

Kondycja finansowa branży drogowej



tekst: **JACEK STEFAŃSKI**, Arcata Partners; Wyższa Szkoła Informatyki Stosowanej i Zarządzania w Warszawie
zdjęcie: **BILFINGER INFRASTRUCTURE SA**

Pomimo rekordowo dużego rynku robót drogowych w latach 2011 i 2012, nie był to raczej okres pomyślności dla branży drogowej. Jego charakterystyczną – i bardzo negatywną – cechą był gwałtowny wzrost ryzyka podejmowanego przez firmy.

Poniżej przedstawiamy kilka wybranych wniosków z najnowszej edycji corocznego raportu branży drogowo-mostowej. Został on opracowywany przez firmę doradczą Arcata Partners we współpracy z Ogólnopolską Izbą Gospodarczą Drogownictwa oraz firmami z branży.

Spadek optymizmu firm branży

Wniosek dotyczący ogólnego pogorszenia koniunktury w branży wynika z analizy ankiet, jakie przeprowadziliśmy w czwartym kwartale 2012 r. – prezesi firm jeszcze nigdy (od 10 lat, od kiedy przeprowadzamy ankiety) nie byli tak pesymistycznie nastawieni, jeśli chodzi o najbliższe perspektywy zarówno ich firm, jak i całej branży. Aż 85% zarządów uważa, że najbliższa przyszłość będzie gorsza, zaś tylko 1%, że lepsza). Generalnie, wskaźnik koniunktury jaki wyliczamy

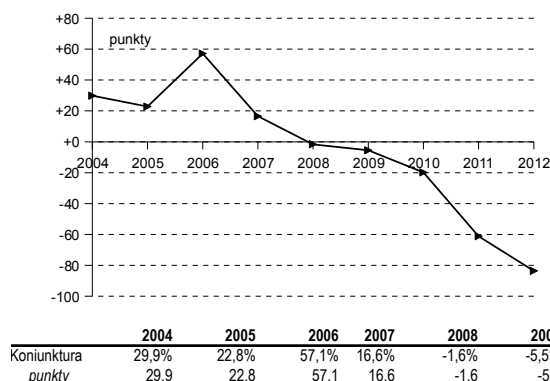
na podstawie odpowiedzi na ankiety, spadł do rekordowo niskich poziomów (ryc. 1).

Wspomniany wskaźnik bierze pod uwagę zarówno perspektywy zmian rynku robót drogowych, jak i perspektywy dotyczące cen (rentowności kontraktów). Zakres wartości, w których

może się wahać, to od +100 do -100 pkt. Jak wynika z ryciny 1, w 2012 r. spadł aż do -84 pkt.

Gwałtowny wzrost ryzyka działalności firm drogowych

Charakterystyczną i bardzo negatywną cechą ostatniego okresu jest gwałtowny



Ryc. 1. Ewolucja koniunktury rynku robót drogowych (teoretyczny zakres: od +100 do -100 punktów; wartość dodatnia oznacza poprawę sytuacji, ujemna – jej pogorszenie)



wzrost ryzyka podejmowanego przez firmy: aż 181 przedsiębiorstw, czyli 45% badanej populacji, przekroczyło próg krytyczny ryzyka, co oznacza, że ich przyszłość może być zagrożona (rok wcześniej było to 32% badanych firm, przy czym część z nich już upadła).

Zdefiniowany przez nas syntetyczny wskaźnik ryzyka jest istotny z dwóch powodów – po pierwsze, gdyż jest to wskaźnik ujmujący kilka kluczowych obszarów działalności firm, a po drugie, ma charakter prognostyczny i mówi o zagrożeniach, jakie mogą się ziścić w latach 2013–2014 (jeśli chodzi o szczegóły konstrukcji wskaźnika, to wykracza to poza ramy tego artykułu i odsyłamy w tym celu do raportu).

Poprzedni szczyt ryzyka firm miał miejsce w latach 2000–2001. Od tamtego czasu ryzyko stopniowo malało, w 2010 r. trend ten się odwrócił,

a w 2011 r. ryzyko wzrosło skokowo. Jeszcze raz podkreślmy, że skonstruowany przez nas wskaźnik ma charakter prognostyczny – obliczony na podstawie danych z 2011 r. ma znaczenie dla lat 2013–2014. Innymi słowy, można się spodziewać zwiększonej liczby upadłości wśród firm, które przekroczyły krytyczny poziom ryzyka, ponieważ zapewne nie wszystkim uda się przetrwać ten ryzykowny okres. Część z tych przypadków to zapewne konsekwencja przyjęcia zbyt ryzykownych strategii i podejmowania się dużych zadań przy niewystarczającej sile kapitałowej firmy.

Warto jednak zaznaczyć, że jest grupa firm, która w niełatwych warunkach rynkowych (m.in. wzrostu konkurencji i wojny cenowej) doskonale radziła sobie z kontrolowaniem ryzyka. W raporcie zwracamy uwagę na tę, pozytywnie się wyróżniającą, grupę firm.

Załamanie rentowności

W 2011 r. (pełne sprawozdania finansowe wszystkich firm branży za 2012 r. jeszcze nie są dostępne) nastąpiło załamanie rentowności firm z branży – aż 37% firm odnotowało stratę na poziomie netto, przy czym niektóre straty były olbrzymie. Rok 2012 zapewne nie był, wobec zapowiedzi następnych strat, lepszy. Z kolei ROE (zwrot na kapitale własnym) spadł poniżej rentowności bonów skarbowych, co jest poziomem alarmującym.

Wracając znowu do wyników naszej ankiety przeprowadzonej pod koniec 2012 r., na pytanie o dominujące trudności firmy w ostatnim okresie przytłaczająca większość zarządów na pierwszym miejscu wymieniła zbyt niskie rentowności kontraktów, zaś prawie połowa przyznała, że niektóre realizacje okazały się – w sposób nieoczekiwany – nierentowne.

Inną czołową przyczyną trudności firm była zbyt mała liczba ogłaszanych przetargów. Zauważmy przy okazji, że jeśli zarząd firmy mówi o zbyt małej liczbie przetargów, to oznacza to, iż jego firma mogłaby – biorąc pod uwagę zdolności usługowe (sprzętowe, ludzkie i kapitałowe) – wykonywać więcej robót. W tym kontekście interesujące może być zwrócenie uwagi na fakt, że jednocześnie niektóre duże i bardzo duże projekty autostradowe i dotyczące dróg krajowych zostały zlecone przez GDDKiA firmom

do tego nieprzygotowanym. A czasami wręcz firmom spoza branży, niemającym doświadczenia w pracach drogowych. W efekcie niektóre projekty drogowe zostały istotnie opóźnione, firmy, które się ich podjęły, zbankrutowały, natomiast inne – być może o wyższych kompetencjach – pozostały bez zleceń.

Mieliśmy również do czynienia ze znaczącym pogorszeniem płynności finansowej firm branży, co było m.in. konsekwencją wzrostu okresu spływu należności. W efekcie wzrósł także średni okres regulowania zobowiązań. Warto przy okazji zaznaczyć, że przez wiele lat, począwszy od 2004 r., następowała powolna poprawa, jeśli chodzi o średni okres spływu należności. Było to w dużej mierze zasługą wprowadzonych kilka lat temu regulacji dotyczących terminów płatności zobowiązań pomiędzy firmami oraz regularnymi płatnościami ze strony głównego zleceńodawcy firm – budżetu państwa i budżetów samorządowych. Jednak te pozytywne tendencje zostały zatrzymane w 2011 r. Patrząc z dłuższej perspektywy czasowej, można stwierdzić, że prawie cały trud regulacyjny ostatnich lat został zaprzepaszczony.

Rosnące zróżnicowanie branży

W ostatnim okresie nastąpiło znaczące rozwarstwienie firm branży. Generalnie, duże, silne kapitałowo firmy okazały się mniej wrażliwe na zjawiska kryzysowe. Niestety, mieliśmy także do czynienia ze spektakularnymi kłopotami bardzo dużych i dużych firm, jeśli ich strategia była ryzykowna, a nie posiadały silnego zaplecza kapitałowego.

Patrząc na segmentację branży według wielkości firm, najgorzej w ostatnim okresie radziła sobie najliczniejsza grupa firm średnich, natomiast najlepiej – grupa firm dużych. Generalnie można stwierdzić, że korzyści ze wzrostu rynku robót drogowych w ostatnich latach odniosła tylko część firm. Jedną z przyczyn jest słabość kapitałowa firm branży, ale też stosowanie zbyt ryzykownych strategii ekspansji, np. podejmowania się realizacji dużych wartościowo robót przy niewystarczających kapitałach. Natomiast mechanizmy przetargowe, w tym stosowanie jako jedyne kryterium najniższej ceny, potęgują – a często wręcz kreują – negatywne zjawiska.