

Najwyższa liczba niewypłacalności od 5 lat

Utworzono: poniedziałek, 30, październik 2017 10:17



Od początku roku w oficjalnych źródłach było aż 673 przypadków niewypłacalności przedsiębiorstw wobec 589 w ciągu trzech kwartałów 2016 r, co oznacza 14% wzrost. Spośród wielu przyczyn niewypłacalności wyłania się jedna konkluzja... firmy za mało zarabiają. Nie budują silnego zaplecza finansowego, stąd ich podatność na wszelkie zawirowania rynkowe jak opóźnienia w dopływie środków czy zmiany podatkowe.

W budownictwie obserwuje się wahania liczby niewypłacalności w poszczególnych miesiącach, tym niemniej ich liczba nadal wysoka, a w przekroju kwartalnym rosnąca. Pociąga to za sobą problemy zaopatrujących je firm.

Ekspertcy spodziewają się, że do końca roku tempo wzrostu liczby niewypłacalności polskich firm nadal będzie dwucyfrowe.

- Firmy produkcyjne, a ostatnio także budowlane, musiały w końcu podnieść ceny, gdyż w ciągu ostatnich kwartałów skumulował się wzrost ponoszonych przez nie kosztów: cen pracy (od kilku do kilkunastu procent w zależności od województwa) i materiałów - zauważa Tomasz Starus, Członek Zarządu Euler Hermes odpowiadający za ocenę ryzyka. - Czy to wpłynie na trwałe podniesienie rentowności, a w ślad za tym zmniejszenie liczby niewypłacalności polskich producentów? To zależy, na ile wzrost cen będzie akceptowany przez rynek. Trzeba więc obserwować poziom zamówień. Jest to też efekt wyczerpywania możliwości łatwego zwiększania skali produkcji bez istotnych inwestycji. Ale nawet jeśli w części przypadków zamówienia spadną, to bardziej istotny od obrotu będzie zysk, który może wzrosnąć. Firmy mają w pierwszej kolejności zarabiać, a nie sprzedawać.

Niewypłacalności w budownictwie następowały z powody utraty rynku, braku zleceń albo właśnie realizacji tychże zleceń, ale przy niskiej ich rentowności. Obserwować można było całe spektrum przyczyn problemów firm - popytowe (brak zleceń, duża konkurencja, stagnacja cen przy wzroście kosztów), finansowe (krótkoterminowe finansowanie, słaba akumulacja środków własnych), prawno-podatkowe (zmiana prawa naprawczego, domino postępowań restrukturyzacyjnych, luki w przepisach; obciążanie firm odpowiedzialnością za błędy lub wyłudzenia nawet odległych w ich

Najwyższa liczba niewypłacalności od 5 lat

Utworzono: poniedziałek, 30, październik 2017 10:17

łańcuchu dostaw kontrahentów).

- O ile w przypadku konkretnych firm łatwo zidentyfikować ich problemy lub przyczyny niewypłacalności, to jednoznaczna obecnie diagnoza w skali całego kraju nie jest łatwa. Nie stoi za tym prosty schemat podażowo-popytowy, a przy tym sytuacja dynamicznie się zmienia. Jak zatem podsumować trzy kwartały 2017 roku w temacie niewypłacalności polskich przedsiębiorstw, które wzrosły w tym czasie w tempie 14% r/r? Przy wielu przyczynach wzrostu niewypłacalności, konkluzja natury ogólnej jest taka, że nie ma jednoznacznie pewnych lub zagrożonych branż czy regionów. Najbardziej prozaiczne i wspólne dla tych wszystkich przyczyn jest to, iż firmy za mało zarabiają - mówi Tomasz Starus.

W budownictwie po trzech kwartałach niewypłacalności jest więcej, a sam wrzesień wiosny jeszcze nie czyni (14 niewypłacalności wobec 16 przed rokiem). Chronologia jego problemów w poszczególnych kwartałach wyglądała następująco: w pierwszym opublikowano informacje o niewypłacalności 43 firm budowlanych (wykonawczych), w drugim 30, a w trzecim - 50. Czyli trudno mówić o trendzie spadkowym na skutek narastania zleceń wraz z rozwojem sezonu budowlanego. Nic takiego nie miało miejsca - może jest jeszcze na to za wcześnie?

Na przykładzie września potwierdzają się trendy z ostatnich miesięcy: publikowane ostatnio przypadki niewypłacalności firm budowlanych dotyczyły głównie firm ogólnobudowlanych, rzadkie w tym gronie są przypadki firm wyspecjalizowanych w konkretnych pracach (we wrześniu - dwa przypadki, które ponadto odnosiły się do małych firm). Problemy miały głównie firmy ogólnobudowlane. Charakterystyczne dla części z nich były bardzo duże wahania przychodów w ostatnich latach. Wyodrębnić można dwa scenariusze problemów w budownictwie - pierwszy to spadek obrotów, brak zleceń przy utrzymywaniu rentowności sprzedaży na poziomie od kilkunastu do kilkudziesięciu procent (40%), a drugi to realizacja zleceń, ale przy osiągniętej rentowności sprzedaży w ostatnich latach zazwyczaj na poziomie poniżej 1%.

Źródło: Euler Hermes