



Budowy obiektów kubaturowych czy dróg i autostrad są spektakularnymi inwestycjami. Robią bowiem wrażenie swoim wyglądem i rozmachem oraz finansową skalą przedsięwzięcia. Są one łakomym kąskiem dla firm wykonawczych. Wzbogacają bowiem ich dokonania o kolejne chlubne projekty oraz - co najważniejsze - dają szansę na wyrobienie zysku i rozwój. Zatem kiedy ruszyła unijna perspektywa budżetowa 2007-2014 i wystartowały inwestycje zaplanowane na EURO 2012 wszystko wskazywało, że dla firm sektora budowlanego nadszedł czas prosperity.

Tymczasem już na rok przed piłkarskimi mistrzostwami i w połowie okresu wydatkowania unijnych funduszy nowej perspektywy okazało się, że nad budowlanką zbierają się ciemne chmury i pojawiają się znaki wieszczące ich rychłe oberwanie. I wkrótce po tym upadłości przedsiębiorstw stały się ponurą rzeczywistością.

Budownictwu dotąd trudno odrobić straty. Jednak europejskie barometry sygnalizują powolne ustępowanie kryzysu gospodarczego, jaki dotknął świat w 2008 roku. Czego też w dużej części konsekwencją było właśnie zachwianie polską gospodarką i tym samym branżą budowlaną.

Fale kryzysu

W połowie sezonu budowlanego 2011 roku już wyraźnie uwidoczniły się problemy branży budowlanej. Mimo wzrostu obrotów firmom tego sektora nie udało się uzyskać płynności finansowej. Skutkowało to opóźnieniami w regulowaniu należności za usługi i materiały.

Porównanie rocznych wyników finansowych firm dowiodło pogarszającej się ich kondycji. Według danych GUS w ciągu trzech kwartałów 2010 roku firmy budowlane

osiągnęły wynik finansowy netto na poziomie 2,75 mld zł, natomiast w ciągu trzech kwartałów 2011 roku ich wynik finansowy netto spadł już do 1,73 mld zł (o 38%). Natomiast rentowność netto obniżyła się z 3,9% do 2,2%.

Początek tej dekady lat w sektorze budownictwa zaznaczył się więc już wyraźnym zachwianiem kondycji finansowej firm, wzrostem ich zobowiązań krótkoterminowych (o 16%) i wydłużeniem czasów spóźnień ich spłat oraz za tym idącymi stratami usługodawców i dostawców, którzy nie mogli odzyskać swoich pieniędzy. W tym też czasie nasiliło się zjawisko walki przedsiębiorstw budowlanych o kontrakty za wszelką cenę, aby zapewnić sobie obrót i dopływ środków na bieżące potrzeby. Podejmowały się zleceń nawet dużo poniżej realnych kosztów (np. za 60-50 proc. zakładanych przez zamawiającego). Przy takim podejściu oczywiście konsekwencje takiego działania ponieśli podwykonawcy i kontrahenci.

W 2011 roku liczba upadłości firm budowlanych nagle skoczyła o niemal 30%, mimo że dane GUS podsumowały wzrost produkcji budowlanej za cały ten rok na poziomie 16,3%. Oznacza to, że w tym czasie większość realizacji przeprowadzono na kredyt – nie ten zaciągany w instytucjach finansowych, lecz w formie zaległości płatniczych. Na przykład dostawcy materiałów budowlanych w ostatnim miesiącu 2011 roku nie otrzymali w terminie blisko połowy swoich należności.

W październiku 2012 roku budownictwo odnotowało niechlubny rekord: w stosunku do miesięcy poprzedzających tego roku liczba upadłości okazała się największa – z rynku wypadły 33 firmy. Natomiast w okresie trzech kwartałów 2012 roku łącznie ogłoszono upadłości 233 firm budowlanych, to jest o 80% więcej niż w roku poprzednim i aż czterokrotnie więcej, niż w tym samym okresie w 2008 roku, kiedy zaczął się globalny kryzys. Ostatecznie Monitor Sądowy i Gospodarczy podał, że w 2012 roku upadło 941 firm. W tej liczbie przedsiębiorstwa budowlane stanowiły 25%. Oczywiście w ślad za tym poszły masowe zwolnienia. Szacuje się, że wówczas objęły nawet do 40 tys. osób.

W czerwcu 2013 roku sądy poinformowały o upadłości 85 firm (wobec 77 w czerwcu 2012 roku), zatrudniających około 3,7 tys. osób. Natomiast od początku tego roku do jego połowy łącznie odnotowano upadłości 483 przedsiębiorstw (wobec 472 w tym samym okresie 2012 roku). Te dane pokazały, że mimo rozpoczęcia sezonu budowlanego nie nastąpiło inwestycyjne ożywienie i nie odnotowano żadnej poprawy sytuacji branży. W sierpniu i wrześniu sądy poinformowały o upadłości następnych ponad 130 firm. W tym trzy czwarte upadłości dotyczyło firm produkcyjnych, obsługujących budowy i zajmujących się handlem hurtowym. Hurtownicy stracili płynność dostarczając na potrzeby budownictwa artykuły metalowe, drewno konstrukcyjne czy materiały ogólnobudowlane.

Rok 2013 okazał się więc następnym, w którym utrzymał się wysoki poziom upadłości. W pierwszej kolejności dotknął on firmy produkcyjne, a drugim sektorem w tym zestawieniu było budownictwo. Spadek produkcji budowlanej sięgnął 40 proc. i dotyczył przede wszystkim inwestycji infrastrukturalnych. Natomiast zatrudnienie w branży budowlanej spadło o 13 proc., tj. o ok. 140-150 tys. etatów.

Budowlany kryzys nie mógł być więc odwołany. Mało tego z perspektywy tego co się już wydarzyło trudno było wypatrzeć jego końca. W następnym, w 2014 roku branża nawet spodziewała się kolejnej fali upadłości. Obawy częściowo się potwierdziły. Już w styczniu 2014 roku opublikowano informacje o upadłości 62 przedsiębiorstw. Była toco prawda liczba mniejsza o jedną trzecią niż w tym samym czasie roku poprzedniego, ale dwukrotnie większa niż na początku kryzysu w 2008 roku. Pewnym optymizmem mógł napawać fakt, że wśród tych przedsiębiorstw ubyłoby firm sektora budowlanego. Tym razem kryzys dotknął firmy usługowe. Ale wśród bankrutów znalazły się jednak te, które świadczyły usługi dla budownictwa, m. in. projektowe i zarządzające inwestycjami. Za to w marcu, a więc na przednówku sezonu budowlanego, w oficjalnej informacji o upadłościach można było zauważyć znaczącą zmianę. Firm z branży budowlanej było mniej niż przed rokiem (16 wobec 19) i przede wszystkim były to firmy zdecydowanie mniejsze niż jeszcze miesiąc wcześniej. Pełnia wiosny jednak nadal nie sprzyjała budowlańcom. Brakowało kontraktów, a te pozyskane nie były rentowne. Wśród zarejestrowanych w maju 2014 roku upadłości znalazły się firmy wyspecjalizowane w: budownictwie ogólnym i mieszkaniowym (9), infrastrukturze drogowej i kanalizacyjnej (3), instalacjach i pracach wykończeniowych (6).

W podsumowaniu drugiego kwartału 2014 r. okazało się, że branża budowlana nadal tkwi w kryzysie. Liczba upadłości w odniesieniu do liczby średnich i dużych przedsiębiorstw obecnych na rynku, wzrosła w od lipca 2013 r. do czerwca 2014 r. o 3,34 proc. Z końcem roku upadłości firm budowlanych stały się rzadsze niż rok wcześniej. Zmienił się też profil bankrutujących firm. Przestały upadać firmy zajmujące się pracami specjalistycznymi i wykończeniowymi (np. elektrycznymi, hydraulicznymi). Zaczęły natomiast dominować bankructwa firm produkcyjnych zaopatrujących sektor budowlany.

Jak zauważają ekonomiści w minionym roku nastąpiła pewna poprawa w budownictwie i przemyśle. Ale ich zdaniem nie jest to trwałe zjawisko. Prognozują, że w tym roku liczba upadłości nie będzie ulegać zmniejszeniu.

Tsunami drogownictwa

Ani fundusze unijne, ani tempo i ranga inwestycji wykonywanych na piłkarskie mistrzostwa EURO 2012 nie przyniosły drogownictwu oczekiwanej koniunktury. Liczba ogłoszonych przetargów i uruchomionych projektów logistycznie i finansowo przerosły administratora krajowej sieci transportowej. Generalna Dyrekcja Dróg Krajowych oraz jej zakontraktowani wykonawcy nie podołali nagłemu skumulowaniu robót i za tym idącym gwałtownym wzrostom cen na materiały do budowy. Ponadto ujawniły się wady procedur wyłaniania wykonawców w zamówieniach publicznych. Kryterium ceny oraz niedostateczna weryfikacja oferentów w konsekwencji przyniosła odstąpienia i wyrzucenia z budów wykonawców (przykład firm z Chin czy Macedonii).

W sierpniu 2012 roku, a więc wkrótce po oddaniu do użytku inwestycji EURO 2012, odnotowano upadłości czterech przedsiębiorstw drogowych wyspecjalizowanych w

budownictwie dróg i autostrad i aż dziewięć upadłości wykonujących zlecenia na drogowych kontraktach w ramach podwykonawstwa, a więc firm na przykład zajmujących się instalacjami wodno-kanalizacyjnymi czy elektrycznymi. Następne lata przyniosły głośne upadki kolejnych podmiotów budownictwa drogowego. Te z kolei pociągnęły za sobą małe i średnie przedsiębiorstwa wyspecjalizowane w robotach drogowych, firmy wielobranżowe świadczące usługi również dla budownictwa drogowego, a także producentów i hurtowników materiałów budowlanych oraz specjalistycznych usługodawców. W statystykach miesięcznych upadłości w budownictwie takich firm na przestrzeni ostatnich lat było po kilka w ogólnej liczbie kształtującej się na poziomie kilkudziesięciu.

W wyniku utrzymywania się dekonjunktury w budownictwie ceny materiałów i robocizny pozostają na niskim poziomie. Jak oceniają ekonomiści może to być jedną z istotnych przyczyn ponownej walki przedsiębiorstw o kontrakty, by utrzymać się zapewniając bieżące przepływy finansowe, niestety kosztem braku rentowności.

Styczeń tego roku już pokazał, że w drogownictwie trudno liczyć na rychłą poprawę. Odnotowano wzrost upadłości firm budowlanych w stosunku do stycznia minionego roku. Okazuje się, że wartość prac budowlanych ostatnich miesięcy 2014 roku była niższa niż w tym samym czasie roku poprzedzającego. A co za tym idzie do firm wykonawczych oraz ich dostawców i usługodawców wpłynęło mało środków finansowych. W liczbie firm upadających nadal miały udział te wyspecjalizowane w realizacji inwestycji infrastrukturalnych, w tym dróg i obiektów im towarzyszących.

Brak dostatecznej liczby rentownych kontraktów i egzystowanie na poziomie przetrwania stanowi poważne zagrożenie dla przyszłości firm drogowych. Wraz z nową unijną perspektywą budżetową pojawią się nowe kontrakty i nowe wyzwania technologiczne. Jednak firmom drogowym będzie trudno konkurować, gdyż już od pewnego czasu zaprzestały inwestowania w swoje zaplecze, a więc w sprzęt, technologie i fachowe kadry. Branża nie ma środków na odtwarzanie potencjału i unowocześnianie swoich usług. Obecna słaba kondycja finansowa oraz brak zdolności kredytowej nie daje szansy na odtworzenie zaplecza, jakie przedsiębiorstwom udało się stworzyć przygotowując się do realizacji inwestycji w poprzednim unijnym rozdaniu funduszy.

Agnieszka Serbeńska

W materiale wykorzystano: dane Głównego Urzędu Statystycznego oraz Euler Hermes