dekoniunktury w sektorze budownictwa budynków.**

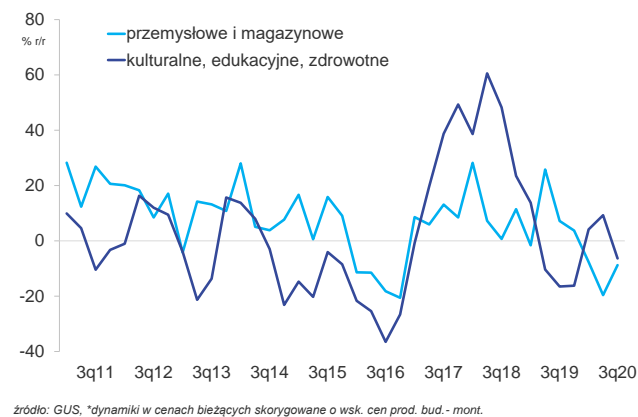
- Z powodu epidemii najszybciej pogorszyła się sytuacja w segmencie budynków niemieszkalnych** – regres produkcji jest tu widoczny w zasadzie od pierwszych miesięcy epidemii, podczas gdy w segmencie mieszkaniowym sytuacja pozostawała bardziej stabilna. Pogorszenie koniunktury w budowie budynków niemieszkalnych jest prawdopodobnie związane z natychmiastowym wstrzymaniem części inwestycji w sektorze przedsiębiorstw oraz wstrzymaniem przez inwestorów części planowanych i rozpoczętych projektów w segmencie budynków komercyjnych.

- W kategorii budynków niemieszkalnych w III kw. odnotowany został dwucyfrowy spadek produkcji budowlano-montażowej, po spadku nieco poniżej 10% w II kw.** (szacunkowe zmiany realne - dynamika nominalna produkcji skorygowana o dynamikę cen produkcji budowlano - montażowej).

Budynki niemieszkalne – składowe – produkcja budowlana

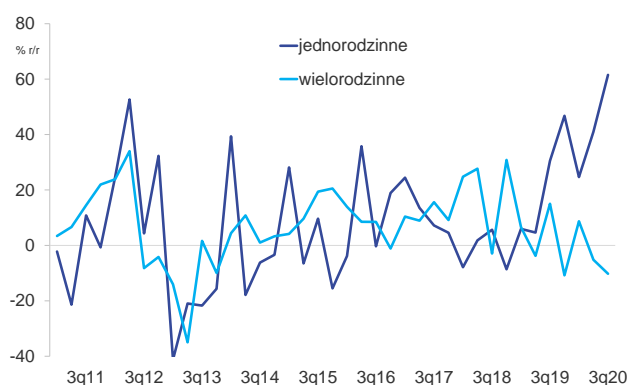


Budynki niemieszkalne – składowe – produkcja budowlana



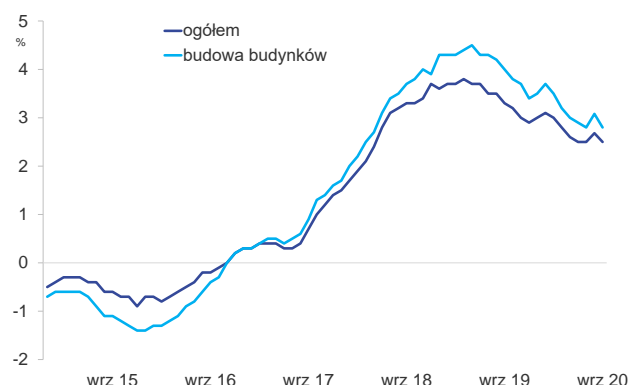
- **W obszarze budynków niemieszkalnych najstabsza koniunktura utrzymuje się w segmencie budynków biurowych**, gdzie do początku 2020 r. utrzymuje się kwartalny spadek produkcji rzędu 20% r/r.
- **Segment hotelowy w III kw. odnotował spadek zbliżony do 15% r/r**, po tym jak jeszcze w I półroczu utrzymywała się wysoka dynamika produkcji. **W przypadku budynków przemysłowych i magazynowych spadek był nieco mniejszy**, przy czym za spadek ten odpowiedzialne jest najprawdopodobniej budownictwo budynków przemysłowych, ponieważ dane nt. rynku magazynowego wskazują na utrzymujący się duży przyrost powierzchni.
- **Jedyną kategorią obiektów, w przypadku której w III kw. odnotowano kilkuprocentowy wzrost są obiekty handlowe.** Inwestycje w sektorze handlowym dotyczą obecnie przede wszystkim małych obiektów, zlokalizowanych często na osiedlach mieszkaniowych, tzw. centrów zakupów codziennych, gdzie kumuluje się ruch zakupowy w czasie epidemii.
- **W budownictwie mieszkaniowym sytuacja była wyraźnie stabilniejsza.** W II kw. utrzymał się kilkuprocentowy wzrost produkcji, a w III kw. spadek był relatywnie niewielki i nie przekroczył 5% r/r. Skalę spadku produkcji mieszkaniowej w III kw. ograniczał utrzymujący się od kilku kwartałów bardzo dynamiczny wzrost aktywności w budowie domów jednorodzinnych (ponad 60% r/r w III kw.), niemniej udział tej kategorii obiektów w produkcji budynków mieszkalnych wynosi jedynie ok. 15%, więc nie zdołał w pełni zrekomensować spadku produkcji w budownictwie deweloperskim.

Budynki mieszkalne – składowe – produkcja budowlana



źródło: GUS, *dynamiki w cenach bieżących skorygowane o wsk. cen prod. bud. - mont.

Ceny produkcji budowlano-montażowej



źródło: GUS

- **Ceny produkcji budowlano-montażowej w segmencie budowy budynków, pomimo spadku popytu w okresie pandemii utrzymały tendencję wzrostową, choć tempo wzrostu wyraźnie osłabło. W okresie marzec-wrzesień ceny w tym segmencie budownictwa rosły średnio o 3,0% r/r** (w budownictwie ogółem o 2,7%). Dla porównania, w tych samym okresie 2019 r. średni wzrost cen wyniósł odpowiednio 4,3% oraz 3,6%.

Budownictwo mieszkaniowe

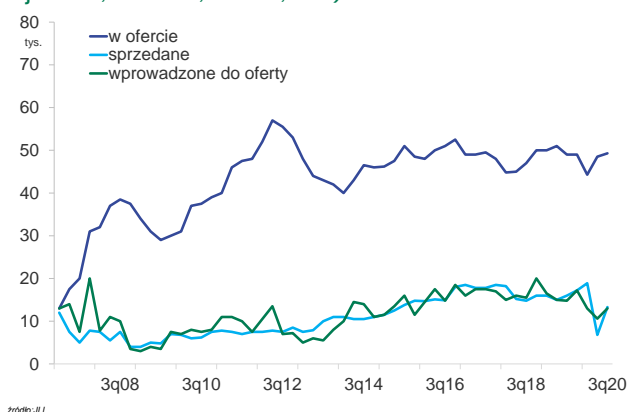
- **Istotny wpływ na koniunkturę w branży budowy budynków ma sytuacja w budownictwie mieszkaniowym (1/3 produkcji budynków), przede wszystkim w segmencie deweloperskim** i w mniejszym stopniu w segmencie budownictwa indywidualnego. Przed pandemią w 2019 r. sytuacja w budownictwie mieszkaniowym była wyraźniej stabilniejsza niż w budownictwie niemieszkalnym. Produkcja budowlana w tym sektorze co prawda stopniowo słabła, ale pozostawała na wyraźnie dodatnim poziomie.

- W pierwszych miesiącach epidemii na rynku mieszkaniowym pojawiła się duża niepewność, która w połączeniu z przeszkodami praktycznymi (ograniczenia wychodzenia z domów, konieczność ograniczania kontaktów międzyludzkich, wstrzymanie pracy pośredników mieszkaniowych, urzędów i kancelarii notarialnych) doprowadziła do zatrzymania wcześniejszych wzrostów sprzedaży mieszkań. W rezultacie **w II kw. liczba zawieranych nowych umów na rynku deweloperskim wyraźnie się zmniejszyła**. Według danych firmy doradczej JLL, w 6 największych aglomeracjach (Warszawa, Kraków, Trójmiasto, Wrocław, Poznań, Łódź) sprzedaż wyniosła 6,8 tys. lokali i była o 55% niższa niż w tym samym kwartale poprzedniego roku i o 64% niższa niż w I kwartale. W pierwszych miesiącach epidemii problemem dla deweloperów była też duża liczba rezygnacji – najczęściej odnotowano ich w Krakowie, gdzie sięgnęły one 51% sprzedaży. Była ona w dużej mierze pochodną dużego udziału mieszkań kupowanych na przełomie lat 2019/20 z przeznaczeniem na cele inwestycyjne.

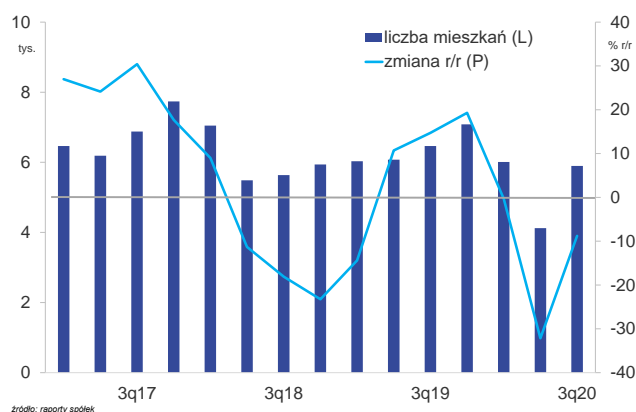
- **W III kw. w warunkach „odmrożenia” gospodarki i poprawy nastrojów społecznych, sprzedaż deweloperów w ujęciu kw/kw wzrosła niemal dwukrotnie** i ukształtowała się na poziomie 13,3 tys. lokali, a spadek r/r był już znacznie niższy – wyniósł 17%. Zdecydowanie zmniejszyła się też skala rezygnacji do jedynie 6% sprzedaży.

- W III kw. deweloperzy w 6 miastach wprowadzili do oferty 13 tys. mieszkań, co oznacza spadek o 11% r/r i wzrost o 23% kw/kw. Po wybuchu epidemii zwiększył się udział mieszkań gotowych w ofercie deweloperów – w II kw. wynosił on na 6 omawianych rynkach 10,5%, a w III kw. 11%. wobec poziomu 7-9% w 2019. W przeszłości, w okresach bessy na rynku mieszkaniowym, wskaźnik ten wzrastał nawet do poziomu 30-35%.

Sprzedaż mieszkań w 6 miastach (Warszawa, Kraków, Trójmiasto, Wrocław, Poznań, Łódź)



Sprzedaż mieszkań przez 16 deweloperów notowanych na GPW



- Negatywne przełożenie skutków epidemii na poziom sprzedaży mieszkań widoczne jest także w wynikach deweloperów notowanych na GPW. Wyniki zagregowane dla 16 spółek wskazują na spadek sprzedaży w II kw. o 32% r/r oraz o niecałe 9% r/r w III kw. 2020 r.

- Spadek popytu na mieszkania w pierwszym okresie epidemii przełożył się na spadek aktywności deweloperów. Choć większość rozpoczętych inwestycji była przez deweloperów kontynuowana, to nowe inwestycje zostały częściowo wstrzymane lub zawieszane.** Przełożyło się to na bardzo wyraźny spadek liczby mieszkań, których budowę deweloperzy rozpoczynali – w kwietniu i maju liczba ta spadła ok. 45% r/r miesięcznie. Od czerwca sytuacja zaczęła się poprawiać – liczba rozpoczynanych mieszkań obniżyła się o ok. 11% r/r. W efekcie w całym II kw. spadek liczby mieszkań, których budowę rozpoczęto spadła prawie o 35% r/r. W lipcu i sierpniu tendencja spadkowa zatrzymała się, a we wrześniu nastąpiło zdecydowane odbicie, kiedy to liczba mieszkań, których budowę rozpoczęli deweloperzy wyniosła rekordowe 17 tys., a wzrost wyniósł 35,5% r/r. W efekcie w całym III kw. wzrost tego wskaźnika wyniósł 13% r/r. Wyniki październikowe są jednak ponownie słabsze – liczba mieszkań, których budowę rozpoczęto spadła o 24% r/r. **Dane te pokazują wyraźnie, że deweloperzy, w związku z drugą falą epidemii i groźbą drugiego lockdownu, ponownie ograniczyli swoją aktywność inwestycyjną.**

- W III kw. zmniejszyła się liczba wydawanych pozwoleń na budowę –** deweloperzy uzyskali ich o prawie 10% mniej niż przed rokiem (w samym wrześniu spadek o 15% r/r). W październiku liczba wydanych pozwoleń zmniejszyła się natomiast o 8% r/r.

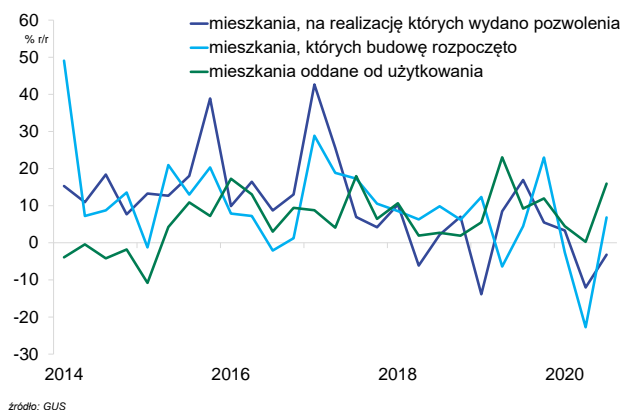
- Oznacza to, że w perspektywie kilku kwartałów aktywność na rynku deweloperskim pozostanie słabsza.** Pamiętać jednak należy, że liczba wydawanych pozwoleń jest nie tylko pochodną planów inwestycyjnych deweloperów, ale wpływa na nią także efektywność pracy urzędów, która w okresie epidemii jest obniżona.

- Nieco inne tendencje mają miejsce w budownictwie indywidualnym gdzie nie zostało odnotowane tak znaczące spowolnienie aktywności inwestycyjnej.** W II kw., liczba mieszkań, których budowę rozpoczęto spadła tylko o 8% r/r (wobec 35% spadku w segmencie deweloperskim).

Liczba mieszkań ogółem (4-kwartalna średnia ruchoma)



Kwartalne zmiany liczby mieszkań ogółem



- Z kolei w III kw. aktywność inwestorów indywidualnych się ustabilizowała – liczba rozpoczynanych mieszkań była identyczna jak rok wcześniej (w segmencie deweloperskim wzrost o 13% r/r). W III kw., w odróżnieniu od segmentu deweloperskiego, wyraźnie wzrosła natomiast liczba pozwoleń wydawanych na budowę nowych mieszkań – było ich o 6,6% więcej niż w analogicznym okresie poprzedniego roku. Czynnikiem, który, przy ograniczonej pracy urzędów i ciągle dużych zaległościach z pierwszych miesięcy epidemii, może mieć na to wpływ są krótsze i prostsze procedury wydawania pozwoleń dla projektów indywidualnych niż dla dużych inwestycji deweloperskich.

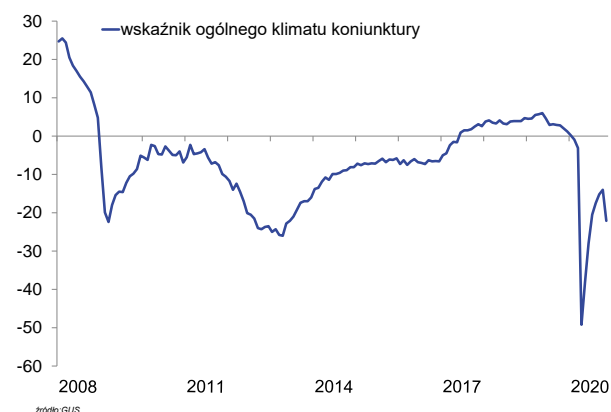
- **Wyniki październikowe wskazują, że inwestorzy indywidualni w stopniu mniejszym niż deweloperzy zareagowali na pogarszającą się sytuację epidemiologiczną** – liczba rozpoczynanych budów zmniejszyła się zaledwie o 5% r/r, a liczba wydanych pozwoleń wzrosła o 5,6% r/r.

Nastroje – badania koniunktury

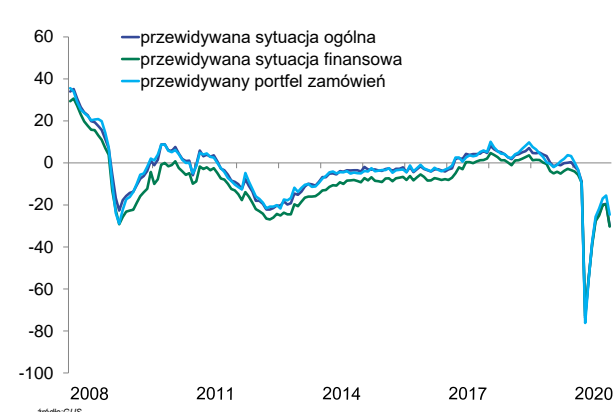
- **Pomimo braku formalnych obostrzeń i mniejszego ograniczenia skali działalności niż w przypadku usług i handlu (restrykcje, spadek mobilności) oraz przemysłu (załamanie koniunktury na rynkach zagranicznych, zakłócenia w łańcuchach dostaw), firmy budowlane (dot. całego sektora budowlanego) bardzo negatywnie odebrały gospodarcze efekty epidemii.** Wskaźnik Ogólnego Klimatu Koniunktury (WOKK) podawany co miesiąc przez GUS spadł w kwietniu do rekordowo niskiego poziomu -49 pkt., a wskaźnik informujący o oczekiwaniach firm budowlanych co do rozwoju koniunktury w kolejnych miesiącach wyniósł również rekordowo niskie -73 pkt. (w obu przypadkach skala -100/+100) – wyniki badania koniunktury gospodarczej dotyczą całego sektora budowlanego, a nie jedynie budowy budynków.

- W kolejnych miesiącach nastroje w budownictwie były już wyraźnie lepsze, co było spowodowane mniejszą niepewnością co do rozwoju sytuacji epidemicznej i ograniczeń gospodarczych, które w budownictwie nie były znaczące. W listopadzie wyrównana sezonowo wartość WOKK wyniosła -22,1 pkt., a wartość wskaźnika oczekiwań -30,0 pkt, co oznacza ponowne osłabienie nastrojów w sektorze, związane z ponownie pogarszającą się sytuacją epidemiczną oraz wzrostem niepewności związanej z kolejnymi obostrzeniami. Jednak skala tego pogorszenia jest mniejsza niż na wiosnę.

Koniunktura w budownictwie (wyrównana sezonowo)



Koniunktura w budownictwie (wyrównana sezonowo)



- Według danych GUS, w październiku, 25,2% firm budowlanych działających w segmencie budowy budynków oceniało negatywne skutki epidemii jako poważne. Dodatkowo 8,8% firm uznało te skutki za zagrażające stabilności firmy. W stosunku do września sytuacja pogorszyła się, gdyż odsetki te wynosiły wówczas odpowiednio 25,3% oraz 3,4%.

- **Przedsiębiorstwa budowlane realizujące budowę budynków oszacowały, że w październiku poziom zamówień był niższy o 11,9% w stosunku do hipotetycznej sytuacji, w której nie byłoby epidemii.** We wrześniu spadek ten był szacowany na 8,8%. Jednocześnie, poważnych lub zagrażających stabilności firmy zatorów płatniczych spodziewało się w październiku 16,7% firm z sektora wznoszenia budynków.

- W strukturze wielkościowej (już dla całego sektora budowlanego, nie tylko dla wznoszenia budynków), największy negatywny wpływ epidemii widoczny jest wśród małych firm (10-49 zatrudnionych), gdzie poważne lub zagrażające stabilności firmy skutki odczuwa aż 41,6% ankietowanych. Wśród mikrofirm (poniżej 10 zatrudnionych) odsetek ten wynosi 32,7%. Nieco lepiej sytuacja wygląda wśród średnich (50-249 zatrudnionych) i dużych (pow. 250 zatrudnionych) przedsiębiorstw, gdzie odsetki te wynoszą odpowiednio 28,2% oraz 29,3%.

- Według danych za listopad br. wykorzystanie mocy produkcyjnych w sektorze budowlanym (dla całego sektora, a nie jedynie w segmencie budowy budynków) wynosi 78,7% i jest niższe niż w listopadzie roku poprzedniego, kiedy to wynosiło 86,2%. Najgorzej sytuacja wygląda w najmniejszych firmach – do 9 zatrudnionych – gdzie wykorzystanie mocy to obecnie 72,5%. W największych podmiotach – powyżej 250 osób – wskaźnik ten wynosi 84,1%. Mniejsze wykorzystanie mocy w firmach to przede wszystkim efekt mniejszego popytu, a po części również niedostępności większej niż wcześniej liczby pracowników.

Upadłości, pomoc rządowa

- Według danych firmy Coface, w okresie od stycznia do września 2020 r. w sektorze budowlanym (ogółem, nie tylko wznoszenie budynków) odnotowano 93 upadłości wobec 95 upadłości w tym samym okresie poprzedniego roku. Jednak **w samym III kw. liczba upadłości w porównaniu z rokiem poprzednim wzrosła** – odnotowano 42 takie przypadki wobec 34 rok wcześniej. Wzrost liczby upadłości w budownictwie wyniósł w III kw. 23,5% r/r i był nieco niższy niż w gospodarce ogółem, gdzie w tym samym czasie było to 27% r/r.

- W I półroczu liczba upadłości była ograniczona przede wszystkim za sprawą pomocy państwa dla firm w ramach tzw. tarcz antykryzysowych, dzięki czemu wiele firm zdołało utrzymać płynność i uchronić się przed bankructwem. Ponadto liczbę upadłości zmniejszyły zaktócenia w pracy sądów, co wpłynęło na wydłużenie i opóźnienie postępowań upadłościowych. Z kolei w III kw. w kierunku wzrostu liczby upadłości oddziałuje wprowadzona w czerwcu procedura uproszczona – tzw. uproszczone postępowanie o zatwierdzenie układu (wprowadzone w ramach Tarczy 4.0) – na której wprowadzenie wyczekiwało wiele podmiotów w trudnej sytuacji finansowej.

- Według badania ankietowego GUS przeprowadzonego we wrześniu, **71,5% firm budowlanych zajmujących się wznoszeniem budynków skorzystało do tej pory z jakiegoś rodzaju pomocy rządowej związanej z łagodzeniem skutków**

pandemii. 52,6% firm budowlanych zajmujących się wznoszeniem budynków skorzystało z pożyczek, subwencji lub innej pomocy finansowej oferowanej w ramach rządowej Tarczy antykrzysowej. Drugim co do popularności instrumentem wsparcia były zwolnienia i odliczenia płatności podatków i składek ZUS, z czego skorzystało 43,3% firm z branży. Instrumenty te stanowiły wsparcie poprawiające sytuację płynnościową firm budowlanych. Względna, choć znacznie już mniejszą popularnością cieszyły się też dopłaty do wynagrodzeń, na które zdecydowało się 21,3% firm.

Wyniki finansowe – wznoszenie budynków (PKD 41.2)

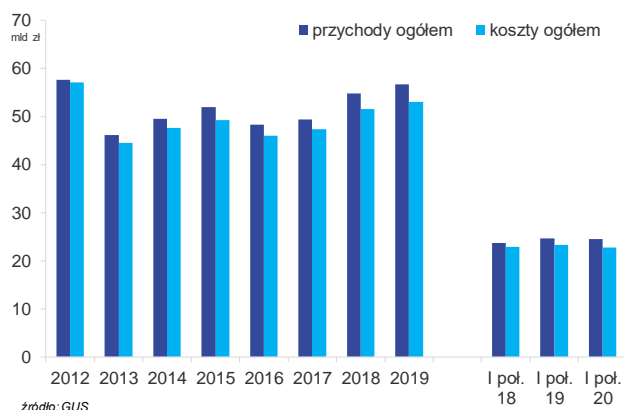
Epidemia koronawirusa wyraźnie wpłynęła na ograniczenie przychodów firm z sektora budowy budynków, jednak z powodu bardziej niż proporcjonalnego ograniczenia kosztów działalności, pozostała bez negatywnego wpływu na rentowność przedsiębiorstw.

W II kw. 2020 r., a więc w czasie najsilniejszego wpływu epidemii na gospodarkę, przychody ogółem w sektorze wznoszenia budynków (dane dla firm zatrudniających pow. 49 osób) zmniejszyły się o 9,9% r/r. Przychody ogółem w I poł. 2020 r. były natomiast niższe jedynie o 0,7% niż w tym samym okresie roku poprzedniego.

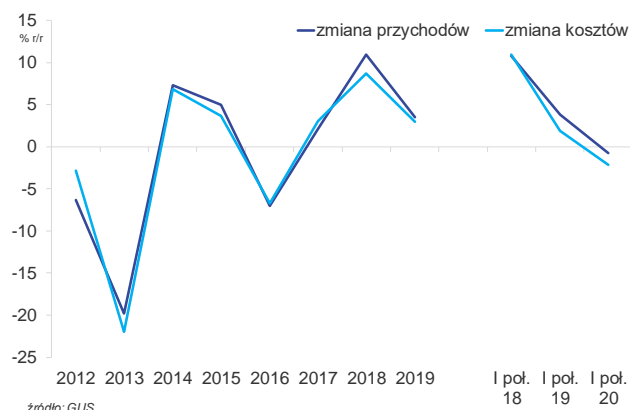
W II kw. (firmy pow. 49) spadek kosztów wyniósł natomiast 14,2%. W związku z ograniczeniem skali działalności, w grupie średnich i dużych firm zmniejszyły się wszystkie kategorie kosztów rodzajowych – koszty materiałów i energii spadły o 21,6% r/r, usług obcych o 11,7% r/r, wynagrodzeń o 10,9% r/r, a podatków i opłat o prawie 35% r/r. W I poł. koszty zmniejszyły się natomiast w porównaniu z tym samym okresem poprzedniego roku o 2,2%.

W strukturze kosztów sektora dominują koszty usług obcych – wynika to ze specyfiki prowadzonej działalności, przede wszystkim z korzystania przez firmy budowlane z usług firm podwykonawczych. Koszty wynagrodzeń stanowią jedynie niecałe 12%, ale duża część kosztów pracy zawiera się właśnie w kosztach usług obcych. Ważną pozycję kosztów stanowią także materiały, w tym przypadku materiały budowlane.

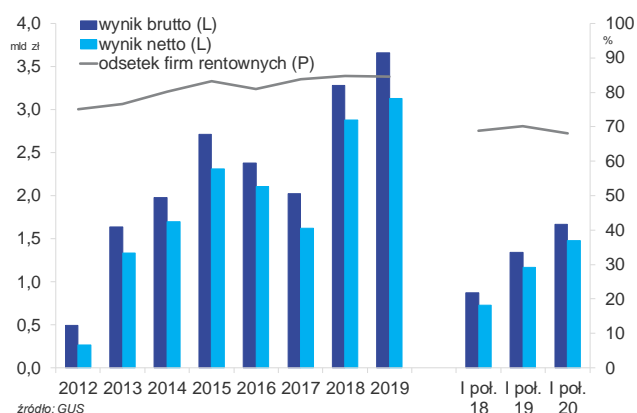
Przychody ogółem i koszty ogółem (pow. 9 zatrudnionych)



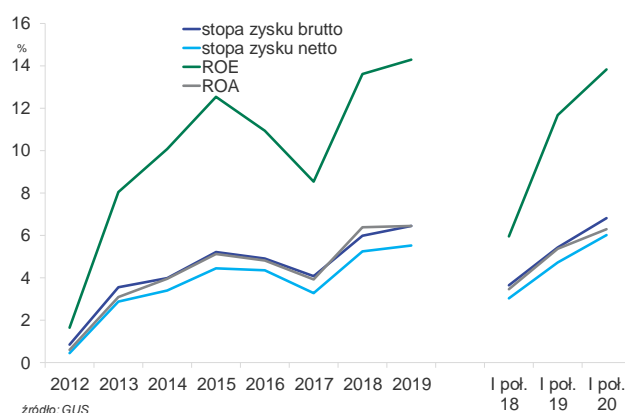
Zmiana przychodów i kosztów ogółem (pow. 9 zatrudnionych)



Wyniki finansowe (pow. 9 zatrudnionych)

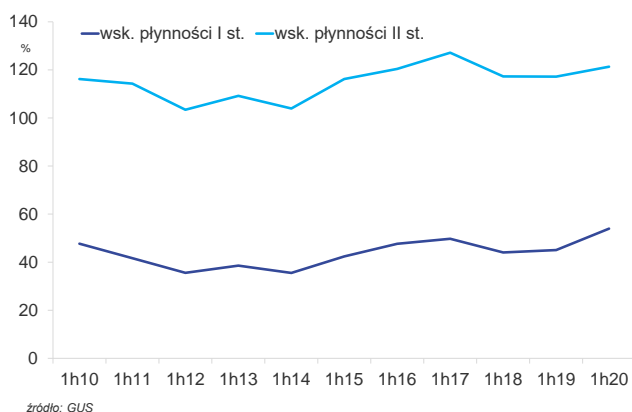


Wskaźniki rentowności (pow. 9 zatrudnionych)

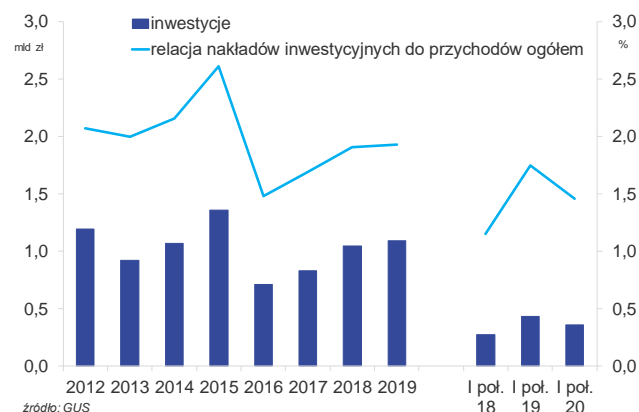


- Spadek kosztów, którego skala była większa niż skala spadku przychodów, przyczynił się do poprawy wyników finansowych sektora w I poł. 2020 r.** Wynik finansowy brutto wyniósł 1,7 mld zł wobec 1,3 mld zł w tym samym okresie poprzedniego roku. W samym II kw. (firmy pow. 49) wynik brutto sektora wyniósł natomiast 687 mln zł wobec 280 mln zł w tym samym okresie poprzedniego roku. Warto podkreślić, że pod względem wyniku brutto, II kw. 2020 r. był w tej grupie firm najlepszy od prawie 10 lat.
- Stopa zysku brutto wyniosła w tym okresie 6,8% wobec 5,4% w tym samym okresie poprzedniego roku. Stopa zysku netto zwiększyła się natomiast z 4,7% do 6,0%. W samym II kw. (firmy pow. 49) stopa zysku brutto wyniosła natomiast 7,3% (2,7% rok wcześniej), a stopa zysku netto 6,5% (2,1% rok wcześniej).
- W I poł. 2020 r. udział firm rentownych w całej populacji firm sektora wyniósł 68% wobec 70,1% w tym samym okresie poprzedniego roku. Natomiast w samym II kw. (firmy pow. 49) udział tych firm wynosił 79,1% wobec 78,6% rok wcześniej.

Wskaźniki płynności (pow. 9 zatrudnionych)



Nakłady inwestycyjne (pow. 9 zatrudnionych)



- **Uwagę zwraca poprawa sytuacji płynnościowej firm działających w sektorze budowy budynków, co w dużej mierze jest pochodną wsparcia w ramach rządowej pomocy finansowej dla firm.** Wskaźnik płynności I stopnia (relacja inwestycji krótkoterminowych do zobowiązań krótkoterminowych) wzrósł w I poł. 2020 r. do poziomu 53,9% wobec 45,1% w I poł. poprzedniego roku. W przypadku wskaźnika płynności II stopnia (relacja inwestycji krótkoterminowych do inwestycji i należności krótkoterminowych) odnotowano w tym samym czasie wzrost ze 117,2% do 121,3%. Należy jednak zaznaczyć, że w sytuacji utrwalenia się negatywnych tendencji w sektorze budowlanym (spadek popytu, przychodów firm), sytuacja płynnościowa może się ponownie pogorszyć.
- W I poł. 2020 r. wartość nakładów inwestycyjnych w sektorze wyniosła 357 mln zł wobec 432 mln zł w tym samym okresie poprzedniego roku. Tylko w II kw. (firmy pow. 49) 83 mln zł wobec 134 mln zł rok wcześniej. Widać więc, że **epidemia zmniejszyła skłonność przedsiębiorców budowlanych do podejmowania wydatków inwestycyjnych.** W II kw. (firmy pow. 49) najbardziej, bo aż o 2/3 ograniczone zostały inwestycje w maszyny i urządzenia.

PERSPEKTYWY, CZYNNIKI RYZYKA, CZYNNIKI SUKCESU

Perspektywy – scenariusz bazowy

- **W scenariuszu bazowym przewidujemy pogorszenie koniunktury w sektorze budowy budynków utrzymujące się co najmniej do końca I poł. 2021 r.** Budownictwo z reguły reaguje z opóźnieniem na pogorszenie koniunktury gospodarczej, co oznacza, że coraz bardziej widoczne w sektorze negatywne efekty epidemii będą się nasilały.
- **Pogorszenie sytuacji w budownictwie będzie efektem nałożenia się wielu czynników, ale przede wszystkim długotrwałego i głębokiego osłabienia popytu inwestycyjnego w Polsce. Dotyczy to ograniczenia procesów inwestycyjnych w budownictwie komercyjnym (głównie hotele, biura i obiekty handlowo-usługowe), a także inwestycji w sektorze przedsiębiorstw oraz inwestycji samorządowych.**
- **Spodziewamy się dalszego wyraźnego ograniczenia popytu na usługi budowlane w obszarze budownictwa komercyjnego, co będzie szczególnie widoczne w segmencie budynków hotelowych oraz biurowych, gdzie przed epidemią procesy inwestycyjne były bardzo intensywne.**
- **Działalność hotelowa znajduje się w grupie najsilniej dotkniętych skutkami epidemii** – zarówno na wiosnę, jak i w czasie jesiennej fali zachorowań obiekty hotelowe zostały zamknięte dla gości (dopuszczono kilka, niezmiennających ogólnej sytuacji wyjątków). Biorąc pod uwagę fakt, że w czasie otwarcia hoteli pomiędzy wiosenną a jesienną falą epidemii obciążenie obiektów było niskie (głównie z uwagi na obawy gości przed zakażeniem) oraz uwzględniając ryzyko związane z kolejnymi prawdopodobnymi ograniczeniami działalności w tej branży **oceniamy, że ryzyko dla nowych inwestycji w sektorze hotelowym jest obecnie bardzo wysokie. Z tego względu przewidujemy ograniczenie nowych**

projektów inwestycyjnych i związany z tym spadek popytu na usługi budowlane w tym obszarze budownictwa komercyjnego.

- **Równie silnie dotknięty skutkami epidemii został segment biurowy** – praca zdalna, wpływa na decyzje najemców odnośnie długości podpisywanych umów (krótsze umowy), a przede wszystkim ich rodzaju (bardziej elastyczne, dopuszczające ograniczenie wynajmowanej powierzchni). Decyzje dotyczące ekspansji czy relokacji są odkładane. Ponadto zwiększa się oferta powierzchni do wynajęcia na zasadach podnajmu, co stanowi konkurencję dla nowych powierzchni. **W ocenie firmy doradczej Axi Immo, do czasu uspokojenia się sytuacji na rynku większość z planowanych na najbliższe lata nowych projektów zostanie wstrzymana do momentu skomercjalizowania 70% obecnie dostępnych inwestycji. Oznacza to spadek zapotrzebowania na usługi budowlane w segmencie budowy budynków biurowych.**
- **Ograniczenia inwestycji należy też oczekiwać w obszarze budynków handlowo-usługowych, jednak tutaj już przed wybuchem epidemii aktywność inwestorów była mniejsza. Zjawiska takie nie powinny mieć natomiast miejsca w segmencie budynków magazynowych, gdzie spodziewamy się kontynuacji dotychczasowego trendu wzrostowego.**
- Uwzględniając powyższe zjawiska oraz ryzyka w poszczególnych obszarach budownictwa komercyjnego należy oczekiwać, że część realizowanych już inwestycji będzie kontynuowana i zakończona. Niektóre z inwestycji mogą być zakończone z opóźnieniem wynikającym najczęściej z przyczyn praktycznych, związanych np. z przedłużającymi się procedurami administracyjnymi i urzędowymi.
- **Ograniczenie inwestycji budowlanych w sektorze przedsiębiorstw (nakłady na budynki i budowle ponoszone przez firmy przemysłowe, usługowe itp.), będzie natomiast, podobnie jak ograniczenie innych rodzajów inwestycji, pochodną gorszej sytuacji finansowej firm, konieczności redukcji kosztów oraz wzrostu awersji do ryzyka związanego z niepewnością co do rozwoju sytuacji makroekonomicznej i koniunktury w poszczególnych branżach.**
- **W obszarze wznoszenia budynków mieszkalnych należy oczekiwać narastania, silniejszych niż dotychczas, opóźnionych negatywnych skutków epidemii, choć sytuacja pozostawała będzie tu lepsza niż w segmencie budynków niemieszkalnych. Co najmniej do połowy 2021 r. spodziewamy się stagnacji popytu na rynku mieszkaniowym, a sprzedaż pozostawała będzie w tym okresie na niższym poziomie niż przed epidemią.** Ewentualne późniejsze wzrosty będą miały skalę mniejszą niż przed wybuchem epidemii. Deweloperzy w pierwszych miesiącach epidemii ograniczyli aktywność inwestycyjną i mimo, że obecnie powraca ona stopniowo do stanu poprzedniego, to nie można wykluczyć, że mniejsza sprzedaż i rosnąca podaż nowych lokali w ofercie skłoni deweloperów do ponownego ograniczenia skali nowych inwestycji. Dodatkowo, w kierunku osłabienia prognoz oddziałuje pogarszająca się sytuacja epidemiologiczna i ryzyko ponownego zamknięcia gospodarki. Na rynku mieszkaniowym oznaczałoby to pojawienie się podobnych niekorzystnych zjawisk hamujących sprzedaż jak w marcu i kwietniu (zamknięcie biur sprzedaży, ograniczenie możliwości oglądania mieszkań przez klientów, ograniczenie działalności kancelarii prawnych i biur notarialnych, ograniczenie pracy

urzędów). W takim scenariuszu spodziewać się można spadku popytu na mieszkania w podobnej skali jak miało to miejsce w II kw. 2020 r.

- **W naszej ocenie, czynnikiem wzmacniającym popyt na mieszkania pozostawać będą rekordowo niskie stopy procentowe, skłaniające do lokowania środków finansowych poza systemem bankowym, w tym szczególnie na rynku mieszkaniowym.**

- Choć budownictwo nie należy do działalności szczególnie zagrożonych rozprzestrzenieniem się koronawirusa wśród pracowników (praca na wolnym powietrzu, możliwość zachowania dystansu), to firmy budowlane także ponoszą dodatkowe koszty związane z zabezpieczeniem pracowników – m.in. dezynfekcja sprzętu, maszyn, elementów odzieży roboczej. Ten wzrost kosztów będzie jednak w naszej ocenie mało istotny z uwagi na prawdopodobne ograniczenie innych, ważniejszych pozycji kosztowych, takich jak koszty pracy czy koszty zakupu materiałów budowlanych. Sprzyjać temu będzie oczekiwany wzrost bezrobocia (spadek presji płacowej) oraz mniejszy popyt na materiały budowlane w warunkach spowolnienia wzrostu produkcji budowlano-montażowej.

- **W II poł. 2020 r. oraz w I poł. 2021 r. spodziewamy się pogorszenia wyników finansowych w sektorze budownictwa budynków, co będzie efektem mniejszego popytu na usługi budowlano-montażowe, natężenia konkurencji rynkowej oraz negatywnych tendencji cenowych produkcji-budowlano-montażowej. Należy oczekiwać spadku marż uzyskiwanych przez firmy budowlane oraz obniżenia wskaźników rentowności. W branży zmniejszy się też udział podmiotów utrzymujących dodatnią rentowność.**

- **Ograniczenie popytu i pogorszenie wyników finansowych skutkować będzie wzrostem upadłości w sektorze budowlanym.** Spodziewany wzrost liczby upadłości w budownictwie wynikać będzie z jednej strony z opóźnionych negatywnych skutków osłabienia koniunktury gospodarczej, a z drugiej, ze wspomnianych wcześniej zmian regulacyjnych (przyspieszone postępowania układowe) oraz dalszego nadrabiania przez sądy zaległości z okresu lockdownu. **Ryzyko upadłości tradycyjnie w większym stopniu dotyczy mniejszych podmiotów, które w większym stopniu odczuwają skutki kryzysu i, które dysponują mniejszymi rezerwami finansowymi pozwalającymi na przetrwanie trudnego okresu**

- **Należy podkreślić, że powyższy scenariusz nie jest scenariuszem głębokiego kryzysu czy załamania koniunktury w sektorze budowlanym, a jedynie zakłada okresowe osłabienie koniunktury w stosunku do jej dobrego stanu przez wybuchem epidemii. Scenariusz ten opiera się na scenariuszu makroekonomicznym, w którym zakładamy, że największy negatywny wpływ epidemii na krajową gospodarkę miał miejsce w II kw. br., kiedy to PKB zmniejszył się o 8,2% r/r. W III kw. miało miejsce gwałtowne odbicie aktywności w przemyśle i handlu, które z wysokim prawdopodobieństwem ograniczyło skalę spadku PKB do -1,6% r/r. Niestety jesienna druga fala epidemii, dużo silniejsza niż wiosenna, przyniosła z początkiem listopada przywrócenie większości obostrzeń administracyjnych w celu powstrzymania epidemii. To oznacza, że w IV kw. 2020 r. dojdzie do ponownego osłabienia aktywności gospodarczej, według naszych szacunków do spadku PKB o 5,0% r/r. Przy takim założeniu **w całym bieżącym roku PKB zmniejszy się o ok. 3,5 r/r.****

- **W 2021 r. w bazowym scenariuszu prognozujemy powrót na ścieżkę wzrostu gospodarczego i wzrost PKB w całym roku o 4,0% r/r.** Jednocześnie trzeba zastrzec, że przebieg koniunktury gospodarczej na przełomie 2020 i 2021 r. jest obciążony wysoką niepewnością, w szczególności w kontekście ostatecznej skali i okresu obowiązywania restrykcji związanych z pandemią.
- W scenariuszu bazowym zakładamy, że do połowy 2021 r. utrzymywali się będzie w Polsce spadek nakładów inwestycyjnych. W III i IV kw. 2020 r. będzie on nadal dwucyfrowy (odpowiednio -13% r/r oraz -10% r/r). W I poł. 2021 r. spadki będą mniejsze, rzędu 3-6% r/r. Tak głęboki i długotrwały spadek inwestycji, w szczególności w obszarze inwestycji prywatnych, będzie jednym z czynników w negatywny sposób kształtujących koniunkturę w sektorze budownictwa budynków w II poł. 2020 r. i w I poł. 2021 r.

Czynniki ryzyka

- **Głównym czynnikiem ryzyka dla sektora budowy budynków jest dalszy negatywny rozwój sytuacji epidemicznej w Polsce oraz jej wpływ na koniunkturę makroekonomiczną, nastroje społeczne i inwestycyjne.** Obecna (połowa listopada) sytuacja epidemiologiczna – wzrost liczby zakażonych koronawirusem – zwiększa ryzyko ponownego lockdownu polskiej gospodarki. Mimo, że budownictwo nie zostanie prawdopodobnie (tak jak na wiosnę) obciążone formalnymi rządowymi obostrzeniami prowadzenia działalności, to efekty lockdownu odczułoby pośrednio, m.in. poprzez transmisję negatywnych efektów makroekonomicznych. W ocenie epidemiologów, trudna sytuacja epidemiczna w Polsce utrzymać się może co najmniej do wiosny 2021 r.
- **Czynnikiem ryzyka, który jest związany z negatywnym rozwojem sytuacji epidemicznej jest więc gorsza niż założona w naszym prezentowanym scenariuszu bazowym koniunktura makroekonomiczna** – wolniejsza odbudowa wzrostu gospodarczego, gorsza sytuacja na rynku pracy. W konsekwencji spodziewać należałoby się osłabienia nastrojów w gospodarce, słabszej sytuacji finansowej firm, wzrostu awersji do ryzyka. Skutkiem byłoby dalsze osłabienie popytu inwestycyjnego w wielu obszarach gospodarki, co musiałoby negatywnie przełożyć się na popyt na usługi budowlane (budownictwo mieszkaniowe, komercyjne, przemysłowe).
- **Czynnikiem ryzyka jest sytuacja na rynku mieszkaniowym, szczególnie w powiązaniu z niepewną sytuacją na rynku najmu. Zakupy mieszkań w celach inwestycyjnych były ważnym elementem popytu na mieszkania przed wybuchem epidemii, jednak doświadczenia wiosennego lockdownu wskazują, że jest to część popytu najbardziej wrażliwa na negatywne zjawiska i ryzyka związane z epidemią.** Ze wspomnianych w poprzedniej części raportu danych firmy JLL wynika, że w II kw. 2020 r. zdecydowana większość z dużej liczby rezygnacji przez klientów z zawartych wcześniej umów zakupu dotyczyła właśnie mieszkań nabywanych w celach inwestycyjnych. Główną przyczyną ograniczenia popytu w tej grupie nabywców jest właśnie wspomniana niepewność związana z sytuacją na rynku wynajmu mieszkań.
- **Z tego względu istotnym czynnikiem ryzyka w przypadku konkretnych firm budowlanych jest ich specjalizacja i/lub stopień aktualnego zaangażowania w poszczególnych segmentach rynku budowlanego. Firmy specjalizujące się i zaangażowane obecnie w inwestycjach budowlanych w segmencie**

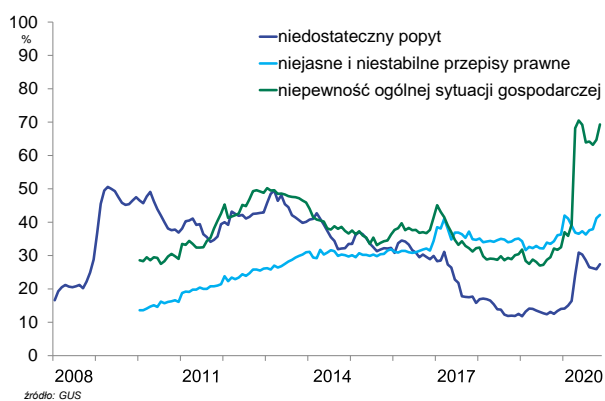
biurowym, hotelowym lub handlowo-usługowym są w największym stopniu narażone na spadek przychodów wynikający z ograniczenia zakresu prac budowlanych w tych obszarach. Dodatkowo ryzyko związane jest z zaniechaniem i/lub opóźnieniem wypłat przez inwestorów, którzy na skutek epidemii mogą mieć kłopoty z utrzymaniem płynności finansowania realizowanych inwestycji. Ryzyka te przenosić się mogą z firm będących generalnymi wykonawcami projektów inwestycyjnych na ich mniejszych podwykonawców.

- **Firmy budowlane zaangażowane w najbardziej wrażliwych segmentach sektora w miarę swoich możliwości szukały będą zleceń w innych segmentach rynku (np. mieszkaniowym) co w konsekwencji rodziło będzie kolejne ryzyka w postaci wzrostu natężenia konkurencji w obszarach bezpośrednio mniej dotkniętych negatywnymi skutkami epidemii.**

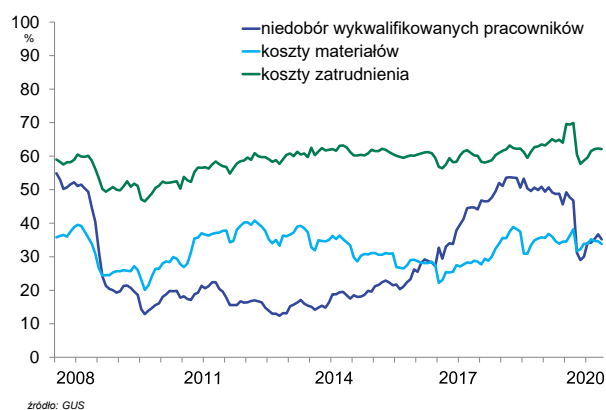
- **Czynnikiem ryzyka jest wzrost liczby zakażeń koronawirusem wśród pracowników firm budowlanych i/lub wzrost liczby pracowników przebywających na kwarantannie.** Oznaczałoby to konieczność wstrzymania lub ograniczenia prac na budowach i mogłoby utrudnić funkcjonowanie konkretnych przedsiębiorstw i realizację konkretnych inwestycji. **Problemy mogą dotyczyć szczególnie mniejszych firm, gdzie możliwości zastąpienia pracowników zarażonych lub przebywających na kwarantannie są niewielkie.** Podobnie jak na wiosnę mogą w takich przypadkach pojawić się trudności z dostępnością podwykonawców, którzy najczęściej należą do grupy mniejszych firm.

- **Czynnikiem ryzyka jest utrzymywanie się gorszych warunków finansowania inwestycji budowlanych przez banki, które oceniają aktualnie ryzyko w sektorze budowlanym jako wysokie.** Dotyczy to z jednej strony bezpośredniego finansowania deweloperów lub innego rodzaju inwestorów, a z drugiej kredytowania osób fizycznych planujących zakupy na rynku mieszkaniowym. W tym drugim przypadku wpływ na utrudnienie finansowania ma pogarszająca się sytuacja dochodowa części klientów.

Barriere popytowe i regulacyjne w budownictwie



Barriere podażowe i kosztowe w budownictwie



- **Po wybuchu epidemii koronawirusa znacząco zmieniła się ocena najważniejszych barier prowadzenia działalności w sektorze budowlanym, które stanowią odzwierciedlenie ryzyk prowadzenia działalności z punktu widzenia firm budowlanych.** Obecnie (listopad 2020 r.) jako najważniejszą barierę firmy wskazują niepewność ogólnej sytuacji gospodarczej – ma to istotne znaczenie dla prawie 70% pytanym. Potwierdza to silny wpływ koniunktury makroekonomicznej na sytuację na rynku budowlanym.
- Choć na niedostateczny popyt wskazuje obecnie tylko 27% firm, to w stosunku do sytuacji sprzed epidemii znaczenie tej bariery wyraźnie wzrosło – w listopadzie poprzedniego roku wskazywało na nią jedynie 13% firm. Jednocześnie wyraźnie zmniejszyła się bariera związana z niedoborem wykwalifikowanych pracowników – spadek w ciągu roku z ok. 45% do 35%. Bariery kosztowe oceniane są dość podobnie jak przed wybuchem epidemii, chociaż presja na wzrost płac i kosztów materiałów budowlanych jest wśród firm budowlanych obecnie nieco mniejsza. Wyraźnie wzrosło natomiast negatywnie oddziaływanie sfery regulacyjnej – na niejasne i niespójne przepisy prawne zwraca uwagę 42% firm budowlanych (36% rok wcześniej).

Czynniki sukcesu

- **Aktualnie najważniejszym czynnikiem sukcesu w sektorze budowy budynków jest elastyczność i zdolność szybkiego dostosowanie się firm do zmieniających się i niepewnych warunków rynkowych.** Dotyczy to przede wszystkim dywersyfikacji działalności – zarówno realizacji wielu projektów inwestycyjnych w jednym segmencie (np. w budownictwie mieszkaniowym lub w budowie obiektów komercyjnych) lub dywersyfikacji w szerszym ujęciu, w ramach różnych segmentów sektora budowlanego (np. jednoczesna realizacja projektów związanych z budową budynków i obiektów inżynierskich). Pozwala to na ewentualne łagodzenie negatywnych czynników pojawiających się w jednym obszarze rozwojem działalności w innym.
- **Szczególnie istotna wydaje się tu zdolność operowania w obszarze budownictwa infrastrukturalnego** – przede wszystkim drogowego, ale także kolejowego, ekologicznego czy w segmencie energetycznym, gdzie w nadchodzącym czasie powinno być zapewnione finansowanie inwestycji ze środków publicznych. **Segment infrastrukturalny wydaje się być w chwili obecnej obciążony najmniejszymi ryzykami spośród wszystkich segmentów sektora budowlanego.**
- **Czynnikiem sukcesu jest wielkość firmy – mniej zagrożeń dotyczy obecnie firm większych, które dysponują zazwyczaj zarówno większym zapleczem finansowym, jak i osobowym.** Rezerwy finansowe w okresie dekonunktury zapewniają utrzymanie płynności w przypadku trudności z realizacją kontraktów (m.in. opóźnień w harmonogramach inwestycyjnych) lub w przypadku narastania zatorów płatniczych i opóźnień w regulowaniu zobowiązań przez kontrahentów.

Załącznik – wskaźniki finansowe – PKD 41.20

Wskaźnik		2014	2015	2016	2017	2018	2019	I pot. 2018	I pot. 2019	I pot. 2020
Zmiana r/r przychodów ogółem	%	7,3	5,0	-7,0	2,1	10,9	3,5	10,8	3,8	-0,7
Zmiana r/r przychodów ze sprzedaży	%	6,1	6,9	-8,7	3,3	9,9	4,9	11,2	3,8	4,9
Wskaźnik poziomu kosztów	%	96,0	94,8	95,0	95,9	93,9	93,5	96,3	94,4	93,3
Stopa zysku brutto	%	4,0	5,2	4,9	4,1	6,0	6,5	3,7	5,4	6,8
Stopa zysku netto	%	3,4	4,4	4,4	3,3	5,3	5,5	3,0	4,7	6,0
Zyskowość sprzedaży	%	4,6	4,8	4,6	4,1	5,9	5,7	3,1	4,0	6,0
ROA	%	4,0	5,1	4,8	3,9	6,4	6,5	3,5	5,4	6,3
ROE	%	10,1	12,6	10,9	8,6	13,6	14,3	6,0	11,7	13,8
Wskaźnik płynności (CR)	-	1,8	1,9	2,0	2,0	1,9	1,8	1,9	1,9	1,9
Wskaźnik podwyższ. płynności (QR)	-	1,3	1,4	1,4	1,4	1,3	1,3	1,3	1,3	1,3
Rotacja zapasów	dni	60,1	55,9	65,1	64,4	70,1	71,8	73,4	76,4	79,3
Cykl należności	dni	67,0	64,5	65,5	65,4	65,6	65,5	70,1	70,5	75,3
Współczynnik długu	%	61	59	56	54	57	54	55	56	54
Nakłady inwestycyjne	mln zł	1 069,0	1 356,7	713,9	833,0	1 049,2	1 092,4	272,2	432,1	357,3
Udział inwestycji w nadw. finans.	%	36	41	22	34	27	27	23	27	18
Wydajność pracy	mln zł/os.	0,5	0,6	0,6	0,6	0,7	0,8	0,3	0,4	0,4

Źródło: PONT Info (dane GUS dla firm pow. 9 zatrudn.), BOŚ

Rozkład decylowy wybranych wskaźników finansowych (I połowa 2020 r.)

Wskaźnik		D1	D2	D3	D4	D5	D6	D7	D8	D9
Przychody ogółem	mln zł	0,8	1,6	2,7	3,9	5,5	7,9	11,5	18,0	39,6
Przychody ze sprzedaży	mln zł	0,6	1,3	2,1	3,3	4,6	6,7	10,0	16,3	36,7
Wskaźnik poziomu kosztów	%	75,6	84,0	89,0	93,0	96,2	98,4	100,6	108,7	129,4
Stopa zysku brutto	%	-26,8	-8,6	-0,6	1,5	3,8	6,7	10,9	15,8	24,7
Stopa zysku netto	%	-27,5	-8,6	-0,9	1,3	3,3	6,0	10,0	14,4	22,4
Zyskowość sprzedaży	%	-33,2	-12,2	-3,4	0,6	2,8	5,7	9,4	14,6	23,1
ROA	%	-24,0	-8,5	-0,8	1,5	4,3	8,3	14,6	23,3	42,4
ROE	%	-107,6	-23,4	-5,4	1,9	7,6	15,3	26,0	45,4	74,7
Wskaźnik płynności (CR)	-	1,0	1,2	1,4	1,7	2,0	2,4	3,1	4,2	7,1
Wskaźnik podwyższ. płynności (QR)	-	0,6	0,9	1,1	1,3	1,6	1,9	2,4	3,3	5,6
Rotacja zapasów	dni	0,0	0,2	2,3	5,3	11,4	20,8	42,3	83,9	254,9
Cykl należności	dni	6,7	20,1	33,9	45,8	57,4	70,1	87,7	108,2	165,1
Współczynnik długu	%	14	27	34	43	49	57	66	75	87
Nakłady inwestycyjne	mln zł	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,04	0,11	0,41
Udział inwestycji w nadw. finans.	%	0	0	0	0	0	0	2	8	33
Wydajność pracy	mln zł/os.	0,05	0,07	0,10	0,13	0,17	0,23	0,29	0,43	0,76

Źródło: PONT Info (dane GUS dla firm pow. 9 zatrudn.), BOŚ

Powyższa tabela pozwala na pozycjonowanie konkretnego przedsiębiorstwa na tle rozkładu decylowego w branży. D1 to pierwszy decyl, który oznacza maksymalną wartość danego wskaźnika jaką osiąga 10% firm o najniższych wynikach wśród wszystkich firm objętych badaniem. Inaczej mówiąc 90% firm objętych badaniem osiąga wartość wskaźnika wyższą niż D1. D2 to drugi decyl, czyli wartość dla kolejnych 10% firm itd.

Definicje wskaźników

Nazwa	Wzór
wskaźnik poziomu kosztów	$\text{koszty uzyskania przychodów z całokształtu} \cdot 100\% / \text{przychody ogółem}$
stopa zysku brutto	$\text{zysk brutto} / \text{przychody ogółem}$
stopa zysku netto	$\text{zysk netto} / \text{przychody ogółem}$
zyskowność sprzedaży	$\text{zysk ze sprzedaży} / \text{przychody ze sprzedaży}$
stopa rentowności aktywów	$\text{zysk netto} / \text{aktywa całkowite}$
stopa rentowności kapitału własnego	$\text{zysk netto} / \text{kapitał własny}$
wskaźnik płynności	$\text{majątek obrotowy} / \text{zobowiązania krótkoterminowe}$
wskaźnik podwyższonej płynności	$(\text{majątek obrotowy} - \text{zapasy}) / \text{zobowiązania krótkoterminowe}$
rotacja zapasów	$(\text{zapasy ogółem} / \text{koszty działalności operacyjnej}) \cdot \text{liczba dni w okresie}$
cykl należności	$(\text{należności z tytułu dostaw} / \text{przychody ze sprzedaży}) \cdot \text{liczba dni w okresie}$
współczynnik długu	$\text{zobowiązania ogółem} / \text{aktywa całkowite}$
udział inwestycji w nadwyżce finansowej	$\text{nakłady inwestycyjne} / \text{nadwyżka finansowa}$
wydajność pracy	$\text{przychody ogółem} / \text{zatrudnienie}$

WAŻNA INFORMACJA: Niniejszy materiał ma charakter prognozy, został opracowany wyłącznie w celu informacyjnym i nie może być traktowany jako doradztwo ani porada inwestycyjna. W szczególności nie może być traktowany jako oferta lub rekomendacja do zawierania jakichkolwiek transakcji. Nie jest to forma reklamy ani oferta sprzedaży jakiegokolwiek usługi oferowanej przez BOŚ Bank. Przedstawione w niniejszej publikacji opinie i prognozy są wyrazem niezależnej oceny autorów w momencie ich wydania i mogą ulec zmianie bez zapowiedzi. Informacje, w tym dane statystyczne, zawarte w materiale pochodzą z ogólnie dostępnych, wiarygodnych źródeł, jednak BOŚ Bank nie może zagwarantować ich dokładności i pełności. BOŚ Bank nie ponosi odpowiedzialności za skutki decyzji podjętych na podstawie informacji zawartych w niniejszym materiale.

Niniejszy dokument stanowi własność BOŚ Bank. Materiał może być wykorzystywany do opracowań własnych pod warunkiem powołania się na źródło. Powielanie bądź publikowanie niniejszego raportu lub jego części bez pisemnej zgody BOŚ Bank jest zabronione.

Bank Ochrony Środowiska Spółka Akcyjna z siedzibą w Warszawie przy ul. Żelaznej 32, 00-832 Warszawa, zarejestrowana w Sądzie Rejonowym dla m.st. Warszawy w Warszawie, XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod nr KRS: 0000015525 NIP: 527-020-33-13; kapitał zakładowy: 929 476 710 zł wpłacony w całości.