



<https://doi.org/10.31743/ppe.16606>

Ewa Monika Kraska, Janusz Kot

Wpływ pandemii koronawirusa na sytuację finansową branży budowlanej

Financial Effects of the Coronavirus Pandemic on the Construction Industry

Wprowadzenie

Pandemia koronawirusa, z którą miał do czynienia świat, jest zjawiskiem nieprzewidywalnym i zaskakującym. Zjawiska o tej charakterystyce określane są mianem „czarnych łabędzi”. Mają one istotne znaczenie i wpływ na przebieg procesów społeczno-gospodarczych. W zależności od ich natężenia zasięg skutków może być krajowy, regionalny lub globalny. Pandemia koronawirusa miała skutki globalne, odczuwalne w krajowych i regionalnych systemach gospodarczych. Wynikało to z zaawansowania procesów globalizacji oraz rozwiniętych sieci współpracy między firmami zlokalizowanymi w przestrzeni światowej. Skutki pandemii nie ograniczyły się tylko do jednego kraju, gałęzi czy branży. Odczuwalne były także w branży budowlanej. Pełni ona znaczące funkcje w gospodarce każdego kraju. Z jednej strony jest odzwierciedleniem ogólnego stanu gospodarki, a z drugiej – jej animatorem, często pełniącym funkcję katalizatora, a nawet lokomotywy rozwoju. Związane jest to z udziałem samej branży w strukturze gałęziowo branżowej gospodarki, ale także z szeroką gamą bezpośrednio i pośrednio powiązanych z nią innych rodzajów działalności gospodarczej.

Najczęściej budownictwo jest definiowane jako prowadzenie działalności gospodarczej polegającej na świadczeniu usług remontowo-budowlanych. Bardziej naukowa definicja podkreśla, że jest to gałąź wiedzy praktycznej oraz techniki stosowanej przy budowaniu (Michalik, 2015, s. 12). Z kolei w Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD; Polska Klasyfikacja Działalności, b.d.) budownictwo należy do sekcji F i obejmuje:

[...] roboty ogólnobudowlane i specjalistyczne w zakresie budownictwa i prac inżynierii lądowej i wodnej, które polegają na budowie (tzn. wznoszeniu obiektu budowlanego w określonym miejscu, odbudowie, rozbudowie i nadbudowie obiektu budowlanego) oraz obejmują prace polegające na przebudowie, remoncie, rozbiórce lub montażu obiektu budowlanego, włączając montaż budowli z elementów prefabrykowanych oraz konstrukcji o charakterze stałym lub tymczasowym.

Prowadzenie działalności gospodarczej w branży budowlanej w Polsce nie wymaga uzyskania koncesji czy zezwolenia. Można jedynie wskazać akty prawne pośrednio regulujące kwestie związane z działalnością przedsiębiorstw w tej branży:

- Prawo przedsiębiorców (Ustawa z dnia 6 marca 2018 r. – Prawo przedsiębiorców, tekst jedn. Dz. U. z 2024 r. poz. 236) – określa zasady prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce, definiuje pojęcie przedsiębiorstwa i przedsiębiorcy;
- Prawo budowlane (Ustawa z dnia 7 lipca 1994 r. – Prawo budowlane, tekst jedn. Dz. U. z 2023 r. poz. 682 z późn. zm.) – normuje działalność związaną z projektowaniem, budową, utrzymaniem i rozbiórką obiektów budowlanych oraz określa zasady działania organów administracji publicznej w tych dziedzinach;
- Prawo zamówień publicznych (Ustawa z dnia 11 września 2019 r. – Prawo zamówień publicznych, tekst jedn. Dz. U. z 2023 r. poz. 1605 z późn. zm.) – reguluje kwestie związane z robotami budowlanymi, które stanowią przedmiot zamówienia publicznego;
- Kodeks cywilny (Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny, tekst jedn. Dz. U. z 2023 r. poz. 1610 z późn. zm.) – określa formy zawieranych umów, których przedmiotem jest świadczenie usług związanych z robotami budowlanymi, wskazuje formy odpowiedzialności za powstałe szkody, warunki odbioru robót czy też możliwości odstąpienia od zawartej umowy.

Wskazane akty prawne stanowią podstawę do prowadzenia działalności gospodarczej w budownictwie. Oczywiście katalog ten nie jest zamknięty.

Kondycję finansową przedsiębiorstw należy pojmować jako ich wypłacalność, zdolność do generowania zysków, powiększania majątku oraz zwiększania zasobów kapitałowych (Krzemińska, 2005; Kusak, 2006). Tym samym jest ona rezultatem wszelkich decyzji podejmowanych przez przedsiębiorstwa oraz stanowi odpowiedź na zmiany zachodzące w otoczeniu zewnętrznym. Do takich należy zaliczyć sytuację związaną z pandemią koronawirusa, w wyniku której wprowadzono ograniczenia w prowadzeniu działalności gospodarczej.

Pojawiły się wówczas tzw. niekorzyści zewnętrzne mające negatywny wpływ na ogólną sytuację gospodarczą w kraju oraz kondycję finansową przedsiębiorstw z branży budowlanej. Nie wynikało to z jakości zarządzania firmami, ich struktury, zasobów czy lokalizacji. Ograniczenie działalności gospodarczej nie tylko podmiotów w branży budowlanej, lecz również z pozostałych sektorów gospodarki powodowało konsekwencje finansowe dla wszystkich uczestników wymiany dóbr i usług. Pandemia koronawirusa w tym przypadku stanowiła zagrożenie dla stabilności sytuacji finansowej przedsiębiorstw i mogła doprowadzić do ich upadłości czy bankructwa. Działalność w branży budowlanej narażona jest na duże ryzyko niepowodzenia, gdyż jest ona wrażliwa na zmiany zachodzące w gospodarce i ściśle związana z dynamiką PKB kraju. Dlatego tak istotne było dokonanie oceny sytuacji finansowej przedsiębiorstw z tej branży, szczególnie w okresie pandemii koronawirusa.

1. Metoda badania

Na potrzeby badania wykorzystano dostępne dane statystyczne i wskaźniki analizy finansowej pozwalające na realizację wskazanego celu artykułu. Okres badawczy obejmował lata 2010–2022, co w zamierzeniu autorów pozwoliło na ocenę zmienności wskaźników związanych z opisem kondycji finansowej, nie tylko w okresie pandemii, ale także poprzedzającym ją. Niniejsze opracowanie przedstawiające analizę danych statystycznych daje możliwość skonfrontowania wynikających z niej wniosków z różnego rodzaju raportami, które zawierają oceny branży budowlanej sformułowane w wyniku zastosowania innych metod badawczych. Raporty te nie są przedmiotem analizy w prezentowanym artykule, ale są dostępne jako informacja statystyczna Głównego Urzędu Statystycznego (GUS; Gaca, Gontarz, Stefaniak, Świącka, 2022) i mogą stanowić punkt wyjścia do kolejnych analiz porównujących wyniki badań prowadzonych przez różne ośrodki.

W artykule zastosowano metody badań ilościowych wykorzystujące wskaźniki analizy finansowej przedsiębiorstwa. Do obliczeń wykorzystano dane zgromadzone w GUS w latach 2010–2022. Obejmowały one prywatne przedsiębiorstwa, niezależnie od ich formy prawnej, struktury organizacyjnej, zasobów, wielkości zatrudnienia czy przedmiotu działalności gospodarczej. W raportach GUS liczba tych podmiotów w okresie badawczym była zmienna na poziomie 3%.

W 2010 r. badaniem objęto 1830 przedsiębiorstw z budownictwa, co stanowiło 10,44% ogółu funkcjonujących w kraju przedsiębiorstw. W analizowanych

latach odsetek zbadanych przedsiębiorstw uległ zmniejszeniu – od 2017 r. branża ta stanowiła około 7% ogółu zbadanych przedsiębiorstw (tj. ponad 1200 przedsiębiorstw).

Na podstawie analizy danych o przedsiębiorstwach działających w budownictwie dokonano oceny ich kondycji finansowej, wykorzystując analizę: rentowności, płynności, zadłużenia oraz sprawności działania. Dobór wskaźników w badaniu był uzależniony nie tylko od ich pojemności informacyjnej, jakiej dostarczał, ale również od dostępności danych do ich wyliczenia. Okres badania był wystarczająco długi, aby dokonać prawidłowej oceny wpływu pandemii koronawirusa na kondycję finansową przedsiębiorstw w budownictwie.

Osiągnięcie jak największej rentowności jest celem dla funkcjonującego przedsiębiorstwa, bowiem odzwierciedla efektywność podejmowanych przez niego działań i realizacji wyznaczonych zadań. W warunkach zmienności otoczenia decyduje ona o jego dalszym istnieniu na rynku. Determinantami rentowności przedsiębiorstw, oprócz decyzji podejmowanych przez zarządzających, są także czynniki mikroekonomiczne, jak również makroekonomiczne, na które nie mają one wpływu. Wśród czynników makroekonomicznych należy wymienić nie tylko politykę gospodarczą państwa, ale również zdarzenia nieprzewidywalne, które mogą w różnym stopniu i nasileniu oddziaływać na rentowność przedsiębiorstw. W tym przypadku rentowność będzie pojmowana jako narzędzie pomiaru skuteczności zarządzania przedsiębiorstwem (Kozłowski, 2003; Szczyński, Szyszko, 2007, s. 57). Odnosi się ona nie tylko do dodatniego wyniku finansowego (zysk), lecz również do ujemnego (straty; Nadolna, 2012). Ujemny wynik finansowy oznacza dwie sytuacje, w których mogły znaleźć się badane przedsiębiorstwa. Pierwsza oznacza, że uzyskały one mniejsze efekty przy danych kosztach, druga zaś – że określone efekty zostały uzyskane przy zbyt wysokich kosztach (Dresler, 2014).

Wskaźnikiem odzwierciedlającym rentowność jest iloraz kosztów przedsiębiorstwa do przychodów z całokształtu jego działalności, tzw. wskaźnik poziomu kosztów (Skowronek, 2002). Jest on rozumiany jako nadwyżka uzyskiwanych przychodów nad kosztami związanymi z nimi (Waśniewski, 1997).

Do szczegółowego pomiaru efektywności gospodarowania wybrano wskaźniki: rentowności sprzedaży netto (ROS), marży zysku na sprzedaży (MZS), rentowności aktywów obrotowych (ROC), marży zysku operacyjnego (MZO). W analizie pominięto wskaźnik rentowności kapitału własnego (ze względu na brak takich danych w GUS). Wskaźnik rentowności sprzedaży netto obliczono jako iloraz zysku netto do przychodów ze sprzedaży. Określa on efektywność w podstawowej działalności operacyjnej. Wskaźnik marży zysku na sprzedaży

to iloraz wyniku finansowego zrealizowanego ze sprzedaży do przychodów ze sprzedaży. Trzeci wskaźnik ROC obrazuje zdolność jednostki do generowania zysku netto z zaangażowanych aktywów obrotowych. Obliczono go jako stosunek zysku netto do aktywów obrotowych. Zgodnie z poglądami zawartymi w literaturze przedmiotu im większy wskaźnik ROC, tym lepsze wykorzystanie aktywów obrotowych do generowania zysków (Sierpińska, Jachna, 2004; Skikiewicz, 2014).

Wskaźnik zysku operacyjnego określa relację zysku operacyjnego do przychodów ze sprzedaży. Określa on, jaki jest wpływ pozostałych kosztów i przychodów w przedsiębiorstwach na ich wyniki.

Pomiaru płynności finansowej dokonano w dwóch aspektach: majątkowo-kapitałowym oraz strukturalnym. W aspekcie majątkowo-kapitałowym płynność należy pojmować jako zdolność jednostek do regulowania zobowiązań bieżących w wymaganej wysokości i terminach ich zapadalności (Gabrusewicz, 2014). Jej poziom wyznacza relacja między majątkiem obrotowym a zobowiązaniami, które są źródłem jego finansowania (Michalski, 2010). Dlatego też w pierwszym kroku zostanie przeanalizowana płynność finansowa w aspekcie zdolności płatniczej przedsiębiorstw, która uzależniona jest od możliwości upłynnienia ich aktywów. W tym przypadku oceny płynności finansowej dokonano przy użyciu dwóch mierników: wskaźnika bieżącej płynności (CR) i wskaźnika szybkiej płynności (CR₁).

Pierwszy z nich wyraża możliwości podmiotu do spłaty krótkoterminowych zobowiązań za pomocą aktywów obrotowych w danym dniu (Babuška, 2018; Bednarski, 2007; Kuciński, Byczkowska, 2017). Jego wartości optymalne powinny mieścić się w granicach od 1,5 do 2,0 (Kłoczko, Kołoszko-Chomentowska, 2022). Rezultat poniżej dolnej granicy oznacza, że przedsiębiorstwo nie jest w stanie spłacić zobowiązań w wymaganych terminach (A. Tokarski, M. Tokarski, Mosionek-Schweda, 2017, s. 95). Z kolei wynik powyżej górnej granicy oznacza nadpłynność finansową. Wskaźnik ten obliczony zostanie ze wzoru:

$$CR = \frac{\text{aktywa obrotowe}}{\text{zobowiązania krótkoterminowe}}$$

Drugi wskaźnik, czyli wskaźnik przyspieszonej płynności (CR₁), informuje, w jakim stopniu przedsiębiorstwa były w stanie spłacać zobowiązania krótkoterminowe za pomocą najbardziej płynnych aktywów, tj. środków pieniężnych (Babuška, 2018; Sierpińska, Jachna, 2004). Wzorcowy wynik powinien kształtować się od 0,1 do 0,3 (co oznacza pełną zdolność do spłaty zobowiązań krótkoterminowych za pomocą środków pieniężnych). Wzór do obliczenia omawianego wskaźnika jest następujący:

$$CR1 = \frac{\text{środki pieniężne}}{\text{zobowiązania krótkoterminowe}}$$

Drugi aspekt rozpatrywania płynności odnosi się do pomiaru płynności strukturalnej, która uwzględnia tylko aktywa charakteryzujące się dużym poziomem płynności. W praktyce gospodarczej przedsiębiorstwa korzystają z różnych form leasingów. Oznacza to, że nie wszystkie aktywa stanowią własność przedsiębiorstw, co wiąże się z tym, że nie mają one prawa do ich sprzedaży w razie takiej konieczności (Kreczmańska-Gigol, 2015). W przypadku braku środków pieniężnych na spłatę zobowiązań zasadniczą kwestią pozostaje łatwość zmiany przez przedsiębiorstwa ich poszczególnych składników majątkowych, będących w ich dyspozycji, na środki pieniężne. Dlatego w badaniu płynności strukturalnej w budownictwie obliczono cztery istotne wskaźniki: udział zapasów w aktywach obrotowych (UZA), udział należności krótkoterminowych w aktywach obrotowych (UNA), udział inwestycji krótkoterminowych w aktywach obrotowych (UIKA) oraz udział krótkoterminowych rozliczeń międzyokresowych w aktywach obrotowych (UKMA). Wymienione wskaźniki zostały obliczone z następującej formuły:

$$\text{wskaźnik płynności strukturalnej} = \frac{\text{wybrana pozycja aktywów}}{\text{aktywa obrotowe}} \times 100\%$$

W każdym przypadku mianownikiem była suma aktywów obrotowych, a licznikiem konkretna pozycja aktywów zgodnie z nazwą danego wskaźnika. Wynik określa procentowy udział danego składnika w sumie aktywów obrotowych (Dyktus, Gaertner, Malik, 2017, s. 64).

Ocenę zarządzania płynnością finansową w przedsiębiorstwach i ryzykiem związanym z utrzymaniem wyznaczonego jej poziomu dokonano za pomocą określenia relacji pomiędzy strukturą majątku (aktywa) a strukturą kapitałów (pasywa). Do tego wykorzystano wartość kapitału obrotowego, która została obliczona zgodnie z poniższym wzorem:

$$\text{kapitał obrotowy netto (KON)} = \text{aktywa obrotowe} - \text{zobowiązania krótkoterminowe}$$

Informuje on o wartości aktywów obrotowych, które zostały sfinansowane przez kapitał stały lub o wartości kapitału stałego, który finansuje aktywa obrotowe (Ostaszewski, 2013). Jego wartość większa od zera oznacza, że przedsiębiorstwo ma nadwyżki finansowe, które może wykorzystać na inwestycje czy inne niespodziewane zdarzenia. Wartość ujemna kapitału obrotowego będzie świadczyć o trudnościach w spłacie zobowiązań krótkoterminowych i dużym ryzyku utraty płynności finansowej. Wartość KON powinna pokrywać połowę sumy zapasów i należności od odbiorców (Grzywacz, Jagodzińska-Komar, 2020). Istotną kwestią pozostaje określenie, na ile dni obrotu wystarcza KON w przedsiębiorstwie, co można obliczyć ze wzoru (Kowalik, 2015):

$$\text{cykl KON} = \frac{\text{średni poziom KON}}{\text{przychody netto ze sprzedaży}} \times \text{liczba dni w badanym okresie}$$

Wzrost przychodów ze sprzedaży będzie powodował zwiększenie zapotrzebowania na KON. Niedobór kapitałów własnych powoduje to, że jednostki mają mniejszą szansę na rozwój oraz rozszerzenie działalności, dlatego większość z nich decyduje się na finansowanie zewnętrzne (Pabianiak, 2016). Zadłużenie badanych przedsiębiorstw zostało zobrazowane za pomocą: dynamiki zobowiązań, dynamiki wartości kredytów bankowych i pożyczek oraz wskaźnika pozycji kredytowej, który określa, jaką pozycję przyjmuje przedsiębiorstwo wobec swoich kontrahentów. Wskaźnik został obliczony jako iloraz należności od odbiorców do zobowiązań krótkoterminowych według wzoru:

$$\text{wskaźnik pozycji kredytowej} = \frac{\text{należności od odbiorców}}{\text{zobowiązania krótkoterminowe}}$$

Sprawność ekonomiczna jest pojmowana jako efektywność prowadzenia działalności gospodarczej mierzona aspektami finansowymi. Najczęściej ocena sprawności przedsiębiorstwa jest dokonywana za pomocą wskaźnika produktywności majątku obrotowego oraz wskaźników cykli rotacyjnych w dniach (tabela 1).

Tabela 1. Wzory oceniające sprawność ekonomiczną w przedsiębiorstwach

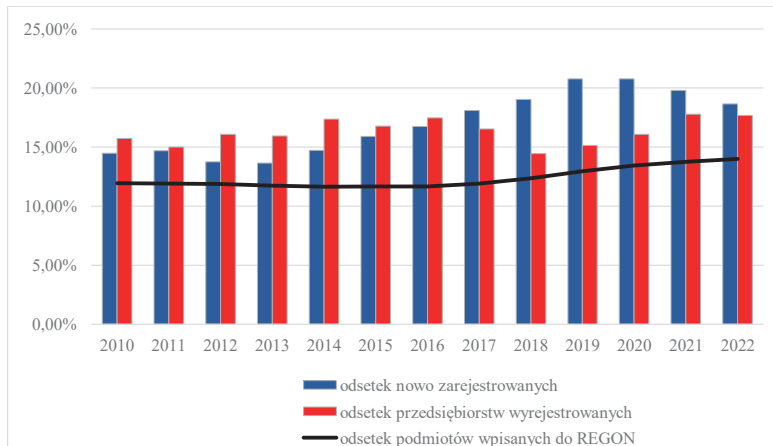
Nazwa wskaźnika	Wzór	Interpretacja
Produktywność majątku obrotowego w razach (PMO)	$\frac{\text{przychody netto ze sprzedaży}}{\text{aktywa obrotowe}}$	Określa on zdolność majątku obrotowego przedsiębiorstwa do osiągania przychodów ze sprzedaży
Cykl rotacji zapasów w dniach (CRZ)	$\frac{\text{zapasy}}{\text{przychody ze sprzedaży}} \times 365 \text{ dni}$	Wartość tego wskaźnika oznacza liczbę dni, kiedy zapasy znajdują się w magazynie – co ile dni jednostka gospodarcza uzupełnia materiały, produkty i towary; im mniejsza wartość tym przedsiębiorstwo wykazuje większą sprawność działania, ponieważ szybko obraca zapasami
Cykl rotacji należności w dniach (CRN)	$\frac{\text{należności krótkoterminowe}}{\text{przychody ze sprzedaży}} \times 365 \text{ dni}$	Ukazuje przeciętny okres wpływu należności od kontrahentów od momentu sprzedaży dóbr i usług; jest on różny dla różnych branż
Cykl rotacji zobowiązań krótkoterminowych w dniach (CRZK)	$\frac{\text{zobowiązania krótkoterminowe}}{\text{przychody ze sprzedaży}} \times 365 \text{ dni}$	Informuje po ilu dniach przedsiębiorstwa płacą swoim kontrahentom za zobowiązania od momentu wystawienia faktury
Cykl operacyjny w dniach	CRZ + CRN	Okres, w którym przedsiębiorstwo musi samo finansować swoją działalność
Cykl konwersji gotówki w dniach	cykl operacyjny – CRZK	Określa, jaki czas upływa od momentu wpływu środków pieniężnych na regulowanie zobowiązań do momentu wpływu środków z należności

Źródło: opracowanie własne na podstawie Bolek, Wolski, 2011; Jaworski, Czerwonka, 2018; Kotowska, Uziębło, Wyszowska-Kaniewska, 2018; Nowak, 2017.

2. Ogólna charakterystyka branży budowlanej

W 2022 r. odsetek podmiotów gospodarczych działających w branży budowlanej w gospodarce wzrósł o 15,10% w stosunku do 2010 r. W latach 2010–2022 udział tej branży w gospodarce stanowił od 11,64% do 13,75% ogółu podmiotów zarejestrowanych w REGON. Odsetek nowo zarejestrowanych podmiotów od 2013 r. miał tendencję rosnącą. W latach 2019–2022 przedsiębiorstwa nowo zarejestrowane w branży budowlanej stanowiły około 19% nowo zarejestrowanych podmiotów gospodarczych w Polsce (wykres 1). W 2022 r. nastąpiło zmniejszenie rejestracji tej działalności o jeden punkt procentowy w stosunku do roku poprzedniego. Odsetek podmiotów wyrejestrowanych w badanych latach wzrastał i malał. Odsetek podmiotów zarejestrowanych w branży budowlanej w gospodarce charakteryzował się niewielkim rosnącym trendem. Dane te nie wskazują na pojawienie się sytuacji problemowej dla branży. Należy uznać, że zachodzące procesy miały charakter normalny i były związane z cyklicznością w gospodarce.

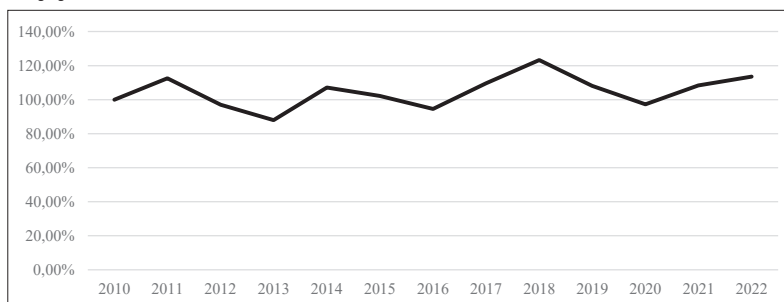
Wykres 1. Odsetek podmiotów w branży budowlanej w Polsce w latach 2010–2022 (w proc.)



Źródło: opracowanie własne na podstawie Bank Danych Lokalnych, b.d.

W 2021 r. wartość produkcji sprzedanej w cenach stałych z 2010 r. w budownictwie była na poziomie 2442,65 mln zł, zaś w 2022 r. wzrosła w stosunku do roku poprzedniego o 13,43% (wykres 2). Było to oznaką wychodzenia z kryzysu spowodowanego koronawirusem, nie tylko branży budowlanej, ale i całej gospodarki.

Wykres 2. Dynamika wartości produkcji sprzedanej w budownictwie w cenach stałych z 2010 roku (rok poprzedni=100%)



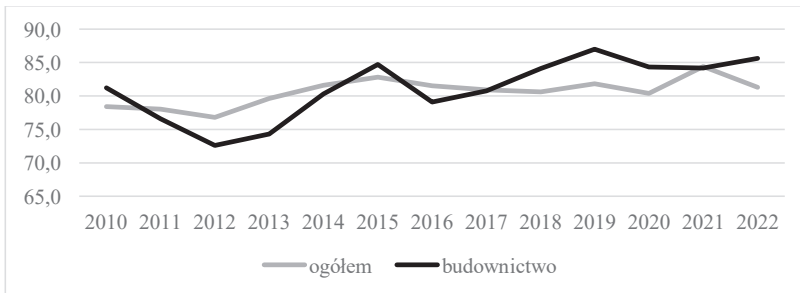
Źródło: opracowanie własne na podstawie Bank Danych Lokalnych, b.d.

W 2020 r. (a więc w czasie pandemii koronawirusa) odnotowano spadek wartości produkcji sprzedanej o 3% w stosunku do 2019 r. (tj. 2323,93 mln zł). Tendencja zmniejszającej się dynamiki rozpoczęła się w 2018 r., czyli przed pandemią. Warto zauważyć, że zmiany, jakie nastąpiły w okresie pandemii w zakresie badanego wskaźnika, są mniejsze niż w czasie spowolnienia gospodarczego w latach 2012–2013. Poziom zatrudnienia w badanej branży kształtował się w granicach od 6% do 7% w gospodarce. W czasie trwania pandemii pozostał on na niezmiennym poziomie.

3. Analiza zyskowności przedsiębiorstw

Zgromadzone informacje w GUS obejmowały dane o przedsiębiorstwach, które osiągnęły dodatni wynik finansowy, jak i o tych, które poniosły stratę. W 2010 r. zysk netto wykazało 78,4% przedsiębiorstw, zaś w budownictwie – 81,2% podmiotów. Na przestrzeni badanych lat coraz więcej przedsiębiorstw wykazywało zysk netto – w 2022 r. było to 83,1% ogółu przedsiębiorstw, zaś w budownictwie 85,6%. W okresie spowolnienia gospodarczego (w latach 2012–2013) około 78% przedsiębiorstw zbadanych przez GUS wykazywało zysk netto, zaś w branży budowlanej było to odpowiednio 72,6% przedsiębiorstw w 2012 r. oraz 74,3% przedsiębiorstw w 2013 r. Należy zauważyć, że w czasie pandemii więcej przedsiębiorstw wykazywało zysk netto niż w czasie spowolnienia gospodarczego (wykres 3; zob. Kraska, 2022).

Wykres 3. Odsetek przedsiębiorstw rentownych w gospodarce (w proc.)

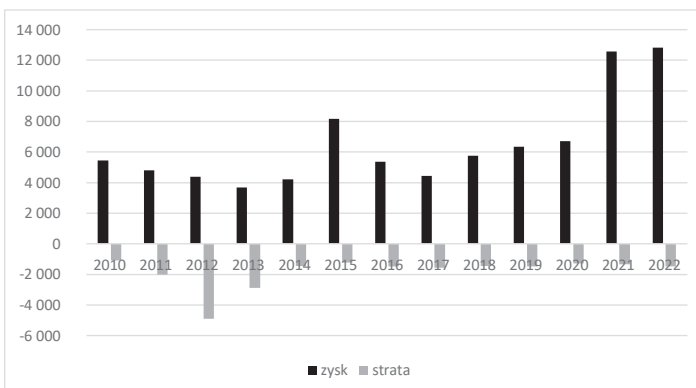


Źródło: opracowanie własne na podstawie Bank Danych Lokalnych, b.d.

W 2021 r. był taki sam odsetek przedsiębiorstw rentownych w gospodarce ogółem i w budownictwie (84%), przy czym był to efekt wzrostu liczby rentownych przedsiębiorstw ogółem w Polsce oraz zmniejszenia odsetka rentownych firm w branży budowlanej. Odsetek rentownych firm w budownictwie w okresie 2019–2021 zmniejszył się, w tym samym czasie wzrósł udział rentownych przedsiębiorstw ogółem w kraju.

Od 2010 r. przedsiębiorstwa rentowne zwiększały wartość zysku netto (wykres 4). W 2019 r. zysk netto w przedsiębiorstwach wzrósł o 10% w stosunku do roku poprzedniego, zaś w kolejnych latach: o 6% (w 2020 r.), o 87% (w 2021 r.), o 1,9% (w 2022 r.). W 2010 r. wielkość poniesionej straty w przedsiębiorstwach nierentownych uległa zmniejszeniu do 14% w stosunku do roku poprzedniego. W 2021 r. pogłębiły ją tylko o 4,2%. W 2022 r. również ją zwiększyły o 10,35%. Należy zatem stwierdzić, że w okresie pandemii lepiej radziły sobie przedsiębiorstwa rentowne (zob. Kraska, 2022).

Wykres 4. Wyniki finansowe netto przedsiębiorstw rentownych i deficytowych w budownictwie (w mln zł)

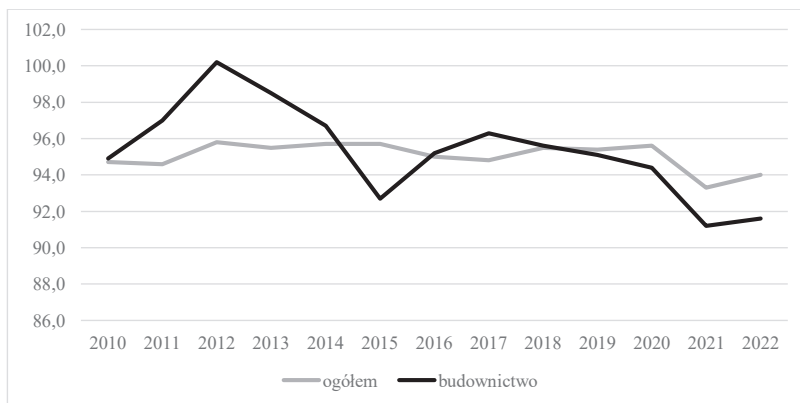


Źródło: opracowanie własne na podstawie Bank Danych Lokalnych, b.d.

4. Analiza rentowności przedsiębiorstw

W latach 2010–2022 w skali kraju udział kosztów w badanych przedsiębiorstwach w przychodach zmalał o 0,70 p.p., bowiem w 2010 r. stanowiły one 94,7%, zaś w 2022 r. – 94,0% przychodów ogółem (wykres 5). W budownictwie wskaźnik poziomu kosztów od 2010 r. do 2012 r. wzrósł o 5,28 p.p., następnie miał silną tendencję malejącą do 2015 r. (92,72%). Od 2015 do 2017 r. poziom kosztów wzrósł do 96,3% przychodów. Od 2017 do 2021 r. koszty funkcjonowania rosły w mniejszym tempie, niż rosły przychody, dlatego poziom kosztów w przedsiębiorstwach ogółem w kraju, jak i w budownictwie, miał tendencję malejącą (zob. Kraska, 2022). W 2022 r. w budownictwie koszty stanowiły 91,6% przychodów.

Wykres 5. Wskaźnik poziomu kosztów w przedsiębiorstwach w latach 2010–2022 (w proc.)



Źródło: opracowanie własne na podstawie Bank Danych Lokalnych, b.d.

W badanych latach wskaźnik ROS w przedsiębiorstwach rentownych utrzymywał się powyżej 4%, co oznacza, że wykazywały one efektywność w podstawowej działalności operacyjnej (tabela 2). Interesującym jest fakt, że wskaźnik ten w latach 2018–2020 był powyżej 5%, a w 2021 r. przyjął na najwyższą wartość równą 9%. W przypadku przedsiębiorstw nierentownych ROS uległ zwiększeniu – coraz większa część przychodów pozostawała do ich dyspozycji po odliczeniu kosztów funkcjonowania i podatków. Potwierdzeniem tego jest wskaźnik MZS, którego wartości w czasie pandemii miały tendencję rosnącą. Jest to wskaźnik, który nie obejmuje takich danych jak: pozostałe przychody i pozostałe koszty operacyjne oraz przychody i koszty finansowe, dzięki temu pokazuje opłacalność sprzedaży.

Tabela 2. Wskaźniki rentowności przedsiębiorstw w budownictwie (w proc.)

Wskaźniki	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
przedsiębiorstwa rentowne													
ROS	5,42	4,08	4,06	4,03	4,28	8,21	5,96	4,45	5,04	5,38	5,80	9,01	8,00
MZS	5,32	3,59	0,52	1,54	3,65	4,18	3,12	3,62	4,18	4,49	5,37	7,49	7,83
ROC	9,85	7,76	7,50	6,64	7,52	14,44	9,56	7,26	9,09	9,21	9,24	14,73	13,74
MZO	5,56	3,90	0,64	1,75	3,23	4,67	4,70	3,76	4,53	4,98	5,77	8,43	8,33
przedsiębiorstwa nierentowne													
ROS	-1,07	-1,72	-4,54	-3,14	-1,48	-1,23	-1,64	-1,57	-1,28	-1,26	-1,10	-0,95	-0,94
ROC	-1,95	-3,27	-8,38	-5,18	-2,60	-2,16	-2,63	-2,55	-2,31	-2,15	-1,76	-1,56	-1,57

Źródło: opracowanie własne na podstawie Bank Danych Lokalnych, b.d.

Kolejnym pozytywnym zjawiskiem jest zwiększenie rentowności aktywów obrotowych zarówno w grupie przedsiębiorstw rentownych, jak i nierentownych. W 2019 r. wartość aktywów obrotowych w przedsiębiorstwach budowlanych była na poziomie 68 844,83 mln zł, zaś w 2022 r. wzrosła o 35,5% w stosunku do 2019 r. W tym samym czasie przedsiębiorstwa rentowne wykazały wzrost zysku netto o 102,16%, zaś przedsiębiorstwa nierentowne zmniejszyły poziom straty o 1,08%.

Wskaźnik zysku operacyjnego w badanych przedsiębiorstwach zwłaszcza w okresie pandemii wzrósł z 4,98% (w 2019 r.) do 8,33% (w 2022 r.). Pokazuje on, że wpływ pozostałych kosztów i przychodów w przedsiębiorstwach na ich wyniki był niewielki.

5. Płynność finansowa przedsiębiorstw

Oceny płynności finansowej dokonano przy użyciu dwóch mierników: wskaźnika bieżącej płynności (CR) i wskaźnika szybkiej płynności (CR_s). Pierwszy z nich w przedsiębiorstwach branży budowlanej w latach 2010–2022 kształtował się powyżej norm wskazanych w literaturze przedmiotu, co potwierdza, że badane przedsiębiorstwa mogły spłacać zobowiązania krótkoterminowe za pomocą swoich aktywów obrotowych. Analizując otrzymane wyniki drugiego wskaźnika, należy stwierdzić, że w przedsiębiorstwach występowała sytuacja nadpłynności finansowej. Wysoki poziom tego wskaźnika wynikał z szybszego tempa wzrostu środków pieniężnych niż zobowiązań krótkoterminowych. Badane przedsiębiorstwa we wszystkich rozpatrywanych latach uzyskały wynik większy niż 1,2 –

to oznacza, że mogły spłacać zobowiązania krótkoterminowe za pomocą środków pieniężnych.

W latach, w których występowała pandemia koronawirusa, przedsiębiorstwa zwiększyły swoją płynność finansową. Należy również zauważyć, że różnice pomiędzy tymi dwoma wskaźnikami są niewielkie, a zatem przedsiębiorstwa efektywnie gospodarowały zapasami i właściwie zarządzały swoją płynnością (tabela 3).

Tabela 3. Statyczne wskaźniki płynności finansowej przedsiębiorstw w budownictwie

Wskaźniki	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
CR	1,77	1,56	1,49	1,60	1,55	1,60	1,71	1,63	1,65	1,62	1,74	1,85	1,88
CR ₁	1,37	1,21	1,16	1,25	1,25	1,29	1,33	1,27	1,28	1,25	1,37	1,43	1,42

Źródło: opracowanie własne na podstawie Bank Danych Lokalnych, b.d.

W badaniu płynności strukturalnej w budownictwie obliczono cztery istotne wskaźniki przedstawione w tabeli 4. Wartość zapasów stanowiła ponad 22% sumy aktywów obrotowych (UZA0) w badanych latach, co oznaczało, że przedsiębiorstwa charakteryzowały się dobrą płynnością strukturalną. Udział należności krótkoterminowych w sumie aktywów obrotowych (UNA0) w badanym okresie był na poziomie około 38% aktywów obrotowych. W przypadku tego wskaźnika wyższa wartość może oznaczać lepszą płynność strukturalną pod warunkiem niskich kosztów transakcji związanych z możliwością zamiany należności krótkoterminowych na gotówkę, np. poprzez ich sprzedaż (faktoring). Kolejny wskaźnik udziału inwestycji krótkoterminowych w aktywach obrotowych (UIKAO) w badanym okresie utrzymywał się na poziomie od 24% do 36%. Wartość krótkoterminowych rozliczeń międzyokresowych w aktywach obrotowych (UKMA0) kształtowała się w granicach od 6,95% do 12,14% i oznaczała, że rozbieżności w czasie pomiędzy kosztami ponoszonymi przez przedsiębiorstwa a osiąganymi przychodami są niewielkie. Można również zauważyć, że do 2019 r. wskaźnik ten uległ zmniejszeniu z poziomu 9,42% do 8,06% w 2021 r., po czym w kolejnym roku wzrósł do 9,08%.

Tabela 4. Wskaźniki płynności strukturalnej w budownictwie (w proc.)

Wskaźniki	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
UZA0	22,39	22,23	22,22	21,77	19,62	19,22	22,32	21,92	22,39	22,46	21,19	22,73	24,29
UNA0	37,91	41,15	38,98	38,81	40,90	35,86	36,73	39,49	41,87	40,95	38,97	36,69	38,15
UIKA0	32,75	25,90	26,65	28,41	29,24	35,88	31,95	28,48	24,75	27,16	31,36	32,52	29,49
URMA0	6,95	10,71	12,14	11,01	10,24	9,04	9,00	10,12	10,99	9,42	8,48	8,06	9,08

Źródło: opracowanie własne na podstawie Bank Danych Lokalnych, b.d.

Wartość kapitału obrotowego netto w przedsiębiorstwach w badanych latach najbardziej wzrosła w okresie pandemii (tabela 5), co należy uznać za sytuację pożądaną. Istotą KON jest nie tylko zabezpieczenie przedsiębiorstwa przed stratami operacyjnymi, ale również przed zewnętrznymi czynnikami utrudniającymi jego funkcjonowanie (Grzywacz, Jagodzińska-Komar, 2020).

Tabela 5. Wartość kapitału obrotowego netto w budownictwie (w mln zł)

Rok	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
KON	24 024	22 164	19 185	20 784	19 866	21 228	23 249	23 692	25 059	26 302	30 819	39 139	43 700

Źródło: opracowanie własne na podstawie Bank Danych Lokalnych, b.d.

W okresie pandemii wartość KON pokrywała od 60% do 77% sumy wartości zapasów i należności od odbiorców. Można wskazać, że trudne warunki gospodarcze powodują, że przedsiębiorstwa koncentrują swoją uwagę na kapitale obrotowym. W tym czasie również cykl KON wzrósł z 80 do 94 dni (tabela 6).

Tabela 6. Wskaźniki dotyczące poziomu KON w budownictwie

Wskaźnik	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Udział KON w przychodach netto ze sprzedaży	0,24	0,19	0,18	0,23	0,20	0,21	0,26	0,24	0,22	0,22	0,27	0,28	0,27
Cykl KON w dniach	87,15	71,76	70,00	79,54	75,57	75,49	90,23	85,66	77,85	79,55	90,09	91,45	94,31

Źródło: opracowanie własne na podstawie Bank Danych Lokalnych, b.d.

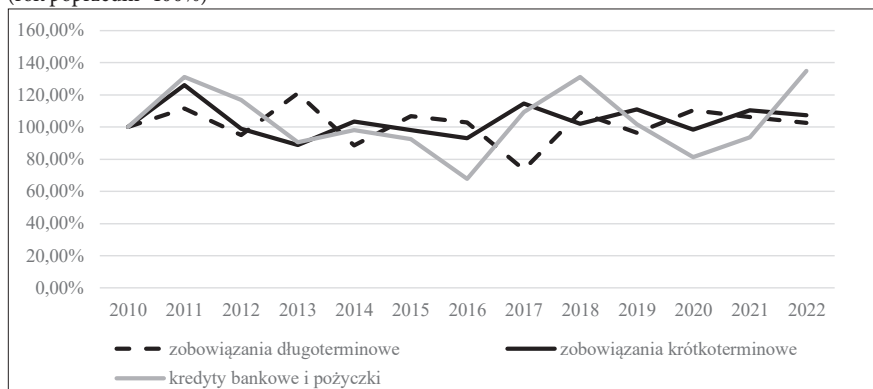
Na podstawie przedstawionych wyników płynności finansowej i strukturalnej oraz kapitału obrotowego należy pozytywnie ocenić płynność finansową przedsiębiorstw działających w budownictwie. Jednocześnie nie zauważono

negatywnego wpływu pandemii koronawirusa na sytuację przedsiębiorstw w tym obszarze.

6. Zadłużenie przedsiębiorstw w budownictwie

Wartości zobowiązań długoterminowych w badanych przedsiębiorstwach ulegała zmianie w granicach od 2% do 10% (wykres 6). Wartość zobowiązań długoterminowych w czasie pandemii koronawirusa wzrosła o około 20%. Zadłużenie długoterminowe jest dla przedsiębiorstw zobowiązaniem, które należy spłacać przez okres dłuży niż jeden rok, co też generuje koszty obciążające finanse w przyszłości. Również niską dynamiką cechowały się zobowiązania krótkoterminowe. W okresie pandemii ich wartość wzrosła tylko o 8,7% w 2021 r. w stosunku do 2019 r. Trochę większe zmiany można zauważyć w korzystaniu przez przedsiębiorstwa z finansowania działalności kredytami lub pożyczkami. Od 2018 r. przedsiębiorstwa ograniczały korzystanie z tej formy finansowania, bowiem dynamika przyjęła trend malejący. W latach 2019–2021 wartość kredytów i pożyczek w przedsiębiorstwach zmalała o 24%, bowiem w 2019 r. były one na poziomie 5281 mln zł, a w 2021 r. – 4018 mln zł. W 2022 r. ich wartość wzrosła o 35% w stosunku do roku poprzedniego.

Wykres 6. Dynamika zobowiązań, kredytów i pożyczek w przedsiębiorstwach (rok poprzedni=100%)

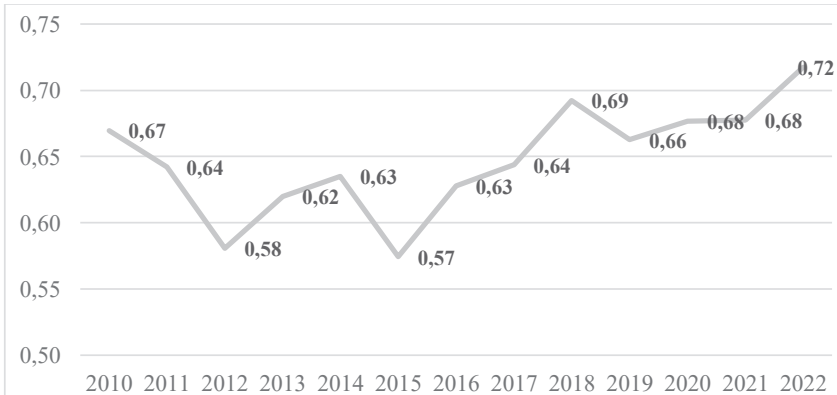


Źródło: opracowanie własne na podstawie Bank Danych Lokalnych, b.d.

W badanych latach wartość wskaźnika pozycji kredytowej kształtowała się na poziomie od 0,59 do 0,72 i nie ulegała znacznym zmianom, co oznacza, że w całym badanym okresie zobowiązania krótkoterminowe były wyższe niż

należności krótkoterminowe (wykres 7). Przedsiębiorstwa stosowały restrykcyjną politykę wobec swoich odbiorców, jednocześnie korzystały z kredytu handlowego (były jego biorcą; Krzezińska, 2005).

Wykres 7. Wskaźnik pozycji kredytowej w budownictwie



Źródło: opracowanie własne na podstawie Bank Danych Lokalnych, b.d.

7. Sprawność ekonomiczna przedsiębiorstw

W budownictwie w latach 2010–2021 produktywność majątku obrotowego była w granicach od 1,56 do 1,80 (tabela 7). Od 2019 do 2022 r. wartość majątku obrotowego w branży wzrosła o 35,5% – do 93 322, 94 mln zł. Wskaźnik produktywności w obu tych latach był taki sam, ponieważ wartość przychodów netto ze sprzedaży wzrosła o 36% – do 160 298 mln zł. W latach 2010–2020 przedsiębiorstwa upłynniały zapasy na poziomie od 41 do 52 dni.

W latach 2021–2022 cykl rotacji zapasów zwiększył się o 1 dzień – do 53 dni. Wydłużenie cyklu konwersji zapasów oznacza, że jest to zjawisko niekorzystane, bowiem zwiększa się czas na odzyskanie środków pieniężnych zainwestowanych w zapasach.

Tabela 7. Wskaźniki sprawności ekonomicznej przedsiębiorstw w budownictwie

Wskaźniki	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
PMO w razach	1,77	1,85	1,80	1,60	1,71	1,72	1,57	1,60	1,77	1,68	1,56	1,59	1,68
CRZ w dniach	46	44	45	50	42	41	52	50	46	49	50	52	53
CRN w dniach	78	81	79	88	87	76	86	90	87	89	91	84	83

CRZK w dniach	117	127	136	143	137	133	136	140	125	134	135	124	116
Cykl operacyjny w dniach	124	125	124	138	129	117	138	140	133	138	141	136	136
Cykl konwersji gotówki w dniach	7	-2	-12	-5	-8	-16	2	0	8	4	6	12	20

Źródło: opracowanie własne na podstawie Bank Danych Lokalnych, b.d.

W latach 2010–2022 spłata należności krótkoterminowych wahała się od 76 do 90 dni, a spłata zobowiązań krótkoterminowych od 116 do 143 dni. W okresie pandemii nastąpiło wydłużenie cyklu operacyjnego w przedsiębiorstwach: ze 133 dni (w 2018 r.) do 138 dni (w 2019 r.), a następnie do 141 dni (w 2020 r.). Wydłużenie cyklu w tym przypadku oznacza, że przedsiębiorstwa musiały przez ten okres finansować swoją działalność, co jednocześnie wpływało na obniżenie ich płynności finansowej. W 2021 i w 2022 r. okres ten uległ skróceniu do 136 dni. Cykl konwersji gotówki – rozumiany jako różnica pomiędzy cyklem operacyjnym a cyklem rotacji zobowiązań krótkoterminowych – w 2019 r. wynosił 4 dni, w 2020 r. – 6 dni, w 2021 r. wzrósł do 12 dni, a w 2022 r. – do 20 dni. Zatem przedsiębiorstwa w okresie 2021–2022 musiały zaangażować dodatkowe środki na finansowanie działalności operacyjnej.

Zakończenie

Analiza danych przedstawiona w artykule wykazała, że znaczenie i udział branży budowlanej w gospodarce Polski miał w większości tendencję stabilną oraz wzrostową. Nie odnotowano w tym zakresie znaczących zmian. Tendencje i relacje między liczbą nowo rejestrowanych i wyrejestrowywanych podmiotów gospodarczych działających w branży budowlanej wykazywały w okresie pandemii niewielką zmienność na tle całego badanego okresu. Nowo rejestrowane podmioty w tej branży w 2021 r. stanowiły 20% ogółu, czyli więcej aniżeli odsetek podmiotów działających w branży budowlanej w ogólnej liczbie podmiotów w gospodarce. Wartość produkcji sprzedanej w branży budowlanej (po trzyprocentowym spadku w 2020 r. w stosunku do 2019 r.) wzrosła o 8% w 2021 r., zaś w 2022 r. – o 13%. Nie ma więc określonego trendu spadkowego o trwałym charakterze, który mógłby wskazywać na regres branży wywołany pandemią. Poziom zatrudnienia w branży budowlanej był stabilny w całym okresie. Przedstawione

wyżej dane nie wskazują na znaczący wpływ pandemii, zmieniający pozycje branży budowlanej w strukturze gałęziowo-branżowej gospodarki.

Uzyskane wyniki w zakresie badania kondycji finansowej przedsiębiorstw branży budowlanej wykazały, że odsetek przedsiębiorstw wykazujących zysk netto w 2021 r. wynosił 84,4% w gospodarce ogółem, natomiast w branży budowlanej był niewiele mniejszy i kształtował się na poziomie 84,2%. Analiza wyników finansowych netto przedsiębiorstw rentownych i nierentownych wskazuje jednoznacznie, że przedsiębiorstwa rentowne dużo lepiej działały w warunkach pandemii – w okresie 2021–2022 zwiększyły one wartość osiąganego zysku netto. W tym samym okresie przedsiębiorstwa nierentowne zwiększyły poziom straty netto o ponad 10%, przy czym jej dynamika była coraz mniejsza. W 2010 r. zysk netto wykazało 78,4% ogółu przedsiębiorstw, zaś w budownictwie – 81,2% podmiotów. Na przestrzeni badanych lat coraz więcej przedsiębiorstw wykazywało zysk netto – w 2022 r. było to 83,1% ogółu przedsiębiorstw, zaś w budownictwie 85,6%.

Wskaźnik rentowności sprzedaży netto w grupie przedsiębiorstw rentownych w branży budowlanej w latach 2018–2020 kształtował się na poziomie 5%, a w 2021 r. wzrósł do 9%, co jest wynikiem powyżej zadawalającego i nie wskazuje na kryzys w branży. Pozytywne tendencje występowały w zakresie ROS, także w grupie przedsiębiorstw nierentownych.

Pozytywne tendencje odnotowano także w zakresie rentowności aktywów obrotowych oraz marży zysku operacyjnego, która w okresie pandemii wzrosła z 4,98% do 8,43%. W zakresie przedstawionych powyżej wskaźników można stwierdzić, że okres pandemii nie był okresem zapaści gospodarczej branży budowlanej.

W latach 2010–2020 odnotowano pozytywne wartości wskaźnika bieżącej płynności oznaczające zdolność do spłaty krótkoterminowych zobowiązań poprzez upłynnienie aktywów obrotowych. Analiza wskaźnika szybkiej płynności wskazała zdolność przedsiębiorstw w badanym okresie do spłaty wierzytelności krótkoterminowych za pomocą środków pieniężnych. Badanie płynności strukturalnej oraz rosnąca wartość kapitału obrotowego pozwala stwierdzić, że badane przedsiębiorstwa cechuje niskie ryzyko utraty zdolności do terminowego regulowania zobowiązań.

Dynamika zobowiązań długoterminowych w analizowanych przedsiębiorstwach od 2017 do 2020 r. była rosnąca. W 2019 r. wartość zobowiązań długoterminowych była na poziomie 7696,69 mln zł, zaś w 2022 r. – 9271,66 mln zł. W latach 2019–2021 odnotowano ich wzrost o 17%. Wartość zobowiązań krótkoterminowych

w okresie pandemii również wzrosła z poziomu 42 543,24 mln zł (w 2019 r.) do 49 622,77 mln zł (w 2022 r.). Wzrosła także wartość zadłużenia z tytułu kredytów bankowych i pożyczek z 5280,73 mln zł (w 2019 r.) do 5421,68 mln zł (w 2022 r.). W 2021 r. wartość zaciągniętych kredytów bankowych i pożyczek była na poziomie 4018,20 mln zł. Wskaźnik pozycji kredytowej w całym badanym okresie nie ulegał dużym zmianom.

Wskaźniki dotyczące sprawności ekonomicznej przedsiębiorstw wykazywały zmienność w badanym okresie, szczególnie w okresie pandemii. Produktowność majątku obrotowego w latach 2010–2022 zmniejszyła się z 1,77 do 1,68. W okresie 2019–2022 cykl zapasów zwiększył się z 49 do 53 dni, cykl należności krótkoterminowych spadł z 89 do 83 dni, a cykl zobowiązań krótkoterminowych zmniejszył się ze 134 do 116 dni. Miało to przełożenie na wydłużenie okresu spłaty zobowiązań krótkoterminowych.

W latach 2019–2022 zauważalne było skrócenie cyklu operacyjnego w przedsiębiorstwach oraz nieznaczne wydłużenie cyklu konwersji gotówki, a zatem sprawność zarządzania gotówką pozostała wysoka.

Przeprowadzone analizy wskazują, że epidemia koronawirusa nie wywarła istotnego wpływu na kondycję finansową branży budowlanej w Polsce. Badany okres obejmował lata 2010–2022 i był wystarczająco długi, aby zidentyfikować trendy w badanych wskaźnikach w czasie pandemii i w latach je poprzedzających. Wpływ pandemii koronawirusa na gospodarkę został opisany w wielu publikacjach i raportach. Prezentowany artykuł tylko uzupełnia tę wiedzę w odniesieniu do branży budowlanej. W gospodarce każdego kraju, jak i w skali światowej, istnieje grupa branż i gałęzi szczególnie wrażliwych na gwałtowne zmiany w warunkach prowadzenia działalności gospodarczej. Branża budowlana w Polsce wykazała się odpornością na zmianę zewnętrznych i wewnętrznych warunków gospodarowania. Autorzy nie oceniali w opracowaniu wpływu działań interwencyjnych państwa na kształtowanie się płynności finansowej badanych przedsiębiorstw oraz wartości uzyskanych wskaźników. Pomimo niesprzyjających warunków zewnętrznych i zmian uwarunkowań wewnętrznych (siła nabywca ludności, zmiany w popycie, przerwane łańcuchy dostaw, tarcze ochronne w polityce gospodarczej państwa itp.) branża budowlana dostosowała się do nowych okoliczności gospodarowania w okresie pandemii.

Bibliografia

Akty prawne

- Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny, tekst jedn. Dz. U. z 2023 r. poz. 1610 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 7 lipca 1994 r. – Prawo budowlane, tekst jedn. Dz. U. z 2023 r. poz. 682 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 6 marca 2018 r. – Prawo przedsiębiorców, tekst jedn. Dz. U. z 2024 r. poz. 236.
- Ustawa z dnia 11 września 2019 r. – Prawo zamówień publicznych, tekst jedn. Dz. U. z 2023 r. poz. 1605 z późn. zm.

Literatura

- Babuńska, E. W. (2018). Płynność finansowa jako istotne kryterium oceny przedsiębiorstwa. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie*, 2, 97–116. doi: 10.15678/ZNUEK.2018.0974.0206.
- Bank Danych Lokalnych. (b.d.). Pobrano z <https://bdl.stat.gov.pl/BDL/dane/podgrup/tablica> (30.06.2023).
- Bednarski, L. (2007). *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Bolek, M., Wolski, R. (2011). Związek cyklu konwersji gotówki ze wskaźnikami płynności przedsiębiorstw notowanych na GPW w Warszawie. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 158, 28–37. Pobrano z https://dbc.wroc.pl/Content/118321/Bolek_Wolski_Zwiazek_cyklu_konwersji_gotowki.pdf (26.03.2024).
- Dresler, Z. (red.). (2014). *Rentowność przedsiębiorstw w Polsce*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.
- Dyktus, J., Gaertner, M., Malik, B. (2017). *Sprawozdawczość i analiza finansowa*. Warszawa: Difin.
- Gabrusewicz, W. (2014). *Analiza finansowa przedsiębiorstwa – teoria i zastosowanie*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Gaca, O., Gontarz, Ł., Stefaniak, H., Świącka, M. (2022). *Koniunktura w przetwórstwie przemysłowym, budownictwie, handlu i usługach 2000–2022 (sierpień 2022)*. Warszawa: Główny Urząd Statystyczny. Pobrano z https://stat.gov.pl/download/gfx/portalinformacyjny/pl/defaultaktualnosci/5516/4/64/1/koniunktura_gospodarcza_-_sierpien_2022.pdf (26.03.2024).
- Grzywacz, J., Jagodzińska-Komar, E. (2020). Rola kapitału obrotowego w diagnostyce przedsiębiorstwa. *Nauki Ekonomiczne*, 32, 17–29. doi: 10.19251/ne/2020.32(2).

- Jaworski, J., Czerwonka, L. (2018). Cykl operacyjny i jego elementy składowe a rentowność spółek notowanych na GPW w Warszawie. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 533, 110–118. doi: 10.15611/pn.2018.533.11.
- Kłoczko, A., Kołoszko-Chomentowska, Z. (2022). Analiza finansowa w ocenie kondycji finansowej przedsiębiorstwa Mercator Medical S.A. – implikacje kryzysu Covid-19. *Akademia Zarządzania*, 6(4), 28–41. doi: 10.24427/az-2022-0054.
- Kotowska, B., Uziębło, A., Wyszkowska-Kaniewska, O. (2018). *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie*. Warszawa: CeDeWu.
- Kowalik, M. (2015). Kapitał obrotowy w analizie ekonomicznej przedsiębiorstwa. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, 74(2), 117–126. doi: 10.18276/frfu.2015.74/2-10.
- Kozłowski, J. (2003). *Zarządzanie finansami w przedsiębiorstwie*. Bydgoszcz: Wyższa Pomorska Szkoła Turystyki i Hotelarstwa.
- Kraska, E. M. (2022). Wpływ pandemii COVID-19 na kondycję finansową przedsiębiorstw w Polsce. *Przegląd Prawno-Ekonomiczny*, 2, 79–95. doi: 0.31743/ppe.13241.
- Kreczmańska-Gigol, K. (2015). Pomiar płynności finansowej. W: K. Kreczmańska-Gigol (red.), *Płynność finansowa przedsiębiorstwa. Istota, pomiar, zarządzanie* (s. 30–69). Warszawa: Difin.
- Krzemińska, D. (2005). *Finanse przedsiębiorstwa*. Poznań: Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej.
- Kuciński, A., Byczkowska, M. (2017). Płynność finansowa przedsiębiorstwa w ujęciu statycznym oraz dynamicznym na przykładzie wybranych przedsiębiorstw przemysłu metalowego notowanych na GPW w Warszawie. *Przedsiębiorstwo & Finanse*, 1(1), 59–74.
- Kusak, A. (2006). *Płynność finansowa. Analiza i sterowanie*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego.
- Michalik, K. (2015). *Sztuka budowlana. Zasady wiedzy technicznej w budownictwie*. Chrzanów: Wydawnictwo Prawo i Budownictwo.
- Michalski, G. (2010). *Strategiczne zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie*. Warszawa: CeDeWu.
- Nadolna, B. (2012). *Rachunkowość i analiza finansowa dla inżynierów*. Warszawa: Difin.
- Nowak, E. (2017). *Analiza sprawozdań finansowych*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Ostaszewski, J. (2013). *Kapitał obrotowy netto w przedsiębiorstwie i metody jego pomiaru*. Warszawa: SGH.
- Pabianiak, P. (2016). *Analiza finansowa przedsiębiorstwa*. Warszawa: Wydawnictwo Business Concepts.

- Polska Klasyfikacji Działalności. (b.d.). Pobrano z <https://www.pkd.com.pl/wyszukiwarka/pkd/42.99.Z.html> (30.04.2023).
- Sierpińska, M., Jachna, T. (2004). *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Skikiewicz, R. (2014). Zmiany sytuacji na rynku kredytowym a rentowność sektora bankowego w Polsce. *Acta Universitatis Lodzianensis. Folia Oeconomica*, 1(299), 309–319.
- Skowronek, C. (2002). Sytuacja finansowa przedsiębiorstw i jej wpływ na procesy rozwojowe w latach 1995–2001. *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio H. Oeconomia*, 36, 23–36.
- Szczepański, J., Szyszko, L. (red.). (2007). *Finanse przedsiębiorstwa*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Tokarski, A., Tokarski, M., Mosionek-Schweda, M. (2017). *Pomiar i ocena płynności finansowej podmiotu gospodarczego*. Warszawa: CeDeWu.
- Waśniewski, T. (1997). *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie*. Warszawa: Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce.

Streszczenie

Pandemia koronawirusa wywarła wpływ na przebieg procesów gospodarczych. Był on różny w poszczególnych gałęziach i branżach. Za główny cel w pracy przyjęto zbadanie wpływu pandemii koronawirusa na sytuację finansową branży budowlanej w Polsce. W artykule przeanalizowano kondycję finansową branży budowlanej w latach 2010–2022. Badaniami objęto wskaźniki z zakresu ogólnej charakterystyki branży, rentowności, płynności finansowej, zadłużenia i sprawności ekonomicznej.

Do wyliczenia wskaźników wykorzystano dane zgromadzone w Banku Danych Lokalnych dotyczące wyników finansowych w branży budowlanej. Badania wykazały, że wpływ pandemii na kondycję finansową branży budowlanej w zakresie badanych wskaźników był odczuwalny, ale nie wpłynął on znacząco na branżę. Na podstawie wskaźników oceny kondycji finansowej można stwierdzić, że pomimo niesprzyjających warunków zewnętrznych i zmian uwarunkowań wewnętrznych (siła nabywca ludności, zmiany w popycie, przerwane łańcuchy dostaw, tarcze ochronne w polityce gospodarczej państwa itp.) branża budowlana dostosowała się do nowych okoliczności gospodarowania w okresie pandemii.

SŁOWA KLUCZOWE: branża budowlana, kondycja finansowa, pandemia koronawirusa

Summary

The coronavirus pandemic had an impact on the course of economic processes. It varied from branch to branch and industry to industry. The article analyzes the financial condition of the construction industry in 2010–2022, including the period of the pandemic.

The study included indicators from the general characteristics of the industry, yield, liquidity, debt and economic efficiency.

The selection of the above indicators depended on the availability of data in the Local Data Bank. The research showed that the financial effects of the construction industry in terms of the indicators studied was felt but it did not significantly affect the industry. Based on the indicators for assessing financial health, it can be concluded that despite unfavorable external conditions and changes in internal conditions (the purchasing power of the population, changes in demand, disrupted supply chains, protective shields in the State's economic policy, etc.), the construction industry adapted to the new economic circumstances during the pandemic.

KEYWORDS: construction industry, financial condition, coronavirus pandemic

Nota o autorach

Ewa Monika Kraska – dr, Uniwersytet Jana Kochanowskiego w Kielcach; główne obszary działalności naukowej: nauki społeczne, dyscyplina: ekonomia i finanse; e-mail: ekraska@ujk.edu.pl; ORCID: 0000-0003-0399-8825.

Janusz Kot – dr hab., Politechnika Świętokrzyska; główne obszary działalności naukowej: nauki społeczne, dyscyplina: nauki o zarządzaniu i jakości; e-mail: jkot@tu.kielce.pl; ORCID: 0000-0002-8582-656X.

