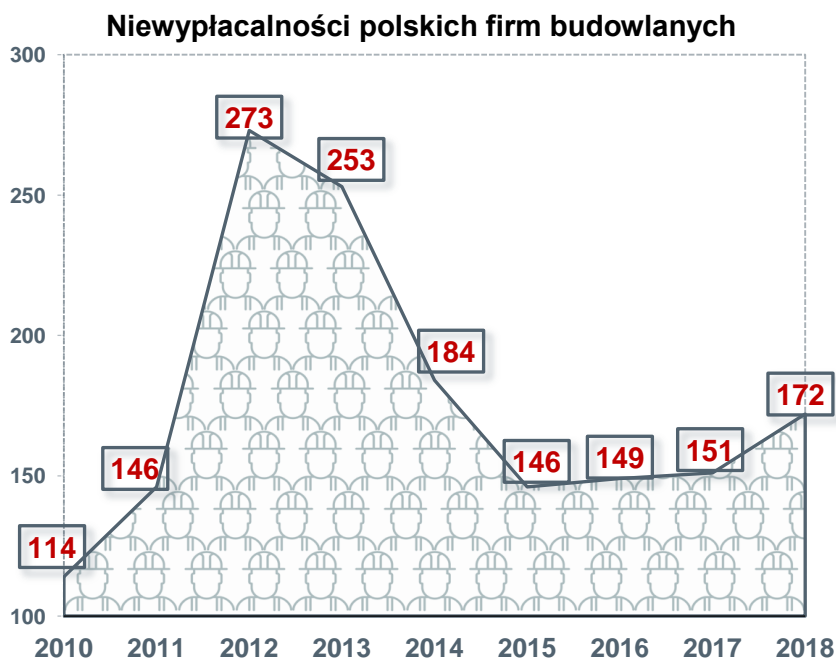


Wzrost rynku budowlanego obnaża słabość finansową wielu jego uczestników

- W 2018 r. liczba niewypłacalności firm budowlanych wzrosła o 14% r/r, w styczniu 2019 r. mieliśmy do czynienia z kontynuacją tego zjawiska
- Jedną z przyczyn – 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.

Warszawa, 15 lutego 2019 r. – 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.



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

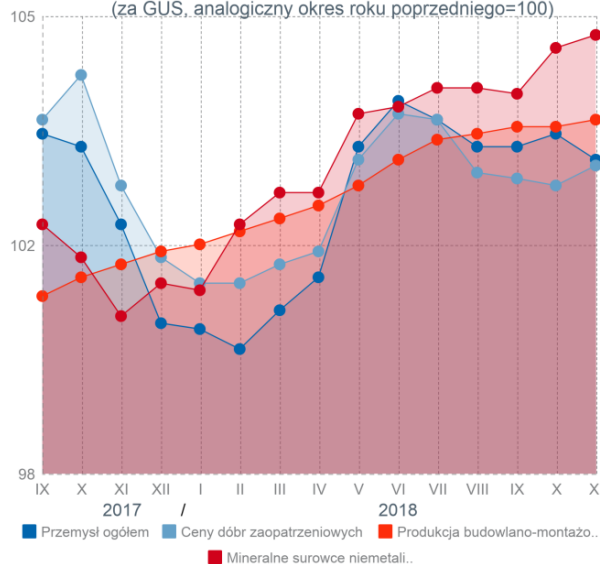
Branża doświadcza **stałego wzrostu liczby niewypłacalności** – 14% wskaźnik dla całego sektora w skali 2018 roku nie świadczy może o powszechnym załamaniu, ale nadal jest to widoczny problem w sektorze infrastrukturalnym, gdyż firmy wyspecjalizowane w tych pracach stanowią obecnie 70% przypadków niewypłacalności.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

Wskaźniki cen produkcji sprzedanej budownictwa na tle zmian cen w przemyśle ogółem, cen dóbr zaopatrzeniowych oraz mineralnych surowców niemetalicznych (w tym m.in. cegły i cement) (za GUS, analogiczny okres roku poprzedniego=100)



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 renegotjowane 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, że 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**.

Jedynie, 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.

Kontakt dla mediów

EULER HERMES

Grzegorz Błachnio
+48 601 056 830
grzegorz.blachnio@eulerhermes.com

MULTIAN PR

Artur Niewrzędowski
+48 509 433 874
artur.niewrzędowski@multian.pl

Social media



LinkedIn [Euler Hermes](#)



Twitter [@eulerhermes](#)



YouTube [eulerhermes](#)

Euler Hermes to światowy lider na rynku ubezpieczeń należności handlowych oraz jeden z liderów w zakresie gwarancji ubezpieczeniowych i windykacji należności. Posiadająca ponad 100 lat doświadczenia firma oferuje klientom z sektora business-to-business (B2B) usługi finansowe, wspierające zarządzanie środkami pieniężnymi i należnościami. Sieć wywiadowni gospodarczych śledzi i analizuje codzienne zmiany wypłacalności małych, średnich oraz międzynarodowych firm działających na rynkach odpowiadających za 92% światowego PKB.

Firma posiada siedzibę główną w Paryżu i działa w ponad 50 krajach, gdzie zatrudnia ponad 5.800 pracowników. Euler Hermes jest spółką zależną Allianz oraz posiadającą rating AA przyznany przez Standard & Poor's i AA3 przez Moody's. W 2017 roku skonsolidowane obroty firmy wyniosły 2,6 mld €, ubezpieczyła ona na całym świecie transakcje biznesowe o wartości wynoszącej na koniec 2017 roku 894 mld €.

W celu uzyskania dodatkowych informacji zapraszamy do odwiedzenia strony internetowej: www.eulerhermes.pl

Przewidujemy ryzyko handlowe i kredytowe już dziś, więc firmy mogą mieć zaufanie do jutra.



Uwaga dotycząca stwierdzeń wybiegających w przyszłość: Stwierdzenia zawarte w niniejszym dokumencie mogą zawierać stwierdzenia dotyczące przyszłych oczekiwań oraz innego rodzaju stwierdzenia wybiegające w przyszłość, oparte na aktualnych opiniach i założeniach kierownictwa firmy, obejmujących znane i nieznanne czynniki ryzyka oraz niepewności, które mogą powodować osiągnięcie rzeczywistych wyników, rezultatów lub zdarzeń mogących istotnie odbiegać od tych wyrażonych lub dorozumianych w takich stwierdzeniach. Obok stwierdzeń wybiegających w przyszłość, co wynika z ich kontekstu, wyrazy „może”, „będzie”, „powinno”, „oczekuje”, „planuje”, „zamierza”, „przewiduje”, „uważa”, „szacuje”, „prognozuje”, „potencjalny” lub „kontynuuje” oraz podobne wyrażenia oznaczają stwierdzenia wybiegające w przyszłość. Rzeczywiste wyniki, rezultaty lub zdarzenia mogą w istotnym zakresie odbiegać od przewidywanych w takich stwierdzeniach, między innymi z powodu: (i) ogólnych warunków ekonomicznych, w tym w szczególności warunków ekonomicznych w kluczowych sektorach działalności Grupy Euler Hermes oraz na kluczowych dla niej rynkach, (ii) wyników osiąganych na rynkach finansowych, w tym na rynkach rozwijających się, również ze względu na niestabilność i płynność rynku oraz zdarzenia związane z kredytami, (iii) częstotliwości oraz zakresu zdarzeń objętych ochroną ubezpieczeniową, w tym zdarzeń powodowanych przez klęski żywiołowe oraz wiążących się ze wzrostem wydatków na likwidację szkód, (iv) poziomu powtarzalności zdarzeń, (v) zakresu niespłaconych kredytów, (vi) poziomu stóp procentowych, (vii) kursów wymiany walut, w tym m.in. kursu wymiany EUR/USD, (viii) zmian w poziomie konkurencji, (ix) zmian przepisów prawa i regulacji, m.in. dotyczących konwergencji walutowej oraz Europejskiej Unii Walutowej, (x) zmian w zakresie polityk banków centralnych i/lub władz innych krajów, (xi) wpływu przejęć spółek, w tym także kwestii związanych z integracją, (xii) działań restrukturyzacyjnych, oraz (xiii) ogólnych czynników związanych z konkurencją na szczeblu lokalnym, regionalnym, krajowym i/lub globalnym. Wystąpienie wielu z tych czynników może być bardziej prawdopodobne lub mogą one przyjmować bardziej wyraźną postać na skutek działań terrorystycznych i ich konsekwencji. Firma nie ma obowiązku aktualizacji żadnych stwierdzeń wybiegających w przyszłość.