

Mniejsze firmy motorem wzrostu w sektorze budowlanym

tekst: **BARTŁOMIEJ SOSNA**, ekspert rynku budowlanego, Spectis

Głównymi beneficjentami notowanego w latach 2017–2018 ożywienia inwestycyjnego nie są największe grupy budowlane działające w Polsce, lecz średniej wielkości firmy wykonawcze i podwykonawcze. Mniejsze podmioty są także bardziej aktywne na rynkach zagranicznych. W rezultacie w minionych latach miała miejsce wyraźna zmiana, jeżeli chodzi o strukturę podmiotów realizujących zlecenia zagraniczne – środek ciężkości przesunął się z największych grup budowlanych na mniejsze i bardziej wyspecjalizowane podmioty.

Jak wynika z raportu Spectis *Firmy budowlane w Polsce 2018–2022*, zagregowane przychody 40 wiodących firm budowlanych w Polsce w 2017 r. wyniosły 43,5 mld zł, co stanowi ponad 50% produkcji budowlano-montażowej firm zatrudniających powyżej dziewięciu pracowników.

To właśnie grupa 40 największych podmiotów nadaje ton rynkowi budowlanemu w Polsce. W 2017 r. łączne przychody 40 firm w rankingu Spectis wzrosły o 12%, czyli dokładnie tyle, ile wyniósł wzrost produkcji budowlano-montażowej firm zatrudniających powyżej dziewięciu pracowników. Co ciekawe, motorem napędowym w tej grupie nie były firmy z pierwszej dziesiątki (które odnotowały wzrost przychodów o 7%), lecz firmy z miejsc 11–40 (wzrost przychodów aż o 21%).

O ile w grupie największych 10 firm budowlanych każdego roku skład jest praktycznie taki sam, o tyle na miejscach 11–40 rokrocznie mają miejsce dużo

większe przetasowania, powodowane zmianami trendów w poszczególnych segmentach budownictwa kubaturowego i inżynierskiego.

W 2017 r. wejście na listę 40 największych firm budowlanych zapewniało odnotowanie przychodów na poziomie ponad 300 mln zł. Natomiast aby dostać się na listę 200 największych firm budowlanych, należało osiągnąć przychody na poziomie ok. 100 mln zł.

Rekordowa wartość eksportu usług budowlanych

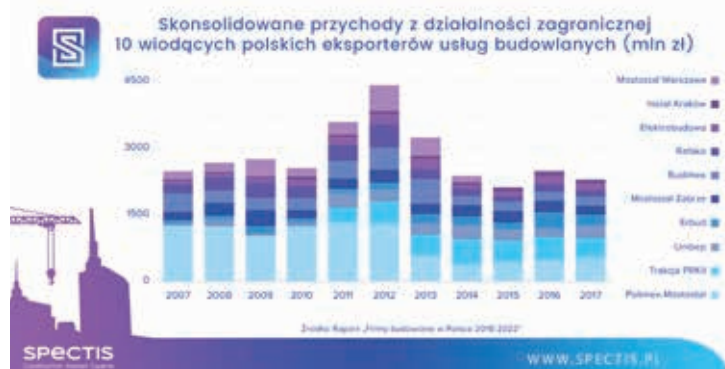
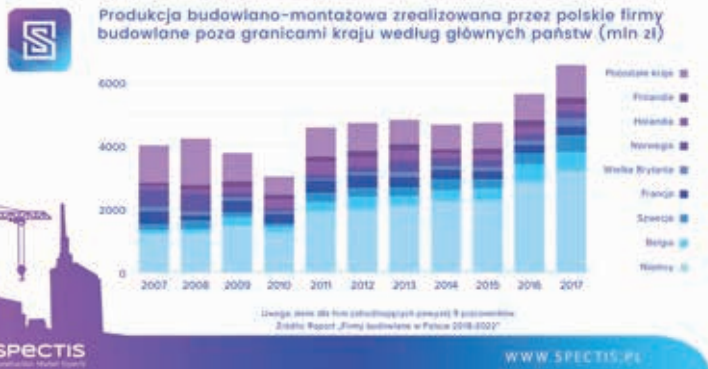
Polskie firmy budowlane przyspieszenie inwestycyjne odczuły nie tylko na rynku krajowym, lecz także zagranicznym. Po stabilnym poziomie notowanym między rokiem 2011 a 2015 w latach 2016–2017 aktywność eksportowa krajowych firm budowlanych wyraźnie wzrosła (o odpowiednio 19% i 16% r/r), osiągając w 2017 r. wartość ponad 6,5 mld zł. W rezultacie udział sprzedaży zagranicznej w produkcji budow-

lano-montażowej firm zatrudniających powyżej dziewięciu pracowników wzrósł do 7%, co jest najlepszym wynikiem od ponad dekady.

Niezmiennie najważniejszym rynkiem zagranicznym dla polskich wykonawców pozostają Niemcy, generujące aż połowę wszystkich zamówień. Kolejnymi istotnymi i rosnącymi rynkami są Belgia i Szwecja.

Najwięksi wykonawcy złapali za dzyszkę

Co ciekawe, wzrost przychodów z tytułu działalności eksportowej w latach 2016–2017 nie jest zasługą największych firm budowlanych, lecz skutkiem wzmożonej aktywności zagranicznej mniejszych firm wykonawczych. Z analizowanej w raporcie grupy 40 największych firm budowlanych regularną aktywnością na rynkach zagranicznych pochwalić się może mniej niż połowa podmiotów. Tak niski odsetek spowodowany jest częściowo tym, że wśród



wiodących wykonawców dużą grupę stanowią polskie oddziały firm międzynarodowych, które często prowadzą już działalność w krajach sąsiadujących z Polską przez odrębne spółki nadzorowane z centrali grupy.

W efekcie za znaczącą część aktywności zagranicznej w grupie 40 największych firm odpowiada 10 grup budowlanych, z których większość swoje lata świetności, jeżeli chodzi o eksport usług budowlanych, ma już dawno za sobą. W minionych latach wiele z tych podmiotów odnotowało wyraźny spadek przychodów z działalności eksportowej. Tak było m.in. w przypadku Polimeksu-Mostostalu, Rafako, Budimeksu czy Mostostalu Warszawa.

Szansa na głębszy oddech po 2020 r.

Pomimo często podnoszonego w mediach tematu konieczności poszukiwania nowych rynków zbytu za granicą przez największe polskie firmy budowlane, poczynania wykonawców na rynkach zagranicznych w ostatnich latach prezentują się skromnie. Co więcej, coraz częściej kończą się one niepowo-

dzeniem, obciążając przy okazji wynik finansowy wypracowany w Polsce. Istnieje jednak nadal znacząca grupa firm wykonawczych, które nie porzucają planów ekspansji zagranicznej. Pod koniec 2017 r. firma Mirbud zapowiedziała wejście na rynek ukraiński, a wiosną 2018 r. Erbud sfinalizował przejęcie na rynku niemieckim. Dodatkowo polski oddział PORR zadeklarował dalsze zaangażowanie w budownictwo mostowe w Norwegii, a Rafako, spółka z grupy PBG, która rozpoczęła w Finlandii budowę zbiornika LNG, ma nadzieję na kolejne zlecenia tego typu w innych krajach.

Dzięki kontraktom zagranicznym zrealizowanym w minionych latach polskie firmy mają potencjał do szybkiej odbudowy swojej działalności



eksportowej na bazie posiadanych referencji. Wprawdzie obecnie wykonawcy nie narzekają na brak zleceń na rynku krajowym, jednak w obliczu oczekiwanego po 2020 r. spowolnienia w budownictwie możliwość pozyskania dodatkowych kontraktów za granicą może być na wagę złota. Scenariusz taki najwięksi gracze przerobili już zresztą w latach 2012–2013, czyli fazie korekty po okresie intensywnych przygotowań do Euro 2012, kiedy udział zleceń zagranicznych przekraczał jedną piątą przychodów ogółem.



Firmy budowlane w Polsce 2018–2022

Analiza porównawcza i profile 40 wiodących firm budowlanych.



Portfele zamówień
Wynik finansowy netto
Przychody ze sprzedaży

Kontrakty w ujęciu geograficznym
Wskaźniki rentowności
Strategie rozwoju

Udziały rynkowe
Struktura zatrudnienia
Segmentacja przychodów