



Konkurencja firm wykonawczych jest w tej chwili tak duża, że przetargi rozstrzygane są o 30-40 procent taniej. - Już na kontraktach Generalna Dyrekcja Dróg Krajowych i Autostrad zaoszczędziła 9 mld zł – poinformował Lech Witecki, Generalny Dyrektor Dróg Krajowych i Autostrad. Kolejnym impulsem tańszej budowy dróg, a równocześnie jakościowo lepszej i trwalszej, jak zauważa Lech Witecki, są „Wytyczne techniczne”, które systematycznie pojawiają się „jako dokumenty rekomendowane przez resort infrastruktury.

Z tym poglądem zgadza się Wojciech Malusi - prezes Ogólnopolskiej Izby Gospodarczej Drogownictwa. Przyznaje, że jednym z czynników powstrzymujących szalejące ceny w kontraktach na roboty drogowe jest zmiana podejścia zamawiających do stosowanych materiałów. W miejsce dotychczas wyśrubowanych wymagań odnośnie materiałów coraz częściej pojawia się możliwość zastąpienia drogich surowców ich tańszymi odpowiednikami pochodzącymi z lokalnych zasobów czy z recyklingu. - To daje spadek ceny surowca nawet o 2/3 – podkreśla Wojciech Malusi. Prezes OIGD równocześnie przypomina, że receptą na unormowanie poziomu cen, poza dopuszczeniem szerszego wachlarza materiałów drogowych, jest wprowadzenie w przetargach mechanizmu, który wręcz na wzorze arytmetycznym automatycznie wskazywałby oferty do odrzucenia pod względem cen zawyżonych bądź zaniżonych.

Mimo pozytywnych symptomów w drogowych kontraktach prezes OIGD zachowuje umiarkowany optymizm, co do kondycji krajowego rynku drogowego. W branży nadal istnieje szereg niepokojących zjawisk świadczących o destabilizacji w wykonawstwie. Zasadniczą przyczyną jest brak możliwości prognozowania przez firmy pakietu sprzedaży usług w okresach średnioterminowych. Jak przypomina Wojciech Malusi, z roku na rok plany inwestycyjne na sieci dróg krajowych

Wykonawcy mniej optymistyczni

Utworzono: czwartek, 29, październik 2009 08:16 Agnieszka Serbeńska

rozbudzały aspiracje polskich przedsiębiorstw, które inwestowały w majątek szykując się do drogowego boomu. Tymczasem z dorocznych planów udawało się realizować zaledwie nieco więcej niż połowę.

W ostatnich trzech latach potencjał firm drogowych wzrósł dwukrotnie. Branża jest zatem przygotowana do zwiększającego się zakresu robót – zaznacza Wojciech Malusi.

wykonawcy-mniej-optymistyczni_i

Wyniki badań nastrojów w przedsiębiorstwach wskazują, że optymizm wykonawców z roku na rok gaśnie. W zeszłym roku odnotowano powtórnie wyraźny spadek optymizmu. Pomimo, że ilość robót wzrosła, to wstępne dane odnoszące się do obecnego roku nie zwiastują poprawy nastroju przedsiębiorstw. Tylko 35% firm na pytanie o przewidywaną zmianę przychodów odpowiedziało, że spodziewa się wzrostu, natomiast 40% uznało, że utrzyma poziom minionego roku, natomiast 24% prognozowało spadek sprzedaży.

Uzasadnieniem wyników tej ankiety jest kondycja finansowa firm drogowych. – Nie oznacza to, że sytuacja rynkowa i ekonomiczna firm jest zła – zastrzega Wojciech Malusi i zaznacza, że jednak jest gorsza w stosunku do rozbudzonych oczekiwań branży odnośnie wzrostu robót. – Zapowiadana w planach sprzedaż nijak się ma do tego, co firmy znalazły na rynku – przypomina szef Izby.

Jak kształtowała się ewolucyjnie rentowność firm drogowych na przestrzeni ostatnich dziesięciu lat? Miarodajnym wskaźnikiem efektywności działań przedsiębiorstw jest rentowność zysku nad sprzedażą. W 2007 roku prawie 18% firm generowało straty. Mimo wzrostu liczby kontraktów drogowych rentowność się nadal nie poprawia – mówi Wojciech Malusi.

wykonawcy-mniej-optymistyczni_ii

W Polsce działa około 350 liczących się na rynku firm drogowych. Branża drogowa jest jedną z najszybciej sprywatyzowanych. Średnie przedsiębiorstwa z reguły przechodziły ten proces poprzez prywatyzację pracownicze. Później na rynek polski weszły zagraniczne koncerny budowlane rejestrując swoje spółki lub przejmując firmy.



Wykonawcy mniej optymistyczni

Utworzono: czwartek, 29, październik 2009 08:16 Agnieszka Serbeńska

Wstąpienie Polski do Unii Europejskiej zmieniło nastawienie zagranicznych firm działających w naszym rynku. Zachodnie koncerny przestały inwestować kapitał w krajowe firmy, ponieważ zyskały możliwość udziału w przetargach niezależnie od ulokowania własnej siedziby. - Stało się źle, że Polska wpuściła na swój rynek firmy „teczki” nie dbając o rozwój własnych przedsiębiorstw - Wojciech Malusi zauważa kolejny problem destabilizujący krajowe przedsiębiorstwa i hamujący ich rozwój.

A może nie ogłaszać przetargów na kontrakty wykonawcze? Wystarczy przecież ogłaszać kontrakty na organizatora robót. Dlaczego? Tę przewrotną tezę tłumaczy Wojciech Malusi.

wykonawcy-mniej-optymistyczni_iii

Zjawiskiem natomiast pozytywnie ocenianym przez Ogólnopolską Izbę Gospodarczą Drogownictwa jest skrócenie czasu wpływu należności za wykonane roboty. To już znacznie poprawiło płynność finansową drogowych przedsiębiorstw. Jeszcze dwa lata temu okres rozliczeń trwał nawet ponad 50 dni. Obecnie dla dużych firm sięga on 20 dni.

Agnieszka Serbeńska

Zagadnienie pozycji firm drogowych na rynku wykonawczym - Wojciech Malusi, prezes OIGD, prezentował podczas debaty na Targach INFRASTRUKTURA 2009, zorganizowanej przez magazyn AUTOSTRADY.