

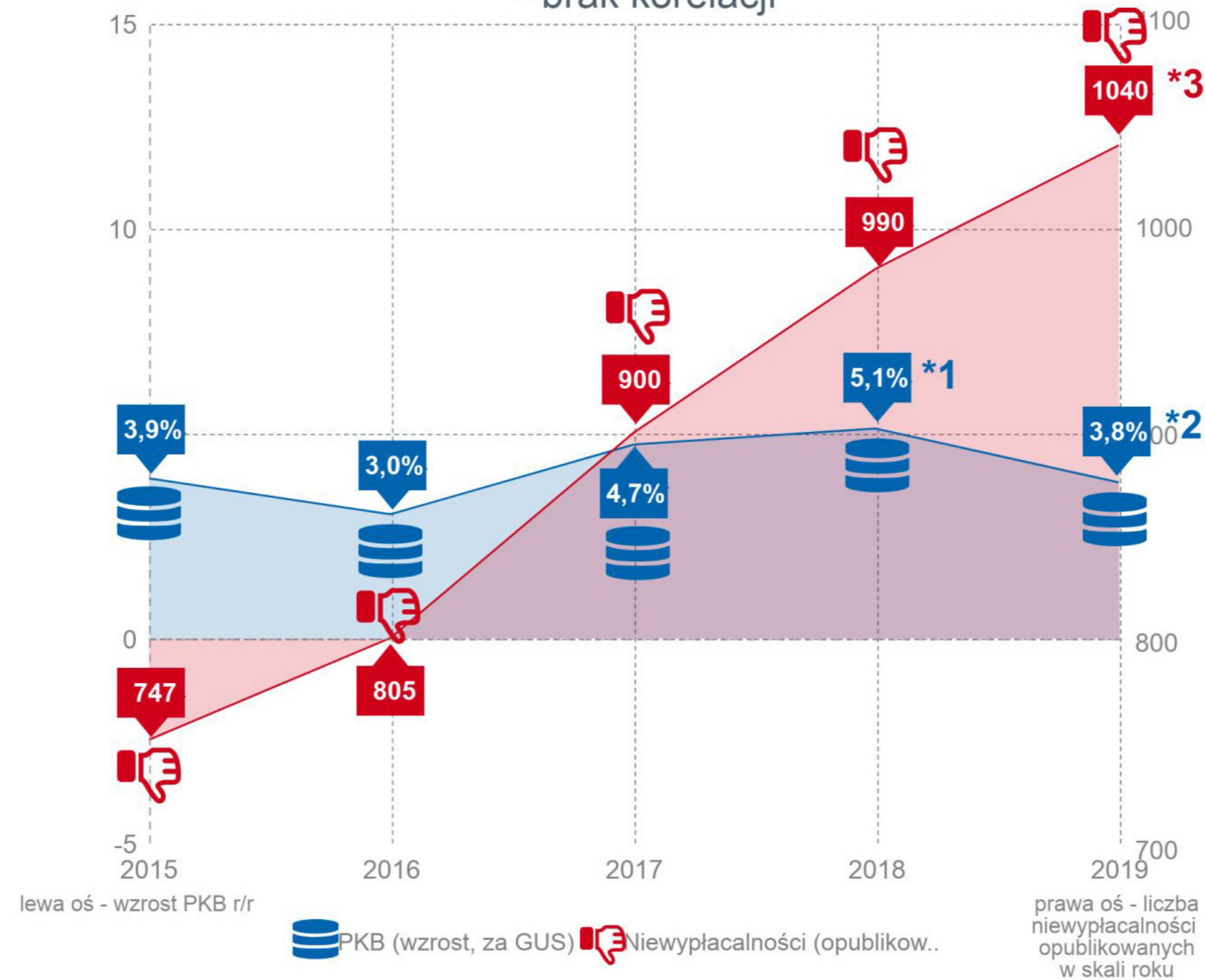
ROZLICZENIA NA RYNKU

ANALIZA BRANŻ
Q1 2019

eulerhermes.pl

DLACZEGO POLSKIE FIRMY NIE KORZYSTAJĄ NA WZROŚCIE PKB?

Wzrost PKB w Polsce a liczba opublikowanych niewypłacalności - brak korelacji



*1 wstępny szacunek GUS za III kw. 2018

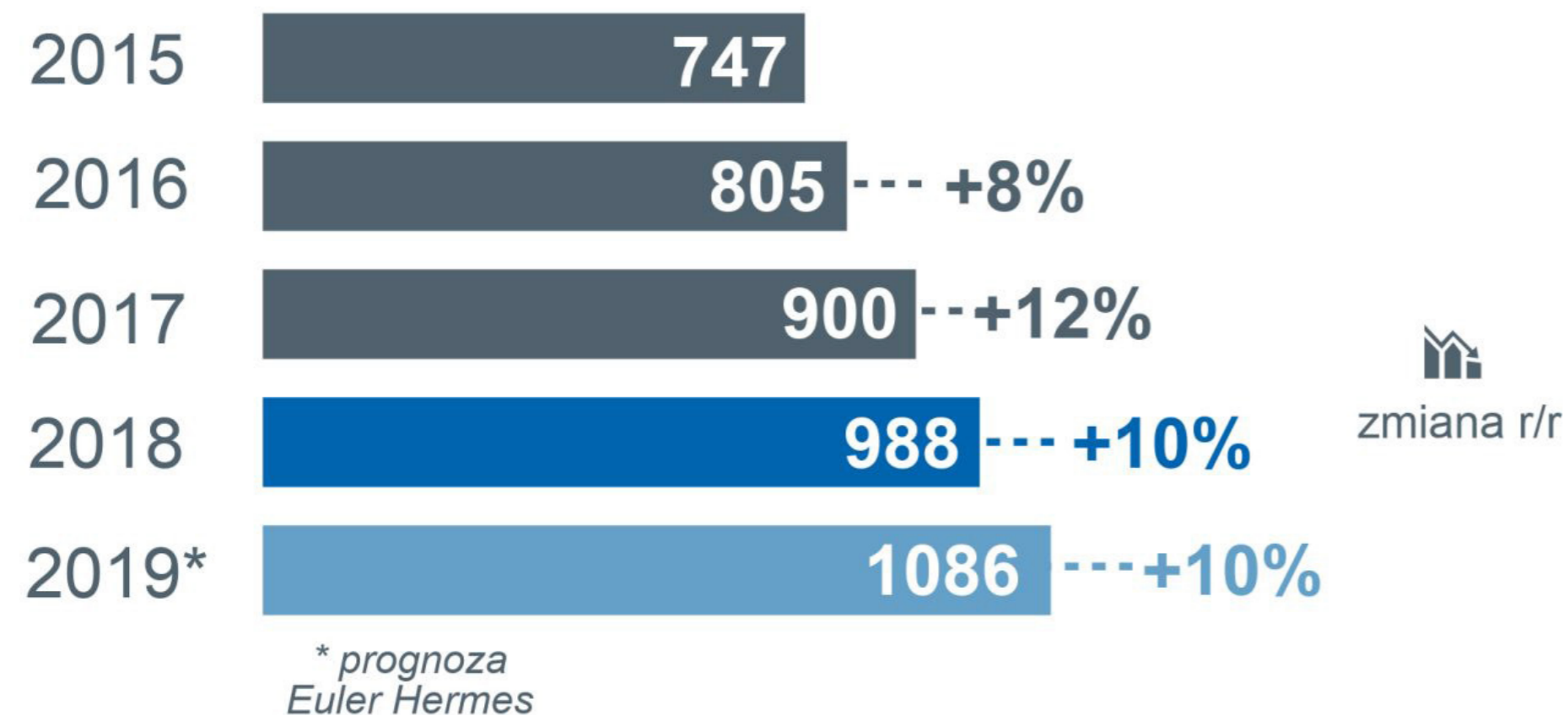
*2 prognoza GUS na 2019

*3 prognoza Euler Hermes

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

PROBLEMY STRUKTURALNE – NISKA RENTOWNOŚĆ

Liczba opublikowanych orzeczeń
o niewypłacalnych firmach



- 2019 to czwarty z rzędu rok wzrostu liczby niewypłacalności – pomimo wzrostu PKB w tym samym okresie
- Bieżące **kwestie koniunkturalne** nie pozostają bez wpływu, ale **nie są decydujące** (wysokie tempo rozwoju gospodarczego = wzrost obrotów polskich firm)
- **Decydujący jest model działalności wielu polskich firm**, polegający na walce o wciąż rosnący rynek (i obrót), a nie o rentowność prowadzonego biznesu
- **Nawet 80% przypadków gdy firma chyli się ku niewypłacalności z perspektywy czasu dało się przewidzieć**, chociaż ustalenie dokładnego momentu nie jest proste

TREŚĆ

- 01** MAKROEKONOMICZNE CZYNNIKI RYZYKA
- 02** PŁYNNOŚĆ FINANSOWA – PRZEGLĄD KLUCZOWYCH BRANŻ
- 03** ROZLICZENIA WG PROGRAMU ANALIZ BRANŻOWYCH
- 04** BUDOWNICTWO – PODSUMOWANIE TRENDÓW I PERSPEKTYW
- 05** NIEWYPŁACALNOŚCI – BIEŻĄCE TRENDY

MAKROEKONOMICZNE CZYNNIKI RYZYKA

01



Spadek dynamiki wymiany handlowej z zagranicą



Spowalnia skala inwestycji infrastrukturalnych



Zamówienia w przemyśle już nie rosną



Poprawa ściągalności podatków – zwiększenie obciążeń fiskalnych



Oslabienie wzrostu PKB



Spadek dynamiki wymiany z zagranicą

Eksport – tempo wzrostu z ponad 7% na koniec 2018r zapewne spadnie w okolice 0% w końcu 2019

Spowalnia skala inwestycji infrastrukturalnych

Spada dynamika wzrostu produkcji budowlanej (z ponad 20% r/r w 2018 do 0% na koniec 2019r) jak i inwestycji (analogicznie z ponad 10% do ok. 3%)

Zamówienia w przemyśle już nie rosną

Końcówka 2018: **po raz pierwszy od 4 lat odwrócenie trendu w przemyśle** – najgorsze wskaźniki aktywności wytwórczej

Podatki – zwiększenie obciążeń fiskalnych

Opodatkowanie gospodarki najwyższe od 11 lat - wyprzedziliśmy pod tym względem m.in. Hiszpanię

Ostąbiebnie wzrostu PKB

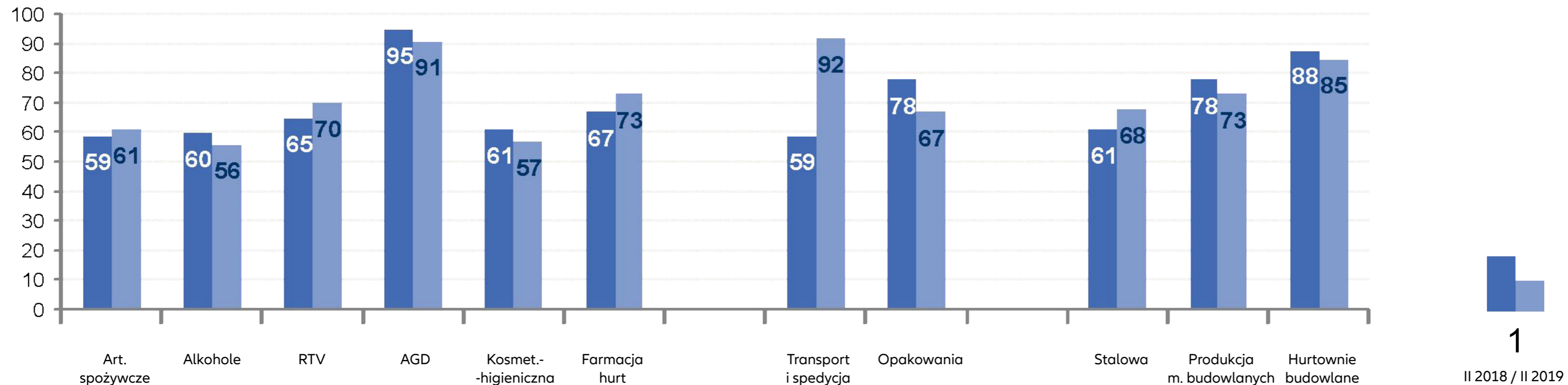
Minister finansów: realne 3,8% wzrostu PKB w 2019 r., na rynku prognozy nawet 3,3% r/r czyli **najniżej od 2016**

PŁYNNNOŚĆ FINANSOWA – PRZEGLĄD KLUCZOWYCH BRANŻ

02

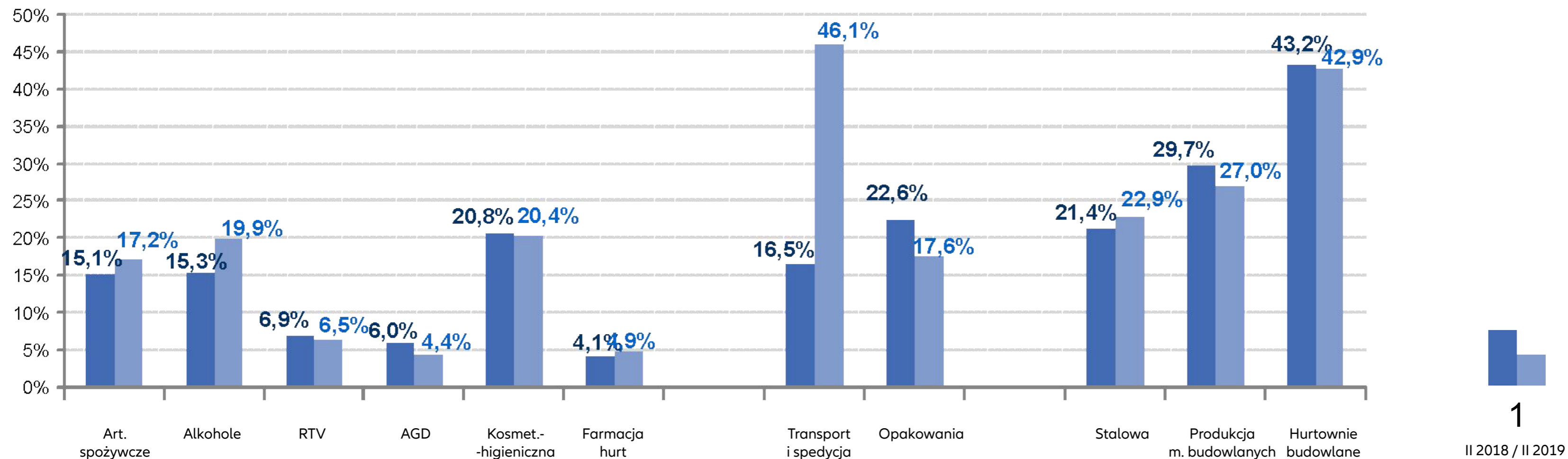


ŚREDNI OKRES OBIEGU NALEŻNOŚCI WYBRANYCH BRANŻ Z 3 GŁÓWNYCH GRUP



- Konsumpcja (pw. żywność) – utrzymywanie się, a nawet pogłębianie negatywnych zmian trwających od końca 2017 roku (po raz pierwszy od minimum 3-5 lat na taką skalę) mimo transferów socjalnych i wzrostu obrotów!
- Branże inwestycyjne – minimalne skrócenie obiegu należności, ale... przy zwiększeniu obrotów średnio o 20-30% znacząco wzrosła ekspozycja na ryzyko

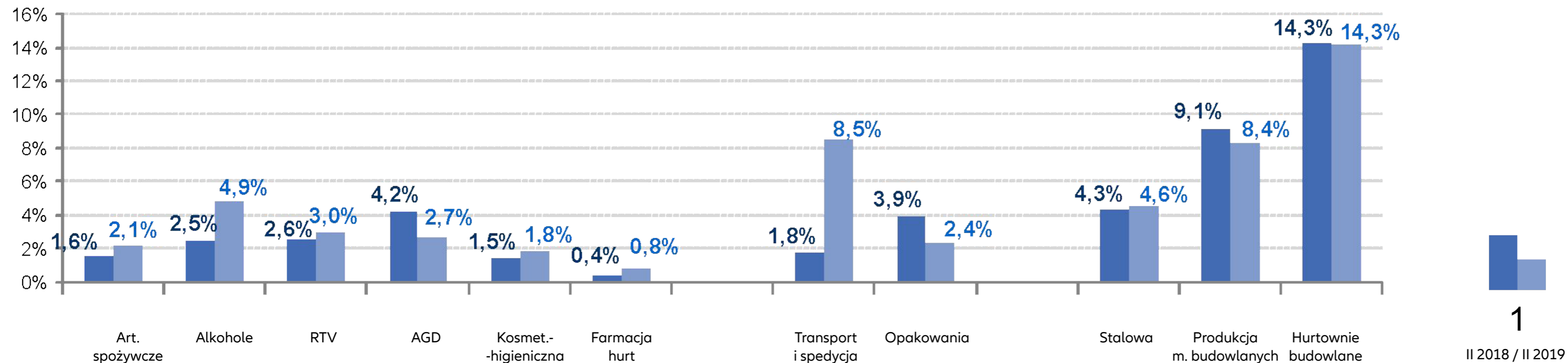
ŚREDNI UDZIAŁ NALEŻNOŚCI PRZETERMINOWANYCH W BRANŻACH Z 3 GŁÓWNYCH GRUP



- Branże art. konsumpcyjnych – generalnie potwierdzenie wydłużenia DSO, niewiele wnosi większy nacisk na płatności za art. kosmetyczno-higieniczne
- Branże „wskaźnikowe”: opakowania wciąż na poziomie tych gorzej sobie radzących sektorów konsumpcyjnych, „wystrzeliły” natomiast opóźnienia w transporcie
- Tempo spłaty zobowiązań w budownictwie jest tylko marginalnie lepsze niż w bardzo złym pod tym względem 2017 i 2018 roku biorąc pod uwagę fakt skale wzrostu nie tylko obrotów, ale także w końcu – cen prac budowlanych

ŚREDNI UDZIAŁ NALEŻNOŚCI TRUDNYCH – DE FACTO STRAT

(wartość należności przeterminowanych 120 dni i więcej po terminie płatności)



- Konsumpcja (pw. żywność) – utrzymywanie się, a nawet pogłębianie negatywnych zmian trwających od końca 2017 roku (po raz pierwszy od minimum 3-5 lat na taką skalę) mimo transferów socjalnych i wzrostu obrotów!
- Branże inwestycyjne – minimalne skrócenie obiegu należności, ale... przy zwiększeniu obrotów średnio o 20-30% znacząco wzrosła ekspozycja na ryzyko

ROZLICZENIA WG PROGRAMU ANALIZ BRANŻOWYCH

03





Realny okres spływu należności (dni) w branży kosmetyczno-higienicznej obecnie i za minione 12 miesięcy

DSO - udzielony kredyt kupiecki plus opóźnienie w jego spłacie.
Dane z Programu Analiz Branżowych Euler Hermes



POGORSZENIE OBIEGU NALEŻNOŚCI ZA NAMI, ALE...

- Od 2 kwartału ub. roku do końca 2018 r. pogorszenie bieżącego spływu należności: średniego okresu obiegu należności, spadku wartości należności bieżących – nieprzeterminowanych, wzrostu wartości znacznie opóźnionych należności – trudnych długów
- Moralność płatnicza wciąż wyraźnie poniżej poziomu z przeszłości – z 66 pkt. PMI do 59 (luty r/r), w międzyczasie nawet poniżej 50 pkt. (co oznacza zalecenie ograniczenie kredytowania kontrahentów, rozważenie rozliczeń gotówkowych z częścią z nich)
- Pomimo poprawy DSO, o problemach z nieodległej przeszłości przypominają straty – nadal wyższe niż w analogicznym okresie ub. roku

Trudne długi (de facto - straty) w branży kosmetyczno-higienicznej obecnie i za minione 12 miesięcy - % wartości wszystkich należności

Potencjalne straty - znacznie opóźnione (120 dni po terminie płatności) należności (% wartości wszystkich należności). Dane z Programu Analiz Branżowych Euler Hermes



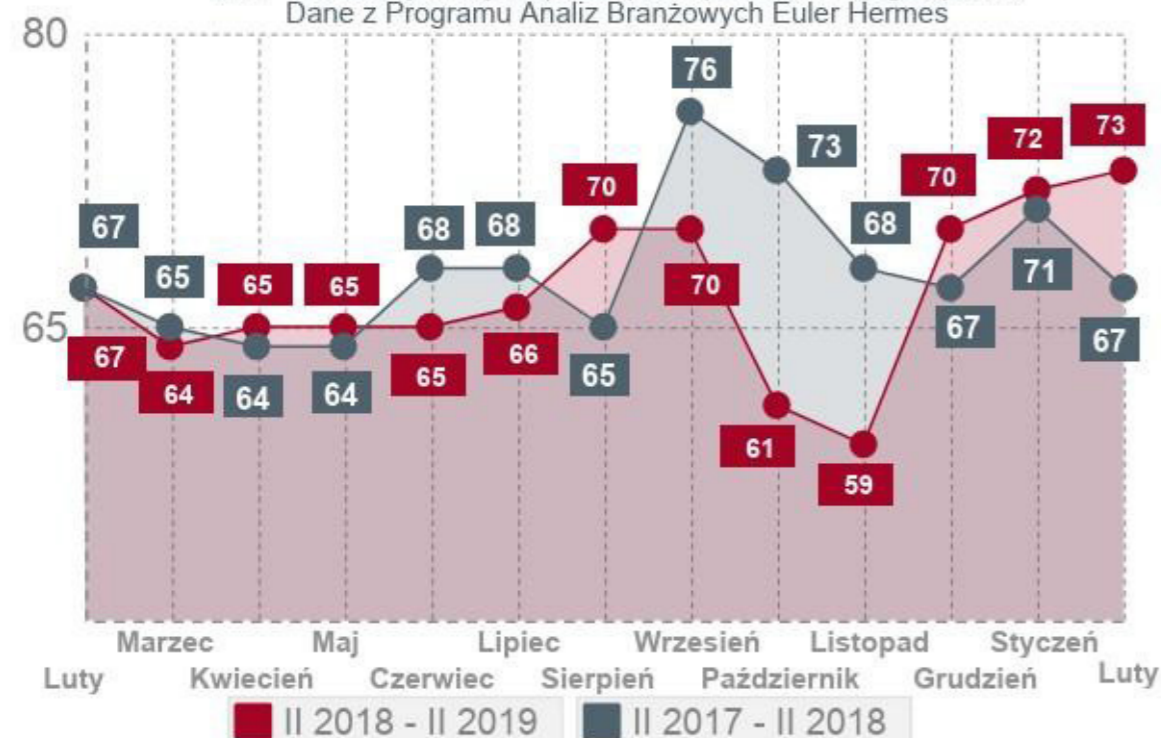
SILNA POZYCJA RODZIMYCH MAREK, SŁABNIE TRADYCYJNA DYSTRYBUCJA

- Niższa rentowność – także rosnące koszty surowców (pochodna cen ropy naftowej)
- Bardzo duże nakłady na innowacyjność produktu, marketing i dystrybucję. Oprócz dotychczasowej – zachodnioeuropejskiej rośnie konkurencja marek azjatyckich
- Potencjalne zagrożenie w dystrybucji: słabnąca siła tradycyjnych drogerii, stosunkowo niska rentowność sprzedaży w konkurencyjnym kanale internetowym a także jego duża zmienność i rozdrobnienie, silna konkurencja nawet dla kanału nowoczesnego (sieci)
- Chemia gospodarcza: duże nasycenie rynku, konkurencja marek własnych (często importowanych) dyskontów, wzrosty widoczne w nowych kategoriach produktów – wymagających jednak poniesienia dodatkowych kosztów



Realny okres splywu należności (dni) w branży farmacja (producenci do hurtowni i większych odbiorców - sieci) obecnie i za minione 12 miesięcy

DSO - udzielony kredyt kupiecki plus opóźnienie w jego spłacie.
Dane z Programu Analiz Branżowych Euler Hermes



WYNIKI OBIEGU NALEŻNOŚCI STABILNE TYLKO NA TLE INNYCH BRANŻ, W PORÓWNANIU R/R WIDOCZNE PERTURBACJE

- Po chwilowym skróceniu w ub. roku obiegu należności na rzecz producentów i największych dystrybutorów leków o 3 dni (do 65-70 dni), ponowne jego wydłużenie do ponad 70 dni (luty – 6 dni więcej niż przed rokiem)
- Duży udział w rynku aptek sieciowych oraz dobra kondycja wiodących dystrybutorów powinna stabilizować obieg należności. Mimo tego dwukrotny wzrost tr. długów - strat
- Pojawiające się regularnie informacje o niewypłacalności i znikaniu tradycyjnych aptek – wpływa jednak na średni spływ należności z tego segmentu rynku: minimalny na tle innych branż, ale w samym sektorze zauważalny wzrost wartości trudnych długów

Trudne długi (de facto - straty) w branży farmacja (producenci do hurtowni i większych odbiorców - sieci) obecnie i za minione 12 miesięcy - % wartości wszystkich należności

Potencjalne straty - znacznie opóźnione (120 dni po terminie płatności) należności (% wartości wszystkich należności). Dane z Programu Analiz Branżowych Euler Hermes

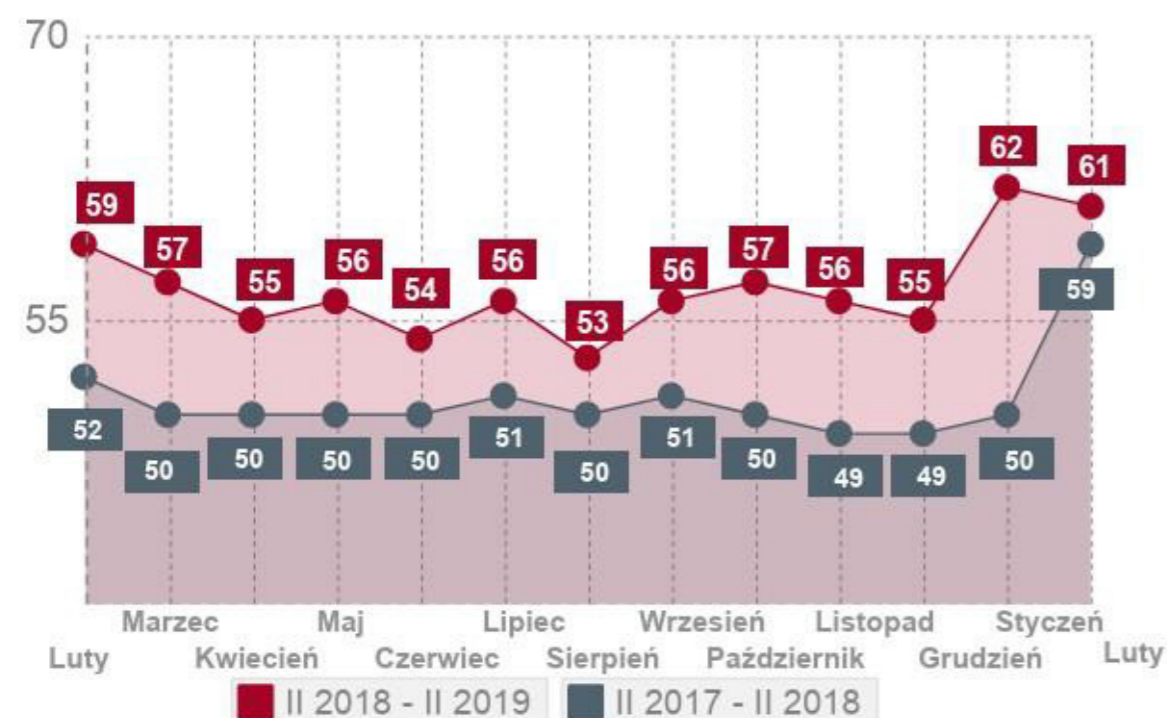


BRANŻA BARDZO ZALEŻNA OD REGULACJI PRAWNYCH

- Rynek jest zdominowany przez dużych producentów z międzynarodowych grup mających łatwy dostęp do finansowania.
- Branża hurtowa - 3 duże firmy z polskim kapitałem, o silnej pozycji rynkowej, dobrym dostępie do finansowania i pozytywnych perspektywach wzrostu.
- Konsolidacja rynku aptecznego, rosnąca pozycja sieci drogerijno-aptecznych
- Kontrole podatkowe – ukrócenie eksportu równoległego, w efekcie –poprawa dostępności leków, wyrównana konkurencja?
- Legislacyjne regulowanie rynku aptecznego – poza „apteką dla aptekarza” wpływa także na wysokość marż dystrybutorów hurtowych, wyraźnie niższych niż producentów
- Rozwój produkcji na rynek krajowy i eksportowy we wszystkich segmentach, ale... liczne ostatnio przypadki wycofywania całych partii leków przez GIF i samych producentów. Czy wpłynie to np. na szanse eksportowe polskich wytwórców na mocno konkurencyjnym rynku międzynarodowym?



Realny okres spływu należności (dni) w branży spożywczej obecnie i za minione 12 miesięcy
DSO - udzielony kredyt kupiecki plus opóźnienie w jego spłacie.
Dane z Programu Analiz Branżowych Euler Hermes



Trudne długi (de facto - straty) w branży spożywczej obecnie i za minione 12 miesięcy - % wartości wszystkich należności
Potencjalne straty - znacznie opóźnione (120 dni po terminie płatności) należności (% wartości wszystkich należności). Dane z Programu Analiz Branżowych Euler Hermes



POPYT NIE SŁUŻY WBREW POZOROM POPRAWIE DYSCYPLINY PŁATNICZEJ. OBIEG NALEŻNOŚCI PONOWNIE SPOWOLNIŁ, KOLEJNY KWARTAŁ Z RZĘDU...

- W II poł 2017 roku DSO to ok. 50 dni, w 2018 okres ten uległ wydłużeniu średnio o 4-5 dni
- Wyższy o 50% do nawet 100% poziom trudnych długów (należności ponad 120 dni po terminie płatności)
- Dostawcy chcąc nie chcąc współfinansują wzrost popytu konsumenckiego udzielając handlowi dłuższego kredytu na swoje towary i biorąc w dużej części na siebie wzrost kosztów surowców, energii etc.
- Spowolnienie to efekt zarówno wspomnianej walki o udział w rosnącym rynku przez firmy handlowe, ale także pogarszającej się kondycji sporej części handlu (detalicznego, jak i hurtowego)

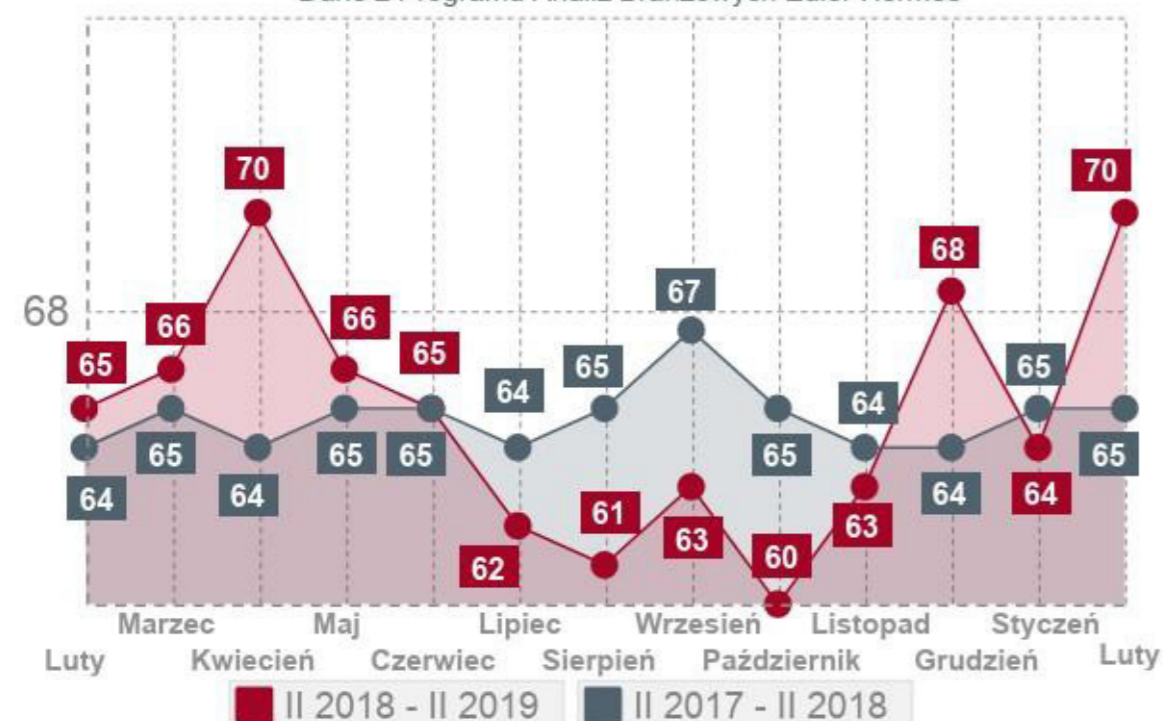
ZRÓŻNICOWANA SYTUACJA – WAHANIA CEN SUROWCÓW, KONCENTRACJA W DYSTRYBUCJI, HANDLU I W PRODUKCJI

- Pozytywy: nadal realny wzrost popytu wewnętrznego w odpowiedzi na „500+”, odłożony podatek od handlu, powstrzymanie deflacji... Wsparcie państwa (wieprzowina – ASF)
- Zagrożenia: inflacja cen surowców; zagrożenia związane z Brexitem; praktyki protekcyjniczne, w tym w UE; umocnienie złotego – tańszy import, mniejsze wpływy z eksportu; ASF – zagrożenie dla polskiej wieprzowiny; zakaz handlu w niedziele
- Sprzedaż detaliczna żywności na rynku wewnętrznym wzrosła w październiku jedynie o 1,5% r/r w cenach stałych – wynik... dobry po ujemnej dynamice we wrześniu. Popyt konsumpcyjny prawdopodobnie będzie w kolejnych miesiącach powoli stał
- Koncentracja handlu? Handel tradycyjny ma nadal ok. 40% rynku (ostatnie badania – 43%), a w ciągu ostatnich 12 miesięcy jego sprzedaż wzrosła o 3% (więcej zanotowały tylko dyskonty bo +6%)



Realny okres spływu należności (dni) w branży RTV obecnie i za minione 12 miesięcy

DSO - udzielony kredyt kupiecki plus opóźnienie w jego spłacie.
Dane z Programu Analiz Branżowych Euler Hermes



ROLLERCOASTER – CIĄG DALSZY... SZYBKIE ZMIANY, NIEJEDNOLITE WSKAŹNIKI

- Wszystkie trendy w spływie należności następują po sobie w krótkim okresie.
- Po okresie poprawy w końcu 2018 r. – w 2019 negatywna weryfikacja szczytu świątecznego: w lutym wzrost DSO aż o 5 dni r/r, ponowny wzrost strat
- Potwierdza to, że pomimo dużej koncentracji branży (i rynku dostawcy), walce konkurencyjnej tradycyjnie charakteryzującej się wydłużeniem obiegu należności towarzysza jednak także nie zawsze najlepsze (pod kątem spływu należności) decyzje biznesowe

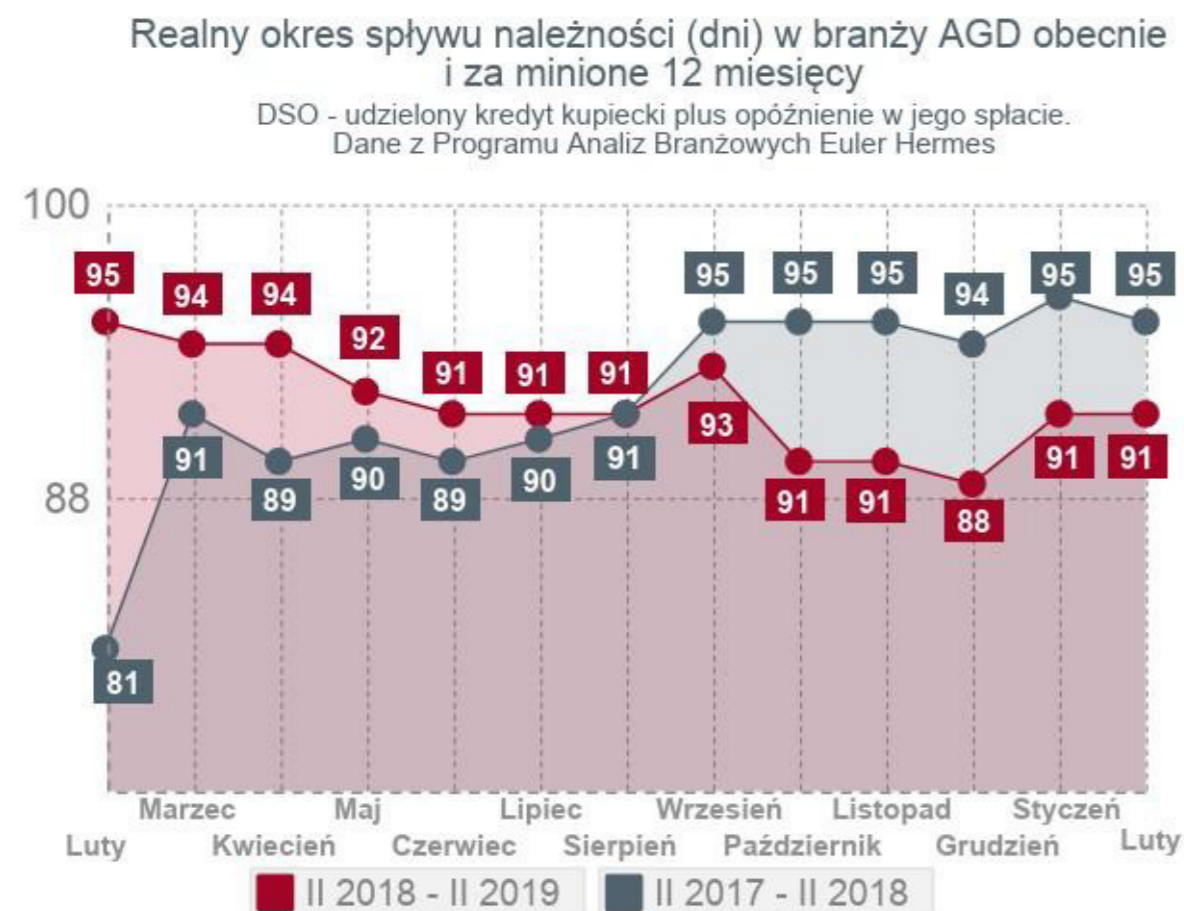
PERSPEKTYWY RYNKOWE – KRÓTKOOKRESOWO DOBRE, ALE...

- W 2018 dwucyfrowe wzrosty – efekt m.in. programu socjalnego oraz w tym roku – mundialu
- W IV kw wzrost w kategorii „meble, RTV i AGD” po słabym III kwartale (na skutek większej szczodrości dostawców w kwestii kredytowania?)
- Wysoka konkurencja w branży i wysoka sezonowość (w ubiegłym roku oprócz tradycyjnego szczytu świątecznego doszedł też drugi – sportowy)
- Bardzo duża konsolidacja rynku - 5 głównych dystrybutorów ma 70% rynku RTV/AGD.
- Wyższa marża niż w innych kategoriach dóbr konsumenckich trwałego użytku, ale sprzedaż obsługiwana przez te same podmioty co m.in. AGD
- Ryzyko podatkowe może zagrozić zarówno rentowności, jak i płynności spółek tego sektora. Kontrole, nie tylko bieżących transakcji, ale także sięgające lat 2012-2015, w tym kontrole krzyżowe. Nieprzewidywalność procesu – ewentualne problemy z dostępem do finansowania
- Jedną z głównych branż ekspansji e-commerce – podmioty bardzo dynamiczne nie tylko w rozwoju, ale także... likwidowaniu działalności

Trudne długi (de facto - straty) w branży RTV obecnie i za minione 12 miesięcy - % wartości wszystkich należności

Potencjalne straty - znacznie opóźnione (120 dni po terminie płatności) należności (% wartości wszystkich należności). Dane z Programu Analiz Branżowych Euler Hermes



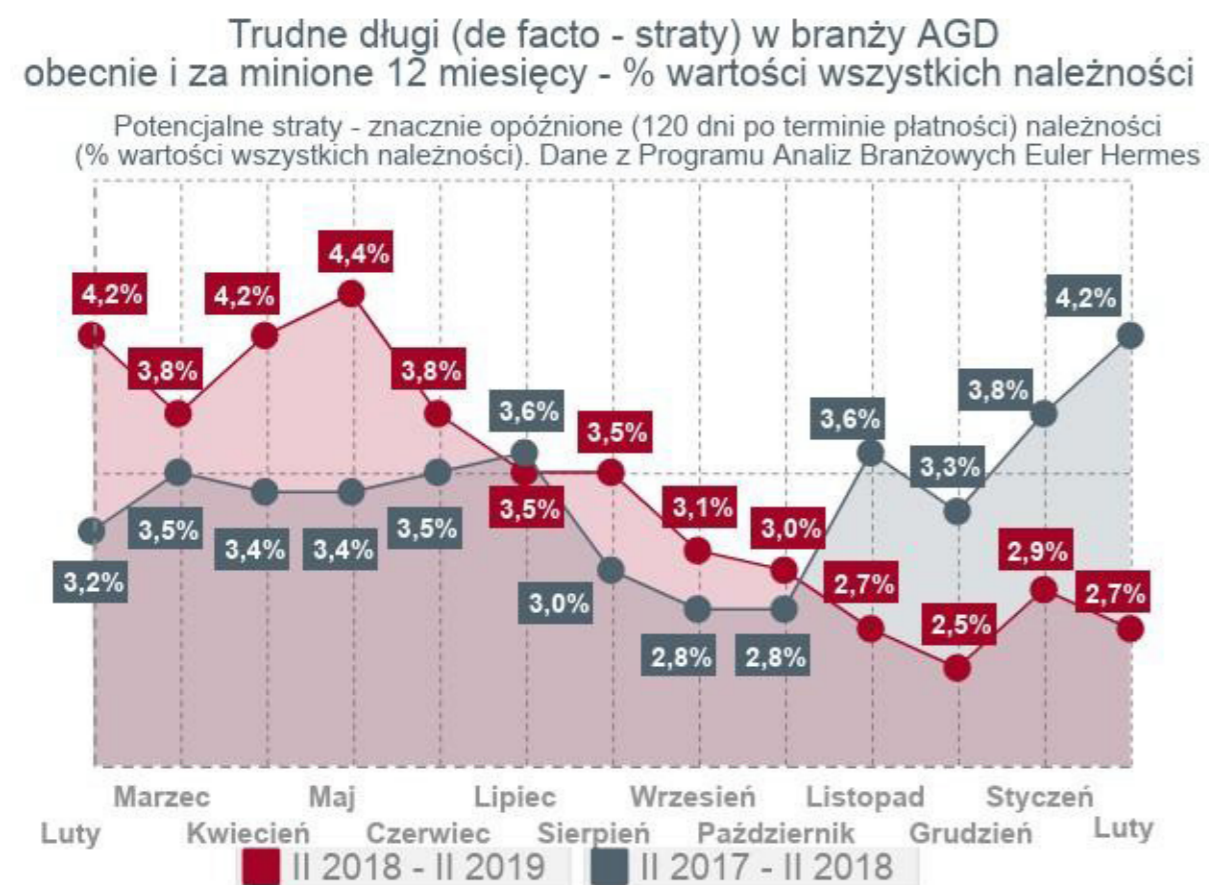


SPŁYW NALEŻNOŚCI – KONIEC WALKI O RYNEK DŁUGOŚCIĄ KREDYTU KUPIECKIEGO?

- DSO w ostatnim czasie skraca się po przeszło 4 kwartałach znacznego, średnio tygodniowego r/r wydłużenia
- Wyhamowało trochę tempo wzrostu trudnych długów, w skali bieżącego roku ich poziom nadal wyższy niż w latach ubiegłych

PERSPEKTYWY RYNKOWE – NIEZŁE, ALE SPRZECZNE SYGNAŁY

- Rynek jest zdominowany przez dużych producentów z międzynarodowych grup o łatwym dostępie do finansowania. Trudności, z którymi mogą się zetknąć, to malejąca liczba uczestników rynku hurtowego i detalicznego.
- Rynek dystrybucji stopniowo się konsoliduje, dodatkowo ostatnie cztery lata charakteryzowały się zauważalną liczbą niewypłacalności, niekiedy dużych podmiotów.
- Przedsiębiorstwa o ofercie mieszanej (zarówno hurtowej jak i detalicznej) bardziej narażone na ryzyko podatkowe
- Wzrost sprzedaży napędzany programami socjalnymi (Program 500+ szacunkowo podbija dynamikę sprzedaży o 1-2%) oraz utrzymującym się popytem na mieszkania na wynajem, chociaż wciąż szybciej rośnie wolumen a nie wartość rynku
- Znaczna sezonowość – największa część sprzedaży realizowana jest w ostatnim kwartale roku, stąd miarodajne wyniki branży znane będą dopiero w przyszłym roku
- Pozytywny aspekt – stopniowe spłaszczanie szczytu sprzedaży, w ślad za tym stabilizacja marż
- W Polsce produkowane jest ok. trzykrotnie więcej sprzętu niż jest kupowane (wartościowo)





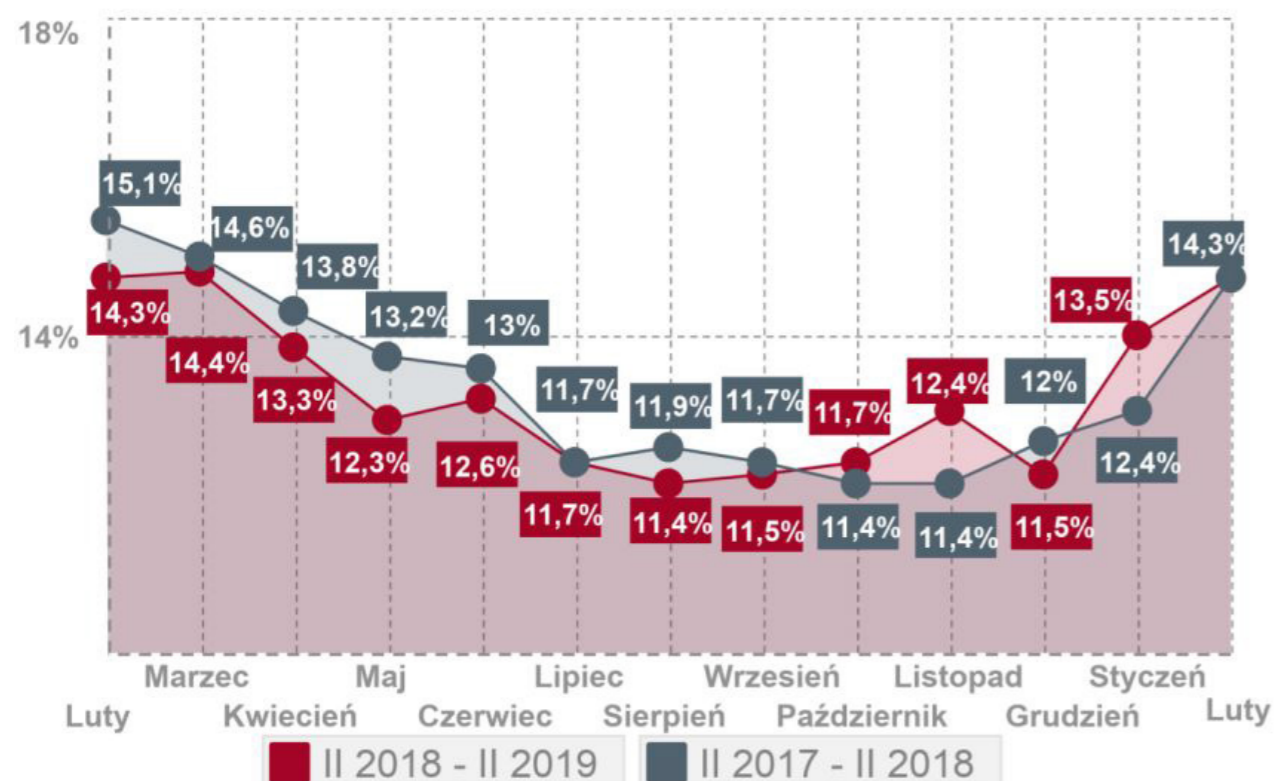
Realny okres spływu należności (dni) w branży hurtu budowlanego obecnie i za minione 12 miesięcy

DSO - udzielony kredyt kupiecki plus opóźnienie w jego spłacie.
Dane z Programu Analiz Branżowych Euler Hermes



Trudne długi (de facto - straty) w branży hurtu budowlanego obecnie i za minione 12 miesięcy - % wartości wszystkich należności

Potencjalne straty - znacznie opóźnione (120 dni po terminie płatności) należności (% wartości wszystkich należności). Dane z Programu Analiz Branżowych Euler Hermes



NALEŻNOŚCI – LEKKA POPRAWA PO STRONIE PRODUCENTÓW, MNIEJSZA U HURTOWNIKÓW... ZASKAKUJĄCO MAŁA WOBEC SKALI WZROSTU RYNKU BUDOWLANEGO

- Trudne długi nie zmniejszyły się w skali roku, wartość należności nieprzeterminowanych nie zmieniła się – wobec wzrostu obrotów i ekspozycji o podobny rząd wielkości oznacza to większą finansową ekspozycję na ryzyko
- Budownictwo wciąż pozostaje sektorem najbardziej kapitałochłonnym – nie tylko ze względu na skalę obecnie realizowanych inwestycji, ale także z powodu zarówno najdłuższych na rynku terminów obiegu należności, jak i największej wartości opóźnionych należności (w hurcie budowlanym wciąż dochodzi ona do 40%)

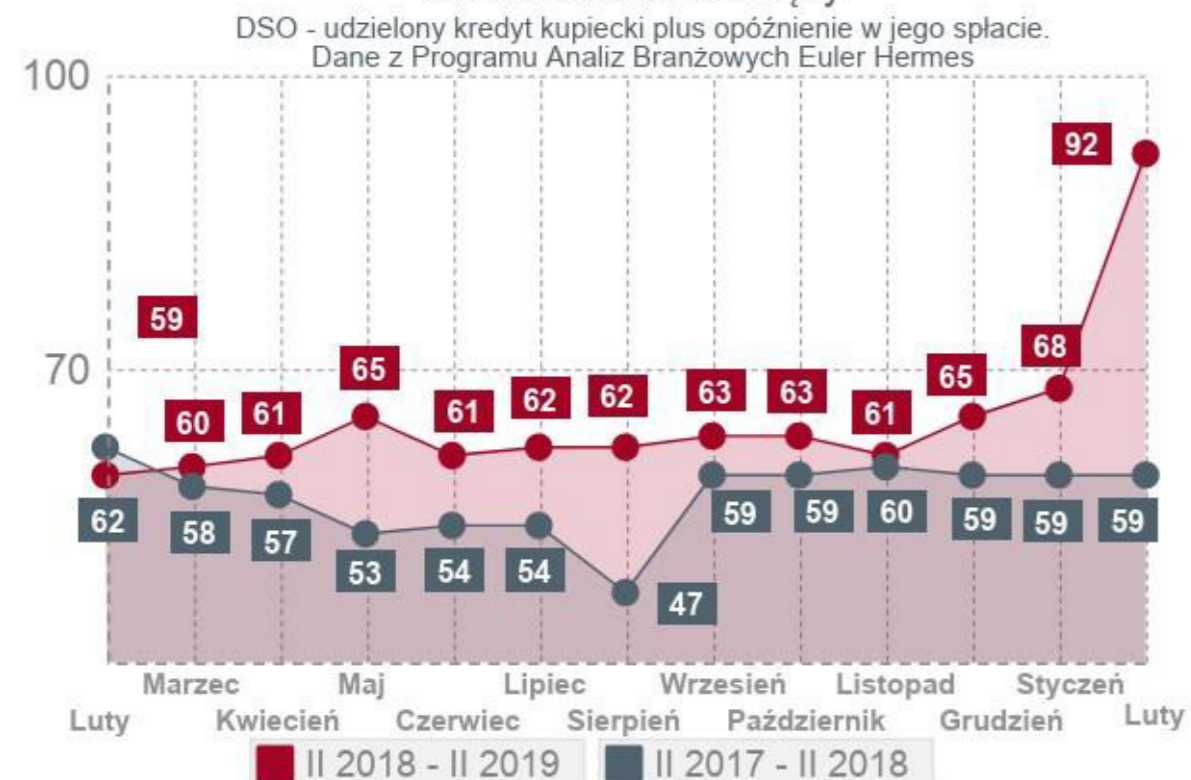
PERSPEKTYWY – DUŻY WZROST RYNKU, ALE MINIMALNA SKALA POPRAWY PO STRONIE DYSCYPLINY PŁATNICZEJ. WINNA M.IN. NISKA RENTOWNOŚĆ WYKONAWCÓW

- Sygnały o potencjalnych zatorach w płatnościach, zwłaszcza z segmentu MSP na rzecz hurtu budowlanego
- Wzrost liczby niewypłacalności wykonawców r/r pomimo kontynuacji wzrostu wartości prac
- Rekordowe obroty wymagają rekordowych nakładów, zapewniając relatywnie niskie zyski
- Odwrócony VAT w budownictwie dużym obciążeniem dla mikro firm, podwykonawców kontraktów infrastrukturalnych (gdzie działa odwrócony VAT – a jest to 50% wartości rynku).
- Zauważalny trend do zaopatrywania się... za granicą – bez konieczności kredytowania kosztu VAT przez okres 2 a nawet 3 miesięcy i uciążliwości administracyjnych

ROZWIINIĘCIE W DALSZEJ CZĘŚCI PREZENTACJI



Realny okres sływu należności (dni) w branży transportowej obecnie i za minione 12 miesięcy



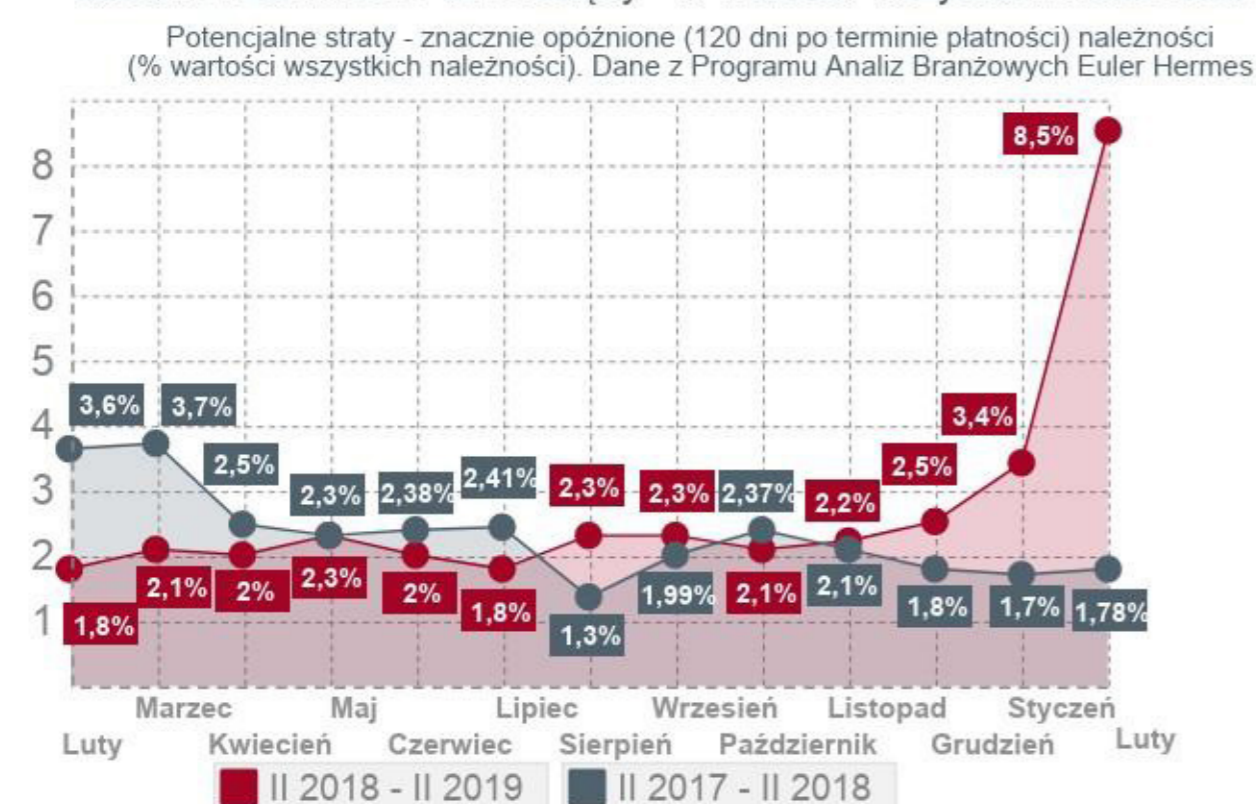
SPŁYW NALEŻNOŚCI – DUŻA KONKURENCJA ZMUSZA DO AKCEPTACJI WYDŁUŻENIA OBIEGU NALEŻNOŚCI... ALE OSTATNIE WYNIKI TO JUŻ ŚWIADECTWO KRYZYSU BRANŻY?

- Dramatyczne wydłużenie średniego DSO na niespotykana skalę, po bardzo krótkotrwałym wyhamowaniu trendu pogorszenia wyników w IV kwartale
- Spektakularne pogorszenie wszystkich wskaźników – także poziomu trudnych długów (przeszło czterokrotnie!)

PERSPEKTYWY RYNKOWE – DUŻE: POPYT, ALE I KONKURENCJA ORAZ ZMIANY REGULACYJNE (UTRUDNIENIA KONKURENCJI)

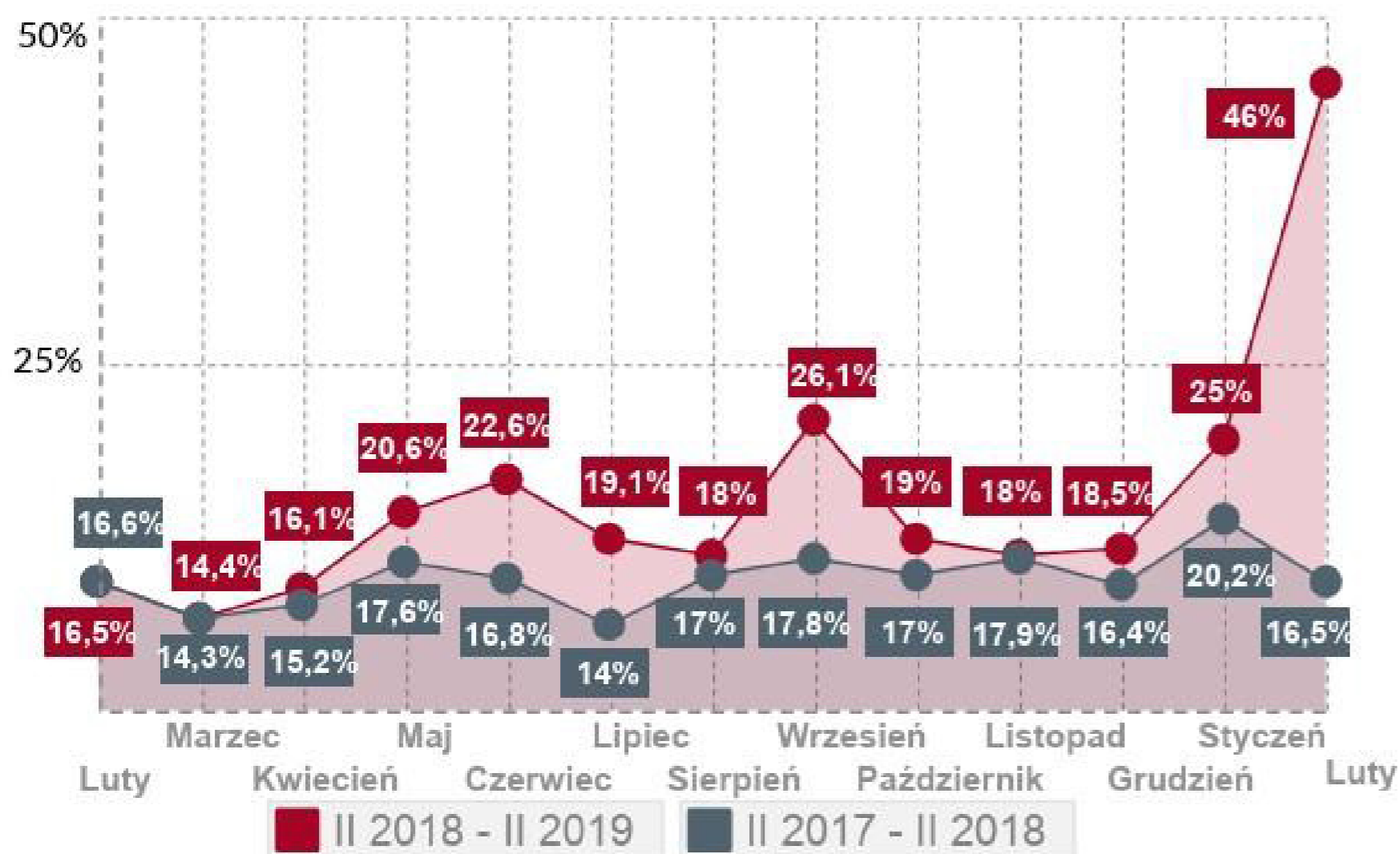
- Nie ma problemu z popytem – utrzymaniem sprzedaży r/r, ale na rentowność wpływa szereg czynników, głównie administracyjnych (lokalnych i na poziomie UE), wpływających na koszty (nie tylko zagranicznych – wide ustawa o systemie monitorowania drogowego przewozu towarów, elektronicznym rejestrze naruszeń i ryzyku utraty licencji etc.)
- Plus – zamrożony jak na razie (w tej kadencji PE) niekorzystny tzw. „Pakiet Mobilności”
- Sektor transportu w Polsce charakteryzuje się dużą fragmentacją, ogromną konkurencyjnością i dużą wrażliwością na czynniki zewnętrzne
- Pomimo ograniczania konkurencji wewnątrz (np. płaca minimalna, kary za zakwaterowanie w kabinie samochodu ciężarowego) i na zewnątrz UE (kontyngenty i inne utrudnienia w transporcie na wschodzie), firmy utrzymują swój duży udział w rynku transportu UE... ale obecnie wydaje się, iż podobnie jak w hurcie: skala maskuje (albo już nie) niskie marże i częste straty.
- Poprawy sytuacji w tym sektorze trudno upatrywać w zwiększaniu się skali prac budowlanych (bo ta będzie już raczej stopniowo zmniejszać się) a także kondycji sektora górniczego (rośnie import, a nie krajowe wydobywanie).
- Deficyt pracowników kolejną barierą rozwoju branży po kwestiach regulacyjnych i kosztowych

Trudne długi (de facto - straty) w branży transportowej obecnie i za minione 12 miesięcy - % wartości wszystkich należności



Wartość należności opóźnionych - po terminie zapłaty w branży transportowej

(% wartości wszystkich należności). Dane z Programu Analiz Branżowych Euler Hermes

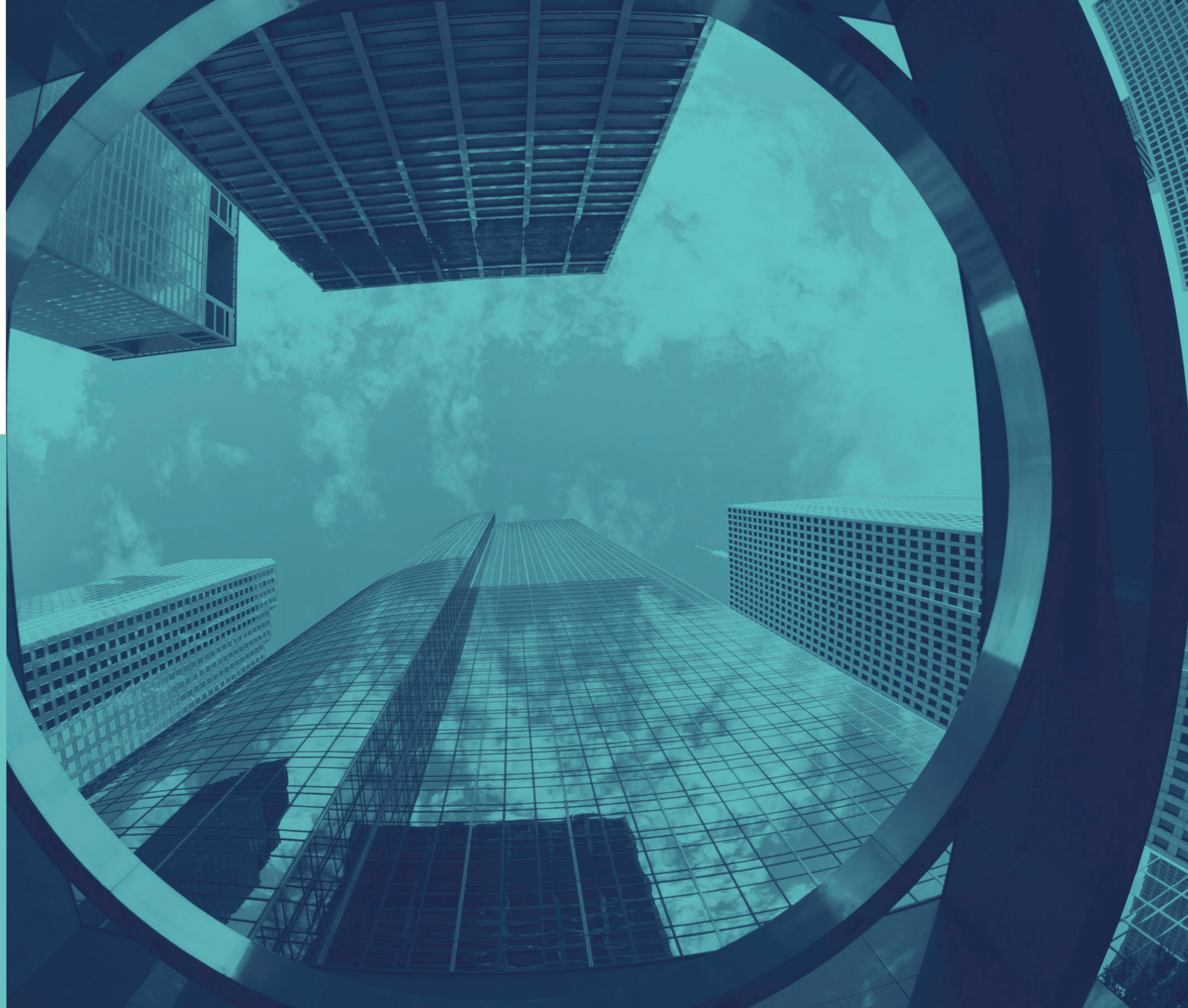


SPŁYW NALEŻNOŚCI – WARTOŚĆ NALEŻNOŚCI PRZETERMINOWANYCH

- Wykres nie wymaga komentarza...
- Czy w perspektywie kilku miesięcy jest to prognostyk prawdziwej fali upadłości w transporcie?

BUDOWNICTWO – PODSUMOWANIE TRENDÓW I PERSPEKTYW

04



JAK JEST...

- W 2018 liczba niewypłacalności firm budowlanych wzrosła o 14% r/r, w styczniu 2019 r mieliśmy do czynienia z kontynuacją tego zjawiska, luty – zatrzymanie, ale jeszcze nie odwrócenie trendu
- 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.

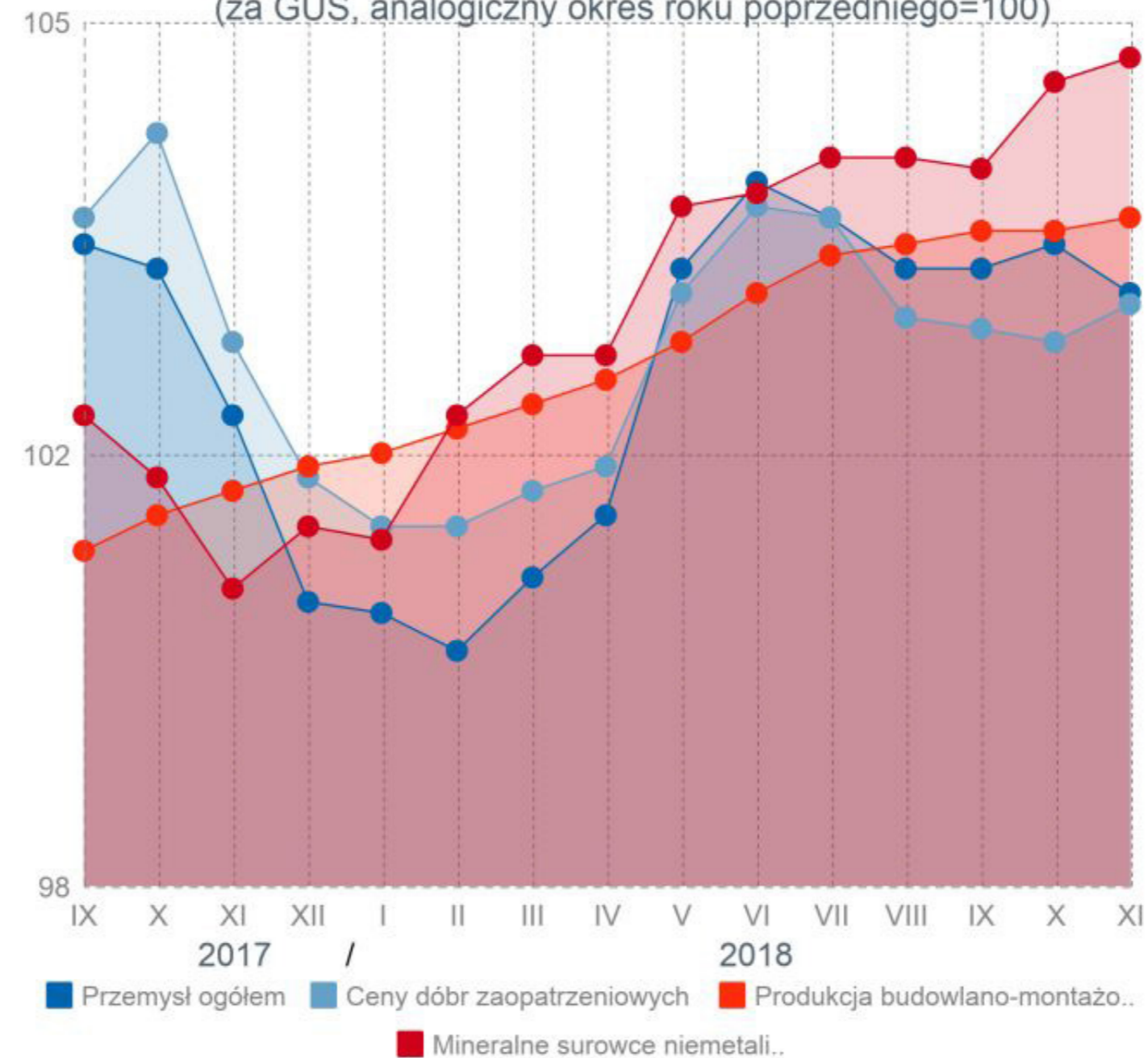
I CO SIĘ NIE ZMIENI W NAJBLIŻSZYM CZASIE

- Indeksacja cen oparta w najlepszym wypadku na niedoskonałym mechanizmie indeksu GUS, odległym od rzeczywistej dynamiki rynku
- Jasne stanowisko instytucji państwowych – nie będzie rewaloryzacji ani na zasadach rynkowych, ani tym bardziej względem już rozstrzygniętych, trwających lub zakończonych inwestycji!
- Kumulacja prac – dalszy wzrost cen materiałów, remonty dróg i torów – problemy z zaopatrzeniem!
- Nie ma poprawy w kwestii akceptacji przez inwestora i fakturowania zakończonych robót w krótszym terminie po ich zakończeniu
- Rzadko wykorzystywane mechanizmy sfinansowania przez inwestora z góry kosztu materiałów (oprócz PKP)

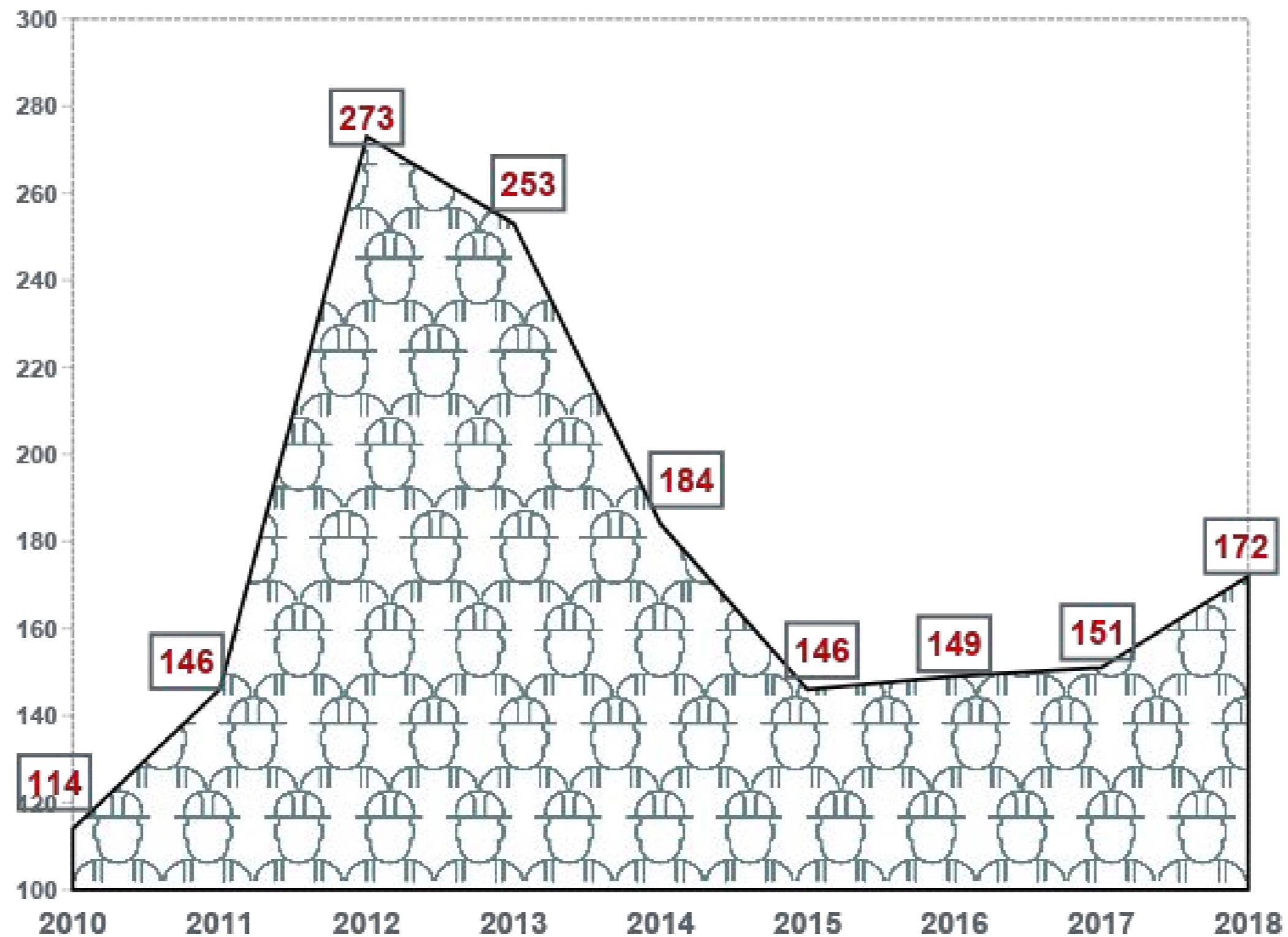
KOSZTY ROSNĄ SZYBCIEJ NIŻ CENY PRAC BUDOWLANYCH...

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)



NIWYPŁACALNOŚCI POLSKICH FIRM BUDOWLANYCH



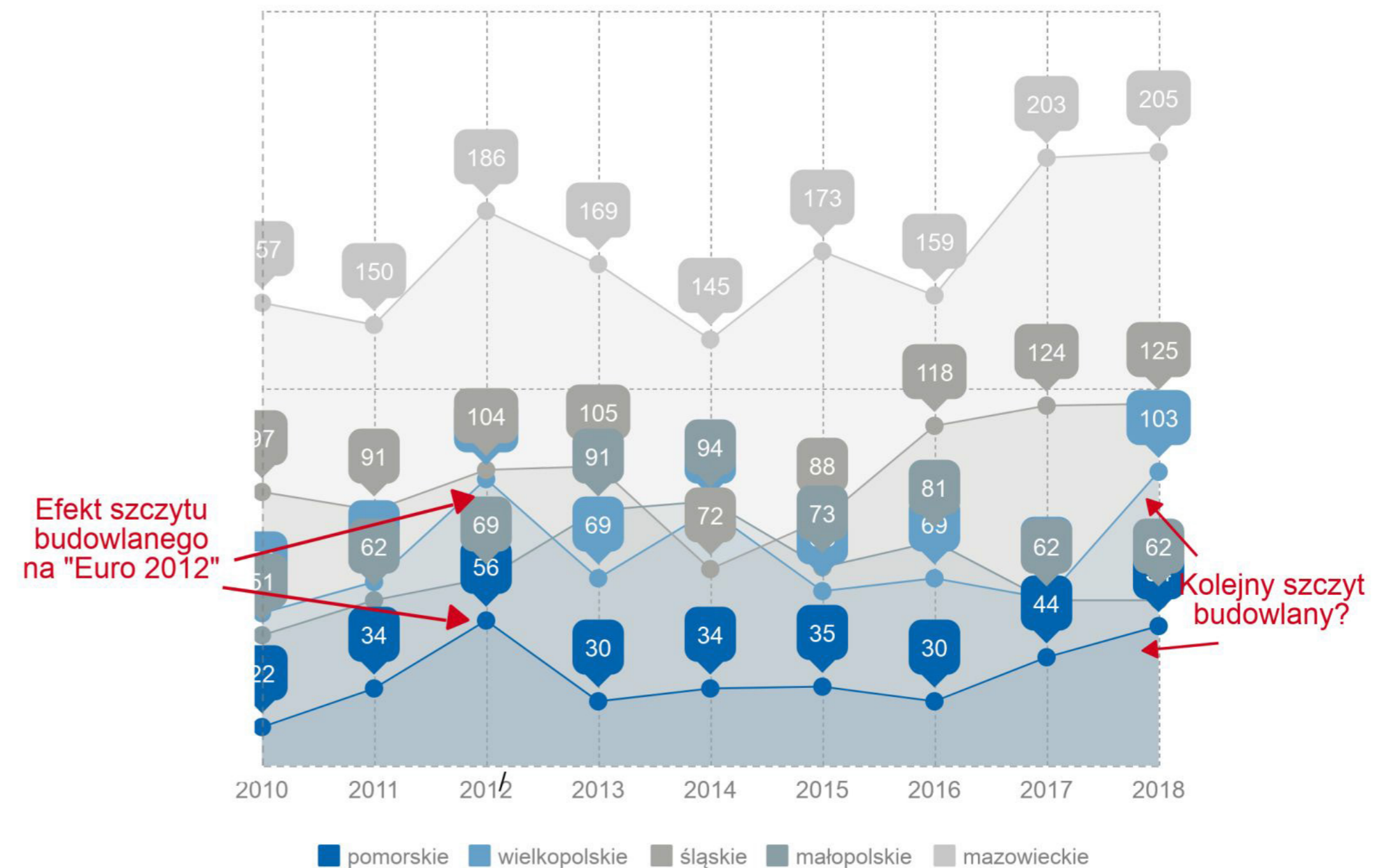
Źródło: Monitor Sądowy i Gospodarczy, dane przeanalizowane przez Euler Hermes z grupy Allianz

KOŁO ZAMACHOWE GOSPODARKI?

- 2012 – w całym kraju widoczny wpływ trudności budownictwa z rentownym wykonaniem kontraktów
- Ponownie w 2017-2018 niewypłacalności w budownictwie jako pochodna nowej fali inwestycji
- Aktualne problemy – oprócz budownictwa niska rentowność handlu i usług oraz wyższe koszty i spadek zamówień w przemyśle

Niewypłacalności firm w woj. pomorskim i wielkopolskim na tle innych wybranych województw

(dane z MSiG przeanalizowane przez Euler Hermes)



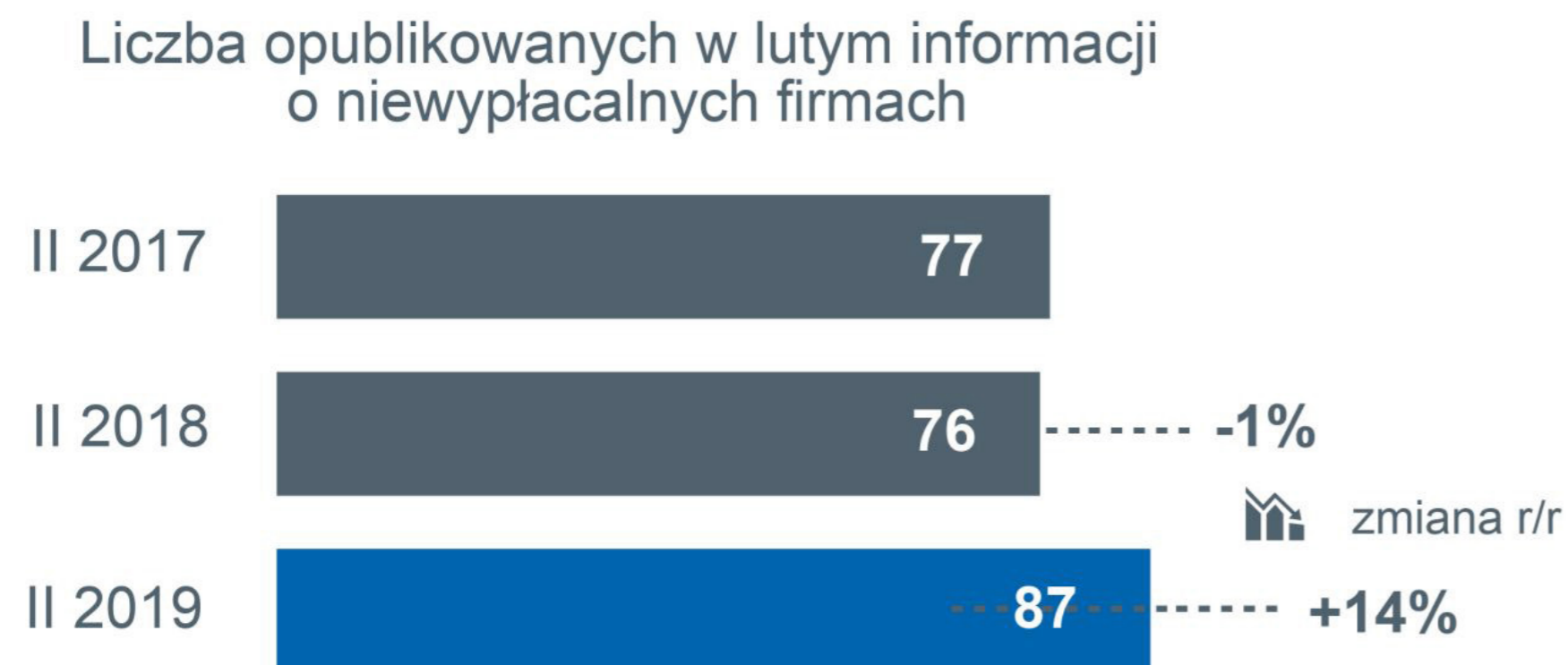
Źródło: Monitor Sądowy i Gospodarczy, dane przeanalizowane przez Euler Hermes z grupy Allianz

NIEWYPŁACALNOŚCI – BIEŻĄCE TRENDY

05



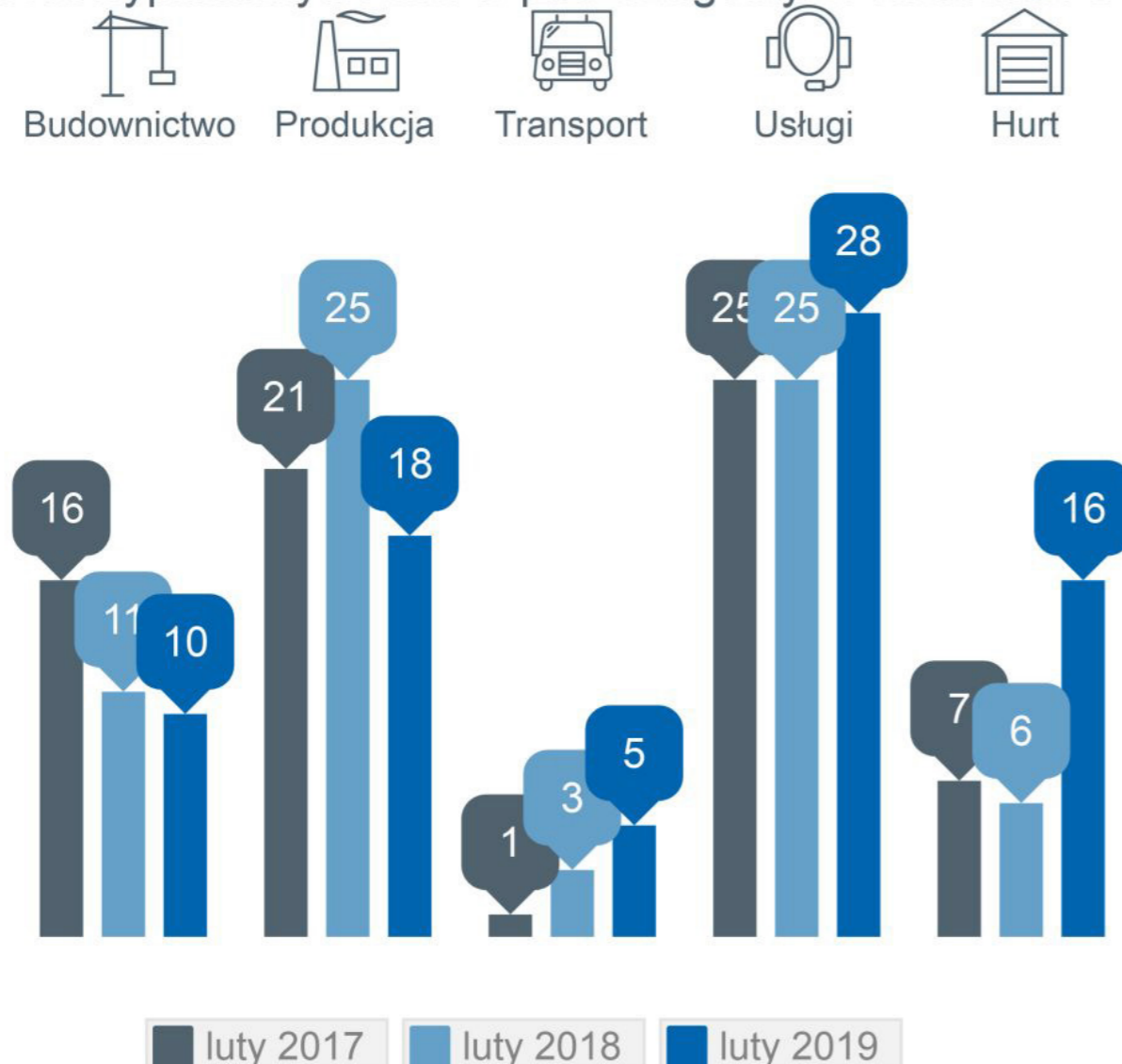
I-II 2019: DWUCYFROWE TEMPO WZROSTU LICZBY NIEWYPŁACALNOŚCI



- Ponad 60% wzrost liczby niewypłacalności firm największych oraz najmniejszych (spółek akcyjnych oraz działalności prowadzonej przez osoby fizyczne)

HURT I USŁUGI ZAJMUJĄ MIEJSCE FIRM PRODUKCYJNYCH I BUDOWLANYCH

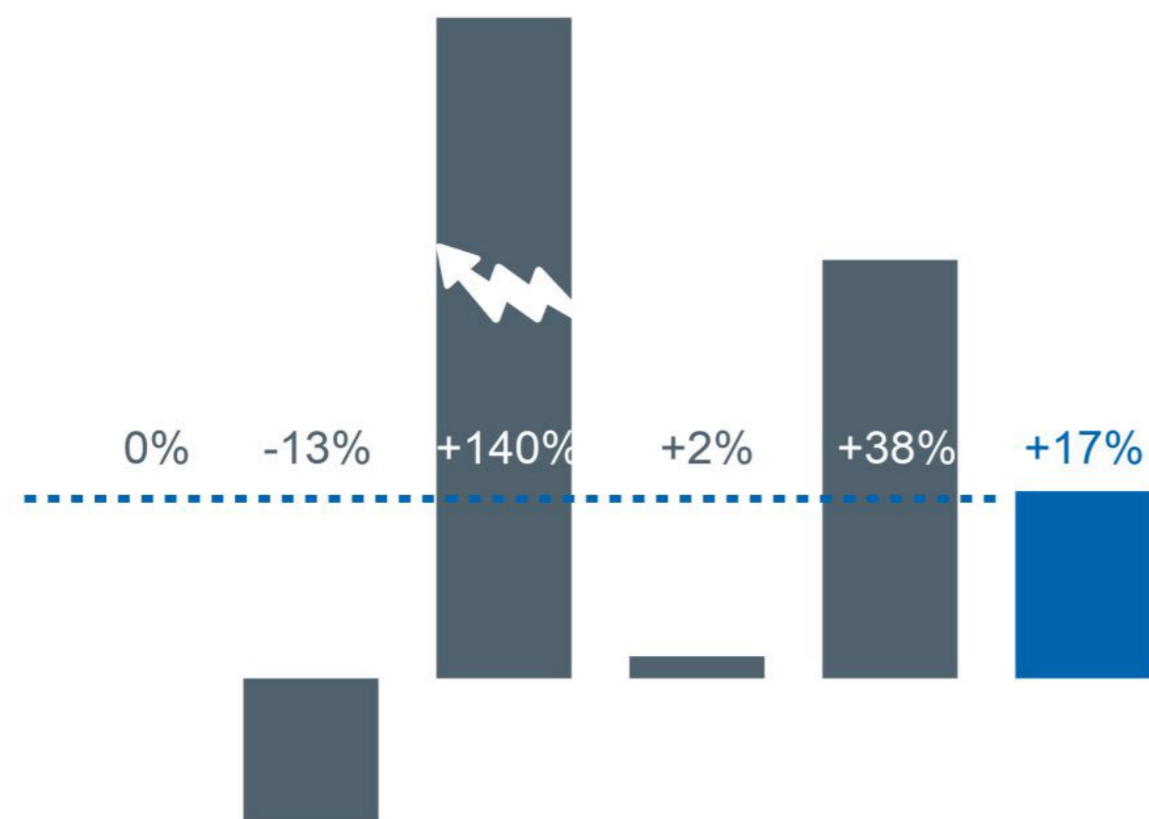
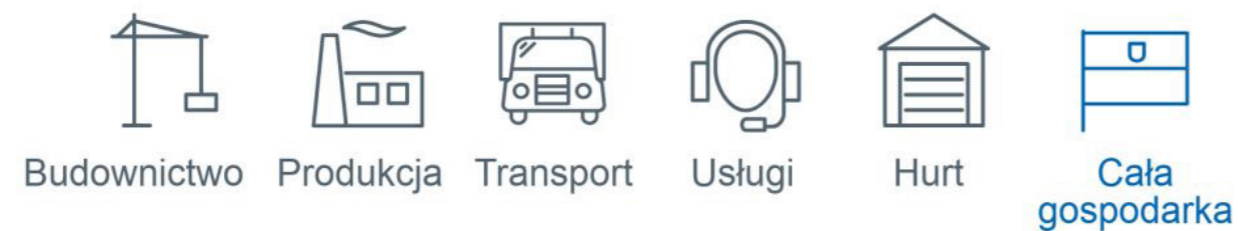
Liczba niewypłacalnych firm w poszczególnych sektorach w lutym



- Wzrost niewypłacalności w lutym za sprawą handlu i usług
- Główna przyczyna wzrostu niewypłacalności w handlu to **spadek rentowności**
- Niewypłacalne hurtownie: spadek rentowności w ciągu ostatnich 5 lat min. o połowę, a nawet o ponad 100%
- Sektor produkcyjny: wciąż widać efekt problemów z rentownością budownictwa oraz generalnie inwestycji. Podobnie – sektor mięsny

TRANSPORT – ROSNĄCA LICZBA NIEWYPŁACALNOŚCI

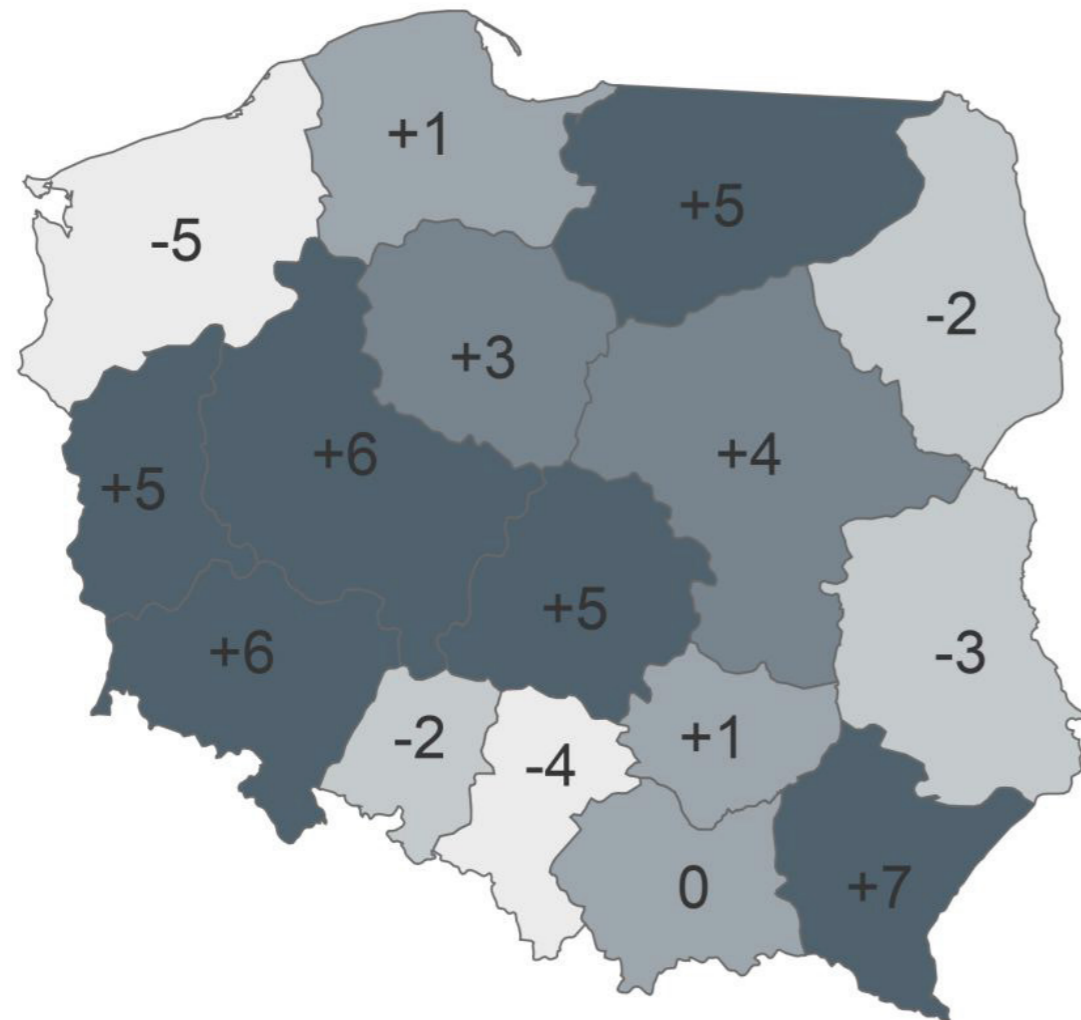
Zmiana liczby niewypłacalnych firm (r/r) w poszczególnych sektorach od początku roku (I-II 2019 vs. I-II 2018)



- Od początku roku liczba niewypłacalności wzrosła o 17% - w skali roku utrzymanie dynamiki wzrostu na poziomie ubiegłorocznym (+10%).

KONCENTRACJA WZROSTU LICZBY NIEWYPŁACALNOŚCI

Zmiana r/r liczby niewypłacalnych przedsiębiorstw od początku roku (za okres I-II 2019 vs. I-II 2018) w poszczególnych województwach



- Specyfika Podkarpacia – wciąż liczne niewypłacalności firm produkcyjnych oraz budowlanych
- W innych województwach w lutym najwięcej niewypłacalności w handlu i usługach

DZIĘKUJEMY!

Towarzystwo Ubezpieczeń Euler Hermes S.A.

Al. Jerozolimskie 98

00-807 Warszawa

tel. +48 22 233 44 44

info.pl@eulerhermes.com

eulerhermes.pl

A company of **Allianz** 

 EULER HERMES