



ROZLICZENIA NA RYNKU

Analiza branż
w IV kwartale 2020

Towarzystwo Ubezpieczeń
Euler Hermes S.A.



**TURBINY POLSKIEJ
GOSPODARKI 2020**
NAJLEPSZE PRODUKTY DLA MŚP

Polska – najwyższa w historii liczba niewypłacalności

Rekordowa liczby niewypłacalnych firm w kolejnych z rzędu miesiącach

1111 NIEWYPŁACALNOŚCI OD POCZĄTKU ROKU

Od początku roku mamy 1111 niewypłacalności opublikowanych w oficjalnych źródłach wobec 894 w ciągu 11 miesięcy 2019r., czyli wzrost o 24%.



CZEGO MOŻNA SPODZIEWAĆ SIĘ W ROKU 2021

Pomimo tak dużej skali wzrostu i wysokiej statystycznie bazy niewypłacalnych firm także w kolejnym, 2021 roku spodziewamy się wzrostu liczby niewypłacalności w Polsce w dwucyfrowym tempie – o 17% r/r.

POLSKA W PORÓWNANIU DO RESZTY ŚWIATA

Polska w skali światowej jest tylko jedną z trzech istotnych gospodarek, które już odczuwają wzrost niewypłacalności (obok Chile i Turcji) – jedyną z Europy...

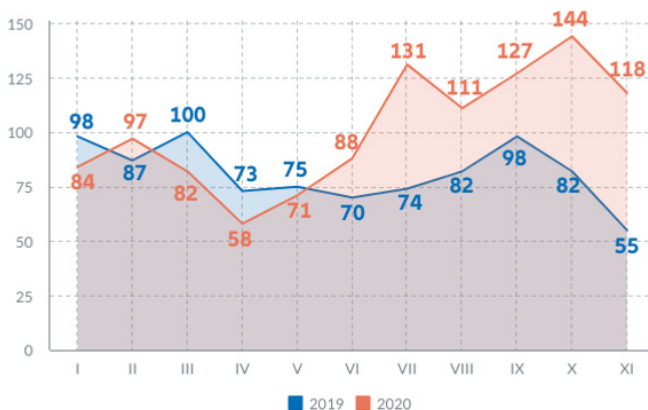
41% WZROST NIEWYPŁACALNOŚCI

Wzrost liczby niewypłacalności polskich firm na przestrzeni lat 2019–2022 wyniesie według naszych badań 41%!

PROGRAMY POMOCOWE NA ŚWIECIE

W większości krajów interwencja rządów na niespotykaną wcześniej skalę (obok wsparcia bezpośrednio firm – także ogromne ulgi podatkowe czy wzięcie na siebie istotnej części kosztów płacowych) powstrzymała wzrost niewypłacalności w 2020 r., a nawet... zmniejszyła ich liczbę w 2020 r. o średnio 12% r/r!

Liczba informacji o niewypłacalnych firmach opublikowanych okresie I-XI 2020 (vs 2019)



WPŁYW POMOCY PUBLICZNEJ NA SYTUACJĘ NA ZAGRANICZNYCH RYNKACH

Pomoc publiczna na większości rynków poprawiła bieżącą płynność firm, które bez niej powinny w tym czasie upaść. Bez pomocy jednak nie przetrwają – nie zmieniły one swojego modelu biznesowego na skuteczniejszy, tym bardziej, że kłopoty będą miały także firmy radzące sobie dotychczas dobrze, ale ponoszące straty z powodu pandemii: spadku zamówień, ograniczenia lub zamknięcia szlaków handlowych, pozostania konsumentów w domach, oszczędności czynionych przez większość uczestników rynku.

LISTOPAD W POLSCE

Listopad* to kolejny miesiąc z dużym wzrostem liczby niewypłacalności** polskich firm, tym razem o ponad 115% r/r (118 w XI 2020 vs. 55 w XI 2019)!

PRZYSPIESZONE POSTĘPOWANIE RESTRUKTURYZACYJNE

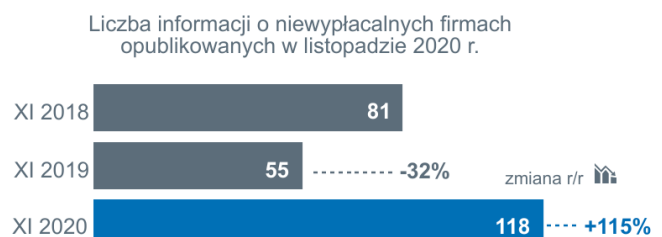
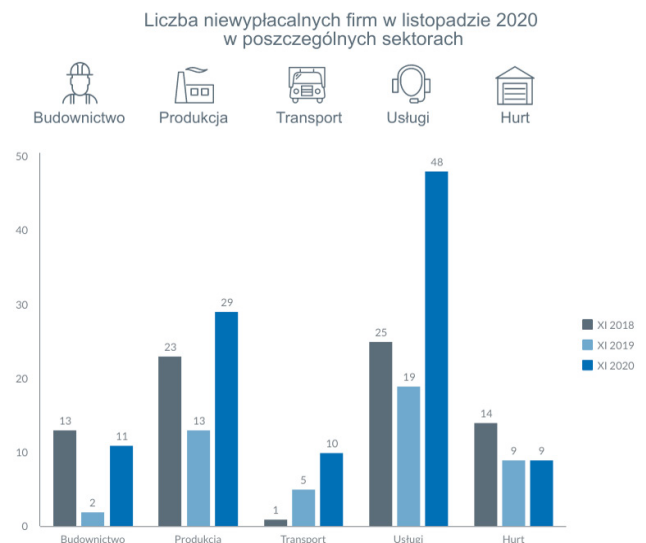
Istotny jest wpływ nowej formy przyspieszonego postępowania restrukturyzacyjnego (bez udziału sądu), nie umniejsza to jednak faktu bezprecedensowego wzrostu liczby firm mających problem z zachowaniem płynności finansowej.

NIE MA BEZPIECZNYCH BRANŻ

Największa liczba i jednocześnie procentowy wzrost r/r liczby niewypłacalnych firm jest w sektorze usług.

KRYZYS POWSTRZYMANY, ALE NIE UDAREMNIONY

Niewypłacalności i kłopoty firm na większości rynków są jedynie odłożone w czasie. Spodziewamy się ich kulminacji w latach 2021–2022 – czyli wtedy, gdy wszyscy liczyliby już jedynie na trwałe wzrosty, co może być zwodnicze, zwłaszcza dla eksporterów.



* Listopad – ostatnie dostępne w momencie edycji dane za cały miesiąc

** Niewypłacalności obejmują niezdolność do regulowania zobowiązań wobec dostawców, skutkującą upadłością bądź którą z form postępowania restrukturyzacyjnego. Wiążą się z brakiem środków na pokrycie zobowiązań u dostawcy, powodując efekt domina – ich kłopoty z płynnością

UPADŁOŚCI W SEKTORZE TRANSPORTU

Kolejny pod względem skali wzrostu jest sektor transportu – niewypłacalności więcej o 44% r/r. Odpowiada za to mniejszy volumen przewozów towarowych – w ciągu 3 kwartałów zrealizowano jedynie 91,3% przewozów tonażowo w porównaniu do analogicznego okresu ub. roku (za GUS), a także mniejszy popyt na przewozy osobowe, co skutkuje niewypłacalnościami przewoźników w transporcie pasażerskim.



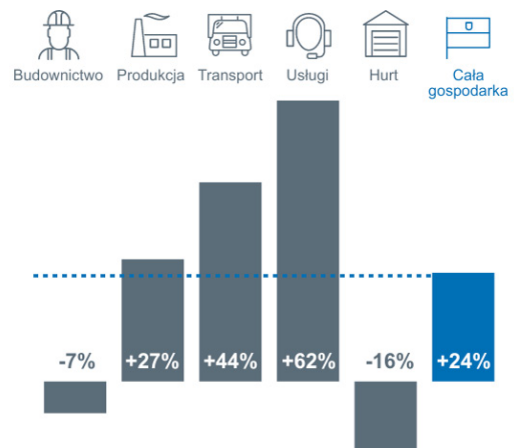
SPADEK PRODUKCJI PRZEMYSŁU

Spadek produkcji sprzedanej przemysłu (-3,4% r/r w okresie I-IX za GUS) to nie wszystko – także zrealizowane zamówienia cechowały się średnio niższą rentownością.

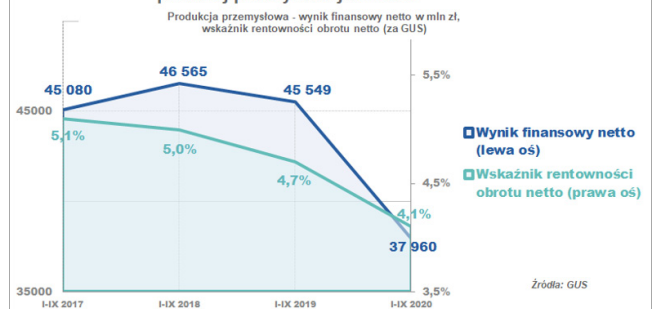
POPYT NIE OZNACZA RENTOWNOŚCI

Od problemów nie są wolni producenci i przetwórcy żywności czy materiałów budowlanych (na te kategorie był stały popyt) – wręcz odwrotnie, stanowią widoczną część niewypłacalności (szczególnie – branża spożywcza).

Zmiana liczby niewypłacalnych firm (r/r) w poszczególnych sektorach po 11 miesiącach 2020



Wynik finansowy i wskaźnik rentowności produkcji przemysłowej w Polsce



Sektor spożywczy



PŁYNNOŚĆ FINANSOWA BRANŻY

- Duży popyt i obroty, ale mniejsza rentowność i problemy odbiorców (handlu, Horeca)
- Branża ogólnospożywcza to czerwona latarnia br. konsumenckich w kwestii sptywu należności – mamy do czynienia z pogorszeniem w każdym aspekcie, a więc i w wydłużeniu okresu obiegu należności oraz zmniejszeniu się wartości bieżących i wzroście tych opóźnionych
- Negatywne skutki pandemii odczuły niemal wszystkie branże produkcji żywności, w tym m.in.:
 - mięsna – wzrost trudnych długów o 50%
 - alkoholowa – wzrost trudnych długów o 33% r/r
 - napoje – w największym stopniu rosły opóźnienia i trudne długi. DSO producentów napojów wydłużył się ze średnio 30 dni przed rokiem do 55 dni w XI a trudne długi (straty) to aż 8% należności
- W 2020 wzrosły średnie opóźnienia w płatnościach dla całego sektora z 11 do 14–15 dni w porównaniu do tego samego okresu roku 2019, DSO wzrosło z 50 do 53 dni
- Dramatyczne zwiększenie trudnych długów o 130% r/r. Moralność płatnicza ich odbiorców spadła więc r/r aż o 10 pkt PMI, ze średnio 80 do ok. 70 pkt PMI
- W ciągu 3 kwartałów br. liczba niewypłacalności odpowiadająca tej w całym 2019 roku
- W ciągu 11 miesięcy aż 99 niewypłacalności producentów artykułów spożywczych, z czego 38 przetwórców żywności i 61 producentów artykułów podstawowych (uprawy i hodowle) – aż 34% niewypłacalności firm produkcyjnych
- Dodatkowo w otoczeniu sektora spożywczego w ciągu 11 miesięcy niewypłacalne było 81 firm (handlowe – hurt i detal samą żywnością oraz usługi wspierające produkcję żywności) wobec 39 takich firm w całym 2019 roku!
- Łącznie niewypłacalnych firm spożywczych: produkcyjnych, handlowych i usług wspierających produkcję spożywczą (czyli bez gastronomii) było 180 w ciągu 11 miesięcy br.

180

LICZBA
NIEWYPŁACALNOŚCI
FIRM Z BRANŻY
SPOŻYWCZEJ

14–15 DNI

ŚREDNIE OPÓŹNIENIE
PŁATNOŚCI

53 DNI

DSO

WZROST
TRUDNYCH DŁUGÓW

+50%

BRANŻA MIĘSNA

+33%

BRANŻA ALKOHOLOWA

8%

NALEŻNOŚCI
PRODUCENTÓW NAPOJÓW

Sektor spożywczy



PERSPEKTYWY I WYZWANIA RYNKOWE



Dwucyfrowy nawet wzrost r/r sprzedaży detalicznej pewnych grup towarów spożywczych, zwłaszcza o dłuższej przydatności do spożycia
– ograniczanie wizyt w sklepach, oszczędności konsumentów



Wzrost sprzedaży detalicznej z powodu ograniczania konsumpcji na zewnątrz
– ale spadki sprzedaży w HORECA



Wzrost obrotów to niekoniecznie zwiększony zysk handlu: marże zysku nadal są pod wpływem presji związanej z cenami, a także pod wpływem dodatkowych kosztów związanych z prowadzeniem sklepów w czasie poważnego kryzysu sanitarnego



Na płynność przekłada się niezmiennie presja ze strony dużych hurtowników i dystrybutorów na wydłużanie terminów płatności u dostawców branży



Duże spadki w obrotach zanotowały branże które miały znaczący udział rynku HoReCa (m.in. napoje)



Największy, bo 83% wzrost liczby niewypłacalności za III kw r/r był w sektorze usług, do czego w dużym stopniu przyczyniła się HORECA – istotny odbiorca sektora spożywczego



Rosnąca inflacja cen usług i pracy przy możliwym spadku popytu i recesji



Eksport żywności wzrósł o 5 do 7% r/r, ale sytuacja rynkowa jest i będzie trudna szczególnie na rynku europejskim (m.in. Brexit, kwestie kwarantanny i nawet blokad w drugiej/trzeciej fali, upadłości zagranicznych odbiorców – rosnący dopiero problem)



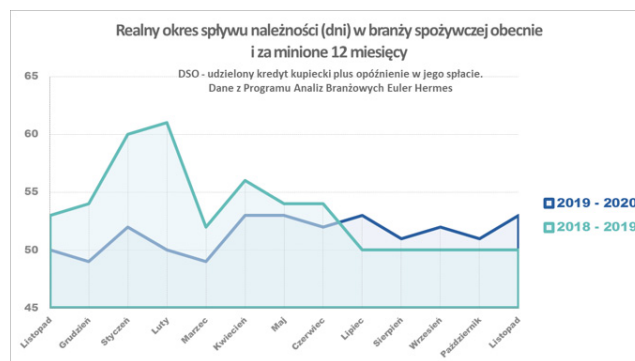
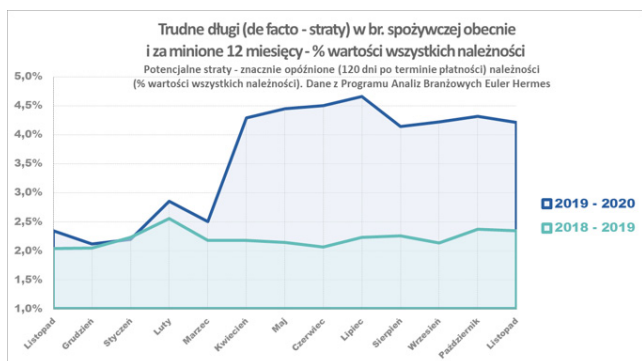
Konieczność radzenia sobie w przypadku kwarantanny części, bądź całej załogi firmy (m.in. branża mięsna)



Funkcjonowanie w warunkach szybko rosnących kosztów (podatek cukrowy, opłata mocowa, podatek od plastiku, podatek od handlu, rosnące koszty surowców i pracy)



Zmieniające się nawyki żywieniowe społeczeństwa zagrożeniem dla niektórych branż (m.in. mięso, stłodycze, napoje)



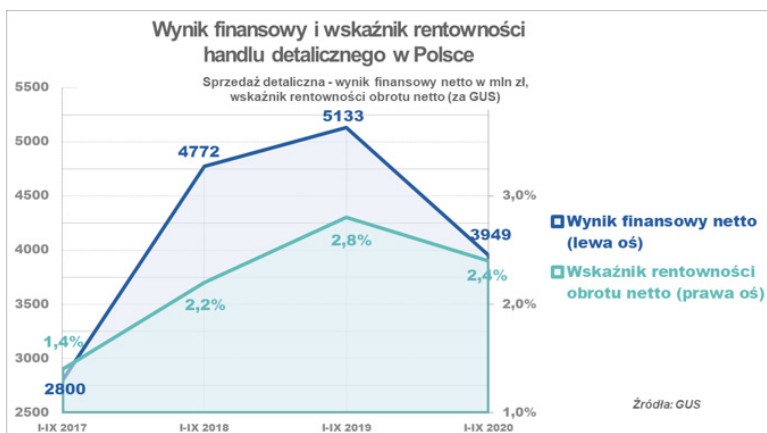
© Dane o płynności finansowej branż z Programu Analiz Branżowych Euler Hermes

Handel detaliczny



PŁYNNOŚĆ FINANSOWA BRANŻY

- Segment detaliczny jest wysoce konkurencyjny przy dużej presji marżowej. Jednym z głównych czynników, który wpłynął na rentowność był wzrost płac i kosztów sprzedaży. Problemy części odbiorców skłoniły producentów do skracania kredytu kupieckiego w obawie o należności, także w szczycie – IV kwartale...
- Dobry dostęp do finansowania, ale jednocześnie zwiększenie liczby opóźnień w płatnościach (małe i średnie kwoty)
- Wzrost konsumpcji – w tym sprzedaży detalicznej nie okazał się 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
- Wzrost liczby niewypłacalności w detalu w ciągu 11 miesięcy 2020 o 10% r/r
- Obniżenie marż w e-commerce, duże wyprzedaże w sklepach internetowych dla ratowania płynności – niewypłacalność 9 dystrybutorów e-commerce (stosunkowo dużych – niewypłacalność na drodze sądowej)
- 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



+10%

WZROST LICZBY
NIEWYPŁACALNOŚCI
W BRANŻY
W CIĄGU 11 MIESIĘCY

DOBRY

DOSTĘP DO
FINANSOWANIA

ZWIĘKSZENIE

LICZBY OPÓŹNIEŃ
W PŁATNOŚCIACH

OBNIŻKA

MARŻ W E-COMMERCE

Handel detaliczny



PERSPEKTYWY I WYZWANIA RYNKOWE



Sektor najbardziej (obok usług) dotknięty kwarantanną – drastycznym ograniczeniem popytu



Dystrybutorzy o dużym udziale dostaw z Chin mogą mieć przejściowe problemy z zaopatrzeniem



Firmy inwestujące w e-commerce w odpowiedzi na niedzielny zakaz handlu – duży już udział w segmencie modowym i RTV/AGD



Limit ilości klientów w sklepach w najwyższym sezonie (święta) wpłynie na poziom obrotów firm z branży detalicznej



Wzrost płacy minimalnej w I 2020 do 2600 zł – czynnik kosztowy, a równolegle – osłabienie siły zakupowej konsumentów (bezrobocie, niepewność)



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.



Sprzedaż on-line nie jest w stanie zrekompensować strat z zamknięcia sklepów. Popyt na odzież, obuwie na bardzo niskim poziomie



Nowe transfery socjalne: 500+ na pierwsze dziecko, zwolnienia podatkowe <26 lat, wsparcie emerytów



Narodowa kwarantanna w okresie od 28 grudnia do 17 stycznia jako dodatkowy czynnik wpływający na spadki sprzedaży detalistów (galerie handlowe)



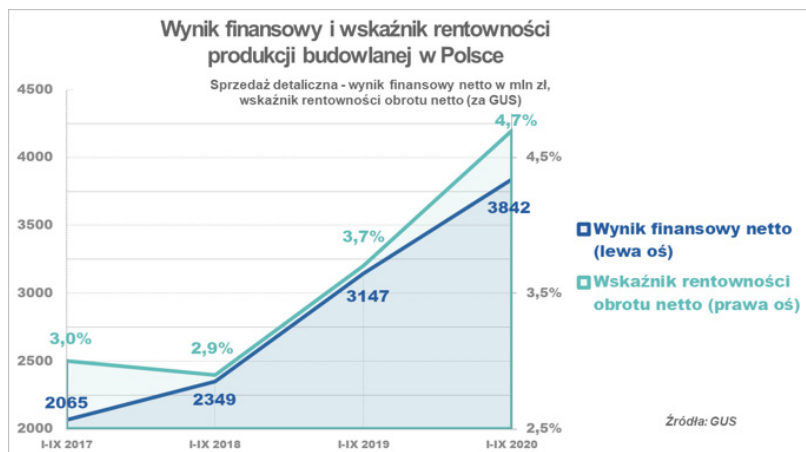
Wielcy gracze rynkowi inwestujący w automatyzację (np. kasy samoobsługowe), aby zmniejszyć rosnące koszty

Produkcja mat. budowlanych



PŁYNNOŚĆ FINANSOWA BRANŻY

- Poziom trudnych długów producentów materiałów budowlanych w stosunku do wszystkich ich należności wahał się w przedziale 6,5–9,75% (przy średniej rentowności w okresie I–IX br. na poziomie 9,1% dla produkcji wyrobów z pozostałych mineralnych surowców niemetalicznych – za GUS)
- Średni wskaźnik PMI dla hurtowników budowlanych w IV kwartale 2020 r. wyniósł 47 pkt (na 100) – jest to wciąż niski poziom, sugerujący rozliczanie z uwzględnieniem przedpłat i inne środki mające chronić należności dostawców
- W statystyce niewypłacalności pojawiło się w ciągu 11 miesięcy 2020 r. 51 producentów materiałów budowlanych:
 - 11 producentów wyrobów tartacznych i ciesielskich dla budownictwa, w tym parkietów
 - 5 producentów wyrobów dla budownictwa z tworzyw sztucznych
 - 7 producentów wyrobów z niemetalicznych surowców mineralnych, w tym betonu i kafli
 - 28 producentów konstrukcji metalowych, metalowej stolarki budowlanej, rur, kształtowników metalowych dla budownictwa, kotłów centralnego ogrzewania
- Ceny materiałów budowlanych ciągle rosną, ale coraz wolniej – stabilizacja cen, a może nawet... prognoza ich spadku w ślad za spadkiem wartości nowych prac budowlanych
- Można prognozować, że w roku 2020 ceny materiałów budowlanych wzrosną o ok. 1,5%, (były nawet prognozy 10–15% wzrostu) przy 3,6% dynamice cen w 2019 r.



51

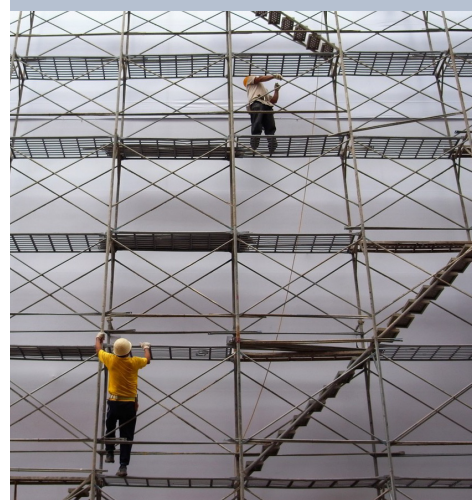
LICZBA
NIEWYPŁACALNOŚCI
PRODUCENTÓW
MATERIAŁÓW
BUDOWLANYCH

PMI 47

WSKAŹNIK MORALNOŚCI
PŁATNICZEJ

1,5%

PROGNOZA WZROSTU
CEN MATERIAŁÓW
BUDOWLANYCH



Produkcja mat. budowlanych



PERSPEKTYWY I WYZWANIA RYNKOWE

➤ Spadająca ilość zleceń, walka ceną o nowe zlecenia (co zagrazi rentowności ich wykonawców), już wyraźnie gorsza płynność wykonawców MSP – w skrócie mało pocieszające perspektywy dla dostawców w budownictwie

➤ Produkcja materiałów budowlanych podczas kryzysu hamuje wolniej od pozostałych gałęzi branży budowlanej

➤ Sytuacja geopolityczna – np. aktualne wydarzenia na Białorusi bardzo mocno wpływają na stronę popytową (mniej inwestycji, deprecjacja waluty, inflacji mocno odbijają się na wynikach firm eksportujących na Białoruś)

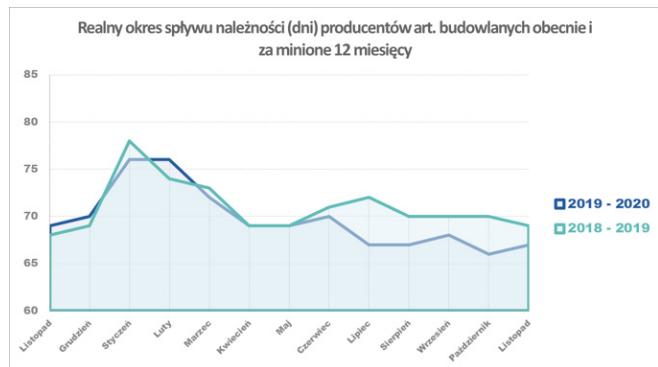
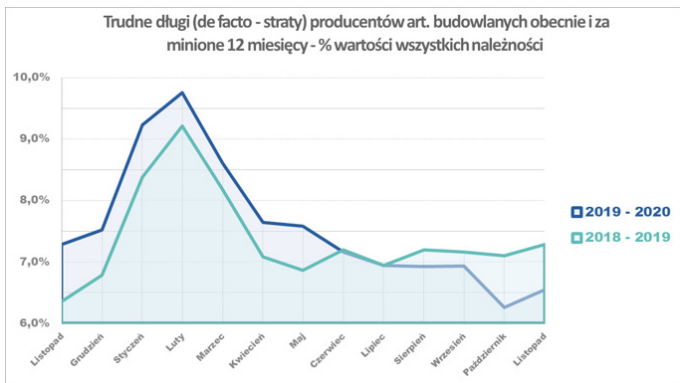
➤ Oficjalna narracja – budownictwo nie ucierpiało na pandemii, nie wstrzymano prac, brak opóźnień

➤ Tendencja w I połowie 2020 roku była niepokojąca – niektóre przetargi rozstrzygano przy 50%–60% ceny szacowanej przez zamawiającego (infrastruktura drogowa) – nieco lepsza sytuacja była po stronie infrastruktury kolejowej – 65%–75% ceny zamawiającego

➤ Obecnie – mało nowych przetargów kolejowych, ale też drogowych

➤ Jednocześnie od listopada widać, iż tendencja nieco zmienia się i są już oferty przewyższające budżet zamawiającego (drogi) a przedział cenowy kształtuje się na poziomie 80%–140% kosztorysu zamawiającego. Istotne jest, czy są to kontrakty typu projektuj (dodatkowe 12 miesięcy) i buduj (24–36 miesięcy)

➤ Niepewna rentowność wykonawców – cena robocizny (obecnie dostępna duża ilość podwykonawców – mniej prac na rynku, oferta podwykonawcy nieco niższa cenowo) – mało realny scenariusz ich utrzymania do ich zakończenia lub realizacji finalnej za 2 lata



© Dane o płynności finansowej branż z Programu Analiz Branżowych Euler Hermes

Dystrybucja mat. budowlanych



PŁYNNOŚĆ FINANSOWA BRANŻY



- Większość przedsiębiorstw dysponuje ograniczonymi zasobami gotówki – utrzymanie a nawet wzrost wartości rynku budowlanego (w I półroczu) oznaczało większe obciążenie kredytowe i nie przełożyło się na większą płynność wobec dostawców – producentów
- Płynność finansowa jest ściśle powiązana z sezonowością branży, ale początek roku był wyraźnie gorszy niż w 2019 (DSO), w drugim półroczu – widoczne problemy wykonawców MSP, o czym świadczy wzrost trudnych długów oscylujących w hurcie na poziomie ok. 13% wartości należności
- Odwrócony VAT w budownictwie wciąż dużym wyzwaniem dla małych i mikro firm
- Spadki sprzedaży z okresu ścisłego zamrożenia gospodarki (marzec, kwiecień) powoli rekompensuje jej wzrost w czerwcu i lipcu
- Wzrost sprzedaży w segmencie detalicznym DIY – pytanie jak długo?

+13%

WZROST
TRUDNYCH DŁUGÓW
W HURCIE

Dystrybucja mat. budowlanych



PERSPEKTYWY I WYZWANIA RYNKOWE



Dalsze zaostrzenie polityki kredytowej banków i ubezpieczycieli w stosunku do przedsiębiorstw działających w sektorze budowlanym



Jak wskazuje dynamika wzrostu cen – popyt na materiały budowlane słabnie. Wynika to ze spadku ilości rozpoczynanych inwestycji mieszkaniowych, infrastrukturalnych



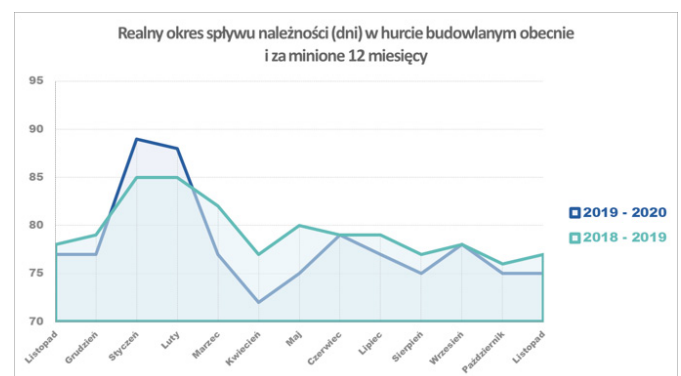
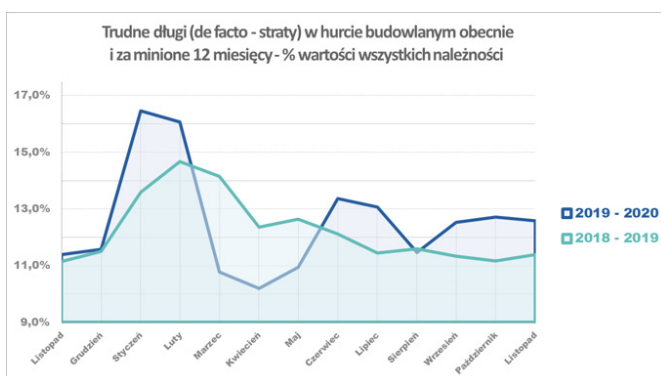
COVID-19 nie został bez wpływu na br. budowlaną (wykonawców) a najbardziej widoczny jest w kontekście rotacji pracowników (zakażenia, pracownicy z zagranicy) – część kontraktów została przedłużona średnio od 3–6 miesięcy, w najgorszych przypadkach o rok



Firmy budowlane nie wstrzymywały prac w I fali pandemii – nie skorzystały na pomocy w I półroczu, obecnie jej skala wypadła symbolicznie w porównaniu z poprzednią



Większego wpływu obecnego kryzysu spodziewamy się w latach 2021–2022 (aktualnie kontynuowane są inwestycje z poprzednich lat)



© Dane o płynności finansowej branż z Programu Analiz Branżowych Euler Hermes

Transport drogowy



PŁYNNOŚĆ FINANSOWA BRANŻY

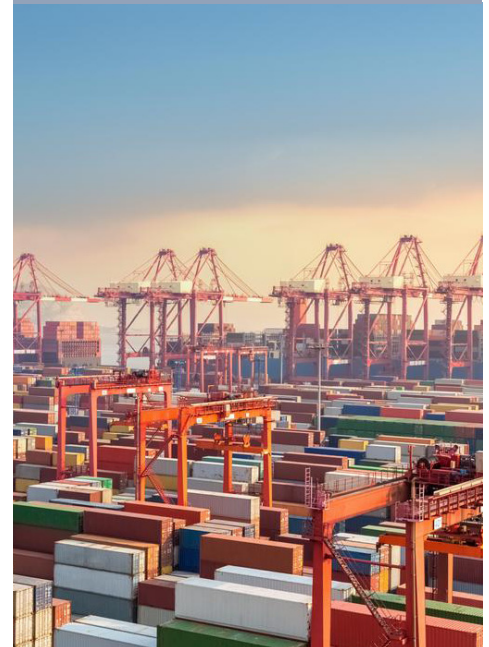
- ① 75 niewypłacalności w branży po 11 m-cach 2020 (+44% r/r)
– większość to transport drogowy towarów, ale w IV kwartale widoczne także problemy – niewypłacalności w transporcie osób
- ① W tym samym okresie niewypłacalności także w otoczeniu transportu
– 8 agencji transportowych, 6 firm magazynowania i przechowywania towarów (pomimo niezłych – nadal – perspektyw dla spedycji i logistyki), 8 hurtowników paliw (niższy popyt, spadek cen – erozja marż)
- ① Transport wraz z eksportem miał radzić sobie stosunkowo dobrze, tym niemniej spadek produkcji sprzedanej przemysłu (-3,4% r/r w okresie I-IX za GUS) przełożył się na mniejszy wolumen przewozów towarowych
– w ciągu 3 kwartałów zrealizowano jedynie 91,3% przewozów tonażowo w porównaniu do analogicznego okresu ub. roku (za GUS, spadków nie było jedynie w transporcie rurociągami)
- ① Transport jeszcze przed okresem pandemii mierzył się z narastającymi opóźnieniami ze strony odbiorców
- ① Wzrost poziomu trudnych długów (potencjalnych strat) o 40% r/r w listopadzie – wcześniej nawet na poziomie 4–5% wartości należności (dużo w stosunku do rentowności branży -4,6% w okresie I-IX br. za GUS)
- ① Na powyższe wskaźniki wpłynęły głównie: utrudnienia na granicach i ograniczenie produkcji i handlu w wielu branżach
- ① Płynności firm transportowej sprzyjały spadające ceny paliw, ale te nie były w stanie w pełni pokryć negatywnych skutków pandemii Covid-19 (w pierwszych tygodniach lockdownu spadek przewozów nawet o 80%)
- ① Od czerwca widać istotne ożywienie na rynku transportowym (we Francji/Niemczech poziom zbliżony do czasów sprzed wybuchu pandemii)

75

LICZBA
NIEWYPŁACALNOŚCI
W BRANŻY

+40%

WZROST POZIOMU
TRUDNYCH DŁUGÓW



Transport drogowy



PERSPEKTYWY I WYZWANIA RYNKOWE



Rynek jest bardzo rozdrobniony, konkurencyjny i od zawsze słynął z dużych opóźnień w płatnościach (pomimo bardzo długich terminów płatności) – dodatkowe przeszkody wynikające z pandemii obciążają już i tak bardzo ryzykowną branżę



Wg szacunków branżowych, rynki transportowe Europy Zachodniej (główny kierunek polskich przewoźników) skurczą się o ok. 5–6%. Mniejsze obroty wraz z rosnącymi kosztami (pakiet mobilności) będą miały negatywne przełożenie na rentowność i płynność rodzimych firm



Dostęp do pracowników – 20% aktywnych kierowców osiągnęło już wiek emerytalny, a kolejne 20% osiągnie ten poziom w ciągu dekady



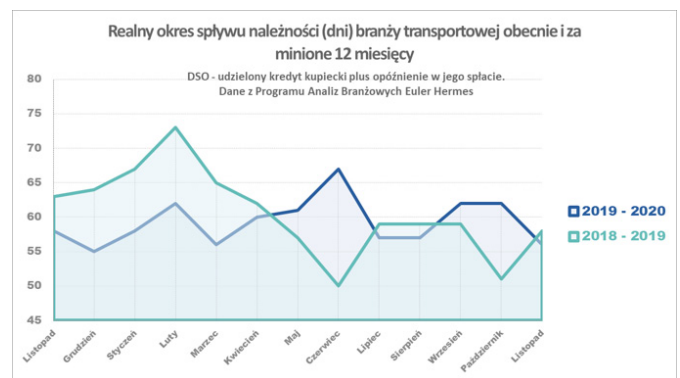
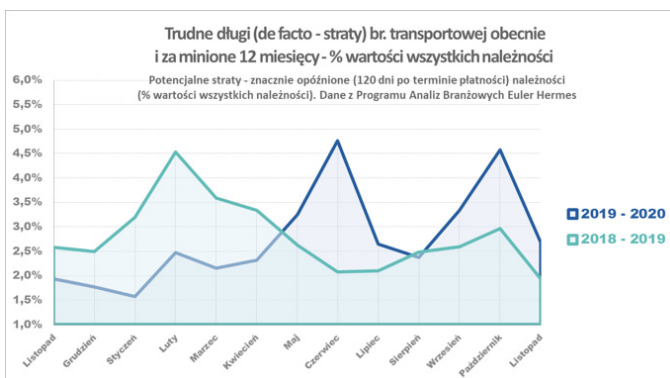
Pakiet mobilności (w części zaczął obowiązywać od sierpnia 2020) spowoduje wzrost kosztów i spadek konkurencyjności polskich przewoźników



W dłuższej perspektywie czasowej rentowność będzie również pod presją nałożonego przez UE wymogu ograniczenia emisji CO₂ w transporcie o 20% do 2025 roku



W związku z zagrożeniami dla branży i spodziewanym wzrostem liczny upadłości, dostęp do finansowania będzie utrudniony – usztywniona polityka banków



© Dane o płynności finansowej branż z Programu Analiz Branżowych Euler Hermes

Branża usługowa



PŁYNNOŚĆ FINANSOWA BRANŻY

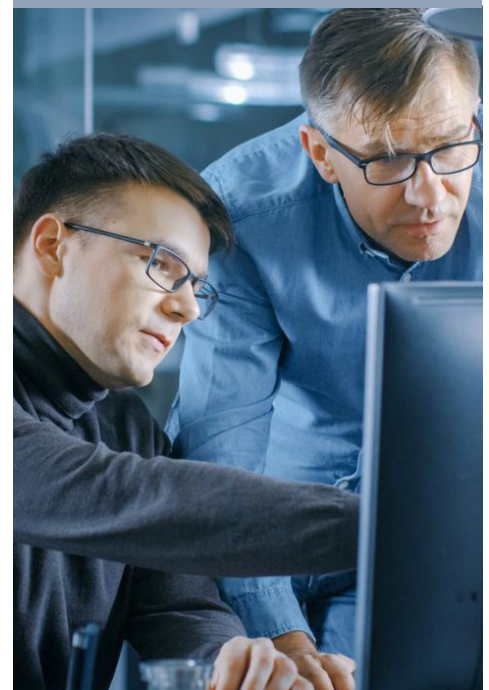
- ⤵ Najwyższy w całej gospodarce wzrost r/r liczby niewypłacalności – aż o 62% (po 11 miesiącach) – aż 392 niewypłacalne firmy
- ⤵ Bardzo liczne niewypłacalności także w wakacje i po nich, czyli w warunkach pełnego otwarcia sektora usług – a nawet wsparcia go przez tzw. „bony turystyczne” czy znacznego zmniejszenia skali wyjazdów zagranicznych i tym samym preferencji dla krajowego sektora HORECA (gastronomii, hotelarstwa) czy szerzej – turystyki
- ⤵ Wiodący sektor w gospodarce – ponad 50% udział w PKB z długoterminowymi perspektywami dalszego wzrostu
- ⤵ Niewypłacalności w sektorze HORECA można było się spodziewać, lecz zaskakiwać może szybkość tego wzrostu w IV kwartale – po dopiero ogłoszonym ponowny lockdownie dla gastronomii i hotelarstwa
- ⤵ Wniosek – efekty pierwszego zamknięcia a przede wszystkim odbudowa popytu konsumenckiego w międzyczasie były niewystarczające dla zachowania równowagi finansowej
- ⤵ Podawany przez GUS wskaźnik rentowności obrotu netto gastronomii i zakwaterowania za pierwsze półrocze na poziomie -11,7% (wobec +7% przed rokiem), po uwzględnieniu wakacji lepiej, ale daleko od ideału: -3,4% za okres I-IX (wobec + 8% w 2019)
- ⤵ Wzrost liczby upadłości w branżach szczególnie dotkniętych kryzysem od strony popytowej – gastronomia, turystyka, firmy eventowe i cateringowe
- ⤵ Koniunktura w budownictwie uderza także we współpracujące firmy – w pierwszej kolejności w firmy usługowe obsługujące budownictwo od strony projektowo-inżynierskiej, nadzorujące procesy inwestycyjne etc.
- ⤵ Niewystarczający, symboliczny nierzadko zakres programów anty-kryzysowych – z reguły firmy z tej branży nie dysponują wystarczającą poduszką finansową umożliwiającą przetrwanie przy dłuższym

392

LICZBA
NIEWYPŁACALNOŚCI
W BRANŻY

PONAD 50%

UDZIAŁ BRANŻY
W PKB



Branża usługowa



PERSPEKTYWY I WYZWANIA RYNKOWE



Bardzo duża wrażliwość sektora usług na wszelkiego rodzaju restrykcje dotyczące handlu i ograniczenia wydatków uznaniowych konsumentów przy jednoczesnej dużej dynamice powrotu do wcześniejszych poziomów sprzedaży



W I półroczu 2020 gwałtowny wzrost zapotrzebowania na wszelkiego rodzaju usługi związane z pracą zdalną. Dobre perspektywy dla firm z szeroko rozumianej branży IT w kolejnych kwartałach



Narodowa kwarantanna – całkowite zamknięcie usług turystycznych i hotelarskich (mimo tylko częściowego ich otwarcia od listopada) dodatkowo obciążą i tak już jedną z najbardziej dotkniętych pandemią branż



Rosnący popyt na usługi naprawcze etc. – kwarantanna to zwiększona eksploatacja urządzeń domowych i większa częstotliwość ich naprawy

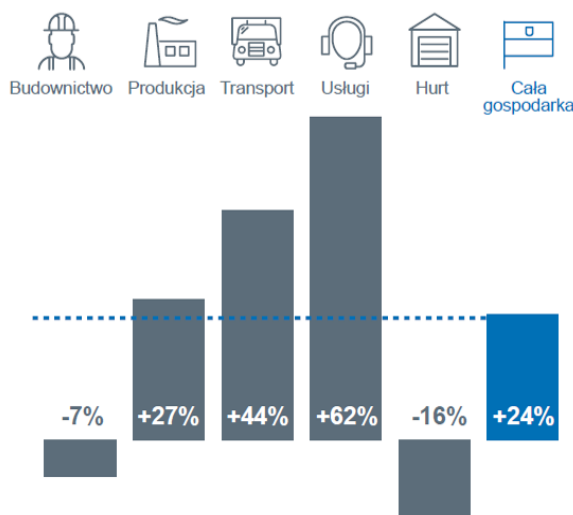


Wzrost bezrobocia przełoży się na cały rynek usług – konsumenci będą często zmuszeni zredukować lub wykluczyć ze swoich wydatków aktywności, które przed kryzysem stanowiły istotną część ich budżetu



Powracające obostrzenia związane z narodową kwarantanną (całkowite zamknięcie stoków, hoteli) odbiorą możliwość prowadzenia biznesu firmom z branży turystycznej w jednym z najwyższych sezonów w roku

Zmiana liczby niewypłacalnych firm (r/r) w poszczególnych sektorach po 11 miesiącach 2020



Farmacja



PŁYNNOŚĆ FINANSOWA BRANŻY

- ⤵ Świadoma polityka sprzedażowa – z sukcesami, ale realia rynku dają o sobie znać (trudne długi)
- ⤵ Cały sektor medyczny notuje zjawisko „odłożonego popytu” na usługi, jak i produkty – mniej jest wizyt, a więc i recept oraz leków stosowanych w chorobach innych niż wirusowe
- ⤵ W efekcie DSO w farmacji (sprzedaż do aptek) wydłużył się r/r w końcu I półrocza w skali kraju średnio o blisko tydzień – za sprawą opóźnień w regulowaniu zobowiązań, które wzrosły r/r średnio właśnie o tydzień
- ⤵ Obecnie po tym wydłużeniu obiegu należności w farmacji nie ma już śladu, co więcej udaje się dostawcom skutecznie mobilizować odbiorców do szybszego regulowania zobowiązań – skrócił się on nawet r/r o dwa dni
- ⤵ DSO od największych dystrybutorów dłuższe o dwa tygodnie – średnio 67 dni
- ⤵ 16 niewypłacalności w dystrybucji art. farmaceutycznych (za 11 mies. 2020)
- ⤵ Trudne długi (należności nieregulowane ponad 120 dni po terminie) wzrosły w sposób zauważalny, bo średnio w II–IV kwartale o 30% r/r (między 4% a nawet blisko 8%)
- ⤵ Duży udział w rynku aptek sieciowych oraz dobra kondycja wiodących dystrybutorów dłuższej perspektywie powinna stabilizować obieg należności
- ⤵ Nieregulowany obrót równoległy, który oprócz strat i dostępności leków wpływa na zaburzenie konkurencji

16

LICZBA
NIEWYPŁACALNOŚCI
W DYSTRYBUCJI ART.
FARMACEUTYCZNYCH

67 DNI

DSO



Farmacja



PERSPEKTYWY I WYZWANIA RYNKOWE



Boom na leki i środki ochrony osobistej – już mniej spektakularny, ale perspektywy na kolejne kwartały są pozytywne (stabilny wzrost) z uwagi na sezonowość sprzedaży i oczekiwany wzrost zachorowań (Q4)



Zagrożenie: pracownicy farmacji wśród bardziej zagrożonych grup zawodowych, co może utrudniać funkcjonowanie branży



Konsolidacja rynku aptecznego, rosnąca pozycja sieci drogerijno-aptecznych



Wojna na rynku aptecznym trwa – po „Aptecze dla farmaceuty” nowe prawo o zawodzie farmaceuty – w projekcie prawo zamykania aptek dla Inspekcji Farmaceutycznej. Zagrożone jest 2300 aptek należących do nie-farmaceutów



Bardzo dobra sytuacja producentów, dla których obecna sytuacja epidemiologiczna może być szansą na dalszy rozwój, szczególnie biorąc pod uwagę pozytywne postrzeżenie branży przez instytucje finansujące



Legislacyjne regulowanie rynku aptecznego – poza „apteka dla aptekarza” wpływa także na wysokość marż dystrybutorów hurtowych, wyraźnie niższych niż producentów



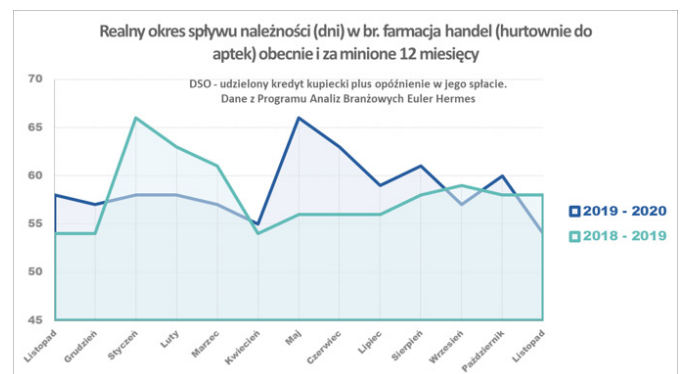
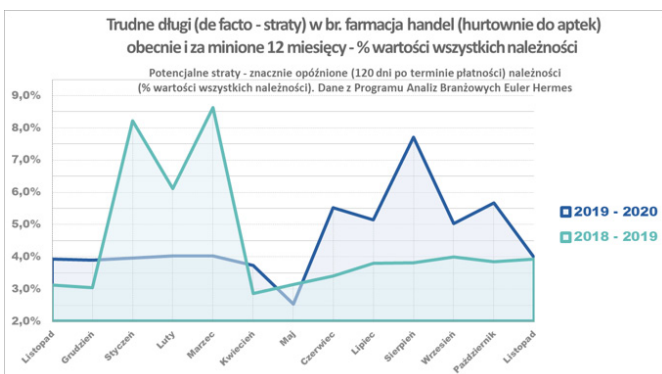
Zmniejszenie wpływów ze sprzedaży produktów kosmetycznych oraz kosmetyków aptecznych (oszczędności konsumentów), często wysokomarżowych



Branża hurtowa – 3 duże firmy z polskim kapitałem, o silnej pozycji rynkowej, dobrym dostępie do finansowania i pozytywnych perspektywach wzrostu



Pandemia jednak nie bez wpływu na obroty branży farmaceutycznej, stałe, kilkuprocentowe wzrosty w poprzednich latach, w 2020 spodziewamy się dynamiki 0%–1%



© Dane o płynności finansowej branż z Programu Analiz Branżowych Euler Hermes

Sektor kosmetyczno-higieniczny



PŁYNNOŚĆ FINANSOWA BRANŻY

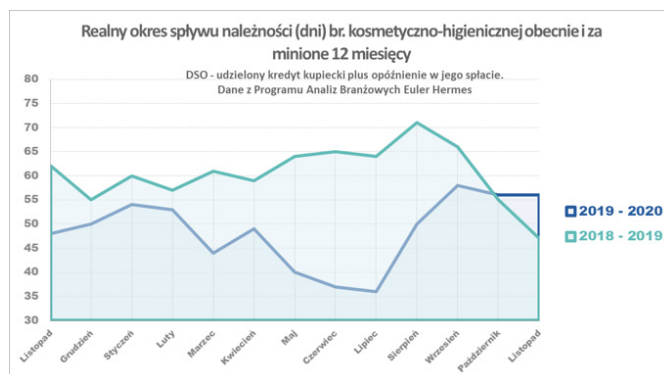
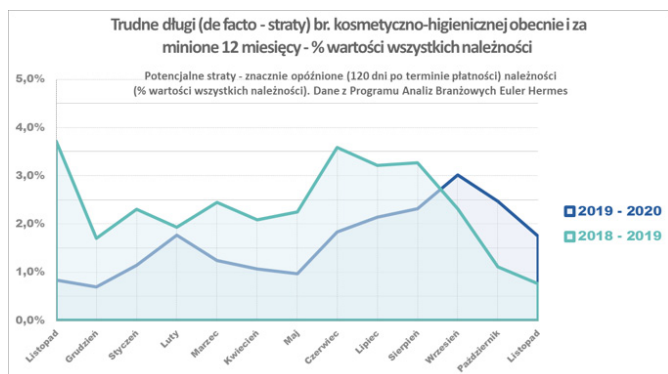
- W końcu I półrocza skrócenie r/r DSO o 8 do 10 dni r/r – świadoma polityka sprzedażowa w obliczu zwiększonego popytu ale i obaw o płynność handlu
- W III i IV 2020 wyraźne jest już po skróceniu DSO z końca I półrocza – mimo wydłużenia odbiorcom kredytu kupieckiego o 3–4 dni o tyle samo wydłużyły się opóźnienia w ich spłacie
- DSO skoczyło z 48–50 dni do 56–58 dni
- Wartość trudnych długów wzrosła r/r dwukrotnie
- Konieczne ciągłe nakłady w innowacyjność. Znaczący udział w kosztach wydatków na marketing, dystrybucję i opakowania
- Całkowity lockdown sektora beauty w początkowej fazie epidemii spowodował zatamowanie sprzedaży produktów profesjonalnych
- Pozytywny wpływ pandemii na producentów artykułów higienicznych (papier toaletowy, chusteczki, żele antibakteryjne) – krótkookresowe, kilkudziesięcioprocentowe wzrosty w okresie pierwszego lockdownu

DWUKROTNY

WZROST WARTOŚCI TRUDNYCH DŁUGÓW

56–58 DNI

DSO



© Dane o płynności finansowej branż z Programu Analiz Branżowych Euler Hermes

Sektor kosmetyczno-higieniczny



PERSPEKTYWY I WYZWANIA RYNKOWE



Nie tylko żywność – kosmetyki to także polska specjalność, większy niż w innych krajach udział rodzimych producentów, rosnący r/r eksport



Brak w pandemii efektu szminki – odwrotnie, najtrudniej ma właśnie kosmetyka kolorowa i perfumy (szacowane spadki o 20% r/r)



Rosnący udział eksportu, główne kierunki to Niemcy (15%), Rosja (12%), Wielka Brytania (9%), Czechy (7%). Dodatni bilans handlowy



20% firm prowadzi biznes z dnia na dzień, a 30% zakładało znaczne ograniczenie działalności w okresie drugiego lockdownu – jak wynika z raportu „Branża kosmetyczna vs. Covid-19. Pół roku funkcjonowania w pandemii”, opracowanego przez Polski Związek Przemysłu Kosmetycznego



Limit ilości klientów w drogeriach przełoży się na wysokość sprzedaży detalistów, a co za tym idzie utrzymanie większych stanów magazynowych i mniejsze zakupy w kolejnych miesiącach



Trendy na rynku kosmetyków:

- wzrost znaczenia sprzedaży e-commerce (sprzedaż online w Polsce w 2019 roku – około 9% przy średniej europejskiej ponad 14%)
- szybko zmieniające się preferencje zakupowe, mniej zakupów impulsywnych, zmiany w koszyku zakupowym
- słabnąca rola tradycyjnych drogerii, wzrost znaczenia sieci zapewniających pełną ofertę produktową i możliwość zakupów za jednym razem w jednym miejscu
- rosnący udział marek własnych (ponad 30% koszyka zakupowego kosmetyków w Polsce)
- wzrost konkurencji ze strony producentów azjatyckich



Zmiany w kanałach dystrybucji, ale tylko nieznaczne odbicie w drogeriach, gdzie w okresie pierwszego lockdownu spadki niektórych dostawców wyniosły ponad 50%



Gorzej sprzedają się środki odkażające – znaczne zapasy



Szacowany niewielki (2–3%) spadek obrotów w branży kosmetycznej w 2020 roku i powrót do wzrostów od 2021 roku w tempie około 5%

Tekstylnia i obuwie



PŁYNNOŚĆ FINANSOWA BRANŻY

- ⊙ IV kwartał – okres przedświąteczny i otwarcie sklepów do niemalże końca października sprzyjały pewnemu odbiciu sprzedaży i redukcji DSO oraz trudnych długów, które wystrzeliły w poprzednich miesiącach
- ⊙ W II i III kwartale mniejsza sprzedaż (utrzymująca się po okresie lockdownu) – w efekcie wzrost poziomu trudnych długów: dwukrotny r/r do 21% w okresie wakacyjnym, ze średnim DSO nawet aż do 179 dni
- ⊙ Kondycję odbiorców, sklepów – dotychczasową po wiosennym zamknięciu (a tym samym i prognozowaną w dobie obecnego) przedstawia wskaźnik tzw. trudnych długów – należności przeterminowanych 120 dni i więcej po terminie płatności. Wzrósł on we wrześniu w obrocie tekstyliami do poziomu aż 18,7% wartości ogółu należności (+58%)
- ⊙ Niewypłacalności w sektorze tekstylno-obuwniczym w ciągu 11 miesięcy 2020 roku:
 - 12 producentów
 - 6 hurtowników
 - 15 sklepów detalicznych (lub ich sieci – były to stosunkowo duże podmioty o obrotach powyżej 3 mln rocznie)
- ⊙ Mijające już trudności w branży z dostawami (zakłócenia w dostawach z Chin)
- ⊙ Duże znaczenie kursów USD/PLN – wzmocnienie ostatnio złotówki powinno poprawić płynność dostawców (pytanie, czy nie za późno po okresach spadków – niewypłacalności dużych graczy)
- ⊙ Zwiększenie sprzedaży online skutkowało spadkiem cen i rentowności, brak pola do ich zwiększenia do poprzednich poziomów (duża konkurencja, znaczne zapasy – wyprzedaże)
- ⊙ Wysoka baza gotówkowa i historycznie wysoka rentowność wraz ze wsparciem rządowym, zawieszeniem płatności czynszów pomogło przetrwać wielu firmom z branży, niepokój wzbudza jednak bardzo wolno odradzający się popyt – jak firmy będą sobie radzić bez tej „kroplówki”

33

LICZBA
NIEWYPŁACALNOŚCI
W BRANŻY

+58%

WZROST
TRUDNYCH DŁUGÓW
W BRANŻY

179 DNI

ŚREDNIE DSO



Tekstylnia i obuwie



PERSPEKTYWY I WYZWANIA RYNKOWE



Prognozy wskazują, że europejska branża tekstylna-odzieżowa skurczy się w 2020 o 19%, dla Polski przewidywane są spadki o ok. 21%. Wzrost popularności pracy zdalnej negatywnie wpływa na decyzje zakupowe w zakresie odzieży i obuwia



Pierwszy, wiosenny lockdown przyczynił się do ostrożniejszego podejścia producentów i dystrybutorów odzieży do tematu budowania kolekcji i stanów magazynowych – o ile by to możliwe przy długim rozłożeniu w czasie zamawiania, produkcji i dystrybucji kolekcji z wielomiesięcznym wyprzedzeniem



Problemem jest także ograniczenie – *de facto* zamknięcie – możliwości szerszego udziału w imprezach okolicznościowych (wesela, pogrzeby), ale także różnego rodzaju sympozjach, zjazdach, targach oraz generalnie praca zdalna. Przyczynia się do sygnalizowanego wyraźnego spadku popytu na bardziej formalną i elegancką odzież oraz obuwie



Sprzedż on-line (mimo wysokich wzrostów) nie jest w stanie zrekompenzować strat z powodu czasowego zamknięcia galerii i większych sklepów w drugiej fali pandemii



Wysokie stany magazynowe detalistów = ich niższe zakupy w kolejnych miesiącach – odbija się to na dostawcach/producentach tekstyliów i hurtownikach z branży



Silna konkurencja (w tym międzynarodowych graczy), zakończone programy wsparcia rządowego, wysokie koszty stałe (najmu, zatrudnienie) w połączeniu z wciąż niskim popytem mogą stanowić duże zagrożenie dla płynności firm z branży w kolejnych kwartałach



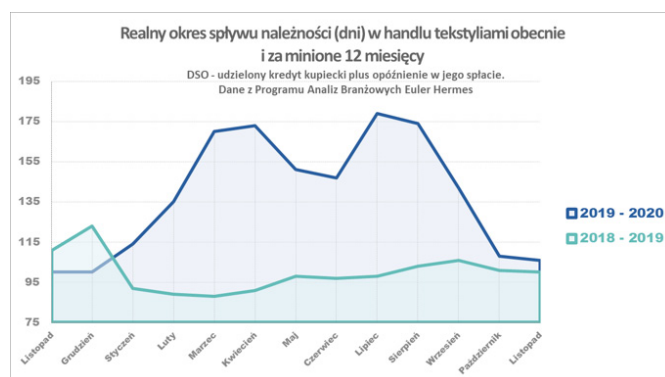
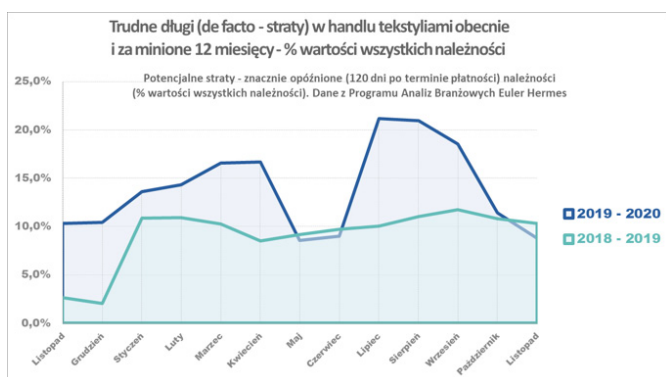
Wiele osób jest niechętnie kupowaniu odzieży on-line, bez przymierzania – a może przede wszystkim bez możliwości jej oglądania, inspirowania się i porównywania na żywo



Sektor odzieży i obuwia nie odczuł też tak wyraźnego symptomu „odroczonego popytu” i związanego z tym wzrostu sprzedaży w III kwartale jaki odczuły dobra trwałego użytku: meble, RTV i AGD

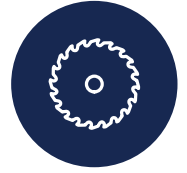


Narodowa kwarantanna dodatkowym obciążeniem dla firm z branży – ograniczenia w przemieszczaniu się 31 grudnia negatywnie wpłyną na obroty związane z kolekcją sylwestrową, a podczas ferii na sprzedaż kolekcji outdoorowej



© Dane o płynności finansowej branż z Programu Analiz Branżowych Euler Hermes

Branża stalowa



PŁYNNOŚĆ FINANSOWA BRANŻY



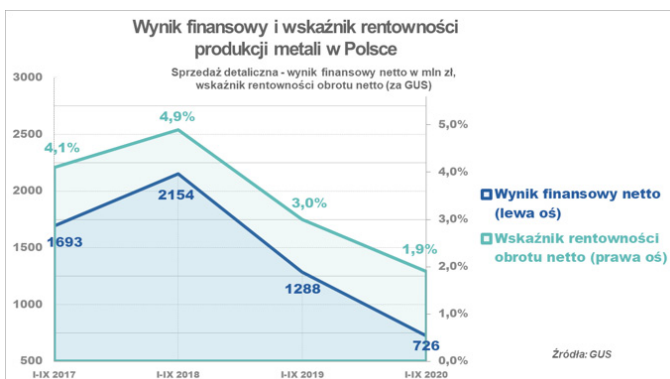
- Pomimo utrzymywania przez dostawców metali „w ryzach” okresu obiegu należności, w III i w IV kwartale wyraźnie wzrosła wartość tzw. trudnych długów
- Należności przeterminowane już ponad 120 dni po terminie płatności stanowiły nawet ok. 6% wartości ogółu należności (przy aktualnie średniej rentowności obrotu netto w produkcji metali na poziomie jedynie ok. 1,9% – za GUS), to jest nawet o 60% więcej niż w tym samym okresie 2019 roku
- Wg. danych Worldsteel, produkcja stali w Polsce po 3Q2020 spadła o 17% r/r (spadek w UE o 17,9%)
- Spadek jawnego zużycia stali w Polsce wg. danych HIPH w okresie I–VIII 2020 wyniósł -9,9% r/r, w tym wyrobów długich o -11,9%
- Trend cenowy – od września główne indeksy stali PUDS wykazują trend delikatnie pozytywny

+60%

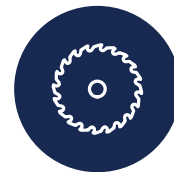
WZROST
NALEŻNOŚCI
PRZETERMINOWANYCH
W BRANŻY

-17%

SPADEK PRODUKCJI
STALI W POLSCE



Branża stalowa



PERSPEKTYWY I WYZWANIA RYNKOWE



Sytuacja w segmencie stalowym nadal trudna, popyt jest osłabiony i lekko rosnące ceny (od września 2020) nie rekompensują spadków sprzedaży



W Q4 nie spodziewamy się znaczącego odbicia, szczególnie, że 2 połowa grudnia to tradycyjnie bardzo słaby czas pod względem popytu



Wzrost kosztu energii oraz wprowadzane opłaty mocowe wpłyną negatywnie na rentowność producentów, a w pewnym stopniu i przetwórców (jeśli odbicie – popyt nie będzie rósł dynamicznie)



Na większej konkurencyjności rynku dostawców metali korzystają ich przetwórcy – dzięki temu osiągają wyższą rentowność obrotu netto (przy jednocześnie spadku tychże obrotów – zmniejszeniu części zamówień, np. ze strony motoryzacji czy produkcji maszyn dla przemysłu i Horeca)



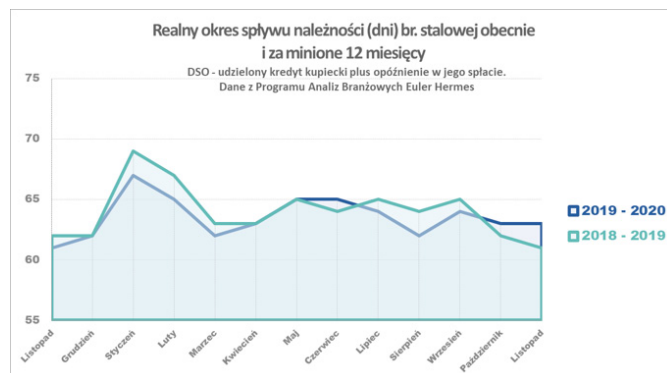
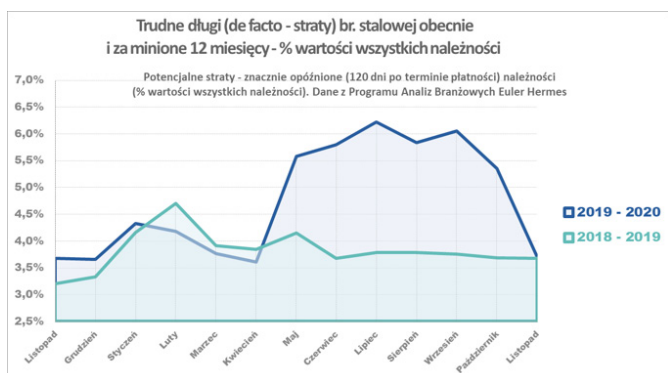
Przemysł stalowy jest ściśle powiązany z sektorem samochodowym, budowlanym, maszynowym i Horeca – wszystkie te branże stoją przed trudnymi wyzwaniami na 2021



Dostęp do finansowania – bardziej restrykcyjna polityka banków, przedłużane kredyty w niższych limitach i na krótszy okres



Pandemia zweryfikowała plany inwestycji budowlano-infrastrukturalnych zarówno samorządowych jak i w sektorach najbardziej dotkniętych skutkami Covid-19 co niewątpliwie wpłynie na poziom konsumpcji stali



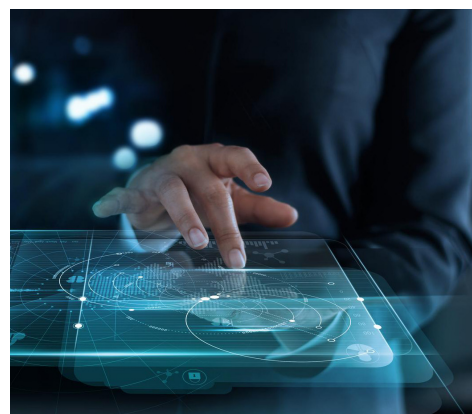
© Dane o płynności finansowej branż z Programu Analiz Branżowych Euler Hermes

Branża AGD i RTV



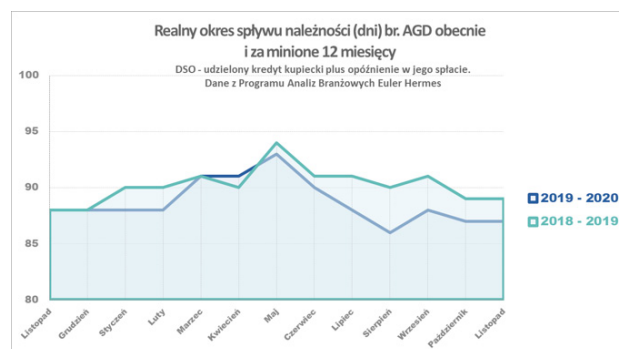
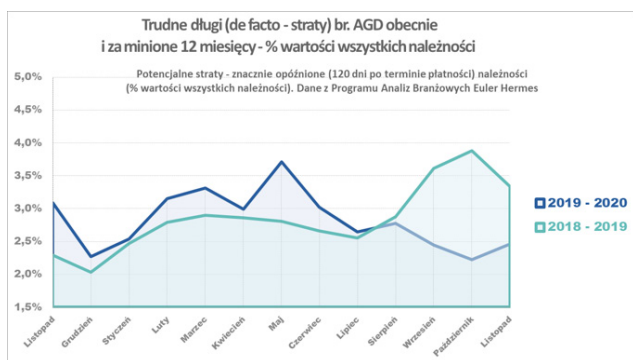
PŁYNNOŚĆ FINANSOWA BRANŻY

- ⌚ W branży RTV opóźnienia w płatności kształtowały się na podobnym poziomie jak w roku 2019, z lekką tendencją wydłużenia DSO w IV kwartale
- ⌚ Wydłużenie DSO w handlu elektroniką (RTV) – głównie za sprawą wydłużenia kredytu handlowego, a nie rosnących opóźnień. Czyżby potrzeba kreowania sprzedaży, jej wsparcia?
- ⌚ Dłuższy obieg należności (oczywiście obok niezłego popytu – są sygnały, iż czasami podaż za nim nie nadąża, m.in. w asortymencie laptopów) – czyli rynek dostawcy sprzyjały zmniejszeniu poziomu trudnych długów w sektorze RTV
- ⌚ W branży AGD w okresie pandemii nie zaobserwowano istotnych zmian w stosowanych terminach płatności – pomijalna różnica 1–2 dni przy blisko trzymiesięcznym okresie obiegu należności
- ⌚ Odczuwalny spadek obrotów zarówno w branży AGD jak i RTV w miesiącach lockdownu (zamknięte sklepy stacjonarne)
- ⌚ Duża część obrotów przeniesiona do kanału e-commerce – wygrały firmy, które miały dobrze zorganizowany ten kanał sprzedaży oraz logistykę
- ⌚ Odłożony popyt branż RTV i AGD realizowany od czerwca do października. Z czasem maleje poza nielicznymi kategoriami (laptopy – tutaj nawet wspomniane oznaki za mątej podaży)



BEZ ZMIAN
ŚREDNIE TERMINY
PŁATNOŚCI

STABILNE
DSO



© Dane o płynności finansowej branż z Programu Analiz Branżowych Euler Hermes

Branża AGD i RTV



PERSPEKTYWY I WYZWANIA RYNKOWE



Ogromny wzrost sprzedaży elektroniki użytkowej realizowany głównie drogą internetową w czasie pandemii, nawet 5-krotny – cieszy, a jednocześnie martwi, gdyż...



Towarzyszy mu erozja marż – kanał internetowy jest bardziej konkurencyjny, większy obrót niekoniecznie więc oznacza analogiczną poprawę wyniku finansowego



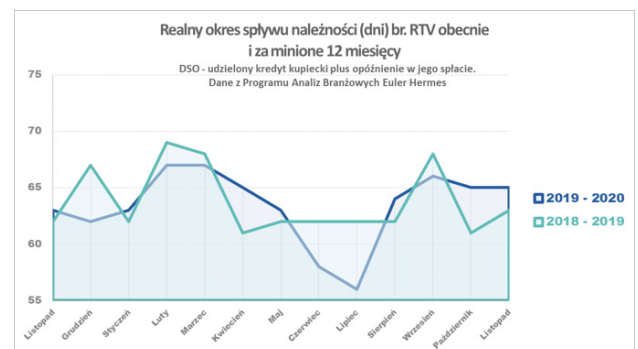
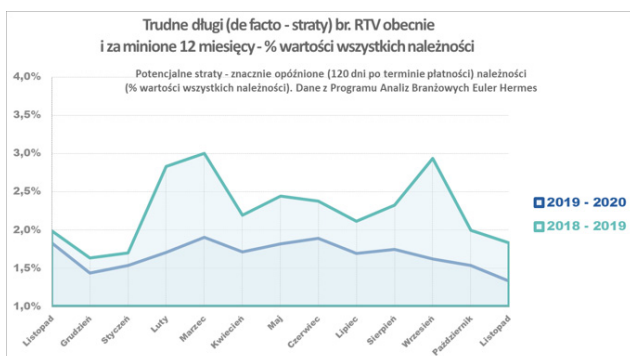
Zapotrzebowanie na elektronikę użytkową niezwiązana ze zdalną pracą/nauką tj. na notebooki, w kolejnych kwartałach będzie maleć z uwagi na nasycenie rynku i oczekiwane oszczędności (redukcje zatrudnienia, mniejsza ilość nowych ofert pracy etc.)



Druga fala pandemii przypadła na IV kwartał czyli najlepszy okres sprzedażowy branży AGD/RTV, natomiast bardzo wysokie wzrosty w III kwartale w znacznym stopniu zbilansują potencjalne spadki ostatniego kwartału roku



Wzrost sprzedaży dużego AGD (piekarniki, lodówki) w czasie lockdownu – analogicznie do popytu na artykuły budowlane w kanale DIY, na meble, oświetlenie



© Dane o płynności finansowej branż z Programu Analiz Branżowych Euler Hermes

Branża opakowaniowa



PŁYNNOŚĆ FINANSOWA BRANŻY

- ⊙ Zacieśnienie kontroli należności swoją drogą, a realia rynku – swoją
- ⊙ Zwiększony popyt na opakowania (sprzedaż uczestników Programu Analiz Branżowych Euler Hermes wzrosła w listopadzie o 56% r/r) pozwolił ich dostawcom na świadomą politykę kredytową – skuteczniejszą niż przed rokiem egzekwowanie swoich należności
- ⊙ Stopniowe skracanie DSO od drugiego kwartału – początkowo wyższe niż w 2019 roku (nawet 70 dni) – obecnie krótsze średnio o tydzień, na poziomie ubiegłorocznym lub nawet niższe
- ⊙ O bardziej skutecznym monitorowaniu płatności świadczy także wzrost wartości bieżących, nieprzetworzonych płatności – obecnie stanowią one średnio 90,6% portfela należności branży, czyli o imponujące 4,4% więcej niż przed rokiem
- ⊙ Jedyną rysą na tym pozytywnym scenariuszu zarządzania należnościami sektora opakowań jest poziom trudnych długów (znacznie opóźnionych w spłacie należności – *de facto* strat), który r/r rósł średnio w III-IV kwartale o 25% r/r
- ⊙ Bez względu na poziom trudnych długów nie jest jeszcze katastroficzny – oscylując w przedziale 2,3–2,9% należności, ale przy wspomnianym wzroście wartości sprzedaży blisko trzyprocentowe straty to już realnie wyższe kwoty strat niż przed rokiem
- ⊙ Efektywna mobilizacja większości odbiorców do terminowego regulowania zobowiązań jest faktem. Równocześnie jednak rośnie grupa firm – czy pośrednio handlowych, czy bezpośrednio produkcyjnych mających problemy z płynnością finansową, co skutkuje większym odsetkiem nieprzewidywanych strat u dostawców opakowań
- ⊙ Polityka kredytowa sprzedaży nie istnieje w oderwaniu od realiów rynkowych – obok zwiększonego popytu i idącej za tym gotowości do szybszego regulowania zobowiązań występują też liczniejsze problemy m.in. wspomnianych producentów żywności (60% popytu na opakowania), o czym świadczy ich poziom strat (trudnych długów), który wzrósł r/r ponad dwukrotnie

+4,4%

WZROST
NALEŻNOŚCI
NIEPRZETĘRMINOWANYCH
W BRANŻY

+25%

WZROST POZIOMU
TRUDNYCH DŁUGÓW



Branża opakowaniowa



PERSPEKTYWY I WYZWANIA RYNKOWE



Roczna produkcja opakowań w Polsce to około 6 mln ton, a sektor ten w krajowym przetwórstwie przemysłowym sięga 3,4 proc. Szacowana wartość polskiego rynku opakowań to około 46 mld PLN



Z punktu widzenia przeznaczenia opakowania dla przemysłu spożywczego stanowią ponad 60% dla farmacji i branży kosmetycznej około 11%, opakowania dla przemysłu – 26%. Ta ostatnia grupa najbardziej narażona na negatywny wpływ Covid-19



Trendy na rynku opakowań:

- wzrost świadomości ekologicznej,
- nowe uregulowania prawne i podatkowe,
- nacisk na innowacje,
- dążenie do skrócenia cyklu produkcji,
- wzrost sprzedaży internetowej



Produkcja opakowań w Polsce w kilkuletnim trendzie wzrostowym – kilka procent rocznie, rosnący eksport. Główne kierunki – Niemcy, Austria, Czechy, Słowacja, Rosja. Wzrost sprzedaży e-commerce sprzyja branży opakowań



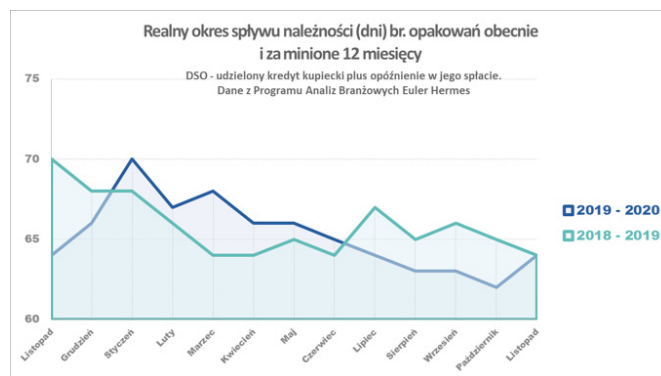
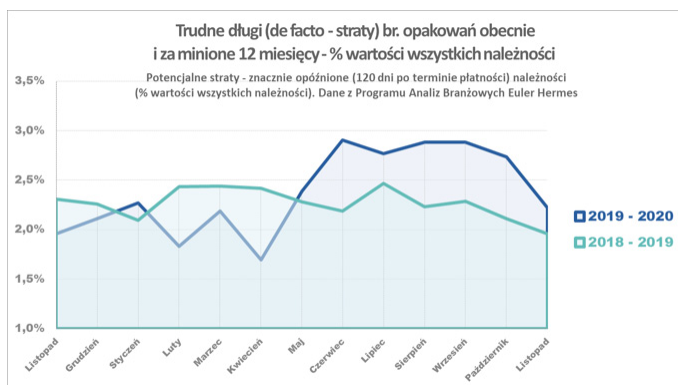
Rynek co roku rośnie o kilka procent, zwiększa się też zużycie opakowań *per capita* – w 2017 roku ca. 260 EUR, w 2020 roku powinno zbliżyć się do 300 EUR (w krajach wysoko rozwiniętych średnio 320–340 EUR na mieszkańca)



Obecnie najwyższy udział w produkcji mają opakowania z tworzyw sztucznych (blisko 38% – tendencja spadkowa) i papieru (35% – tendencja lekko wzrostowa), metal – 11%, szkło – 10%, drewno – 6%



Przed branżą duże wyzwania związane z koniecznością inwestycji w technologię produkcji i recykling szczególnie w przypadku opakowań z tworzyw sztucznych



© Dane o płynności finansowej branż z Programu Analiz Branżowych Euler Hermes

Branża meblarska



PŁYNNOŚĆ FINANSOWA BRANŻY

- ⌚ Proeksportowy charakter branży – nawet do 95% produkcji trafia na eksport, któremu sprzyja obecne umocnienie złotego (od listopada)
- ⌚ Wcześniejsze osłabienie złotego – w szczycie sprzedaży (rosnącej od czerwca), co osłabiło trochę jej rentowność
- ⌚ Informacje o dużym popycie eksportowym do końca wakacji, a następnie o znacznym jego ograniczeniu
- ⌚ Dobry popyt w II (i częściowo w III) kwartale sprzyjał poprawie w regulowaniu należności za komponenty do ich produkcji (ale nie tylko, również efekt wysokiej bazy statystycznej – czasowego pogorszenia płynności rynku w analogicznym okresie roku ubiegłego spowodowanym spadkiem zamówień z Niemiec)
- ⌚ Spadek trudnych długów także (a może obecnie – przede wszystkim) za sprawą znacznego wydłużenia obiegu należności – o dwa tygodnie r/r w listopadzie z 57 dni przed rokiem do 72 dni obecnie
- ⌚ Spadek wartości trudnych długów/strat (od producentów mebli za komponenty do ich produkcji) – do 3% w IV kwartale 2020 (vs. ok. 4,5% w analogicznym okresie roku ubiegłego)
- ⌚ Wydłużenie średniego DSO rozkłada się po połowie na wydłużenie o tydzień kredytu kupieckiego jak i podobny wzrost opóźnień w jego spłacie – co może wskazywać na gorszą aktualnie niż w III kwartale kondycję producentów mebli
- ⌚ Wydłużenie DSO z powodu spadku zamówień po wakacjach – producenci mebli starali się pobudzić sprzedaż akcją kredytową (tego samego oczekując od swoich dostawców. Z czasem zapewne podobny może być efekt kolejnej fali zamknięć gospodarek (zwłaszcza w Niemczech i na rynkach eksportowych)
- ⌚ W ciągu 11 miesięcy niewypłacalność 14 producentów mebli i 6 dystrybutorów
- ⌚ Większa skala, długotrwałość home office – utrzymanie popytu na meble temu służące, następne będzie odreagowanie – odnawianie powierzchni biurowych, co też powinno sprzyjać branży

20

LICZBA
NIEWYPŁACALNOŚCI
W BRANŻY

72 DNI

DSO



Branża meblarska



PERSPEKTYWY I WYZWANIA RYNKOWE



Wprowadzenie w marcu stanu epidemiologicznego w Polsce i Europie odcisnęło silne piętno na branży – praktycznie wstrzymana produkcja i istotnie ograniczona sprzedaż detaliczna w kanale tradycyjnym



Skala utraty obrotów w okresie od marca do maja szacowana jest na 4 mld złotych



Ryzyko: prognozowany spadek PKB na Zachodzie wyraźnie wyższy niż w Polsce, ponadto odłożony tam w dużo większym stopniu niż w Polsce wzrost niewypłacalności, który przypadnie na lata 2021–2022 – istotne przełożenie na branżę meblarską, tak silnie uzależnioną od eksportu (Niemcy – największy rynek: spadek zamówień już w 2019)



Nieznany efekt czasowego zamknięcia sklepów meblowych na początku drugiej fali pandemii w kluczowym dla branży IV kwartale



Wyzwania: zmiany technologiczne, nowe normy zawartości m.in. formaldehydu – konieczne nakłady, wyższe koszty



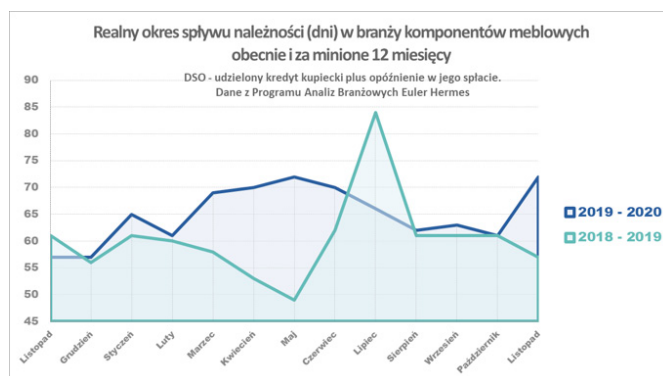
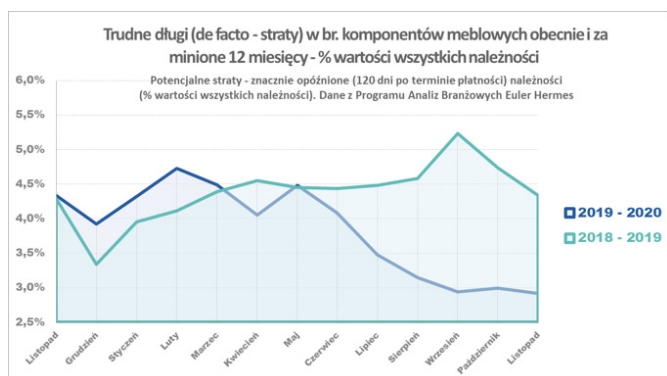
Wyzwania: Dostęp do pracowników (szczególnie do pracowników z Ukrainy). Część producentów ograniczyła zatrudnienie, dziś przy zwiększonych mocach produkcyjnych musi sprawnie zapętnić powstałą lukę



Szanse: ograniczenia w podróżowaniu w pewnym stopniu przekształciły się w boom remontowy i zwiększony popyt na meble

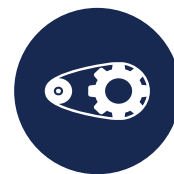


Narodowa kwarantanna nie obejmuje sklepów meblowych, natomiast warto zaznaczyć, że wciąż obowiązują limity liczby klientów w sklepach, co może przełożyć się na ich obroty w najwyższym sezonie



© Dane o płynności finansowej branż z Programu Analiz Branżowych Euler Hermes

Automotive



PŁYNNOŚĆ FINANSOWA BRANŻY



⌚ Niewypłacalności po 11 miesiącach – 45 firm w tym:

- 5 producentów części
- 9 dystrybutorów pojazdów samochodowych
- 9 dystrybutorów części (hurt)
- 8 firm z sektora konserwacji i naprawy pojazdów samochodowych
- 8 hurtowych dystrybutorów paliw i olejów
- 6 detalicznych sprzedawców paliw i olejów

⌚ W ciągu trzech kwartałów 2020 roku fabryki motoryzacyjne w Polsce wyprodukowały o 35% pojazdów mniej niż w analogicznym okresie 2019 roku

⌚ W pierwszych 11 miesiącach 2020 zarejestrowano w Polsce o 24,2% aut mniej niż a analogicznym okresie roku 2019

⌚ W Polsce głównym odbiorcą nowych aut pozostają klienci instytucjonalni, odpowiadający za ok. 78% zakupów – oczekiwane pogorszenie koniunktury wpłynie na decyzje zakupowe przedsiębiorców w kolejnych miesiącach

⌚ Październik – odbudowa niemieckiego przemysłu motoryzacyjnego, głównego odbiorcy części produkowanych w Polsce – zamówienia na poziomie ubiegłorocznym, głównie dzięki wzrostom zamówień z rynków pozaeuropejskich (Chiny, USA – po ok. 11% r/r)

45

LICZBA
NIEWYPŁACALNOŚCI
W BRANŻY

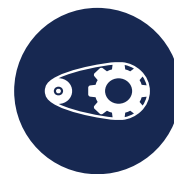
-35%

LICZBA POJAZDÓW
WYPRODUKOWANYCH
PRZEZ FABRYKI W POLSCE

-24,2%

SPADEK LICZBY
REJESTRACJI
SAMOCHODÓW
W POLSCE

Automotive



PERSPEKTYWY I WYZWANIA RYNKOWE



Prognozowany spadek sprzedaży nowych aut w 2020 roku ok. 25%. Będzie to miało istotne przełożenie dla ponad 300 firm produkcyjnych w Polsce (niższa sprzedaż + wysokie koszty, możemy się spodziewać drastycznego spadku rentowności a nawet strat)



Wg ankiety Samar przeprowadzonej wśród dealerów, rejestracja aut w 2021 roku wzrośnie o ok. 9,9% (auta osobowe) oraz o 8,6% (auta dostawcze). Biorąc pod uwagę spadek sprzedaży aut w 2020 oraz zapowiadający się trudny 2021 rok, osiągnięcie takiego wyniku może być wyzwaniem



W związku z niską sprzedażą aut w 2020 możemy się spodziewać zmniejszonej produkcji nowych aut w roku 2021 – może to stanowić ogromne wyzwanie dla dostawców branży automotive



Kolejnym wyzwaniem przyszłego roku będą zalegające u dealerów (i producentów) auta niespełniające wyższych wymogów emisji spalin – będą musiały być rejestrowane przez dealerów i odsprzedawane. Będzie się to wiązało z jednej strony z dużą presją ze strony producentów, z drugiej strony będzie tu bardzo istotne ich wsparcie (finansowanie, programy marketingowe etc.)



Niższa sprzedaż, zakończony program wsparcia rządowego zmuszą firmy do poszukiwania dodatkowych form poprawy płynności – tu firmy mogą zderzyć się z usztywnioną polityką banków w zakresie podwyższenia obecnych/nowych linii kredytowych



Rygorystyczne normy CO₂, rosnące ceny nowych aut mogą przesunąć uwagę konsumentów na auta używane



Rynek części zamiennych – prognozowany spadek o ok. 10% w 2020 (w znacznej mierze efekt lockdownu i ograniczeń w przemieszczaniu się)



Rosnący trend carsharingu – w dłuższym terminie wpłynie na popyt na auta i części zamienne



Szanse: jedyną kategorią rosnącą w branży jest segment pojazdów z napędami alternatywnymi, kategoria wciąż z niskim udziałem % w całej sprzedaży w Polsce

PODEJMIJ DECYZJĘ I UBEZPIECZ SWOJĘ NALEŻNOŚCI

Towarzystwo Ubezpieczeń
Euler Hermes S.A.

Al. Jerozolimskie 98
00-807 Warszawa
Tel. +48 22 233 44 44
info.pl@eulerhermes.com
eulerhermes.pl

UWAGA DOTYCZĄCA STWIERDZEŃ WYBIEGAJĄCYCH W PRZYSZŁOŚĆ

Stwierdzenia zawarte w niniejszym dokumencie mogą zawierać perspektywy, 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. Rzeczywiste wyniki, rezultaty lub zdarzenia mogą w istotnym zakresie odbiegać od wyrażanych lub przewidywanych w takich stwierdzeniach, między innymi z powodu: (i) zmian ogólnych warunków ekonomicznych i sytuacji konkurencyjnej, w tym w szczególności warunków ekonomicznych i sytuacji konkurencyjnej w kluczowych sektorach działalności Grupy Allianz oraz na kluczowych dla niej rynkach, (ii) wyników osiąganych na rynkach finansowych, 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) poziomów i tendencji śmiertelności i chorobliwości, (v) poziomu powtarzalności zdarzeń, (vi) w szczególności w działalności bankowej, skali ryzyka kredytowego, (vii) poziomu stóp procentowych, (viii) kursów wymiany walut, w tym m.in. kursu wymiany EUR/USD, (ix) zmian przepisów prawa i regulacji, w tym regulacji podatkowych, (x) wpływu przejęć spółek, w tym także kwestii związanych z integracją, i środkami reorganizacji, oraz (xi) 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.

BRAK OBOWIĄZKU AKTUALIZACJI

Spółka nie zobowiązuje się do aktualizowania stwierdzeń lub informacji wybiegających w przyszłość zawartych w niniejszym dokumencie, z wyjątkiem informacji, które podlegają ujawnieniu zgodnie z przepisami prawa.