



ROZLICZENIA NA RYNKU

ANALIZA BRANŻ
PO I KWARTALE 2020

Towarzystwo Ubezpieczeń
Euler Hermes S.A.

POLSKA

STRUKTURALNE PROBLEMY GOSPODARKI PRZED PANDEMIĄ

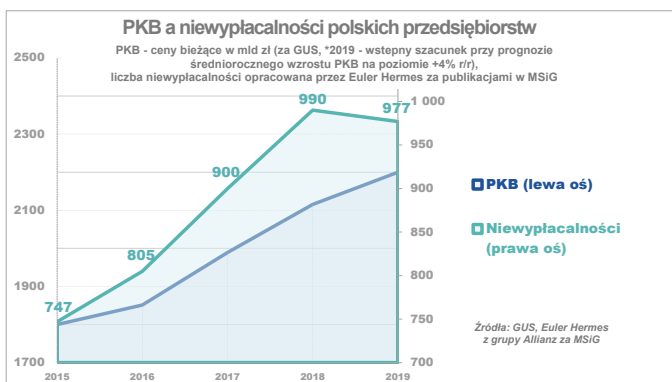
Cztery lata z rzędu wzrostu /utrzymywania się liczby niewypłacalności na wysokim poziomie pomimo wzrostu gospodarczego

- Decydująca była przyczyna wewnętrzna – **trwale niska rentowność wielu firm**, (oprócz nie zawsze sprzyjającej koniunktury w poszczególnych branżach, w skali kraju czy na rynkach eksportowych)
- Według badań Euler Hermes nastąpił **spadek marży zysku** (efekt szybszego wzrostu kosztów niż wydajności) do **10-letniego minimum**, na poziomie średnio 46% po III kwartale 2019!

PROBLEMY PRZEMYSŁU PRZED PANDEMIĄ

Przemysł – w styczniu publikacja informacji o najwyższej od 7 lat liczby niewypłacalności

- Na podstawie oficjalnych źródeł: mieliśmy do czynienia z **30% wzrostem r/r** liczby niewypłacalności firm produkcyjnych (30), najwyższą ich liczbą od 7 lat (ostatnio więcej – 32 w styczniu 2013 roku)
- W marcu produkcja, nowe zamówienia oraz eksport polskiego przemysłu **spadły najbardziej od grudnia 2008 r.**, a PMI przemysłu wyniósł tylko 42,4 pkt





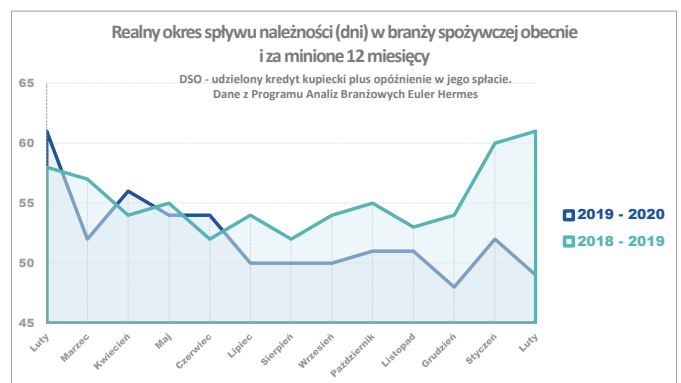
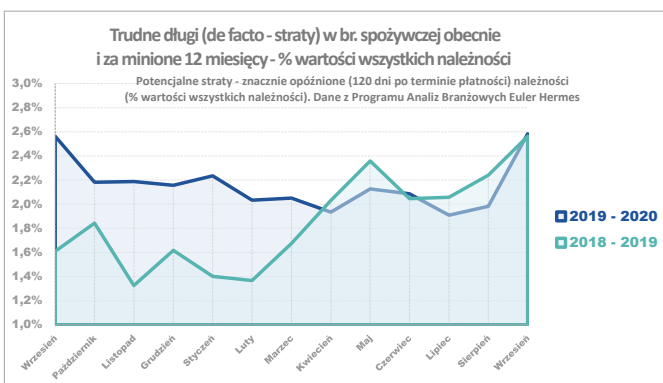
SEKTOR SPOŻYWCZY

PŁYNNOŚĆ FINANSOWA BRANŻY

- Wg. Programu Analiz Branżowych Euler Hermes poziom trudnych długów utrzymuje się na podwyższonym o 100% (wzgl. średniej wieloletniej) poziomie od połowy 2018 roku
- Problemy części odbiorców skłoniły producentów do skracania kredytu kupieckiego w obawie o należności, także w szczycie sezonu – IV kwartale
- W 2019 roku według analiz Euler Hermes mieliśmy do czynienia z upadłościami: 32 hurtowników żywności (+7-miu dystrybutorów środków produkcji żywności) – w ślad za tym 31 przetwórców żywności (mięsa, piekarnictwo-cukiernictwo, piwo i alkohole, owoce i warzywa, nabiał) oraz 35 producentów art. podstawowych (uprawy i hodowla)
- Bariery celne i problemy fitosanitarne (drób, wieprzowina) w 2019 r. spowodowały dużą niepewność i czasową utratę niektórych intratnych rynków eksportowych
- Nadpodaż towarów rolnych (poważna w mleczarstwie) – niskie ceny surowców, nierekompensujące kosztów uprawy/hodowli
- Ograniczenia w handlu w niedziele, zacieśnianie podatkowe – problemy niezależnych sklepów, jak i rodzimych sieci handlowych oraz dużej części hurtowników
- Presja ze strony dużych hurtowników i dystrybutorów – wydłużanie terminów płatności u dostawców branży przekłada się na ich płynność

PERSPEKTYWY I WYZWANIA RYNKOWE

- Spodziewany spadek popytu po początkowym boomerze na żywność i szerzej FMCG – z powodu dystansowania społecznego spadnie poziom zakupów okazjonalnych
- Straty spowodowane utrudnieniami w transporcie
- Anulowanie zamówień przez HORECA, dalsze ograniczenia eksportu – zwiększenie nadprodukcji m.in. mięsa i mleka, w efekcie upadłość najstarszych przetwórców – zadłużonych
- Duża sieć dostawców (mleko, mięso etc.) wpływa na bezpieczeństwo produkcji żywności – potencjalna wrażliwość na rozprzestrzenianie się choroby
- Kolejne negatywne czynniki na horyzoncie: Brexit, podatek cukrowy, susza
- Potencjalne podwyżki cen producentów uderzą w kolejnych niezależnych dystrybutorów
- Możliwe zamknięcie sklepów wielkopowierzchniowych w przypadku zaostrzenia epidemii dotknęłoby zwłaszcza sieci średniej wielkości (rodzime) – najstabilniej rozwinięte pod względem e-commerce
- Praktyki protekcyjnistyczne zapewne nasilą się w przyszłości (także wewnątrz UE)
- Produkcja żywności nie jest wpisana na listę infrastruktury krytycznej (zagwarantowane dostawy prądu, surowców i pracowników), tak jak ma to miejsce za granicą
- Mniejsza siła nabywcza konsumentów – zmiany na rynku pracy, wzrost bezrobocia – trend powrotu konsumentów do tańszych produktów i generalnie priorytetu ceny





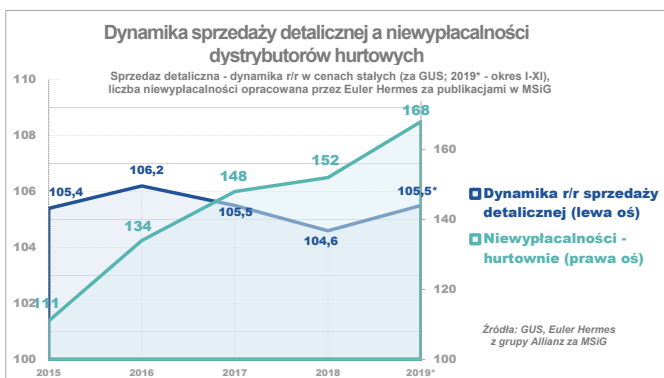
HANDEL DETALICZNY – NIE FMCG

PŁYNNOŚĆ FINANSOWA BRANŻY

- Segment detaliczny jest wysoce konkurencyjny przy dużej presji marżowej. Jednym z głównych czynników, który wpłynął na rentowność był wzrost płac, kosztów sprzedaży oraz MSSF 16. Problemy części odbiorców skłoniły producentów do skracania kredytu kupieckiego w obawie o należności, także w szczycie – IV kwartale
- Dobry dostęp do finansowania, ale jednocześnie obserwowane przez Euler Hermes zwiększenie liczby opóźnień w płatnościach (co istotne – także w odniesieniu do małych i średnich kwot, a nie tylko tych największych)
- Wzrost konsumpcji – w tym sprzedaży detalicznej nie okazał się w ocenie Euler Hermes (wykres poniżej) w ostatnich latach wybawieniem dla sektora handlu, przynajmniej nie dla całego. Nie zapobiegł on postępującej koncentracji i kłopotom nie tylko małych, ale także największych dystrybutorów detalicznych. W efekcie rosnąca liczba niewypłacalności hurtowni, ale nie tylko tych towarów pierwszej potrzeby, ale także dóbr trwałego użytku czy inwestycyjnych
- Obniżenie marż w e-commerce, duże wyprzedaże w sklepach internetowych dla ratowania płynności
- Aktualnym problemem sieć dystrybucji, zwłaszcza sklepy w galeriach handlowych o wysokich kosztach stałych – ich upadłość jako efekt pandemii może pogłębić straty i utrudnić potem powrót do normalnych obrotów

PERSPEKTYWY I WYZWANIA RYNKOWE

- W ocenie Euler Hermes jest to sektor w największym stopniu (obok usług) dotknięty kwarantanną – drastycznym ograniczeniem popytu
- Sprzedaż on-line nie jest w stanie zrekomensować strat z zamknięcia sklepów. Popyt na odzież, obuwiu na bardzo niskim poziomie
- Dystrybutorzy o dużym udziale dostaw z Chin mogą mieć przejściowe problemy z zaopatrzeniem
- Wzrost płacy minimalnej w I 2020 do 2600 zł – czynnik kosztowy, a równolegle – mamy do czynienia z osłabieniem siły nabywczej konsumentów (obniżki wynagrodzeń, bezrobocie, niepewność)
- Nowe transfery socjalne: 500+ na pierwsze dziecko, zwolnienia podatkowe <26 lat, wsparcie emerytów
- Wielcy gracze rynkowi inwestują w automatyzację (np. kasy samoobsługowe), aby zmniejszyć rosnące koszty
- Firmy inwestują w e-commerce w odpowiedzi na niedzielny zakaz handlu – duży już udział w segmencie modowym i RTV/AGD
- Małe sklepy przegrywają walkę o pracownika z większymi sieciami, mogącymi sobie pozwolić nie tylko na wyższe płace, ale też m.in. na przyciągające ludzi benefity jak prywatna opieka zdrowotna etc.





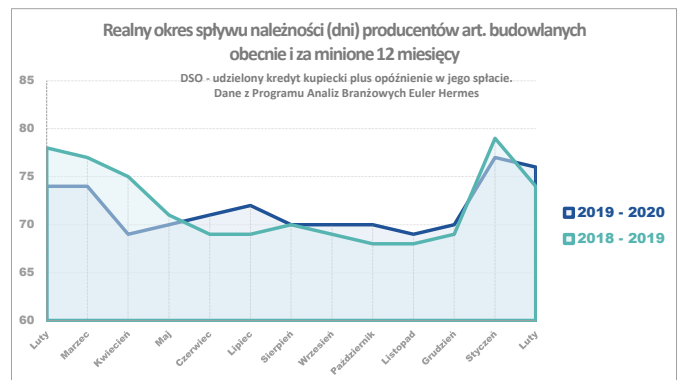
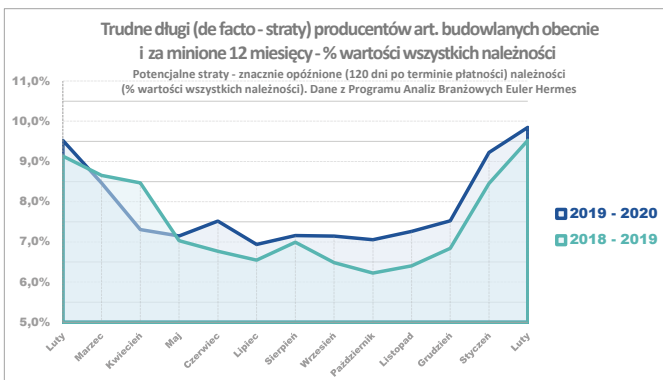
PRODUKCJA MAT. BUDOWLANYCH

PŁYNNOŚĆ FINANSOWA BRANŻY

- Jak wynika z Programu Analiz Branżowych Euler Hermes od początku poprzedniego sezonu – II kwartału w 2019 r. utrzymywał się się wyższy o ok. 10% poziom trudnych długów ze strony dystrybutorów hurtowych – świadectwo spowolnienia dynamiki rynku
- Okres obiegu należności nie uległ już skróceniu, (co miało miejsce jeszcze w 2018 roku)
- W statystyce niewypłacalności pojawiło się w ciągu 2019 roku 30 hurtowni budowlanych
- Mali i średni podwykonawcy osiągają lepsze wyniki niż główni gracze – ich ROS 5–9% vs. 1,2% dużych firm
- W najbliższych miesiącach większym wyzwaniem będzie stabilizacja wyników niż dążenie do wzrostu

PERSPEKTYWY I WYZWANIA RYNKOWE

- Kwarantanna skłoniła wielu konsumentów do drobnych prac remontowych – szturm na sklepy DIY
- Zaburzenia w łańcuchach dostaw – surowce często pochodzą z innych, bardzo oddalonych części świata
- Luka w zatrudnieniu usługowych firm budowlanych szacowana na 150–200 tys. pracowników, problem ten narasta również w związku z otwarciem rynku niemieckiego dla pracowników ukraińskich, ich wyjazdami do domu w dobie pandemii oraz wzrostem płacy minimalnej – zagrożona jest ciągłość produkcji budowlanej
- Rosnące inwestycje kolejowe, ale ich szczyt nastąpić miał dopiero w 2021 roku
- Sieci DIY coraz częściej oczekują przejęcia na siebie części/całości transportu przez dostawcę

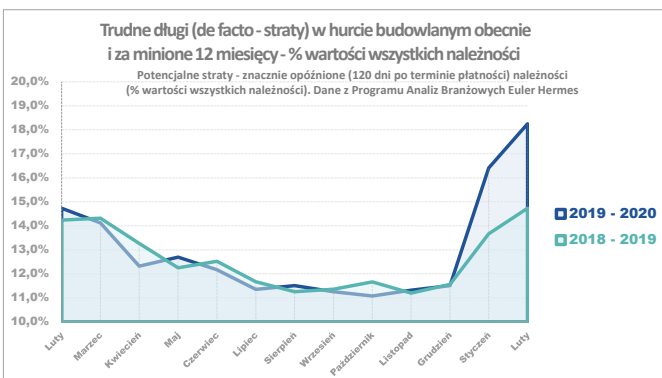
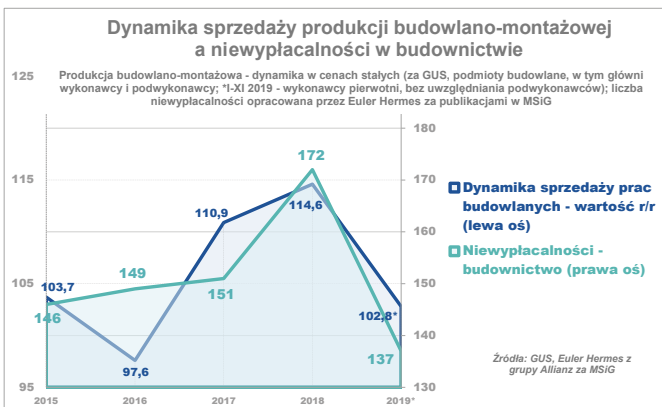




DYSTRYBUCJA MAT. BUDOWLANYCH

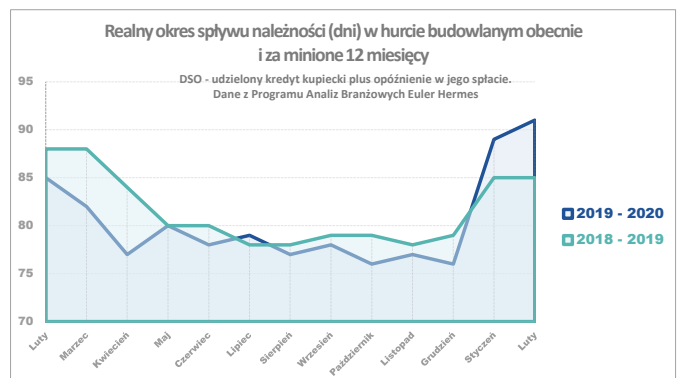
PŁYNNOŚĆ FINANSOWA BRANŻY

- Sytuacja „po sezonie” potwierdza gorszy 2019 vs. 2018
- Według Programu Analiz Branżowych Euler Hermes jeszcze przed pandemią poziom trudnych długów wystrzelił do 18% wartości ogółu należności, a DSO osiągnęło 90 dni – świadectwo kondycji wykonawców, zwłaszcza firm mniejszych
- Odwrócony VAT w budownictwie wciąż dużym obciążeniem dla mikro firm, podwykonawców kontraktów infrastrukturalnych (a jest to 50% wartości rynku).
- Liczba niewypłacalności wykonawców prac budowlanych była w 2019 mniejsza, gdyż... mniejsza niż rok wcześniej była także dynamika rynku budowlanego! (paradoksalnie odwrotna od oczekiwanej zależność na polskim rynku!)



PERSPEKTYWY I WYZWANIA RYNKOWE

- Liczba wypowiedzianych umów (i strat w perspektywie) rosta już od II poł 2019 r. i spodziewana jest także w obecnej sytuacji
- Inwestorom publicznym łatwiej jest wyrzucić wykonawców i rozpiścić nowe przetargi (droższe i bardziej czasochłonne rozwiązanie), niż renegecować i odpowiednio zwiększać zawarte kontrakty (mają ponadto pozycję dominującą – okrojony MIFID)
- Kontrakty porzucają też sami wykonawcy, co nie dziwi – przy braku właściwej indeksacji kosztów szacuje się średnią stratę na kontrakcie nawet na 30% jego wartości. W tej sytuacji kaucja 10% jest mniejszym złem
- Wypowiadanie kontraktów i wyłanianie przez inwestora nowych wykonawców – nawet w „szybkiej” ścieżce grozi nadmiernym przedłużeniem prac i utratą dotacji UE na kwotę ponad 4 mld złotych
- Ograniczony dostęp do pracowników (pracownicy z Ukrainy pojechali do domów; a pozostała część może unikać wychodzenia z domu)
- Zauważalny trend do zaopatrywania się... za granicą – bez konieczności kredytowania kosztu VAT przez okres 2 a nawet 3 miesięcy i uciążliwości administracyjnych – ale...
- Wyższe koszty i obecne utrudnienia w transporcie sprzyjać powinny lokalnym dostawcom





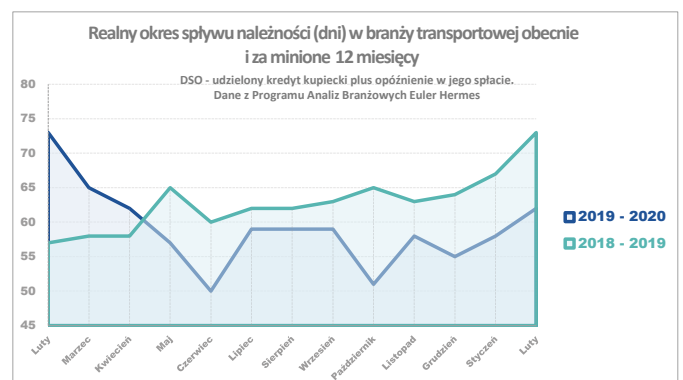
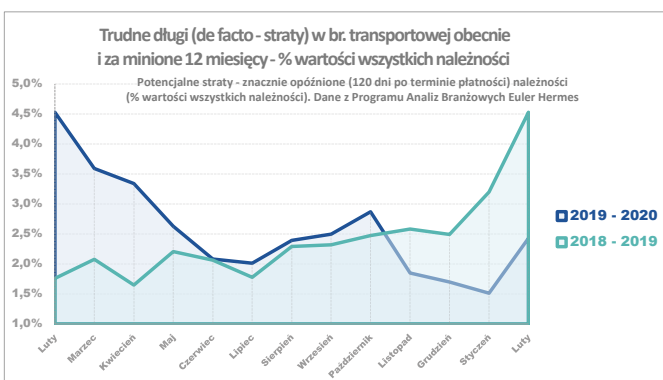
TRANSPORT DROGOWY

PŁYNNOŚĆ FINANSOWA BRANŻY

- Po trudnym 2019 roku (momentami 2–3 krotnie wyższy średni poziom trudnych długów na tle poprzedniego roku w Programie Analiz Branżowych Euler Hermes – średnia dla całej branży) przetom 2019/2020 oznaczał powrót do normalności
- Miniona już poprawa była efektem zarówno utrzymania się dobrej koniunktury polskiego eksportu, jak i powolnego odrodzenia na rynku niemieckim (przewozy kabotażowe) i innych unijnych
- Płynności firm transportowej sprzyjały także spadające ceny paliw. Rekompensowało to chwilowo – ale nie na stałe – rosnące koszty pracy
- Przeszkodą nadal są administracyjne utrudnienia wprowadzane w krajach członkowskich, nękanie kontrolami na drogach
- Nad branżą „wisi” pakiet mobilności oraz dalej idące, może na poziomie całej UE regulacje wynagrodzeń kierowców
- Restrykcje w finansowaniu ze strony banków
- Spadki inwestycji w tabor o DMC>3,5T (naczepy -40% r/r jeszcze w końcu 2019 r., samochody o -38% w I 2020)

PERSPEKTYWY I WYZWANIA RYNKOWE

- Wg. ostrożnych szacunków bieżące wpływy z transportu spadły drugiej połowie marca br. o 80%
- Liczba przewozów międzynarodowych spadła obecnie o 50%, a ponadto wielu spedytorów nie płaci za aktualnie wykonywane usługi lub robi to z dużym opóźnieniem
- Straty spowodowane: spadkiem sprzedaży i zamówień na towary inne niż żywność; nawet transport żywności utrudniają/blokują obostrzenia na granicach
- Kierowcy boją się jeździć – jedna z bardziej narażonych na zachorowanie grup zawodowych
- Transport drogowy osób – podobnie. Polskie Stowarzyszenie Przewoźników szacowało upadłość 50% takich firm w ciągu 2–3 tygodni – rynek przewozów autokarowych (10 mld złotych rocznie) zmniejszył się o 97%
- Rentowność może znaleźć się pod presją w krótkiej, a także dłuższej perspektywie czasowej – nałożony przez UE wymóg ograniczenia emisji CO2 w transporcie o 20% do 2025 roku
- 20% aktywnych kierowców osiągnęło już wiek emerytalny, a kolejne 20% przekroczy tę barierę w ciągu dekady





USŁUGI

PŁYNNOŚĆ FINANSOWA BRANŻY

- Wiodący sektor w gospodarce (choć nie tak, jak w wielu wysokorozwiniętych krajach jak USA czy Wlk. Brytania, gdzie wytwarza 2/3 PKB) – ponad 50% udział w PKB (gdzie przemysł to ok 22,5% i jego udział wbrew pozorom nie rośnie, a budownictwo maks. ok. 15%)
- Największa grupa w statystyce niewypłacalności polskich firm, z niewielkimi wahaniami w ostatnich latach według analiz Euler Hermes było to rokrocznie – 280–290 niewypłacalności
- Ryzyko rozproszone, obecne we wszystkich rodzajach usług: nie ma jednej–dwóch grup firm, które zdominowałyby publikacje w MSiG. Na liście niewypłacalnych znalazły się więc firmy obsługujące rynek nieruchomości, pośrednictwa finansowego, gastronomiczne, ochrony zdrowia, reklamowe, informatyczne etc.
- Koniunktura w budownictwie uderza także we współpracujące firmy – w pierwszej kolejności w firmy usługowe obsługujące budownictwo od strony projektowo-inżynierskiej, nadzorujące procesy inwestycyjne etc. Rosnąca powoli skala ich niewypłacalności jest dodatkową sugestią, iż koniunktura w branży budowlanej nie będzie się już poprawiać, ale raczej odwrotnie
- Całkowite wstrzymanie popytu – szczególnie zauważalne w gastronomii, turystyce, sektorze eventowym i cateringowym

PERSPEKTYWY I WYZWANIA RYNKOWE

- Gdy rządy zamykają granice i wydają nakazy pozostania w domach i „dystansowania się społecznego”, branża usług będzie musiała stawić czoła najpoważniejszemu wyzwaniu na przestrzeni ostatnich dziesięcioleci
- Usługi są szczególnie wrażliwe na ograniczenia wydatków uznaniowych konsumentów – osłabienie ich nastrojów
- W celu zaspokojenia zmieniającego się popytu konsumentów, utrzymania konkurencyjności i poprawy zadowolenia klientów, firmy usługowe muszą stale inwestować w technologię – obciążenie zwłaszcza dla mniejszych i starszych firm
- Rosnący popyt na usługi naprawcze, etc. – kwarantanna to zwiększona eksploatacja urządzeń domowych i większa częstotliwość ich naprawy
- Wyłączenie z funkcjonowania branży beauty i brak zbytu na produkty profesjonalne
- Zamknięcie klubów sportowych – zmiana nawyków klientów, część z nich nawet po kryzysie może przestawić się na tryb ćwiczeń „online” czy w plenerze, ograniczając wydatki
- Wzrost bezrobocia przełoży się na cały rynek usług – konsumenci będą często zmuszeni zredukować lub wykluczyć ze swoich wydatków aktywności, które przed kryzysem stanowiły istotną część ich budżetu



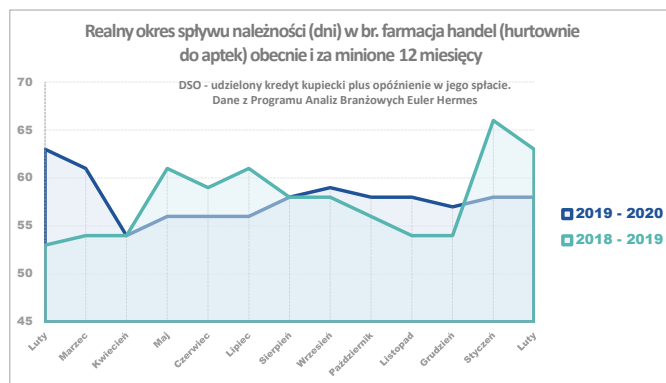
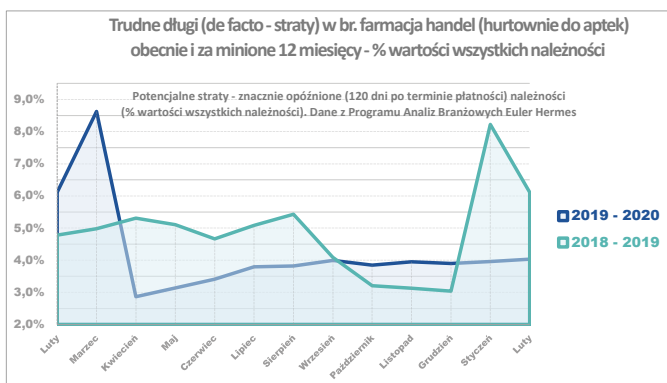
FARMACJA

PŁYNNOŚĆ FINANSOWA BRANŻY

- Okres spływu należności z detalu (aptek) do dostawców na podstawie Programu Analiz Branżowych Euler Hermes to ok. 2 miesiące – po wydłużeniu tego okresu przed rokiem o ok. tydzień
- W następstwie „wahnięcia” średniego terminu płatności na rynku aptecznym, producenci i najwięksi dystrybutorzy także doświadczali w kolejnych miesiącach wydłużenia DSO – ok 10 dni r/r
- W takich chwilach trudne długi aptek potrafią wynieść ponad 8% wartości należności od nich!
- Duży udział w rynku aptek sieciowych oraz dobra kondycja wiodących dystrybutorów powinna stabilizować obieg należności. Pojawiające się regularnie informacje o niewypłacalności i znikaniu tradycyjnych aptek – wpływają jednak na średni spływ należności z tego segmentu rynku: minimalny na tle innych branż, ale w samym sektorze zauważalny
- Nieuregulowany obrót równoległy, który oprócz strat i zmniejszenia dostępności leków wpływa na zaburzenie konkurencji. Potencjalne problemy z dostawami leków w kolejnych miesiącach (zakłócenia w produkcji u dostawców substancji czynnych – m.in. w Indiach czy Chinach)

PERSPEKTYWY I WYZWANIA RYNKOWE

- Spodziewany spadek popytu po obecnym szczybie powszechnego boomu na leki i środki ochrony osobistej, utrzyma się zapewne wzmożony popyt na suplementy/produkty naturalne/ziota
- Zmniejszenie wpływów ze sprzedaży produktów kosmetycznych oraz kosmetyków aptecznych (oszczędności konsumentów), często wysokomarżowych
- Zagrożenie: pracownicy farmacji wśród bardziej zagrożonych grup zawodowych, co może utrudniać ich funkcjonowanie
- Sektor ten stale się rozwija, zwłaszcza rynek e-apteczny. Wdrażanie e-recept elektronicznych spowodowało wzrost obrotów w kanale internetowym
- Branża hurtowa – 3 duże firmy z polskim kapitałem, o silnej pozycji rynkowej, dobrym dostępem do finansowania i pozytywnych perspektywach wzrostu
- Konsolidacja rynku aptecznego, rosnąca pozycja sieci drogerijno-aptecznych
- Legislacyjne regulowanie rynku aptecznego – poza „apteka dla aptekarza” wpływa także na wysokość marż dystrybutorów hurtowych, wyraźnie niższych niż producentów





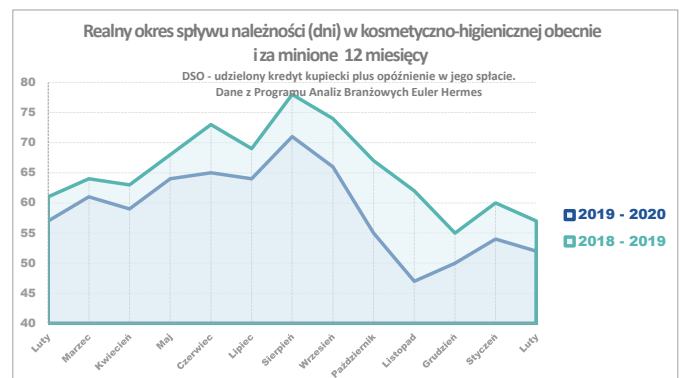
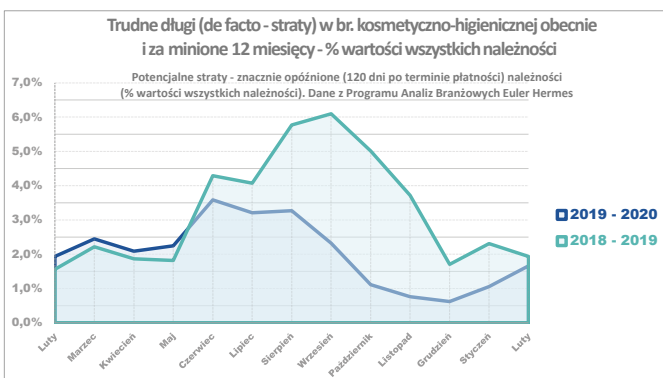
SEKTOR KOSMETYCZNO-HIGIENICZNY

PŁYNNOŚĆ FINANSOWA BRANŻY

- DSO i wiekowanie należności było jak wynika z Programu analiz Branżowych Euler Hermes na poziomie przeciętnym, właściwym dla branży. Problemy jednego z dystrybutorów szybko wprowadziłyby rynek w stan z lat 2018–2019 – pogorszenia bieżącego sptywu należności
- Moralność płatnicza do jesieni 2019 r. poniżej poziomu z przeszłości – ok. 50 punktów wobec ponad 60 w latach ubiegłych, z obniżeniem tego wskaźnika mieliśmy do czynienia ponownie od końca 2019 r.
- Straty – przez większą część I półrocza 2019 r. nadal wyższe niż w analogicznym okresie poprzedniego roku
- Bardzo duże nakłady na innowacyjność produktu, marketing i dystrybucję
- Problemy sektora beauty – całkowity obecnie brak rynku zbytu (i bieżących wpływów) produktów profesjonalnych

PERSPEKTYWY I WYZWANIA RYNKOWE

- Zmniejszenie sprzedaży kosmetyków – pozostanie w domach ogranicza/wyklucza zakupy impulsywne
- Producenci papieru toaletowego, chusteczek, żeli antibakteryjnych pozostają jednymi z niewielu beneficjentów aktualnej sytuacji
- Silna pozycja rodzimych marek kosmetycznych, słabnie tradycyjna dystrybucja, mimo to rynek (kosmetyczny) wzrósł w 2019 r. o 5,3%, największy udział – pielęgnacja skóry (twarzy)
- Marki własne stanowią już ponad 30% wartości koszyka zakupowego kosmetyków w Polsce. Patrząc na rynki naszych zachodnich sąsiadów, można liczyć, że wkrótce zbliżą się do połowy jego wartości.
- Oprócz dotychczasowej – zachodnio-europejskiej 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, obecnie silny impuls popytowy (krótkotrwały), konkurencja marek własnych (często importowanych) dyskontów, wzrosty widoczne w nowych kategoriach produktów – wymagających jednak poniesienia dodatkowych kosztów





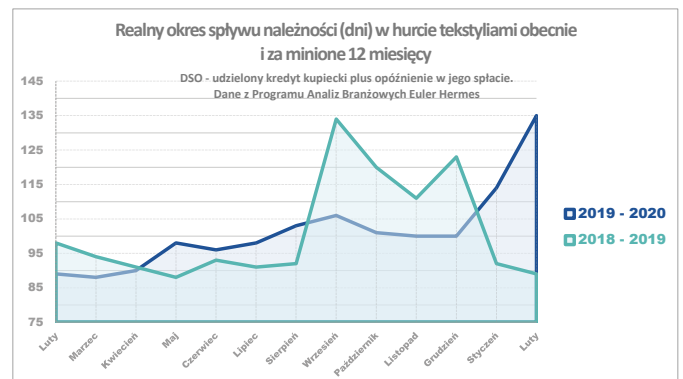
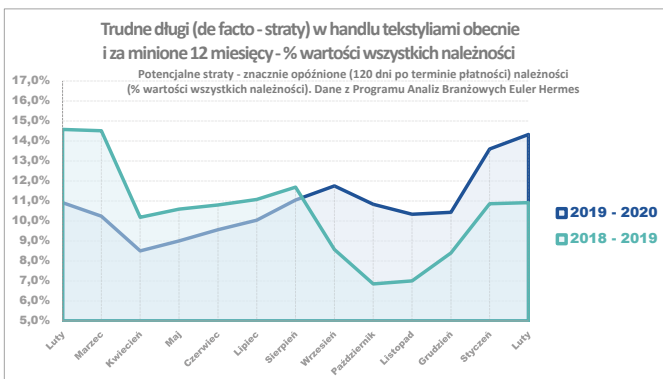
TEKSTYLIA I OBUWIE

PŁYNNOŚĆ FINANSOWA BRANŻY

- Głównym problemem w tym sektorze były zawsze kursy walutowe (PLN/USD)
- Negatywny również wpływ wzrostu kosztów pracy
- Firmy związane z tym sektorem są zazwyczaj bardzo rentowne, ale epidemia koronawirusa i niedobory w zaopatrzeniu mogą w krótkim czasie spowodować pogorszenie wyników
- Według Programu Analiz Branżowych Euler Hermes wzrost wartości trudnych długów nastąpił od III kw. 2019 r. o 2–3% wartości należności (czyli o 25–30%)
- W ślad za tym wydłużyło się DSO od 2020 r. (po raz ostatni podobne terminy były w końcu 2018 r.) – za sprawą wzrostu opóźnień, a nie kredytu kupieckiego (o 30 dni w ciągu 2 miesięcy, obecnie KK i opóźnienia podobne – ponad 2-miesięczne terminy)
- W odpowiedzi na zmianę zapotrzebowania, firmy inwestowały w innowacje i poprawę procesów, aby walczyć z erozją marż i utrzymać rentowność – co doprowadziło do wyższego poziomu zadłużenia i słabszego bilansu
- Producenci obuwia w ostatnich latach przejmowali inne firmy i rozwijali się za granicą. Jeszcze przed pandemią weryfikowano strategię – „przestrzelone” w ub. roku (niedoszacowany zwłaszcza wzrost kosztów, nie wszystkie nowe marki/rynki są rentowne)

PERSPEKTYWY I WYZWANIA RYNKOWE

- Sprzedaż on-line (nawet rosnąc 30% r/r w I kwartale) nie jest w stanie zrekomensować strat z powodu zamknięcia galerii. Popyta na odzież, obuwie jest na niskim poziomie
- Wstępne szacunki za I kwartał – największy (obuwie) tracili 10% i więcej przychodu r/r (jedynie 2 tygodnie ograniczeń, ale styczeń–luty to już wyprzedaje), EBIDTA z reguły już jest/będzie mocno pod kreską
- Duże magazyny, a gros zobowiązań ma charakter krótkoterminowy – konieczne porozumienie z bankami i inst. finansującymi
- Działania ograniczające koszty – zmniejszenie zamówień z kolejnych kolekcji, redukcja kosztów zamknięcia sklepów z powodu płac, odroczenie zobowiązań publiczno-prawnych i drastyczne wstrzymanie inwestycji
- Spodziewane przejściowe problemy z terminowym zaopatrzeniem z Azji (istotne przy odbiciu), wzrost kosztu importu (osłabienie złotych)
- Polski rynek włókienniczy rósł przez ostatnie 7 lat – wzrost sprzedaży o 80%. Segment odzieżowy i obuwniczy w Polsce wzrósł w ub. roku o 4,5%, do 2024 miało być kolejne +18%
- Problemem sieć dystrybucji (własna i zewn.) zwłaszcza sklepy w galeriach handlowych o wysokich kosztach stałych – ich upadłość (zewnętrzne podmioty) może pogłębić straty i utrudnić potem powrót do normalnych obrotów





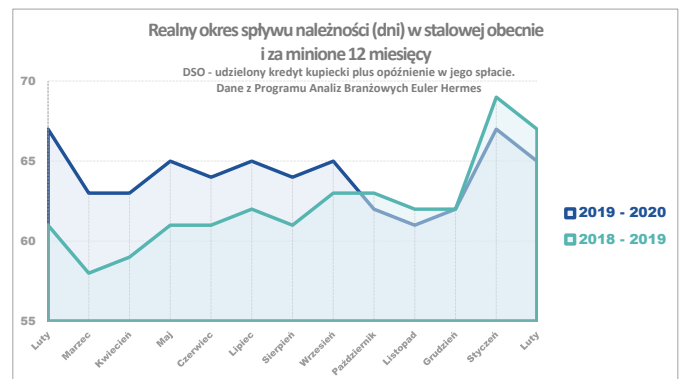
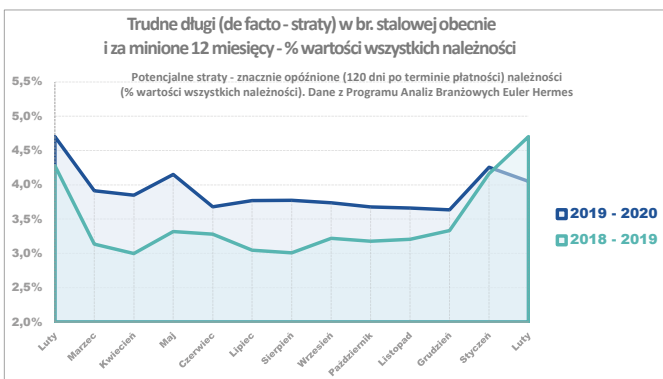
STAL

PŁYNNOŚĆ FINANSOWA BRANŻY

- Obieg należności, za danymi z Programu Analiz Branżowych Euler Hermes, w ostatnim roku spowolnił, zwłaszcza od II kwartału 2019. Ostrożne podejście sprzedających – większa kontrola należności po sezonie, od początku 2020
- Należności bieżące to 76% ogółu należności – nieźle, w porównaniu np. do budownictwa (choć było lepiej – odpowiednio 80% i więcej)
- Przewidujemy dalszy wzrost opóźnień w płatnościach ze względu na pogarszającą się kondycję sektora i dużą zależność od sytuacji na rynku budowlanym (rosnące przeterminowania i bankructwa)
- Rok 2019 był bardzo trudny dla sektora metalurgicznego w Polsce ze względu na spadające ceny stali, wysoki import i wysoką presję kosztową
- Zachowanie konkurencyjności w dystrybucji stali wymaga nakładów – w maszyny umożliwiające odpowiednie przygotowanie asortymentu (docięcie etc.), składowanie, gdyż serwis i dystrybucja decydują w tej chwili o sukcesie

PERSPEKTYWY I WYZWANIA RYNKOWE

- Oczekiwane wstrzymanie dużej części prac budowlanych (nie tylko w Polsce) i produkcji maszyn i konstrukcji – załamanie cen, przecena stanów magazynowych zabójcza dla części dystrybutorów
- Na początku 2020 r. miała miejsce niewielka poprawa spowodowana rosnącymi cenami stali (choć nadal spadające ceny innych metali), ale nadal istniał problem z presją kosztową (rosnące stałe koszty energii, pracy, transportu), wysokim importem
- Przy produkcji – koszty energii o 20% wyższe niż w Niemczech, 2/3 stali pochodzi z zagranicy
- Prawie pewne pojawienie się problemów z płaskim popytem (niższe zamówienia z branży motoryzacyjnej, spowolnienie w budownictwie)
- Rekompensaty pośrednich kosztów CO₂, które producenci stali otrzymują w wielu krajach UE są u nas niewystarczające (wprowadzone w poł. 2019 r.)





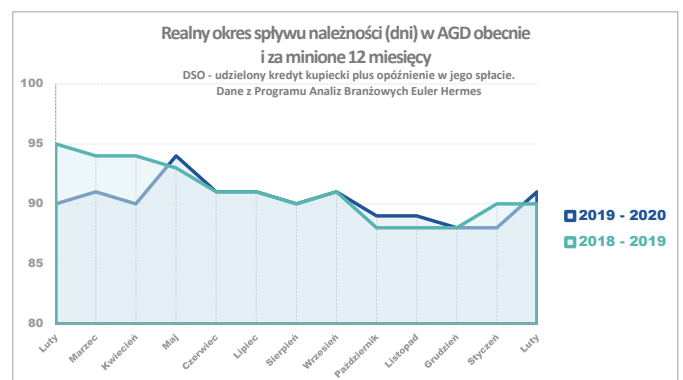
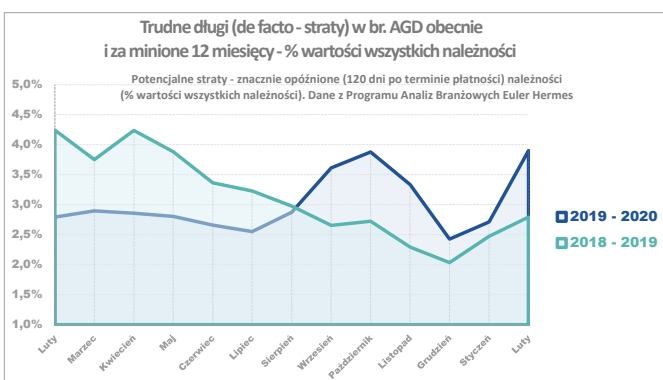
AGD

PŁYNNOŚĆ FINANSOWA BRANŻY

- DSO w II półroczu 2018 r. powróciło, według Programu Analiz Branżowych Euler Hermes, do normy po przeszło 4 kwartałach znacznego, średnio tygodniowego jego wydłużenia
- Niestety od III kwartału 2019 r. znowu zaczęły narastać trudne długi
- Sprzedaż osiągnęła duży przyrost: +8,5% wg wartości dystrybucji oraz +6,1% ilościowo (6,37 mln – za Applia)
- Wartość produkcji w Polsce dużego AGD: 20 mld złotych, z czego 18,5 mld zł na eksport (0,8% PKB)
- Małe AGD – w 2019 r. wartość dystrybucji wzrosła o 15,6%, a liczba urzędzeń na rynku o 6,2%. Produkcja o wartości 1 mld zł (+1 mld zł okapy)
- Rośnie popyt na droższy sprzęt – rośnie średnia wartość zamówień
- Liczba sklepów – 1431. Kanał elektroniczny nie zrekompensuje w pełni ich bieżącego zamknięcia
- Ograniczenia w przemieszczaniu się i rekomendacja pozostawania w domu, silnie oddziałujące na sektor elektroniczny, mogą doprowadzić do jeszcze dalej idącego zmniejszenia popytu na sprzęt gospodarstwa domowego (w porównaniu do RTV)

PERSPEKTYWY I WYZWANIA RYNKOWE

- Okres pandemii – sprzedaż jedynie w kanale e-commerce przyspieszy wcześniejsze trendy (wzrost dużych dystrybutorów kosztem mniejszych)
- Straty – i potencjalne problemy z płynnością także franczyzobiorców większych sieci lub niektórych z regionalnych liderów
- Rynek dystrybucji stopniowo się konsolidował, dodatkowo ostatnie cztery lata charakteryzowały się zauważalną liczbą niewyptacalności, niekiedy dużych podmiotów
- Przedsiębiorstwa o ofercie mieszanej (zarówno hurtowej jak i detalicznej) bardziej narażone na ryzyko podatkowe
- Niska marżowość dystrybutorów, ale – towary porównywalne, oznaczone a dodatkowo, gromadzone obecnie w centrach wysyłkowych – własne call center ułatwiają im sprzedaż on-line
- 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





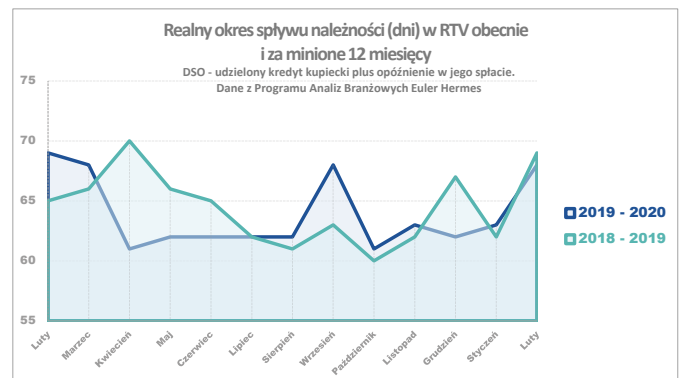
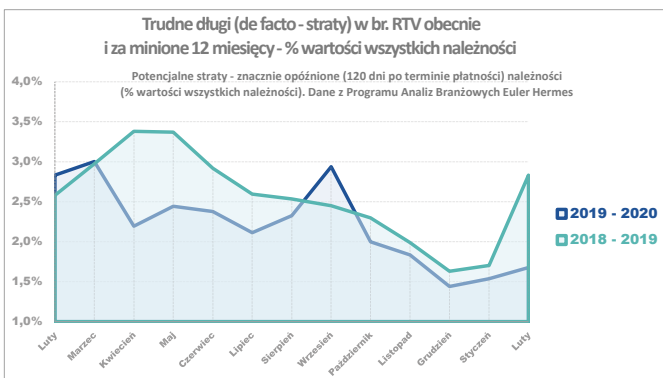
RTV

PŁYNNOŚĆ FINANSOWA BRANŻY

- Wahania wskaźników obiegu należności, zazwyczaj poniżej poziomu z poprzedniego okresu
- Wszystkie trendy w sptywie należności następują po sobie w krótkim okresie.
- W 2019 według Programu Analiz Branżowych Euler Hermes nastąpiła negatywna weryfikacja szczytu świątecznego: w lutym ub.r. wzrost DSO aż o 5 dni r/r i ponowny wzrost strat, potem odwrócenie trendu, ale po wakacjach ponownie chwilowe pogorszenie (weryfikacja) rynku
- Pomimo dużej koncentracji branży (i rynku dostawców), walce konkurencyjnej tradycyjnie charakteryzującej się wydłużeniem obiegu należności towarzyszą jednak także nie zawsze najlepsze (pod kątem sptywu należności) decyzje biznesowe

PERSPEKTYWY I WYZWANIA RYNKOWE

- Przed pandemią b. dobre prognozy – imprezy sportowe (Euro, Igrzyska) i rosnąca zamożność pozwalały szacować sprzedaż w 2020 na 27 mld zł
- W 2019 rynek urósł o 6,5% (wartościowo, bo ilościowo o 1%) i ten wynik zapewne zostałby powtórzony
- Różni koszt zakupów, większość kupujących nie kierowała się już w pierwszym rzędzie ceną (wygląd, nowoczesność)
- Dotychczas ok. 35% kupujących finalizowało transakcje w sieci, reszta – wolała osobisty kontakt. Pandemia zmusi ich do zmiany przyzwyczajeń
- Ograniczenia w sprzedaży wiążą się będą z: mniejszą dostępnością – zamknięciem sklepów, niepewnością – potencjalnym wzrostem bezrobocia, wypadnięciem z kalendarza imprez sportowych
- Negatywne czynniki dla pewnych kategorii zmniejsza zdalna praca i nauczanie oraz ograniczenia przemieszczania – więcej czasu w domu, zapotrzebowanie na sprzęt telewizyjno-komputerowo-rozrywkowy





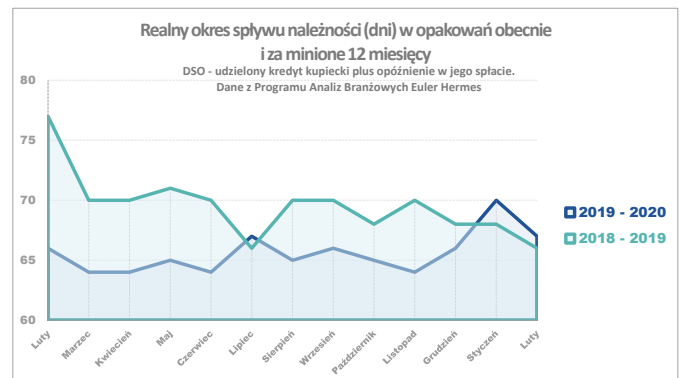
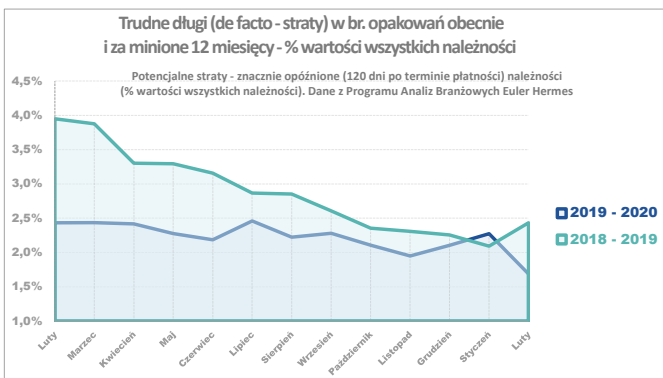
OPAKOWANIA

PŁYNNOŚĆ FINANSOWA BRANŻY

- Sptyw należności obserwowany w Programie Analiz Branżowych Euler Hermes był w 2019 r. stabilny – efekt szerokiej bazy odbiorców, co pozwala niwelować wpływ problemów poszczególnych ich grup
- Lekkie wydłużanie DSO na początku br.
- Produkcja opakowań w Polsce rośnie r/r, także na eksport – jego 10% wzrost w 2019 r.
- Produkcja opakowań w Polsce zużywa aż 1/3 z 3,5 mln ton tworzyw sztucznych zużywanych na polskim rynku
- Proporcje w branży: 50% tworzywa sztuczne, 25% papier, 13% metal, 10% szkło. Prawdopodobnie w niedługim czasie proporcja ta ulegnie zmianie.
- Zagrożenie epidemiologiczne sprzyja sprzedaży: większe zakupy na zapas, produkty spożywcze o przedłużonej trwałości, wzrost zapotrzebowania na środki czystości i dezynfekcyjne, handel w internecie – sprzedaż wysyłkowa
- Ryzyko, w ocenie analityków Euler Hermes stwarzają: krótkotrwałość impulsu, problemy finansowe odbiorców, stopniowo rosnące problemy z logistyką

PERSPEKTYWY I WYZWANIA RYNKOWE

- Produkcja w Polsce: 6 mln ton opakowań rocznie, a sektor ten w polskim przetwórstwie przemysłowym sięga 3,4 proc. Globalny rynek też rośnie: 1 bln dolarów w 2020
- Na rynek opakowań wpływają i coraz bardziej będą go zmieniać zmiany społeczne – wzrost świadomości ekologicznej wspieranej zmianami podatkowymi jednorazowych opakowań z plastiku
- Branżę czekają więc duże nakłady nie tylko na innowacje i technologie produkcji, ale także zbieranie i obróbkę zużytych opakowań.
- Producenci, którzy wprowadzają na rynek opakowania będą musieli zapłacić za ich zbiórkę i późniejszy recykling – 2 gr od opakowania
- Wprowadzenie w Polsce systemu kaucyjnego opartego o automaty przyjmujące opakowania to koszt 19–24 mld zł, a drugie tyle jego obsługa przez 5 lat
- Najatrakcyjniejsze marketingowo opakowania są z reguły najdroższe/najtrudniejsze pod względem recyklingu – wyzwanie dla branży





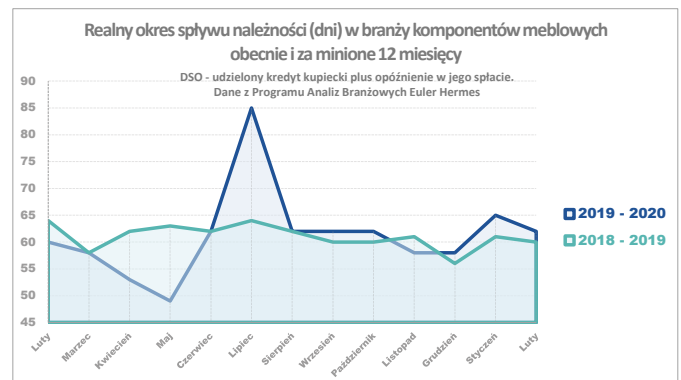
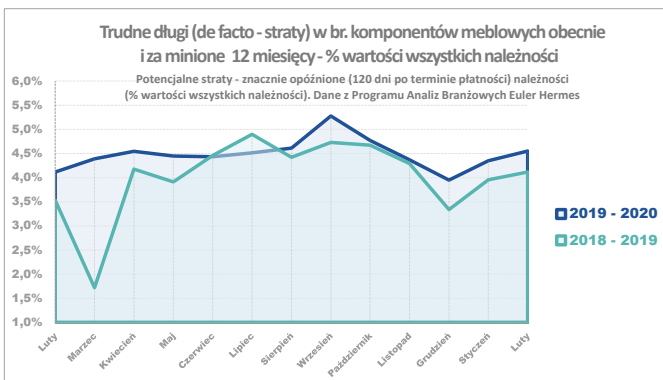
MEBLE

PŁYNNOŚĆ FINANSOWA BRANŻY

- Spływ należności obserwowany w Programie Analiz Należności Euler Hermes ([od producentów mebli za komponenty do ich produkcji](#)) – minimalny wzrost wartości trudnych długów (strat), których poziom (4,5–5%) jest pochodną długości procesu sprzedażowego
- Także DSO już od II połowy ub. roku zaczynał się powoli wydłużać
- Niewyptacalność 18 średnich i większych producentów mebli w 2019 roku (w tym 8 producentów mebli wycieczkowych -0 reszta to meble kuchenne i sklepowe)
- Wzrost cen mebli nie nadąża za wzrostem kosztów – pracy, surowców, energii
- Odbudowa sprzedaży będzie powolna – meble nie są kategorią impulsową.
- Bardzo duży eksport – ponad 80% wartości produkcji, stąd krytyczny wpływ ograniczeń w handlu światowym

PERSPEKTYWY I WYZWANIA RYNKOWE

- Ryzyko – załamanie sprzedaży w dobie pandemii, brak zapłaty za wcześniejsze dostawy, znaczny kapitał zamrożony w zamkniętych sklepach i wystanych transportach
- Szacowana wartość eksportu polskich mebli w 2019 r. wyniosła 10,9 mld euro, pomimo spowolnienia gospodarczego w Europie Zachodniej
- Niemcy – największy rynek: spadek zamówień już w 2019
- Rok 2020 miał być rokiem przeniesienia się na nowe rynki dla producentów mebli (wejście do bardziej odległych krajów jak USA, Kanada, Indie i Bliski Wschód) – ekspansja zatrzymana pandemią
- Wyzwania przed branżą jakie bierze ponadto pod uwagę Euler Hermes to zmiany technologiczne, nowe normy zawartości m.in. formaldehydu – konieczne nakłady, wyższe koszty
- Rozporządzenie Ministra Zdrowia z dnia 13 marca 2020 r. oraz wprowadzenie stanu epidemiologicznego w Polsce znacznie ogranicza możliwości prowadzenia produkcji





CZĘŚCI MOTORYZACYJNE

PŁYNNOŚĆ FINANSOWA BRANŻY

- Euler Hermes nie notuje tu znaczących opóźnień w płatnościach., chociaż widoczne są niewypłacalności dystrybutorów części
- Niewypłacalność w 2019 r.: 5 producentów części i nadwozi oraz 19 dystrybutorów (dilerzy, części samochodowe)
- 342 firmy produkcyjne (produkcja pojazdów samochodowych, przyczep i naczep, firmy zatrudniające więcej niż 49 pracowników) – dochód sektora ponad 150 mld zł
- Zmienia się ogólny przegląd sektora, co może prowadzić do pogorszonej dostępności finansowania
- Branża bardzo konkurencyjna., ale w ocenie Euler Hermes, w popularnych segmentach, np. w sprzedaży opon, występuje bardzo duża presja na marże i sytuacja poprawia się chwilowo tylko dzięki zmianie polityki dużych producentów (widać ich wsparcie dla hurtowników)
- Dilerzy mogą mieć pewne problemy z powodu rosnących cen samochodów i wstrzymania sprzedaży – zamrożenia kapitału
- Duże znaczenie może mieć tutaj forma i zakres wsparcia producentów dla sieci dealerskich
- Problemem także wstrzymanie/znaczące opóźnienie rejestracji w wydziałach komunikacji – w efekcie leasingodawcy nie mogą zapłacić za już odebrane samochody

PERSPEKTYWY I WYZWANIA RYNKOWE

- Efekty pandemii i działania jej zapobiegające spowodowały znaczne ograniczenia, zamknięcie zakładów produkcyjnych po stronie dostawców, jak i producentów samochodów
- W efekcie: spadek zamówień od producentów aut i odbiorców w Europie Zachodniej
- Produkcja bez udziału komponentów z Azji – mniejsza wrażliwość na brak dostaw
- Rosnący dotychczas popyt na części – skutek wzrostu liczby rejestrowanych aut (+4,5% w 2019)
- Zmiany w stylu życia, które wg Działu Analiz Ekonomicznych Euler Hermes należy obserwować, to np. ekonomia dzielenia się – współużytkowania, także samochodów. Może to dodatkowo wpłynąć na popyt na samochody i części zamienne
- Duża niepewność związana z nowymi technologiami – e-mobilność (dużo mniej części niż w silnikach spalinowych, większa ich trwałość)
- Dotychczas – podwojenie produkcji automotive w Polsce w ciągu dekady, drugi sektor przemysłowy w Polsce (10,1% udziału w produkcji); wzrost sprzedaży w 2019 o 3% r/r

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