Wzrost rynku budowlanego obnaża słabość finansową wielu jego uczestników

Ostatnia zmiana: 2019-07-22 10:27:28

W 2018 r. liczba niewypłacalności firm budowlanych wzrosła o 14% r/r, w styczniu 2019 r. mieliśmy do czynienia z kontynuacją tego zjawiska. Jedna z przyczyn to chronicznie niska rentowność firm budowlanych.

Profil firm mających z reguły problemy: wyspecjalizowani podwykonawcy, mniejsze i średnie firmy realizujące prace towarzyszące inwestycjom infrastrukturalnym, głównie drogowym i kolejowym. Nic nie zapowiada radykalnych zmian na rynku - im większa skala inwestycji, tym większe z reguły problemy z rentownością prowadzących je wykonawców, a więc i skala potencjalnych strat.

Duża skala trwających inwestycji wymaga adekwatnie dużej skali zaangażowania kapitałowego samych firm budowlanych jak i firm współpracujących. Aby skorzystać na zwiększonej fali zamówień, trzeba najpierw zaangażować - przynajmniej częściowo - środki własne. I z tym wiele firm ma problem. Niska rentowność w budownictwie nie jest zjawiskiem nowym, a raczej występującym obecnie ze szczególnym natężeniem. Z analizy Euler Hermes, wiodącego globalnego ubezpieczyciela należności handlowych wynika, że wiele firm już w latach ubiegłych zarabiało stosunkowo mało w stosunku do skali prowadzonych prac, i aby finansować swoje zobowiązania podejmowało się coraz to nowych zleceń. Firmy nie zwiększały więc rentowności - i w ślad za tym nie gromadziły środków własnych, ale zamiast tego zwiększały swoją ekspozycję na ryzyko i zadłużenie. Ta chroniczna słabość finansowa polskich firm budowlanych, a przynajmniej dużej części z nich (może poza spółkami publicznymi), jest jedną z przyczyn obecnej fali niewypłacalności w budownictwie, współwystępującą obok wskazywanych zdecydowanie częściej: wzrostu kosztów materiałów oraz zatrudnienia i problemów ze znalezieniem pracowników.

Niewypłacalności polskich firm budowlanych

Źródło: Monitor Sądowy i Gospodarczy, dane przeanalizowane przez Euler Hermes z grupy Allianz

Branża doświadcza stałego wzrostu liczby niewypłacalności - 14% wskaźnik dla całego sektora w skali 2018 roku nie świadczy może o powszechnym załamaniu, ale nadal jest to widoczny problem w sektorze infrastrukturalnym, gdyż firmy wyspecjalizowane w tych pracach stanowią obecnie 70% przypadków niewypłacalności. Pociągają za sobą na dno wiele zaopatrujących firm produkujących materiały budowlane (łącznie wiec budownictwo odpowiada za minimum 40% liczby niewypłacalności polskich przedsiębiorstw).

Profil firm mających problemy: małe i średnie firmy wykonujące prace specjalistyczne

Profil niewypłacalnych firm wskazuje na to, że największe problemy mają obecnie firmy mniejsze i średnie, wyspecjalizowane w pracach towarzyszących inwestycjom infrastrukturalnym, głównie drogowym i kolejowym. Nie najmniejsze oraz nie te największe - pierwsze są najbardziej elastyczne, najszybciej mogą zarówno opuścić plac nierentownej budowy, jak i znaleźć nową, natomiast te większe - mimo że to w tej kategorii zanotowano największy spadek osiąganych marż, mają z reguły na tyle zdywersyfikowane portfolio oraz własne zaplecze finansowe (spółka matka dająca, lub gwarantująca finansowanie), że z reguły nie słyszy się o problemach tej grupy wykonawców. Z reguły - ponieważ co jakiś czas uaktualniane są wyniki lub

ich zapowiedzi ze strony spółek publicznych i pojawiają się w tym gronie zaskakujące in minus wyjątki.

Rosną ceny prac budowlanych - ale koszty jeszcze szybciej

Źródło: Główny Urząd Statystyczny

Jaka jest prognoza dla budownictwa na ten rok, kiedy nastąpi kumulacja problemów, a kiedy sytuacja może ulec poprawie?

Nic nie zapowiada radykalnych zmian na rynku - im większa skala inwestycji, tym większe z reguły problemy z rentownością prowadzących je wykonawców, a więc i skala potencjalnych strat. Dodatkowo - wspomniana słabość finansowa widoczna jest nie tylko w trakcie czy na finiszu tychże prac, gdy kontrakt nie spina się z poniesionymi kosztami, ale już często na początku, gdy szerszy front prac wymaga adekwatnie większych nakładów, na które brak środków. Zbyt rzadko stosowane są już np. formalnie dostępne rozwiązania w tym zakresie (finansowanie zakupu materiałów budowlanych do 90% ich wartości jeszcze przed realizacją prac do których są niezbędne, na plac - jak jest np. na kolei).

- Nie widzimy obecnie warunków, aby sytuacja miała się odwrócić czyli między innymi: kontrakty byłyby na większą skalę renegocjowane za zgodą zamawiających, ceny materiałów i koszty pracy miałyby spaść, a dostępność pracowników i możliwości przewozowe materiałów zaopatrzeniowych miałyby się szybko zwiększyć - ocenia Tomasz Starus, Członek Zarządu Euler Hermes odpowiadający za ocenę ryzyka.

- Zapowiedzi indeksacji kosztów - większej elastyczności zamawiających dotyczą nowych kontraktów, więc niezależnie od uwag i wątpliwości związanych z przedstawionymi propozycjami, dotyczyć one będą dopiero planowanych i rozstrzyganych kontraktów. Wydaje się więc, ze realny wpływ na rynek - o ile jak wspominaliśmy on nastąpi - będzie miał miejsce w odroczonej perspektywie kilku kwartałów, może nawet dwóch lat. Czyli zapewne w końcówce obecnego boomu budowlanego. Do tego czasu nie spodziewamy się poprawy sytuacji - nie tylko z powodu braku takiego mechanizmu indeksacji cen, ale także m.in. z powodu braku w tak krótkim okresie realnych możliwości zmiany budżetów po stronie zamawiających instytucji publicznych - uważa Tomasz Starus.

Jedyne, co może zmniejszyć tempo przybywania nowych niewypłacalności w branży to efekt statystyczny dużej już bazy w minionym roku. Ponadto, kolejna już (po 2012 roku) fala inwestycji pociągająca za sobą falę niewypłacalności wpływa na oczyszczenie się rynku, eliminuje z niego firmy najgorzej sobie radzące w tym niełatwym przecież modelu polskiego budownictwa. To czynniki ograniczające niewypłacalności w sposób naturalny, w dłuższej perspektywie, nic nie zapowiada bowiem innych, bieżących determinantów spadku niewypłacalności.