

**KANCELARIA SEJMU
BIURO STUDIÓW
I EKSPERTYZ**

**WYDZIAŁ ANALIZ
EKONOMICZNYCH
I SPOŁECZNYCH**



Polskie przedsiębiorstwa budowlane w latach dziewięćdziesiątych

Kwiecień 2002

Eugeniusz Zawadzki

Raport

Raport opisuje działalność sektora dużych i małych przedsiębiorstw budowlanych w różnych jej przekrojach, tj. efekty i koszty świadczenia usług budowlanych, ponoszone nakłady inwestycyjne na rozwój budownictwa, poziom wykształcenia pracowników budowlanych, wdrażanie prac badawczo-rozwojowych, udział na giełdzie papierów wartościowych, bariery rozwoju przedsiębiorstw. Analiza ta jest punktem wyjścia do określenia działań mających na celu wyeliminowanie hamulców rozwoju firm budowlanych i wskazanie obszarów, które wymagają szczególnej interwencji ze strony państwa.

Nr 206

Spis treści

Uwagi wprowadzające	1
I. Największe firmy budowlane na LIŚCIE 100 „Murator Plus”	1
1.1. Firmy o największych przychodach ze sprzedaży	1
1.2. Przedsiębiorstwa o najwyższym poziomie zysków	3
1.3. Liderzy grup kapitałowych	3
1.4. Najwięksi realizatorzy budownictwa mieszkaniowego	4
1.5. Najwięksi eksporterzy budownictwa	5
1.6. Odbiorcy usług budowlanych	6
II. Spółki budowlane na Gieldzie Papierów Wartościowych	6
2.1. Wyniki finansowe giełdowego sektora budowlanego	7
2.2. Analiza porównawcza wskaźników wiodących giełdowych spółek budowlanych	9
2.3. Procesy konsolidacji firm na rynku budowlanym i giełdowym	11
2.4. Znaczenie GPW dla sektora budowlanego i kierunki zmian w tym zakresie	13
III. Sektor MSP w budownictwie	14
3.1. Liczba MSP budowlanych	14
3.2. Poziom i struktura zatrudnienia w MSP budowlanych	14
3.3. Sytuacja finansowa MSP budowlanych	15
3.4. Wielkość nakładów inwestycyjnych i poziom nowoczesności MSP budowlanych	16
3.5. Rola MSP budowlanych w handlu zagranicznym	17
3.6. Sektor MSP budowlanych w Polsce i UE	18
IV. Perspektywy działalności firm na rynku budowlanym w Polsce	20
4.1. Uwarunkowania funkcjonowania firm na rynku budowlanym	20
4.2. Rodzaje ryzyka w działalności firm budowlanych	23
4.3. Działania, które winny być podjęte dla wsparcia funkcjonowania firm budowlanych	24
4.4. Niezbędne przekształcenia firm działających na rynku budowlanym	27
V. Wnioski	28

Uwagi wprowadzające

Efektywność funkcjonowania budownictwa zależy od dwóch głównych czynników:

- mechanizmów ekonomicznych i systemu regulacji prawnych tworzących podstawę dla działalności firm budowlanych,
- możliwości adaptacyjnych przedsiębiorstw budowlanych wynikających ze znajomości obowiązujących reguł rynkowych oraz umiejętności i niezbędnych do tego kompetencji.

Odzyskanie przez przedsiębiorstwa budowlane swobody gospodarczej po 1989 r. nie nauczyło ich automatycznie odpowiednich nowych zachowań, właściwych dla firm funkcjonujących w gospodarce rynkowej. Klasycznym przykładem niekompetencji rynkowej firm budowlanych jest nieumiejętność strategicznego myślenia, dokonywania długookresowych wyborów i prowadzenia konsekwentnych działań zmierzających do osiągnięcia założonych celów. Tymczasem właściwa strategia przedsiębiorstw budowlanych ma kluczowe znaczenie dla ich przetrwania po przystąpieniu Polski do UE.

Czy zbliżająca się integracja z europejskim rynkiem budowlanym pomoże czy przeszkodzi polskim menedżerom budownictwa w zdobyciu tych umiejętności? Jakie warunki muszą być spełnione, aby polskie przedsiębiorstwa budowlane, wielkie i małe były w stanie sprostać wyzwaniu europejskich potentatów budowlanych? Jaka rolę w przygotowaniu polskich firm budowlanych do rywalizacji w zdobywaniu kontraktów ma do odegrania administracja centralna i lokalna? Czy można skorzystać z doświadczeń europejskich firm budowlanych? Które z tych doświadczeń nadają się do wykorzystania w polskich warunkach? Są to pytania, przed którymi stoją polskie firmy budowlane oraz centralna i lokalna administracja budowlana w bieżącej dekadzie.

Określenie i analiza problemów z jakimi spotykają się firmy budowlane (duże i małe) powinna być punktem wyjścia dla działań mających na celu eliminowanie barier rozwojowych budownictwa i wskazania na te obszary, które wymagają szczególnej interwencji ze strony administracji centralnej i regionalnej.

I. Największe firmy budowlane na LIŚCIE 100 „Murator Plus”

LISTA 100 największych przedsiębiorstw budowlanych została sporządzona po raz pierwszy w 1997 r. (za rok 1996). Jest ona zestawieniem informacji o największych przedsiębiorstwach i firmach budowlanych oraz z najbliższego otoczenia budownictwa. Przedstawione informacje są uzyskiwane w drodze dobrowolnej ankietyzacji firm budowlanych.¹

1.1. Firmy o najwyższych przychodach ze sprzedaży

Przedsiębiorstwa na LIŚCIE 100 uszeregowane są według wartości przychodów ze sprzedaży w badanym roku (tablica 1). Analizą porównawczą objęto rankingi firm budowlanych z roku 1996 oraz 2000. Średni „wiek” dużych firm budowlanych w 1996 r. wynosił 23 lata (w 2000 r. – 28 lat). Z rankingu w 1996 r. wynika, że najstarsze z nich powstały w 1945 r. (wg danych z 2000 r. jedna firma została utworzo-

¹ B. Wyżnikiewicz, *Pierwsza LISTA 100*, „Przedsiębiorca Budowlany”, nr 10/97.

na w 1937 r.). W okresie lat 1945 - 1950 i w latach pięćdziesiątych powstało po 18 firm (z rankingu w 2000 r. wynika, że w tych samych przedziałach czasowych powstało odpowiednio 14 oraz 23 przedsiębiorstwa).

Według rankingu z 1996 r. w latach sześćdziesiątych i siedemdziesiątych powstało 5 firm, zaś wg rankingu w 2000 r. – 17. Z pierwszego badania wynika, że z lat osiemdziesiątych pochodzi 21 przedsiębiorstw, a po 1990 r. założono ich 30 (wg danych z 2000 r. odpowiednio – 13 oraz 31). Oznacza to, że w rankingu z 2000 r. (w stosunku do rankingu z 1996 r.) rośnie znaczenie firm utworzonych w latach sześćdziesiątych oraz siedemdziesiątych.

Tablica 1. Ranking największych firm budowlanych w 2000 r. według przychodów ze sprzedaży

Kolejność	Nazwa przedsiębiorstwa	Rok założenia	Nazwisko prezesa / dyrektora	Forma własności*)	Przychody ze sprzed. (mln zł)
1.	Hochtief Polska sp. z o.o.	1996	Uwe Wiltfang	540	875,5
2.	Strabag Polska sp. z o.o.	1994	Jerzy Binkiewicz	450	688,8
3.	Exbud Skanska S.A., Kielce	1977	Leszek Walczyk	540	610,5
4.	Budimex S.A., Warszawa	1968	Marek Michałowski	400	600,8
5.	Mitex S.A., Kielce	1988	Janusz Baryła	400	588,8
6.	Warbud S.A., Warszawa	1992	Jarosław Popiołek	540	534,3
7.	Echo Investment S.A., Kielce	1994	Andrzej Majcher	400	524,7
8.	Mostostal Warszawa S.A., Warszawa	1951	Neil Balfour	540	452,3
9.	Budimex Unibud S.A., Warszawa	1999	Jan Mikołuszko	400	449,8
10.	Mostostal Export S.A., Warszawa	1982	Michał Skipietrow	400	436,1
20.	PeBeKa S.A., Lubin	1960	Bolesław Gerber	140	235,5
30.	Insbud S.A, Warszawa	1945	Mieczysław Maliszewski	400	139,5
40.	Pebex S.A., Łódź	1992	Ryszard Gozdek	400	119,2
50.	Elektromontaż Rzeszów S.A., Rzeszów	1968	Marian Burda	400	105,0
60.	Budexpol Skanska sp. z o.o., Wrocław	1982	Andrzej Medyński	400	76,0
70.	PBM Południe S.A, Warszawa	1945	Kazimierz Romański	400	64,3
80.	Przemysłówka Łódź S.A., Łódź	1951	Krzysztof Fidała	400	50,9
90.	Complex S.A., Kraków	1990	Wojciech Kocon	400	41,4
100.	Energomontaż – Płn. Belchatów sp. z o. o.	1992	Jerzy Chruściel	400	31,1

*) Formy własności przedsiębiorstw oznaczono za pomocą trzech cyfr, podanych w kolejności największych udziałów: 1 - jednoosobowa spółka skarbu państwa, 2 – państwowa, 3 – komunalna, 4 – prywatna, 5 – zagraniczna, 8 - NFI

Źródło: dane z „Listy 100” za 2000 r.

Na LIŚCIE 100 są (z nielicznymi wyjątkami) najważniejsze polskie firmy. W ciągu pięciu lat w grupie liderów zaszły bardzo poważne zmiany. Z pierwszej dwudziestki z 1996 r. na liście z 2000 r. zabrakło: Polimex-Cekopu (był drugi), Energopol-Trade (3.), Hydrobudowa-6 (6.), Stolarka Wołomin (7.), Mostostal Kraków (9.), Hydrotrest Kraków (11.), Energomontaż Północ (13.), PEMUG Katowice (15.), Budimex Poznań (16.), Mostostal Płock (17.), Budo-Hurt Łódź (18.), Mostostal Gdańsk (19.), oraz PBSz Bytom (20.). Pojawiło się natomiast w to miejsce wiele nowych firm. W poprzednich latach o pierwszeństwo walczyły Exbud S.A. i Budimex S.A., osiągające zbliżone przychody. W 2000 r. największe przychody wykazały dość nieoczekiwanie Hochtief Polska sp. z o.o. oraz Strabag Polska sp. z o.o.

Znacznie więcej niż w rankingu z 1996 r. było na LIŚCIE 100 w 2000 r. dużych firm (licząc wartość sprzedaży). W 1996 r. setna firma miała przychody ze sprzedaży wynoszące 6,3 mln zł, w 1999 r. – 12,8 mln zł, zaś w 2000 r. – 31,1 mln zł (dla skraj-

nych lat wzrost 5-krotny). Bariere 100 mln zł przychodów w 1996 r. przekroczyło 17 firm, w 1999 r. – 46 firm, zaś w 2000 r. – 54 firmy.

1.2. Przedsiębiorstwa z najwyższym poziomem zysków

Zyskowość przedsiębiorstw budowlanych (relacja zysku do przychodów ogółem²) jest stosunkowo wysoka, jedna z wyższych w gospodarce. Wynika to z relatywnie niskiego poziomu konkurencji na rynku budowlanym, występującego rynku producenta oraz dyktatu cenowego przedsiębiorstw, nie powiązanego dostatecznie z poziomem wydajności pracy. Średnia zyskowość netto na LIŚCIE 100 ukształtowała się w 1996 r. na poziomie około 3,5%.

Tablica 2. Liderzy w wśród firm budowlanych pod względem zyskowości w 2000 r.

Kolejność	Na liście	Nazwa przedsiębiorstwa	Zyskowość netto (w %)
1.	89	Fabud S.A., Siemianowice Śl.	13,9
2.	7	Echo Investment S.A., Kielce	9,5
3.	51	Mosty Plock S.A., Plock	8,7
4.	10	Mostostal Export S.A., Warszawa	8,5
5.	18	Elektrobudowa S.A., Katowice	8,1
6.	4	Budimex S.A., Warszawa	7,8
7.	67	Pedim S.A., Szczecin	7,0
8.	5	Mitex S.A., Kielce	6,2
9.	85	Barma sp. z o.o., Sosnowiec	6,0
10.	28	J.W.Construction sp. z o.o.	6,0

Źródło: jak w tab. 1

Średnia wartość zysku brutto wyniosła w 1996 r. - 4,3 mln zł, a zysk netto 2,9 mln zł. Największą zyskowość netto w 1996 r. uzyskał Energopol – Trade w wysokości 24,6%, natomiast Budostal – Kraków jako jedyny miał zyskowość ujemną w wysokości (-15,3%).

W 2000 r. średnia zyskowość netto firm na LIŚCIE 100 wyniosła 2,4% (w 1999 r. – 2,7%, patrz tablica 2). Generalnie można więc powiedzieć, że w analizowanym przedziale czasowym średnia zyskowość netto największych firm budowlanych miała tendencje spadkowe (spadek o 1,1 punktu procentowego). Wysokie wskaźniki zyskowości osiągały na ogół firmy znajdujące się przy końcu rankingu. Najwyższą zyskowość w 2000 r. miał Fabud z Siemianowic Śląskich (13,9%, pozycja 89), ale aż trzy firmy z pierwszej dziesiątki znalazły się na liście najbardziej zyskowych.

1.3. Liderzy grup kapitałowych

Lista liderów grup kapitałowych w budownictwie tworzona jest od 1998 r., ponieważ grupy te w szerszym zakresie zaczęły powstawać w tym właśnie okresie. W 1999 r. przewaga grupy kapitałowej Exbud (obecnie Exbud Skanska) nad grupą Budimex (liczona wartością przychodów ze sprzedaży) wynosiła 77%, ale w 2000 r. zmalała już do 3,2% (tablica 3). Na trzecim miejscu ponownie znalazł się Mostostal Eksport. Te trzy firmy stanowiąc, czołówkę wśród grup kapitałowych, mają łącznie

² Wyróżnia się poziom zyskowości brutto i netto. Różnicę między zyskiem brutto i zyskiem netto stanowi podatek dochodowy.

50% udziału w przychodach ze sprzedaży oraz 51% udziału w liczbie zatrudnionych. Nic nie wskazuje na to, aby w ciągu najbliższych kilku lat sytuacja miała się zmienić. Znamienne jest, że wśród grup kapitałowych tylko dwie z nich (Exbud Skanska oraz Mostostal Warszawa) są tworzone przy udziale zachodniego kapitału, reszta zaś jest własnością wyłącznie rodzimego kapitału.

Tablica 3. **Największe grupy kapitałowe w budownictwie w 2000 r.**

Lp.	Wykonawca	Rok powstania	Liczba zależnych podmiotów	Przychody ze sprzedaży w 2000 r. (mln zł)	Zysk netto (mln zł)	Liczba zatrudnionych
1.	Grupa Exbud Skanska, Kielce	1991	19	2.443,1	-129,9	12.846
2.	Grupa Budimax, Warszawa	1999	19	2.368,2	32,3	8.974
3.	GK Mostostal Eksport	1991	19	1.120,8	15,9	7.443
4.	GK Mostostal Warszawa	1993	15	803,0	44,9	3.891
5.	Mostostal Zabrze – Holding SA	1992	21	721,3	5,2	4.391
6.	GK Mitex	1996	11	603,2	28,8	866
7.	GK Mostostal Siedlce S.A., Siedlce	1995	6	544,7	11,2	3.620
8.	GK Budimex Unibud S.A., Warszawa	2000	3	536,5	9,4	1919
9.	Przed. Robót Inżynierskich S.A., Holding	1951	12	473,5	14,2	2011
10.	GK PIA Piasecki, Katowice	1995	9	470,8	15,3	1894
11.	GK Energopol – 7 S.A., Poznań	1995	4	365,5	2,6	2488
12.	GK Echo Investment S.A., Kielce	1995	51	351,2	55,1	109
13.	GK Mostostal Gdańsk S.A., Gdańsk	1998	8	289,8	-1,9	1861
14.	GK Polnord S.A., Gdańsk	1998	6	251,1	4,6	556
15.	GK Instal Kraków S.A., Kraków	1990	4	168,4	7,6	1199
16.	Prochem SA	1994	15	119,7	-0,7	567
17.	GK Pekabex S.A., Poznań	1992	4	116,2	-1,5	655
18.	Grupa Inwestycyjna Hossa S.A., Gdynia	1999	1	105,0	4,4	445
19.	Gr. Warm. Przed. Budowlanego, Olsztyn	1992	10	98,1	0,4	869
20.	PKRB Fabud S.A. – Siemianowice Śląskie	1998	5	33,4	4,0	399

Źródło: jak w tab. 1.

1.4. Najwięksi realizatorzy budownictwa mieszkaniowego

Na liście największych realizatorów powierzchni mieszkaniowych znajdują się zarówno deweloperzy, jak i wykonawcy. Z przygotowywanej listy 20 realizatorów powierzchni mieszkaniowych dla lat 1997-1998 prym wiodł Inbud S.A., Mława (51 tys. m²) oraz Budlex, Toruń (31 tys. m²). Ostatni na liście Energopol –7 realizował prawie 2 tys. m²).

Z kolei na liście w 2000 r. przodował deweloper J.W. Construction (122 tys. m²) budujący głównie na obrzeżach stolicy (tablica 4). W stosunku do Inbudu powierzchnie mieszkalne wykonane przez J.W. Construction w 2000 r. wzrosły ponad 2-krotnie. Na drugim miejscu uplasował się Budimex Unibud, który zrealizował w 2000 r. 81 tys. m². Ostatni na liście w 2000 r. Pebex wykonał 11 tys. m², tj. ponad 5-krotnie więcej niż Energopol - 7, ostatni w 1998 r. Na liście w 2000 r. lider z lat 1997-1998 Inbud Mława zajął siódme miejsce, zaś wicelider Budlex Toruń zajął miejsce trzynaste.

Tablica 4. Liderzy budownictwa mieszkaniowego w 2000 r.

Kolejność	Na liście	Wykonawca	Pow. użytkowa mieszkań (tys. mkw.)
1.	28	J.W. Construction sp. z o.o., Warszawa	122,0
2.	9	Budimex Unibud S.A. Warszawa	81,2
3.	5	Mitex S.A., Kielce	77,0
4.	82	PeBeRol Chojnice sp. z o.o.	72,0
5.	52	Dombud S.A., Katowice	56,2
6.	73	PBP Mat, Wrocław	50,3
7.	30	Insbud S.A., Warszawa	44,1
8.	6	Warbud S.A., Warszawa	40,0
9.	7	Echo Investment S.A., Kielce	33,4
10.	15	PIA Piasecki S.A., Kielce	30,3
11.	21	Energomontaż – Północ, S.A., Warszawa	27,2
12.	14	Energopol – 7 S.A., Poznań	25,2
13.	58	Budlex sp. z o.o., Toruń	22,9
14.	41	Progress Construction – Holding S.A., Warszawa	22,0
15.	95	Ciroko sp. z o.o., Szczecin	18,5
16.	72	łławskie Przedsiębiorstwo Budowlane sp. z o.o., łława	15,8
17.	83	Budopol – Wrocław, S.A., Wrocław	14,0
18.	93	Posbau S.A., Poznań	12,4
19.	25	Montex S.A., Lublin	12,3
20.	40	Pebex S.A., Łódź	11,4

Źródło: jak w tab. 1

1.5. Najwięksi eksporterzy budownictwa

W ostatnich pięciu latach w działalności eksportowej największych przedsiębiorstw budowlanych objętych rankingiem obserwujemy nieznaczną tendencję wzrostową. Wskazują na to zarówno bezwzględne wartości sprzedaży na eksport jak i udział eksportu w przychodach. O ile w 1995 r. wartość eksportu usług budowlanych dziesięciu największych eksporterów wyniosła 723 mln zł, to w 2000 r. wzrosła ona do 821 mln zł (tj. wzrost o 13,5% - tablica 5). W połowie lat dziewięćdziesiątych liderami w eksporcie usług budowlanych był Energopol –Trade oraz Exbud (łączny udział tych firm w eksporcie 10 liderów wyniósł 66%), zaś w 2000 r. liderami były: Budimex, Mostostal Siedlce i Chemobudowa, oraz Exbud zajmujący dopiero czwarte miejsce. Łączny udział tych czterech firm w rynku budowlanym wyniósł tylko 64%, tj. spadł o 2 punkty procentowe, mimo że liczba liderów się podwoiła.

Tablica 5. Liderzy eksportu budownictwa w 2000 r.

Kolejność	Na liście	Nazwa przedsiębiorstwa	Wartość eksportu w mln zł
1.	4	Budimex S.A., Warszawa	165,0
2.	11	Mostostal Siedlce S.A., Siedlce	138,4
3.	16	Chemobudowa - Kraków S.A., Kraków	121,2
4.	3	Exbud Skanska S.A., Kielce	103,9
5.	21	Energomontaż – Północ S.A., Warszawa	69,1
6.	13	Mostostal Zabrze – Holding S.A., Zabrze	59,9
7.	55	Naftobudowa S.A., Kraków	48,5
8.	61	Projprzem S.A., Bydgoszcz	45,5
9.	23	Mostostal Gdańsk S.A., Gdańsk	38,1
10.	33	Instal Kraków S.A., Kraków	32,7

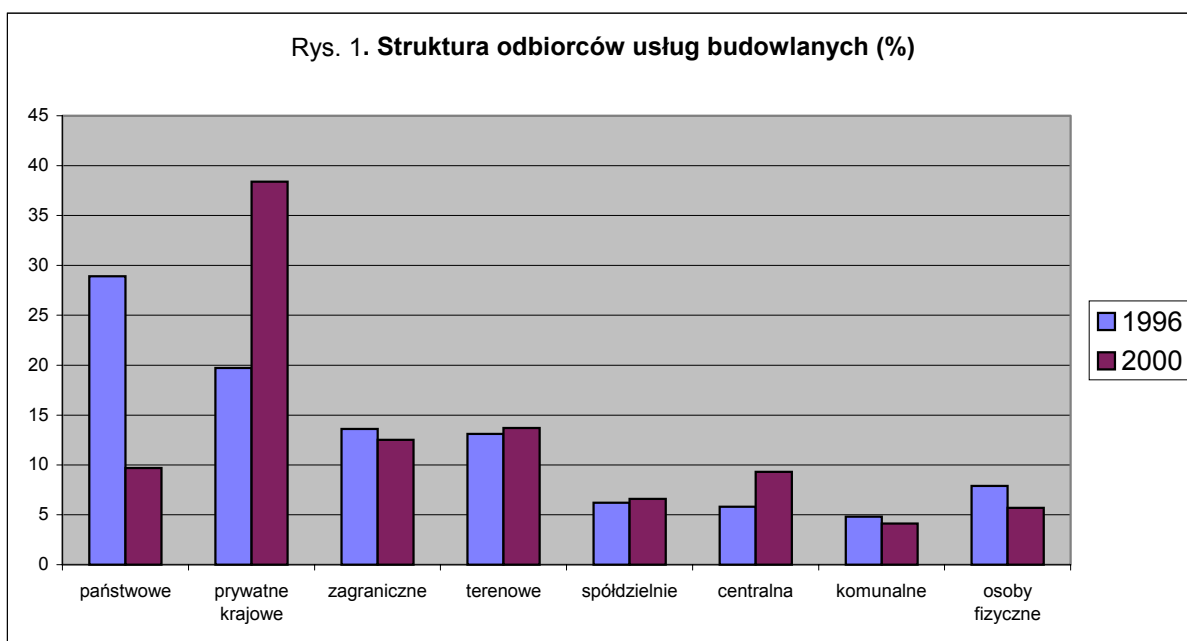
Źródło: jak w tab. 1

Największe przedsiębiorstwa budowlane nadal wykazują słabą korelację między wartością eksportu usług budowlanych i udziałem eksportu w przychodach, a wielkością przychodów ze sprzedaży. O ile w 1995 r. wśród największych eksporterów znalazły się 3 przedsiębiorstwa o największych przychodach (Energopol–Trade, Exbud, Mostostal Warszawa, to w 2000 r. najwięksi eksporterzy pogorszyli swoją pozycję wśród przedsiębiorstw o największych przychodach: Budimex (4), Mostostal Siedlce (11), Chemobudowa (16).

Jeszcze gorzej plasują się duże firmy w rankingu pokazującym udziały w eksporcie usług budowlanych. W 2000 r. tylko trzy duże firmy znalazły się w pierwszej dwudziestce liderów eksportu (w 1995 r. dwie firmy), co oznacza, że największe firmy specjalizują się głównie w sprzedaży na rynek krajowy, a intensywnie eksportują niektóre mniejsze przedsiębiorstwa.

1.6. Zmiany struktury odbiorców usług budowlanych

Zmieniła się także struktura odbiorców usług budowlanych (rys. 1 poniżej). Zmalał udział odbiorców państwowych z prawie 29,8% do 9,7%, wzrósł natomiast udział przedsiębiorstw prywatnych krajowych z 19,7% w 1996 r. do 38,4% w 2000 r., co nie jest specjalnym zaskoczeniem. Udział pozostałych grup odbiorców w rynku usług budowlanych nie był znaczący.



Źródło: na podstawie danych jak wyżej

II. Spółki budowlane na Giełdzie Papierów Wartościowych

Rynek giełdowy w krajach Europy Środkowej i Wschodniej różni się znacznie od rynku papierów wartościowych Unii Europejskiej. Kapitalizacja rynkowa akcji w Polsce (jako procent PKB) wynosi 20%, gdy tymczasem w USA i innych wysoko rozwiniętych krajach UE dochodzi do 140% PKB. Rynek papierów dłużnych funkcjonujący

w Polsce od 1991 r. jest zdominowany przez instrumenty państwowe (udział Skarbu Państwa na liczących się parkietach europejskich nie przekracza 10%, natomiast na Giełdzie Papierów Wartościowych (GPW – 98%), a rynek korporacyjnych papierów dłużnych praktycznie nie istnieje. Jednak mimo tych problemów obserwujemy rozwój rynku giełdowego.

O ile liczba spółek notowanych na GPW wzrosła z 9 w 1991 r. do 225 w 2000 r. (wzrost 25-krotny) to liczba spółek budowlanych zwiększyła się w tym okresie z 1 (Exbud) w 1991 r. do 38 spółek w 2000 r. Udział spółek budowlanych notowanych na GPW w 1991 r. wynosił 11%, zaś w 2000 r. - 17%. Sektor budowlany należy zatem do najliczniej reprezentowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych (GPW).

Klasyfikacja przedsiębiorstw budowlanych stosowana przez warszawską giełdę nie pokrywa się z Europejską Klasyfikacją Działalności (EKD), wywołując wątpliwości dotyczące oceny sektora budowlanego na giełdzie. Obok przedsiębiorstw zajmujących się budownictwem ogólnym (EKD 45.2) oraz budownictwem specjalistycznym (EKD 45.3) w klasyfikacji przyjętej na warszawskiej giełdzie występują firmy deweloperskie (Echo Investment – EKD 70.1), projektowe i doradcze, takie jak np. Prochem, Mostostal Export, Mitex (EKD 74.2), a także firmy produkujące materiały budowlane (Mostostal Siedlce – EKD 28.1). Ze względu na specyfikę tych firm, porównywanie ich z typowymi firmami budowlanymi może być nie w pełni uzasadnione.

Na warszawskiej giełdzie zainteresowaniem ze strony zarówno inwestorów instytucjonalnych jak i indywidualnych cieszy się jedynie około 10% spółek. Spółki małe i średnie pozostają praktycznie poza polem zainteresowania inwestorów (nie-wielka płynność). Do grupy spółek wywołujących największe zainteresowanie wśród inwestorów należą przede wszystkim: banki, spółki informatyczne, telekomunikacyjne oraz spółki z branży chemicznej. Tylko nieliczne spółki budowlane są notowane w systemie ciągłym, liczą się jedynie Budimex, Echo Investment i Exbud.

2.1. Wyniki finansowe giełdowego sektora budowlanego

Z analizy kondycji finansowej giełdowych spółek budowlanych za lata 1997-2000 wynika, że rósł nadal - lecz przy malejącym tempie – zarówno poziom aktywów spółek i wielkość kapitałów własnych, lecz także poziom zadłużenia.

Tablica 6. Dane finansowe firm budowlanych na GPW w latach 1997 - 2000 (mln zł, %)

Wyszczególnienie	1997	1998	1999	2000
Aktywa	3.074	4.192	5.748	6.872
Kapitał własny	1.537	2.310	2.743	2.797
Przychody netto ze sprzedaży	4.629	5.869	7.578	8.123
Zysk netto	229	274	312	2,8
Zadłużenie	49,0%	58,6%	94,0%	117,2%
Bieżąca płynność	1,85	1,62	1,38	1,31
Szybka płynność	1,58	1,32	1,11	1,01
Stopa zysku operacyjnego	7,5%	7,2%	5,5%	4,2%
Stopa zysku brutto	14,1%	14,0%	12,6	9,9%
Rentowność sprzedaży netto	6,5%	5,0%	3,8%	1,1%
ROE	16,7%	12,7%	10,9%	3,2%
ROA	7,9%	7,33%	5,4%	1,4%

OBJAŚNIENIA:

Aktywa. Jest to majątek firmy. W jego skład wchodzi: (a) majątek trwały, (b) majątek obrotowy oraz (c) rozliczenia międzyokresowe.

Kapitał własny. Jest on wielkościowo jednoznaczny z wartością księgową spółki. W skład tego kapitału wchodzi: (I) kapitał podstawowy, (II) należne, lecz nie wniesione wkłady na poczet kapitału podstawowego (wielkość ujemna), (III) kapitał zapasowy, (IV) kapitał rezerwowy z aktualizacji wyceny, (V) Pozostałe kapitały rezerwowe, (VI) nie podzielony wynik finansowy z lat ubiegłych, (VII) wynik finansowy netto roku obrotowego. Kapitał podstawowy to w spółkach akcyjnych – kapitał akcyjny.

Przychody netto ze sprzedaży. Wartość sprzedaży (obrotów) firmy pomniejszona o obowiązkowe obciążenia.

Zysk netto. Jest to różnica między przychodami i kosztami przedsiębiorstwa z całokształtu działalności, skorygowana o saldo strat i zysków nadzwyczajnych oraz tzw. obowiązkowe obciążenia, głównie podatek dochodowy.

Wskaźnik zadłużenia. Stosunek sumy zobowiązań firmy (długoterminowych i krótkoterminowych) do jej kapitału własnego.

Wskaźnik bieżącej płynności. Iloraz majątku obrotowego spółki i jej zobowiązań krótkoterminowych. Majątek obrotowy stanowią: zapasy, należności i rozliczenia, papiery wartościowe przeznaczone do obrotu, środki pieniężne

Wskaźnik szybkiej płynności. Iloraz majątku obrotowego pomniejszonego o istniejące zapasy i zobowiązania krótkoterminowe. Wskaźnik bieżącej i szybkiej płynności informuje o zdolności firmy do pokrywania swoich zobowiązań.

Stopa zysku operacyjnego. Stosunek zysku z działalności operacyjnej do przychodów netto ze sprzedaży. Wskaźnik obrazujący procentowy udział zysku operacyjnego, czyli tego z podstawowej (statutowej) działalności, w całości jej sprzedaży (obrotów).

Stopa zysku brutto. Iloraz przychodów netto ze sprzedaży pomniejszonych o koszty wytwarzania produkcji sprzedanej do tych przychodów.

Rentowność sprzedaży netto. Stosunek zysku netto do przychodów netto ze sprzedaży. Wskaźnik ten obrazuje, jaka procentowo część obrotów firmy zamieniana jest ostatecznie, na pozostający do podziału zysk (np. dywidendy, zwiększenie kapitału własnego).

ROE (Return on Equity). Zwrot kapitału własnego lub stopa zyskowności zainwestowanych kapitałów. Iloraz zysku netto osiągniętego przez firmę w danym okresie do jej kapitału własnego. Wskaźnik ten jest jednym z najbardziej syntetycznych mierników wykorzystania kapitałów w przedsiębiorstwie. Obrazuje efektywność działalności operacyjnej, finansowej i majątkowej firmy.

ROA (Return on Assets). Zwrot aktywów, iloraz zysku netto do aktywów, czyli majątku firmy. Wskaźnik efektywności gospodarowania całym majątkiem przedsiębiorstwa.

Źródło: dane z „Rzeczpospolitej” za lata 1997-2000.

Z drugiej strony pogarszały się wszystkie wskaźniki ekonomicznej efektywności działalności spółek.

Aktywa 38 spółek budowlanych notowanych na giełdzie na koniec 2000 r. wyniosły blisko 6,9 mld zł (wzrost o 20% do 1999 r., o 63,9% w porównaniu z 1998 r. oraz ponad 2-krotny wzrost do 1997 r.), zaś kapitały własne wynosiły 2,8 mld zł (wzrost o 1,9% w stosunku do 1999 r., o 21% do 1998 r., oraz o 82% w relacji do 1997 r.). Przychody netto ze sprzedaży wzrosły w 2000 r. w porównaniu z 1999 r. o 7,2%, lecz w odniesieniu do 1997 r., zostały one prawie podwojone – tablica 6.

Łączny zysk netto spółek budowlanych za 2000 r. wyniósł 2,8 mln zł. W porównaniu z 1999 r. zysk ten spadł o 99%, zaś w odniesieniu do 1998 r. zmniejszył się on 100-krotnie. Liczby te informują o skali załamania efektywności funkcjonowania giełdowych firm budowlanych w 2000 r. Jest to rezultat zbyt wysokich kosztów sprzedaży towarów i usług budowlanych oraz niskiej konkurencyjności giełdowych firm budowlanych na rynku krajowym w stosunku do funkcjonujących na tym rynku firm zagranicznych. W wyniku tego na 38 firm budowlanych 13 miało straty, a 21 wyniki gorsze niż przed rokiem.

W celu zrekompensowania spadku zysku netto w badanym okresie firmy zaciągały długoterminowe zobowiązania, co spowodowało, że wzrósł 3-krotnie wskaźnik zadłużenia, z 49% w 1997 r. do 117% w 2000 r. W latach 1997 - 2000 pogorszyły się wszystkie wskaźniki efektywnościowe giełdowego sektora budowlanego. Wskaźnik ROE obrazujący syntetyczne wykorzystanie kapitałów w przedsiębiorstwie spadł 5-krotnie, wskaźnik ROA charakteryzujący efektywność gospodarowania całym majątkiem przedsiębiorstwa spadł ponad 5-krotnie, wskaźnik rentowności sprzedaży netto

obrazujący efektywność działalności gospodarczej spółki spadł 6-krotnie, rentowność zysku operacyjnego wskazująca na udział zysku z działalności statutowej (podstawowej) w obrotach spadła o 78%. Zmalała także zdolność firm do pokrywania swoich zobowiązań wyrażanych przy pomocy wskaźnika bieżącej płynności (o 41%) oraz szybkiej płynności (o 50%).

2.2. Analiza porównawcza wskaźników ekonomicznych wiodących spółek budowlanych na giełdzie

Sektor firm budowlanych notowanych na warszawskiej giełdzie jest silnie zróżnicowany nie tylko pod względem profilu działalności. Istotne różnice dotyczą poziomu aktywów, kapitału własnego spółek, przychodów, wyników finansowych spółek oraz efektywności ich działania.

2.2.1. Aktywa i kapitał własny spółek

Pod względem wielkości aktywów, obrazujących wartość majątku firmy, pierwsze miejsce zajmuje Budimex z majątkiem wynoszącym 880 mln zł (tablica 7). W 2000 r. majątek ten wzrósł o 50% w porównaniu do 1999 r. Budimex zajmuje także pierwsze miejsce pod względem wartości kapitału własnego (wartości księgowej spółki wynoszącej 553.427 tys. zł). Wartość kapitału własnego Budimexu wzrosła w 2000 r. w porównaniu do 1999 r. o ponad 40%.

Na drugim miejscu uplasował się Echo Investment z aktywami o wartości 827 mln zł. (w 2000 r. wzrosły one o 47% w porównaniu z 1999 r.) i kapitałem własnym wynoszącym 204 mln zł (wzrost o 34% w stosunku do 1999 r.). Warto wspomnieć, że lider z 1998 r. Exbud posiada aktywa o wartości 767 mln zł i kapitał własny - 259 mln zł, co daje mu dopiero trzecią lokatę w rankingu z 2000 r.

Tablica 7. Ranking spółek budowlanych na giełdzie według wartości aktywów i kapitału własnego w 2000 r. (tys. zł, %)

Lp.	Nazwa spółki	Aktywa	Zmiana do 1999	Kapitał własny	Zmiana do 1999
1.	BUDIMEX	880.432	50,2	553.427	41,5
2	ECHO INVESTMENT	827452	47,1	203.800	34,3
3	EXBUD	766.704	4,6	259.233	-30,9
4.	MOSTOSTAL EXPORT	519.389	0,6	256.803	25,5
5.	MOSTOSTAL ZABRZE	364.559	31,6	209.853	78,6
6.	ENERGO PÓLŃOC	257.660	43,5	118.649	-3,4
7.	PIA PIASECKI	247.751	43,0	59.991	19,7
8.	MITEX	246.459	10,4	92.245	84,7
37.	BUDOPOL	23.853	36,2	10.184	5,4
38.	ELKOP	21.354	-3,7	13.066	2,9

Źródło: na podstawie danych „Rzeczpospolitej” z 19 lutego 2001 r.

Na ostatnim miejscu listy rankingowej pod względem wartości majątku firmy notowanego na giełdzie (38 pozycja) znajduje się spółka Elkop z majątkiem - 21 mln zł (jest on 42-krotnie mniejszy niż wartość majątku Budimexu). W stosunku do 1999 r. wartość tego majątku spadła o 3,7%. Tuż przed Elkopem na 37 miejscu uplasował się Budopol z aktywami - 23 mln zł (wzrost do 1999 r. o 36,2%).

2.2.2. Przychody netto ze sprzedaży

Utrzymująca się od 1999 r. dekonjunktura w sektorze budowlanym spowodowała, że spółki miały w 2000 r. o 25% niższe przychody ze sprzedaży niż w 1999 r. Obserwowano dalszy spadek marż, niższą kontraktację, trudności ze ściąganiem należności oraz dłuższy cykl w operacjach środkami obrotowymi. W zakresie przychodów netto ze sprzedaży w 2000 r. wiodący był Exbud (610.547 tys. zł – tablica 8). W porównaniu z 1999 r. przychody tej spółki spadły o 2,4%. Na drugim miejscu znajdował się Budimex (600.579 tys. zł), którego przychody w stosunku do 1999 r. wzrosły o ponad 11%.

Tablica 8. Ranking spółek budowlanych notowanych na giełdzie wg przychodów netto ze sprzedaży w latach 1999–2000 (tys. zł, %)

Lp.	Nazwa spółki	2000 r.	1999 r.	Dynamika
1.	EXBUD	610.547	625.148	-2,4
2.	BUDIMEX	600.579	536.876	11,2
3.	MITEX	589.666	467.192	26,2
4.	WARBUD	534.284	422.670	26,4
5.	ECHO INVESTMENT	524.680	272.032	92,9
6.	MOSTOSTAL WARSZAWA	452.340	481.649	-6,5
7.	MOSTOSTAL EXPORT	436.018	388.114	12,3
7.	MOSTOSTAL SIEDLCE	359.000	265.216	35,3
8.	MOSTOSTAL ZABRZE	327.273	441.251	-34,8
37.	BUDOPOL	48.484	47.962	1,0
38.	EBI	12.410	11.755	5,6

Źródło: jak w tablicy 15.

Ostatnia w rankingu spółka EBI miała przychody netto w 2000 r. w wysokości 12.410 tys. zł. Wzrosły one w stosunku do 1999 r. o 5,6%. W porównaniu do Exbudu i Budimexu spółka EBI miała przychody netto prawie 50-krotnie mniejsze.

2.2.3. Zysk netto

Najwyższy zysk netto w 2000 r. wśród spółek notowanych na giełdzie miał Budimex (56.265 tys. zł – tablica 9). Był on o 127% wyższy od zysku netto osiągniętego w 1999 r. w wysokości 24.779 tys. zł. Tuż za Budimexem uplasował się Mostostal Export z zyskiem w wysokości 56.019 tys. zł. Kolejnymi pod względem osiągniętego zysku netto są dwie spółki Michała Sołowowa: Mitex oraz Echo Investment. Należy szczególnie zwrócić uwagę na bardzo dobre wyniki Mitexu, który zanotował wzrost zysku netto aż o 107% w porównaniu z 1999 r. Było to możliwe dzięki efektywnym zmianom struktur organizacyjnych.

Do gospodarczych „niespodzianek” w budownictwie należy zaliczyć stratę zanotowaną w 2000 r. w spółce Exbud, a wynoszącą 103.537 tys. zł. Spółka ta zaliczana w ubiegłych latach do liderów rynku giełdowego i jednego z największych potentatów budowlanych, znalazła się na końcu rankingu spółek budowlanych wg zysku netto. Do przyczyn zaistniałej sytuacji należy zaliczyć: efekty złego zarządzania spółką oraz restrukturyzację firmy (grupa Exbudu opiera się o liczne mniejsze podmioty). W podobnej sytuacji znalazło się osiem innych spółek, w tym: Betonstal (-87,4 mln zł), Mostostal Warszawa (-54,0 mln zł), GPRD (-13,7 mln zł), Elektrobudowa (-7,5 mln zł), KBBP (-7,4 mln zł), Energoaparatura (-6,0 mln zł), Espebepe (-2,5 mln zł), Instal Lublin (-2,2 mln zł).

Tablica 9. Ranking spółek budowlanych wg zysku netto w latach 1999 - 2000 (tys. zł, %)

Lp.	Spółka	2000 r.	1999 r.	Dynamika
1.	BUDIMEX	56.265	24.779	127,1
2.	MOSTOSTAL EXPORT	56.019	31.458	78,0
3.	ECHO INVESTMENT	52.089	42.338	23,0
4.	MITEX	39.737	19.225	106,7
5.	WARBUD	15.449	24.146	-36,0
6.	MOSTOSTAL SIEDLCE	11.498	11.697	-1,7
7.	MOSTOSTAL GDANSK	10.007	9.343	7,1
8.	PIA PIASECKI	9.885	6.961	42,0
37.	BETONSTAL	-87.434	3.424	-
38.	EXBUD	-103.537	24.766	-

Źródło: jak w tablicy 15.

Złe wyniki Betonstalu w 2000 r. spowodowały, że Sąd Rejonowy w Warszawie ogłosił upadłość Betonstalu. Nietrafione kontrakty i złe zarządzanie wpędziły firmę w spiralę długów, z której, wobec zdecydowanych roszczeń wierzycieli, nie udało się jej wydobyć.

2.3. Procesy konsolidacji firm na rynku budowlanym i giełdowym

Polski rynek budowlany można zaliczyć do jednego z najbardziej rozdrobnionych sektorów. Obecnie działa na nim około 214 tys. firm budowlanych, jednak nawet największe z nich zdobyły zaledwie kilkuprocentowe udziały w rynku. W 2000 r. udział Exbudu w rynku budowlanym wyniósł 4,78%; Budimexu – 4,17%; Mostostalu Export – 2,39%; Mostostalu Warszawa – 1,43; Mitexu – 1,13; Mostostalu Siedlce podobnie jak PIA Piasecki – 1,04%. Duże rozmiary branży przy niewielkich w większości firmach budowlanych, wpływają niekorzystnie na ich konkurencyjność. Od pewnego czasu (druga połowa lat 90-tych) zaobserwować można istotne zmiany strukturalne w sektorze budowlanym, spowodowane zachodzącymi procesami konsolidacji (fuzje, przejęcia itp.).

W procesach konsolidacji można wyróżnić dwie fazy: (1) konsolidację spółek wokół liderów oraz (2) konsolidację liderów. O ile pierwszą połowę lat dziewięćdziesiątych można traktować jako okres tworzenia się publicznego rynku giełdowego dla firm budowlanych, o tyle drugą połowę tej dekady charakteryzował proces konsolidacji spółek budowlanych wokół liderów. W końcu tego okresu (lata 1998-2000) rozpoczął się proces konsolidacji liderów budowlanych.

W 2000 r. działało na rynku budowlanym kilkanaście dużych grup kapitałowych, z których kilka ma znaczenie wiodące. Do największych grup kapitałowych w budownictwie (przyjmując kryterium zatrudnienia) można zaliczyć: Exbud (kontrolujący Bauma Novejfa, Kieleckie Przedsiębiorstwo Robót Mostowych, Hydrotrest, Rzeszowskie Przedsiębiorstwo Robót Drogowych), Budimex (skupił wokół siebie takie spółki jak Mostostal Kraków, Budimex Poznań czy Dromex – silną firmę budownictwa drogowego), Mostostal Eksport (posiada udziały w firmach o profilu finansowym – Compensa, Bankowe Towarzystwo Leasingowe itp.), Mostostal Warszawa (skupia Mieleckie Przedsiębiorstwo Budowlane, Mostostal Płock, Wrobis, Elektrim Fermstal) oraz Mostostal Zabrze (kontroluje Biprohut, Elektromontaż 3, Gliwickie Przedsiębiorstwo Budownictwa Przemysłowego oraz Mostostal Surface Protection).

W fazie konsolidacji wokół liderów budowlanych można wyodrębnić trzy modele. Pierwszy z nich polega na wykupywaniu polskich firm budowlanych przez zachodnich potentatów. Największe polskie firmy budowlane pozyskały już inwestorów strategicznych. I tak szwedzka Skanska nabyła 94% udziałów w Exbudzie, hiszpański Ferrovial posiada 58,4% kapitału akcyjnego Budimexu, również hiszpańska Acciona ma 24% udziału w Mostostalu Warszawa, natomiast Budokor i Hydrobudowa 6, są kontrolowane przez znaną niemiecką firmę Hochtief AG.

Wśród innych firm zagranicznych należy wymienić amerykański koncern Flour Daniel BV, który objął 27% walorów Prochemu. Brytyjski koncern PIP Managers Limited posiada w swoim pakiecie większość akcji dwóch polskich spółek giełdowych: Mostostalu Siedlce (55,26% udziałów) oraz Naftobudowy (58,25% akcji).

Drugi model konsolidacji polega na wykupywaniu przez polskie przedsiębiorstwa udziałów w prywatnych i prywatyzowanych firmach budowlanych i zakładanie spółek zależnych. Ten model konsolidacji stosował w pierwszej połowie lat dziewięćdziesiątych Budimex, Exbud, Mostostal Export oraz Elektrim. W drugiej połowie lat dziewięćdziesiątych ten model konsolidacji stosował Exbud (kupując udziały Bauma Novejfa), Pia Piasecki (od NFI Piast i innych narodowych funduszy inwestycyjnych odkupił 60% pakietów akcji trzech spółek budowlanych) oraz Mostostal Zabrze i Mostostal Warszawa. Także Budimex nabył w 2000 r. większościowy (60,17%) pakiet walorów Mostostalu Kraków. Obecnie planowana jest fuzja obu tych firm.

Trzeci model konsolidacji to podpisywanie przez firmy budowlane umów o współpracy lub o wspólnym inwestowaniu. Umowy o współpracy podpisał przykładowo Pia Piasecki oraz Polnord i Exbud w Mostostale Warszawa. Wspólne inwestycje w „trzecią firmę” łączą Mostostal Kraków, Mostostal Siedlce oraz Prochem (są one udziałowcami Mostostalu Stalowa Wola) oraz Elektrobudowę i Mostostal Zabrze (wspólny wykup udziałów w PI Biprohut).

W obliczu otwarcia krajowego rynku budowlanego na pełną konkurencję ze strony zachodnich firm budowlanych, polskie grupy kapitałowe przy końcu lat dziewięćdziesiątych zaczęły rozważać możliwość połączenia sił i środków mniejszych grup kapitałowych z większymi. W 1998 r. rozpoczął się proces konsolidacji liderów. Pierwszą taką konsolidację przeprowadził Exbud wykupując 7,25% akcji Budimexu. Podobne działania w kierunku konsolidacji liderów rozpoczął PIA Piasecki i Polnord, a także Mostostal Warszawa i Mostostal Płock. Połączenie sił PIA oraz Polnordu z początku polegała na wspólnej realizacji kontraktów. Jednak w przyszłości nie wykluczone są związki kapitałowe. Mostostal Warszawa kupując akcje Mostostalu Płock miał na celu stworzenie związku strategicznego.

Proces konsolidacji firm budowlanych znajduje się dopiero we wstępnym etapie przekształceń organizacyjnych. Większe firmy budowlane mają 2-3% udział w rynku. W rankingach 500 największych firm krajowych Exbud, pod względem wartości obrotów, znajduje się dopiero w ósmej dziesiątce. Tak więc jak na warunki polskie Exbud nie jest firmą dużą. W Europie Exbud znajduje się dopiero w czwartej dziesiątce największych firm budowlanych. Aby zwiększyć znaczenie Exbudu na rynku europejskim, jego potencjał winien wzrosnąć 2-5 krotnie. Podobnie jest z innymi firmami budowlanymi.

2.4. Znaczenie GPW dla sektora budowlanego i kierunki zmian w tym zakresie

Rynek giełdowy w Polsce odgrywa bardzo skromną rolę w gromadzeniu i przepływie kapitału dla potrzeb branży budowlanej. Fundusze zebrane na nim w latach 1997-2000 umożliwiły sfinansowanie zaledwie 1,6% inwestycji związanych z rozwojem budownictwa, co oznacza, że rynek ten nie jest faktycznym barometrem koniunktury budowlanej, stanowiąc tym samym jego największą słabość.

Potrzeby finansowe przedsiębiorstw budowlanych zaspokajane są najczęściej przez sektor bankowy i bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Sytuacja ta powoduje, że spółki budowlane wycofują się z parkietu giełdy. W latach 1999–2000 kilka spółek budowlanych funkcjonujących w ramach publicznego obrotu kapitałami wycofało się z giełdy. W 1999 r. odeszły z giełdy Unibud oraz Budimex Poznań, zaś w 2000 r. Mostostal Kraków. Spółki te szukały dodatkowych kapitałów poprzez łączenie się z partnerami z branży budowlanej o lepszej kondycji finansowej, tj. z Budimexem zajmującym czołowe miejsca w rankingu. Wśród największych spółek także Exbud zapowiedział swoje odejście z parkietu.

Do innych negatywnych zjawisk na warszawskiej giełdzie należy zaliczyć spadek giełdowych debiutów. W 1997 r. na parkiecie notowanych było 30 budowlanych spółek publicznych, w 1998 r. – 34 spółki, w 1999 r. – 37 spółek a w 2000 r. liczba spółek publicznych zwiększyła się *per saldo* o jedna spółkę, tj. do 38.

MSP budowlane notowane na giełdzie (typu Elkop czy Ebi), mają problemy z utrzymaniem się na parkiecie. Nie przybywa także na giełdzie nowych MSP budowlanych. Przyczyną tego zjawiska jest to, że niewiele MSP budowlanych ma tak naprawdę coś do zaoferowania potencjalnym inwestorom. Giełda jest miejscem dla ambitnych spółek z długoterminowymi planami ekspansji. Tymczasem na parkiet wchodzi często firmy budowlane nie mające jasno sprecyzowanych planów rozwojowych. Zdarza się to często w przypadku prywatnych spółek budowlanych, gdzie debiut na giełdzie służy akcjonariuszom do korzystnej sprzedaży posiadanego pakietu akcji. Taka strategia musi budzić niechęć potencjalnych inwestorów. Minęły bowiem czasy, kiedy status spółki publicznej MSP budowlanym ułatwiał dostęp do kapitału czy kredytów.

W przypadku niewielkich spółek sama obecność na giełdzie nie otwiera łatwiejszego dostępu do kapitału. Spółkom słabym, nawet w okresie hossy, trudno jest ulokować kolejne emisje, zwłaszcza gdy pozyskane środki mają być przeznaczone tylko na spłatę zadłużenia.

Analiza funkcjonowania GPW poprzez pryzmat spółek budowlanych prowadzi do następujących konkluzji:

(a) duże prywatne firmy budowlane nie są zbyt zainteresowane wejściem na GPW (zniechęca je słaba koniunktura budowlana, wysokie koszty wejścia na parkiet i nieopłacalne na nim trwanie),

(b) w celu poprawy warunków działania uczestników giełdy należy doprowadzić do jej sprywatyzowania,

(c) ponieważ główny strumień podaży akcji na giełdzie (prywatyzacja) zaczyna się kurczyć, należy wypracować mechanizmy otwarcia jej na nowe firmy w tym MSP,

(d) słaby przepływ informacji, brak konsolidacji firm nadzorujących giełdę, wysokie opłaty wejścia na giełdę przy malejącym popycie na akcje podważyły wiarygodność giełdy.

Jej odbudowa związana jest m.in. ze skonsolidowaniem nadzoru nad rynkiem giełdowym, przywróceniem równorzędności warunków startu wszystkim uczestnikom rynku giełdowego w tym także akcjonariuszom oraz z istotnym obniżeniem wysokich opłat związanych z funkcjonowaniem giełdy.

III. Sektor MSP w budownictwie

Zgodnie z definicją przyjętą przez Komisję Europejską, do małych i średnich przedsiębiorstw (MSP) zalicza się te, których zatrudnienie jest niższe niż 250 osób, obroty są niższe niż 40 mln Euro lub ogólny wynik nie osiąga 27 mln Euro przy jednoczesnej ekonomicznej niezależności firmy.

W Polsce w dokumencie „Małe i średnie przedsiębiorstwa w gospodarce narodowej. Polityka wobec małych i średnich przedsiębiorstw”³ przez małe przedsiębiorstwo rozumie się firmę, w której pracuje do 50 osób, a średnie – gdy zatrudnienie wynosi od 51 do 250 osób.

3.1. Liczba i poziom aktywności MSP budowlanych

Na początku 2000 r. liczba przedsiębiorstw aktywnych wynosiła 214.264 (65% ogółu zarejestrowanych firm). Z kolei w 1995 r. udział firm aktywnych kształtował się na poziomie 54%, a więc w 2000 r. był wyższy o 11 punktów procentowych (tablica 10).

Tablica 10. Liczba MSP budowlanych aktywnych gospodarczo na początku 2000 r.

Wyszczególnienie	Liczba przedsiębiorstw aktywnych			
	ogółem	zatrudnienie 0-49	zatr. 50-249	zatr >249
BUDOWNICTWO	214.264	211.943	2.023	298
Sektor publiczny	409	106	277	26
Sektor prywatny	213.855	211.837	1.746	272

Źródło: opracowano na podstawie danych GUS.

W ogólnej liczbie aktywnych przedsiębiorstw budowlanych do sektora MSP należało w 2000 r. - 213.966 jednostek, co stanowiło 99,86 % ogółu tych przedsiębiorstw. Z ogólnej liczby aktywnych przedsiębiorstw budowlanych w 2000 r. tylko 409 (1,9%) zaliczało się do sektora publicznego (z tego MSP stanowiły 383 jednostki), natomiast 213.855 (98,1%) do prywatnego (z tego do sektora MSP należało 213.583 jednostki).

3.2. Poziom zatrudnienia i jego struktura w sektorze MSP

Na początku 2000 r. w budownictwie było zatrudnionych 870.375 osób (w 1995 r. - 827,4 tys., wzrost o 5,2%), z czego 66.886 pracowało w sektorze publicznym (7,7%), zaś w sektorze prywatnym 803.489 osób (92,3% - tablica 11). W sektorze MSP pracowało na początku 2000 r. ponad 713 tys. osób, co stanowiło 82% ogółu zatrudnionych.

Pomiędzy rokiem 1995 i 2000 można zaobserwować wzrost udziału małych i średnich firm budowlanych, w ogólnym poziomie zatrudnienia w budownictwie, o 5

³ Dokument rządowy przyjęty przez Radę Ministrów 6 czerwca 1995 r., protokół ustaleń nr 19/95, MPiH, Warszawa, maj 1995 r. s. 13.

punktów procentowych. Odbyło się to kosztem spadku udziału zatrudnienia w sektorze publicznym z 10,2% (1995 r.) do 2,5% (2000 r.) oraz wzrostu zatrudnienia w sektorze prywatnym z 13,1% (1995 r.) do 15,6% (2000 r.).

Tablica 11. Poziom i struktura zatrudnienia w MSP budowlanych na początku 2000 r.

Wyszczególnienie	ogółem	z tego w przedsiębiorstwach zatrudniających				
		do 49 osób			50-249 osób	powyżej 249 osób
		razem	z tego			
			do 9	10-49		
BUDOWNICTWO	870.375	487.593	313.117	174.476	225.423	157.359
sektor publiczny	66.886	7.984	732	7.252	37.389	21.513
sektor prywatny	803.489	479.609	312.385	167.224	188.034	135.846

Źródło: dane GUS.

Tablica 12. Struktura zatrudnienia w MSP budowlanych na tle całej gospodarki w latach 1995-2000 (%)

Wyszczególnienie	1995					2000				
	ogółem	do 9	10 - 49	50- 249	>249	ogółem	do 9	10 - 49	50- 249	>249
GOSPODARKA	100,0	18,5	19,5	19,8	42,2	100,0	25,9	15,4	22,9	35,8
Sektor publiczny	50,6	-	5,1	11,2	34,3	37,9	0,5	4,4	10,8	22,2
Sektor prywatny	49,4	18,5	14,4	8,6	7,9	62,1	25,4	11,0	12,1	13,6
BUDOWNICTWO	100,0	22,7	30,6	23,4	23,3	100,0	36,0	20,0	25,9	18,1
Sektor publiczny	17,8	-	1,0	6,6	10,2	7,7	0,1	0,8	4,3	2,5
Sektor prywatny	82,2	22,7	29,6	16,8	13,1	92,3	35,9	19,2	21,6	15,6

Źródło: opracowano na podstawie danych GUS.

Z analizy struktury zatrudnienia MSP w budownictwie na tle całej gospodarki w latach 1995-2000 wynika (tablica 12), że udział sektora MSP ma tendencję wzrastającą zarówno w gospodarce ogółem (z 58% w 1995 r. do 64% w 2000 r.) jak i w budownictwie (z 77% w 1995 r. do 82% w 2000 r.), przy czym w budownictwie udział ten jest zarówno w 1995 r. jak i w 2000 r. wyższy o około 18 punktów procentowych niż w gospodarce ogółem.

W badaniach statystycznych uwzględnia się także występowanie szarej strefy gospodarczej związanej z funkcjonowaniem małych przedsiębiorstw prywatnych. Szacuje się, że na początku 2000 r. w szarej strefie w gospodarce pracowało 715 tys. osób, z czego około 80 tys. osób pracowało w budownictwie. Stanowiło to 13,1% osób zatrudnionych w małych przedsiębiorstwach budowlanych. W 1995 r. udział ten wynosił 15,4%.

3.3. Sytuacja finansowa MSP budowlanych

W 1999 r. wartość dodana brutto w przeliczeniu na pracującego w sektorze prywatnym (poza rolnictwem) wynosiła 44,8 tys. zł wobec 38,3 tys. zł w 1998 r. Wzrosła więc o 17% licząc w cenach bieżących. W 1998 r. wartość dodana na pracującego w małych, średnich i dużych przedsiębiorstwach była zbliżona (odpowiednio 38,2 tys. zł, 37,3 tys. zł oraz 39,7 tys. zł). Większe różnice wystąpiły w 1999 r. (małe przedsiębiorstwa – 45,2 tys. zł, średnie – 40 tys. zł i duże – 47,3 tys. zł). Było to efektem wzrostu wartości dodanej na pracującego w grupie firm średniej wielkości (wzrost o

7,1%) zdecydowanie ustępującego tempu osiągniętemu przez przedsiębiorstwa małe i duże (wzrost odpowiednio o 18,3% oraz 19,1%).

Podobne tendencje jak w całym sektorze prywatnym obserwowane były także w budownictwie. W budownictwie wartość dodana przypadająca na jednego zatrudnionego wynosiła w 1997 r. – 33,2 tys. zł, w 1998 r. – 39,2 tys. zł. Przyjmując dane z 1997 r. za 100%, dynamika w 1998 r. wyniosła 118,1%. Była ona wyższa od dynamiki liczonej dla całej gospodarki, wynoszącej 115,5%. W poszczególnych rodzajach przedsiębiorstw budowlanych pomiędzy 1997 oraz 1998 rokiem największa dynamika wzrostu wartości dodanej wystąpiła w przedsiębiorstwach średniej wielkości (131,7%), a najmniejsza w małych (113,4%). W grupie przedsiębiorstw dużych ukształtowała się na poziomie 120,1%.

Podstawowym wskaźnikiem oceniającym sytuację finansową przedsiębiorstw prowadzących pełną księgowość jest rentowność obrotu brutto i netto⁴. W 1999 r. rentowność obrotu brutto wyniosła 1,4%. W porównaniu z 1995 r., kiedy to rentowność brutto wyniosła około 4% (była ona najwyższa w okresie lat dziewięćdziesiątych), rentowność osiągnięta w 1999 r. zmalała prawie trzykrotnie. Wśród przedsiębiorstw budowlanych rentowność brutto w 1999 r. wyniosła 3,6% i była wyższa od rentowności z 1998 r. (4,8%) o 1,2 punktu procentowego. W porównaniu do rentowności brutto osiągniętej w skali całej gospodarki, rentowność w budownictwie była wyższa 2-3 krotnie w zależności od wielkości przedsiębiorstwa.

Z kolei rentowność obrotu netto przedsiębiorstw budowlanych na tle gospodarki przedstawiono w tablicy 13. Wynika z niej, że firmy budowlane charakteryzują się również wyższym poziomem rentowności netto niż przedsiębiorstwa w całej gospodarce. Dotyczy to zarówno sektora publicznego jak i prywatnego.

Tablica 13. **Wskaźniki rentowności netto w MSP budowlanych na tle całej gospodarki w latach 1998-2000 (%)**

Wyszczególnienie	ogółem			zatrudnienie 10-49			zatrudnienie 50-249			zatrudnienie > 250		
	1995	1998	1999	1995	1998	1999	1995	1998	1999	1995	1998	1999
GOSPODARKA	1,8	0,6	0,1	0,9	2,0	1,1	1,4	1,3	1,2	2,4	-0,3	-0,8
Sektor publiczny	2,0	-1,4	-1,9	-6,5	2,4	-4,7	1,6	-0,2	-0,5	2,2	-1,6	-2,1
Sektor prywatny	1,7	1,4	0,9	1,2	2,0	1,3	1,4	1,5	1,4	2,7	1,0	0,1
BUDOWNICTWO	1,6	3,0	2,2	1,0	4,1	2,5	1,5	3,2	2,5	2,1	2,0	1,7
Sektor publiczny	-2,2	0,7	-0,6	-15,7	-0,5	-1,5	-2,2	1,5	-1,0	-0,6	-0,3	0,1
Sektor prywatny	2,6	3,2	2,4	1,9	4,2	2,6	2,6	3,5	2,9	3,2	2,3	1,8

Źródło: opracowano na podstawie danych GUS.

3.4. Wielkość nakładów inwestycyjnych i poziom nowoczesności MSP

W budownictwie tempo wzrostu nakładów inwestycyjnych w 1999 r. spadło czterokrotnie (licząc w cenach stałych) w porównaniu z 1998 r. W 1999 r. nakłady te wzrosły o 10,8%, wobec 45,8% w 1998 r. i 45% w 1997 r. Zwiększone tempo wzrostu nakładów inwestycyjnych, w grupie przedsiębiorstw małych, wyniosło 14,8%. W gru-

⁴ Wskaźnikiem rentowności obrotu brutto i netto nazywamy wyrażoną w procentach relację odpowiednio wyników finansowych brutto i netto do przychodów z całokształtu działalności. W przedsiębiorstwach prowadzących pełną księgowość różnica przychodów i kosztów z całokształtu działalności stanowi wynik działalności gospodarczej. Jeśli wynik ten jest skorygowany o saldo strat i zysków nadzwyczajnych, nazywany jest wynikiem finansowym brutto. Po odjęciu od wyniku finansowego brutto obowiązujących obciążeń otrzymuje się wynik finansowy netto.

pie przedsiębiorstw średnich wystąpiło zmniejszenie o 3,7%, zaś w grupie przedsiębiorstw dużych zanotowano spadek bezwzględnego poziomu nakładów o – 1,8%.

W 1999 r. nakłady inwestycyjne w przeliczeniu na jednego zatrudnionego (w cenach bieżących) w skali gospodarki wyniosły: w małych prywatnych przedsiębiorstwach 6 tys. zł, w średnich prywatnych – 14,5 tys. zł, a w dużych prywatnych – 17,7 tys. zł. Porównując te dane do nakładów inwestycyjnych ponoszonych w budownictwie, można zauważyć, że są one średnio dwukrotnie niższe niż w skali całej gospodarki oraz czterokrotnie niższe w odniesieniu do maszyn i urządzeń (tablica 14).

Tablica 14. **Nakłady inwestycyjne na 1 zatrudnionego w MSP budowlanych na tle gospodarki w 1999 r.** (tys. zł, ceny bieżące)

Wyszczególnienie	Rynek ogółem				Z tego							
	ogółem	0-49	50 - 249	>249	Rynek publiczny				Rynek prywatny			
					ogółem	0-49	50-249	>249	ogółem	0-49	50-249	> 249
GOSPODARKA	11,2	6,1	12,8	17,3	14,5	7,9	6,3	17,0	10,3	6,0	14,5	17,7
budynki i budowle	4,8	3,1	5,5	6,7	6,3	5,2	3,2	7,1	4,4	3,0	6,2	6,2
Maszyny i urządzenia	4,8	1,6	4,6	9,2	6,6	1,7	2,2	8,2	4,2	1,6	5,2	10,2
środki transportu	1,3	1,2	2,3	0,9	0,9	0,7	0,9	1,0	1,4	1,3	2,7	0,7
BUDOWNICTWO	5,3	3,3	10,4	4,0	3,5	11,1	2,3	2,7	5,4	3,2	12,1	4,2
budynki i budowle	3,4	1,9	7,9	1,4	2,3	10,2	1,1	1,3	3,5	1,8	9,3	1,5
maszyny i urządzenia	1,2	0,7	1,8	2,0	0,9	0,4	0,8	1,1	1,2	0,7	2,0	2,1
środki transportu	0,6	0,6	0,6	0,5	0,3	0,3	0,3	0,3	0,6	0,6	0,6	0,6

Źródło: opracowano na podstawie danych GUS.

W poszczególnych grupach przedsiębiorstw sytuacja jest zróżnicowana. W przypadku małych przedsiębiorstw budowlanych nakłady inwestycyjne są dwukrotnie niższe niż w skali całej gospodarki. W grupie przedsiębiorstw średnich różnica na niekorzyść firm budowlanych wynosi 20%, zaś w grupie dużych przedsiębiorstw różnica jest czterokrotna, także na niekorzyść przedsiębiorstw budowlanych. Sumując można powiedzieć, że przedsiębiorstwa budowlane prowadzą bardzo niekorzystną politykę inwestycyjną. Jest to tym bardziej dziwne, że poziom rentowności tych firm jest pięciokrotnie wyższy od przedsiębiorstw w skali gospodarki, tj. umożliwia gromadzenie środków na sfinansowanie nakładów inwestycyjnych. Świadczy to także o małej innowacyjności polskiego budownictwa stanowiąc złą prognozę dla tych firm budowlanych, po zintegrowaniu kraju z UE.

3.5. Rola MSP budowlanych w handlu zagranicznym

W strukturze eksportu MSP udział firm budowlanych nie jest znaczący, a ponadto spadł dwukrotnie i wynosił w 1999 r. - 0,9%, w porównaniu z 1,7% w 1995 r. Wartość eksportu MSP budowlanych obniżyła się ze 147,9 mln USD w 1995 r. do 117,2 mln USD w 1999 r.⁵ Jednym z powodów zmniejszenia eksportu usług budowlanych był wzrost protekcjonizmu na rynku niemieckim. Ograniczenia dotknęły przede wszystkim małe i średnie przedsiębiorstwa, jako podmioty finansowo słabsze.

⁵ M. Guzek, J. Biskup, Z Wołodkiewicz, *Średnioroczne zmiany handlu zagranicznego małych i średnich przedsiębiorstw w latach 1995, 1998, 1999*. IKC HZ, Warszawa 2000 r.

Eksport najmniejszych firm budowlanych (zatrudniających do 9 osób) zmniejszył się z 56,5 mln USD w 1995 r. do 30,9 mln USD w 1999 r. tj. o 83%. W przypadku firm małych, zatrudniających od 10 do 49 osób, także nastąpiło zmniejszenie eksportu z 53,8 mln USD do 47,3 mln USD tj. o 13,7%. Wzrost wartości eksportu wystąpił jedynie w firmach średnich, zatrudniających od 50 do 249 osób, z 37,6 mln USD w 1995 r. do 38,9 mln USD tj. o 3,5% w 1999 r. Podsumowując można stwierdzić, że w latach 1995 - 1999 w eksporcie budownictwa MSP nastąpiło dwukrotne zmniejszenie jego rozmiarów przy nieznacznym wzroście znaczenia firm średniej wielkości.

W latach 1995-1999 można było zaobserwować szybką, ponadprzeciętną dynamikę importu firm działających w budownictwie. W latach 1995-1999, przy wzroście całego importu o 87,4%, przywóz małych i średnich firm budowlanych podniósł się trzykrotnie. W rezultacie tego nastąpił wzrost udziału przedsiębiorstw budowlanych w ogólnym imporcie MSP z 1,4% w 1995 r. do 2,3% w 1999 r.

W grupie najmniejszych firm budowlanych import wzrósł dwukrotnie (z 83 mln USD w 1995 r. do 160 mln USD w 1999 r.), podobnie jak w grupie firm małych (z 93 mln USD w 1995 r. do 164 mln USD w 1999 r.), zaś w grupie firm średnich import wzrósł prawie siedmiokrotnie (z 51 mln USD w 1995 r. do 355 mln USD w 1999 r.).

Analiza salda obrotów MSP w porównaniu z całym saldem handlu zagranicznego Polski prowadzi do wniosku, że prawie całe saldo ujemne kraju powstało w badanym okresie w grupie MSP. Saldo obrotów handlu zagranicznego MSP budowlanych w 1999 r. było ujemne i wyniosło 562 mln USD. W relacji do 1995 r. dynamika ujemnego salda MSP sektora budowlanego wyniosła 694%. Udział salda MSP budowlanych w saldzie ogółem w 1999 r. był niewielki i wyniósł około 3%.

3.6. Sektor MSP budowlanych w Polsce i UE

Przeciętne MSP budowlane w krajach UE są dwukrotnie większe (ze względu na poziom zatrudnienia) niż w Polsce. Stawia to ten rodzaj firm w bardzo niekorzystnej sytuacji z punktu widzenia ich konkurencyjności w relacji z firmami zachodnimi.

Pod względem udziału małych i średnich przedsiębiorstw budowlanych w ogólnej liczbie podmiotów gospodarczych w krajach UE (tablica 15) czołowe miejsce zajmuje Wielka Brytania (21,5%) oraz Portugalia (15,5%). Z kolei najmniejszy udział posiadają MSP budowlane w byłych Niemczech Zachodnich (9,3%), we Włoszech (9,5%) oraz w Luksemburgu (8,1%). Na tym tle małe i średnie firmy budowlane w Polsce należą do drugiej grupy krajów (z udziałem wynoszącym 9,8%).

Koszty pracy są w Polsce znacznie niższe niż w krajach UE (tablica 16). Jedna godzina przepracowana w budownictwie kosztowała w Polsce w 1995 r. – 2,67 ECU. Najwyższy koszt pracy w budownictwie odnotowano w Niemczech Zachodnich – wyniósł on w 1995 r. – prawie 24 ECU i był prawie 9 razy większy niż w Polsce. W Holandii koszt ten był prawie 8-krotnie wyższy niż w Polsce. Spośród krajów UE najniższy koszt pracy odnotowano w krajach relatywnie słabiej rozwiniętych, co nie jest zaskoczeniem. W Portugalii np. wyniósł on 5,40 ECU i był dwukrotnie wyższy niż w Polsce.

Poziom kosztów pracy w Polsce wykazuje szybki wzrost. W latach 1993-1996 przeciętne koszty pracy wzrosły w przedsiębiorstwach budowlanych o 45,1%. Odmiennie tendencje wystąpiły w budownictwie unijnym, gdzie koszty pracy zmalały w tym okresie o 3,3%. Niższy przyrost kosztów pracy w budownictwie odnotowano w tym okresie w Portugalii (9,5%), w Niemczech Zachodnich (17,2%). Jedynie w byłej

NRD wzrost kosztów pracy w budownictwie był równie wysoki, jak w Polsce i wyniósł w tym samym okresie 39,8%.

Tablica 15. **Udział MSP budowlanych w ogólnej liczbie polskich podmiotów gospodarczych na tle krajów UE (%)**

Lp.	Kraj	Udział w %
1.	Belgia (1991)	11,9
2.	Dania (1991)	14,5
3.	Francja (1990)	13,9
4.	Hiszpania (1991)	11,7
5.	Luksemburg (1991)	8,1
6.	Niemcy (1990)	9,3
7.	Portugalia (1991)	15,5
8.	Wielka Brytania (1991)	21,5
9.	Włochy (1989)	9,5
10.	Polska (1996)	9,8

Źródło: *Warunki prowadzenia działalności gospodarczej przez MSP w Polsce i krajach UE*, PARP, Warszawa 2001.

Tablica 16. **Koszt pracy 1 godziny przepracowanej w budownictwie w krajach UE i Polsce (w cenach bieżących w ECU)**

Kraj	1992	1993	1994	1995	Kraj	1992	1993	1994	1995
Belgia	19,08	20,43	21,69	23,01	Luksemburg	13,11	13,93	14,60	15,48
Dania	19,91	.	.	22,89	Niemcy Z.	20,46	21,54	22,56	23,98
Francja	17,00	.	.	21,13	Niemcy W.	12,53	14,43	15,95	17,57
Finlandia	.	.	.	8,87	Portugalia	4,93	5,04	5,16	5,40
Hiszpania	13,30	12,64	12,42	12,71	W. Brytania	12,75	12,23	12,39	12,33
Holandia	18,71	20,03	20,09	21,09	Włochy	18,33	.	.	20,89
Irlandia	13,16	13,41	14,28	14,64	Polska	.	1,84	.	2,67

Źródło: jak w tab. 15.

Niskie koszty pracy w budownictwie są jednym z atutów polskiego budownictwa w porównaniu z krajami UE. Należy jednak również wziąć pod uwagę wydajność pracy, ponieważ poziom wydajności i wynagrodzeń określają poziom konkurencyjności budownictwa. Poziom wydajności pracy w budownictwie Polsce w 1995 r. wynosił 9,3 tys. ECU i był znacznie niższy (10,5-krotnie) niż średnia wydajność w krajach UE (98 tys. ECU). Poziom kosztów pracy w Polsce w stosunku do średniej dla UE był 6-krotnie niższy. Stąd udział kosztów pracy w wydajności wyniósł 60%.

Z powyższych danych wynika, że dystans w poziomie kosztów pracy między Polską a krajami UE jest nieco mniejszy niż w poziomie wydajności.

Wzrost kosztów pracy w Polsce w połowie lat 90-tych o 45,1%, na tle poziomu wydajności pracy pozwala stwierdzić, że wzrost ten był nieproporcjonalny, powodując spadek konkurencyjności polskiego budownictwa, w porównaniu do budownictwa w krajach UE, o połowę.

Poprawie poziomu konkurencyjności MSP w Polsce nie sprzyja stan zaplecza B+R budownictwa. Mimo, że na prace rozwojowe (mające na celu praktyczne wykorzystanie wyników badań) przeznaczano się przy końcu lat 90-tych prawie 35% nakładów bieżących, to nie przynoszą one znaczących efektów wdrożeniowych. Na 223

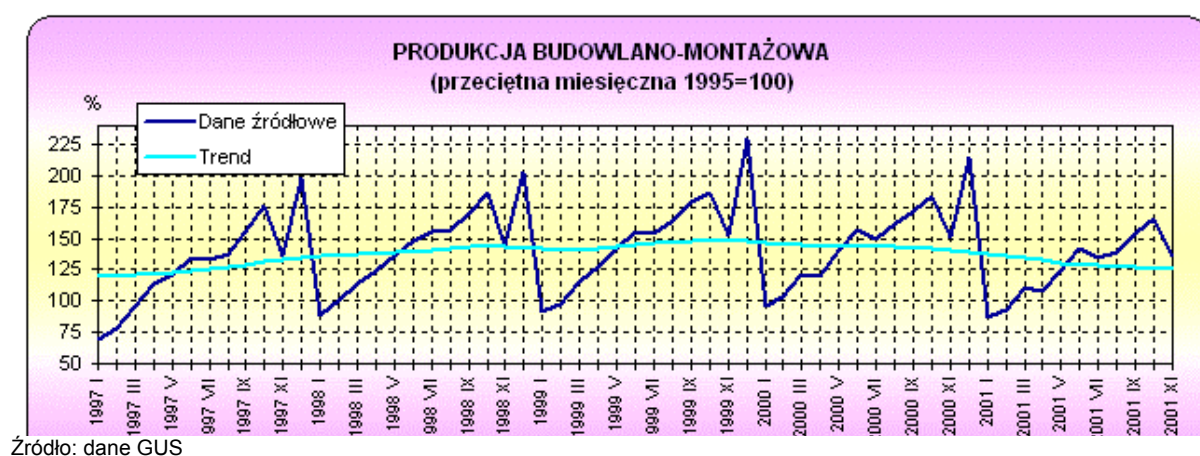
zgłoszone w 1999 r. wynalazki udzielono w Polsce 113 patentów. Warto nadmienić, że w krajach UE liczba wdrożonych patentów w skali roku jest od 10 do 15-krotnie większa niż w Polsce, w zależności od kraju.⁶

IV. Perspektywy dla firm działających na rynku budowlanym do 2010 r.

4.1. Uwarunkowania funkcjonowania firm na rynku budowlanym

W latach 2000-2001 nastąpiło załamanie podstawowego trendu budowlanego (patrz rys. 2).

Rys. 2. Podstawowy trend budowlany w latach 1997-2001



Źródło: dane GUS

Produkcja budowlano-montażowa (w cenach stałych) zrealizowana w 2001 r. była o 9,9% mniejsza niż w 2000 r. W stosunku do grudnia 2000 r. poziom zrealizowanych robót był niższy we wszystkich grupach przedsiębiorstw (w robotach wykończeniowych o 33%, przygotowaniu terenu pod budowę – o 27%, zakładaniu instalacji – o 19,3%, w robotach budowlanych – o 8,7%).

Od 1993 r. nie zaobserwowano tak niskich wartości wskaźnika koniunktury jak w 2001 r. (patrz rys. 3). Sytuacja panująca w sektorze prywatnym była coraz gorsza w porównaniu z sektorem publicznym. Wskaźnik koniunktury dla firm prywatnych miał wartość (-28,2) natomiast dla firm publicznych (-8,8). W najtrudniejszej sytuacji znalazły się małe zakłady prywatne zatrudniające do 10 pracowników, dla których wskaźnik koniunktury ma najniższą wartość (-36,3).

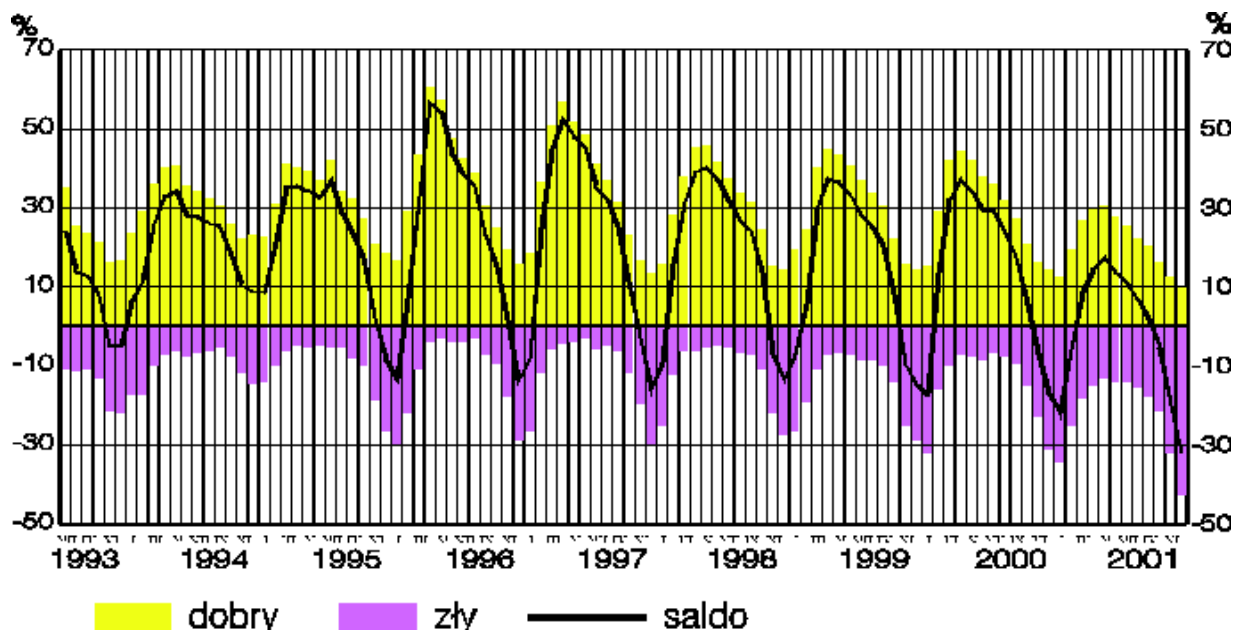
We wszystkich grupach klasyfikacyjnych firm budowlanych ocena własnej sytuacji finansowej była negatywna, z tym że firmy prywatne były w znacznie trudniejszej sytuacji niż publiczne. Saldo dla sektora publicznego wynosiło (-13,3), zaś dla sektora prywatnego (-29,9). Największe trudności finansowe miały małe firmy prywatne zatrudniające do 10 pracowników, dla których saldo wyniosło (-38,0).

Portfel zamówień firm prywatnych i publicznych był zdecydowanie odmienny. Saldo dla firm prywatnych było o ponad 32 punkty procentowe niższe od publicz-

⁶ B. Rejn, *Działalność B+R w latach dziewięćdziesiątych*, „Studia i Prace” nr 274 Zakładu Badań Statystyczno-Ekonomicznych GUS, Warszawa 2001.

nych. Z kolei saldo dla zatrudnienia było niższe o ponad 21 punktów niż w IV kwartale 2000 r. i o ponad 26 punktów niższe niż odpowiednio w 1999 r.

Rys. 3. **Ogólny klimat koniunktury budowlanej w latach 1993 - 2001**



Źródło: dane GUS

Dla wszystkich firm budowlanych głównymi barierami ograniczającymi aktywność firm budowlanych są: niedostateczny popyt i konkurencja między firmami budowlanymi, wskazane przez około 65% firm. Obciążenia podatkowe stanowią barierę dla około 40% firm, zaś niestabilność przepisów prawa, ceny surowców i materiałów, i trudności w pozyskiwaniu kredytu są barierą dla 20% firm (patrz rys. 4).

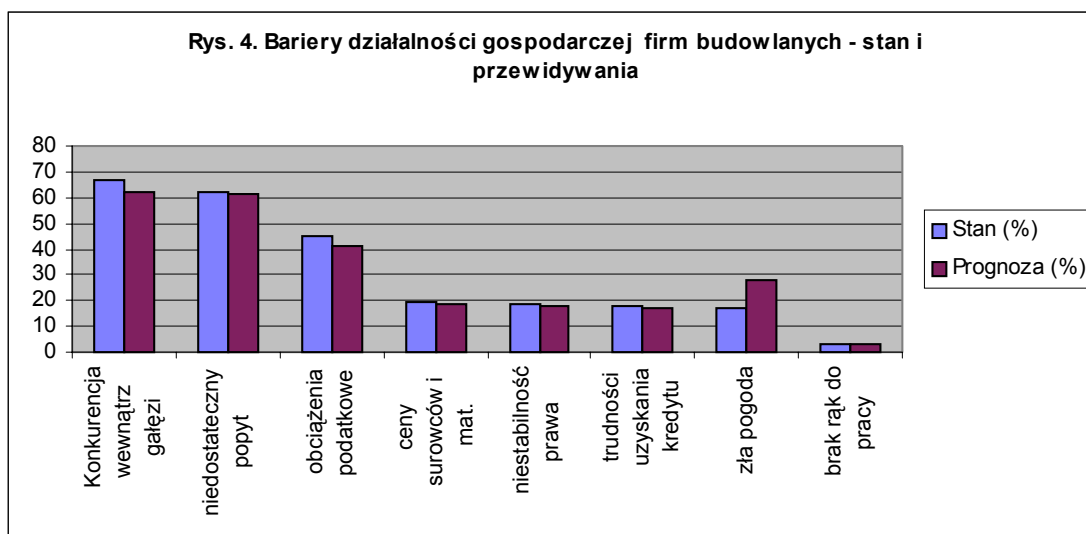
Dla firm z sektora prywatnego najpoważniejszą barierą jest niedostateczny popyt (64,6% wskazań), zaś dla sektora publicznego silna konkurencja (71,2% wskazań). Nadal poważną barierą są ceny surowców i materiałów (wymienianych przez 17,5% firm prywatnych i 20,5% firm publicznych). Niestabilne przepisy prawa utrudniają działanie 19,4% firm prywatnych i 16,7% publicznych. Trudności z uzyskaniem kredytu zgłasza 15,3% firm z sektora prywatnego i 18,9% z sektora publicznego.

Tylko w przypadku 2% firm budowlanych nie występują bariery ograniczające ich aktywność produkcyjną. W perspektywie 2010 r. nie przewiduje się istotnych zmian w kolejności i częstotliwości wskazań istniejących barier ograniczających działalność budownictwa.

Do pozostałych barier systemowych można zaliczyć uprzywilejowaną pozycję inwestora na rynku budowlanym oraz mankamenty ustawy o zamówieniach publicznych. Zdaniem przedstawicieli firm budowlanych⁷ inwestor zajmuje na rynku budowlanym uprzywilejowaną pozycję w stosunku do innych uczestników procesu inwestycyjnego. Prowadzi to do sytuacji, w której inwestorzy dyktują warunki umów niekorzystne dla wykonawcy. Dotyczy to głównie terminów rozliczeń i płatności, wysokości wnoszonych zabezpieczeń, gwarancji czy też kosztów organizacji placu budowy. O

⁷ Materiały z konferencji zorganizowanej w Senacie w grudniu 2001 r. pt. *Barier rozwoju budownictwa w Polsce*.

ile w przypadku inwestorów prywatnych tego typu zachowania mogą być traktowane jako przejaw gry rynkowej, o tyle w przypadku inwestorów publicznych, nierówne traktowanie kontrahenta oznacza naruszenie przepisów prawa.



Źródło: dane z Koniunktury w budownictwie, III kwartał 2001, IRG, SGH

Utrudnieniem w działalności budowlanej jest także ustawa o zamówieniach publicznych (Dz. U. Nr 76, poz. 344 ze zmianami). W szczególności krytykowana jest w niej możliwość przeprowadzenia przetargu i wyboru oferty w oparciu o najniższy poziom ceny za planowane do wykonania roboty budowlane. Pogoń za jakimkolwiek zleceniem (w przypadku nikłego portfela zamówień) doprowadza do składania ofert, których cena nie odzwierciedla często nawet kosztów zakupu materiałów przewidzianych w realizacji kontraktu. Brak możliwości odrzucenia tego typu ofert dowodzi słabości tej ustawy i ogranicza pole manewru samym zamawiającym. W efekcie przepisy wymuszają bylejąkość (najtańszy projekt, najtańsze materiały, najtańszy wykonawca). Powstaje to w sprzeczności z jakościową zmianą jaka dokonała się w budownictwie w latach dziewięćdziesiątych.

Inwestor, zwłaszcza publiczny, nie ma obowiązku uwiarygodnienia swej wypłacalności. Często posiada on jedynie pieniądze zapisane w budżecie lub w subwencjach państwowych, które nie mają nic wspólnego z realnymi środkami w kasie. Warunkiem udziału w przetargu jest możliwość finansowania inwestycji przez cały okres jej realizacji, a nie przez ograniczony przeciąg czasu. Mimo to firma, która wygrała przetarg, nie posiadając dostatecznych środków finansowych, zawiera umowy z podwykonawcami na takich samych warunkach, jakie narzucił mu inwestor lub korzystniejszych dla siebie. Zasadą staje się uzależnianie płatności własnych należności od zapłaty faktury przez inwestora.

Problem powstaje wtedy, gdy inwestor opóźnia regulowanie należności, albo wcale nie płaci. Bywa i tak, że generalny wykonawca, z braku możliwości odzyskania środków finansowych od inwestora jest zmuszony do zaciągania kredytu bankowego (a gdy niski poziom wypłacalności nie pozwala mu jednak na takie działanie), zaczyna finansować swoją bieżącą działalność pieniędzmi podwykonawców, regulując nimi swoje wcześniejsze finansowe zobowiązania. Powstają w ten sposób zatory płatnicze w budownictwie.

4.2. Wysoki poziom ryzyka w działalności firm budowlanych

Z badań IBnGR wynika, że w 2001 r. budownictwo charakteryzowało się bardzo wysokim poziomem ryzyka. Na wzrost ryzyka w budownictwie największy wpływ miała zła sytuacja budowlana w latach 2000-2001 oraz brak perspektyw jej poprawy w ciągu najbliższych kilku lat. Do dziedzin działalności budowlanej związanych z podwyższonym poziomem ryzyka należą: budowa autostrad, dróg, lotnisk i obiektów sportowych (89 miejsce w kolejności badanych branż), specjalistyczne prace budowlane (90 miejsce w rankingu), budowa obiektów inżynierii wodnej (91 miejsce) oraz wynajem sprzętu budowlanego i burzącego (92 miejsce).⁸

Ze względu na niemierzalny charakter ryzyka budowlanego jego oceny nie można dokonać bezpośrednio, lecz przez analizę wielu wpływających na niego czynników. Za IBnGR ryzyko budowlane można zdefiniować jako potencjalny stopień zagrożenia realizacji założeń przez inwestora efektów ekonomicznych.

Ryzyko związane z sezonowością działalności budowlanej. Zjawisko sezonowości realizacji obiektów budowlanych jest charakterystyczne dla naszej strefy klimatycznej. Wynika to z warunków atmosferycznych jakie występują w ciągu roku i ich wpływu na zakres prowadzonych prac budowlanych. Przeciwdziałać temu można poprzez prowadzenie prac budowlanych w okresie zimowym w obiektach zamkniętych.

Ryzyko konkurencji na rynku usług budowlanych. Konkurencja zwiększa się poprzez pojawienie się w Polsce zagranicznych firm budowlanych, które posiadając wieloletnie doświadczenie w realizacji dużych projektów budowlanych oraz dostęp do tańszych źródeł finansowania mogą wyprzeć krajowe firmy z kontraktów, głównie realizowanych w systemie generalnego wykonawstwa. Firmy krajowe zostaną wtedy sprowadzone do roli podwykonawców realizowanych inwestycji. Przeciwdziałać temu można poprzez wzrost innowacyjności firm budowlanych, ułatwienia w dostępie do środków kapitałowych, konsolidację w branży budowlanej itp.

Ryzyko związane z konsolidacją w branży. Na naszym rynku budowlanym daje się zauważyć postępujący proces konsolidacji branży budowlanej. W wyniku tego procesu może powstać kilka dużych grup kapitałowych, które będą stanowiły konkurencję dla firm zagranicznych. Aby wspierać to zjawisko wielkie firmy budowlane winny aktywnie uczestniczyć w tym procesie, dzięki czemu zwiększą one swoje moce produkcyjne oraz zakres świadczonych usług.

Ryzyko związane z wykonawstwem kontraktów w charakterze wykonawcy. Działania podjęte w celu konsolidacji branży oraz posiadany potencjał wykonawczy wielkich firm budowlanych sprawiają, że firmy te realizują wiele dużych kontraktów jako generalny wykonawca. Wpływa to pozytywnie na wyniki finansowe tych firm, jednak w przypadku jakichkolwiek opóźnień prowadzonych prac lub ich wstrzymania może się to niekorzystnie odbić na osiągniętych wynikach finansowych.

Ryzyko związane z prowadzeniem prac na rynkach zagranicznych. Wielkie i duże firmy budowlane realizują szereg prac poza granicami kraju. Wzrastająca wartość złotego może niekorzystnie wpłynąć na rentowność realizowanych usług, a w skrajnym przypadku prace takie mogą nawet generować straty. Dodatkowym elementem związanym z eksportem usług budowlanych jest częste stosowanie ob-

⁸ M. Petrułik, G. Wyżnikiewicz, *Ryzyko inwestycyjne*, „Rzeczpospolita” z 24 – 26 grudnia 2001 r.

ostrzeżeń administracyjnych przez kraje gdzie wykonywane są prace (dotyczy to wszystkich krajów UE). Zwiększa to ryzyko związane z ekspansją na te rynki.

Ryzyko dopuszczenia akcji do publicznego obrotu oraz zawieszenia notowań akcji. W sytuacji, gdy spółka publiczna nie dopełnia obowiązków wymaganych prawem, GPW może nie dopuścić akcji do publicznego obrotu, zawiesić notowania akcji, nałożyć karę pieniężną lub zastosować kombinację tych kar. W przypadku uznania, że dana spółka narusza przepisy obowiązujące na GPW lub gdy wymaga tego interes i bezpieczeństwo uczestników obrotu, zarząd giełdy lub rada giełdy mogą zawiesić obrót akcjami spółki na okres od jednego do trzech miesięcy.

Ryzyko kształtowania się przyszłego kursu akcji i płynności obrotu. Notowania kursu akcji i płynności obrotu spółek budowlanych na GPW zależą od zleceń kupna i sprzedaży składanych przez inwestorów giełdowych. Nie można więc zapewnić, że akcje te będą mogły być zbyte w dowolnym terminie i po satysfakcjonującej cenie.

4.3. Działania, możliwe do podjęcia dla wsparcia funkcjonowania firm budowlanych

Problemy przed którymi staje rynek budowlany (upadek firm budowlanych, bezrobocie, brak kapitałów dla jego rekonstrukcji itp.) znajduje się pod silnym wpływem sytuacji na krajowych i międzynarodowych rynkach inwestycyjnych, reagując na zmiany popytu i podaży na dobra i usługi, zmiany technik i technologii wytwarzania. Jego funkcjonowanie jest również uwarunkowane silną presją związków zawodowych, związków pracodawców oraz działalnością inwestycyjną państwa.

4.3.1. Zwiększenie inwestycji i produkcji budowlanej

Mocne i słabe strony dotychczasowych procesów inwestycyjnych. Do mocnych stron prowadzenia działalności inwestycyjnej w Polsce należy zaliczyć: korzystne położenie geograficzne, duże rozmiary rynku budowlanego w tej części Europy, zróżnicowanie działalności produkcyjnej, dużą liczbę firm produkcyjnych i usługowych, kadrę naukową i absolwentów uczelni o znajomości nowoczesnych technologii, koszty pracy niższe niż w krajach UE. Do słabych stron należy zaliczyć: małą skłonność do oszczędzania, relatywnie niski poziom innowacyjności budownictwa i zarządzania nim, niedostatek instrumentów finansowych dla MSP, niską zdolność przedsiębiorstw do samofinansowania inwestycji, bariery biurokratyczne oraz wysokie obciążenia podatkowe, słabą infrastrukturę techniczną kraju, małe umiejętności współpracy instytutów i firm krajowych z partnerami zagranicznymi.

Cele i zasady wzmocnienia działalności inwestycyjnej i budowlanej. Do głównych celów wzmocnienia działalności inwestycyjnej i budowlanej zalicza się:

- a) wzrost inwestycji tworzących nowe miejsca pracy,
- b) powiązanie działalności inwestycyjnej z innowacyjnością technologiczną gospodarki, zwiększającą jej konkurencyjność,
- c) inwestowanie w regionach wymagających modernizacji,
- d) wzrost inwestycji wpływających na poprawę stanu środowiska naturalnego.

Warunkiem poprawy poziomu inwestycji i produkcji budowlanej jest: zwiększenie poziomu oszczędności krajowych oraz napływu inwestycji zagranicznych, tworzenie

przyjaznego otoczenia dla prowadzenia działalności inwestycyjnej oraz określenie priorytetów działań zwiększających inwestycje.

Wzrost oszczędności. Aby osiągnąć cele inwestycyjne i budowlane, inwestycje powinny wzrosnąć z poziomu 25% PKB w latach 1999-2001 do około 35% PKB w drugiej połowie bieżącego dziesięciolecia. Oszczędności krajowe uzyskiwane głównie przez przedsiębiorstwa, wynoszą obecnie około 20% PKB. Oszczędności zagraniczne w postaci pożyczek oraz dopływu inwestycji bezpośrednich wynoszą około 5% PKB. Brakujące oszczędności w wysokości około 10% PKB winny pochodzić z sektora publicznego i prywatnego oraz zagranicy. Po wejściu Polski do UE transfery netto wyniosą około 2% PKB, by z czasem wzrosnąć do 3% PKB. Z uwagi na umacnianie się gospodarki na arenie międzynarodowej mogą wzrosnąć też bezpośrednio inwestycje zagraniczne.

Ponadto przedsiębiorstwa będą zapewne w większym stopniu korzystać z kredytów zagranicznych na sfinansowanie swoich projektów inwestycyjnych. Łączny wzrost dopływu oszczędności zagranicznych winien wynieść około 3-4% PKB.⁹ Wydatki inwestycyjne w sektorze publicznym można będzie zwiększyć o 1% PKB w ciągu najbliższych kilku lat, zaś w drugiej połowie dekady do około 4-5% PKB. Udział sektora prywatnego powinien także kształtować się na poziomie 3-4% PKB. Oszczędności te mogłyby być wsparte środkami z funduszy celowych oraz oszczędnościami własnymi obywateli na cele mieszkaniowe.

Promowanie Polski jako miejsca lokalizacji inwestycji. Użyteczny byłby program promocji Polski jako dobrego miejsca do lokalizacji inwestycji (promocja osiągnięć gospodarczych kraju oraz wybranych sektorów gospodarczych, możliwości prywatyzacyjnych itp.), promowanie wybranych regionów gospodarczych i ich zalet inwestycyjnych (przygotowanie informacji o regionach, promowanie inwestycji od podstaw w celu redukcji bezrobocia, promocja lokalnych marek) oraz promocja inwestycji w dziedzinach dotyczących innowacji technologicznych (przygotowanie bazy danych o tych dziedzinach oraz o potencjalnych obszarach współpracy).

Tworzenie przyjaznego otoczenia dla podejmowania inwestycji. Proponowane działania polegałyby na: (a) tworzeniu systemu zachęt dla inwestorów, (b) dostosowaniu infrastruktury technicznej kraju do wymogów nowoczesnej gospodarki oraz (c) poprawie klimatu dla prowadzenia działalności inwestycyjnej. Wprowadzanie systemu zachęt dla inwestorów polegałoby na:

- określeniu warunków i form udzielania pomocy publicznej inwestorom,
- określeniu priorytetów inwestycyjnych,
- przygotowaniu Ustawy o wspieraniu inwestycji.

Dostosowanie infrastruktury technicznej do wymogów nowoczesnej gospodarki polegałoby na: modernizacji i rozwoju sieci drogowej i kolejowej oraz dostosowaniu ich do standardów unijnych, poprawie dostępu do portów morskich, rozbudowie portów lotniczych oraz poprawie transportu w miastach. Zmiana klimatu podejmowania działalności inwestycyjnej zmierzałaby do: dokonania dalszego przeglądu prawa dotyczącego działalności inwestycyjnej i skoordynowania go z przepisami krajowej polityki gospodarczej, dostosowania polskiego systemu prawnego dotyczącego działalności inwestycyjnej do systemu unijnego (w tym także w zakresie MSP) oraz uproszczenia procedur administracyjnych dla cudzoziemców podejmujących bezpośrednie

⁹ S. Gomułka, *Recepta na wzrost*, „Rzeczpospolita” z 21.12.2001 r.

inwestycje w Polsce. Takie zresztą zamierzenia sugerował rząd zapowiadając pakiet ustaw, sprzyjających rozwojowi inwestycji i prowadzeniu działalności gospodarczej.

Sposoby zwiększania inwestycji. Trzeba poszukiwać też dalszych rozwiązań prawnych dla wspierania inwestowania w Polsce, skoordynowanych z prawem o działalności gospodarczej oraz o pomocy publicznej dla przedsiębiorstw. Warunki udzielania zachęt inwestycyjnych przedsiębiorstwom i sposoby monitorowania przyznanej pomocy trzeba uczynić bardziej jasne i zmniejszyć w nich element uznaniowości. Wśród instrumentów finansowych należy ważny jest system zachęt inwestycyjnych w postaci ulg i pomocy finansowej dla przedsiębiorstw w celu przygotowania infrastruktury pod inwestycje, kredyty oraz gwarancje dla przedsiębiorstw (tworzenie funduszy zwiększonego ryzyka). Systemy te należy powiązać z transferami z UE na rozwój regionów.

4.3.2. Gospodarcze wsparcie dla systemu firm budowlanych

Sposób funkcjonowania firm budowlanych na rynku jest uzależniony od: wielkości i struktury popytu budowlanego, łatwego dostępu do kredytów, wspierania rozwoju małych i średnich firm budowlanych, elastycznych rozwiązań w zakresie prawa pracy i rynku pracy dostosowanego do specyfiki procesu budowlanego oraz od sprawnego systemu edukacji wpływającego na wzrost wydajności pracy w budownictwie.

Poprawa kondycji gospodarki. Wielkość i struktura popytu budowlanego jest uzależniona od stanu gospodarki. Poprawa tego stanu wymaga działań w następujących obszarach: wzrostu oszczędności; koordynacji polityki monetarnej i fiskalnej z polityką zatrudnienia oraz polityką kursową; ograniczenia deficytu finansów publicznych; reformy systemu podatkowego i ceł (obniżanie obciążeń podatkowych dla przedsiębiorstw, stabilizacja systemu podatkowego w średnim i długim okresie); wspierania rozwoju regionalnego i eksportu oraz dokończenie restrukturyzacji i prywatyzacji gospodarki.

Ułatwienie dostępu do kredytów dla budownictwa. Modernizacja majątku trwałego MSP budowlanych związana jest z ułatwianiem dostępu do nisko oprocentowanych kredytów. Rolą państwa jest stymulowanie rozwoju małych i średnich firm budowlanych poprzez zewnętrzne źródła finansowania, np. poprzez banki komercyjne, przy gwarancjach udzielanych przez publiczny fundusz rozwoju MSP. Rozważenia wymaga zatem wsparcie rozwoju lokalnych funduszy poręczeń i gwarancji kredytowych oraz doradztwa, zwłaszcza w zakresie eksportu budownictwa.

Wspieranie rozwoju małych i średnich firm budowlanych. Konieczności szybkiego tworzenia nowych miejsc pracy w budownictwie w celu zmniejszenia w nim rozmiarów „szarej strefy” sprzyjają ułatwienia w zakładaniu oraz działaniu małych i średnich firm przez upraszczanie w wydawaniu zezwoleń, koncesji i kontyngentów dla tych firm, rozwój funduszy modernizacji terenów wiejskich, finansujących budowę infrastruktury na tych obszarach oraz wspierających prowadzenie działalności gospodarczej na tych terenach. Sprzyjało by temu stworzenie publicznej służby bezpłatnej pomocy prawnej (zezwolenia na uruchomienie działalności, uzyskanie regonu, NIP, założenia konta bankowego itp.) przy zakładaniu firm na terenach wiejskich.

Uelastycznienie prawa pracy i rynku pracy poprzez uwzględnienie specyfiki budownictwa. Polskie regulacje dotyczące rynku pracy nie są dostosowane, tak jak w krajach UE, do firm o różnej wielkości i charakterze produkcji. Sytuacja na rynku

budowlanym wymaga elastyczności, w tym zwłaszcza dostosowania rytmu pracy do zamówień na roboty budowlane. Tymczasem Kodeks pracy sztywno reguluje ośmiodziesiętny dzień pracy. W branży budowlanej praca jest sezonowa. W zimie wydajność pracy spada o trzy czwarte stanu normalnego. Dlatego w sezonie pracuje się nawet po kilkanaście godzin dziennie. Pracownicy budowlani nie uskarżają się na ten stan rzeczy, ponieważ dochody w sezonie muszą starczyć na utrzymanie w całym roku.

Usprawnienie systemu edukacji. Istnieje bardzo duża luka pomiędzy systemem edukacji i kwalifikacji pracowników budownictwa w Polsce i w krajach UE.¹⁰ Wadliwy system edukacji przyczynia się do wzrostu kosztów działania firm budowlanych głównie poprzez niski stopień innowacyjności i przedsiębiorczości zatrudnionych pracowników, prowadząc do niskiej wydajności pracy, obniżki zysków oraz utraty zdolności konkurencyjnej na rynku budowlanym. Warto zastanowić się nad wdrożeniem skutecznego programu wyrównywania szans rozwojowych dla wszystkich krajowych firm budowlanych, w porównaniu z firmami zagranicznymi, zwłaszcza dla MSP budowlanych. Konieczne jest także przekazanie odpowiednich środków na badania naukowe tak, aby zapewnić finansowanie badań nad wdrożeniem nowych technologii budowlanych.

4.4. Konieczność przekształceń firm na rynku budowlanym

Świadomość problemów i konsekwencji wejścia Polski do europejskiego rynku budowlanego wśród krajowych menedżerów jest niska, szczególnie wśród małych firm budowlanych. Jak wykazują badania przeprowadzone na próbie 950 firm¹¹ przez Cap Gemini Ernst & Young większość menedżerów z firm najmniejszych, zatrudniających do 5 osób (63%), oraz małych i średnich (52%), nie jest w stanie określić, czy przewidywane na 2006 r. wprowadzenie euro, jako waluty obowiązującej w Polsce, leży w interesie ich firm. Większość dużych firm (68%) planuje lub już rozpoczęła przygotowania do uruchomienia tzw. programu eurotransformacji. W przypadku firm małych i średnich, sytuacja jest dokładnie odwrotna. Przygotowań do zmian wewnętrznych firm w związku z wprowadzeniem euro nie rozpoczęło jeszcze 87% firm najmniejszych oraz 77% małych i średnich.

Zasadniczą rolę w procesach dostosowawczych budownictwa do europejskiego rynku budowlanego odegrają polskie przedsiębiorstwa budowlane. Zadaniem tych przedsiębiorstw będzie utrzymanie i zwiększenie, w warunkach liberalizacji przepływu usług budowlanych i czynników produkcji budowlanej, elastyczności działania i poprawy konkurencyjności na rynku europejskim. Będą one musiały obniżyć koszty produkcji budowlanej, wdrożyć nowoczesne, ofensywne techniki zarządzania i marketingu oraz pozyskać krajowy i zagraniczny kapitał dla sfinansowania inwestycji eliminujących lukę technologiczną między firmami polskimi i unijnymi.

Strategia dostosowawcza firm budowlanych w Polsce winna prowadzić do wzrostu wydajności pracy, a w dziedzinach w których jest to niezbędne (wymiana przestarzałych maszyn i urządzeń budowlanych, poprawa poziomu innowacyjności i wykształcenia), do radykalnych działań restrukturyzacyjnych i dostosowawczych.

Kluczowe znaczenie mają działania dostosowawcze tak, aby polskie przedsiębiorstwa budowlane dokonały rachunku skutków wprowadzenia zmian oraz dostoso-

¹⁰ Różnice te omówiono w raporcie 186 pt.: *Europejski rynek budowlany*, BSiE, grudzień 2000.

¹¹ *Polska - UE. Do transformacji przygotowują się nieliczni*, „Rzeczpospolita” z 16 stycznia 2002 r.

wały do nich swoje plany i działania. Współpraca ze środowiskiem naukowym na tym polu mogłaby być korzystna dla obu stron. Strategia dostosowawcza polskich firm budowlanych powinna być oparta na zebraniu odpowiednich informacji i ocenie nowych możliwości rozwoju, jak i wzrostu poziomu konkurencji. W szczególności strategia ta winna uwzględniać:

- dopasowanie profilu działalności firmy do potrzeb określonych klientów poprzez radykalną poprawę organizacji pracy, wprowadzenie systemu konsekwentnej kontroli wszystkich działów i budów oraz minimalizacji kosztów;
- opracowanie planów wykorzystania swobodnego dostępu do unijnego rynku budowlanego dla zwiększenia skali produkcji budowlanej oraz przeprowadzenia zmian w zarządzaniu, które pozwolą na ekspansję rynkową. Dotyczy to w szczególności wdrażania systemów zarządzania jakością (ISO 9000) i ochrony środowiska (ISO 1400), a także wdrażania najlepszych technologii budowlanych z punktu widzenia ochrony środowiska oraz efektywności w wykorzystywaniu energii;
- opracowanie planów finansowania inwestycji niezbędnych dla sprostania zwiększonej presji konkurencyjnej, w tym również poszukiwania partnerów kapitałowych w kraju i za granicą;
- opracowanie średnio- i długookresowych planów zwiększenia wydajności pracy i poprawy konkurencyjności produkcji budowlanej.

V. Wnioski

Z analizy funkcjonowania firm budowlanych w Polsce, w latach dziewięćdziesiątych wynikają następujące konkluzje:

1. Porównawczo, polskie firmy budowlane wszystkich typów (tj. małe, średnie i duże) są znacznie mniejsze niż w krajach UE.

2. Słabość rynku finansowego w Polsce stanowi istotną barierą rozwoju MSP budowlanych. Niedostatek środków finansowych ma istotny wpływ na niski poziom konkurencyjności firm budowlanych, ponieważ utrudnia dopływ pieniędzy potrzebnych na unowocześnienie technologii produkcji oraz ogranicza możliwości firm w zakresie marketingu. Z kolei MSP budowlane nie potrafią przygotować wniosków kredytowych (źle przygotowane plany finansowe, trudności w zrozumieniu wymogów banku, trudności w przygotowaniu niezbędnych dokumentów finansowych itp.). Dla banków z kolei MSP budowlane charakteryzują się wysokim ryzykiem i niską wiarygodnością kredytową. Doświadczenia krajów UE wskazują na ważną rolę jaką może w łagodzeniu tych sprzeczności odegrać państwo poprzez system szkoleń, doradztwa oraz wsparcia finansowego.

3. Polskę i kraje UE dzieli znaczny dystans w poziomie edukacji pracowników budownictwa na wszystkich poziomach kształcenia. Polskiemu szkolnictwu budowlanemu brak jest odpowiedniej bazy dydaktycznego wyposażenia technicznego, są też problemy z pozyskaniem odpowiedniej kadry dydaktycznej. Reforma systemu kształcenia w budownictwie wymaga wprowadzenia przedmiotów związanych z przedsiębiorczością i zarządzaniem firm budowlanych. Konkurencyjność na rynku budowlanym wymaga podniesienia kwalifikacji menedżerów budownictwa, głównie w zakresie sprzedaży i marketingu, sporządzania planu finansowego, zarządzania finansami, jakością oraz innowacyjnością firmy.

4. Potencjał badawczo rozwojowy w budownictwie jest dużo niższy od przeciętnego w krajach UE. Ogranicza to krajowe możliwości transferu technologii do budownictwa, w tym głównie do MSP, wpływając na obniżenie konkurencyjności tego sektora gospodarki. Do głównych barier w tym zakresie należy zaliczyć słaby rozwój infrastruktury instytucjonalnej wspomagającej innowacyjność w budownictwie. W porównaniu do krajów UE brak jest w Polsce parków naukowych, pomocnych w zakresie transferu technologii do przedsiębiorstw budowlanych. Szerokie oferty programowe w zakresie szkoleń, promocji, informacji i doradztwa technicznego, oraz warunki dostępu do sieci informatycznych, itp. mających na celu zwiększenie zainteresowania firm budowlanych wdrożeniem innowacji mogłoby być realizowane zwłaszcza zimą w nieczynnych obiektach wypoczynkowych.

5. Do niezbędnych działań zwiększających innowacyjność w budownictwie należy zaliczyć także tworzenie systemu finansowego wspomagającego działalność B+R (wprowadzanie np. silnego systemu ulg podatkowych dla firm budowlanych prowadzących własne badania i adaptacje innowacyjne). Konieczna jest także większa stabilność podatkowa. Dla MSP budowlanych wsparcie finansowe mogłoby obejmować refundację części kosztów zgłoszenia i ochrony patentowej oraz refundację części nakładów na doradztwo patentowe oraz licencyjne.

6. Występują dysproporcje w stawkach podatku dochodowego między osobami fizycznymi i osobami prawnymi (maksymalna stawka podatkowa od osób fizycznych wynosi 40%, zaś od osób prawnych 28%). Ponieważ większość polskich MSP budowlanych to firmy prowadzone przez osoby fizyczne, dysproporcje między tymi stawkami podatkowymi powoduje obniżenie poziomu konkurencyjności MSP budowlanych wobec innych firm krajowych i zagranicznych. „Zgodność” podatkową występującą w krajach UE można osiągnąć w Polsce poprzez wdrożenie zalecenia 94/390/WE z dnia 25 maja 1994 r. w sprawie opodatkowania MSP.

7. Brak jest korelacji pomiędzy kosztami pracy i wydajnością pracy w budownictwie. W efekcie, aby dopasować koszty pracy do poziomu wydajności pracy, należy obniżyć je o połowę. Tymczasem na rynku budowlanym występują odwrotne tendencje, tj. koszty pracy nadal rosną. Prowadzi to do dalszego obniżania poziomu konkurencyjności polskiego budownictwa. W całkowitych kosztach pracy należy obniżyć głównie udział kosztów pośrednich.

Literatura

1. *Barriere rozwoju budownictwa w Polsce*, Materiały z konferencji zorganizowanej w Senacie w grudniu 2001 r.
2. M. Guzek, J. Biskup, Z. Wołodkiewicz, *Średnioroczne zmiany handlu zagranicznego małych i średnich przedsiębiorstw w latach 1995, 1998, 1999*. IKC HZ, Warszawa 2000 r.
3. *Jak przeciwdziałać bezrobociu i uzdrowić rynek pracy*, Polska Konfederacja Pracodawców Prywatnych, Warszawa 2001 r.
4. *Koniunktura w przemyśle, budownictwie i handlu w grudniu 2001 r.*, GUS, styczeń 2002 r.
5. B. Piasecki, A. Rogut, E. Stawasz, *Warunki prowadzenia działalności gospodarczej przez MSP w Polsce i krajach Unii Europejskiej*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2001 r.
6. *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 1999-2000*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2001 r.
7. M. Petrułik, G. Wyżnikiewicz, *Ryzyko inwestycyjne*, „Rzeczpospolita” z 24 – 26 grudnia 2001 r.
8. B. Rejn, *Działalność badawczo-rozwojowa (B+R) w latach dziewięćdziesiątych*, Zakład Badań Statystyczno-Ekonomicznych GUS I PAN, Zeszyt 274, Warszawa 2001 r.
9. Strategia zwiększenia inwestycji, dokument opracowany przez Ministerstwo Gospodarki i przyjęty przez Radę Ministrów 13 marca 2001 r.
10. B. Wyżnikiewicz, *Lista 100, Przybywa średnich firm*, „Rzeczpospolita”, z 17 września 2001 r.
11. B. Wyżnikiewicz, *Pierwsza LISTA 100*, „Przedsiębiorca Budowlany”, nr 10/97.