



Sytuacja finansowa PRZEDSIĘBIORSTW BUDOWLANYCH. Boom trwa, ryzyko nie maleje

Ogólnopolski Raport Biura Informacji Gospodarczej InfoMonitor
o zadłużeniu firm z sektora budownictwa

W raporcie

1. Drugie półrocze 2018 r. to kontynuacja relatywnie wysokiej produkcji budowlanej na rynku infrastruktury, budownictwa mieszkaniowego, nieruchomości komercyjnych i obiektów przemysłowych.
2. Nagromadzenie prac we wszystkich segmentach rynku doprowadziło do rekordowego wzrostu cen na rynku budowlanym. Nie odzwierciedla tego wskaźnik cen produkcji budowlano-montażowej prezentowany przez GUS.
3. Brak co najmniej 150 tys. pracowników fizycznych i wykwalifikowanych opóźnia realizację wielu projektów budowlanych i przekłada się na rekordowe tempo wzrostu wynagrodzeń.
4. Wzrost cen na rynku budowlanym doprowadził do spadku rentowności i pogorszenia płynności finansowej firm z sektora budownictwa.
5. W relatywnie najlepszej sytuacji finansowej znajdują się firmy wykonawcze ze zdywersyfikowanym portfelem inwestycji z kilku segmentów rynku realizowanych na zlecenie prywatnych i publicznych inwestorów. Odnotowują one jednak relatywnie niższe zyski przy rosnących przychodach.
6. Najśłabsze wyniki wykazują generalni wykonawcy zaangażowani w realizację kontraktów infrastrukturalnych pozyskanych w trudnych dla branży latach 2015-2017. Przyczynił się do tego m.in. brak efektywnych klauzul umożliwiających dostosowanie wynagrodzenia wykonawców do rosnących cen na rynku budowlanym.
7. Od lutego 2019 r. w nowych kontraktach infrastrukturalnych na drogach i kolei obowiązują nowe zasady waloryzacji publicznych oparte na tzw. „koszykach waloryzacyjnych”. Ocena skuteczności tych rozwiązań będzie jednak możliwa dopiero za kilka lat.
8. Wiele firm podwykonawczych realizuje w trakcie boomu budowlanego ponadprzeciętne zyski, ale część z nich boryka się z poważnymi problemami finansowymi.
9. Słabsza kondycja sektora budownictwa znajduje odzwierciedlenie w stosunkowo dużej liczbie upadłości firm budowlanych, ale sytuacja na rynku jest daleka od kryzysowych lat 2012-2013.
10. Stopniowa finalizacja problematycznych kontraktów pozyskanych w latach 2015-2017 i wyjątkowo ostrożna polityka cenowa firm wykonawczych w stosunku do umów podpisywanych w 2018 r. pozwalają prognozować poprawę kondycji sektora budownictwa w perspektywie 2-3 lat.
11. Trudności branży budowlanej przekładają się na zaostrzenie polityki kredytowej i gwarancyjnej ze strony instytucji finansowych w stosunku do podmiotów funkcjonujących w sektorze budownictwa.
12. Przeteterminowane zaległości firm budowlanych wynoszą na koniec 2018 r. 4,75 mld zł i w ciągu roku zwiększyły się o 0,27 mld zł (o ok. 6 proc.).
13. Liczba podmiotów nieregulujących terminowo zobowiązań powiększyła się w porównaniu z końcem 2017 r. o ponad 20 proc. (do 42 699 przedsiębiorstw).
14. Udział niesolidnych dłużników wśród ogółu przedsiębiorstw z sektora budownictwa wzrósł przez ostatni rok z 5,1 proc. do 5,9 proc. W całej gospodarce udział niesolidnych płatników wynosi 6,1 proc.
15. Największy odsetek niesolidnych płatników znajduje się wśród firm zajmujących się robotami inżynieryjnymi (8,5 proc.), a najkorzystniej wypadają przedsiębiorstwa budownictwa specjalistycznego (5,1 proc.). W sektorze budowy budynków udział dłużników wynosi 7,2 proc.



Problemy budownictwa są mocno zauważalne w całej gospodarce, bo po handlu to właśnie w tym sektorze działa najwięcej firm. Zdecydowanie wolniej rośnie natomiast kwota zaległości sektora – mówi Sławomir Grzelczak, Prezes BIG InfoMonitor.

Sytuacja finansowa przedsiębiorstw budowlanych.

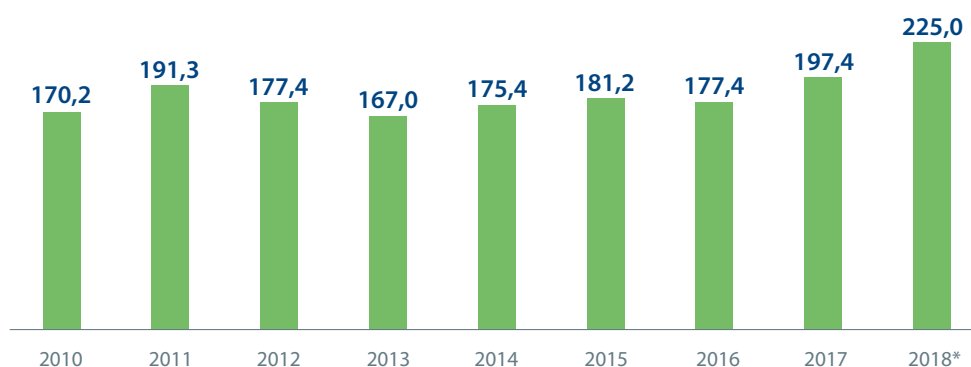
Boom trwa, ryzyko nie maleje



Sektor budownictwa jest bardzo ważnym elementem polskiej gospodarki, a realizowane przez niego inwestycje przyczyniają się do zwiększenia jej potencjału zapewniając długofalowy i zrównoważony rozwój. Podmioty budowlane oferują szeroki zakres usług, obejmujący budowę obiektów infrastruktury liniowej (drogi i koleje), budownictwa kubaturowego (obiekty przemysłowe, mieszkania i nieruchomości komercyjne, tj. biura, magazyny, centra handlowe, hotele), gazociągów, rurociągów, sieci energetycznych i obiektów hydrotechnicznych. Według najszerszej miary zatrudnienia na podstawie Badania Aktywności Ekonomicznej Ludności (BAEL) przeprowadzanego przez GUS w budownictwie pracuje ok. 1,2 mln osób, a po uwzględnieniu bezpośrednich powiązań budowlanki z branżami pokrewnymi (m.in. z przemysłem metalowym i chemicznym, sektorem finansowym, transportem, handlem i usługami) całkowita wartość rynku budowlanego oceniana jest na około 13-14 proc. PKB.

Specyfika sektora budownictwa polega na jego funkcjonowaniu w oparciu o sieć połączonych ze sobą łańcuchów budowlanych złożonych z firm wykonawczych, podwykonawców, producentów materiałów, dostawców i hurtowników. Jednocześnie cały sektor jest wyjątkowo wrażliwy na wahania koniunktury i zmiany zachodzące w otoczeniu polityczno-prawnym. Cecha ta determinuje sposób prowadzenia polityki kredytowej i gwarancyjnej przez instytucje finansowe zapewniające firmom budowlanym dostęp do gwarancji i zewnętrznego finansowania. Sektor budownictwa jest również niezwykle istotny z punktu widzenia budżetu państwa, ponieważ według szacunków EY zapewnia on ponad 10 proc. całkowitych dochodów sektora finansów publicznych.

Produkcja budowlano-montażowa zrealizowana na terenie kraju w latach 2010–2018 (w mld zł)



Źródła: GUS, PMR
* szacunki PMR



**Leszek Gołąbiecki,
Prezes Unibep**

Od kilku kwartałów utrzymuje się bardzo dobra koniunktura na usługi budowlane. Wynika ona m.in. z dużej liczby przetargów w segmencie infrastruktury, jak i sporej liczby inwestycji deweloperskich i przemysłowych. Branża budowlana przeżywa boom, co niestety przekłada się na kilkudziesięcioprocentowe wzrosty cen materiałów budowlanych i usług podwykonawczych. Biorąc pod uwagę bieżącą sytuację na rynku budowlanym i prognozy dotyczące branży, trzeba być nie lada optymistą, by w najbliższym czasie przewidywać spadek cen materiałów i usług. Pozostają one pod wpływem wysokiego popytu na usługi budowlane, a także istotnych ograniczeń ze strony transportu kolejowego. Wydaje się jednak, że ceny nie będą rosły już tak szybko jak w ciągu ostatnich osiemnastu miesięcy.

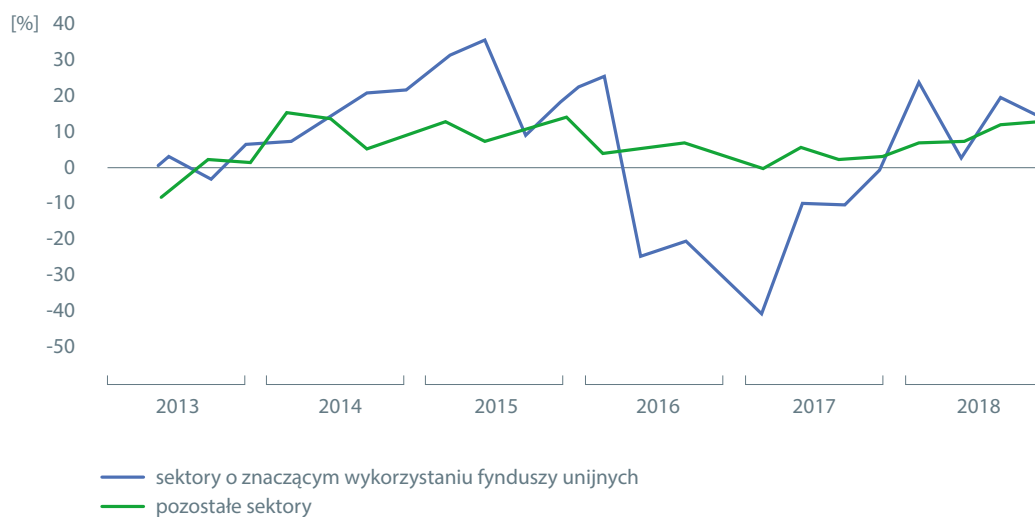
Największym problemem dla inwestorów i deweloperów nie są jednak rosnące ceny usług i materiałów budowlanych, tylko brak rąk do pracy. Wielu naszych pracowników coraz częściej wyjeżdża z kraju, a cudzoziemcy wolą pracować na Zachodzie niż na polskich budowach. Dostępność wykwalifikowanej kadry bez wątpienia będzie kluczowym wyzwaniem dla branży w najbliższych latach.

Grupa Unibep, podobnie jak wszyscy uczestnicy procesu budowlanego, odczuła niekorzystne tendencje na rynku budowlanym, ale dzięki działalności w kilku segmentach rynku i na rynkach zagranicznych, nasze wyniki finansowe za rok 2018 są na podobnym poziomie jak w roku 2017.

Drugie półrocze 2018 r. upłynęło pod znakiem kontynuacji bardzo dobrej koniunktury na krajowym rynku budowlanym, która pozostawała pod wpływem wysokiej produkcji budowlanej na rynku infrastruktury, budownictwa mieszkaniowego, nieruchomości komercyjnych i obiektów przemysłowych. Skutkiem nagromadzenia prac budowlanych we wszystkich segmentach rynku było rekordowe tempo wzrostu cen materiałów, usług i robocizny oraz poważne ograniczenia w dostępie do siły roboczej. Wszystko to doprowadziło do pogorszenia kondycji finansowej firm budowlanych, głównie tych zaangażowanych w realizację kontraktów infrastrukturalnych pozyskanych w warunkach stagnacji na rynku zamówień publicznych w latach 2015-2017, co było efektem wyhamowania inwestycji współfinansowanych przez fundusze unijne



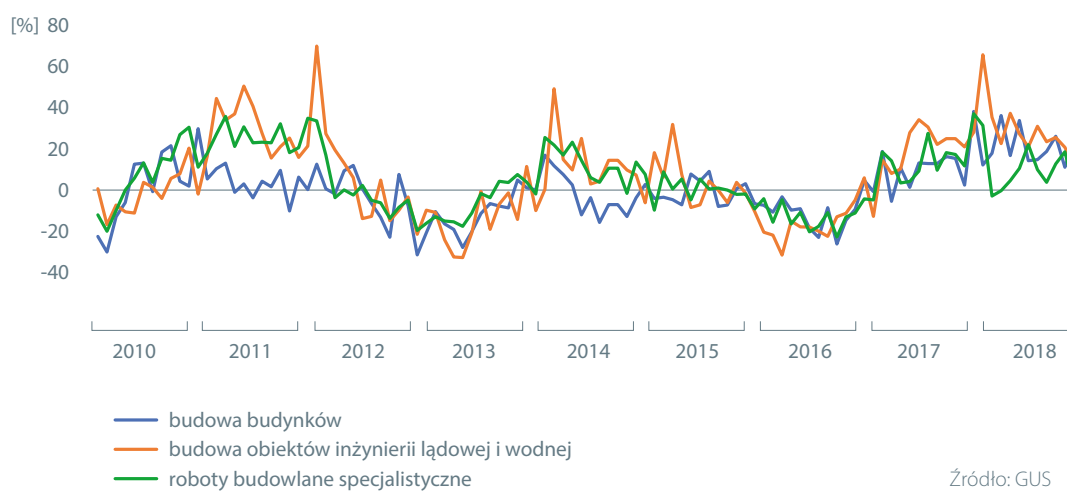
Inwestycje przedsiębiorstw a wykorzystanie funduszy unijnych [r/r, dane kwartalne, ceny bieżące]



Do sektorów o znaczącym wykorzystaniu funduszy unijnych zaliczono budownictwo, dostarczanie wody, energetykę i transport.

Źródło: NBP

Roczna dynamika produkcji budowlano-montażowej



Źródło: GUS

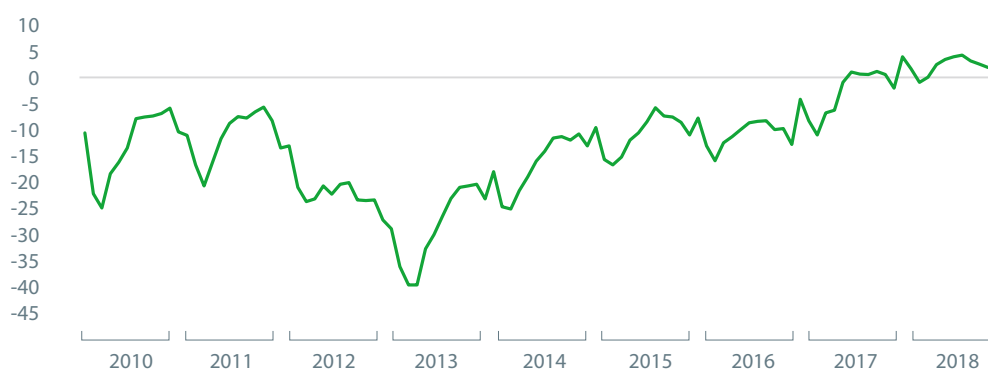
Pomimo kumulacji wielu ryzyk przedsiębiorstwom budowlanym udało się odrobić bolesną lekcję z załamania rynku w latach 2012-2013 i obecnie zdecydowanie lepiej radzą sobie w sytuacjach kryzysowych. Wyjątkowo ostrożna polityka cenowa prowadzona przez firmy wykonawcze w ostatnich kwartałach, bezpieczna wyce-
na ryzyka skutkująca wycenami ofertowymi nierzadko znacznie przekraczającymi niedowartościowane budżety inwestorskie, zawieranie tylko potencjalnie rentownych umów oraz stopniowa finalizacja problematycznych kontraktów infrastrukturalnych podpisywanych kilka lat temu pozwalają na formułowanie optymistycznych prognoz dotyczących kondycji finansowej branży budowlanej w perspektywie najbliższych 2-3 lat. Do tego dochodzi coraz lepsza komunikacja z administracją publiczną oraz zrozumienie trudnej sytuacji na rynku budowlanym ze strony inwestorów prywatnych. Jednocześnie ze względu na wyczerpujący się potencjał wykonawczy krajowych firm budowlanych, poważne ograniczenia w dostępie do siły roboczej oraz brak wystarczających środków finansowych na ukończenie zaplanowanych inwestycji przy bieżących cenach na rynku nasilają się obawy przed fiaskiem realizacji ambitnego programu rozbudowy i modernizacji polskiej infrastruktury drogowej i kolejowej w pierwotnym kształcie.

Rekordowe inwestycje

„Systematycznie rośnie udział działów PKD, w których inwestycje rosną w dwucyfrowym tempie. Najwyższe wzrosty inwestycji obserwowano w przeżywającym boom budownictwie (wzrost o 38 proc. r/r, ceny bieżące); przede wszystkim w realizującym zamówienia publiczne dziale robót związanych z budownictwem infrastrukturalnym (wzrost 56,6 proc. r/r). Dostosowanie możliwości wytwórczych budownictwa jest obecnie szczególnie istotne z punktu widzenia realizacji zwiększonych inwestycji budowlanych; zarówno sektora publicznego, jak i przyspieszających inwestycji prywatnych. Rosnące inwestycje w budownictwie wydają się m.in. z tego punktu widzenia korzystne, gdyż już od roku kierowane są głównie na powiększanie parku maszynowego.”

Źródło: Narodowy Bank Polski, Szybki monitoring NBP. Analiza sytuacji sektora przedsiębiorstw. Styczeń 2019.

Wskaźnik ogólnego klimatu koniunktury GUS dla budownictwa (trend)

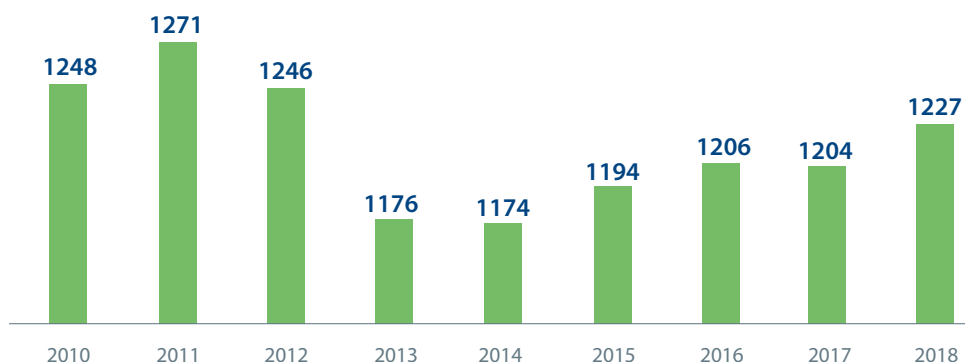


Źródło: GUS

Niedobór pracowników i presja płacowa

Kumulacja prac w obszarze infrastruktury i budownictwa kubaturowego sprzyja utrzymywaniu wysokiego popytu na pracowników budowlanych, a liczba nieobsadzonych stanowisk w sektorze budownictwa jest wyższa niż w innych sektorach gospodarki. Według szacunków na budowach brakuje co najmniej 150 tys. pracowników fizycznych i wykwalifikowanych (skala ubytku pracowników względem 2011 r. to ok. 100 tys. osób, zaś dynamika rynku pogłębia brak o dalsze 50 tys.), co znacznie ogranicza potencjał wykonawczy firm i powoduje trudności z ukończeniem projektów budowlanych w planowanym terminie.

Liczba zatrudnionych w budownictwie na podstawie BAEL (w tys.)



Źródło: GUS

Wojciech Trojanowski, Członek Zarządu Strabag

Jesteśmy u progu dużego boomu budowlanego, a w latach 2019 i 2020 nastąpi kumulacja przetargów infrastrukturalnych. Z punktu widzenia rynku pracy w branży budowlanej pracuje ok. 100 tys. osób mniej niż na początku dekady. Obecnie deficyt na rynku pracy obserwują nie tylko generalni wykonawcy, ale również podwykonawcy i producenci materiałów budowlanych. Presja płacowa w branży budowlanej jest dość duża – w 2018 r. wzrost wynagrodzeń był większy niż w całym sektorze przedsiębiorstw i wyniósł 8 proc., natomiast w przypadku wykwalifikowanych robotników drogowych był to wzrost dwucyfrowy. Presja płacowa istnieje w branży budowlanej również w 2019 r., ale myślę, że ta sytuacja będzie trochę inna niż w roku ubiegłym, ponieważ pracownicy będą bardziej selektywnie podchodzić do wyboru pracodawcy. Oznacza to, że kwestia wynagrodzeń nadal pozostanie jednym z najważniejszych aspektów, ale pracownicy będą też oceniać sytuację finansową firmy oraz perspektywy zatrudnienia jakie oferuje w kolejnych latach. Wszyscy pracodawcy budowlani zastanawiają się jak zapełnić lukę kadrową na rynku budowlanym. Szczególnie trudno będzie zastępować kolejne roczniki pracowników odchodzących na emeryturę. Obecnie zatrudniamy już pracowników spoza Polski i myślę, że jest to trend stały. Sytuacja demograficzna Polski jest znana, tak więc będziemy zapraszać cudzoziemców do osiedlania się w Polsce i podejmowania stałej pracy.



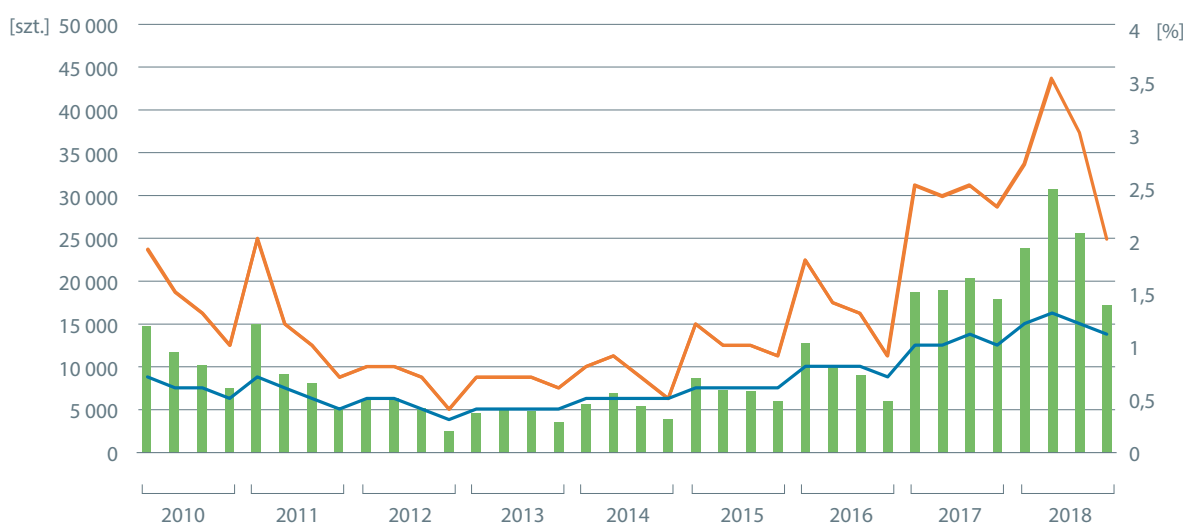


Budownictwo w czołówce sektorów z wakacjami

„Wzrost zatrudnienia ograniczają m.in. problemy ze znalezieniem pracowników o odpowiednich kwalifikacjach. Około 10 proc. firm wskazało na istnienie tej przeszkody i jest to najwyższy poziom tego wskaźnika od początku 2008 r. Największy udział przedsiębiorstw deklarujących posiadanie wakatów występuje w przetwórstwie przemysłowym (49 proc.), transporcie (48 proc.) i budownictwie (43 proc.).”

Źródło: Narodowy Bank Polski, Szybki monitoring NBP. Analiza sytuacji sektora przedsiębiorstw. Styczeń 2019.

Wolne miejsca pracy i odsetek niewykorzystania wolnych miejsc pracy w budownictwie

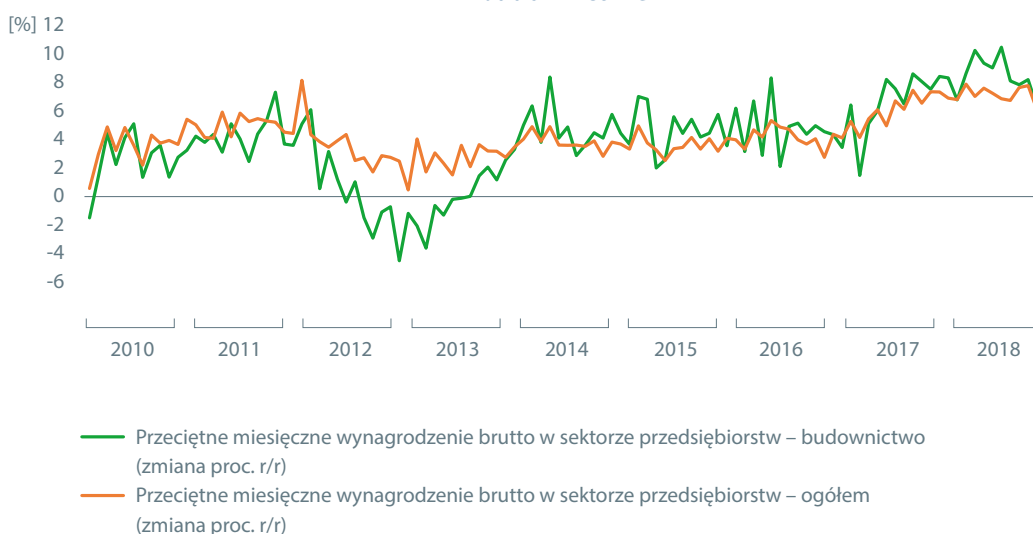


- Wolne miejsca pracy, budownictwo [szt.] (oś lewa)
- Odsetek wolnych miejsc pracy, budownictwo [proc.] (oś prawa)
- Odsetek wolnych miejsc pracy, gospodarka ogółem [proc.] (oś prawa)

Źródło: GUS, SpotData

Firmy starają się uzupełniać niedobór rąk do pracy pracownikami ze Wschodu, przede wszystkim z Ukrainy i Białorusi, ale zasoby kadrowe tych krajów powoli zaczynają się wyczerpywać. Dodatkowo brakuje spójnych i odbiurokratyzowanych zasad zatrudniania i osiedlania się cudzoziemców planujących podjąć w Polsce legalną pracę. Przedsiębiorstwa są zmuszone konkurować o pracowników nie tylko między sobą, ale także z podmiotami funkcjonującymi w innych gałęziach gospodarki oraz z pozostałymi krajami regionu. Dla sektora budownictwa wyjątkowo niebezpieczna wydaje się liberalizacja polityki migracyjnej naszych zachodnich sąsiadów, grożąca odpływem do Niemiec pracowników o wysokich kwalifikacjach, które pozyskali pracując dla polskich firm. Duże przedsiębiorstwa starają się przezwyciężyć problem fluktuacji pracowników tymczasowych utrudniającą efektywną realizację kontraktów poprzez rozbudowę własnego potencjału kadrowego. Takiego komfortu nie mają jednak mniejsze i średnie firmy budowlane, które nie są w stanie przyciągnąć nowej kadry wyższymi zarobkami nawet na tle innych sektorów gospodarki. Wzmoczona konkurencja o pracownika w warunkach niedoboru siły roboczej znajduje odzwierciedlenie w rekordowej dynamice wynagrodzeń w budownictwie, choć należy podkreślić, że w ostatnich miesiącach tempo wzrostu płac nieznacznie wyhamowało.

Roczna dynamika przeciętnego wynagrodzenia brutto w budownictwie



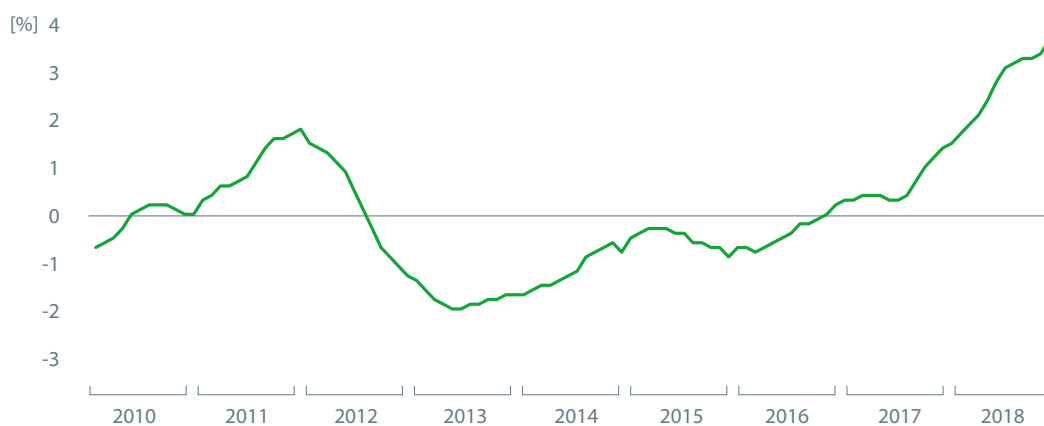
Źródło: GUS

Uwagi: dane dla podmiotów zatrudniających powyżej 9 pracowników.

Rekordowa skala wzrostu cen na rynku budowlanym

Nagromadzenie inwestycji, ograniczenia w dostępie do pracowników, stopniowe wyczerpywanie się możliwości produkcyjnych firm oraz wprowadzenie mechanizmu odwróconego VAT na usługi budowlane doprowadziły do wzrostu cen surowców, materiałów i usług podwykonawczych na niespotykaną wcześniej skalę, nawet na tle boomu budowlanego z lat 2010-2011. Stopniowa wyżka cen o 30–70 proc. trwająca nieprzerwanie od początku 2017 r. wyhamowała dopiero w ostatnich miesiącach, ale nie można jednoznacznie stwierdzić, że sytuacja na rynku materiałów i surowców w pełni się ustabilizowała. Dynamika cen w kolejnych kwartałach jest wyjątkowo trudna do przewidzenia, ponieważ w wielu przypadkach ma ona charakter spekulacyjny, różni się w zależności od regionu kraju, a ponadto nadal trwa kumulacja inwestycji w obszarze infrastruktury i budownictwa kubaturowego. Wielu specjalistów formułuje również poważne zastrzeżenia pod adresem wskaźnika cen produkcji budowlano-montażowej obliczanego przez GUS. Zdaniem ekspertów zupełnie nie odzwierciedla on rzeczywistej skali wzrostu cen na rynku budowlanym. Ma to niebagatelne znaczenie z punktu widzenia mechanizmów waloryzacyjnych zawartych w długoterminowych kontraktach infrastrukturalnych na drogach i kolei realizowanych od 2017 r., w których miara cen GUS odgrywa kluczową rolę. Zadaniem klauzul waloryzacyjnych jest dostosowanie wynagrodzenia wykonawców do zmian kosztów materiałów i usług w trakcie realizacji umowy. Z perspektywy czasu okazały się one jednak zupełnie nieefektywne. W odpowiedzi na apele branży GUS podjął się zmiany konstrukcji swojego wskaźnika, aby w lepszym stopniu pokazywał on zmiany cen na rynku budowlanym. Wyniki badania pilotażowego mają zostać zaprezentowane przez GUS w najbliższych tygodniach.

Roczna dynamika cen produkcji budowlano-montażowej według GUS



Źródło: GUS

Nowe zasady waloryzacji publicznych kontraktów infrastrukturalnych

Z umiarkowanym optymizmem i obawami o efektywność przyjętych rozwiązań branża budowlana przyjęła nowe zasady waloryzacji dla długoterminowych kontraktów infrastrukturalnych. Nowe reguły są efektem dialogu organizacji branżowych z administracją publiczną, w której apelowano o wprowadzenie zrównoważonego modelu podziału ryzyka realizacji kontraktu budowlanego między inwestorami publicznymi a firmami wykonawczymi. Nowe mechanizmy indeksacji cen zastępują dotychczasowe klauzule waloryzacyjne i są wykorzystywane we wszystkich przetargach drogowych i kolejowych od lutego 2019 r., jak również w postępowaniach przetargowych będących w toku, w których nie zostały jeszcze otworzone oferty wykonawców. Z oceną skuteczności nowych zasad należy jednak wstrzymać się przez najbliższe 2-3 lata.

Sam mechanizm waloryzacyjny opiera się na tzw. „koszykach waloryzacyjnych” odrębnych dla kontraktów kolejowych i kontraktów drogowych dla nawierzchni bitumicznej i betonowej. W skład koszyków z odpowiednimi wagami wchodzi wybrane wskaźniki publikowane przez GUS, które stanowią główne elementy cenotwórcze wpływające na ostateczny koszt realizacji kontraktu. Są to: paliwo, cement, asfalt, stal, kruszywa, średnie wynagrodzenie pracowników z sektora budownictwa oraz indeks zmian cen towarów i usług konsumpcyjnych (CPI). Maksymalna kwota waloryzacji została jednak ograniczona do 5 proc. wartości całego wynagrodzenia wykonawcy z tytułu umowy. Dodatkowo przyjęto dyskusyjną zasadę, że waloryzacji podlega wyłącznie 50 proc. wartości kontraktu (ale do kwoty wyznaczonej jako wspomniane 5 proc. wartości całego wynagrodzenia). Dla porównania w umowach realizowanych na zlecenie Banku Światowego waloryzacją objęte jest 90 proc. wartości kontraktu. Kolejnym nowym elementem jest przeniesienie mechanizmu waloryzacji do umów zawieranych między generalnymi wykonawcami a podwykonawcami, a także między samymi podwykonawcami. W tym ostatnim przypadku składniki „koszyka waloryzacyjnego” ograniczono jednak do dwóch wybranych elementów.

Pozytywnie należy także ocenić decyzję o wykreśleniu przez stronę publiczną zapisów umownych wykluczających waloryzację kontraktu na drodze sądowej (klauzule *rebus sic stantibus*). Dzięki temu, w przypadku nadzwyczajnego wzrostu cen, firmy wykonawcze będą mogły starać się o wyegzekwowanie od zamawiających podwyższenia wynagrodzenia ponad gwarantowane 5 proc. wynikające z nowych zasad waloryzacyjnych.

Nadal nierozwiązana pozostaje kwestia waloryzacji kontraktów infrastrukturalnych pozyskanych przez firmy wykonawcze w warunkach dużego spadku liczby zamówień na rynku budowlanym z lat 2015-2017. Strona publiczna stoi na stanowisku, że nie może odpowiadać za wysokość złożonej przez wykonawców zwycięskiej oferty, która po kilku latach okazała się nierentowna. Generalni wykonawcy argumentują natomiast, że w swoich ofertach uwzględniali dynamikę cen typową dla wysokiego popytu na usługi budowlane, ale podobnie jak sami zamawiający nie byli w stanie przewidzieć, że wzrost cen materiałów i surowców będzie tak gwałtowny. Niezależnie od słuszności przytaczanych argumentów, obydwie strony powinny podjąć wspólne wysiłki prowadzące do znalezienia wyjścia z tej trudnej sytuacji, aby skoncentrować się na wykonaniu ambitnego planu rozbudowy i modernizacji polskiej infrastruktury drogowej i kolejowej.



**Dariusz Blocher,
Prezes Budimex**

Wyjście z propozycją nowych zasad waloryzacji kontraktów to długo oczekiwana odpowiedź rządu na postulaty branży budowlanej. Zrobiliśmy więc ważny krok naprzód. Musimy teraz pracować nad poszczególnymi zapisami i rozwiązaniami. Zależy nam na takich mechanizmach, które zagwarantują bezpieczną realizację kontraktów publicznych dla wykonawców i zamawiających. Będzie to miało szczególne znaczenie, jeśli jako kraj chcemy skutecznie wykorzystać wszystkie fundusze unijne do 2023 r. przeznaczone na budowę dróg i modernizację kolei. Cały czas w sposób systemowy nie rozwiązano kwestii nierenownych umów z ostatnich czterech lat, zarówno tych będących jeszcze w realizacji, jak i kontraktów już zakończonych.

Wartość waloryzacji wszystkich umów zawartych przez branżę od stycznia 2015 r. oszacowaliśmy na 2,6 mld zł, z czego 1,6 mld zł dotyczy kontraktów drogowych, a 1 mld zł kontraktów kolejowych. Stoiemy na stanowisku, że rozliczenie tych strat byłoby czterokrotnie tańsze od konsekwencji zaniechania działań. Konsekwencją tego zaniechania będzie porzucanie placów budów, co już ma miejsce, a nawet upadłość całego łańcucha firm budowlanych. Szacujemy, że ze wspomnianych 2,6 mld zł około 70 proc. tej kwoty wróci pośrednio lub bezpośrednio do budżetu państwa w formie podatków i danin społecznych. W tym kontekście nie możemy więc traktować rozwiązania problemu waloryzacji jako kosztu, tylko powinniśmy postrzegać go w kategoriach inwestycji.

Budimex jest odpowiedzialnym wykonawcą. Pomimo wysokich strat na kontraktach infrastrukturalnych realizujemy umowy zgodnie z interesem inwestorów i naszego kraju. Proponowane przez nas rozwiązania zabezpieczają zarówno wykonawców, jak i inwestorów przed kryzysami wywołanymi skokowymi zmianami cen materiałów. Obecnie główny ciężar ryzyk w umowach biorą na siebie generalni wykonawcy. Ważne jest, aby nowe zasady waloryzacji umów były korzystne dla obu stron i równomiernie rozkładały potencjalne zagrożenia. Tylko wtedy będziemy w stanie zabezpieczyć realizację inwestycji i zadbać o zrównoważony rozwój całej branży budowlanej odpowiedzialnej za istotny wkład do polskiego PKB.

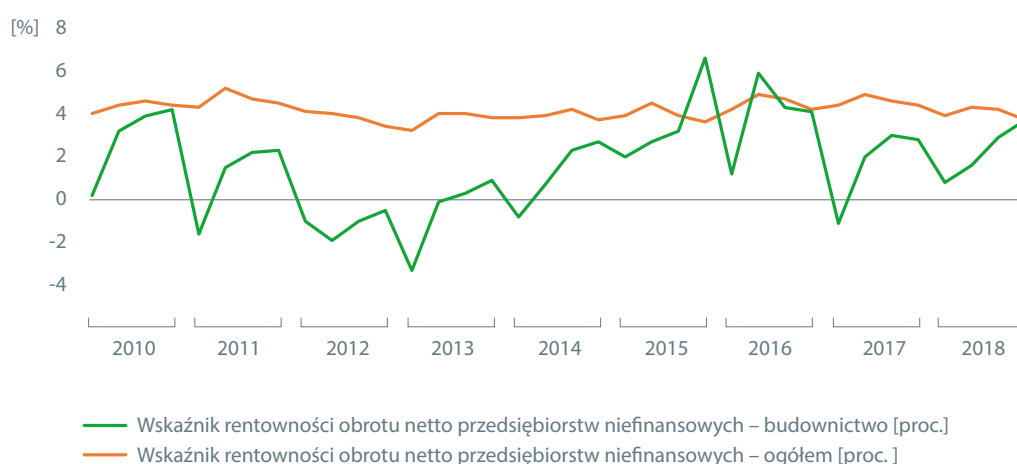


Uwagę zwraca również brak efektywnych klauzul waloryzacyjnych w umowach wykonywanych na zlecenie jednostek samorządu terytorialnego, a to w samorządach realizowana jest duża część robót budowlanych. Stosunkowo wolno postępują także prace nakierowane na wypracowanie procedur umożliwiających zawarcie w spornych sytuacjach ugody sądowej lub pozasądowej, która pozwoliłaby wykonawcom na uniknięcie długotrwałego sporu sądowego ze stroną publiczną i poskutkuje obniżeniem finalnego kosztu inwestycji.

Słabsza kondycja finansowa firm budowlanych

Po okresie załamania rynku w latach 2012-2013 i głębokiej stagnacji w obszarze zamówień publicznych w okresie 2014-2016, firmy wykonawcze między 2015-2017 pozyskiwały możliwie jak największą liczbę zleceń, które z dzisiejszej perspektywy istotnie podwyższyły ryzyko ich działalności. Konieczność funkcjonowania w warunkach niskiej marży utrudniającej gromadzenie środków własnych, duża pokusa finansowania się za pomocą długu, kumulacja prac na zlecenie publicznych i prywatnych inwestorów, rekordowe tempo wzrostu cen surowców, materiałów i usług oraz rosnąca presja płacowa doprowadziły do pogorszenia kondycji firm budowlanych. Analiza sprawozdań finansowych i komunikatów spółek wskazuje, że wiele przedsiębiorstw generuje straty, część z nich balansuje na krawędzi rentowności i tnie prognozy względem osiąganych zysków, inne borykają się ze spadkiem wskaźników płynności finansowej i odczuwają negatywne konsekwencje zatorów płatniczych. Powyższe zjawiska są wyjątkowo niebezpieczne z punktu widzenia specyfiki całego sektora funkcjonującego w oparciu o sieć połączonych ze sobą przedsiębiorstw, w których spadek rentowności i płynności jednego podmiotu zaburza sytuację finansową kolejnego.

Rentowność firm budowlanych na tle pozostałych przedsiębiorstw



Źródło: GUS, SpotData

Uwagi: wyniki dotyczą przedsiębiorstw, w których liczba pracujących przekracza 49 osób; „rentowność” jest rozumiana jako wskaźnik rentowności netto, który jest relacją wyniku finansowego netto do przychodów z działalności podmiotu.

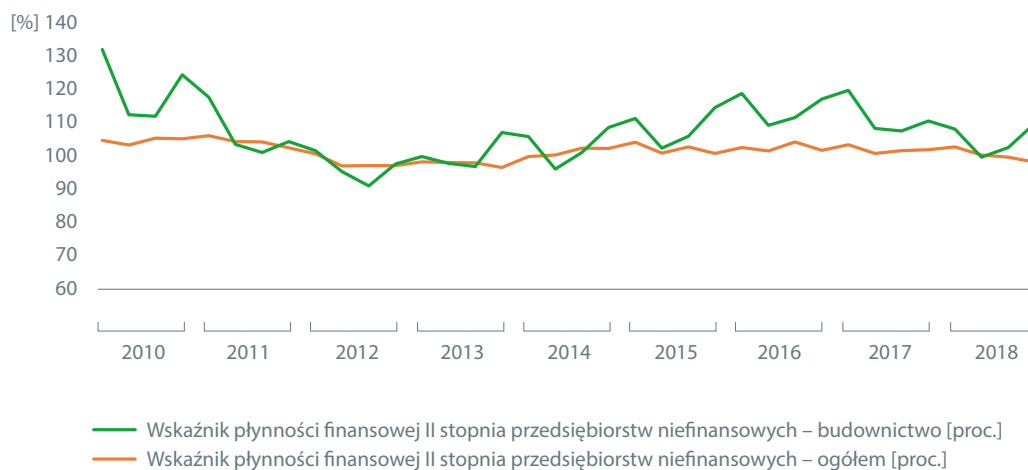


**dr Damian Kaźmierczak,
Główny Ekonomista PZPB**

Przewidywany od końca 2020 r. proces powolnej poprawy kondycji branży budowlanej, która w bardzo krótkim odstępie czasu po raz kolejny znalazła się w bardzo trudnej sytuacji, skłania do rozpoczęcia dyskusji nad przyszłością polskiego sektora budownictwa. Po pierwsze, branża musi kontynuować konstruktywny dialog z partnerami publicznymi nakierowany na stworzenie odpowiednich warunków do sprawnego funkcjonowania rynku

budowlanego opartego na wzajemnym zaufaniu oraz zrozumieniu, że sprawna realizacja projektu inwestycyjnego leży w interesie każdej ze stron i przyczynia się do rozwoju gospodarczego kraju. Po drugie, perspektywa wyhamowania rekordowego tempa wzrostu rynku budowlanego i coraz większe ograniczenia funduszy publicznych na realizację inwestycji w kolejnych latach powinny zainicjować debatę nad rozwojem aktywności eksportowej krajowych firm z obszaru budownictwa oraz zwiększeniem udziału kapitału prywatnego w finansowaniu projektów w formule PPP. Po trzecie, dużym wyzwaniem dla branży będzie poprawa produktywności poprzez wykorzystywanie rozwiązań opartych na digitalizacji, które pozwolą przedsiębiorstwom na optymalizację kosztów i skrócenie terminu budowy.

Płynność finansowa firm budowlanych na tle pozostałych przedsiębiorstw



Źródło: GUS, SpotData

Uwagi: wyniki dotyczą przedsiębiorstw, w których liczba pracujących przekracza 49 osób; „płynność” jest rozumiana jako wskaźnik płynności finansowej II stopnia, który jest relacją inwestycji krótkoterminowych i należności krótkoterminowych do zobowiązań krótkoterminowych.

Wydaje się, że najslabsze wyniki odnotowują obecnie generalni wykonawcy, którzy prowadzą mało zdywersyfikowaną działalność skoncentrowaną na budowie obiektów infrastruktury liniowej oraz firmy, które kilka lat temu podpisały umowy na realizację inwestycji infrastrukturalnych znacznie poniżej budżetu inwestora i nie dysponowały odpowiednim zapleczem do wykonania tego zadania. Problemy tych spółek zostały spotęgowane przez brak efektywnych klauzul waloryzacyjnych umożliwiających dostosowanie ich wynagrodzenia do szybko rosnących cen na rynku budowlanym.



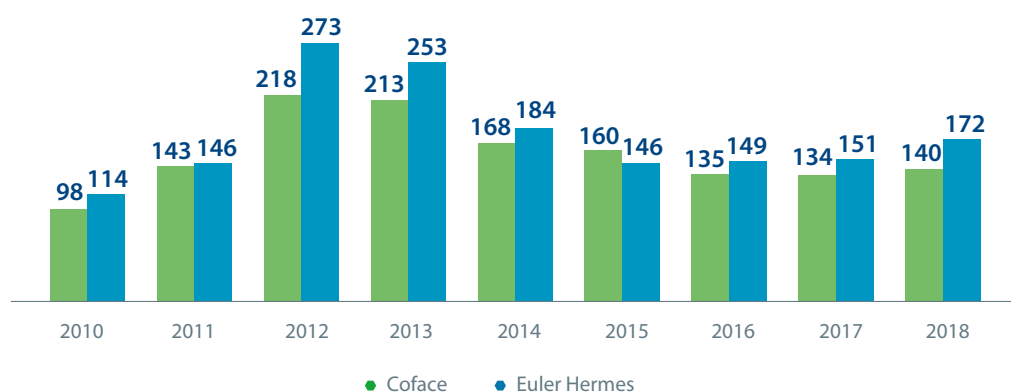
Zdecydowanie lepiej radzą sobie spółki ze zdywersyfikowanym portfelem inwestycji z kilku segmentów rynku. Z powodu znacznie krótszego cyklu inwestycyjnego w budownictwie kubaturowym, wielu generalnych wykonawców jest w stanie realizować w tym obszarze rentowne kontrakty, ale odnotowują oni niższe zyski niż w latach ubiegłych. Duża część takich spółek dysponuje silnym zapleczem finansowym ze strony swoich dominujących akcjonariuszy, którymi z reguły są przedsiębiorstwa budowlane o ugruntowanej renomie międzynarodowej.

Należy podkreślić, że od ponad roku firmy wykonawcze z segmentu infrastruktury prowadzą bardzo ostrożną politykę cenową i w składanych ofertach uwzględniają rekordową dynamikę cen na rynku budowlanym oraz wysoko wyceniają ryzyko związane z realizacją projektu budowlanego za zlecenie inwestora publicznego. W efekcie generalni wykonawcy składają oferty znacznie przekraczające niedoszacowane budżety inwestorskie i decydują się na podpisanie tylko potencjalnie rentownych kontraktów. Jednocześnie podejmują oni wysiłki nakierowane na ograniczenie strat z podpisanych kilka lat temu kontraktów i starają się rekompensować je zyskami z innych umów o krótszym terminie realizacji poza rynkiem infrastruktury. Takie podejście pozwala z większym optymizmem prognozować sytuację finansową firm wykonawczych w perspektywie najbliższych dwóch do trzech lat.

Sytuacja firm podwykonawczych jest również bardzo zróżnicowana. Ze względu na charakter swojej działalności i unikalne kompetencje, a także z powodu ograniczonego potencjału wykonawczego na rynku budowlanym, część podmiotów wykonujących specjalistyczne prace towarzyszące inwestycjom infrastrukturalnym i kubaturowym realizuje ponadprzeciętne zyski. Wiele średnich i dużych spółek podwykonawczych boryka się jednak z problemami finansowymi, ponieważ mała elastyczność nie pozwala im na szybką zmianę placu nierentownej budowy i rozpoczęcie realizacji nowego, rentownego kontraktu.

Trudności podmiotów z sektora budownictwa znajdują odzwierciedlenie w stosunkowo dużej liczbie upadłości firm budowlanych, a ich udział w całkowitej liczbie niewypłacalności polskich przedsiębiorstw jest relatywnie wysoki. Należy jednak podkreślić, że sytuacja na rynku jest daleka od kryzysowych lat 2012-2013 zakończonych bankructwem kilkuset podmiotów budowlanych. Wymaga ona jednak stałego monitoringu ze strony interesariuszy rynku, a także wyjątkowej troski ze strony administracji publicznej. Z drugiej strony obecne tendencje na rynku budowlanym nie dają podstaw, by w najbliższych miesiącach spodziewać się diametralnej poprawy sytuacji firm z obszaru budownictwa.

Liczba niewypłacalności i postępowań restrukturyzacyjnych firm budowlanych



Źródło: Coface, Euler Hermes

Uwagi: dane Coface dotyczą upadłości wykonawczych firm budowlanych (nie obejmują producentów i dystrybutorów materiałów budowlanych).

Słabnie optymizm co do oczekiwanych zysków

„Sytuacja finansowa budownictwa poprawiła się, ale należy liczyć się z malejącą dynamiką wzrostu zysków. Sygnalizująca wiele problemów branża (brak pracowników, rosnące ceny surowców, niekorzystne w ocenie branży prawo zamówień publicznych) w III kw. 2018 r. odnotowała jednak wyraźną poprawę wyników finansowych. Wynik finansowy netto wzrósł – w rezultacie poprawy wyniku na sprzedaży – o 319 mln zł r/r. Przyczyniło się do tego utrzymanie się dwucyfrowej dynamiki sprzedaży przy jednoczesnym spadku dynamiki kosztów. Choć obraz zagregowany jest pozytywny, duża część firm zajmujących się budową obiektów inżynierii lądowej w dalszym ciągu zmagala się niską rentownością i jej dużymi wahaniami w ciągu roku. Rentowność pozostałych dwóch branż pozostawała na dość wysokim historycznie poziomie, mimo że tu z kolei sprzedaż rosła wyraźnie wolniej. Prognozy ankietowanych firm z sektora budowlanego sugerują słabnące tempo wzrostu produkcji i coraz mniej optymizmu w ocenie szans na dalszą poprawę sytuacji.”

Źródło: Narodowy Bank Polski, Szybki monitoring NBP. Analiza sytuacji sektora przedsiębiorstw. Styczeń 2019.

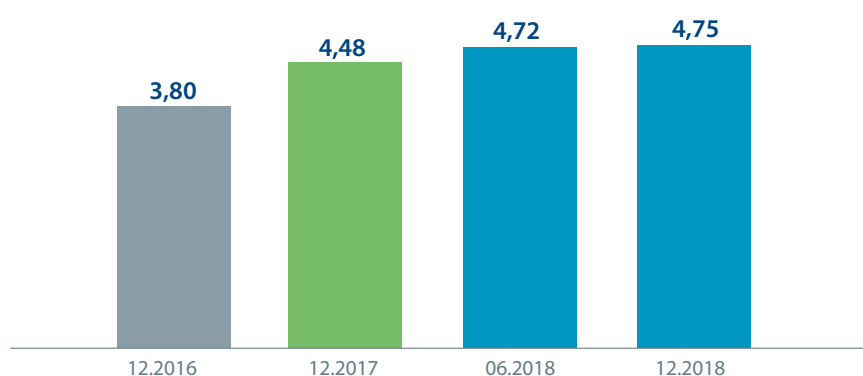
Ostrożna polityka kredytowa i gwarancyjna instytucji finansowych

Słabsza kondycja sektora budownictwa i wzrost ryzyka branży determinują sposób prowadzenia polityki kredytowej i gwarancyjnej przez krajowe instytucje finansowe. Banki i firmy ubezpieczeniowe uważnie monitorują kondycję finansową poszczególnych przedsiębiorstw z uwzględnieniem specyfiki rynku budowlanego i odmiennej sytuacji każdej ze spółek. Z tego punktu widzenia relatywnie gorzej radzą sobie małe i średnie przedsiębiorstwa z dominującym udziałem polskiego kapitału, które nie mogą korzystać z poręczeń i wsparcia finansowego swoich zagranicznych właścicieli i instytucji kredytowo-ubezpieczeniowych w takim stopniu, w jakim czynią to spółki-córki i krajowe oddziały międzynarodowych koncernów budowlanych. Na porządku dziennym są przypadki zaostrzania kryteriów udzielania kredytów ze strony banków i ograniczania limitów gwarancyjnych przez ubezpieczycieli, co pogłębia trudności finansowe firm budowlanych, utrudnia im pozyskiwanie nowych zleceń i naraża na negatywne konsekwencje zatorów płatniczych. Branża oczekuje również poluzowania wymogów finansowych w warunkach przetargów publicznych (m.in. obniżenie wartości gwarancji czy skrócenie okresu gwarancji należytego wykonania umowy), które nie tylko podwyższają koszty realizacji projektu i wpływają na wysokie ceny składanych ofert, ale także zniechęcają wiele podmiotów budowlanych do udziału w toczących się postępowaniach przetargowych. To z kolei przekłada się na zmniejszenie konkurencyjności i dalszy wzrost cen.

Zaległości firm z sektora budowlanego

Przeterminowane zaległości firm budowlanych (opóźnione o min. 30 dni na kwotę co najmniej 500 zł) zarówno w stosunku do banków, jak i partnerów biznesowych wynoszą na koniec 2018 r. 4,75 mld zł.

Zaległości firm budowlanych w mld zł



Źródło: BIG InfoMonitor, BIK

Problem z terminowym regulowaniem zobowiązań ma w sumie 42 699 przedsiębiorstw budowlanych, czyli 5,9 proc. z puli firm działających, zawieszonych oraz zamkniętych i znajdujących się w KRS oraz CEIDG. Niesolidnych dłużników jest o 1 786 więcej niż w połowie 2018 r. – wynika z danych Rejestru Dłużników Biura Informacji Gospodarczej InfoMonitor oraz Biura Informacji Kredytowej. Choć znacząco przybyło niesolidnych firm, to wzrost liczby przedsiębiorstw działających w sektorze sprawił, że odsetek firm budowlanych z problemami w płatnościach pozostał na niezmiennym poziomie 5,9 proc. Przekraczający 32 000 przyrost liczby małych firm na rynku w drugiej połowie 2018 r., może być m.in. efektem boomu w sprzedaży mieszkań, który generuje popyt na usługi remontowo-wykończeniowe oraz przechodzenia części pracowników firm budowlanych na samozatrudnienie.

Zadłużenie firm z branży budowlanej, przeterminowane powyżej 30 dni, w ostatnich sześciu miesiącach miniego roku wzrosło stosunkowo nieznacznie, bo o 25 mln zł. Przy sumie zaległości dochodzącej do 4,75 mld zł oznacza to zmianę o jedynie 0,5 proc. Tym razem przyczyniły się do tego wyłącznie mniejsze podmioty. Zaległości firm prowadzonych przez osoby fizyczne oraz spółek cywilnych zwiększyło się bowiem o 125 mln zł (o 8,4 proc.), zaś większych firm – spółek handlowych – zmalało o 100 mln zł do 3,13 mld zł (o 3 proc.). Mowa tu, m.in. o niespłaconych w terminie ratach kredytowych, fakturach wystawionych z tytułu świadczonych usług czy też płatnościach za zakupiony towar, zobowiązaniach telekomunikacyjnych oraz tych wynikających z najmu i dzierżawy czy leasingu.



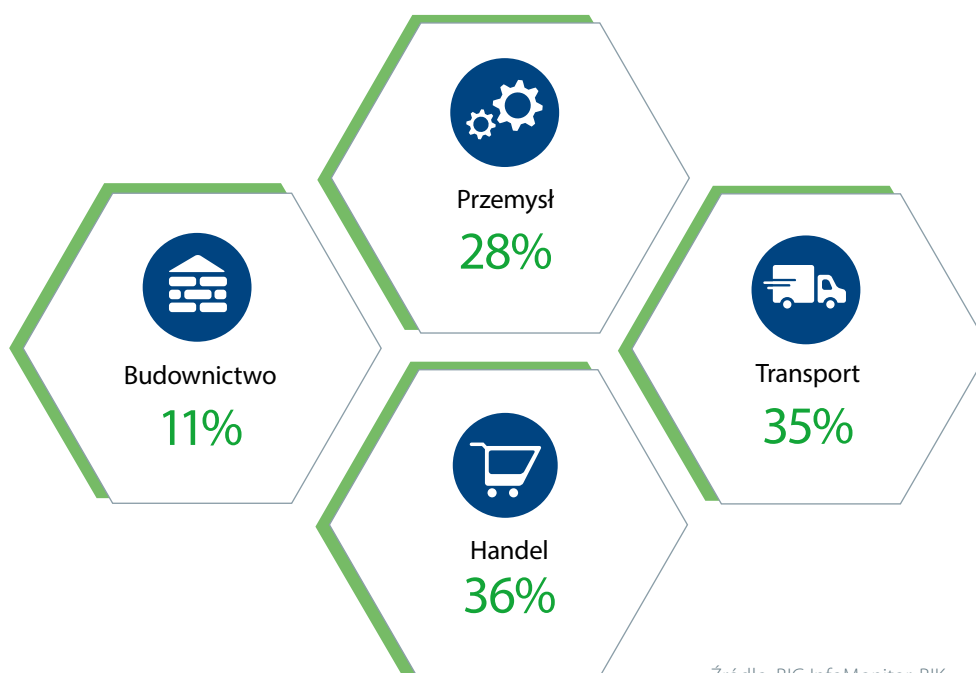
W odniesieniu do sytuacji z końca 2017 r. liczba podmiotów nieregulujących terminowo zobowiązań powiększyła się o 7 292, czyli o ponad 20 proc. Udział niesolidnych dłużników wśród przedsiębiorstw z sektora przez ostatni rok podniósł się z poziomu 5,1 proc. do 5,9 proc. Pewnym pocieszeniem może być jednak fakt, że w dwucyfrowym tempie nie zmienia się kwota zaległości. W ciągu roku nieopłacone i opóźnione zobowiązania zwiększyły się o 6 proc. (o 0,27 mld zł).

Zatory płatnicze bardziej zaraźliwe w transporcie i handlu

Jedną z przyczyn finansowych kłopotów firm budowlanych są zatory płatnicze. W cyklicznie przeprowadzanych na zlecenie BIG InfoMonitor badaniach przedsiębiorcy wskazują, że nie są w stanie zapłacić swoim dostawcom, bo sami nie otrzymali płatności. W zależności od okresu, dzieje się tak w co trzecim lub co drugim przypadku. W badaniu* przeprowadzonym wśród mikro, małych i średnich przedsiębiorstw w I kwartale tego roku, stosunkowo niewiele firm budowlanych, przyznało, że infekuje swoich dostawców brakiem płatności, po tym jak sami nie otrzymali pieniędzy za wykonane prace. Tylko 11 proc. firm budowlanych poinformowało, że nie zapłaciło dostawcom z tego właśnie powodu. W przemyśle o takiej sytuacji mówi 28 proc. firm oczekujących na opóźnione płatności od kontrahentów, a w transporcie i handlu 35 i 36 proc.

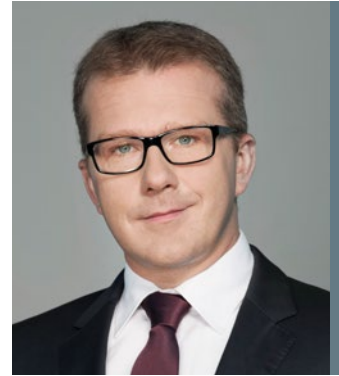
*Badanie „Skaner MSP, wśród mikro, małych i średnich firm”. przeprowadzone przez Instytut Badań i Rozwiązań B2B Keralla Research, na próbie 500 firm sprzedających z odroczonym terminem płatności, techniką wywiadów telefonicznych, luty 2019 r.

Czy z powodu nieregulowanych zobowiązań kontrahentów Państwa firma również zalegała z płatnościami?



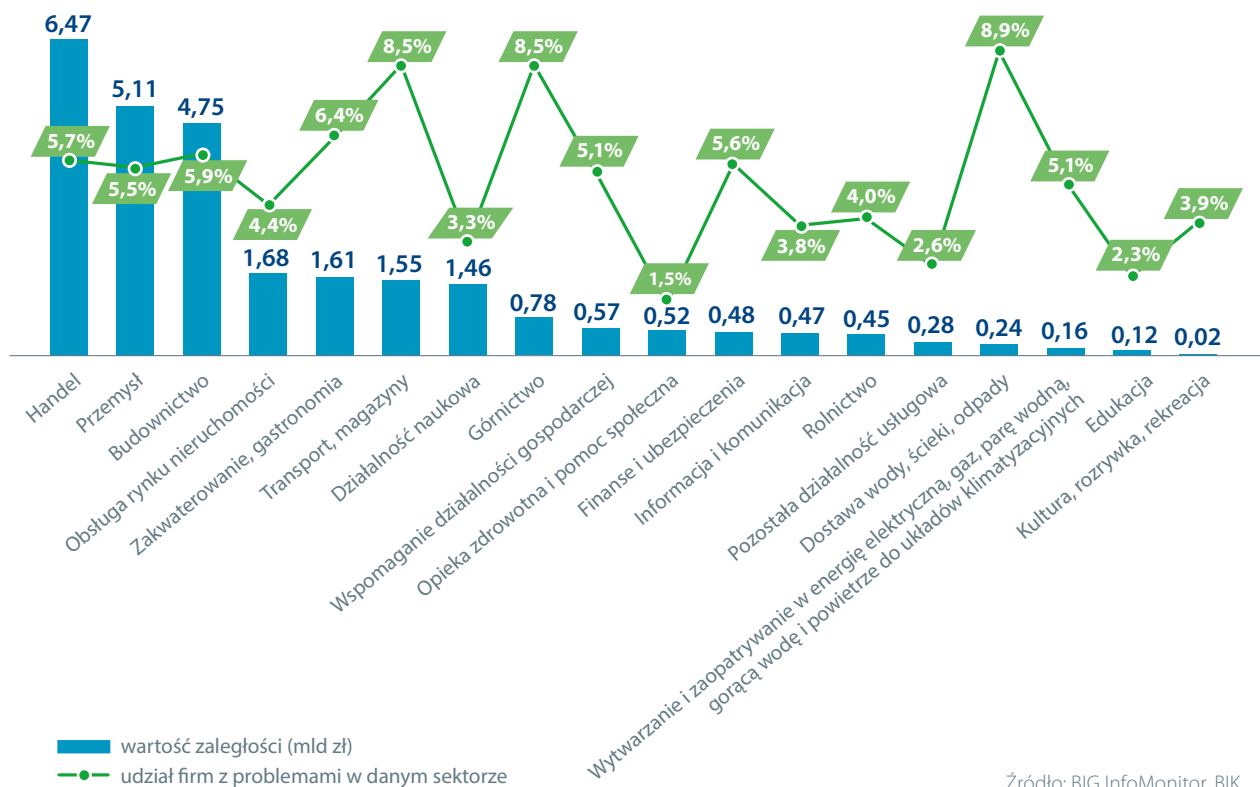
Źródło: BIG InfoMonitor, BIK

Sławomir Grzelczak, Prezes BIG InfoMonitor



Z powodu ograniczonych mocy wytwórczych w interesie wykonawców jest utrzymywanie dobrych relacji ze swoimi podwykonawcami, na przykład poprzez płacenie im za materiały lub wyrażenie zgody na podwyższenie wynagrodzenia. Na rynku zdarzają się jednak przypadki podmiotów, które mają obecnie trudności z realizacją kontraktów podpisanych w latach 2015-2017 i zalegają z płatnościami na rzecz swoich podwykonawców. W takim przypadku firmy podwykonawcze są w dużej mierze chronione przepisami prawa na podstawie zasady solidarnej odpowiedzialności inwestora za zapłatę wynagrodzenia podwykonawców, ale zaburza to płynność w całym łańcuchu budowlanym. Ostatecznie budownictwo nie wypada źle na tle innych branż, jeśli chodzi o solidność płatniczą. Problemy ma tu bowiem mniej niż 6 proc. przedsiębiorstw, podczas gdy w całej gospodarce, widoczne w naszych bazach BIG InfoMonitor oraz BIK, kłopoty z obsługą zobowiązań ma powyżej 6 proc. Zdecydowanie większe ryzyko dla dostawców towarów i usług rodzi obecnie kontrakt z firmą transportową czy też zajmującą się gospodarowaniem odpadami. Nie można jednak zapominać o znaczącej liczbie przedsiębiorstw budowlanych. Co siódma firma z KRS i CEIDG, wliczając w to działające, zawieszono oraz zamknięte, to firma budowlana. Więcej jest jedynie firm handlowych.

Sektory z największymi zaległościami wobec banków i kontrahentów



Źródło: BIG InfoMonitor, BIK

Nie pogarsza się sytuacja płatnicza w budownictwie

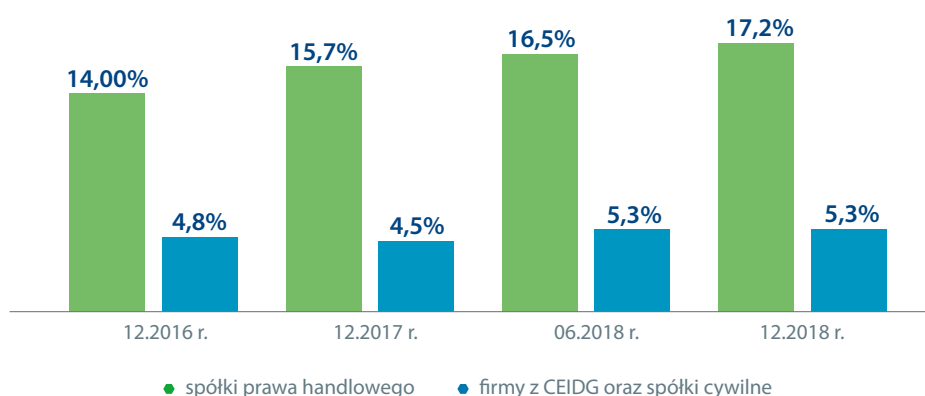
„W IV kw. 2018 r. deklarowana zdolność przedsiębiorstw do obsługi zobowiązań pozabankowych pozostała wysoka. O braku problemów poinformowało niemal 74 proc. badanych firm (wobec 94 proc. w odniesieniu do zobowiązań bankowych) i w większości przekrojów nie odnotowano większych zmian w relacji kwartalnej. Nie wielkie pogorszenie (z bardzo wysokich poziomów) widać wśród firm zajmujących się dostawą wody i odprowadzaniem ścieków, wśród firm energetycznych oraz samorządowych. Nie pogarsza się sytuacja płatnicza w budownictwie. Można wiązać to z odnotowaną w III kw. ub. r. wysoką dynamiką przychodów i poprawą rentowności sprzedaży.”

Źródło: Narodowy Bank Polski, Szybki monitoring NBP. Analiza sytuacji sektora przedsiębiorstw. Styczeń 2019.

Przeterminowane zadłużenie a wielkość firmy

Skala zaległości jest mocno zróżnicowana w zależności od wielkości przedsiębiorstwa. Wśród dużych firm (spółek prawa handlowego) kontrahentom i bankom sprawia problemy co szósty podmiot. Odsetek niesolidnych dłużników w ciągu sześciu miesięcy wzrósł o 0,7 pkt proc. do 17,2 proc. W tej grupie liczba firm płacących z opóźnieniem zwiększyła się o 264 podmioty, do 6 544. Jeszcze większe zmiany widać wśród firm funkcjonujących jako działalność gospodarcza (zarejestrowanych w CEIDG). Przybyło tu 1 522 dłużników, do 36 155 firm z zaległościami. Udział niesolidnych dłużników wśród małych firm na koniec ubiegłego roku utrzymuje się na poziomie z pierwszej połowy roku i wynosi 5,3 proc.

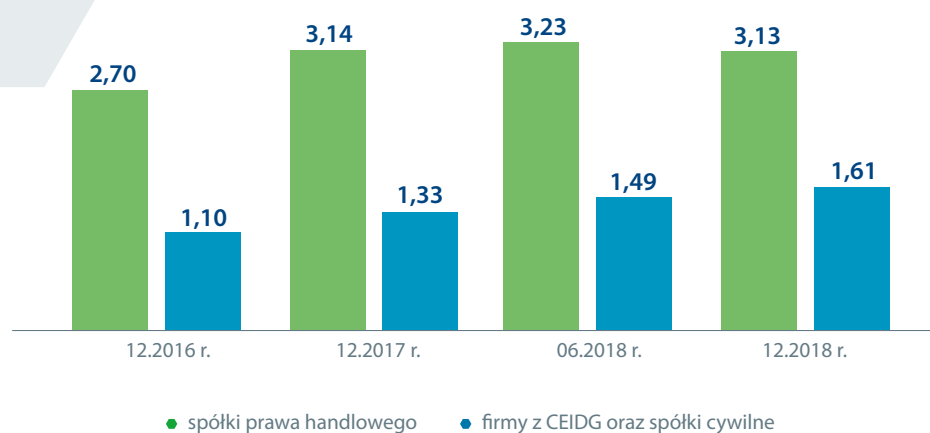
Udział niesolidnych dłużników w sektorze budownictwa



Źródło: BIG InfoMonitor, BIK

Wartość zaległości małych firm wyniosła na koniec 2018 r. 1,61 mld zł, podczas gdy w przypadku dużych firm było to 3,13 mld zł. Oznacza to, że przeterminowane zaległości obciążające duże przedsiębiorstwa stanowią dwie trzecie całości. Co ważne jednak w ciągu sześciu miesięcy nastąpiło przesunięcie wartości przeterminowanego zadłużenia w stronę mniejszych podmiotów.

Zaległości firm budowlanych z KRS i CEIDG (w mld zł)



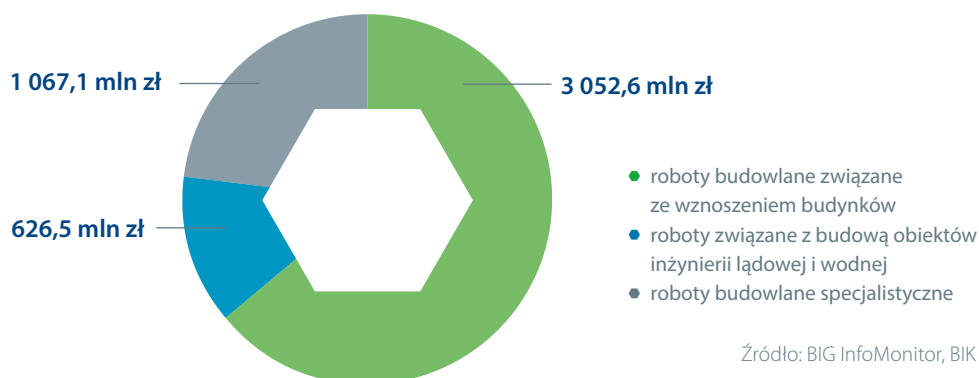
Źródło: BIG InfoMonitor, BIK

Zadłużenie w podsektorach budownictwa

Największy odsetek niesolidnych płatników znajduje się wśród firm zajmujących się robotami inżynieryjnymi. Są to firmy budujące autostrady, drogi, ulice, torowiska, mosty, wiadukty, rurociągi, czyli infrastrukturę, która najczęściej realizowana jest w ramach kontraktów publicznych. Udział przedsiębiorstw z kłopotami jest tu najwyższy i wynosi 8,5 proc. Potwierdzają to również analizy NBP, wskazujące, że firmy z branż zajmujących się robotami specjalistycznymi oraz wykonywaniem prac inżynierii lądowej i wodnej charakteryzują się relatywnie niższymi wskaźnikami płynności. Najlepszą płynność prezentują natomiast firmy budowlane zajmujące się wznoszeniem budynków.

Według danych BIG InfoMonitor oraz BIK wśród przedsiębiorstw zajmujących się wznoszeniem budynków, zarówno mieszkalnych, jak i użytkowych, jest 7,2 proc. niesolidnych płatników. Poziom ten nie zmienił się w ciągu ostatniego półrocza ubiegłego roku. Najkorzystniej sytuacja przedstawia się w grupie przedsiębiorstw budownictwa specjalistycznego. Firmy z tego sektora zajmują się rozbiórką i przygotowaniem terenu pod budowę, wykonawstwem instalacji elektrycznych, wodno-kanalizacyjnych, kładzeniem dachów, wykończeniówką, itp. Jednocześnie stanowią one aż dwie trzecie firm budowlanych. Jest ich ponad 487 tys. na 725 tys. widniejących w KRS i CEIDG. Notują one najbardziej dynamiczny wzrost liczby podmiotów, przez rok przybyło ich ponad 25 tys. (5,4 proc.). W tej grupie jest jednocześnie najniższy udział firm z zaległościami: odsetek niepłacących w terminie spadł tu z 5,2 do 5,1 proc.

Udział podsektorów budownictwa w całkowitym przeterminowanym zadłużeniu branży

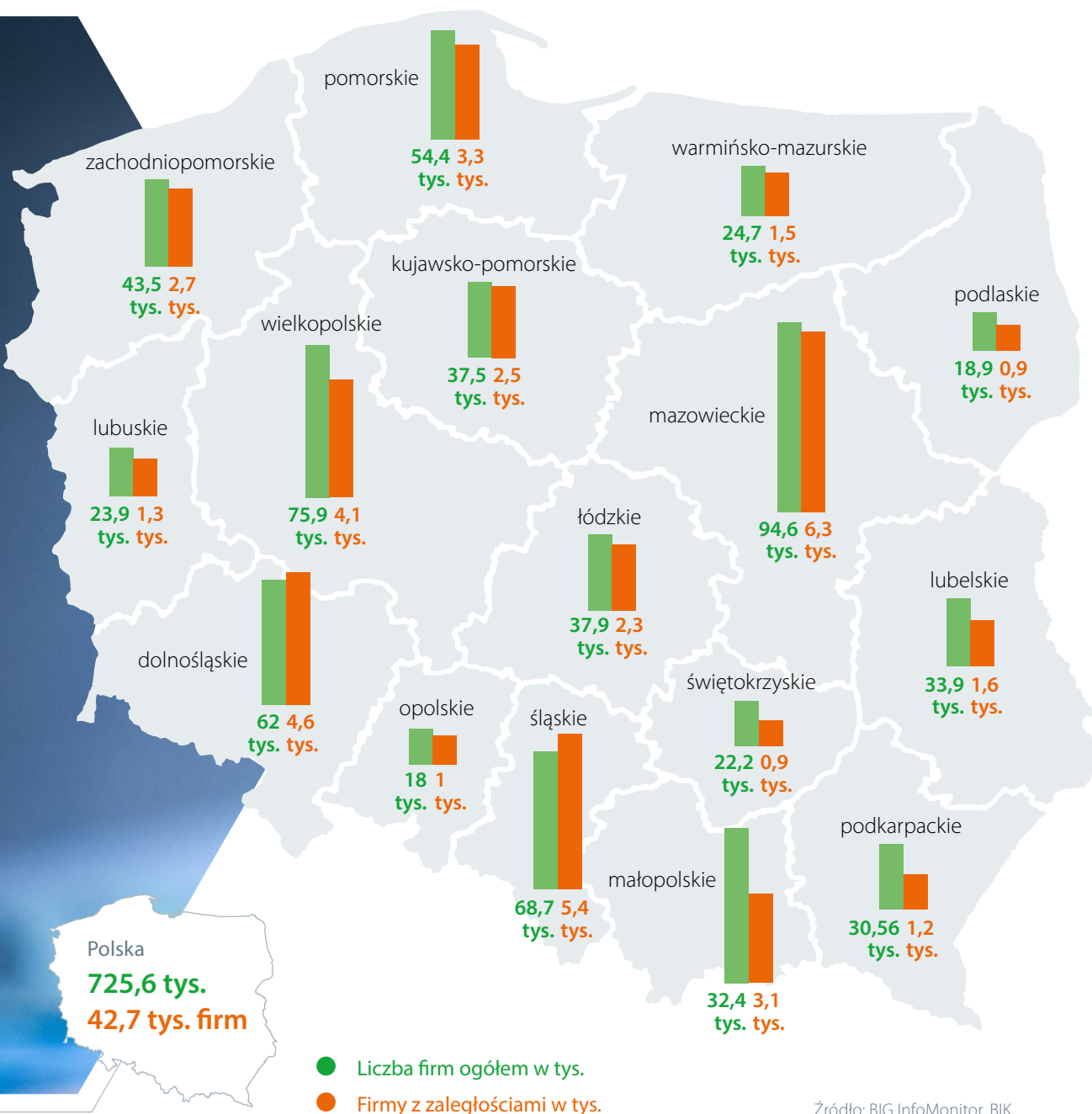


Źródło: BIG InfoMonitor, BIK

Najwięcej zaległości na Mazowszu i na Dolnym Śląsku

Najwięcej działających firm budowlanych w Polsce znajduje się na Mazowszu, w Małopolsce oraz w Wielkopolsce. Mazowsze dominuje też pod względem liczby niesolidnych dłużników z tego sektora i kwoty przeterminowanego zadłużenia. Niemal 6,3 tys. firm z województwa mazowieckiego zadłużonych jest w sumie na 99,4 mln zł. Ich średnia zaległość (158,2 tys. zł) jest niemal o jedną trzecią wyższa od średniego przeterminowanego zadłużenia firm budowlanych w Polsce, które wynosi 112,5 tys. zł.

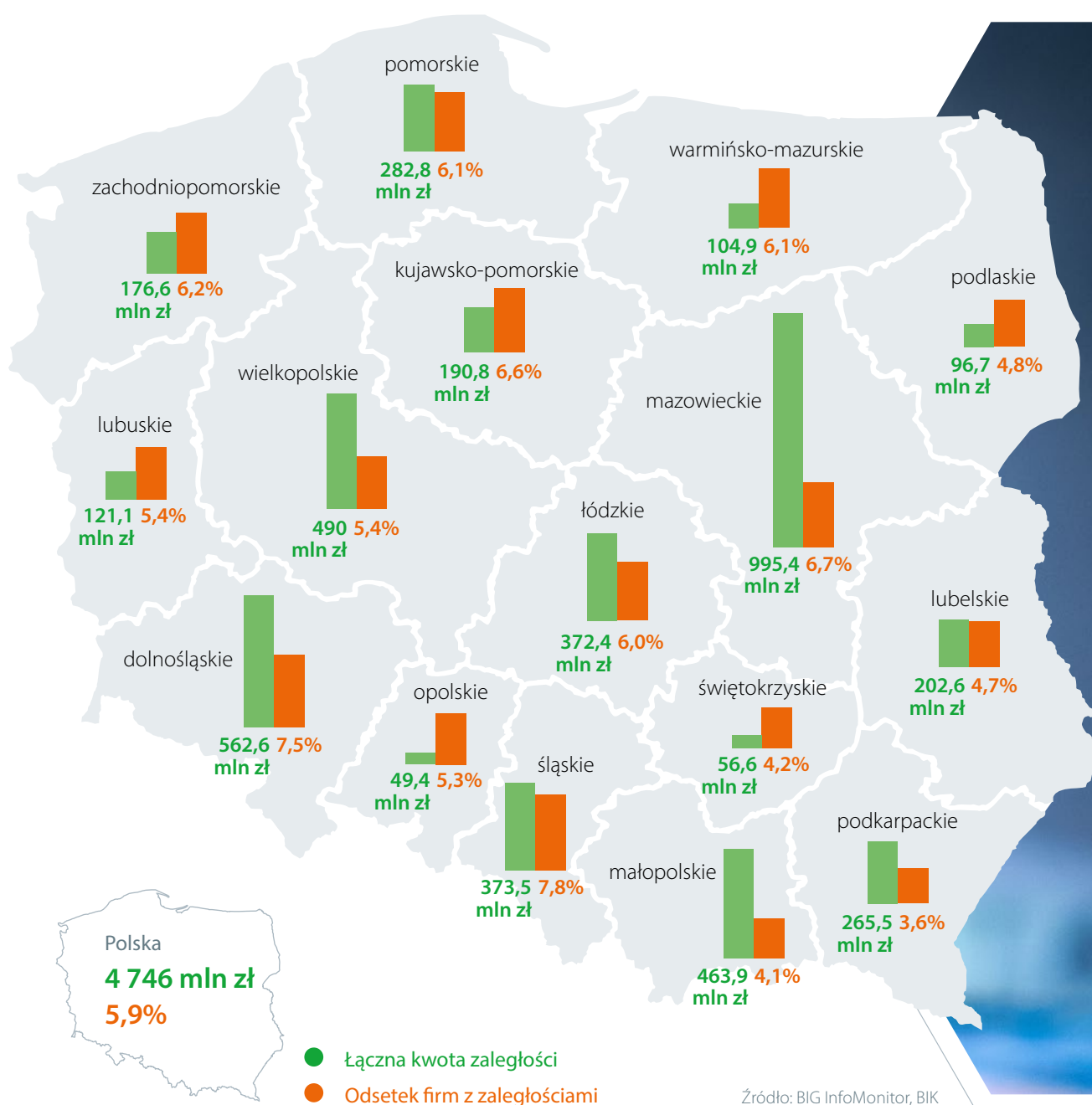
Całkowita liczba firm budowlanych w województwach i liczba podmiotów zalegających z płatnościami



Źródło: BIG InfoMonitor, BIK

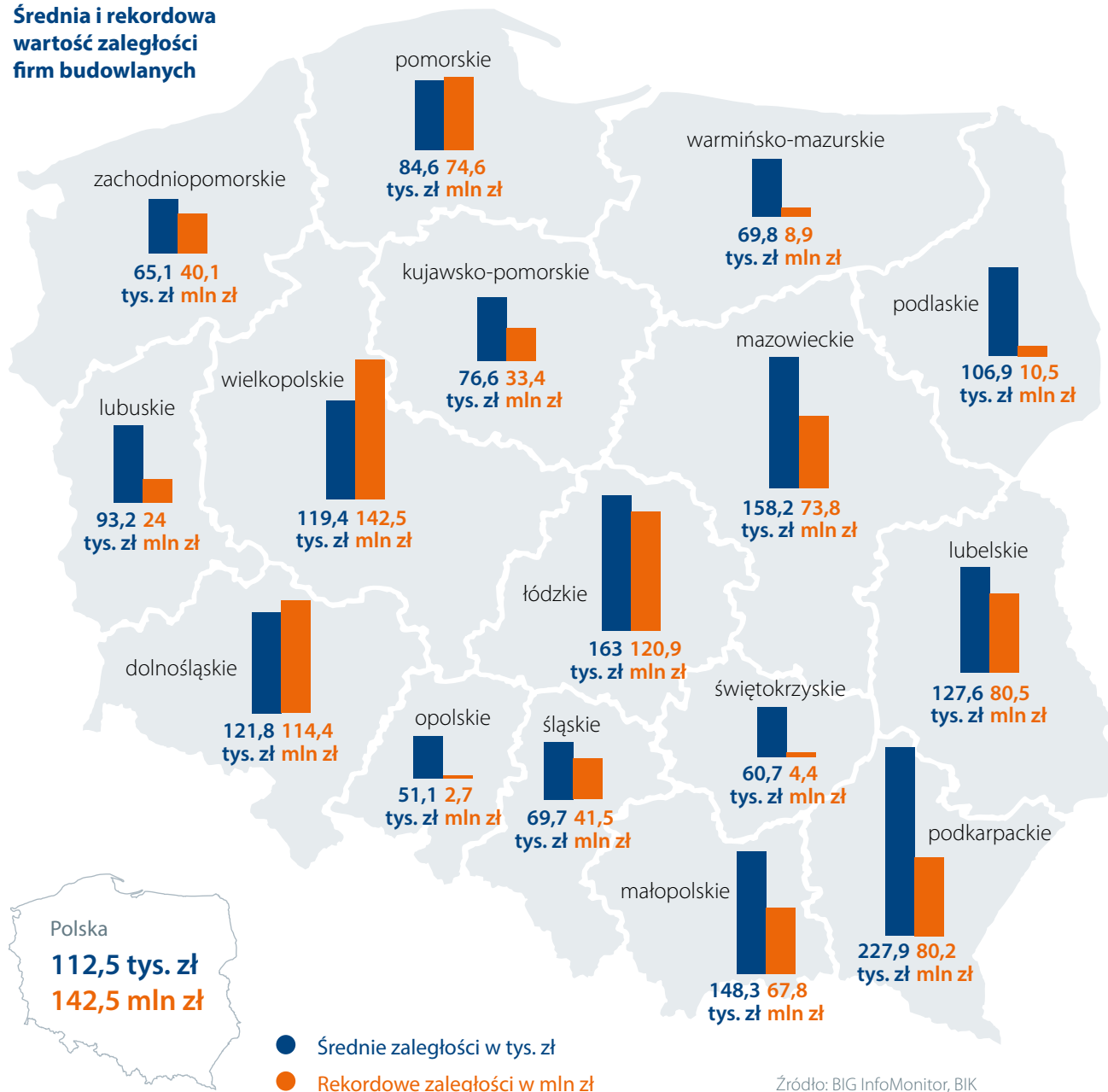
Drugi pod względem wysokości łącznego zadłużenia firm budowlanych jest Dolny Śląsk. Pochodzące stąd przedsiębiorstwa nie zapłaciły na czas swoim dostawcom i bankom 562,6 mln zł, a średnie zadłużenie wynosi tu 121,8 tys. zł. Trzecie miejsce należy do województwa małopolskiego z kwotą 463,9 mln zł przeterminowanych zaległości.

Łączna kwota zaległości firm budowlanych w województwach (w mln zł) i odsetek firm z zaległościami



Rekordzistą w kategorii średniej zaległości jest Podkarpacie z kwotą ponad 227,9 tys. zł. Najbardziej ryzykowni są jednak przedsiębiorcy budowlani ze Śląska. Co trzynasta firma budowlana z siedzibą w województwie śląskim znajduje się w bazach BIG i BIK. Na niechlubnym podium znajdują się jeszcze województwo dolnośląskie z 7,5 proc. udziałem oraz mazowieckie z 6,7 proc. udziałem firm opóźniających płatności w gronie firm działających w danym województwie.

Średnia i rekordowa wartość zaległości firm budowlanych

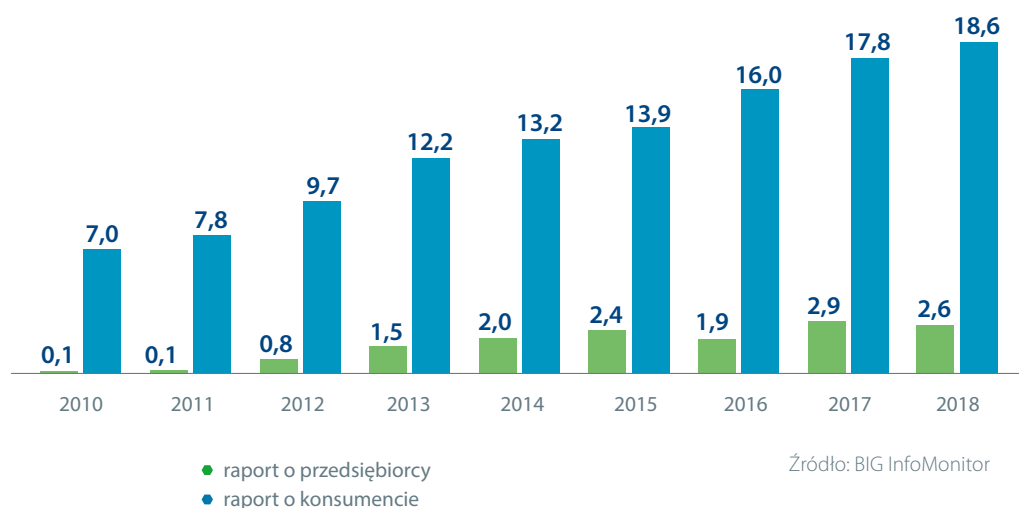


Najwyższe przeterminowane zadłużenie firmy na polskim rynku sięga 142,5 mln zł i dotyczy przedsiębiorstwa z województwa wielkopolskiego zajmującego się wznoszeniem obiektów inżynierii lądowej i wodnej. Drugie i trzecie miejsce należy do firm zajmujących się budową budynków. Pierwsza z nich z siedzibą w województwie łódzkim ma przeterminowane zadłużenie w wysokości 120,9 mln zł, a druga z Dolnego Śląska jest winna wierzycielom 114,4 mln zł.

Zadbaj o swoje należności

Problem opóźnionych płatności od partnerów biznesowych, a nawet ich braku, to standard, z którym regularnie zmaga się w Polsce połowa firm. Aby uniknąć zagrożenia związanego z powstawaniem zatorów płatniczych, należy sprawdzać sytuację finansową i płatniczą kontrahentów. Wiele przedsiębiorstw już to robi. W zeszłym roku z bazy BIG InfoMonitor pobranych zostało ponad 2,6 mln raportów na temat przedsiębiorstw. Z raportu można się dowiedzieć, czy kontrahent został wpisany do BIG jako dłużnik, czy też może na jego koncie widnieją terminowo opłacane zobowiązania. Firmy nie tylko sprawdzają pozyskiwanego kontrahenta w momencie podpisywania pierwszej umowy lecz również monitorują go na bieżąco w trakcie trwania relacji. Dzięki temu uzyskują mailem komunikat o pojawiającym się w BIG zadłużeniu danej firmy, w chwilę po tym, gdy taka informacja się pojawi. Warto również sprawdzać informacje na swój temat.

Liczba raportów pobieranych z BIG InfoMonitor (mln sztuk)



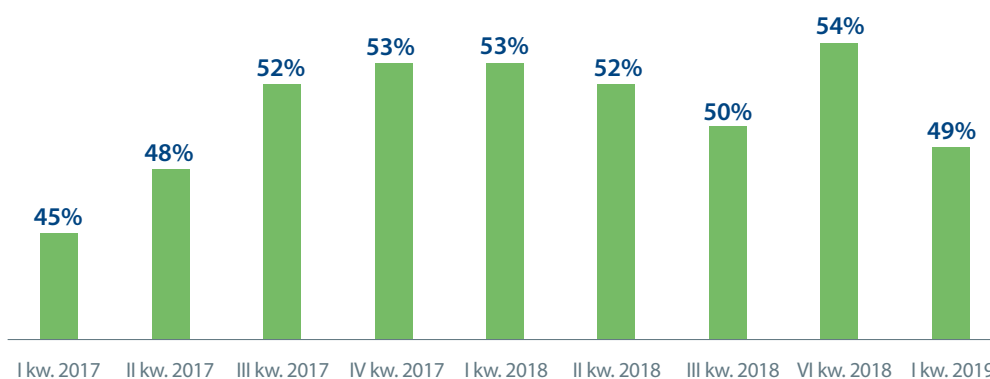
Sama sprzedaż to nie wszystko

Niejednokrotnie zdarza się, że przedsiębiorcy skoncentrowani na wzroście sprzedaży, zdobywaniu kontraktów nie zastanawiają się, że z powodu umów bez pokrycia ich firmom może grozić upadłość. Wartość umowy i wysokość marży to nie wszystko, liczy się także czy kontrahent jest rzetelny w rozliczeniach. Na pewno nie można optymistycznie zakładać, że „mnie taki problem nie spotka”, bo nieterminowe regulowanie należności, to w Polsce powszechne zjawisko i to bez względu na koniunkturę gospodarczą. Tylko w ostatnich 6 miesiącach, a nie w całym okresie życia firmy, problem miała połowa przedsiębiorstw, które handlują z odroczonym terminem płatności.

– **Sławomir Grzelczak, prezes BIG InfoMonitor**

Dbalność o relacje z firmami, które przestrzegają dyscypliny płatniczej jest niezwykle ważna dla ochrony finansów, płynności, a nawet istnienia prowadzonego przedsiębiorstwa. Prawie 6 proc. firm podaje, że z powodu niesolidności płatniczej kontrahentów groziła im w 2018 r. upadłość.

Odsetek firm zgłaszających problemy z przeterminowanymi należnościami pow. 60 dni w poprzednich 6 miesiącach



Źródło: BIG InfoMonitor, badanie Skaner MSP, 500 mikro, małych i średnich firm

Upadłość to skrajna sytuacja, ale nie ma wątpliwości, że zanim to nastąpi wcześniej z powodu opóźnionych płatności pojawia się cała masa różnego rodzaju problemów z realizacją innych kontraktów, płynnością, rozwojem firmy i płatnościami na rzecz swoich dostawców czy obsługą kredytów. Co może też doprowadzić do utraty wiarygodności finansowej, przeszkodzić w zawarciu nowego kontraktu, zaciągnięciu kredytu. Dlatego też należy upominać się o pieniądze i to niezwłocznie. Dobrą praktyką jest jak najszybsze wysłanie wezwania do zapłaty, zapowiadającego wpis do rejestru dłużników BIG. Często już samo wezwanie wysłane na początkowym etapie powstania zaległości zapewnia w większości przypadków zwrot długu. Wezwanie można wysłać samodzielnie lub zlecić jego przygotowanie i wysyłkę BIG.

Za pośrednictwem systemów BIG.pl oraz BIK.pl klienci mają możliwość nielimitowanego dopisywania informacji o zaległych, ale też zrealizowanych zobowiązaniach swoich kontrahentów. Mogą też korzystać ze wsparcia przy windykacji należności. W przypadku windykacji polubownej współpracująca z BIG InfoMonitor firma windykacyjna zapewnia usługi odzyskiwania należności z wynagrodzeniem pobieranym wyłącznie od odzyskanych kwot. W Rejestrze BIG InfoMonitor obecnie jest wpisanych ponad 240 tys. firm, które wcześniej zobowiązały się komuś zapłacić, ale tego jednak nie zrobiły.

O raporcie

W niniejszym raporcie wykorzystano dane pochodzące z baz Rejestru Dłużników Biura Informacji Gospodarczej InfoMonitor i Biura Informacji Kredytowej, dane z Głównego Urzędu Statystycznego i Narodowego Banku Polskiego oraz informacje z raportów EY, Euler Hermes i Coface. Analiza dotycząca zaległości płatniczych firm budowlanych wobec kontrahentów i instytucji bankowych została przeprowadzona za okres lipiec-grudzień 2018 r. i obejmowała zaległości przekraczające 500 zł i przeterminowane o co najmniej 30 dni.



BIG InfoMonitor to działająca od 2005 r. największa na polskim rynku baza informacji obejmująca ponad 70 mln danych na temat zaległych i zrealizowanych płatności ponad 4,6 mln konsumentów oraz 888 tys. przedsiębiorców.



BIURO INFORMACJI KREDYTOWEJ

Biuro Informacji Kredytowej (BIK) od 1997 r. jest jedynym w Polsce źródłem informacji o spłaconych i spłacanych kredytach bankowych oraz pożyczkach firm pożyczkowych udzielanych konsumentom i podmiotom gospodarczym. Baza danych BIK obejmuje informacje o 148 mln rachunkach należących do 24,3 mln klientów indywidualnych oraz informacje o historii kredytowej łącznie 1,2 mln firm, rolników i innych podmiotów, w tym o 757 tys. mikroprzedsiębiorców.



POLSKI ZWIĄZEK
PRACODAWCÓW BUDOWNICTWA

Polski Związek Pracodawców Budownictwa (PZPB) to największa ogólnopolska organizacja zrzeszająca firmy z branży infrastruktury i budownictwa, które wspólnie reprezentują ponad 70 proc. potencjału rynku generalnego wykonawstwa inwestycji w Polsce. Do głównych zadań PZPB należy m.in. przygotowywanie branżowych ekspertyz i raportów, konsultacja aktów prawnych w zakresie infrastruktury i budownictwa, a także podejmowanie interwencji w organach państwa i urzędach administracji publicznej. (Więcej informacji na www.pzpb.com.pl)

Autorzy

prof. Waldemar Rogowski, BIK

główny analityk

waldemar.rogowski@bik.pl

dr Damian Kaźmierczak, PZPB

główny ekonomista

d.kazmierczak@pzpb.com.pl

Halina Kochalska, BIG InfoMonitor

rzecznik prasowy

halina.kochalska@big.pl

