



Sytuacja branży budowlanej Poprawa kondycji sektora w warunkach umiarkowanego schłodzenia koniunktury

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

W raporcie

1. Pierwsze półrocze 2019 r. upłynęło pod znakiem osłabienia koniunktury na krajowym rynku budowlanym przede wszystkim w segmencie infrastruktury transportowej.
2. Spadek liczby realizowanych projektów inwestycyjnych doprowadził do wyczekiwanej stabilizacji cen surowców, materiałów i usług oraz wyhamowania dynamiki wynagrodzeń na rynku budowlanym, co przełożyło się na umiarkowaną poprawę kondycji finansowej firm działających w sektorze budownictwa.
3. Firmom budowlanym udało się wypracować niemal dwukrotnie wyższy wynik netto niż w analogicznym okresie ubiegłego roku (wzrost z ok. 800 mln zł do ok. 1,5 mld zł).
4. Duże firmy w ciągu roku poprawiły rentowność netto z -0,7 proc. do 1,2 proc., jednak nadal jest ona zdecydowanie niższa w porównaniu z przedsiębiorstwami małymi i średnimi (rentowność na poziomie ok. 5-9 proc.).
5. W relatywnie najgorszej sytuacji znajdują się przedsiębiorstwa działające w sektorze inżynieryjnym. Choć ich rentowność netto wzrosła w porównaniu z rokiem ubiegłym z -0,4 proc. do 1 proc., to nadal jest to gorszy wynik na tle firm zajmujących się budową budynków i robotami specjalistycznymi, które mogą pochwalić się rentownością na poziomie ok. 4 proc.
6. Trudności branży budowlanej przekładają się na kontynuację ostrożnej polityki kredytowej i gwarancyjnej ze strony instytucji finansowych w odniesieniu do firm budowlanych, jednak systematyczna poprawa kondycji sektora może przyczynić się do stopniowego łagodzenia podejścia banków i firm ubezpieczeniowych w kolejnych kwartałach.
7. Przeterminowane zaległości firm budowlanych wyniosły w czerwcu 2019 r. 4,92 mld zł i w ciągu roku zwiększyły się o 0,17 mld zł (o ok. 4 proc.).
8. Liczba podmiotów nieregulujących terminowo zobowiązań powiększyła się w porównaniu z rokiem ubiegłym o niecałe 10 proc. (do 44 894 przedsiębiorstw).
9. Odsetek niesolidnych dłużników wśród ogółu przedsiębiorstw budowlanych zarejestrowanych w KRS i CEIDG obniżył się przez ostatni rok z 5,9 proc. do 5,8 proc.
10. Największy odsetek niesolidnych płatników znajduje się wśród firm zajmujących się robotami inżynieryjnymi (8,4 proc.), a najkorzystniej wypadają przedsiębiorstwa budownictwa specjalistycznego (5,1 proc.). W sektorze budowy budynków udział dłużników wynosi 7,2 proc.



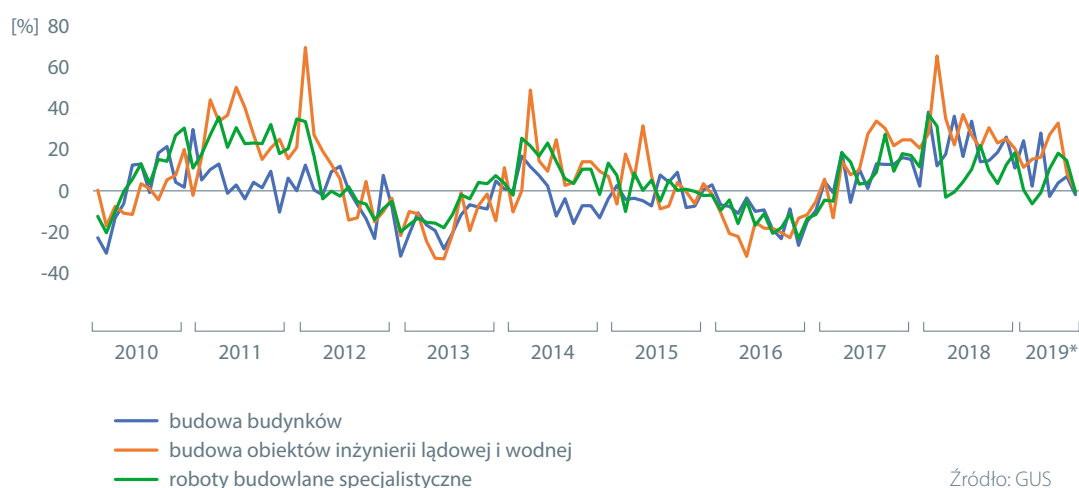
Trudności firm realizujących prace w segmencie drogowym i kolejowym widać również po wzroście kwoty zaległości w pierwszej połowie tego roku. Zwiększyła się ona o 13 proc., podczas gdy w podsektorze wznoszenia budynków o 1 proc., a robót specjalistycznych o 6 proc. – mówi Sławomir Grzelczak, prezes BIG InfoMonitor

Sytuacja branży budowlanej

Poprawa kondycji sektora w warunkach umiarkowanego schłodzenia koniunktury

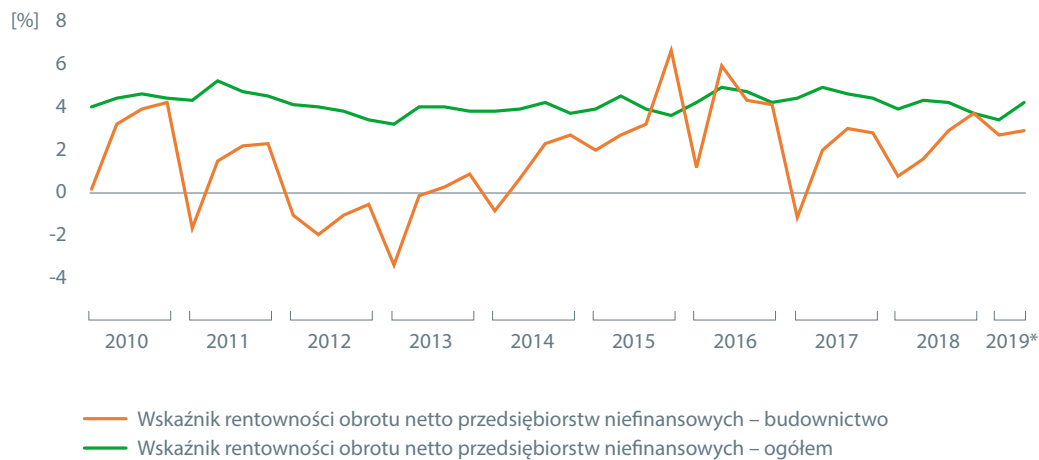
Pierwsze półrocze 2019 r. upłynęło pod znakiem umiarkowanego schłodzenia koniunktury na krajowym rynku budowlanym przede wszystkim z powodu wyhamowania prac w segmencie infrastruktury transportowej i osłabienia dynamiki inwestycji w samorządach.

Dynamika produkcji budowlano-montażowej zrealizowanej na terenie kraju



Spadek liczby realizowanych projektów inwestycyjnych doprowadził do wyczekiwanej stabilizacji cen materiałów, usług i wynagrodzeń na rynku budowlanym. Przełożyło się to na poprawę kondycji finansowej firm działających w sektorze budownictwa. Relatywnie najgorsze wyniki nadal odnotowują duże spółki wykonawcze realizujące kontrakty drogowe podpisane w latach 2015-2017 w okresie silnego spadku liczby zamówień publicznych współfinansowanych z środków UE. Dopiero stopniowa ich finalizacja i sukcesywne zastępowanie nowymi zleceniami pozyskiwanymi na lepszych warunkach pozwalają prognozować poprawę wyników generalnych wykonawców mocno zaangażowanych w segment infrastruktury transportowej. W niektórych firmach presję na spadek rentowności wywołują również kontrakty z segmentu energetycznego. Zdecydowanie korzystniej prezentują się marże osiągnięte przez spółki prowadzące prace w segmencie kolejowym, mniej konkurencyjnym, ale wymagającym większych nakładów na rozbudowę własnego potencjału wytwórczego. W relatywnie dobrej kondycji na tle trudnej sytuacji branży znajdują się przedsiębiorstwa z silnie zdywersyfikowanym portfelem inwestycji, w którym dużo miejsca zajmują zlecenia od inwestorów prywatnych w obszarze budownictwa kubaturowego. Krótszy czas realizacji projektów mieszkaniowych i komercyjnych pozwala na umiejętne dostosowywanie marż do szybko zmieniających się cen na rynku budowlanym. Stosunkowo najlepszymi wynikami mogą pochwalić się małe i średnie firmy podwykonawcze, którym udało się wykorzystać ograniczone moce wytwórcze dużych wykonawców w okresie kumulacji prac i uzyskać wyższe ceny za świadczone usługi.

Rentowność netto firm budowlanych na tle gospodarki



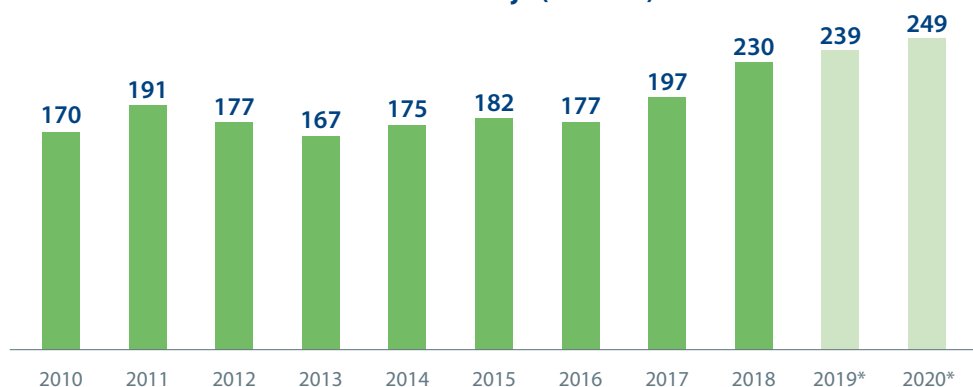
Źródło: GUS

* stan na koniec II kw. 2019 r.

Uwagi: wyniki dotyczą przedsiębiorstw, w których liczba zatrudnionych przekracza 49 osób; wskaźnik rentowności obrotu netto jest relacją wyniku finansowego netto do przychodów z działalności podmiotu.

Większość grup budowlanych koncentruje się obecnie na poprawie swoich marż poprzez selektywny wybór potencjalnie rentownych zleceń ze strony publicznych i prywatnych inwestorów. W ostatnim czasie zaobserwowano już jednak przypadki nasilającej się konkurencji cenowej pomiędzy wykonawcami. Do pozyskania pozostało jeszcze wiele kontraktów drogowych i kolejowych dofinansowanych z kończącego się budżetu UE na lata 2014-2020. Nie udało się ich rozstrzygnąć do tej pory z powodu niedoszacowanych kosztorysów inwestorskich tworzonych w warunkach niskich cen sprzed kilku lat. Trwają również ożywione dyskusje na temat nowych inwestycji publicznych realizowanych przy wsparciu funduszy z perspektywy budżetowej UE na lata 2021-2027, choć wiele wskazuje na to, że środki finansowe przyznane Polsce będą niższe niż w latach ubiegłych. W tym kontekście ważne wydaje się konsekwentne zwiększanie roli projektów realizowanych w ramach partnerstwa publiczno-prywatnego, których udział w całkowitej liczbie inwestycji jest obecnie zdecydowanie za niski. Ponadto branża oczekuje od administracji publicznej równomiernego rozłożenia w czasie wydatków inwestycyjnych na rozwój krajowej infrastruktury transportowej, aby w kolejnych latach uniknąć charakterystycznego dla rynku zamówień publicznych drastycznego spadku liczby zamówień na styku następujących po sobie budżetów unijnych.

Wartość produkcji budowlano-montażowej zrealizowanej na terenie kraju (w mld zł)



Źródła: GUS, PMR

* szacunki PMR



Krajowe podmioty budowlane przygotowują się również na przyspieszenie inwestycji w obszarze energetyki i hydrotechniki. Bardzo ważne będzie wypracowanie odpowiednich praktyk w zakresie funkcjonowania nowego Prawa zamówień publicznych, które ma obowiązywać od 2021 r. Z kolei mniejsze firmy wykonawcze o zasięgu regionalnym powinny być przygotowane na spadek inwestycji publicznych w samorządach. Inwestycjom tym nie sprzyja kalendarz wyborczy, pogorszenie sytuacji budżetowej jednostek samorządu terytorialnego, a także postawa biernego oczekiwania na ostateczne zatwierdzenie przez Parlament Europejski nowego budżetu UE na lata 2021-2027. Natomiast w obszarze nieruchomości mieszkaniowych i komercyjnych w najbliższych kwartałach można oczekiwać utrzymania wysokiego popytu na usługi budowlane. Wpływa na to dynamiczny rozwój krajowej gospodarki, dobra sytuacja na rynku pracy i polityka taniego pieniądza realizowana przez większość banków centralnych. Najbliższe lata pokażą również jakie są szanse stopniowego zwiększania udziału rodzimych spółek budowlanych w projektach za granicą, co powinno dać im impuls do dalszego rozwoju w warunkach stopniowego ograniczenia skali inwestycji publicznych w Polsce w perspektywie najbliższej dekady.

**Dariusz Blocher,
Prezes Budimex SA**

Produkcja budowlano-montażowa wzrosła po trzech kwartałach 2019 roku o 9% osiągając poziom 73 mld złotych. Dane GUS wskazują na niewielką poprawę rentowności największych podmiotów: wskaźnik rentowności brutto w pierwszym półroczu 2019 roku wyniósł 1,7% w porównaniu do -0,3% w pierwszym półroczu 2018 roku. Mniejsze spółki korzystają ze wzrostu rynku, ich rentowność brutto w pierwszym półroczu osiągnęła 10%. Pomimo niewielkiej poprawy rentowności, kolejne miesiące przynoszą nowe rozwiązania umów na dużych kontraktach budowlanych i brak diametralnej zmiany sytuacji finansowej generalnych wykonawców. Ceny materiałów ropopochodnych, stali i kruszywa są zbliżone do poziomu z roku ubiegłego. W dalszym ciągu obserwujemy wzrost kosztów robocizny i usług podwykonawczych.

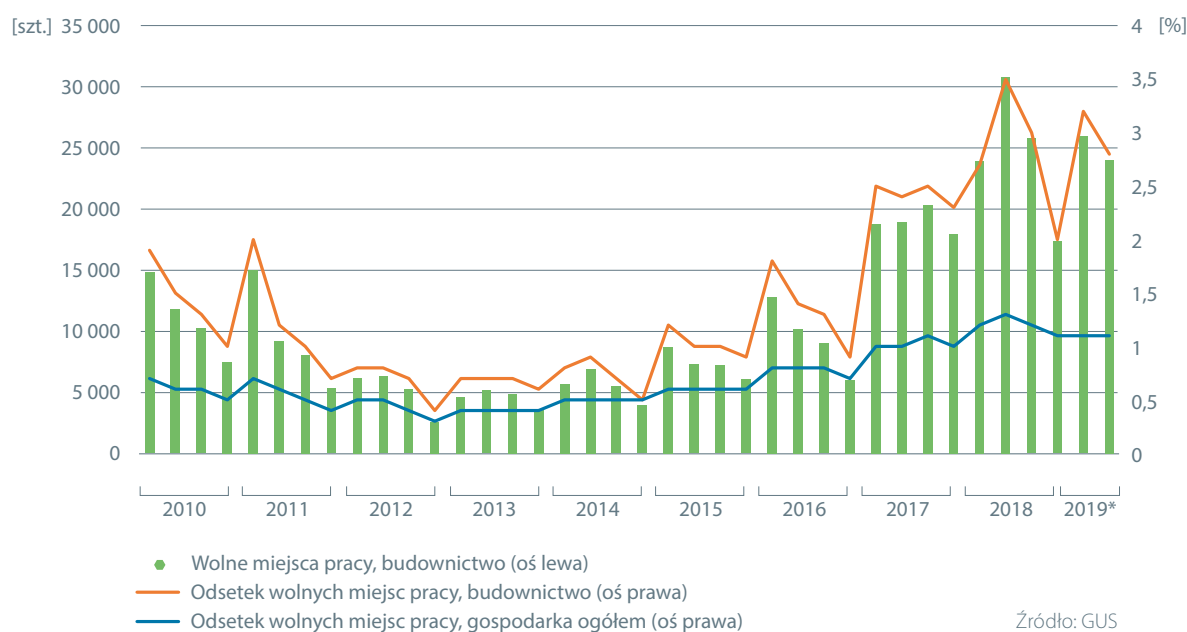


Zagrożeniem interesów inwestorów mogą być agresywne zachowania konkurencji, np. składanie agresywnych cenowo ofert przez podmioty, które często nie mają lokalnego doświadczenia w realizacji trudnych kontraktów. Uważamy, że zamawiający powinni bardziej krytycznie podchodzić do weryfikowania składanych ofert i oceny doświadczenia potencjalnych wykonawców w realizacji projektów budowlanych. Warunki kontraktowe dla firm wykonawczych cały czas są niekorzystne. Dlatego powinniśmy pracować i zabiegać o dalsze równoważenie ryzyk między wykonawcami i zamawiającymi. Sytuacja na rynku pracy poprawia się, braki kadrowe w branży są niższe. Problemem ciągle pozostaje dostępność do wykwalifikowanych pracowników z obszaru kolejowego. Wszystkie te czynniki w połączeniu z nowymi rozwiązaniami podatkowymi, w zakresie VAT czy PPK, zwiększają koszty produkcji budowlanej.

Mniejsze problemy kadrowe i osłabienie presji płacowej

Skutkiem mniejszego natężenia prac w segmencie infrastruktury i budownictwa kubaturowego w pierwszym półroczu 2019 r. było osłabienie popytu firm budowlanych na pracowników fizycznych i wyhamowanie rekordowej presji płacowej w sektorze budownictwa. Należy jednak przypuszczać, że z powodu utrzymującego się niskiego bezrobocia, braku spójnej polityki migracyjnej państwa i nieefektywnego systemu zatrudniania osób z zagranicy kłopoty z pozyskaniem pracowników będą nasilały się z każdą kolejną kumulacją robót. Istotnym problemem dla firm budowlanych pozostaje również brak odpowiedniej liczby pracowników wykwalifikowanych, do czego przyczyniły się wieloletnie zaniedbania w obszarze krajowego szkolnictwa zawodowego i silna konkurencja o fachowy personel ze strony krajów ościennych. Permanentne niedobory kadrowe w istotny sposób ograniczają potencjał wykonawczy firm budowlanych, zwiększają ryzyko opóźnień w realizacji projektów inwestycyjnych i wymuszają na przedsiębiorstwach dopasowanie strategii operacyjnych i rozwojowych do niesprzyjających uwarunkowań na rynku pracy.

Wolne miejsca pracy i odsetek niewykorzystania wolnych miejsc pracy w budownictwie



* stan na koniec II kw. 2019 r.

Firmy starają się obecnie uzupełniać niedobory kadrowe przede wszystkim o pracowników z Ukrainy i Białorusi, ale coraz częściej sięgają też po zasoby kadrowe krajów azjatyckich, m.in. Nepalu, Bangladeszu i Filipin. Część firm z niepokojem oczekuje na skutki otwarcia niemieckiego rynku pracy w 2020 r., chociaż skala potencjalnego odpływu pracowników z za wschodniej granicy jest trudna do oszacowania. Coraz częściej przedsiębiorstwa budowlane konkurują o nowy personel m.in. z przemysłem przetwórczym i sektorem wydobywczym. W uprzywilejowanej sytuacji znajdują się duże spółki, które są w stanie zaoferować potencjalnym kandydatom wyższe wynagrodzenie, czego nie można powiedzieć o rzeszy małych i średnich podmiotów opierających swoją działalność na pracownikach tymczasowych.



**Przemysław Janiszewski,
Wiceprezes Zarządu Polimex
Mostostal**

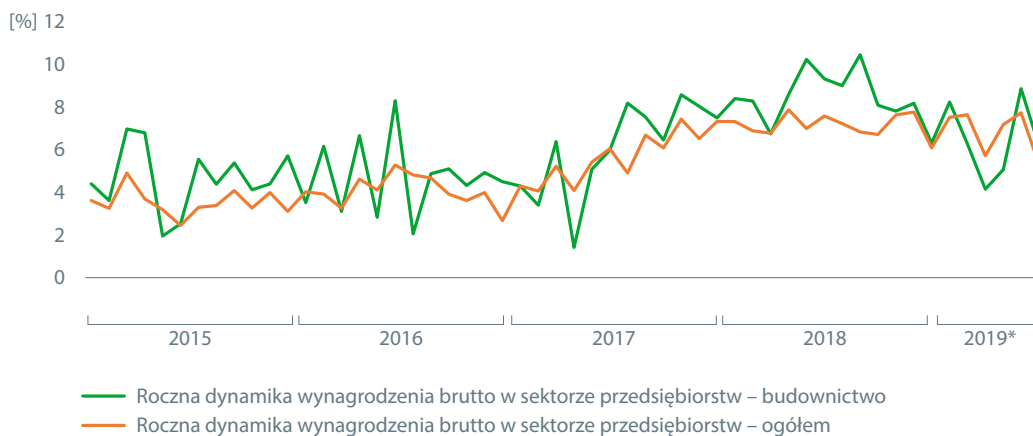
Rynek budowlany w Polsce przeżywa dziś pik koniunkturalny skutkujący wysokim zapotrzebowaniem na fachowców – głównie pracowników fizycznych. Cała polska branża budowlana to prawie pół miliona zatrudnionych osób. Szacuje się, że aktualnie brakuje na rynku 100-150 tys. pracowników.



Branża dotkliwie odczuwa brak wysoko wykwalifikowanych robotników, a ich niedobór powoduje dużą rotację, co z kolei skutkuje niechęcią pracodawców do zwiększania nakładów na podnoszenie ich kwalifikacji. To szczególnie niekorzystne sprzężenie zwrotne wymaga pilnej zmiany systemu szkolenia nowych kadr. Niestety spodziewamy się, że rosnące zatrudnienie towarzyszące spadkowi stopy bezrobocia w dalszym ciągu pociągać będzie za sobą, może nie tak wysoki jak ostatecznie, ale nadal wzrost wynagrodzeń pracowników budowlanych zarówno w celu utrzymania poziomu zatrudnienia, jak i pozyskania nowych ludzi. Warto podkreślić, że problemy z dostępnością pracowników przekładają się nie tylko na słabsze wyniki kontraktów, ale również na zwiększone ryzyko opóźnień ich realizacji.

Jak sobie z tym wszystkim radzimy? Przede wszystkim dbamy o rozwój własnych zasobów kadrowych. Polimex Mostostal to największa firma inżynieryjno-budowlana z polskim kapitałem w kraju i z ponad 75-letnią tradycją działająca jako generalny wykonawca w zakresie realizacji strategicznych projektów dla polskiej gospodarki. W całej Grupie Kapitałowej zatrudniamy prawie 5 tys. osób, z czego niemal trzy czwarte to pracownicy na stanowiskach robotniczych. Podejmowane przez nas działania mają charakter kompleksowy, są przygotowywane w sposób przemyślany, a udział w nich faktycznie przyczynia się do wzrostu umiejętności naszych pracowników i zwiększa ich przywiązanie do firmy. Nasi ludzie mają możliwość zdobycia międzynarodowego doświadczenia również na zagranicznych projektach, ponieważ jesteśmy silnie zaangażowani w realizację inwestycji w całej Europie. Staramy się działać kompleksowo na rzecz całego rynku. Promujemy branżę jako dobrego pracodawcę, a zawody budowlane jako atrakcyjne, otwieramy profilowane klasy w szkołach zawodowych, prowadzimy programy rozwojowe, staże i praktyki.

Roczna dynamika przeciętnego wynagrodzenia brutto w budownictwie



Źródło: GUS

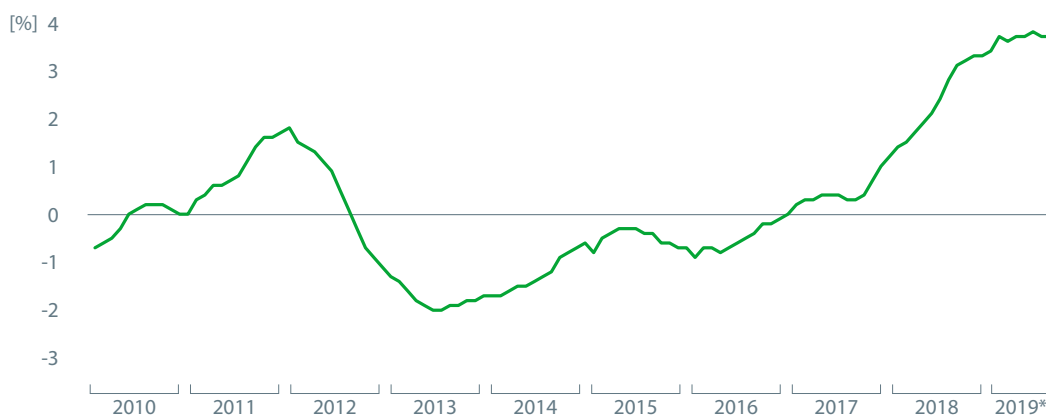
* stan na koniec II kw. 2019 r.

Uwagi: dane dla podmiotów zatrudniających powyżej 9 pracowników.

Wyhamowanie tempa wzrostu cen na rynku budowlanym

Kumulacja inwestycji na krajowym rynku budowlanym doprowadziła do wzrostu cen surowców, materiałów i usług podwykonawczych na zdecydowanie większą skalę, niż miało to miejsce w latach 2010-2011. Dość powiedzieć, że między I kw. 2016 r. a II kw. 2019 r. cena asfaltu wzrosła o 76%, betonu o 44%, stali zbrojeniowej o 45%. Z kolei olej napędowy podrożał o 36%, a wynagrodzenia o ponad 30%. Stopniowe wyhamowanie inwestycji w ostatnich miesiącach przyniosło oczekiwaną stabilizację cen na rynku budowlanym. Wpływa to pozytywnie na rentowność realizowanych kontraktów, szczególnie tych z segmentu infrastruktury transportowej i energetycznej, co z kolei przyczynia się do sukcesywnej poprawy kondycji finansowej sektora budownictwa.

Roczna dynamika cen produkcji budowlano-montażowej



Źródło: GUS

* stan na koniec II kw. 2019 r.



**Mirosław Lubarski,
członek zarządu, dyrektor marketingu
Grupy PSB Handel S.A.**



Koszty materiałów budowlanych nie są obecnie tak trudnym tematem jak koszty zatrudnienia, niedobór pracowników, zwłaszcza wykwalifikowanych, czy wysokie obciążenia na rzecz budżetu, niemniej okresowo wywołują silne emocje, szczególnie gdy czegoś zaczyna brakować. A takie sytuacje się zdarzają. W tym roku występowały braki węgla (fasady i dachy) oraz materiałów ściennych (silikaty, gazobeton i ceramika). Grupa PSB stale analizuje sprzedaż wielu tysięcy pozycji asortymentowych, które trafiają do sieci tradycyjnych składów budowlanych, Centrów Budownictwa Profi i sklepów PSB Mrówka (łącznie ponad 700 punktów handlowych PSB w całej Polsce) oraz dane GUS, m.in. na temat uciążliwości bariery kosztów materiałów dla wykonawców budowlanych. Nasze twarde dane pozwalają oceniać rynkowe trendy, co miesiąc prowadzimy badanie sprzedaży i cen w 20 grupach towarowych. W I półroczu 2019 r. sprzedaż Grupy PSB (centrali) materiałów dla budownictwa oraz domu i ogrodu wzrosła w 19 grupach towarowych i w dużej mierze była napędzana przez wzrost cen, który miał miejsce we wszystkich 20 grupach.

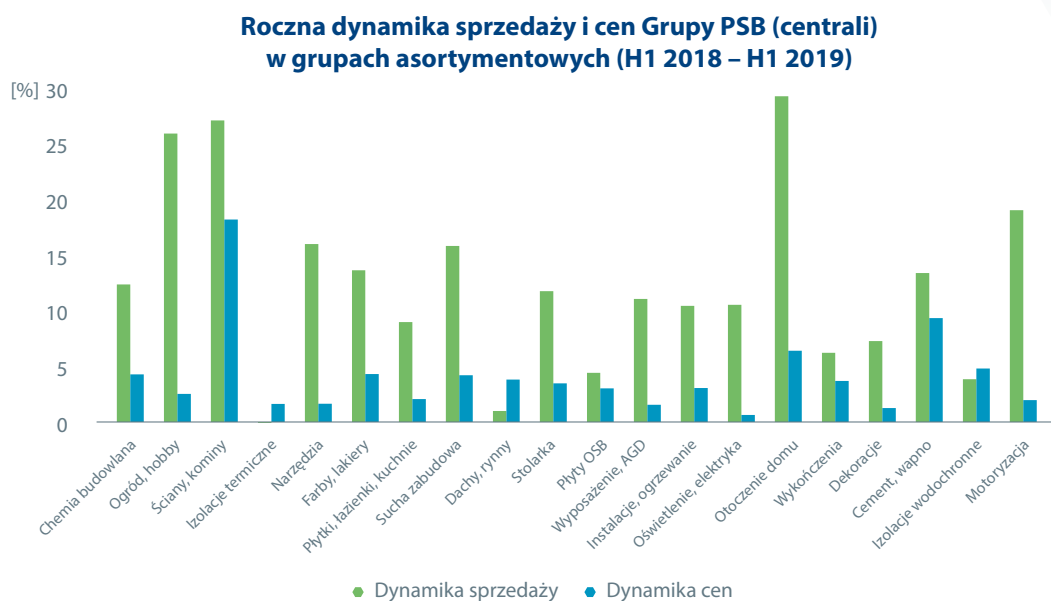
Najsilniej wzrost sprzedaży związany był ze wzrostem cen w grupie ściany, kominy (odpowiednio +27 proc. i +18,4 proc.) oraz w grupie cement, wapno (+14 proc. i +9,4 proc.). W grupie izolacje wodochronne dynamika cen (+4,9 proc.) była większa niż dynamika sprzedaży (+4 proc.), natomiast w grupie izolacje termiczne sprzedaż spadła (-0,2 proc.) podczas gdy ceny wzrosły (+1,6 proc.).

Dla porównania: w I półroczu 2018 r. wobec I półrocza 2017 r. sprzedaż była większa w 18 grupach towarowych (na 20 badanych) i ceny też w 18 grupach. Największe emocje budziła wówczas płyta OSB – wzrost sprzedaży (+30 proc.) mniejszy niż wzrost cen (+35,6 proc.). Duży wpływ wzrostu cen na sprzedaż notowano w grupach: izolacje termiczne (sprzedaż +24 proc. i ceny +11,2 proc.) oraz ściany, kominy (+23 proc. i +10,9 proc.).

W II połowie 2018 r. dynamika cen przyspieszyła (za cały rok +5,1 proc.). Ogólnie można stwierdzić, że w ubiegłym roku ceny materiałów tzw. ciężkiej budowlanki wzrosły o ok. 7 proc., zaś z sektora dom i ogród o ok. 1,5 proc..

Czy w obecnym sezonie sytuacja się powtórzy? Twarde dane centrali Grupy PSB pokazują, że w letnio-jesiennych miesiącach br. dynamika cen słabnie.

Sytuację na rynku materiałów budowlanych w 2020 r. bardzo trudno jest przewidzieć w kontekście spodziewanego spowolnienia gospodarczego.



Źródło: PSB

Nowe mechanizmy waloryzacji kontraktów infrastrukturalnych

W efekcie dialogu organizacji branżowych z administracją publiczną we wszystkich długoterminowych kontraktach drogowych i kolejowych podpisywanych od lutego 2019 r. obowiązują nowe zasady waloryzacji wynagrodzenia za wykonane roboty budowlane. Zostały one skonstruowane w oparciu o tzw. „koszyki waloryzacyjne” odrębne dla kontraktów drogowych i dla kontraktów kolejowych. W skład tych koszyków, z odpowiednimi wagami, wchodzi elementy, które w największym stopniu wpływają na koszt realizacji umowy (tj. paliwo, cement, asfalt, stal, kruszywa, robocizna i wskaźnik CPI). Przyjęto również zasadę, że waloryzacji podlega wyłącznie 50 proc. wartości kontraktu, a maksymalna kwota waloryzacji została ograniczona do 5 proc. wartości całego wynagrodzenia wykonawcy z tytułu umowy. Nowe reguły indeksacji zostały przeniesione również na umowy zawierane między generalnymi wykonawcami a podwykonawcami, a także między samymi podwykonawcami, jednak w tym ostatnim przypadku składniki „koszyka waloryzacyjnego” zostały ograniczone do dwóch wybranych elementów. Biorąc pod uwagę długi okres prac projektowych, realna ocena nowych zasad indeksacji kontraktów infrastrukturalnych będzie możliwa dopiero za rok-dwa lata.

Branża toczy również ze stroną publiczną rozmowy na temat waloryzacji kontraktów drogowych pozyskanych w latach 2015-2017 wskazując, że finalny koszt takiego posunięcia byłby zdecydowanie niższy od finansowych konsekwencji zaniechania indeksacji umów. Wiele firm rozważa też podjęcie próby wyegzekwowania od zamawiających podwyższenia wynagrodzenia za wykonane prace na drodze sądowej na podstawie klauzul rebus sic stantibus. Jednocześnie organizacje branżowe apelują o wypracowanie procedur umożliwiających zawarcie ze stroną publiczną w spornych sytuacjach ugody sądowej lub pozasądowej, która pozwoliłaby na uniknięcie długotrwałych i kosztownych sporów prawnych.



Wojciech Trojanowski, Członek Zarządu STRABAG



Wzrost cen materiałów budowlanych, energii, zmiany płacy minimalnej i zapowiedzi jej skokowego wzrostu w kolejnych latach, problemy logistyczne i brak rąk do pracy skutkujący znaczącym wzrostem wynagrodzeń wywierają ciągle ogromny wpływ na całą branżę. Część wykonawców decyduje się na opuszczenie placów budów i zapłatę kar z tego tytułu, by uniknąć utraty płynności i generowania strat związanych z kontynuacją robót. Obecnie obserwujemy pewną stabilizację jeżeli chodzi o ceny w nowych przetargach – nie przekraczają one znacznie przyjętych budżetów, a jednocześnie zamawiający zwiększyli środki na realizację projektów w programach drogowych i kolejowych. Niepokoją nas natomiast problemy budżetowe polskich samorządów. To z pewnością wpłynie niekorzystnie na branżę budowlaną w kolejnych latach, szczególnie na projekty infrastrukturalne, tak ważne dla lokalnych społeczności. Są też pozytywne symptomy, których od dawna oczekiwał rynek. Nowe regulacje dotyczące zamówień publicznych, w których pojawią się zapisy o waloryzacji umów na roboty budowlane, zawieranych na okres dłuższy niż 12 miesięcy. Wejdą one w życie dopiero za rok. To dobry krok w kierunku zapoczątkowania zmian. Czy sektor budowlany przetrwa jednak ten czas, posiadając w portfolio realizacyjnym umowy podpisane na dotychczasowych, niekorzystnych warunkach? Dla wielu firm z branży może okazać się to mocno problematyczne.

Nowe prawo zamówień publicznych

W dniu 11 września 2019 r. Sejm uchwalił nową ustawę prawo zamówień publicznych. Ustawa wejdzie w życie od 1 stycznia 2021 r., a zatem po długim, bo ponad 15 miesięcznym *vacatio legis*. Wprowadzi ona szereg rozwiązań szczególnie istotnych dla budownictwa. Ustawa stanowi w całości nowy akt i nie bazuje na dotychczasowych przepisach, aczkolwiek w zakresie dużych zamówień publicznych, to jest tych o wartości ponad 5 mln euro dla robót budowlanych, opiera się na rozwiązaniach zawartych w dyrektywach UE. Wejściu ustawy w życie towarzyszyć będzie, również w 2021 r., daleko idąca elektronizacja zamówień publicznych, zarówno w ramach samego prowadzenia postępowań, jak i rozpropagowania elektronicznych instrumentów wspomagania przygotowania i realizacji inwestycji, takich jak BIM.

Symptomy poprawy sytuacji finansowej firm budowlanych

Umiarkowane pogorszenie koniunktury na krajowym rynku budowlanym w pierwszym półroczu 2019 r. znalazło odzwierciedlenie w osłabieniu dynamiki wzrostu cen surowców, materiałów i robocizny, co przełożyło się na poprawę kondycji finansowej przedsiębiorstw budowlanych. Firmom udało się wypracować niemal dwukrotnie wyższy wynik finansowy i poprawić wskaźniki rentowności w porównaniu z analogicznym okresem ubiegłego roku, a do sądów trafiło nieznacznie mniej wniosków restrukturyzacyjnych i upadłościowych podmiotów funkcjonujących w sektorze budownictwa.



**Jan Styliński,
Prezes zarządu PZPB
Członek Rady Zamówień
Publicznych**

Nadchodzący rok 2020 będzie szczególnie istotny dla licznych firm budowlanych, które koncentrują swoje działania bądź planują rozwój w ramach kontraktów publicznych. Z początkiem 2021 w życie wchodzi bowiem zupełnie nowa ustawa prawo zamówień publicznych (PZP). W kolejnych miesiącach opracowane zostaną aż 23 nowe akty wykonawcze do PZP.

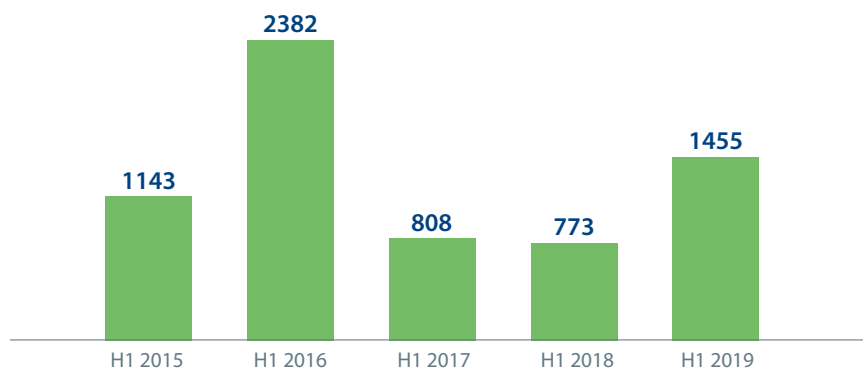
Sama ustawa przewiduje szereg rozwiązań istotnych z perspektywy rynku budowlanego. Tworzenie polityk zakupowych przez zamawiających oraz analizowanie alternatywnych metod zwiększających efektywność powinny mieć w perspektywie średniookresowej pozytywny wpływ na profesjonalizację działań inwestorów. Zdecydowanie większy nacisk będzie położony na udział rynku już na etapie przygotowania do inwestycji – ustawodawca doprecyzowuje stosowanie konsultacji rynkowych, które zastąpią szczerkowo dotychczas uregulowany dialog techniczny. Mając na uwadze największe problemy rynku budowlanego, ustawodawca po raz pierwszy wprowadził na poziomie ustawowym katalog klauzul umownych, których nie wolno stosować w kontraktach z zakresu zamówień publicznych. Niedozwolone będzie przenoszenie na wykonawcę odpowiedzialności za niezawinione opóźnienie czy jednostronne ograniczanie zakresu zamówienia przez inwestora bez wskazania zakresu minimalnego, obligatoryjnego. Ponadto, umowa na roboty budowlane powyżej 12 miesięcy musi przewidywać waloryzację wynagrodzenia. Zamawiający i wykonawca obowiązani będą do współdziałania przy wykonaniu umowy w sprawie zamówienia publicznego. Gdyby jednak, pomimo powyższych obowiązków, realizacja inwestycji przebiegała niepomyślnie, strony będą zachęcane przepisami nowego PZP do stosowania polubownych metod rozwiązywania sporu, zaś droga sądowa ma być ostatecznością.

Wiele zależy także od opracowania nowych wzorców dokumentacji, w tym umów i fragmentów SWZ (zastąpi dzisiejszy SIWZ) do stosowania których zachęcać będzie Urząd Zamówień Publicznych. Jesteśmy przekonani, że aktywne włączenie się firm budowlanych w ten proces znacząco zmniejszy ryzyka, które do tej pory w nadmiernym stopniu ciążyły na wykonawcach. Po raz pierwszy od lat, rynek budowlany może stać się bowiem współorganizatorem rozwiązań, w ramach których będzie funkcjonować w kolejnej dekadzie.



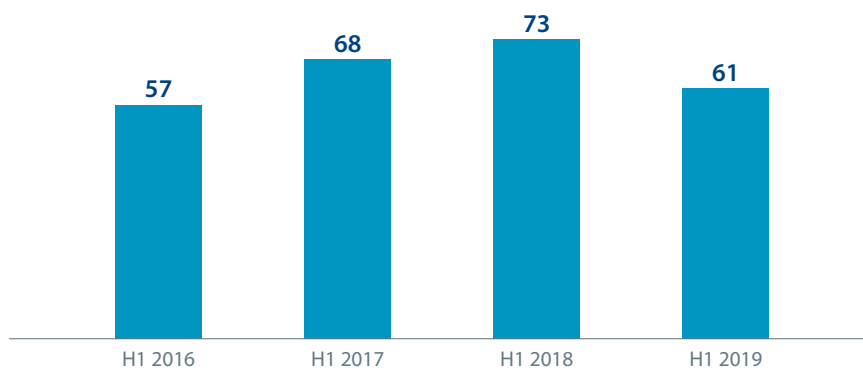


Wynik finansowy netto przedsiębiorstw budowlanych (w mln zł)



Źródło: GUS

Liczba niewypłacalności i postępowań restrukturyzacyjnych wykonawczych firm budowlanych

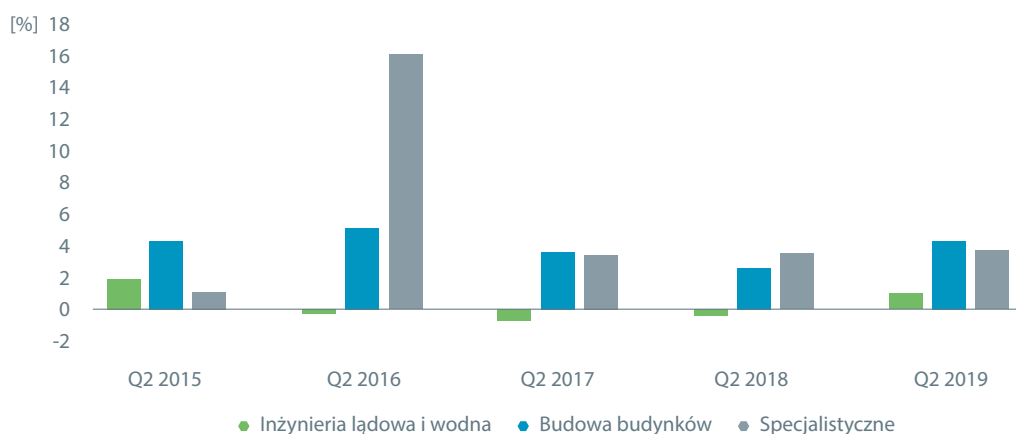


Źródło: Coface

W szczególnie trudnej sytuacji znajdują się duże przedsiębiorstwa silnie zaangażowane w segment infrastruktury transportowej. Mowa tu przede wszystkim o spółkach, które w latach 2015-2017 podpisały umowy na realizację inwestycji drogowych i kolejowych znacznie poniżej budżetu inwestora przy jednoczesnym braku odpowiedniego potencjału sprzętowego, kadrowego i finansowego do wykonania tego zadania, a swoje budowy rozpoczęły w przededniu gwałtownego wzrostu cen na rynku budowlanym. Można jednak zaryzykować stwierdzenie, że stopniowa finalizacja nierentownych kontraktów i konsekwentne zastępowanie ich nowymi zleceniami pozyskanymi na bardziej korzystnych warunkach, będą skutkowały stopniową poprawą wyników firm inżynierskich w kolejnych kwartałach. Stosunkowo najlepszymi wynikami mogą pochwalić się duże spółki z silnie zdywersyfikowanym portfelem inwestycji z kilku segmentów rynku, w którym dużą część zajmują projekty realizowane na zlecenie prywatnych inwestorów w ob-

szarze budownictwa kubaturowego. W następnych miesiącach firmy będą musiały zmierzyć się też z rosnącymi kosztami wynikającymi z konieczności wdrożenia Pracowniczych Programów Kapitałowych, przystosować się do wprowadzenia obowiązkowego mechanizmu podzielonej płatności od 1 listopada 2019 r. i przygotować się na duże wzrosty płacy minimalnej w kolejnych latach.

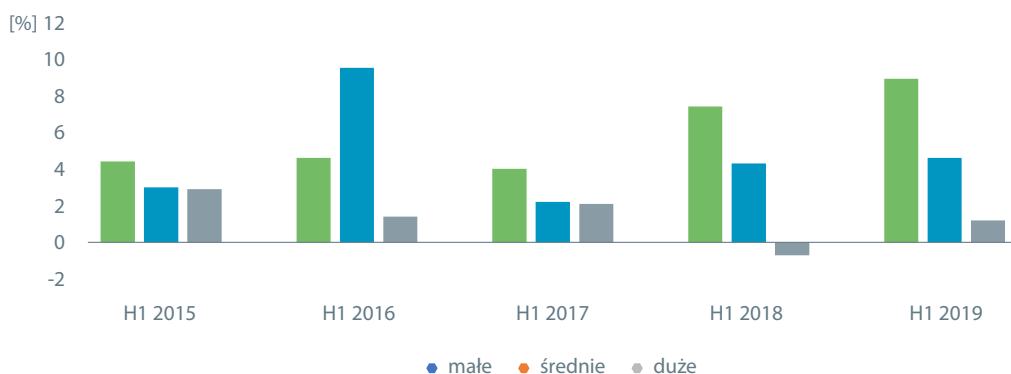
Rentowność netto przedsiębiorstw budowlanych w podziale na sektory



Źródło: GUS

Z ograniczonego potencjału wykonawczego sektora budownictwa w warunkach wysokiej dynamiki produkcji budowlano-montażowej najbardziej skorzystały spółki małe i średnie, które mogą pochwalić się ponadprzeciętnym wzrostem rentowności na przestrzeni ostatnich kwartałów. Ponadto coraz sprawniej działający system ochrony podwykonawców zapobiegł masowej upadłości krajowych podmiotów po przerwaniu współpracy z generalnymi wykonawcami, którzy popadli w ogromne problemy finansowe w wyniku trudnej sytuacji rynkowej i błędów w zarządzaniu.

Rentowność netto przedsiębiorstw budowlanych w podziale na wielkość firm



Źródło: GUS

**dr Damian Kaźmierczak,
Główny ekonomista PZPB**



Wyniki wypracowane przez sektor budownictwa w pierwszym półroczu 2019 roku pozwalają spojrzeć na kondycję branży z większym optymizmem, choć nie wszystkie grupy podmiotów odczuwają poprawę swojej sytuacji finansowej. Po pierwsze, na podstawie obserwacji rynku i sygnałów płynących bezpośrednio z firm możemy mówić o polepszeniu wyników dużych grup budowlanych, które powoli finalizują trudne kontrakty drogowe i energetyczne pozyskane kilka lat temu i stopniowo zastępują je nowymi zleceniami z różnych segmentów rynku, które powinny dać im wyższą rentowność. Można jednak przypuszczać, że wiele przedsiębiorstw będzie jeszcze długo odczuwało negatywne skutki braku skutecznych mechanizmów waloryzacji kontraktów z lat 2015-2017. Po drugie, mniejsze firmy wykonawcze o zasięgu regionalnym powinny liczyć się ze spadkiem inwestycji publicznych w samorządach i przygotować się na utrudniony dostęp do gwarancji i zewnętrznego finansowania, który może ograniczyć ich dalszy rozwój. Po trzecie, oczekiwana relatywnie mniejsza liczba robót budowlanych w kraju i nasilająca się konkurencja cenowa ze strony innych podmiotów może doprowadzić do pogorszenia sytuacji finansowej małych i średnich firm podwykonawczych, które do tej pory osiągały bardzo dobre wyniki. Jeśli chodzi o kierunki zmian dla branży budowlanej w kolejnych latach, bardzo ważna wydaje się dyskusja na temat stopniowego zwiększenia udziału polskich firm za granicą, co pozwoli im uniezależnić się od wahań koniunktury na rynku krajowym i zwiększyć skalę działalności przy ograniczonych możliwościach rozwojowych w kraju.

Kontynuacja ostrożnej polityki kredytowej i gwarancyjnej instytucji finansowych

Skutkiem słabszej kondycji sektora budownictwa w ostatnich kwartałach było zaostrzenie polityki kredytowej i gwarancyjnej instytucji finansowych, co dodatkowo pogłębia problemy branży i ogranicza jej dalszy rozwój. Wiele dużych przedsiębiorstw ma utrudniony dostęp do gwarancji i zewnętrznego finansowania, co w istotny sposób komplikuje im pozyskiwanie nowych zleceń od publicznych i prywatnych inwestorów. Problem ten obejmuje przede wszystkim firmy z dominującym udziałem kapitału polskiego, które nie mogą korzystać z poręczeń i wsparcia finansowego zagranicznych instytucji finansowych i zagranicznych właścicieli w takim stopniu, w jakim czynią to podmioty zależne i krajowe oddziały międzynarodowych koncernów budowlanych. Firmom nie pomagają również restrykcyjne wymogi finansowe w warunkach przetargów publicznych, co jest szczególnie widoczne w segmencie infrastruktury transportowej i energetycznej. W efekcie wiele spółek rezygnuje z udziału w postępowaniach przetargowych, ponieważ nie jest w stanie pozyskać finansowania na realizację inwestycji w warunkach ograniczonych limitów oraz wysokich cen produktów bankowych i ubezpieczeniowych. W ostatnim czasie zaobserwowano również próby agresywnej optymalizacji kosztowej ze strony przedsiębiorstw budowlanych, które starają się uzyskać gwarancje od zagranicznych instytucji finansowych o wątpliwej wiarygodności finansowej, budzących uzasadnione obawy, że w przypadku zmaterializowania się ryzyka kontraktowego nie będą zdolne do wypłaty środków z gwarancji.

Odsetek dużych firm budowlanych sygnalizujących trudności w dostępie do kredytu



Źródło: GUS

Uwaga: dotyczy firm zatrudniających 250 i więcej pracowników.



Janusz Władczak, Prezes Zarządu KUKI

W tym roku jesteśmy świadkami kilku restrukturyzacji dużych i znanych firm budowlanych oraz upadku kilkudziesięciu mniejszych. Branża finansowa, która już od pewnego czasu dość krytycznie patrzyła na pogarszającą się sytuację, bierze czynny udział w każdym z powyższych procesów. Oczywiście koszty tych działań i utrzymujące się podwyższone ryzyko sektora budownictwa szybko znalazły odzwierciedlenie w dostępności i cenach kredytów czy gwarancji dla

przedstawicieli tego sektora. Na szczęście zapoczątkowane w ostatnich miesiącach zmiany pozwalają patrzeć na przyszłą kondycję branży budowlanej z większym optymizmem. Wydaje się, że od feralnego okresu 2016-17 każdy odrobił lekcje i wykonał po swojej stronie parę istotnych ruchów: branża poprzez ostrożniejsze podejście do wycen kontraktów, ustawodawca poprzez uchwalenie nowego Prawa zamówień publicznych czy zabezpieczenie interesu podwykonawców, a także zamawiający reagując w bardziej otwarty sposób niż uprzednio.

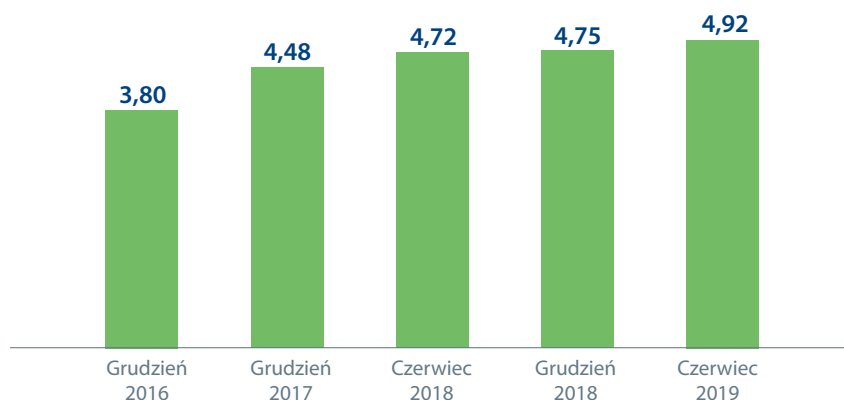
Kolejnym krokiem przed nami powinna być normalizacja rynku gwarancji pozwalająca na stosowanie jednolitych wzorów gwarancji i zasad przez zamawiających, w szczególności tych państwowych, którzy kreują rynek. Najwyższy czas wprowadzić nową jakość. Zmiany z pewnością byłyby bardzo dobrze przyjęte i znacząco ułatwiły działanie wszystkim stronom, a przede wszystkim firmom budowlanym, które będą mogły skupić się na tym, na czym znają się najlepiej, czyli na realizacji kontraktów. Przed nami końcówka obecnej perspektywy unijnej i nadal szansa na jak największe wykorzystanie środków. A oprócz budowy dróg i remontów linii kolejowych Polskę czekają ogromne inwestycje w energetykę, rozwój sieci gazowej i projekty hydrotechniczne. Jeżeli nie chcemy mieć jedynie dużych i ciągle tych samych firm realizujących zamówienia, wprowadzenie wspomnianych ułatwień jest nam bardzo potrzebne i to już teraz.



Zaległości firm z sektora budowlanego

Przeterminowane zaległości firm budowlanych zarówno w stosunku do banków, jak i partnerów biznesowych wynoszą na koniec czerwca 2019 r. 4,92 mld zł. Mowa tu m.in. o niespłaconych w terminie ratach kredytowych, fakturach wystawionych z tytułu wyświadczonych usług czy też płatnościach za zakupiony towar, zobowiązaniach telekomunikacyjnych oraz tych wynikających z najmu i dzierżawy czy leasingu. Uwzględnione w zestawieniu zaległości są opóźnione o co najmniej 30 dni i przekraczają 500 zł wobec jednego wierzyciela.

Zadłużenie firm budowlanych (w mld zł)



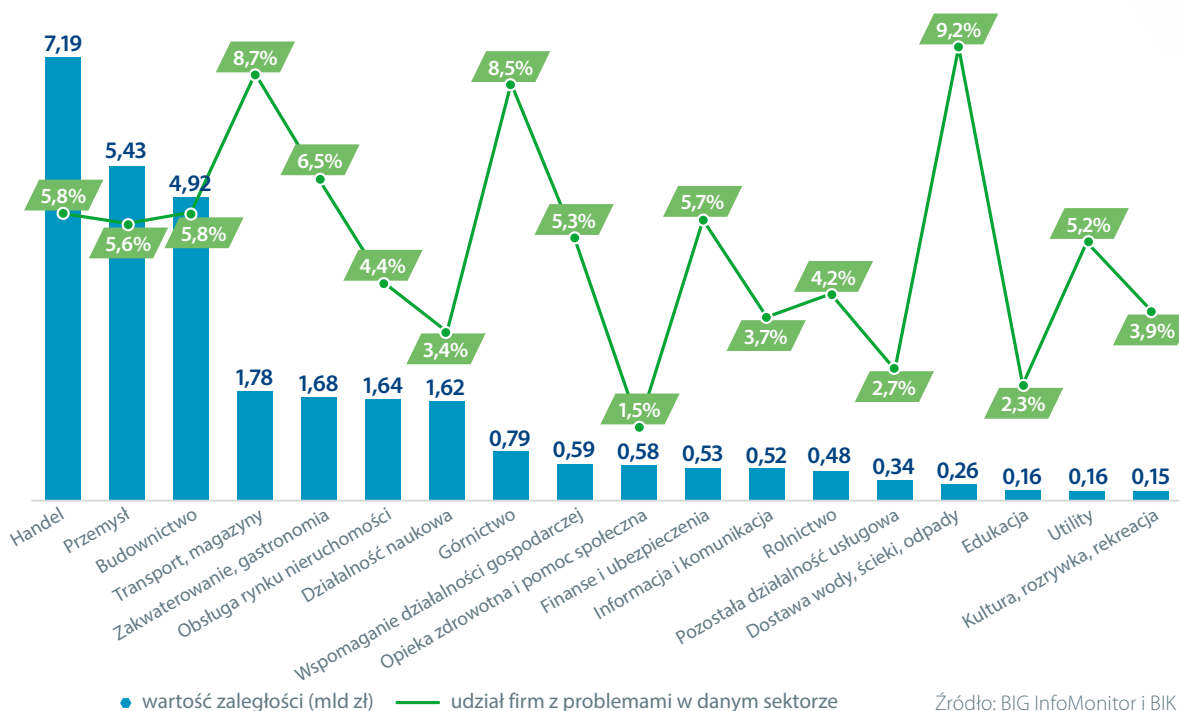
Źródło: BIG InfoMonitor, BIK

Z danych Rejestru Dłużników Biura Informacji Gospodarczej InfoMonitor oraz Biura Informacji Kredytowej wynika, że problem z terminowym regulowaniem zobowiązań ma 44 894 przedsiębiorstw budowlanych, co stanowi 5,8 proc. firm zarejestrowanych w KRS i CEIDG biorąc pod uwagę podmioty działające, zawieszono i zamknięte. Niesolidnych dłużników jest obecnie o 2195 więcej niż na koniec 2018 r. Choć znacząco przybyło nierzetelnych firm, to jednoczesny wzrost liczby przedsiębiorstw działających w sektorze sprawił, że odsetek podmiotów z problemami w płatnościach obniżył się z 5,9 proc. do 5,8 proc.

Przeterminowane zadłużenie firm z branży budowlanej wzrosło w pierwszych sześciu miesiącach br. o 171,1 mln zł. Przy sumie zaległości dochodzącej do 4,92 mld zł oznacza to zmianę o 3,6 proc. Do powiększenia zaległości przyczyniły się zarówno mniejsze, jak i większe podmioty. Zaległości firm prowadzonych przez osoby fizyczne oraz spółek cywilnych zwiększyły się o 98,6 mln zł (o 6,1 proc.), natomiast większych spółek handlowych o 72,4 mln zł (o 2,3 proc.). Warto zauważyć, że w poprzednich kwartałach zaległości dużych firm malały. Średnie przeterminowane zobowiązanie wynosi obecnie 109,5 tys. zł i jest o 3 tys. zł niższe niż pół roku wcześniej.

Liczba niesolidnych dłużników z sektora budownictwa przedstawia się stosunkowo korzystnie na tle pozostałych sektorów gospodarki. Jest to m.in. zasługa niższego w ostatnich 12 miesiącach przyrostu liczby podmiotów nie-regulujących terminowo zobowiązań – o 3981 (9,7 proc.), podczas gdy zdarzały się okresy, w których roczna dynamika wzrostu liczby dłużników przekraczała 20 proc. Suma zaległości krajowych przedsiębiorstw budowlanych wzrosła w ciągu ostatnich 12 miesięcy o 196 mln zł (o 4,2 proc.).

Sektory z największymi zaległościami wobec banków i kontrahentów – II kw. 2019 r.



Źródło: BIG InfoMonitor i BIK

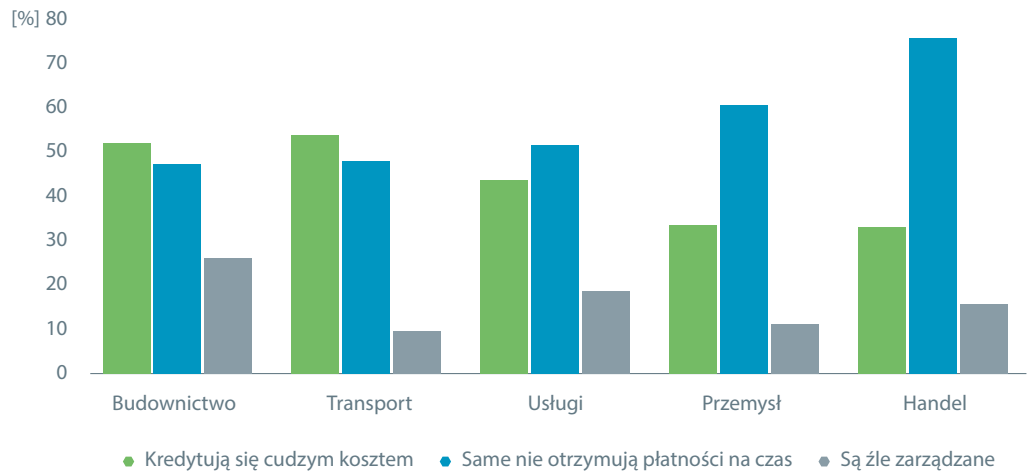
Zatory płatnicze w budownictwie to w większości przypadków kredytowanie się cudzym kosztem

Z cokwartalnych analiz przeprowadzanych na zlecenie BIG InfoMonitor wynika, że jedną z przyczyn opóźnienia płatności przez przedsiębiorstwa budowlane w spłacie kredytów i faktur od partnerów biznesowych jest to, że same nie otrzymują na czas zapłaty za wykonaną pracę. Według najnowszego badania przeprowadzanego wśród mikro, małych i średnich przedsiębiorstw po II kw. 2019 r.*, ponad połowa firm budowlanych przyznała, że w ich opinii partner nie płaci, ponieważ kredytuje się ich kosztem. W żadnej innej branży nie ma też tylu wskazań, że kłopoty z nieterminową spłatą zobowiązań mają swoje źródło w złym stylu zarządzania w firmie dłużnika.

*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



Dlaczego niektóre firmy, z którymi współpracujesz nie płacą Ci zobowiązań w terminie?



Źródło: 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

Ubywa firm skarżących się na brak płatności

Sławomir Grzelczak,
Prezes BIG InfoMonitor

Z naszych analiz wynika, że odsetek przedsiębiorstw budowlanych, którym zleceniodawcy nie płacą na czas obniżył się w tym roku z dwóch trzecich do jednej trzeciej. Stawia to budownictwo na pozycji branży, w której obecnie najmniej firm doświadcza opóźnionych płatności od kontrahentów. Z pewnością jest to efekt dobrej koniunktury na rynku budowlanym i większej solidności firm z własnej branży, bo przedsiębiorstwa te często są powiązane ze sobą zleceniami. W sytuacji boomu budowlanego i braku rąk do pracy, w interesie wykonawców jest utrzymywanie dobrych relacji z podwykonawcami, czyli m.in. płacenie im w terminie. Obecnie według danych z baz BIG InfoMonitor oraz BIK 5,8 proc. podmiotów budowlanych opóźnia swoje płatności. W całej gospodarce udział ten wynosi 6,2 proc. W kategorii solidności płatniczej budownictwo wypada więc nieco lepiej niż większość innych branż. Największe ryzyko dla dostawców towarów i usług niesie realizacja zlecenia, czy też sprzedaż z odroczonym terminem płatności firmom zajmującym się gospodarowaniem odpadami, transportem lub wydobywaniem. Bardzo duża liczebność przedsiębiorstw budowlanych w polskiej gospodarce – na każde 100 firm przypada niemal 15 budowlanych (bardziej liczne są jedynie firmy handlowe 25 na 100), sprawia, że choć odsetek płacących zobowiązań jest niewielki to i tak niesolidnych firm (aktywnych, zawieszonych i zamkniętych) niepłacących jest niemal 45 tys.



Najwięcej firm budowlanych z najniższym udziałem przeterminowanych należności

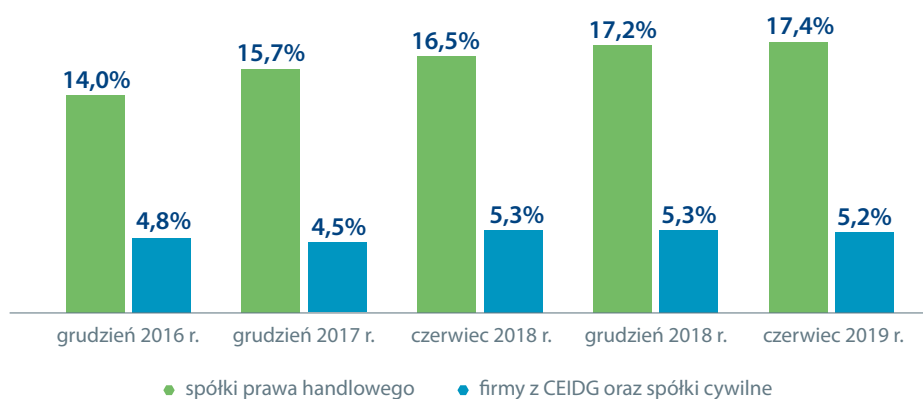
Jak podaje NBP w III kw. 2019 r. spadł (r/r) odsetek przedsiębiorstw deklarujących posiadanie przeterminowanych zobowiązań i należności z tytułu dostaw i usług. Najczęściej przedsiębiorstwa mające nieuregulowane płatności informują, że ich wartość nie przekracza 10 proc. należności lub zobowiązań z tyt. dostaw towarów i usług. Około 50 proc. firm twierdzi, że ma przeterminowane należności (a w odniesieniu do zobowiązań ok. 34 proc. firm), których wartość nie przekracza 10 proc. wartości należności (lub zobowiązań) handlowych. W strukturze przeterminowanych należności handlowych rośnie udział tych o większej wartości (przekraczających 10 proc. agregatu). W przekroju branżowym najwięcej firm, które mają najniższy udział przeterminowanych należności jest w usługach (36,5 proc. firm z tendencją spadkową) i w budownictwie (ok. 35 proc.).

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

Przeterminowane zaległości a wielkość firmy

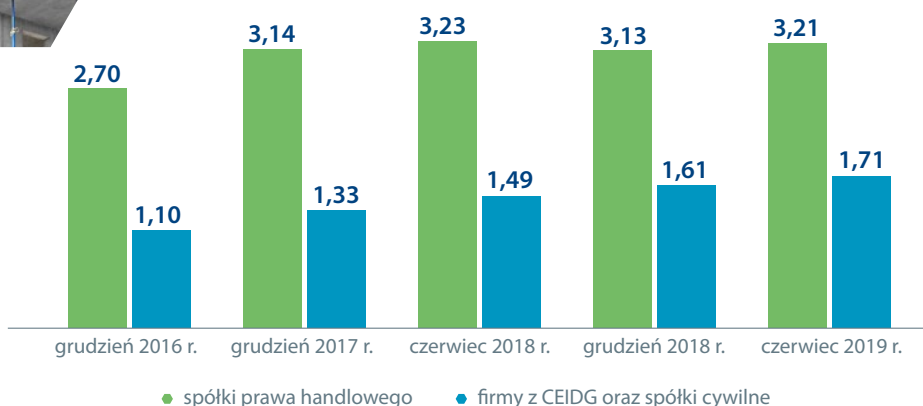
Skala zaległości jest mocno zróżnicowana w zależności od wielkości przedsiębiorstwa. Wśród dużych firm (czyli spółek prawa handlowego) problemy z płatnościami ma co szósty podmiot. Odsetek niesolidnych dłużników w tej grupie podmiotów wzrósł w ciągu sześciu miesięcy o 0,2 pkt proc., do 17,4 proc. (wzrost o 85 firm, do 6631). W przypadku małych firm (czyli tych zarejestrowanych w CEIDG i spółek cywilnych) przybyło 2103 dłużników (do 38 263), a udział podmiotów z zaległościami spadł na koniec czerwca br. do 5,2 proc. z 5,3 proc. na koniec 2018 r. Wartość przeterminowanych zobowiązań małych firm wyniosła po pierwszej połowie 2019 r. 1,71 mld zł, a dużych podmiotów 3,21 mld zł.

Udział niesolidnych dłużników w sektorze budownictwa



Źródło: BIG InfoMonitor, BIK

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



Źródło: BIG InfoMonitor, BIK

Zadłużenie w podsektorach budownictwa

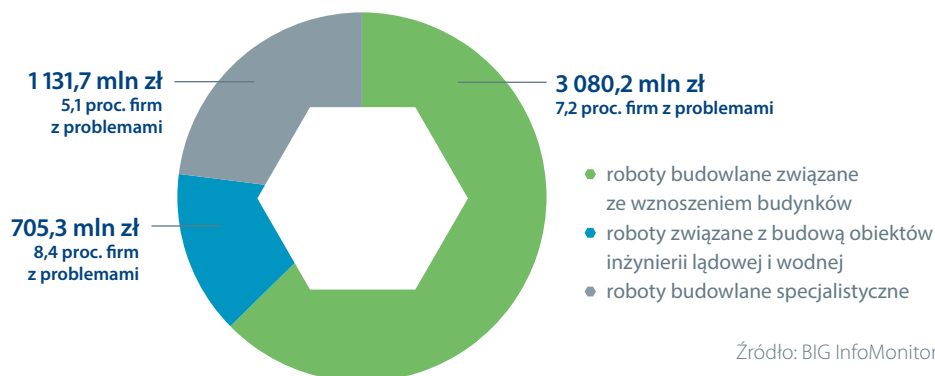
Największy odsetek niesolidnych płatników znajduje się wśród firm zajmujących się budową obiektów inżynierii lądowej i wodnej. Wynosi on 8,4 proc., choć w ciągu ostatnich sześciu miesięcy obniżył się o 0,1 pkt proc. Wśród przedsiębiorstw zajmujących się wznoszeniem budynków niezmiennie jest 7,2 proc. podmiotów niepłacących na czas. Najkorzystniejszą sytuacją przedstawia się w firmach zajmujących się robotami specjalistycznymi, które stanowią około dwóch trzecich wszystkich firm na krajowym rynku budowlanym. Odsetek nierzetelnych płatników utrzymuje się tu na poziomie 5,1 proc.

Biorąc pod uwagę całkowitą sumę zaległości, to w pierwszej połowie tego roku w największym stopniu wzrosła ona w przypadku firm inżynieryjnych (o 13 proc.), co nie powinno dziwić w kontekście trudnej sytuacji finansowej firm realizujących prace w segmencie drogowym i kolejowym. W gronie przedsiębiorstw specjalistycznych wzrost przeterminowanych zobowiązań wyniósł 6 proc. Najmniej zwiększyły się zaległości firm zajmujących się wznoszeniem budynków (o 1 proc.).

Najlepszą płynność mają firmy wznoszące budynki

Według danych Szybkiego Monitoringu NBP analizy sytuacji sektora przedsiębiorstw opublikowanej w III kw. 2019 r. firmy budowlane zajmujące się wznoszeniem budynków utrzymały płynność gotówkową na wysokim poziomie (wyraźnie powyżej średniej dla wszystkich firm budowlanych), czemu służy utrzymujący się popyt m.in. na lokale mieszkaniowe i to nawet w warunkach rosnących cen. Na relatywnie słabszą zagregowaną sytuację płynnościową Budownictwa – biorąc pod uwagę cały sektor przedsiębiorstw – wpływa gorsza sytuacja płynnościowa w branżach zajmujących się robotami specjalistycznymi oraz wykonywaniem prac inżynierii lądowej i wodnej (w obu działach wskaźniki płynności I st. pozostają wyraźnie niższe). Odsetek ogółu przedsiębiorstw informujących o braku problemów z płynnością wzrósł do ok. 79 proc. badanych firm. W IV kw. 2019 r. przedsiębiorstwa oczekują, że ich płynność nie ulegnie zmianie. Jeśli chodzi o budownictwo, to utrzymuje się najniższy odsetek firm deklarujących brak problemów z płynnością.

Udział podsektorów budownictwa w przeterminowanych płatnościach branży budowlanej



Najwięcej zaległości na Mazowszu i na Dolnym Śląsku

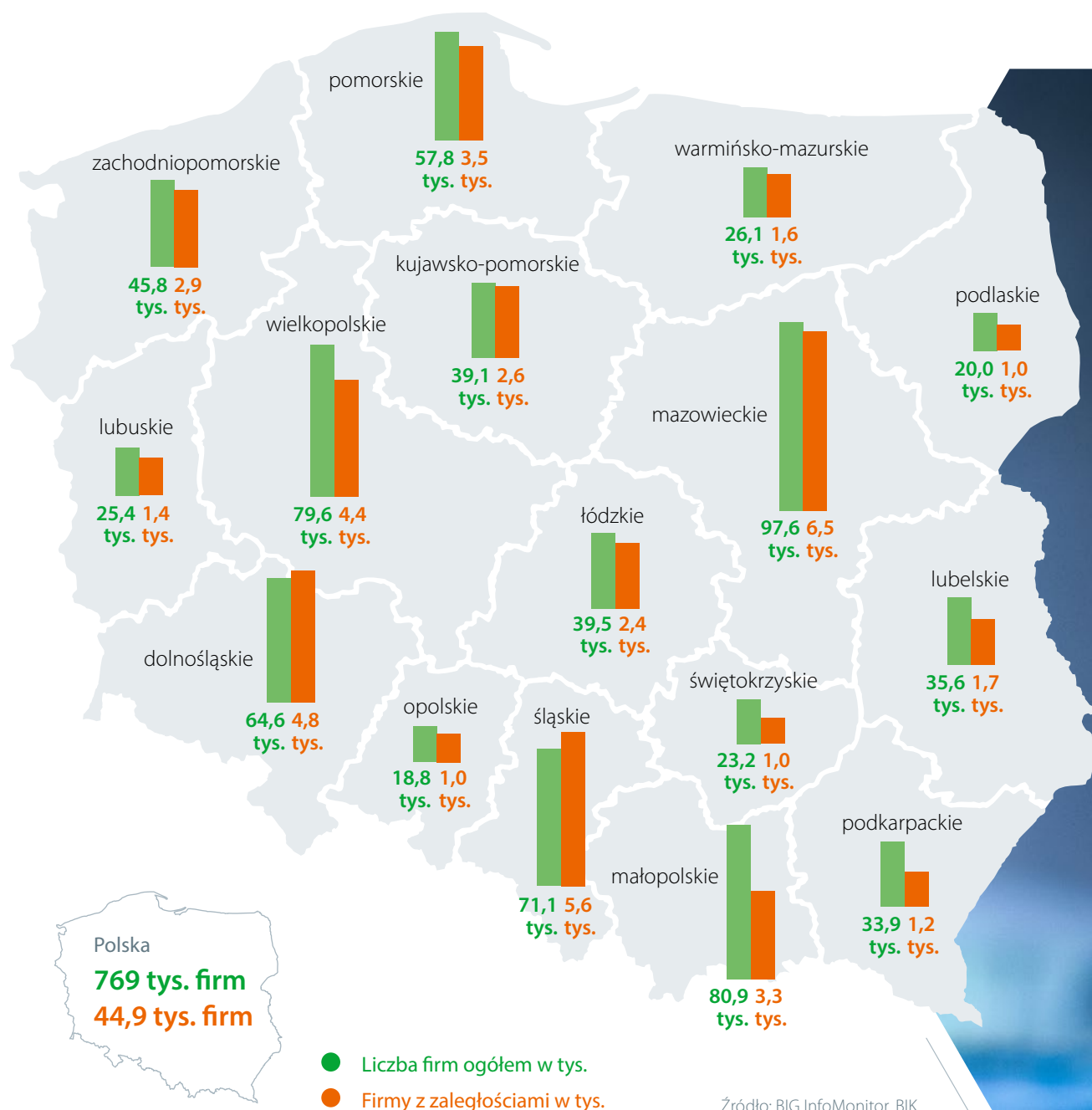
Najwięcej firm budowlanych w Polsce ma siedzibę w woj. mazowieckim, małopolskim i wielkopolskim. Mazowieckie dominuje też pod względem liczby niesolidnych dłużników z sektora budownictwa i kwoty przeterminowanego zadłużenia. Ponad 6,5 tys. firm z woj. mazowieckiego jest zadłużonych na sumę 1,04 mld zł. Ich średnia zaległość (1579 tys. zł) jest niemal o połowę wyższa od średniego przeterminowanego zadłużenia firm budowlanych w Polsce, które wynosi 109,5 tys. zł.

Drugie pod względem sumy nieuregulowanych zobowiązań wśród firm budowlanych jest woj. dolnośląskie. Pochodzące stąd prawie 4,8 tys. niesolidnych dłużników nie zapłaciło na czas 577 mln zł, a średnie zadłużenie wyniosło 120,6 tys. zł. Na trzecim miejscu jest woj. wielkopolskie z zaległościami na poziomie 513 mln zł wygenerowanymi przez niemal 4,4 tys. firm. Mimo spadku zaległości małopolskich firm o prawie 46 mln zł, woj. małopolskie pozostaje na czwartym miejscu pod względem przeterminowanych zobowiązań – 3,3 tys. przedsiębiorstw ma łącznie 418 mln zł długu.

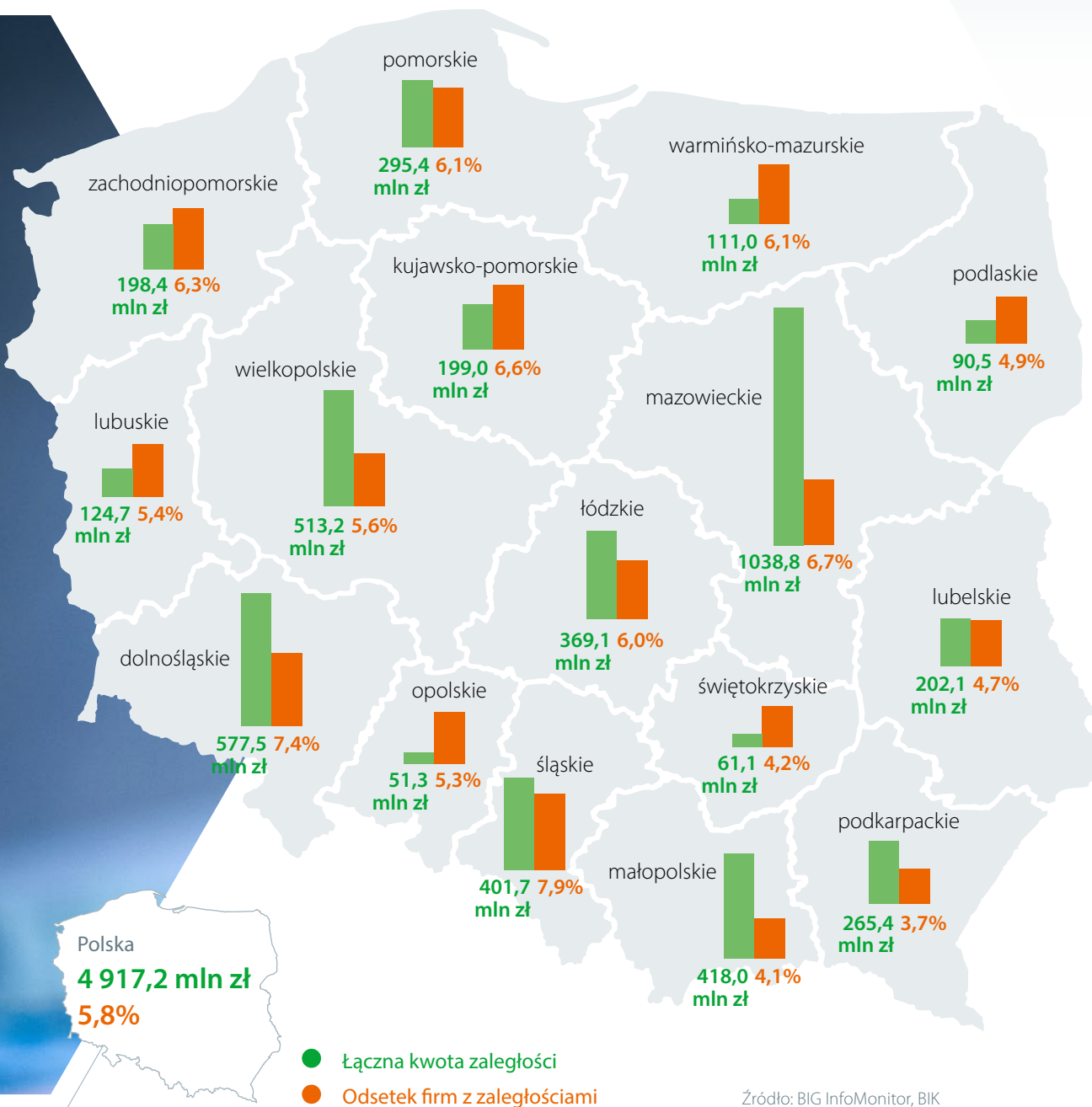




Całkowita liczba firm budowlanych w województwach i liczba podmiotów zalegających z płatnościami



Łączna kwota zaległości firm budowlanych w województwach i odsetek firm z zaległościami

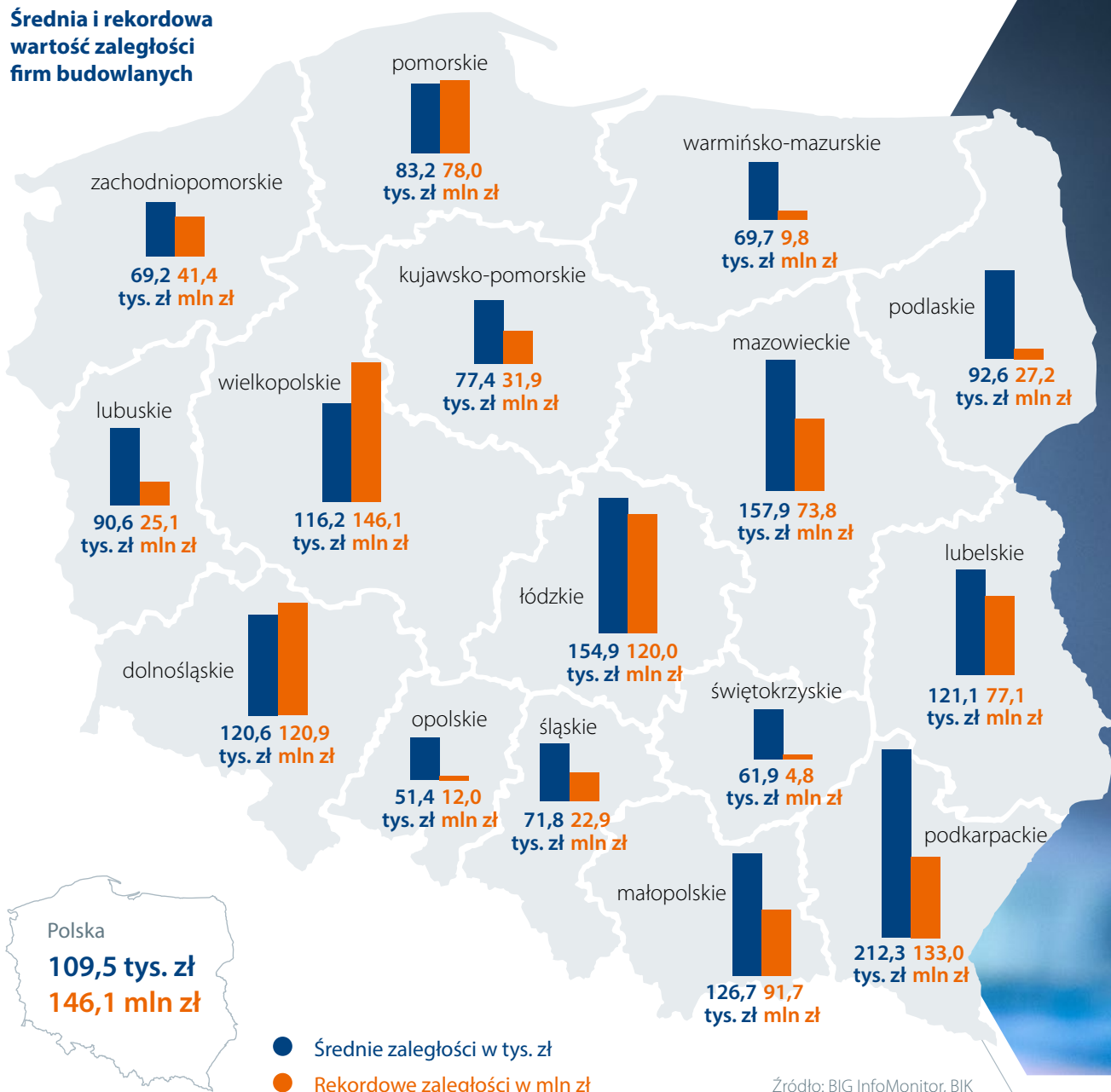


Rekordzistą w kategorii średniej wartości przeterminowanych zobowiązań jest woj. podkarpackie z kwotą ok. 212 tys. zł, następne są woj. mazowieckie (ok. 158 tys.) i woj. łódzkie (ok. 155 tys. zł). Najbardziej nierzetelnymi płatnikami są jednak przedsiębiorcy ze woj. śląskiego. To tam co trzynasta firma budowlana (79 proc.) ma w bazach BIG InfoMonitor i BIK negatywną informację na temat spłaty zobowiązań. Na niechlubnym podium znajdują się też firmy z Dolnego Śląska, gdzie nie płaci na czas co czternasta (74 proc.) z nich. Mazowsze z udziałem niesolidnych płatników na poziomie 6,7 proc. jest trzecie, a tuż za nim z odsetkiem 6,6 proc. uplasował się region kujawsko-pomorski. Najmniej problemów stwarzają firmy z woj. podkarpackiego, małopolskiego i świętokrzyskiego (tylko jedna na dwadzieścia pięć).



Najwyższe przeterminowane zadłużenie firmy na polskim rynku przekracza 146 mln zł i dotyczy przedsiębiorstwa z województwa wielkopolskiego działającego w sektorze inżynieryjnym (w likwidacji). Statystyki BIG InfoMonitor i BIK pokazują, że największe kwoty przeterminowanych zobowiązań należą do firm wznoszących budynki, a przedsiębiorstwa działające w tym obszarze otwierają listy dłużników aż w 14 województwach. Druga pozycja na liście rekordzistów należy do firmy z Podkarpacia, ma prawie 133 mln zł długów (w likwidacji). Na trzecim miejscu jest przedsiębiorstwo z woj. dolnośląskiego, które ma do oddania 121 mln zł długów (podmiot aktywny). Tuż za nim z kwotą 120 mln zł jest firma z woj. łódzkiego (podmiot aktywny).

Średnia i rekordowa wartość zaległości firm budowlanych



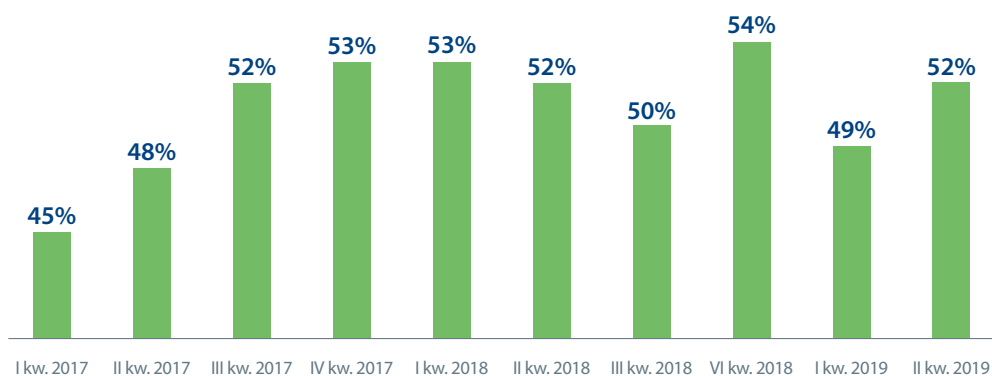
Zadbaj o swoje należności

Dbłość o relacje z firmami, które przestrzegają dyscypliny płatniczej jest niezwykle ważna dla ochrony finansów, płynności a nawet istnienia prowadzonego przedsiębiorstwa.

W relacjach B2B regularnie większość mikro, małych i średnich przedsiębiorstw ma problem z uzyskaniem zapłaty za wykonane usługi i towary w terminie, 7 na 10 czeka ponad miesiąc od wyznaczonego terminu, a połowa ponad dwa miesiące. Dwóch na pięciu przedsiębiorców mówi wprost: *Nie otrzymujemy płatności na czas lub wcale, ponieważ odbiorca ma politykę kredytowania się kosztem innych firm.*

Aby uniknąć zagrożenia związanego z powstawaniem zatorów płatniczych należy sprawdzać sytuację finansową i płatniczą kontrahentów.

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



Sławomir Grzelczak, Prezes BIG InfoMonitor

Rejestr Dłużników BIG jest świetną odpowiedzią na niesolidność płatniczą i widzimy, że coraz więcej przedsiębiorstw zdaje sobie z tego sprawę. BIG pozwala bowiem poszkodowanym zamieszczać w dostępnej publicznie bazie informacje o długach i dłużnikach. W parze z rosnącą aktywnością w sprawdzaniu potencjalnych klientów przez rynek dłużni stają się trudniejsze do ukrycia. I właśnie o to chodzi.

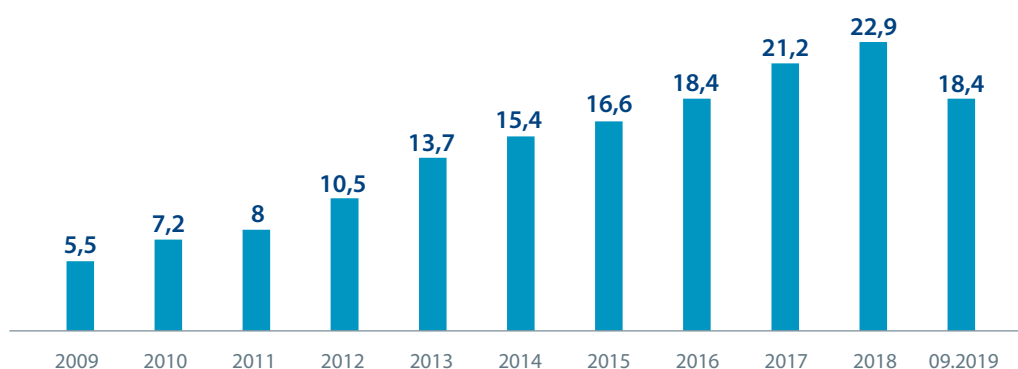


Przedsiębiorcy sprawdzili 1 mln różnych firm

Miesięcznie do BIG InfoMonitor trafia ok. 1,8 mln zapytań o osoby i ponad 200 tys. o firmy. Po 9 miesiącach tego roku liczba raportów sprawdzających przekroczyła 18,3 mln, a zapytania dotyczyły 1 mln unikalnych firm i 6,2 mln różnych osób. Co oznacza, że zainteresowani chcieli dowiedzieć się więcej o co trzeciej działającej w Polsce firmie i jednej piątej dorosłych osób. W porównaniu z zeszłym rokiem zapytania objęły swoim zasięgiem 33 proc. więcej przedsiębiorstw i 8 proc. więcej konsumentów. W przypadku firm, sprawdzający nie potrzebuje ich zgody, ale odpytanie o dane konsumenta już takiej zgody wymaga.

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. Analizy pokazują bowiem, że najczęściej zawodzą partnerzy, z którymi współpraca trwa ponad trzy lata. Stały monitoring pozwala uzyskiwać mailem komunikat o zadłużeniu danej firmy, w chwilę po tym gdy taka informacja się w BIG pojawi. Warto również sprawdzać informacje na swój temat.

**Liczba raportów pobranych z BIG InfoMonitor (mln sztuk)
na temat konsumentów i firm**



Źródło: BIG InfoMonitor

Rośnie nie tylko liczba zapytań i ich zasięg, ale także liczba zgłoszonych dłużników. Na koniec września zeszłego roku negatywny wpis w BIG InfoMonitor miało ponad 2,16 mln osób i 225 tys. firm, w tym roku ponad 2,22 konsumentów z zaległościami sięgającymi 41,4 mld zł oraz 241 tys. firm z przeterminowanymi długami na 6,7 mld zł. Zainteresowany sprawdzeniem przedsiębiorstwa może zweryfikować również jego solidność w spłacie kredytów, pod warunkiem, że otrzyma zgodę na taką weryfikację. Obecnie w BIK przedsiębiorcy mają kredyty opóźnione o ponad 30 dni o wartości przekraczającej 24 mld zł.

Wysoka skuteczność, niski koszt

Rosnąca liczba zapytań sprawdzających ma dwie dobre strony. Z jednej pozwala uniknąć strat wynikających z relacji z niewypłacalnym partnerem, a z drugiej wywiera presję na dłużników by zwrócili zaległości, bo inaczej wykluczają się z obiegu gospodarczego. Z negatywnym wpisem nie uda im się podpisać kontraktu, zaciągnąć kredytu, pożyczki, skorzystać z leasingu, faktoringu, franczyzy czy usług telekomunikacyjnych itd. I jest to jeden ze skuteczniejszych sposobów oddziaływania rejestrów BIG.

Swoje dla odzyskania należności robi też wysłanie pisma z informacją o zamiarze wpisania do rejestru. W imieniu wierzyciela po niższych niż standardowe kosztach może to zrobić BIG InfoMonitor. Takie pismo potrafi zmobilizować dużą część adresatów, a jeśli nie zadziała, to drugim newralgicznym momentem jest sam wpis do rejestru. Zarówno konsumenci, jak i firmy zdają sobie sprawę, że jest to cios wizerunkowy i wielu nie zamierza czekać do momentu, aż ktoś sprawdzi i dowie się, że ma do czynienia z dłużnikiem.

Trzeci etap to właśnie reakcja po sprawdzeniu przez rynek. W kluczowych dla siebie momentach osoba czy firma dowiadują się, że finansowe grzechy przeszłości nie pozwalają im zrealizować planów. Niezwykle ważne jest jednak, aby wpisywać dłużników szybko, bo im krótszy okres, od powstania długu do reakcji, tym większe szanse na odzyskanie pieniędzy. Grę na czas zazwyczaj wygrywa dłużnik, bo cierpliwość oznacza przeważnie nieodzyskane pieniądze i spore wydatki na twardą windykację, podczas gdy koszty korzystania z BIG są nieporównanie niższe niż innych działań windykacyjnych.





O raporcie

W raporcie wykorzystano dane pochodzące z baz Rejestru Dłużników Biura Informacji Gospodarczej InfoMonitor, Biura Informacji Kredytowej, Głównego Urzędu Statystycznego, Narodowego Banku Polskiego i Coface.

Analiza dotycząca zaległości płatniczych firm budowlanych wobec kontrahentów i instytucji bankowych została przeprowadzona za okres styczeń-czerwiec 2019 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 84 mln danych na temat zaległych i zrealizowanych płatności ponad 5,6 mln konsumentów oraz 947 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 ogólnopolska organizacja zrzeszająca firmy z sektora 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.

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

Ilustracje: stock.adobe.com



Notatki

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Notatki

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

