

WOJCIECH MALUSI
Prezes Zarządu
Ogólnopolskiej Izby Gospodarczej Drogownictwa

POTENCJAŁ WYKONAWCZY FIRM W ŚWIETLE REALIZACJI PROGRAMU ROBÓT DROGOWYCH W LATACH 2008 - 2013

Zgodnie z zapowiedziami, w najbliższych latach należy spodziewać się znacznego wzrostu nakładów na budownictwo drogowe. Nie ma podstaw, by kwestionować i poddawać w wątpliwość te informacje, tym bardziej, że znane są wielkości środków, jakie na ten cel w latach 2007 – 2013 zarezerwowała w swoim budżecie Unia Europejska.

Powodzenie jednak w wykorzystaniu tych środków w jak najlepszym i na najwyższym, możliwym poziomie zależy od wielu czynników. Najważniejsze z nich to:

- przyjazne prawo dla drogownictwa,
- wielkość środków, jakie na drogownictwo, będzie można przeznaczać z budżetu na cele drogowe,
- sprawność administracji,
- kształcenie kadr dla drogownictwa,
- zapewnienie wystarczającej ilości materiałów do budowy dróg.

W niniejszym referacie pragnę podjąć próbę odpowiedzi na pytanie: **Czy firmy funkcjonujące na polskim rynku wykonawczym są w stanie podołać znacznie zwiększonym zakresom robót drogowych i jakie czynniki będą miały wpływ na ewentualny sukces bądź też porażkę w realizacji tego ambitnego programu?**

Ogólnopolska Izba Gospodarcza Drogownictwa, którą mam zaszczyt reprezentować, już od kilku lat analizuje rynek wykonawczy w Polsce, wydając coroczne raporty o firmach drogowych, przygotowane przez znaną na naszym rynku firmę konsultingową „**Arcata Partners**”. Raporty te przygotowywane są na podstawie wyników finansowych firm, ankiet i wszystkich innych dostępnych dokumentów. Można zatem powiedzieć, że mamy wystarczającą i komplementarną wiedzę, by przedstawić aktualny obraz rynku wykonawczego i przeprowadzić wiarygodne prognozy.

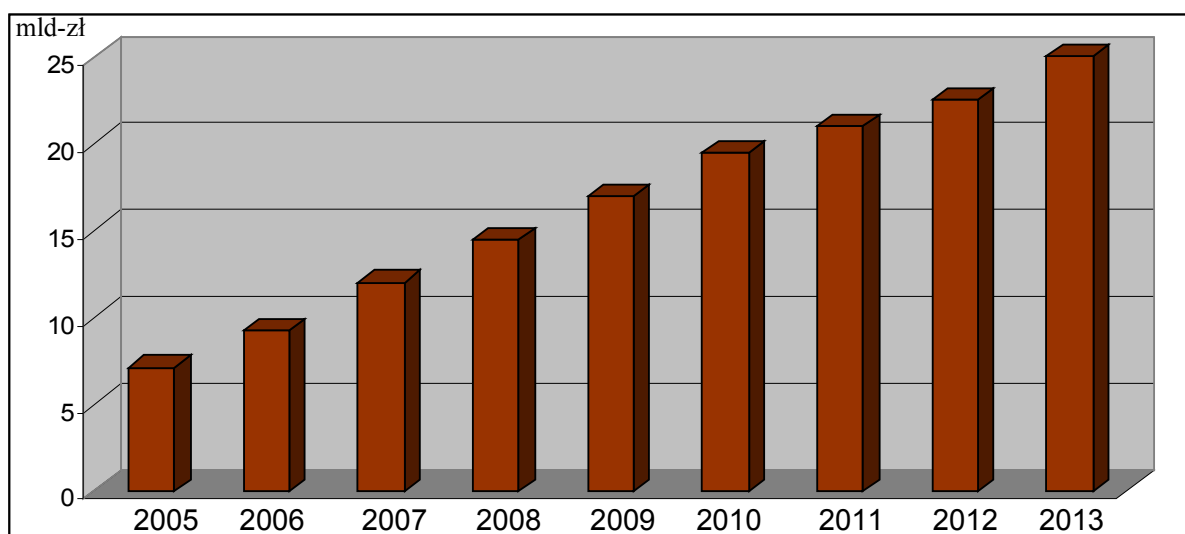
Prognoza rynku

Rozpocząłem od próby określenia wielkości środków finansowych pochodzących z wszystkich źródeł, które mogą być dostępne w Polsce **w latach 2008 – 2013**. Opierając się o przedstawiane plany robót i wypowiedzi kompetentnych członków władz, na drogi krajowe i autostrady w powyższym okresie ma być przeznaczona kwota w wysokości **120 mld zł**. Dodając do tego środki, które teoretycznie mogą przeznaczyć samorządy wszystkich szczebli, szacowane na **30 mld zł**, wyjściowa kwota, jaką można przeznaczyć na cele drogowe, to **150 mld zł**.

Podchodząc do przedstawianych planów i programów bardzo optymistycznie, przyjąłem jednak, że możliwości absorpcji środków unijnych, zależne od wielu czynników, będą na poziomie **nieprzekraczającym 75% powyższej kwoty**. Tak więc, bardziej realna kwota, której możemy oczekiwać, to **112,5 mld zł**, z czego **90 mld zł** przeznaczone będzie na drogi krajowe i autostrady, natomiast **22,5 mld zł** na drogi samorządowe. Należy jednak podkreślić, że przedstawiona prognoza jest bardzo optymistyczna zważywszy na fakt, że ostatni raport UE w tym zakresie ocenia możliwości Polski na jedynie 42% wykorzystanie środków UE a jest to podstawowe źródło finansowania programu drogowego.

Tab. 1.

Nakłady na drogi publiczne w latach 2005 - 2013



Łączna kwota nakładów na drogi publiczne w latach 2008 – 2013 – 112,5 mld zł.

Ponadto również optymistycznie przewidywałem w 2007 realizację robót na poziomie

12 mld zł a potem systematyczny wzrost, do 25 mld zł w roku 2013.

Sprawdzenie wskaźnika dotyczącego koniecznego majątku trwałego

Istotnym wskaźnikiem jest wielkość **Sprzedaż własna / Majątek trwały**. Sprawdzono go w całej branży oraz wybranych firmach zagranicznych. U nas wskaźnik systematycznie rósł od 2,7 w roku 1999 do 4,2 w roku 2004. Innymi słowy, każda złotówka zaangażowana w majątek trwały generowała coraz większą sprzedaż. Porównano to z firmami zachodnimi – tam było to ok. 4,8. Przyjęto, iż u nas, ze względu na nieco krótszy okres prowadzenia robót drogowych niż we Francji, Wielkiej Brytanii oraz Hiszpanii wartość docelowa będzie na poziomie 3,9.

Należy zauważyć, że przy wzrastającej sprzedaży, aby utrzymać stałą wartość omawianego wskaźnika, należy inwestować w majątek trwały.

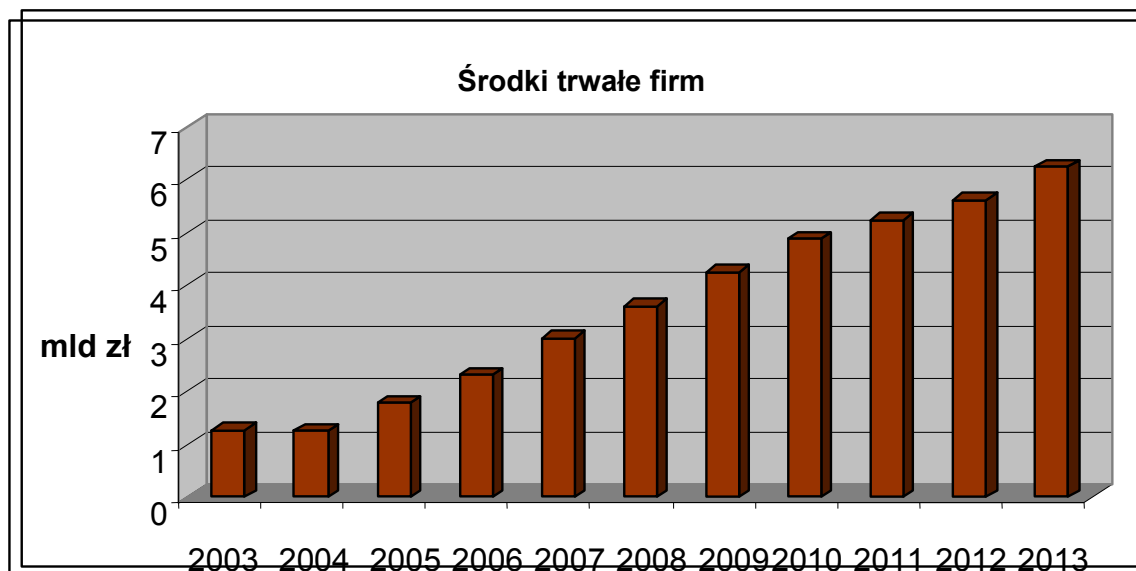
Warto też zwrócić uwagę na to, że do chwili obecnej wzrost sprzedaży firm mógł następować poprzez wykorzystywanie podwykonawców, (czyli firm, które nie wykorzystywały samodzielnie swoich możliwości usługowych). Zjawisko to dotyczyło zwłaszcza firm zagranicznych działających w Polsce (w ekstremalnych przypadkach ponad 80% prac wykonywano siłami podwykonawców). Taki sposób wzrostu nie pociągał za sobą wzrostu możliwości usługowych branży jako całości. W przyszłości nie będzie to możliwe. Innymi słowy, wzrost sprzedaży będzie musiał być

poprzedzony odpowiednimi inwestycjami w majątek trwały i dotyczy do wszystkich firm, szczególnie jednak tych, które swoją działalność opierały na podwykonawcach.

Wyliczenie koniecznego majątku trwałego branży

Teraz można było wyliczyć, jakim majątkiem trwałym netto musi dysponować branża, aby zrealizować przewidywaną sprzedaż.

Tab. 2.



W końcu roku 2004 było to 1,25 mld zł, zaś w roku 2007 powinno być już 3 mld zł, zaś w 2013 - 6,25 mld zł.

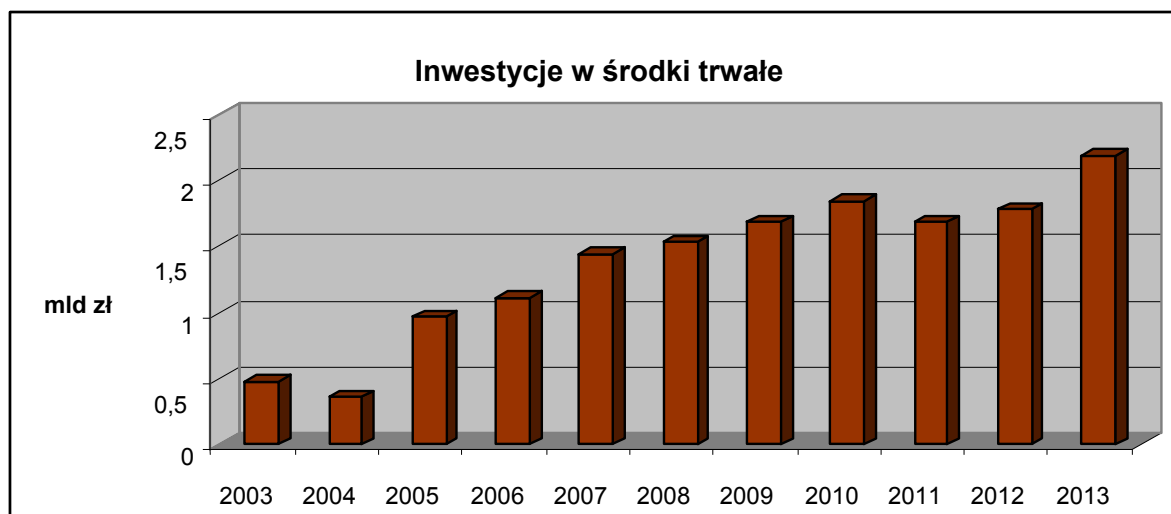
Należy tutaj wyjaśnić, że w przeszłości firmy branży inwestowały mało, gdyż opłacalność realizowanych przez nie kontraktów była zbyt mała. Trwała wojna cenowa pomiędzy firmami, a wszyscy zleceniodawcy – włączając w to GDDKiA – wyłaniali, zgodnie zresztą z obowiązującym prawem, wykonawców oferujących najniższe ceny. To był istotny błąd, czego efektem tego była dekapitalizacja majątku trwałego firm i zbyt małe inwestycje w firmach branży drogowo - mostowej. Teraz, jeśli branża ma być zdolna do budowy dróg na przewidywanym poziomie, powstałe zaległości należy nadrobić.

Wydaje się, że jedną z przyczyn tak niekorzystnych wyników był fakt zbyt małego wykorzystania swoich możliwości technicznych przez firmy zagraniczne ubiegające się o kontrakty w Polsce. Po wygraniu przetargu, dużą część robót wystarczyło podzlecić miejscowym firmom działającym w kraju, bez kosztownego angażowania własnego sprzętu i kadry technicznej.

Konieczne inwestycje

Konieczne inwestycje obejmują wzrost majątku trwałego netto plus amortyzację, czyli inwestycje odtworzeniowe. W latach 2008 – 2013 zmiana wartości majątku trwałego netto powinna wynieść ok. 4 mld zł, natomiast wielkość wydatków inwestycyjnych w tym samym okresie, wraz z inwestycjami odtworzeniowymi, powinna przekroczyć 12 mld zł.

Tab. 3.



Warto zauważyć, że łączne inwestycje w latach 1998 – 2004 (7 lat) wyniosły jedynie 2 mld zł. Zestawienie wspomnianych wcześniej 12 mld zł z 2 mld zł ilustruje wysiłek inwestycyjny oczekujący firmy branży. Dodatkowo, w latach 2005-2006 inwestycje w majątek firm winny wynieść ok. 2 mld zł a realnie zainwestowano jedynie 1 mld zł.

Czy firmy branży są w stanie podołać takim inwestycjom?

Źródłami środków na inwestycje w firmach są: zysk netto, amortyzacja oraz, ewentualnie, nadmiarowa gotówka zgromadzona w ubiegłych latach w firmie lub nowy kapitał pozyskany od właścicieli (nowa emisja akcji / udziałów).

W końcu roku 2004 firmy branży miały 1,9 mld zł gotówki, natomiast w roku 2005 - 2,1 mld zł. Część z tych środków jest niezbędna do bieżącej działalności firm, a część jest zakumulowanymi środkami z lat poprzednich poprzez wstrzymanie inwestycji na skutek niepewności polityki drogowej państwa. Przyjęto, iż środki te, wraz z zyskami, wystarczą na planowane inwestycje firm naszej branży w latach 2005-2006 (około 2 mld zł). Na lata dalsze, począwszy od 2007, firmy powinny wypracowywać na bieżąco środki na konieczne inwestycje. Tak się jednak nie stało ze względu na małą ilość robót realizowanych w ubiegłym roku.

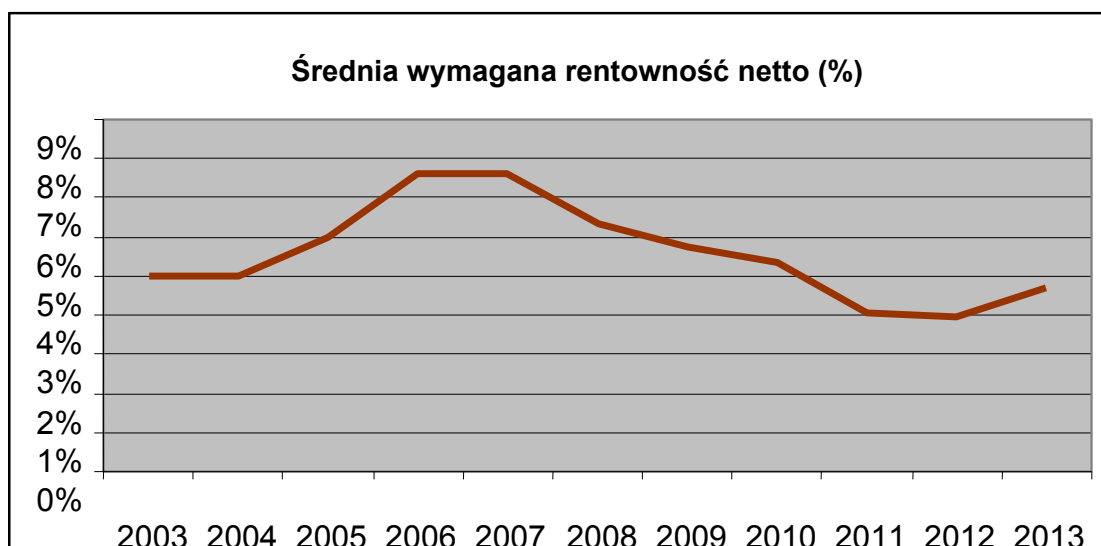
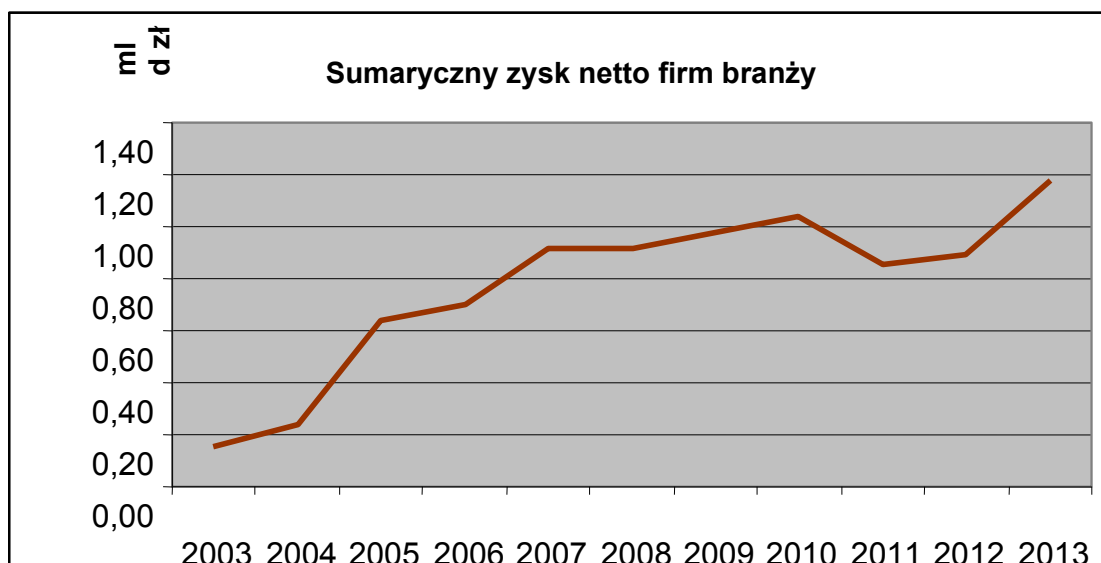
Określenie minimalnej rentowności kontraktów drogowych umożliwiającej prowadzenie koniecznych inwestycji w firmach branży drogowej i mostowej

Jak wynika z tego, co powiedziano powyżej, od roku 2007 firmy powinny wypracowywać środki na inwestycje netto (czyli nowe, poza odtworzeniowymi) z zysku netto. Ponadto, aby utrzymać zainteresowanie właścicieli firm ich istnieniem, zysk netto musi także zaspokoić ich wymagania dotyczące zwrotu z kapitału. Warto przy tym podkreślić, że w ubiegłych latach niewiele firm zapewniało zwrot z zainwestowanego kapitału (na przykład w roku 2001 - 23% firm zapewniało swoim właścicielom odpowiedni zwrot z kapitału, a w roku 2004 - 46% firm). Jednakże wśród firm największych było to tylko 14% firm w roku 2004).

W założeniach przyjęto, że wolny przepływ pieniężny dla właścicieli winien wynieść 10% w skali roku od kapitałów własnych firmy (przewidywane wypłacenie dywidendy). Poza tym, jak wspomniano już wcześniej, zysk netto musi pokryć wydatki inwestycyjne (poza odtworzeniowymi, które pokrywa amortyzacja). W efekcie otrzymujemy następujące wielkości sumarycznego zysku netto branży. W roku 2007 winno to być ponad 0,9 mld zł, zaś w roku 2013 ponad 1,1 mld zł. Łącznie 6,8 mld zł.

Warto podkreślić, że w roku 2004 było to jedynie 0,24 mld zł, zaś łącznie w latach 1998-2004 - 0,9 mld zł.

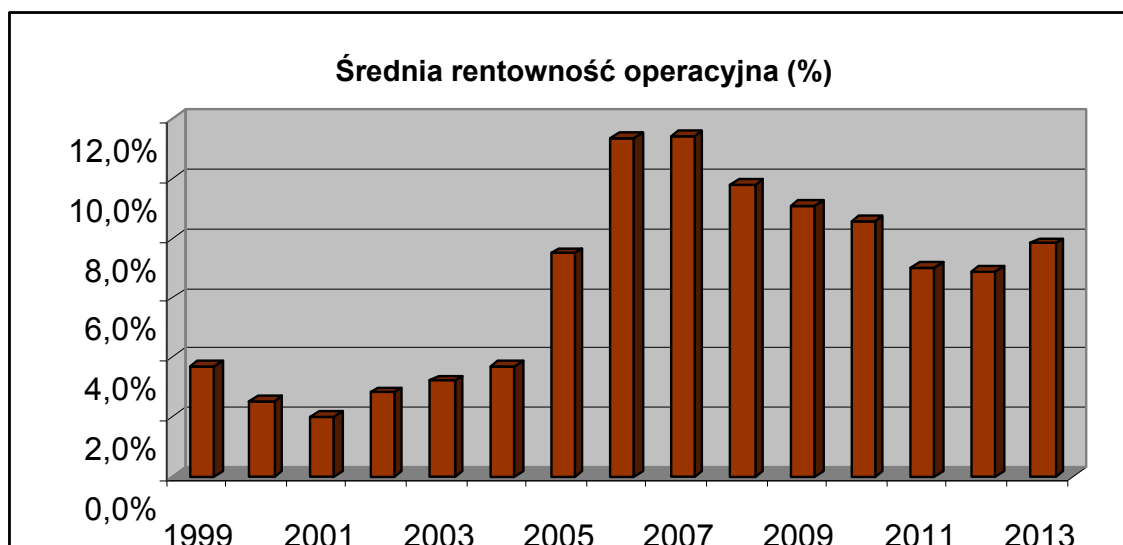
Tab. 4.



Na podstawie powyższych liczb można określić średnią wymaganą rentowność netto dla branży. Otrzymujemy zatem wskaźnik 7,6% w roku 2007 i stopniowy spadek do 4,7% w roku 2013.

Uwzględniając podatek dochodowy (19%) oraz koszty finansowe (2 punkty procentowe rentowności na koszty finansowe), otrzymano zysk operacyjny branży. Uwzględniając takie założenia można było obliczyć konieczną średnią rentowność operacyjną firm naszej branży. Rentowność tę można utożsamiać z rentownością kontraktów na prace drogowe. Jak wynika z poniższej tabeli, w roku 2008 winno to być **ponad 11%**, zaś w kolejnych latach może ona maleć, do **około 8%** pod koniec planowanego okresu realizacji programu.

Tab. 5.



Warto zauważyć, że rentownością około 7% wykazują się firmy na zachodzie Europy. W Polsce, wyższa wymagana rentowność obecnie i w kolejnych latach wynika z gwałtownego rozwoju rynku oraz niskiej rentowności firm branży w przeszłości (w latach 1999-2004 mediana wynosiła od 2% do 3,7%, natomiast dla grupy firm największych było to w roku 2004 jedynie 0,9%).

Wnioski wynikające z analizy wskaźników:

1. Wzrost wykonawstwa w ostatnich latach odbył się głównie na skutek wykorzystania rezerw, które były w firmach po okresie dobrej koniunktury w latach 1998-2000. Znamienny jest tutaj wzrost korzystania z podwykonawstwa w firmach największych - a więc głównych beneficjentów wzrostu prac na drogach krajowych i autostradach.
2. Obserwowana w ostatnich latach ekspansja zagranicznych firm budowlanych na rynek Polski nie wnosi istotnej wartości dodanej w zdolnościach wykonawczych, gdyż firmy te korzystają w znacznym stopniu z podwykonawstwa firm polskich nie inwestując na oczekiwanym poziomie własnych środków w majątek trwały w Polsce.
3. Od roku 2001 inwestycje w majątek wykonawczy miały za główny cel utrzymanie zdolności wykonawczych i dostosowanie sprzętu przez firmy do wymogów zlecniodawców, a nie służyły zwiększaniu ich zdolności wytwórczych (oczywiście są przykłady pojedynczych firm, które znacznie zwiększyły swoje zdolności wykonawcze – ale takich przykładów nie jest zbyt wiele)
4. Można założyć, że z dużym prawdopodobieństwem, że proste rezerwy wzrostu wykonawstwa tkwiące w firmach i organizacji przetargów są już bliskie wyczerpania – tym samym kolejne wzrosty wymuszą zwiększone inwestycje w majątek trwały.

5. Można założyć, że oczekiwany wzrost wykonawstwa będzie możliwy przy inwestycjach rzędu 10% sprzedaży (podobnie jak w latach 1998-2000) – czyli roczne inwestycje firm w majątek trwały w latach 2007-2009 powinny zdecydowanie przekraczać 1 mld zł, a w latach późniejszych nawet 2 mld zł. Odpowiada to potrojeniu rocznych nakładów inwestycyjnych z lat 2003-2004 już w najbliższych latach i kolejnemu podwojeniu tych nakładów w następnych latach.
6. W przypadku niemożności inwestowania w firmy na poziomie nie niższym niż 10% sprzedaży można przewidzieć, że moce przerobowe firm drogowych i mostowych funkcjonujących w Polsce wystarczą do realizacji jedynie około 75% realnie planowanych robót, szczególnie w latach: 2009 – 2013.
7. Należy prawnie uniemożliwić ubieganie się o zamówienia publiczne firmom, które nie posiadają w Polsce wystarczającego potencjału wykonawczego (sprzęt, zaplecze, kadra techniczna, itp.) niezbędnego do realizacji robót określonych w danym postępowaniu przetargowym.

Główne czynniki hamujące inwestycje firm:

1. Niska rentowność kontraktów na roboty drogowe (najniższa w sferze infrastruktury, za kolejnictwem, działalnością deweloperską i budownictwem kubaturowym) – wojna cenowa i akceptowanie przez zamawiających zaniżonych cen blokuje możliwość rozwoju firm poprzez inwestycje.
2. Warunki i kryteria określone w specyfikacjach istotnych warunków zamówienia, szczególnie dotyczące spraw ekonomiczno – finansowych eliminują w ubieganiu się o kontrakty firmy średnie i mniejsze, nawet występujące w konsorcjach, preferując w sposób nieuzasadniony firmy, które jedynie poprzez powiązania kapitałowe mogą spełniać ustalone przez zamawiających warunki i kryteria. W przetargach liczą się jedynie tzw. „dobre papiery” nie poparte jednak faktycznym poziomem przygotowania firm do realizacji inwestycji.
3. Zbyt wysoki poziom ilości robót zlecanych do realizacji podwykonawcom, szczególnie przez duże firmy, sięgający jeszcze w ubiegłym roku 70% ogólnej wartości kontraktu.
4. Tolerowanie przez zamawiających i służby nadzoru inwestorskiego tzw. „wtórnego procesu przetargowego” organizowanego przez firmy, które wygrały kontrakt. W trakcie tego procesu występuje wiele nieprawidłowości, szczególnie w zaniżaniu cen proponowanych podwykonawcom, określaniu sposobów odbiorów robót i płatności, itp.
5. Długie terminy płatności wymuszane przez zleceniodawców – zmuszają do korzystania z kredytów lub opóźnienia w realizacji zobowiązań finansowych w stosunku do podwykonawców, co dodatkowo obniża rentowność firm i ich zdolność kredytową.
6. Niska zdolność kredytowa wielu firm będąca efektem niskiej rentowności ogranicza możliwości systematycznego zwiększania kapitału własnego przy obecnie prowadzonej przez zamawiających polityce przetargowej.

Podsumowanie:

Od bieżącego roku są możliwe znacznie zwiększone nakłady inwestycyjne, co zredukuje zgromadzone przez firmy w ostatnich latach środki własne. Jednakże lata następne mogą spowodować już znaczne trudności z osiągnięciem pożądanego poziomu inwestycji, a tym samym z zapewnieniem odpowiedniej absorpcji podaży robót drogowych.

O skali koniecznego wysiłku inwestycyjnego dla firm może świadczyć to, że w latach 1998-2004 (6 lat) łączne, nakłady firm na majątek trwały niewiele przekroczyły 2 mld zł – czyli poziom oczekiwanych rocznych nakładów.

Jak wynika z przedstawionych symulacji, konieczne jest szybkie a zarazem znaczne podniesienie rentowności robót drogowych. Wyższe, niż wynikałoby to z porównań z firmami zachodnimi, wymagane rentowności w kilku najbliższych latach, wynikają nie tylko z przewidywanej wysokiej dynamiki rynku, ale także z niskich rentowności firm branży w przeszłości. Z kolei rentowności te były konsekwencją polityki przetargowej zlecniodawców, która – jak się obecnie okazuje – była krótkowzroczna. Uwaga ta dotyczy tych decydentów, którzy, z racji swojej roli, winni mieć na uwadze długoterminowy rozwój sieci dróg w kraju, w tym kondycję firm wykonawczych, bowiem stanowią one istotne ogniwo w realizacji każdego programu inwestycyjnego. Ponadto firmy branży muszą być przekonane o stabilności polityki drogowej państwa, gdyż inwestycja jest dokonywana zawsze z myślą o przyszłości.

Ostateczna konkluzja jest następująca – konieczny jest natychmiastowy wzrost rentowności firm drogowych i mostowych. Jeśli on nie nastąpi, to branża nie będzie w stanie podołać realizacji planowanego zakresu robót w najbliższych latach.

Istnieje również inna droga. Można zaprosić kolejne zagraniczne firmy do realizacji robót na polskich drogach, wszakże pod jednym warunkiem, że znajdą się tutaj z własnym potencjałem wykonawczym, kadrą techniczną, dostępem do nowych źródeł zaopatrzenia w materiały i towary do budowy dróg oraz wybudują niezbędne zaplecza. Każdy inny sposób wejścia na polski rynek zagranicznej firmy, np. stworzenie tzw. „firmy inżynierskiej”, zatrudniającej jedynie niewielką grupę inżynierów i prawników a bezpośrednią realizację robót opierającej na lokalnych podwykonawcach w obecnych czasach jest absolutnie nierealne.

*Wojciech Malusi
Prezes Zarządu OIGD*

*Współpraca:
Jarosław Laskowski, Jacek Stefański
Arcata Partners*

Warszawa, dnia 20 marca 2008 r.