

RAPORT BRANŻOWY

30 sierpnia 2019

PRODUKCJA METALOWYCH ELEMENTÓW KONSTRUKCYJNYCH (PKD 25.1)

Podstawowe informacje

- Raport przedstawia analizę sektora produkcji metalowych elementów konstrukcyjnych, na który składają się dwie branże: Produkcja konstrukcji metalowych i ich części (PKD 25.11) oraz Produkcja metalowych elementów stolarki budowlanej (PKD 25.12).
- W ramach omawianego sektora produkowane są m.in. metalowe szkielety konstrukcji dla budownictwa, metalowe szkielety konstrukcji dla przemysłu (np. szkielety do pieców hutniczych, urządzeń dźwigowych), prefabrykowane budynki z metalu, metalowe drzwi, okna, ścianki działowe, bramy itp. Sektor ten jest więc bardzo silnie powiązany z budownictwem.
- Według stanu na koniec 2018 r., w sektorze działało 880 podmiotów zatrudniających powyżej 9 pracowników, z czego 360 to przedsiębiorstwa zatrudniające powyżej 49 osób. Od wielu lat liczba firm prowadzących działalność w sektorze pozostaje względnie stabilna.

SYTUACJA BIEŻĄCA

- **Koniunktura w produkcji metalowych elementów konstrukcyjnych jest silnie zależna od sytuacji w sektorze budowlanym. Różnego rodzaju metalowe elementy konstrukcyjne wykorzystywane są w zasadzie we wszystkich segmentach budownictwa.** Producenci stalowych elementów konstrukcyjnych najczęściej występują w roli dostawców/podwykonawców firm budowlanych realizujących inwestycje.
- W budownictwie infrastrukturalnym konstrukcje stalowe znajdują zastosowanie przy budowie mostów, wiaduktów, systemów odwodnień, barierach energochłonnych, osłonach akustycznych, konstrukcjach oświetleniowych i innej infrastrukturze towarzyszącej. W budownictwie przemysłowym konstrukcje stalowe wykorzystuje się przede wszystkim do budowy szkieletów różnego rodzaju hal oraz budynków wielopiętrowych (w tym o przeznaczeniu handlowym i biurowym). Podobnie jak w budownictwie mieszkaniowym, konstrukcje stalowe wykorzystywane są do budowy bram i ogrodzeń oraz elementów takich jak np. kładki czy schody ewakuacyjne. Ponadto konstrukcje stalowe znajdują zastosowanie przy budowie masztów telekomunikacyjnych, słupów energetycznych, kopuł i innego rodzaju nietypowych obiektów budowlanych.
- Lata 2017-18 to okres dobrej koniunktury w budownictwie – sprzedaż produkcji budowlano-montażowej rosła w tym czasie nominalnie odpowiednio o 12,9% oraz 21,3%. Sektor budowlany rozwijał się w tym okresie zarówno dzięki aktywności w segmencie budowy budynków (nominalne wzrosty odpowiednio o 14% i 18,7%), jak i w segmencie robót o charakterze infrastrukturalnym (11,7% i 23,7%).

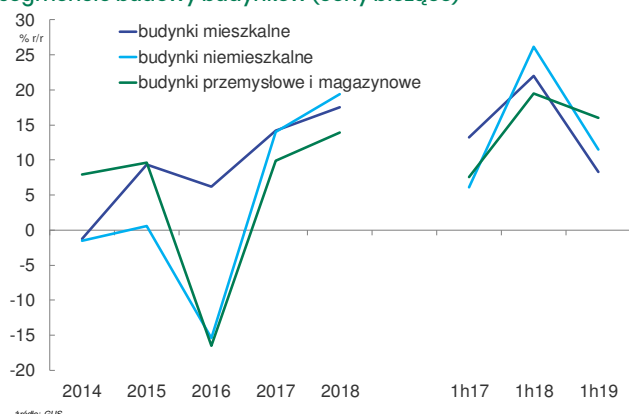
Departament Rynków
Finansowych i Analiz
bosbank.analizy@bosbank.pl

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

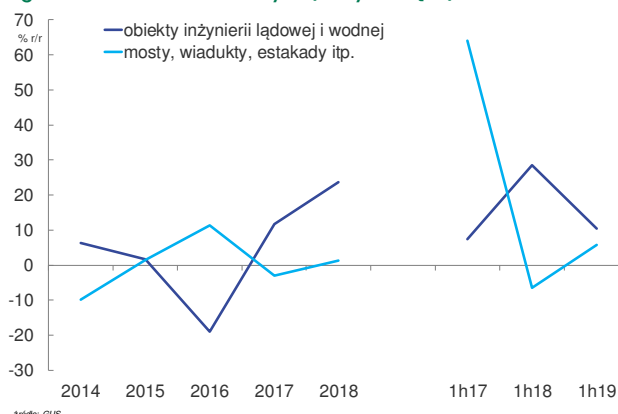
Marcin Peterlik
Ekonomista
+48 515 011 621
marcin.peterlik@bosbank.pl

- Z punktu widzenia producentów stalowych, najważniejsze są dwa segmenty sektora budowlanego: budownictwo obiektów komercyjnych (przemysłowych, magazynowych, biurowych itp.) oraz infrastrukturalne, ze szczególnym uwzględnieniem budowy mostów, wiaduktów, estakad i innych podobnych obiektów inżynieryjnych. W przypadku budynków przemysłowych, tempo wzrostu sprzedaży produkcji budowlano-montażowej było w ostatnim czasie nieco niższe niż ogółem w całym sektorze budowlanym, ale poza słabym dla całego sektora rokiem 2016, wzrost utrzymywał się na solidnym poziomie (10-14%). W przypadku budowy mostów, wiaduktów itp. można natomiast dostrzec sporą zmienność dynamiki wzrostu. Spowodowane to jest faktem, że segment ten jest relatywnie mały, a co za tym idzie zakończenie jednej lub kilku większych inwestycji tego typu w danym okresie skutkuje wysoką dynamiką wzrostu, w kolejnych okresach (z powodu wysokiej bazy odniesienia) dynamika może być niska lub nawet ujemna.

Zmiana sprzedaży produkcji budowlano-montażowej w segmencie budowy budynków (ceny bieżące)



Zmiana sprzedaży produkcji budowlano-montażowej w segmencie infrastrukturalnym (ceny bieżące)



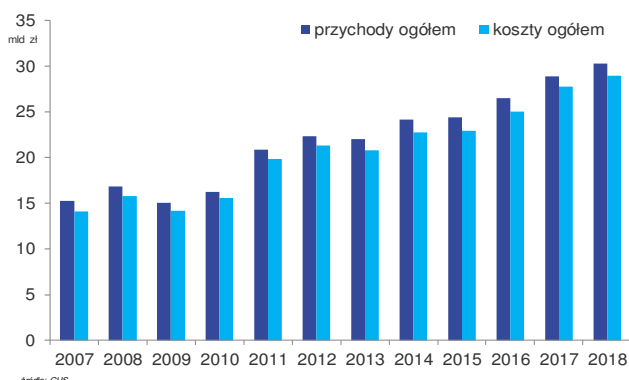
- W 2019 r. w sektorze budowlanym utrzymuje się dobra koniunktura, choć tempo wzrostu sprzedaży produkcji budowlano-montażowej jest niższe niż w bardzo dobrym 2018 r. Nominalny wzrost sprzedaży budowlano-montażowej wyniósł w pierwszym półroczu 10,5% (realnie 6,6%). Wzrost produkcji w segmencie budowy budynków przemysłowych i magazynowych wyniósł 16%, natomiast w segmencie budowy mostów, tuneli itp. 5,7%.
- Efektem dobrej koniunktury w sektorze budowlanym jest utrzymujący się w ostatnim czasie wysoki popyt na metalowe elementy konstrukcyjne wykorzystywane na budowach. Potwierdzeniem tego jest systematyczny wzrost przychodów ze sprzedaży w omawianym sektorze, które w I. 2016-18 rosły rokrocznie o ponad 7%.

Wyniki finansowe

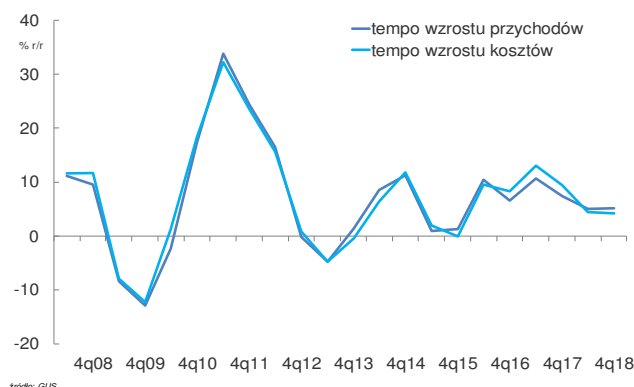
- Produkcja metalowych elementów konstrukcyjnych charakteryzuje się w ostatnich latach systematycznym wzrostem przychodów – średnioroczne tempo wzrostu od 2008 r. wynosi 6,8%. Wzrost przychodów w 2018 r. ukształtował się na poziomie 5,1%, a więc nieco poniżej długookresowej średniej. W I kw. 2019 r., w grupie dużych firm (pow. 49 zatrudnionych) odnotowany został wzrost przychodów o 4,6%.
- W ostatnich latach sektor produkcji konstrukcji metalowych pozostaje trwale rentowny – w okresie 2008-2018 średnia wartość stopy rentowności brutto

wynosiła 5,1% a stopy rentowności netto 4,2%. W 2018 r. oba te wskaźniki ukształtowały się poniżej długookresowej średniej przyjmując wartości odpowiednio 4,4% oraz 3,7%. Natomiast w I kw. 2019 r., rentowność brutto sektora (dla firm zatrudniających pow. 49 osób) wyniosła 4,7%, a rentowność netto 4,0%.

Przychody i koszty ogółem

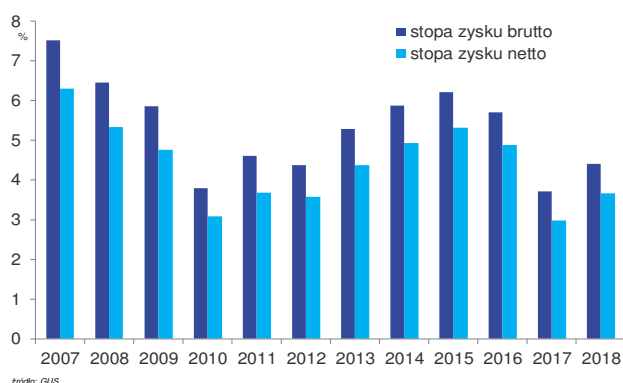


Tempo wzrostu kosztów i przychodów

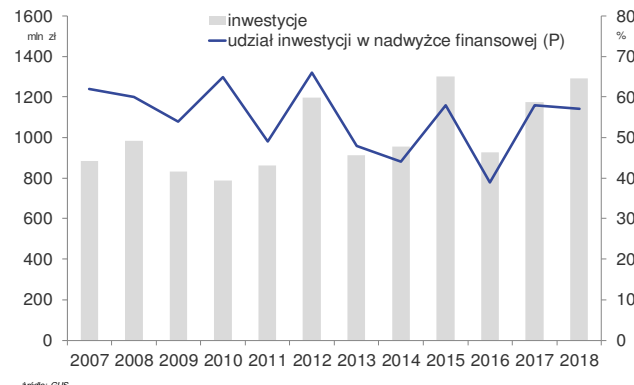


- W I. 2017-2018 utrzymywał się relatywnie wysokie poziom nakładów inwestycyjnych w omawianym sektorze – wartość inwestycji wyniósł ok. 1,2-1,3 mld zł, a więc niemal tyle samo co w rekordowym pod tym względem 2015 r. Na wysokim poziomie, zbliżonym do 60%, utrzymuje się także w ostatnim czasie relacja nakładów na środki do nadwyżki finansowej. Inwestycje w sektorze związane są przede wszystkim z rozbudową mocy produkcyjnych powodowaną rosnącym zapotrzebowaniem na wyroby stalowe ze strony sektora budowlanego.

Stopa zysku brutto i netto

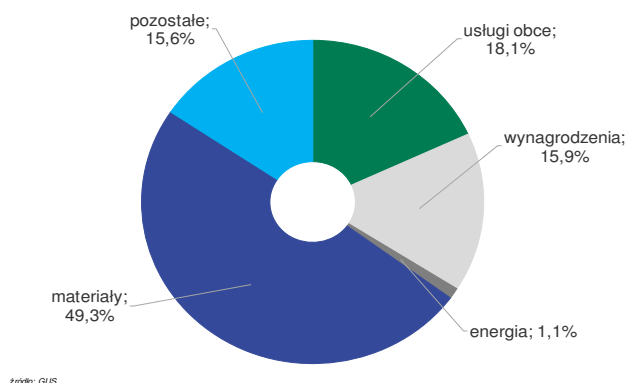


Nakłady inwestycyjne

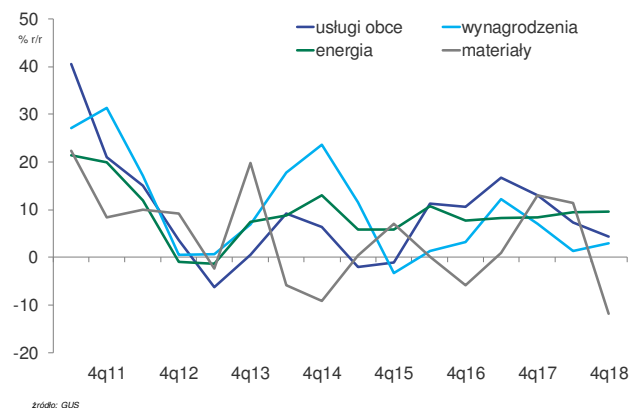


- W strukturze kosztów sektora dominuje zakup materiałów, a więc są to przede wszystkim koszty związane z zakupem stali. Udział tej pozycji wynosił w 2018 r. niemal 50% kosztów ogółem. Koszty zakupu materiałów rosły w 2017 r. oraz w I poł. 2018 r., jednak w II poł. 2018 r. wyraźnie się zmniejszyły – spadek wyniósł prawie 12% r/r, co może mieć związek ze spadkiem cen stali na rynku światowym. W II poł. ubiegłego roku rosły natomiast szybciej niż poprzednio koszty wynagrodzeń oraz koszty energii.

Struktura kosztów rodzajowych



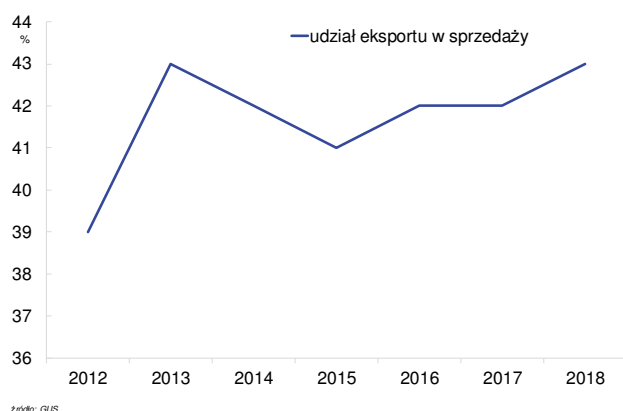
Tempo wzrostu kosztów rodzajowych



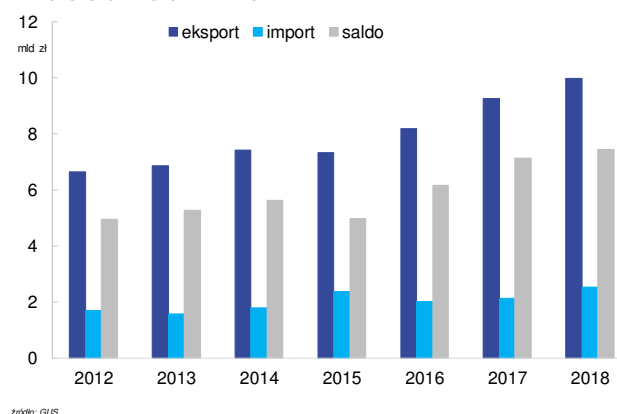
Handel zagraniczny

- Ważnym elementem działalności firm z sektora produkcji metalowych elementów konstrukcyjnych jest sprzedaż produktów na rynkach zagranicznych. Udział eksportu w sprzedaży realizowanej przez podmioty należące do omawianego sektora od wielu lat wynosi ok. 40%. W I kw. 2019 r., w grupie dużych firm (pow. 49 zatrudnionych) udział ten wyniósł 51%, jednak należy zaznaczyć, że w grupie największych przedsiębiorstw udział eksportu jest zazwyczaj nieco wyższy niż w sektorze ogółem.

Udział eksportu w sprzedaży (PKD 25.1)



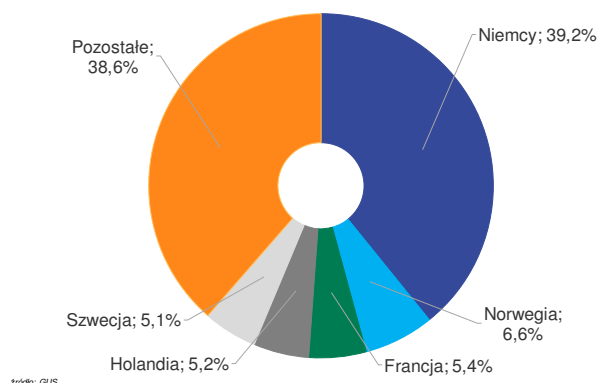
Handel zagraniczny (konstrukcje i części konstrukcji z żeliwa i stali, płyty, pręty, profile itp.)



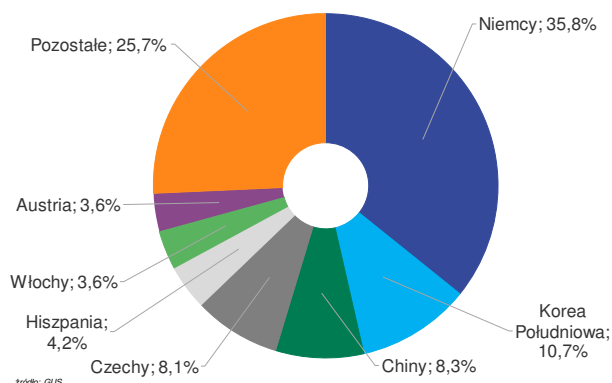
- Polska od wielu lat notuje bardzo duże dodatnie saldo wymiany międzynarodowej w obrocie konstrukcjami żeliwnymi i stalowymi, płytami, prętami, profilami i innymi tego typu produktami metalowymi. W 2018 r. wartość eksportu tej grupy towarów wyniosła 10 mld zł i była o prawie 8% wyższa niż rok wcześniej. W tym samym czasie wartość importu wyniosła 2,5 mld zł, a zatem saldo

wymiany handlowej z zagranicą wyniosło 7,5 mld zł. Od 2012 r. (z wyjątkiem 2015 r.) dodatnie saldo handlu zagranicznego dla analizowanej grupy produktów systematycznie się zwiększa.

Eksport – najważniejsze kraje



Import – najważniejsze kraje



- Głównym rynkiem eksportowym dla polskich producentów konstrukcji stalowych i innych mniejszych elementów metalowych są Niemcy, których udział w eksporcie w 2018 r. wynosił prawie 40%. Kolejne kraje w tym zestawieniu charakteryzuje znacznie mniejszy 5-6 procentowy udział.
- W strukturze importu także dominują Niemcy, na które przypada prawie 36% wartości sprowadzanych do Polski konstrukcji metalowych. Dwa kolejne miejsca w tym zestawieniu zajmują kraje azjatyckie – Korea Płd. oraz Chiny, których udział w imporcie z roku na rok się zwiększa, przede wszystkim za sprawą wysokiej konkurencyjności cenowej tamtejszych dostawców.

PERSPEKTYWY, CZYNNIKI RYZYKA, CZYNNIKI SUKCESU

Perspektywy

- **Perspektywy sektora produkcji konstrukcji stalowych są z jednej strony mocno zależne od stanu koniunktury w budownictwie, a z drugiej – z uwagi na znaczący udział eksportu w sprzedaży – od popytu zgłaszanego przez odbiorców zagranicznych.**
- **Czynnikiem w istotny sposób warunkującym stan koniunktury w sektorze budowlanym jest sytuacja makroekonomiczna.** Według naszej prognozy, w drugiej połowie 2019 r. tempo wzrostu PKB w Polsce nieco zwolni i w III kw. wyniesie 4,1%, a w IV kw. 3,8%. W efekcie roczne tempo wzrostu w roku bieżącym wyniesie 4,2%. W 2020 r. wzrost PKB wyniesie natomiast 3,6%. **Spowolnienie wzrostu gospodarczego w Polsce będzie związane przede wszystkim z wolniejszym wzrostem gospodarki światowej, w tym europejskiej. Jednak w naszej ocenie, wzrost gospodarczy na poziomie powyżej 3% nadal stwarzał będzie korzystne warunki dla rozwoju sektora budowlanego, szczególnie w kontekście innych korzystnych uwarunkowań (potrzeby inwestycyjne, środki finansowe z UE).**

- **Stan koniunktury gospodarczej za granicą jest obecnie z dwóch powodów kluczowym czynnikiem ryzyka dla sektora. Po pierwsze, koniunktura w Europie wpływa istotnie na sytuację gospodarczą w Polsce, a po drugie, warunkuje wielkość popytu na eksportowane z Polski konstrukcje stalowe. Konsekwencją pogarszających się danych i nastrojów w Europie są korekty w dół prognoz na lata 2019–20. Według naszych założeń, tempo wzrostu PKB w Unii Europejskiej w 2019 r. wyniesie ok. 1% i na tym niskim poziomie pozostanie także w roku kolejnym. Gospodarka niemiecka, gdzie kierowana jest największa część krajowego eksportu konstrukcji stalowych rozwijała się będzie jeszcze wolniej – w 2019 r. wzrost będzie niższy niż 0,5%, natomiast rok później może nieznacznie przekroczyć ten poziom.**
- **Uwzględniając otoczenie makroekonomiczne, a także aktualne uwarunkowania sektorowe, wydaje się, że krajowy sektor budowlany ma w horyzoncie średniookresowym nadal korzystne perspektywy rozwojowe, choć jednocześnie jest obciążony kilkoma poważnymi ryzykami** (o czym szerzej w kolejnej części raportu). Bieżące dane na temat dynamiki produkcji budowlano-montażowej są nadal dobre, ale jednak wyraźnie słabsze niż w ubiegłym roku. **Choć w najbliższym czasie nie należy spodziewać się poważnego kryzysu w budownictwie, to słabsze dane mogą być pierwszym sygnałem nadchodzącego silniejszego pogorszenia koniunktury w tym sektorze.** Potwierdzają to także wyniki prowadzonego przez GUS badania koniunktury – w ostatnich miesiącach wskaźniki wyliczane na podstawie ocen przedsiębiorców wyraźnie się obniżyły.
- Jak zostało wspomniane wcześniej, konstrukcje i elementy metalowe wykorzystywane są we wszystkich segmentach budownictwa jednak największe znaczenie dla producentów tego typu wyrobów ma budownictwo infrastrukturalne oraz budownictwo obiektów komercyjnych (obiekty magazynowe, handlowe, przemysłowe, biurowe)
- **Segment budownictwa infrastrukturalnego, mimo aktualnie nieco niższej aktywności, wciąż należy do najbardziej perspektywicznych segmentów krajowego sektora budowlanego. Aktualnie w budowie pozostaje ponad 1200 km autostrad, dróg ekspresowych i innych dróg krajowych. Około 200 km dróg znajduje się na etapie przetargowym. Przygotowywane są przetargi na kolejne ponad 2000 km tego typu dróg z perspektywą realizacji do końca 2025 r., jednak wydaje się mało prawdopodobne, aby udało się w tym terminie zrealizować w całości ten cel inwestycyjny.**
- Według obowiązujących dokumentów rządowych, w l. 2018–25 na budowę dróg przeznaczonych ma zostać 141 mld zł, a kolejne 55 mld zł kosztować mają inwestycje związane z infrastrukturą kolejową, gdzie wykorzystanie konstrukcji stalowych również znajduje szerokie zastosowanie.
- **Korzystnie należy ocenić perspektywy budownictwa obiektów komercyjnych – według danych firmy Colliers International, na koniec I kw. 2019 r. w budowie pozostawało 2,1 mln m² powierzchni magazynowej (wobec 16,6 m² powierzchni dostępnej ogółem). Oznacza to, że obserwowany w ostatnich latach boom inwestycyjny na rynku nieruchomości magazynowych nadal trwa, co z kolei jest optymistycznym sygnałem dla producentów metalowych konstrukcji dla budownictwa.** Technologie budowlane oparte na konstrukcjach stalowych wykorzystywane są bowiem w największym stopniu właśnie w obszarze budownictwa magazynowego.

- Relatywnie wysoki popyt inwestycyjny utrzymuje się także w innych obszarach budownictwa komercyjnego. Na koniec I kw. 2019 r. w Warszawie i na rynkach regionalnych w budowie pozostawało ponad 2 mln m² (wobec 10,7 m² powierzchni dostępnej) oraz ponad 430 tys. m² powierzchni w dużych obiektach handlowych (wobec dostępnych 12 mln m²).

- **Czynnikiem determinującym popyt na metalowe elementy konstrukcyjne są również inwestycje w sektorze przedsiębiorstw. Według naszej prognozy, w 2020 r. tempo wzrostu nakładów na środki trwałe w krajowych firmach wyniesie 4,0%, a rok później 4,5%.** Wzrost inwestycji będzie zatem szybszy niż w latach poprzednich, co będzie spowodowane z jednej strony koniecznością nadrobienia zaległości narastających w okresie ograniczonego wzrostu inwestycji, a z drugiej potrzebą modernizacji i rozbudowy mocy produkcyjnych w warunkach systematycznie rosnącego popytu w wielu gałęziach przemysłu.

Czynniki ryzyka

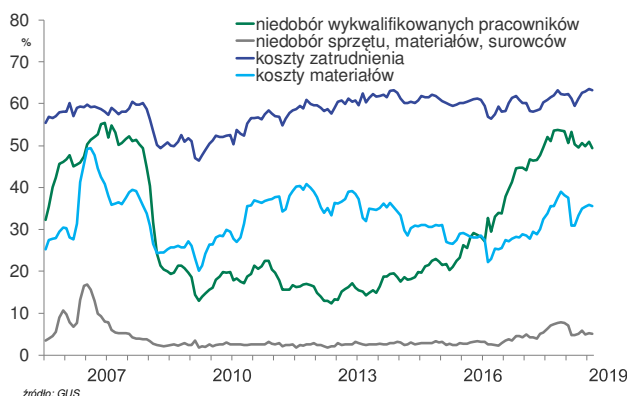
- **Obecnie, najistotniejsze ryzyka dla przedsiębiorstw zajmujących się produkcją metalowych elementów konstrukcyjnych związane są z sytuacją w sektorze budowlanym. Problemy firm budowlanych przekładają się bowiem bardzo szybko na ich podwykonawców i dostawców, a do tego grona zaliczają się właśnie firmy działające w analizowanym sektorze.**

- **Sektor budowlany, a przez to także powiązane z nim gałęzie przemysłowe, jest bardzo wrażliwy na zmiany koniunktury makroekonomicznej, stąd czynnik ten uznać należy za bardzo istotny w bilansie ryzyk.** Choć w zaprezentowanym powyżej scenariuszu makroekonomicznym nie przewidujemy w najbliższym czasie znaczącego osłabienia koniunktury gospodarczej w Polsce, to ryzyko makroekonomiczne rośnie obecnie w związku z pogarszającą się koniunkturą w gospodarce światowej, w tym także europejskiej.

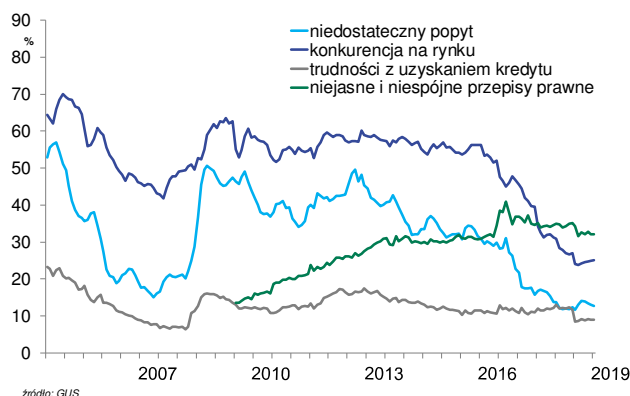
- Niepewność w gospodarce światowej związana jest przede wszystkim z utrzymującym się napięciem w relacjach handlowych między USA a Chinami. Ustanowione w ostatnim czasie bariery w handlu międzynarodowym oraz groźba wprowadzenia kolejnych ograniczeń skutkują spowolnieniem w handlu międzynarodowym, a co za tym idzie negatywnie wpływają na wzrost w światowej gospodarce. **Poważne symptomy spowolnienia widoczne są już w gospodarce niemieckiej – kluczowej z punktu widzenia polskiego eksportu. Osłabienie koniunktury zewnętrznej będzie negatywnie wpływać również na polską gospodarkę – czynnik ten jest ważną przyczyną prognozowanego przez nas spowolnienia wzrostu PKB w Polsce w drugiej połowie 2019 r. oraz w I. 2020-21.** Na negatywne efekty spowolnienia wzrostu w Europie i na świecie szczególnie narażone są branże eksportowe, do których zalicza się produkcja metalowych elementów konstrukcyjnych.

- **Aktualnie, poza powyższymi ryzykami makroekonomicznymi, główne ryzyka dla sektora budowlanego związane są ze znacznym wzrostem kosztów działalności – przede wszystkim kosztów pracy, ale także kosztów materiałów budowlanych.** W lipcu 2019 r., wysokie koszty zatrudnienia jako istotną barierę prowadzenia działalności wskazało 63,2% ankietowanych przez GUS firm budowlanych (o 1,6 pkt. proc. więcej niż rok wcześniej). Z kolei na wysokie koszty zakupu materiałów wskazało 35,6% firm (tyle samo co rok wcześniej).

Bariery podażowe i kosztowe w budownictwie



Bariery popytowe i regulacyjne w budownictwie



- **Wysokie bieżące koszty działalności w połączeniu z częstą w sektorze budowlanym praktyką opóźniania płatności przez inwestorów lub generalnych wykonawców, skutkują pogarszaniem się sytuacji płynnościowej firm budowlanych, a to z kolei rodzi opóźnienia w płatnościach dostawcom materiałów budowlanych.** W skrajnych przypadkach – upadłości firm budowlanych – dostawcy zmuszeni zostają do dochodzenia swoich roszczeń na drodze sądowej w ramach postępowania upadłościowego.

- **Przedstawiony mechanizm niewypłacalności i zatorów płatniczych w sektorze budowlanym jest bardzo istotny dla firm zajmujących się produkcją konstrukcji stalowych, ponieważ firmy te działają zwykle jako dostawcy lub podwykonawcy firm budowlanych.** Oznacza to duże ryzyko opóźnienia lub braku zapłaty za dostarczone na budowę wyroby w przypadku pogorszenia sytuacji finansowej i/lub niewypłacalności firmy wykonawczej.

- **Najważniejszym kosztowym czynnikiem ryzyka dla producentów metalowych elementów konstrukcyjnych jest cena stali, będącej podstawowym materiałem wykorzystywanym w procesie produkcji.** Sytuacja na rynku stali jest obecnie skomplikowana i niepewna, przede wszystkim z uwagi na bariery celne w wymianie międzynarodowej. W marcu 2018 r. USA wprowadziły cła w wysokości 25% na importowaną stal. W odpowiedzi Unia Europejska wprowadziła środki ochronne w postaci ceł w wysokości 25% na wolumen importowanych wyrobów stalowych przekraczający średnią wielkość importu z ostatnich trzech lat, w celu ograniczenia napływu na unijny rynek stali pierwotnie przeznaczonej na rynek amerykański.

- **W zgodnej opinii ekspertów na świecie występuje obecnie duża nadpodaż stali – nadmierne zdolności produkcyjne wynoszą ok. 760 mln ton stali rocznie.** Nadmiar stali na rynku światowym wynika jednak nie tylko z nadmiernych mocy produkcyjnych, ale wiąże się także z aktualną sytuacją w gospodarce światowej – przede wszystkim w związku z osłabieniem koniunktury gospodarczej w Chinach oraz

mniejszym zapotrzebowaniem na stal ze strony sektora motoryzacyjnego. **W efekcie na rynku stali widoczna jest coraz silniejsza presja na spadki cen.** Według analityków banku Merrill Lynch, w I. 2020–21, cena stali na rynku amerykańskim może obniżyć się o 15–25% w stosunku do poziomowi z 2018 r.

- **Podobne tendencje mogą wystąpić także na europejskim rynku stali, z tym że w Europie popyt na stal ciągle rośnie (w odróżnieniu od USA i Chin), a ponadto rynek europejski jest obecnie chroniony barierami celnymi, które przeciwdziałają spadkom cen na większą skalę. Niemniej jednak wydaje się, że obecnie więcej wskazuje na możliwe spadki cen stali na rynku europejskim (w tym w Polsce) niż na wzrost cen tego surowca.**
- **Specyfiką branży produkcji konstrukcji stalowych jest możliwość uczestniczenia firm działających w sektorze dużych projektach inwestycyjnych – zarówno w inwestycjach infrastrukturalnych, jak i dużych inwestycjach przemysłowych. Udział w tego typu dużych inwestycjach wiąże się jednak z ryzykiem związanym z możliwością opóźnień (czasem dużych) w realizacji projektu lub zerwania przez inwestora kontraktu z generalnym wykonawcą.** Dla firm zajmujących się produkcją konstrukcji metalowych, które w takich przypadkach występują jako dostawcy lub podwykonawcy oznacza to ryzyko opóźnień w płatnościach lub nawet braku zapłaty za dostarczone produkty i konieczność dochodzenia roszczeń na drodze sądowej. W konsekwencji oznacza to na narażenie przedsiębiorstw, szczególnie tych z mniejszym potencjałem finansowym, na poważne ryzyka płynnościowe.

Czynniki sukcesu

- **Z uwagi na dużą liczbę przedsiębiorstw oraz relatywnie niewielkie zróżnicowanie produktowe, sektor produkcji metalowych elementów konstrukcyjnych cechuje duże natężenie konkurencji rynkowej. Z tego względu czynnikiem sukcesu w sektorze jest wysoka konkurencyjność – kosztowa, jakościowa oraz w odniesieniu do usług około sprzedażowych oferowanych klientom.**
- **Główną kategorią kosztów w omawianym sektorze są koszty zakupu materiałów, a więc w tym przypadku przede wszystkim stali i wyrobów stalowych. Przewagę konkurencyjną mają więc firmy posiadające sprawdzone i tanie źródła zaopatrzenia w wysokiej jakości stal i produkty stalowe – zarówno źródła krajowe, jak i zagraniczne. Istotna jest także dywersyfikacja dostawców, z uwagi na fakt zdarzających się w sektorze stalowym ograniczeń podażyowych (np. związanych z przestojami remontowymi w hutach).**
- **Czynnikiem sukcesu jest także realizacja dużych kontraktów inwestycyjnych – rodzi to co prawda ryzyka wspomniane powyżej – ale jednocześnie daje możliwość stabilnego rozwoju w oparciu o długookresowe przychody.** Ponadto realizacja dużych kontraktów daje możliwość czerpania tzw. korzyści skali polegających m.in. na ograniczaniu jednostkowych kosztów zakupu półproduktów (duże zamówienie – niższa cena producenta) czy ograniczaniu kosztów stałych. Z opinii wyrażanych przez menadżerów firm zajmujących się produkcją konstrukcji stalowych wynika, że optymalną sytuacją jest realizacja dużego kontraktu inwestycyjnego, przy jednoczesnej realizacji kilku (lub kilkunastu – w zależności od wielkości firmy) mniejszych kontraktów.

- **Czynnikiem sukcesu jest wykwalifikowany i doświadczony zespół pracowników – jest to w tej branży szczególnie istotne, ponieważ realizowane inwestycje są bardzo zróżnicowane i często mają nietypowy charakter.** Tym samym oznacza to, że istotnym czynnikiem sukcesu jest doświadczenie całego przedsiębiorstwa, a więc czas funkcjonowania na rynku oraz liczba zrealizowanych w tym czasie projektów inwestycyjnych.
- **Wśród czynników sukcesu wymienić należy także oferowanie przez firmę dodatkowych usług związanych z realizacją inwestycji, przede wszystkim usług projektowych.** Część firm działających na rynku posiada własnego projektanta lub bardziej rozbudowany zespół projektowy, dzięki czemu może, jeśli taka jest wola zleceniodawcy, realizować inwestycję w oparciu o własny projekt. Korzyści z takiego rozwiązania są dwojakie. Po pierwsze, usługi projektowe stanowią dodatkowe źródło przychodu, a po drugie realizacja inwestycji w oparciu o własny projekt minimalizuje prawdopodobieństwo problemów technicznych w czasie realizacji zlecenia, a zatem skraca czas i koszty prac.

Załącznik – wskaźniki finansowe – PKD 25.1

Wskaźnik		2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Zmiana r/r przychodów ogółem	%	8,1	28,3	7,2	-1,6	9,9	1,1	8,4	8,9	5,1
Zmiana r/r przychodów ze sprzedaży	%	6,2	29,1	6,7	1,1	12,5	2,7	7,4	7,5	7,2
Wskaźnik poziomu kosztów	%	3,8	4,6	4,4	5,3	5,9	6,2	5,7	3,7	4,4
Stopa zysku brutto	%	3,1	3,7	3,6	4,4	4,9	5,3	4,9	3,0	3,7
Stopa zysku netto	%	4,4	5,6	4,7	5,7	6,2	6,0	5,9	4,1	4,8
Zyskowność sprzedaży	%	96,2	95,4	95,6	94,7	94,1	93,9	94,3	96,2	95,6
ROA	%	4,0	5,0	5,1	5,9	6,8	6,8	6,4	4,0	5,1
ROE	%	8,9	11,9	11,2	11,9	13,4	13,3	13,5	8,0	10,2
Wskaźnik płynności (CR)	-	1,4	1,4	1,4	1,4	1,6	1,6	1,6	1,5	1,5
Wskaźnik podw. płynności (QR)	-	0,9	1,0	1,0	1,0	1,1	1,2	1,1	1,0	0,9
Rotacja zapasów	dni	53	46	47	50	50	48	51	52	52
Cykl należności	dni	77	79	74	74	69	74	69	70	64
Współczynnik długu	%	55	58	53	51	50	49	49	50	51
Nakłady inwestycyjne	mln zł	787	862	1195	912	954	1301	927	1174	1293
Wydajność pracy	mln zł/os.	0,65	0,49	0,66	0,48	0,44	0,58	0,39	0,58	0,57
Udział inwestycji w nadw. finans.	%	26	31	32	32	33	33	34	36	38

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

Rozkład decylowy wybranych wskaźników finansowych

Wskaźnik		D1	D2	D3	D4	D5	D6	D7	D8	D9
Przychody ogółem	mln zł	2,15	4,27	6,52	9,33	13,13	17,49	24,90	39,85	73,49
Przychody ze sprzedaży	mln zł	1,78	3,72	5,74	8,49	12,16	16,42	22,94	35,46	68,60
Wskaźnik poziomu kosztów	%	82,61	88,54	91,91	94,00	95,71	97,42	98,72	99,92	106,90
Stopa zysku brutto	%	-6,96	0,06	1,24	2,59	4,26	6,00	7,96	11,40	17,39
Stopa zysku netto	%	-6,96	0,03	0,88	2,18	3,62	5,16	6,82	10,03	15,20
Zyskowność sprzedaży	%	-8,50	-0,68	1,29	2,82	4,32	6,12	8,07	11,17	17,29
ROA	%	-10,16	0,05	1,51	3,65	6,14	8,60	12,48	18,22	29,31
ROE	%	-85,14	-1,78	2,79	6,90	11,70	17,15	24,14	33,68	52,26
Wskaźnik płynności (CR)	-	0,75	1,03	1,21	1,42	1,72	2,04	2,50	3,38	5,28
Wskaźnik podw. płynności (QR)	-	0,35	0,58	0,79	0,98	1,22	1,55	1,89	2,60	4,15
Rotacja zapasów	dni	0,00	6,42	13,77	21,70	30,77	42,63	54,74	72,37	99,38
Cykl należności	dni	23,29	32,73	42,51	53,11	62,38	74,48	88,07	105,15	148,31
Współczynnik długu	%	0,17	0,26	0,35	0,44	0,50	0,59	0,67	0,79	0,93
Nakłady inwestycyjne	mln zł	0,00	0,00	0,01	0,04	0,09	0,21	0,50	1,12	2,71
Wydajność pracy	mln zł/os.	0,11	0,16	0,19	0,24	0,29	0,33	0,41	0,52	0,75
Udział inwestycji w nadw. finans.	%	0,00	0,00	0,00	0,02	0,06	0,15	0,25	0,45	0,97

Źródło: PONT Info (dane GUS dla firm pow. 9 zatrudnionych), 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	$\text{Zysk netto} / \text{Przychody ogółem}$
Zyskowość 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	$\text{Zobowiązania ogółem} / \text{Aktywa całkowite}$
Wydajność pracy	$\text{Przychody ogółem} / \text{Zatrudnienie}$
Udział inwestycji w nadwyżce finansowej	$\text{Nakłady inwestycyjne} / \text{Nadwyżka finansowa}$

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.