

Rozliczenia na rynku

Analiza branż
przetom 2021/2022

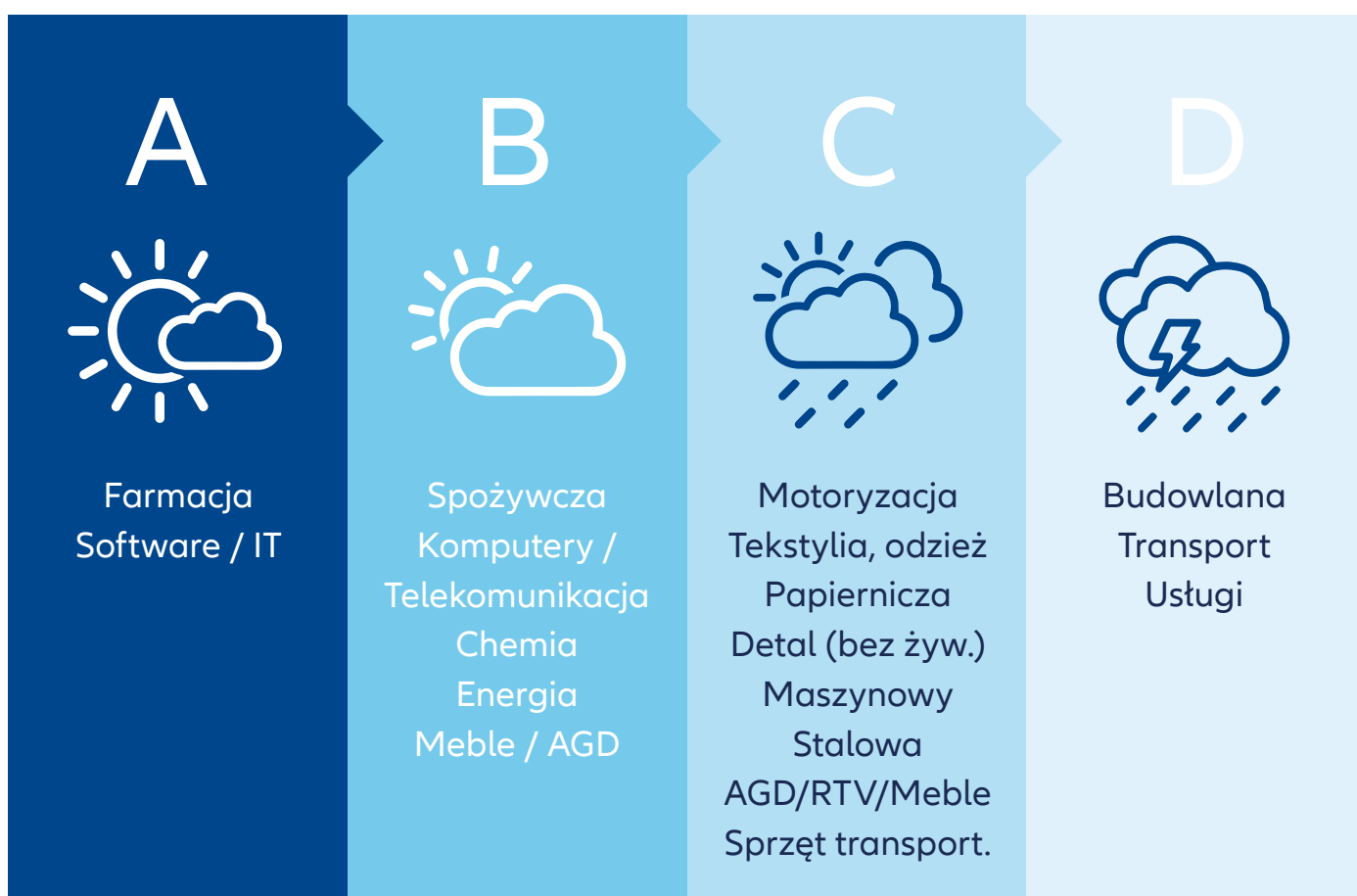


Polska

obecny rating branż



Ocena w czterostopniowej skali ryzyka – od niskiego (zdrowe fundamenty i pozytywna prognoza na przyszłość) do wysokiego (nadciągające bądź trwające trudności).



Euler Hermes: sektory w Polsce przełom 2021/2022

Sektor spożywczy



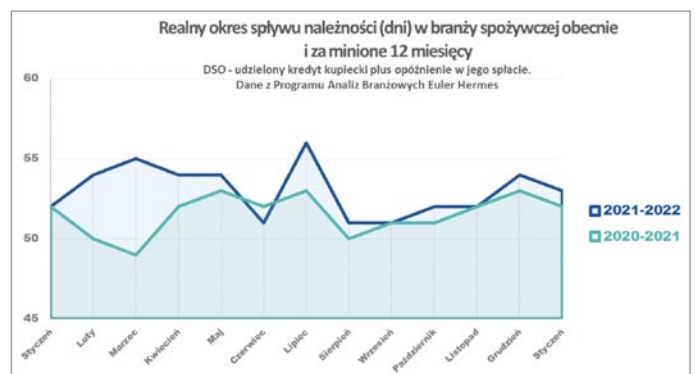
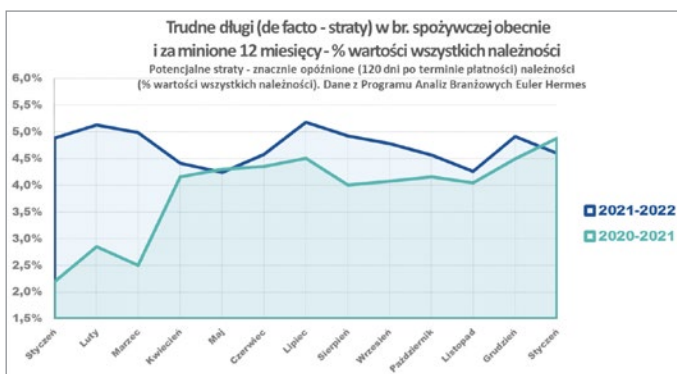
PLYNNOŚĆ FINANSOWA BRANŻY

- Przemysł rolno-spożywczy – jako całość – całkiem dobrze poradził sobie w pandemii, choć nie wszystkie jego segmenty okazały się równie odporne na kryzys
- Wg. GUS w IV kwartale br. sprzedaż żywności, napojów i wyrobów tytoniowych była wyższa niż przed rokiem (październik, listopad to +2,9% r/r), w całym roku wzrost zbliżony do +2%r/r
- Spyw należności stabilny – wąski korytarz wahań DSO w zakresie 4 dni, trudne długi: 4,2-5,2%, ale...
- Stabilny na niekorzystnym poziomie, straty dwukrotnie wyższe niż przed pandemią, obieg należności dłuższy o tydzień (a w dłuższej perspektywie prawie o dziesięć dni-dwa tygodnie w stosunku do okresu 3-5 lat wstecz)
- Zróżnicowanie sytuacji pomiędzy poszczególnymi branżami. lepiej przemysł mięsny (zmniejszenie tr. długów), podobnie kawa/herbata i alkohole (sektory korzystają też na otwarciu HoReCa), stabilnie w nabiale, ale...
- Wyraźne pogorszenie w napojach: wzrost r/r trudnych długów, nawet rzędu +60% w niektórych miesiącach; bardzo już długie DSO: 68-72 dni!
- Produkcja podstawowych art. spożywczych (uprawy i hodowcy) jest w kryzysie, jakiego nigdy nie widzieliśmy w statystyce niewypłacalności – w całym 2021 roku niewypłacalności aż 317 producentów żywności! Problemom ze zbytem towarzyszyły wyższe koszty produkcji (zboża, energia, paliwa)
- Najliczniejsza grupa niewypłacalnych producentów podstawowych art. rolno-spożywczych to uprawy rolne połączone z chowem i hodowlą zwierząt (gospodarstwa wielotowarowe), sporo też niewypłacalności hodowców trzody, drobiu ale i bydła mlecznego oraz wśród uprawiających zboża, rośliny strączkowe i rośliny oleiste
- Sporadyczne tylko niewypłacalności w: uprawie drzew i krzewów ozdobnych oraz w uprawie warzyw
- W ślad za tym problemy firm usług wspomagających produkcję roślinną/rolną 54 niewypłacalności w 2021 roku, do tego kolejne kilkadziesiąt niewypłacalności firm produkujących i handlujących paszami, środkami, ochroną roślin, maszynami, nawozami etc.



PERSPEKTYWY I WYZWANIA RYNKOWE

- Szansa na normalizację sytuacji – mniejsza dotkliwość kolejnych fal pandemii, silne odbicie gospodarcze w Europie stymulujące wydatki konsumentów.
- Przetwórstwo żywności korzysta na: wciąż działającej branży HoReCa, silnym popycie krajowym oraz silnym popycie eksportowym
- Utrzyma się rosnąca presja kosztowa w polskim sektorze rolno-spożywczym: dalszy wzrost cen surowców rolnych i środków do ich produkcji, rosnąca presja płacowa i dalszego zacieśnianie polityki pieniężnej
- Surowce – największy wzrost cen 2021 miał... rzepak, bo o +100%
- Równoważy to wysoka i stabilna ogółem konsumpcja
- Relatywnie niskie marże, możliwe przeliczenie części wyższych kosztów produkcji na konsumentów – sprzyjają temu niskie ceny żywności w Polsce w porównaniu z naszymi partnerami handlowymi
- Dobre wyniki eksportowe – wstępne dane mówią o rekordzie (36 mld euro wobec 34 mld w 2020). Wcześniej były nawet zapowiedzi blisko 15% wzrostu obrotów r/r.
- Najbardziej konkurencyjne (największa sprzedaż) – mięso (ok. 10% wartości eksportu), w tym głównie drób
- Konkurencyjności cenowej polskiej żywności sprzyjał korzystny dla eksporterów kurs złotego (stabość) względem euro
- Rynek unijny to 70% eksportu polskiej żywności, ale niedawno było to 80% - rośnie dywersyfikacja
- Poziom wynik finansowych – bardzo silne zróżnicowanie w poszczególnych segmentach branży.
- W trudnej sytuacji branża drobiarska, również produkcja napojów bezalkoholowych (podatek cukrowy)
- Lepsze wyniki w segmencie dań gotowych i art. takich jak kawa, herbata, cukier, przyprawy
- Wahania cen skupu mięsa spowodowanymi ASF i ptasią grypą: w 2021 wykryto 49 ognisk ASF i 339 ognisk ptasiej grypy, w listopadzie, po trzymiesięcznej przerwie, ponownie pojawiły się kolejne ogniska ptasiej grypy.
- Wybicie milionów zwierząt. Epidemia ASF spowodowała zmniejszenie liczby hodowli trzody chlewnej o około 85%
- Zbiory zbóż są niższe o 4% w stosunku do ubiegłorocznych, natomiast owoców jest więcej niż przed rokiem, a warzyw mniej (za GUS), co wpływa na ich cenę
- Drastyczny wzrost cen tłuszczu i mąki – problem piekarnictwa, ale też HoReCa (pizzerie etc.), zwłaszcza przy analogicznie dużych wzrostach cen energii
- Popyt na produkty: ekologiczne, roślinne (białko roślinne – groch etc.) oraz produkty funkcjonalne rośnie w coraz szybszym tempie, zwłaszcza na roślinne zamienniki mięsa, ale też i nabiału



Copyright: dane o płynności finansowej branż z Programu Analiz Branżowych Euler Hermes.
Euler Hermes: sektory w Polsce, przełom 2021/2022 r.

Handel detaliczny



PŁYNNOŚĆ FINANSOWA BRANŻY

- Handel detaliczny wraca do formy, a klienci do sklepów stacjonarnych
- Według wstępnych szacunków sprzedaż detaliczna ogółem w 2021 r. była o 5,8% wyższa niż w roku poprzednim (kiedy obserwowano spadek o 3,7%)
- Przekroczony już więc poziom sprzedaży detalicznej z 2019 roku
- W firmach większych (zatrudnienie pow. 9 os ob.) wzrost sprzedaży nawet większy – o ponad 8% r/r
- Spowolnienie inflacyjne? W grudniu 2021 r. sprzedaż detaliczna była o 8,0% wyższa niż przed rokiem (wobec wzrostu o 12,1% w listopadzie 2021 r.) – w cenach stałych, za GUS.
- W grudniu: mimo iż w większości grup utrzymał się wzrost sprzedaży (poza motoryzacją) to był on przeważnie mniejszy niż w poprzednim miesiącu
- Wynik ostabiły niskie obroty dealerów samochodowych w II połowie 2021, co utrzyma się w kolejnych miesiącach
- Wzrost niewypłacalności w hurcie w 2021 roku o +39% r/r – niewypłacalne aż 218 hurtowni, nadal także towarów cieszących się popytem w detalu: FMCG (w tym żywności), ale także dóbr trwałego użytku (wyposażenie mieszkań) czy inwestycyjnych (budownictwo – pomimo niezłej koniunktury w sektorze i rozgrzanego rynku mieszkaniowego)
- Podobnie w detalu – wzrost liczby niewypłacalności o +42% r/r (pomimo poprawy rentowności i wzrostu obrotów)
- Problemy części odbiorców skłoniły producentów do skracania kredytu kupieckiego (art. higieniczne i kosmetyki)



PERSPEKTYWY I WYZWANIA RYNKOWE

- Nie słabnie popularność zakupów online, których udział w całkowitym wolumenie sprzedaży przekroczył w listopadzie 2021 11%
- Powstaje coraz mniej centrów handlowych - w 2022 r. aż 51% nowej powierzchni będą stanowiły parki handlowe (za JLL)
- Od maja stałe ożywienie w dużych centrach handlowych, zarówno pod względem obrotów, jak i odwiedzalności
- Handel stacjonarny konsekwentnie wraca na właściwe tory, a e-commerce stabilizuje się na poziomie 7-8% całkowitej sprzedaży detalicznej (wg GUS)
- W 2021 r. rynek e-commerce w Polsce był szacunkowo wart około 92 mld zł wobec 82 mld zł rok wcześniej
- Inflacja (ogranicza siłę nabywczą gospodarstw domowych) i osłabienie polskiej waluty mogą negatywnie wpłynąć na konsumpcję w dłuższej perspektywie, chociaż IV kwartał nie oznaczał jeszcze spowolnienia
- W związku z rosnącym kosztem pieniądza zwiększa się presja na przesunięcie finansowania na większą skalę na dostawców - przejmują oni w większym stopniu rolę banków w finansowaniu kapitału obrotowego
- Rentowność zależy od konkretnego segmentu detalicznego, jednak segment detaliczny jest bardzo konkurencyjny z dużą presją na marże (rosnące koszty transportu, płac i pakowania oraz rosnące koszty reklamy w sieci, kwestie podatkowe – podatek handlowy)
- Spadek marż - przyszłość handlu detalicznego zdominują platformy internetowe, masowi sprzedawcy i firmy z unikalnymi ofertami
- Wielcy detaliści mają silną pozycję negocjacyjną z producentami i są w stanie negocjować korzystne ceny
- Dobry dostęp do dostawców – możliwość zróżnicowania ich portfolio i przenoszenia zamówień, zwłaszcza w sektorze spożywczym
- Braki materiałowe i opóźnienia w dostawach m.in. w segmencie modym i meblarskim
- Spodziewane spowolnienie popytu na art. trwałego wyposażenia mieszkań: RTV/AGD i w mniejszym stopniu meble
- Pomimo tych oczekiwań, jak na razie sprzedaż mebli, rtv, agd rosta +10,3% r/r w listopadzie (za GUS)
- Największym przegranym w 2021 był wyraźnie sektor obuwniczy i odzieżowy – obecnie odbudowa popytu, chociaż z niskich poziomów przed rokiem: w listopadzie wzrost sprzedaży wyniósł 55,8% r/r!



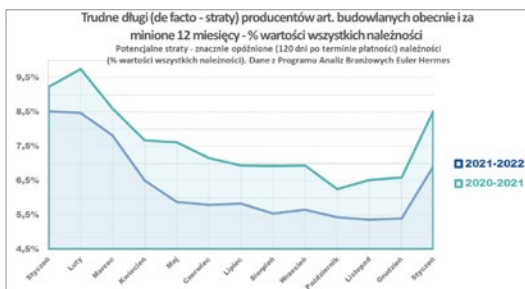
Copyright: dane o płynności finansowej branż z Programu Analiz Branżowych Euler Hermes.
Euler Hermes: sektory w Polsce, przełom 2021/2022 r.

Produkcja mat. budowlanych



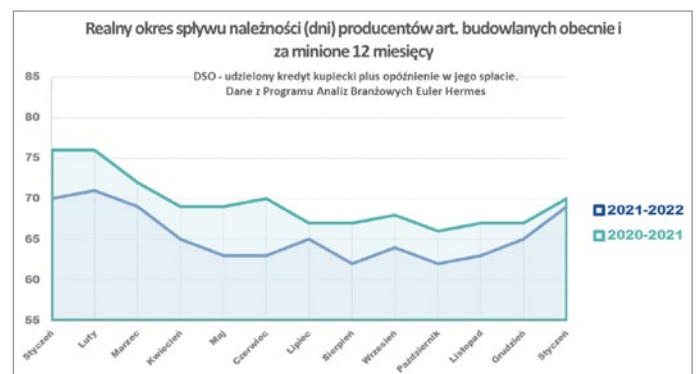
PŁYNNOŚĆ FINANSOWA BRANŻY

- Produkcja budowlana rośnie, ale nie bez zawirowań – najbardziej zyskuje budownictwo mieszkaniowe oraz generalnie prace budowlane specjalistyczne i wykończeniowe. Wg. GUS spadła np. wartość prac budownictwa podstawowego, wznoszenia budynków
- W niektórych rodzajach materiałów budowlanych zaobserwować można było kilkudziesięcioprocentowe wzrosty obrotów, rzędu 25 do nawet 40% r/r, jak np. w branży elektroinstalacyjnej
- Rynek dostawcy pozwala lepiej egzekwować od odbiorców swoje należności i tym się kierować przy ich doborze – spadek więc np. odsetek znacznie przeterminowanych, trudnych do odzyskania długów
- Skala wzrostu cen prac budowlanych była kilkukrotnie, a w niektórych sektorach i 10-krotnie niższa niż wzrost cen materiałów budowlanych (np. stali) – co uderzy w marżę i rentowność wykonawców
- Po III kwartale 2021 wzrost cen prac budowlanych r/r: ceny budowy budynków o 5,5%, budowy obiektów inżynierii lądowej i wodnej o 5,0%, a usług budowlanych specjalistycznych o 4,1%
- Ostatni kwartał 2021r przyspieszenie wzrostu cen: średni wzrost cen usług budowlanych o 5,5% kw/kw.
- Rosnące koszty materiałów budowlanych są (i będą) największym wyzwaniem dla branży budowlanej, a wraz z tym rośnie niepewność i poziom ryzyka na rynku budowlanym i inwestycyjnym - coraz trudniej jest przygotować oferty na generalne wykonawstwo, zwłaszcza dużych, długoterminowych inwestycji
- Niska rentowność to chroniczna słabość finansowa polskich firm budowlanych, która obok wzrostu cen materiałów budowlanych i zatrudnienia oraz braku ludzi do pracy jest jedną z przyczyn obecnej fali upadłości w branży budowlanej
- Poziom trudnych długów producentów materiałów budowlanych w stosunku do wszystkich ich należności wahał się w przedziale 5,5-8,5% (a średnia rentowność obrotu w produkcji wyrobów z pozostałych mineralnych surowców niemetalicznych wyniosła po III kw. 2021 10,5% za GUS)
- W statystyce niewypłacalności za 2021 roku były 203 firmy budowlane wobec 138 w 2020 roku – wzrost liczby niewypłacalności o 47%
- Budownictwo było w kwestii niewypłacalności największym negatywnym zaskoczeniem ub. roku – pomimo dobrej koniunktury, w wolniejszym tempie ale jednak ogólnie wzrostu wartości rynku produkcji budowlano-montażowej, po dwóch latach stabilizacji liczby niewypłacalności
- Połowa niewypłacalności to firmy wznoszące budynki, a więc aż połowa to wykonawcy różnych prac specjalistycznych – budowy dróg i autostrad, ale także towarzyszących im instalacji wodno-kanalizacyjnych, oświetleniowo-elektrycznych, rurociągów etc.
- Większość niewypłacalności to firmy małe i o co najwyżej regionalnej skali działalności (obroty kilku-kilkunastu milionów złotych), ale w drugiej połowie roku było już kilka niewypłacalności firm budowlanych o obrotach 100-200 mln złotych



PERSPEKTYWY I WYZWANIA RYNKOWE

- W zakresie budownictwa infrastrukturalnego rok 2022 miał być szczytem prac finansowanych z budżetu UE, głównie w zakresie kolei, opóźnienia w uruchamianiu (i finansowaniu) prac – szczyt może przesunąć się nawet na 2023
- Zły początek roku – spadek obrotów (podwykonawcy – wyspecjalizowane firmy), który się zmniejsza, ale w niewystarczającym tempie. Obroty wykonawców wciąż są o prawie -40% niższe niż średnia dla 2021, a styczeń r/r – o 60% gorsze wyniki.
- Najlepiej drogownictwo – GDDKiA ma finansowanie budżetowe, ale koleje już nie – muszą czekać na uruchamianie środków unijnych
- Koleje – obecnie uruchamiane przetargi na ok. 6 mld złotych, ale realny wpływ tych środków na rynek (poza zaliczkami) po minimum roku, czyli koniec 2022-początek 2023
- Spadek inwestycji samorządowych, tylko budowa kolei i dróg daje generalnym wykonawcom możliwość uzupełnienia portfela zamówień
- Dodatkowo – samorządy dysponować będą nie gotówką, ale promesą od BGK, co dodatkowo wydłuży rozliczenia i przyczyni się do problemów z cashflow u wykonawców (wykonawcy w jeszcze większym stopniu finansować będą tak realizowane inwestycje)
- W przypadku efektywnego wykorzystania środków z perspektywy unijnej na lata 2021-2027, jak i Funduszu Odbudowy (który jest opóźniony), w latach 2023 rynek budowlany w Polsce może powrócić do wyraźnego trendu wzrostowego
- Budownictwo mieszkaniowe – inflacja i rosnące koszty kredytowania to dodatkowy czynnik ryzyka, oddziałujący na finansowanie długiem hipotecznym i popyt
- W bardziej odległej przyszłości ryzyko stwarza duża kumulacja prowadzonych prac inwestycyjnych, same nakłady na drogi i linie kolejowe mogą sięgnąć 500 mld złotych w ciągu kilku lat. Podbić to może spiralę kosztowo-płacową (przy niedoborach wykwalifikowanych pracowników rzędu 100-150 tys. osób) po stronie wykonawców, co negatywnie wpłynie na marżę i potencjalnie więc także płynność finansową wielu firm budowlanych
- W osiągnięciu trwałej rentowności wykonawcom prac budowlanych pomóc powinno też usprawnienie procesów kontraktowania i przetargów – ale konieczne dalsze zmiany, wprowadzone dopiero co prawo to krok naprzód, ale nie pozwala na zwaloryzowanie kosztów w wystarczającym stopniu.
- Nowe zasady waloryzacji – a roszczenia sporne i tak występują, blokując rozliczanie już zrealizowanych inwestycji do końca (zamrażając tym samym znaczne środki wykonawców na poczet zabezpieczeń i roszczeń)



Copyright: dane o płynności finansowej branż z Programu Analiz Branżowych Euler Hermes.
Euler Hermes: sektory w Polsce, przełom 2021/2022 r.

Dystrybucja mat. budowlanych



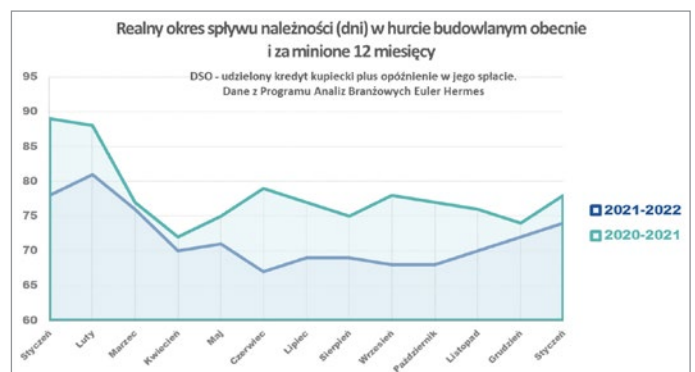
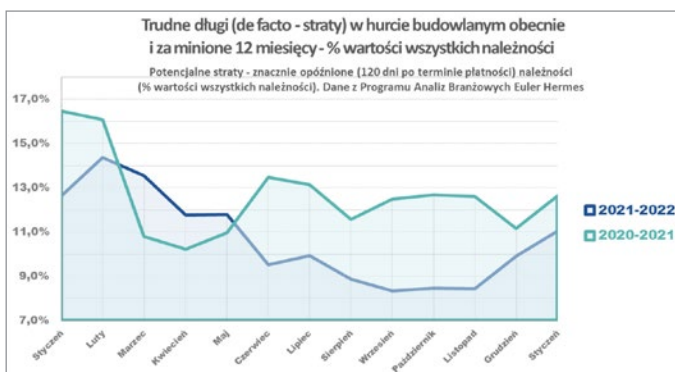
PLYNNOŚĆ FINANSOWA BRANŻY

- W I kwartale ubiegłego roku sptyw należności chwilowo uległ pogorszeniu w porównaniu r/r – zasoby finansowe (i rentowność) dużej części wykonawców są tradycyjnie niskie, nie byli oni w stanie na bieżąco sprostać kapitałowo większemu zapotrzebowaniu materiałowemu. Niewykluczone, iż sytuacja powtórzy się wiosną 2022 roku
- Ceny materiałów budowlanych w okresie I-XI 2021 r., w porównaniu z analogicznym okresem 2020 r. średnio wzrosły o ponad 11% (szacunki za cały ub. rok to +12%)
- Sam grudzień r/r to wzrost cen materiałów budowlanych o średnio 24% r/r uwzględniając wszystkie grupy
- Podwyżki cen odnotowano we wszystkich 20 grupach towarowych. Najbardziej zdrożały r/r (za Grupą PSB Handle): płyty OSB o 63%, izolacje termiczne o 57%, sucha zabudowa o 42%, dachy, rynny o 24%
- Tempo wzrostu cen materiałów było trzykrotnie większe niż przed rokiem
- Sygnały, że jesień i zima 2021-2022 są czasem stabilizacji sytuacji i obniżania cen m.in. materiałów budowlanych. Jak będą się kształtować, gdy ruszy nowy sezon budowlany – czas pokaże
- Jednocześnie prognozy zdecydowanego wzrostu cen chemii budowlanej, nawet +40%. Dotkliwy skok ceny wełny mineralnej – obecnie trzeba zapłacić o 100% więcej w porównaniu do lutego 2021 r.
- Brak polistyrenu - cena styropianu wzrosła o 110% r/r
- Rosną (jako ostatnie chyba) także ceny narzędzi, maszyn i urządzeń – np. rusztowań o +30%
- W I kwartale 2021 trudne długi ze strony wykonawców za dostarczone materiały były średnio o 2-3% wartości należności wyższe r/r, w drugiej połowie roku odwrotna sytuacja – lepsza kontrola należności przez dystrybutorów, średnie straty na poziomie „tylko” ok. 8% wartości należności.
- Ryzyko finansowe jednak nie spadło, ale paradoksalnie nierzadko nawet wzrosło – rosła obroty (oprócz popytu także z powodu wzrostu cen), a więc i salda zaangażowanych kapitałów własnych producentów i dystrybutorów hurtowych. Stąd trudne długi na poziomie 8,6 % wartości należności mogą wiązać się ze stratami nie mniejszymi niż przed rokiem, gdy średnio stanowiły one po III kwartale 12,7% należności za materiały budowlane



PERSPEKTYWY I WYZWANIA RYNKOWE

- W 2021 roku oferty były generalnie lepiej skalkulowane, co poprawia rentowność firm budowlanych
- Ryzyko: firmy mające kontrakty pozyskane w II połowie 2020 – w dołku cenowym. Ile firm ma takie kontrakty, które trudne zrealizować w pełni po zakładanych wtedy kosztach?
- Nadal więc rentowność w budownictwie jest jednak niska – najczęściej spotykana rentowność na poziomie 4% jest niewystarczająca do rozwoju
- W 2022 wzrosnąć miały wzrosnąć marże budowlanych firm MSP, ale z drugiej strony – obecnie pozycja podwykonawców słabsza niż w l. 2017-2019. rynek podwykonawcy powróci dopiero w 2023, wraz z dużą skalą nowych kontraktów
- W styczniu br. podrożały usługi wykończeniowe i to aż 3,5% w stosunku do grudnia, a prace malowania, szpachlowania itp. zdrożały nawet o 6% m/m.
- Wzrost cen prac budowlanych motywowany wyższymi kosztami pracy (Polski Ład), oraz kosztem gazu, prądu i paliw. Nakładają się na to żądania płacowe wynikające z inflacji.
- Uwzględnienie wszystkich podwyżek kosztów w cenach usług budowlanych w 2022 mogłoby spowodować ich podwyżkę o średnio 19% r/r
- Obok cen materiałów budowlanych wyzwaniem jest wzrost kosztów pracy i brak pracowników, nierównomierne rozłożenie – w dużych ośrodkach jak Poznań czy Wrocław mogą być one o 10-15% wyższe niż w Warszawie
- Największe spadki realizowanych na początku roku prac notują branże tynkarska, brukarska, ogrodnictwo, a najmniejsze – elektryczna.
- Niebezpieczeństwo wraz z końcem pandemii – skończy się ochrona przed roszczeniami – uruchomienie zabezpieczeń, rezerw, które i tak w Polsce mają rekordowo długie okresy i wciąż są dodatkowo aneksowane i wydłużane. Przyczyna – rzeczywiste opóźnienia robót, czyli potencjalne roszczenia inwestorów



Copyright: dane o płynności finansowej branż z Programu Analiz Branżowych Euler Hermes.
Euler Hermes: sektory w Polsce, przełom 2021/2022 r.

Transport drogowy



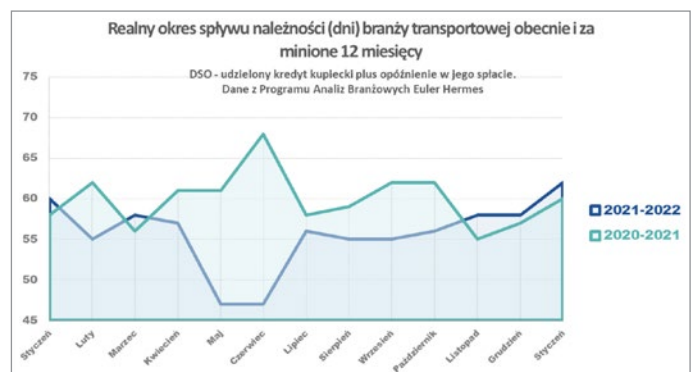
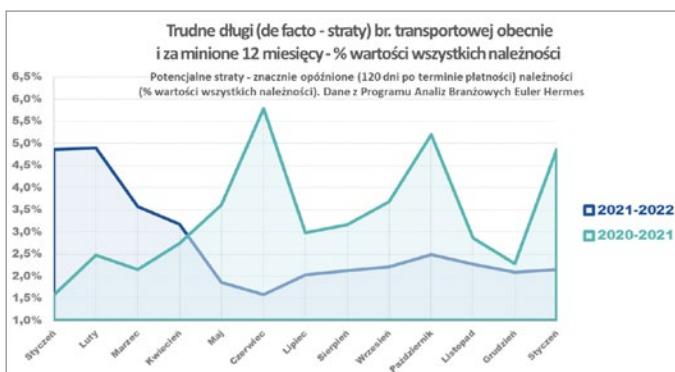
PŁYNNOŚĆ FINANSOWA BRANŻY

- Minimalna pomoc w ramach dotacji (oprócz „tarczy antykryzysowej”), ale wzrost i nadal rośnie popyt na usługi transportowe
- Zagrożenia to duże rozdrobnienie, silna konkurencyjność i wrażliwość na czynniki zewnętrzne, na kondycję innych sektorów
- W transporcie i logistyce zwyczajowy termin płatności wynosi 60 dni (efekt dużej konkurencji - niekorzystne terminy płatności)
- Wartość trudnych długów wciąż wyższa niż w porównywalnym okresie sprzed pandemii i utrudnień – w I kwartale i na początku kwietnia wynosiła średnio 3,5-5% wartości należności wobec maks. 2,5% przed rokiem
- Liczba niewypłacalności firm transportowych wzrosła r/r o 21% - gdy po w I kwartale było to jeszcze prawie +90%.
- Widoczne, choć mniej liczne niż w 2021 r. problemy dystrybutorów części oraz sprzętu transportowego
- Po spadku w 2020 roku kolej w 2021 w przewozach towarów odnotowała wzrosty: +9,1% tonażowo i +7,2% tonokilometrów.
- Transport drogowy – „tylko” +1,5% r/r pod względem wolumenu przewozów



PERSPEKTYWY I WYZWANIA RYNKOWE

- Wzrost przewozów ładunków przyspieszył zwłaszcza pod koniec 2021 r. - o ok. 4,9% r/r w grudniu 2021 r., w całym 2021 r. wolumen przewozów towarowych wzrósł o 3,8% r/r (po spadku o 6,8% w 2020)
- Wzrost sprzedaży internetowej siłą napędową kilku sektorów, w szczególności KEP (usługi kurierskie, ekspresowe i pocztowe)
- Uruchomienie systemu KAS – automatyczny pobór opłat mający zmniejszyć korki na autostradach
- Transport pasażerski, w szczególności transport lotniczy, nadal odczuwa negatywny wpływ pandemii – w Europie spadek liczby pasażerów większy niż średnia światowa
- Transport kolejowy lepiej niż lotniczy – wsparcie, preferencje publiczne, np. tzw. „pakiet mobilności” w UE: przewóz pojazdami powyżej 2,5 DMC wymaga licencji przewozowej, dodatkowego zabezpieczenia finansowego oraz instalacji tachografu
- Polski Związek Pracodawców Logistyki (TLP): kluczowy jest brak kierowców, w Polsce niedobór szacuje się na około 200 tys. miejsc pracy w 2022 r., co wywrze presję na wzrost płac
- Wyzwaniem dla branży transportowej jest rentowność, przy wysokich cenach paliw, niskich marżach, ostrej konkurencji i rosnących wymaganiach prawnych (regulacje, jak i kwestie środowiskowe – np. ograniczenie emisji CO₂ o 20% do 2025)
- „Fit for 55” zmniejszenie emisji do 2030 o 55% - mechanizmy wsparcia omijają pojazdy ciężarowe!
- W dłuższej perspektywie koszty i nakłady będą rosły ze względu na unijne przepisy dotyczące międzynarodowego transportu drogowego
- Wzrost poziom administracyjnych regulacji sektora (ustawa o systemie monitorowania drogowego transportu towarowego, elektronicznym rejestrze naruszeń i ryzyku utraty licencji itp.).
- Brexit - wzrost liczby wymaganych dokumentów oraz przestoju na granicach i kosztów związanych z tymi realiami.
- Kolej – zwiększenie inwestycji publicznych, również hojna perspektywa UE na lata 2021-2027 (ekologia)



Copyright: dane o płynności finansowej branż z Programu Analiz Branżowych Euler Hermes.
Euler Hermes: sektory w Polsce, przełom 2021/2022 r.

Sektor usług



PŁYNNOŚĆ FINANSOWA BRANŻY

- Usługi – w II półroczu bardziej niż skutki lockdownu odczuwały problemy ze znalezieniem pracowników i koszty pracy (zwł. HoReCa)
- Jeden z najwyższych wzrostów liczby niewypłacalności w całej gospodarce w usługach – aż o +79% r/r na koniec 2021
- Niewypłacalne w tym okresie było 820 firm usługowych wobec 458 przed rokiem
- Kryzysy w innych branżach uderzają we współpracujące usługi: przykładem sektor produkcji podstawowych art., spożywczych (uprawy rolne i chów i hodowla zwierząt) – bezprecedensowa skala ich upadłości (317 producentów w 2021) przełożyła się na 54 niewypłacalności firm wspomagających produkcję rolno wyspecjalizowanymi usługami
- Bardzo zróżnicowany profil firm z problemami, wciąż widać np. problemy firm obsługujących samorządy i przedsiębiorstwa, m.in. utrzymujące czystość i zieleni, ochrony etc.
- Widoczne także problemy części firm związane z oszczędnościami konsumentów – m.in. edukacyjno-opiekuńcze (prywatne szkoły i przedszkola). Z kolei wzrost cen pojazdów i powrót do normalnej mobilności poprawiły koniunkturę na usługi w motoryzacji (warsztaty rzadziej były niewypłacalne)
- Sytuacja na rynku pracy (duży popyt na pracowników) i w otoczeniu prawno-regulacyjnym powinny pomóc firmom rekrutacyjnym i księgowo-doradczym, tak dotkniętych problemami w 2020 i w pierwszych miesiącach 2021
- Pomimo odbicia w służbie zdrowia – powrocie pacjentów do gabinetów (m.in. stomatologicznych), nadal firmy z sektora medycznego dosyć często (w porównaniu do lat ubiegłych) pojawiają się w statystyce niewypłacalności
- Problemy budownictwa w końcówce 2020 roku i przerwie zimowej przełożyły się w niewypłacalności firm wynajmujących sprzęt budowlany i środki transportu
- Podawany przez GUS wskaźnik rentowności obrotu netto gastronomii i zakwaterowania odbił (choć jeszcze trochę mu brakowało do stanu przedkryzysowego) – efekt „odłożonego popytu”



PERSPEKTYWY I WYZWANIA RYNKOWE

- Do wyższych kosztów pracy doszły wyższe koszty nośników energii, środków transportu, koszty finansowe (obsługi zadłużenia) – czy tzw. Odłożony popyt będzie wystarczająco silny, by uzasadniał konieczny wzrost cen usług?
- Beneficjentem odbicia była (będzie?) turystyka i gastronomia – także w wyniku wciąż istniejących utrudnień w przemieszczaniu się za granicę (chyba już wkrótce znikną)
- Turystyka korzystać będzie (choć nie tak powszechnie, jak można było się spodziewać) na przedłużonym obowiązywaniu tzw. bonu turystycznego
- Utrzymuje się popyt na catering – dodatkowe źródło przychodu gastronomii
- Diety pudełkowe- catering dietetyczny w Polsce wciąż (pomimo inflacji – oszczędności konsumentów) wydaje się mieć dobrze – i ma skalę niespotykaną w innych krajach!
- Odżywa rynek eventowy – z wyjątkami (jak na razie np. targi), nie tylko rozrywka ale i konferencje biznesowe – duży popyt, nawet bardziej ze strony uczestników niż organizatorów



Copyright: dane o płynności finansowej branż z Programu Analiz Branżowych Euler Hermes.
Euler Hermes: sektory w Polsce, przełom 2021/2022 r.

Branża farmaceutyczna



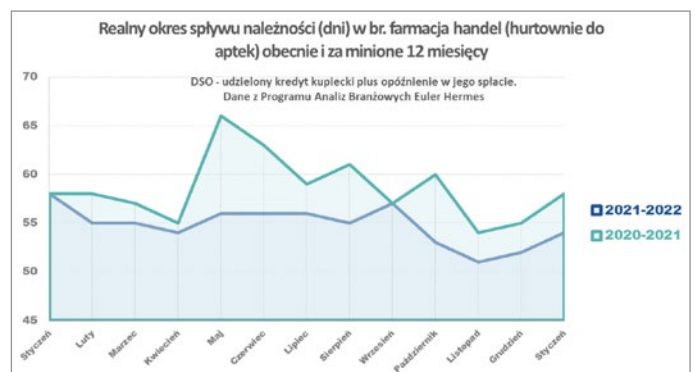
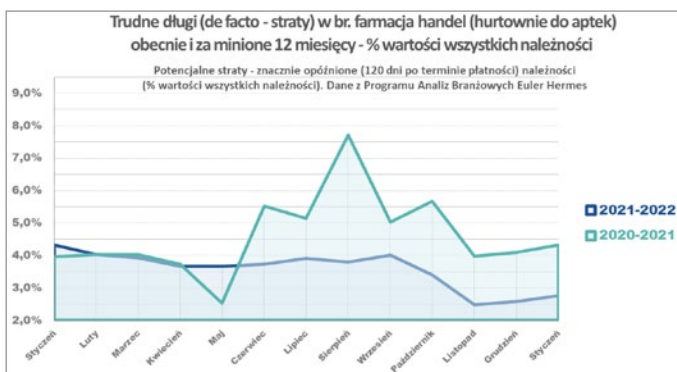
PŁYNNOŚĆ FINANSOWA BRANŻY

- Świadoma polityka sprzedażowa – ciąg dalszy efektywnego monitorowania okresu obiegu należności, a obecnie także już trudnych długów
- Co istotne – pomimo dużego popytu związanego z pandemią (m.in. leki OTC), nie ma poprawy r/r w porównaniu do I kwartału 2020, czyli sprzed pandemii
- Odłożony popyt w służbie zdrowia przeszłością – w 2021 odbiło leczenie innych schorzeń (np. kardiologicznych czy onkologii), co stopniowo zwiększało popyt na leki
- Obserwujemy odreagowanie – spodziewane po odłożonym popycie popyt w ochronie zdrowia i wzrost rynku farmaceutycznego
- Wzrost obrotów na rynku aptecznym: w grudniu 2021 były o prawie 25% wyższe r/r, a sprzedaż zwiększyła się we wszystkich segmentach leków
- Wzrosty wartości sprzedaży leków także m/m: w grudniu o 5-7% wyższe w poszczególnych kategoriach w porównaniu z listopadem (PEX)
- W tej sytuacji – średnia marża apteczna poszła w górę do 25,4% (+3,7% r/r)



PERSPEKTYWY I WYZWANIA RYNKOWE

- Popyt na leki stabilizuje się – a nawet odbił w górę (po spadkach na początku 2021, późniejszych dynamicznych wzrostach i stabilizacji w grudniu ponownie wzrost, nawet powyżej oczekiwań)
- W całym 2021 wg. wstępnych szacunków (Pex) sprzedaż leków wyniosła 40,6 mld PLN i o wzrosła r/r aż o 7,6% (powyżej oczekiwań, nawet tych z II potowy ub. roku).
- Rynek jest stabilny i podzielony pomiędzy dużych producentów (głównie międzynarodowe koncerny) i hurtownie (głównie polscy właściciele).
- Zyski hurtowni są niższe głównie ze względu na ścisłą kontrolę państwa nad cenami leków refundowanych (spadek średniej marży) oraz wyższe koszty operacyjne, m.in. przystosowanie swojej pracy w czasie pandemii.
- Zapowiadane (czy oczekiwane) wzrosty płac w farmacji (dystrybucja – handel) versus duża konkurencja na rynku aptecznym, uniemożliwiająca podniesienie kosztów (plus duża liczba absolwentów farmacji w Polsce)
- Niski udział kosztów materiałowych – nawet jeśli 80% substancji czynnych importowanych z Azji (Chiny, Indie). Pomimo wzrostu ich cen i zakłóceń w łańcuchach dostaw – nadal duża konkurencja dla lokalnej ich produkcji, jej przeniesienie (home czy nearshoring) nie jest oczywiste
- Konsolidacja rynku aptecznego, rosnąca pozycja sieci drogerijno-aptecznych – konkurencja odbierająca aptekom wysokomarżowy segment kosmetyków specjalistycznych



Copyright: dane o płynności finansowej branż z Programu Analiz Branżowych Euler Hermes.
Euler Hermes: sektory w Polsce, przełom 2021/2022 r.

Sektor kosmetyczno-higieniczny



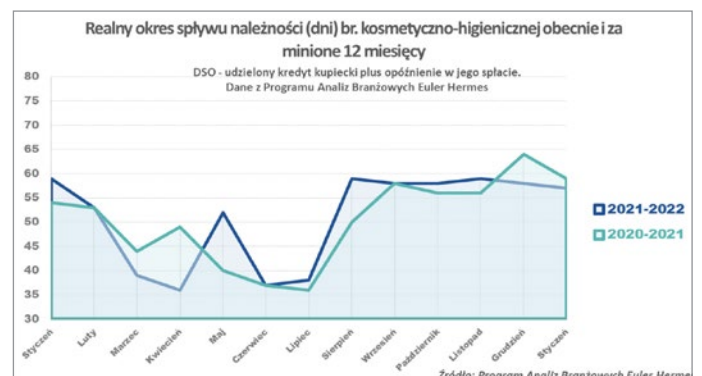
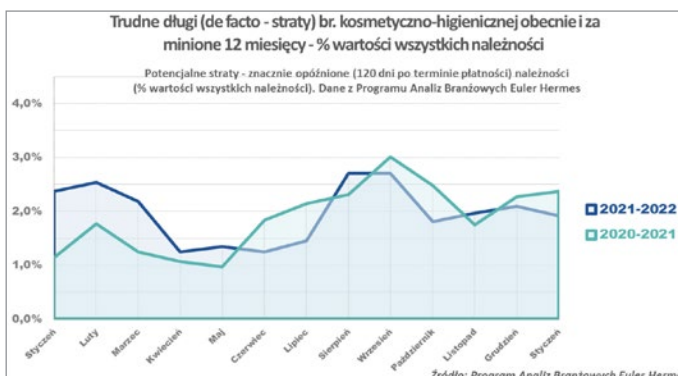
PŁYNNOŚĆ FINANSOWA BRANŻY

- Należności miały się zdecydowanie lepiej od drugiego kwartału 2021, widać było wyraźne ożywienie w detalu i w ślad za tym spadek odsetka znacznie przeterminowanych należności oraz skrócenie DSO, czyli okresu obiegu należności
- Zmiana na przetomie lipca i sierpnia – pogorszenie tych wskaźników była sezonowa
- Tym niemniej okres obiegu należności na poziomie ok. dwóch miesięcy jest jednym z dłuższych w sektorze FMCG



PERSPEKTYWY I WYZWANIA RYNKOWE

- Produkcja: Ponad 600 firm z sektora małych i średnich przedsiębiorstw zajmuje się w Polsce produkcją kosmetyków, co plasuje nas na trzecim miejscu w Europie (za Pekao)
- Sektor z przyszłością – dynamicznie rośnie liczba nowych, małych firm produkcyjnych (+2/3 w ciągu czterech lat) – podobnie w pokrewnej branży suplementów
- Mimo rozwoju kosmetycznego MSP, kosmetyki i środki czystości to nadal jeden z sektorów z największym udziałem własnościowym kapitału zagranicznego (2/3)
- W latach 2017-2020 średnia marża netto producentów kosmetyków była o 3 punkty procentowe wyższa od przeciętnej dla przetwórstwa przemysłowego
- Średnie ROE firm kosmetycznych w Polsce w ostatnich latach bliskie 15% - branża wśród 30% najlepszych pod tym względem polskich firm przetwórstwa przemysłowego
- Już w 2020 nadwyżka w handlu zagranicznym kosmetykami przekroczyła po raz pierwszy poziom 1 mld euro
- Dystrybucja: dyskonty kontra drogerie, w tle – handel internetowy
- Sprzedaż artykułów kosmetycznych w internecie oraz w dyskontach osiągnęła odpowiednia za ponad 28 proc. udziału w runku, wzrosnąć do 35% w 2026 roku (PMR)
- Wzrost sprzedaży handlu kosmetykami w internecie rośnie 4 razy szybciej niż cały rynek kosmetyczny, a w dyskontach – dwu-trzykrotnie szybciej



Copyright: dane o płynności finansowej branż z Programu Analiz Branżowych Euler Hermes.
Euler Hermes: sektory w Polsce, przełom 2021/2022 r.

Tekstyli i obuwiu



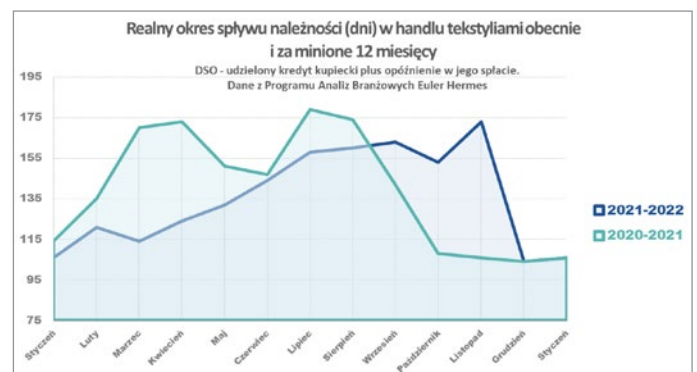
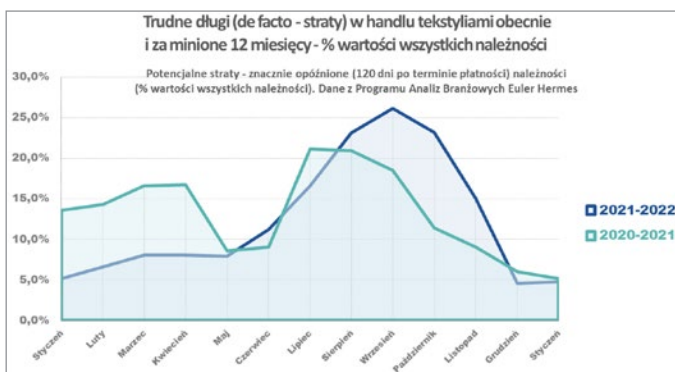
PŁYNNOŚĆ FINANSOWA BRANŻY

- Sprzedaż – dystrybucja: największym beneficjentem wzrostu krajowej sprzedaży detalicznej był w minionym roku sektor tekstylny, odzieżowy i obuwniczy
- Produkcja odzieży +5,7% r/r w cenach stałych (za GUS)
- W grupie tekstylia, odzież, obuwiu największy wzrost sprzedaży detalicznej (o 32,0%), ale po również największym spadku w 2020
- Trudne długi najbardziej rosły w ub. roku, od początku 2021 następuje ich ograniczenie, na wiosnę poziom ok. 7,5% wartości ogółu należności
- Średni okres obiegu należności skrócony – już nie blisko 180 dniowy, ale nadal ok. 6 miesięczny
- I kwartał: wzrost, ale z poczuciem jeszcze większych możliwości zaprzeczonych z powodu twardych lockdownów w kraju i na innych rynkach europejskich – przedłużonych częściowo na II kwartał
- Drastycznie ograniczona dostępność finansowania – problemy z finansowaniem nakładów na rozwój biznesu i wyjście z nową ofertą
- Kwiecień to zauważalnie większy niż średnia rynkowa wzrost cen odzieży i obuwia (ale po ich spadkach w marcu i poprzednich miesiącach)
- Wzrost cen wiosną – efekt odłożonego popyt (przynajmniej „sezonowy”) w warunkach ograniczonej jeszcze podaży: sprzedaż tekstyliów, odzieży i obuwia w I kwartale – większa r/r o 93% (po spadku przed rokiem o 50%)
- Efekt problemów z popytem z ub. roku – niewyptacalności dystrybutorów odzieży, obuwia i tekstyliów w I kwartale, pomimo bieżących wzrostów sprzedaży



PERSPEKTYWY I WYZWANIA RYNKOWE

- Wśród publicznych spółek odzieżowych i obuwniczych część zanotowała dużo lepsze wyniki niż w 2019 r. – ostatnim roku przed pandemią
- Produkcja: sektor uzależniony od eksportu, za granicę trafia ponad 70% produkcji tekstyliów i obuwia, najwięcej do Niemiec
- Eksport na Zachód: wysoka jakość (nearshoring miał tu wcześniej miejsce: Azja produkuje tanie tekstylia, te wysokiej jakości to jednak Europa) oraz kwestie kulturowe (rozmiarówka, tkaniny dodatki i wzory na rynki azjatyckie czy amerykański są odmienne)
- Nowy trend: oprócz podwykonawstwa dla znanych marek (Hugo Boss etc.) rozwijają się producenci budujący markę i sprzedaż w internecie – skierowane nie tylko do młodzieży, promowane przez nierzadko światowe gwiazdy
- Obuwiu – rynek unijny, ale głównie skupiony w regionie Europy Środkowo-Wschodniej
- Rynki E. Zachodniej – polskie marki radzą tam sobie ze sprzedażą lepiej online niż w handlu tradycyjnym, ten ma się dobrze w E. Środkowo-Wschodniej
- W ponad 40 tys. polskich firm tekstylnych, odzieżowych i skórzanych pracuje ponad 200 tys. osób (z czego 60% w firmach MSP)
- Polska zajmuje 3. miejsce pod względem liczby zakładów i liczby zatrudnionych w sektorze odzieżowo-obuwniczym w UE
- Wyzwania:
 - zatowarowanie i konieczności budowania zapasów z wyprzedzeniem, co zwiększa zapotrzebowanie na kapitał obrotowy
 - rosnące ceny zakupów i frachtu – należy się spodziewać dalszych wzrostów cen w sklepach
 - ryzyko związane z sytuacją na wschodzie (rynkami te były zawsze mocno rosnące i rentowne dla polskich dostawców)



Copyright: dane o płynności finansowej branż z Programu Analiz Branżowych Euler Hermes.
Euler Hermes: sektory w Polsce, przełom 2021/2022 r.

Metale



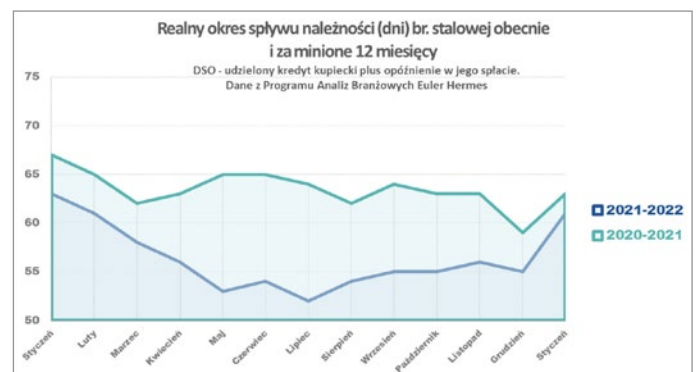
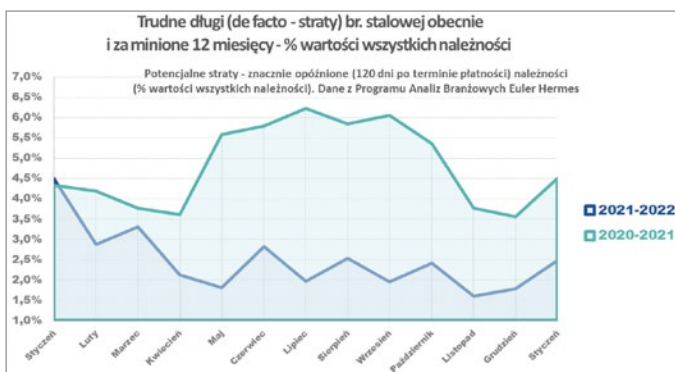
PŁYNNOŚĆ FINANSOWA BRANŻY

- Rentowność w 2021 dobra, chociaż w końcu roku (trend spadkowy większości cen stali)
- Zużycie stali w Polsce wzrosło o po spadku w 2020 o -6% r/r
- Firmom z tego sektora (zarówno producentom, jak i hurtowniom) udało się wypracować wyjątkowo dobre marże w pierwszych kwartalach 2021 – i zaoszczędzili bardzo dobrą poduszkę dochodową na kolejne kwartały
- Silny wzrost cen energii i innych kosztów nakładów będzie nadal wpływał na rentowność producentów stali, ale wysoki poziom cen metali i dobry popyt przeważają nad negatywnym wpływem.
- Wskaźnik PMI w 09.2021 wyniósł 78 i lekko spadał, ale nadal znacznie lepszy niż rok wcześniej.
- Ceny stali są cały czas na wysokich poziomach co jest w interesie hut, a niekoniecznie przetwórców (przemysł maszynowy, AGD, motoryzacja, budownictwo)
- Rentowność branży w 2021 była bardzo dobra a rok 2022 powinien być pod tym względem bardziej zbliżony do standardowych poziomów, ponieważ nadzwyczajne marże były możliwe dzięki silnemu wzrostowi cen stali do historycznych poziomów i dobremu popytowi
- W 2022 r. spodziewany jest powrót do średnich marż z lat 2015-2020 - ponieważ silny efekt FIFO nie będzie już możliwy, a nadzwyczajne marże z 2021 r. nie będą już osiągalne.



PERSPEKTYWY I WYZWANIA RYNKOWE

- Silny wzrost cen energii i innych kosztów nakładów będzie nadal wpływał na rentowność producentów stali, ale wysoki poziom cen metali i dobry popyt przeważają nad negatywnym wpływem
- Widoczne zużycie stali w Polsce wzrosło w ub. roku o 16% (15 mln ton wobec 12,9 mln ton w 2020)
- Potencjalnie groźne – zmniejszanie produkcji w kraju (zamknięcie instalacji w hucie Sendzimira to -2 mln ton rocznie) przy rosnącym zużyciu. Produkcja krajowa zaspokaja tylko 21% potrzeb, a np. na wyroby płaskie w tym blachy tylko 6%
- Negatywnym czynnikiem jest widoczna presja kosztowa (silny wzrost cen energii czy transportu) – ale wpływ na europejskich konkurentów jest jeszcze większy niż w Polsce
- Wysoki poziom przychodów w 2021 roku w tym sektorze napędzany jest głównie silnym wzrostem cen metali do historycznych poziomów + wysoki popyt.
- Od 3Q2021 większość cen znajduje się w trendzie spadkowym (poza np. miedzią), ale nadal są na bardzo wysokim poziomie
- Popyt pozostaje dobry - głównie ze strony budownictwa (41% wyrobów stalowych) i przemysłu (23% zużycia stali), oprócz motoryzacji („tylko” 14%)
- W dłuższej perspektywie wysoka presja kosztowa, zmienność rynku i silne relacje z sektorem budowlanym mogą negatywnie wpłynąć na moralność płatniczą sektora metalowego
- Rekompensaty dla przemysłu energochłonnego – projekt (II 2022) zakłada że w horyzoncie 10 lat wartość rekompensat dla branż energochłonnych ma wzrosnąć z 10 mld zł do 46 mld zł (za WNP)
- Rekompensaty (za koszty emisji CO₂ i za wzrost cen energii) trafić miałyby pw. właśnie do sektora produkcji metali: przy tak niskomiarzowym przemyśle jak stal różnice w cenach energii nie pozwalają funkcjonować na konkurencyjnym rynku
- Na większej konkurencyjności rynku dostawców metali korzystają ich przetwórcy - dzięki temu osiągają wyższą rentowność obrotu netto (przy jednoczesnym spadku tychże obrotów - zmniejszeniu części zamówień, np. ze strony motoryzacji czy produkcji maszyn dla przemysłu i Horeca)



Copyright: dane o płynności finansowej branż z Programu Analiz Branżowych Euler Hermes.
Euler Hermes: sektory w Polsce, przełom 2021/2022 r.

Branża RTV i AGD



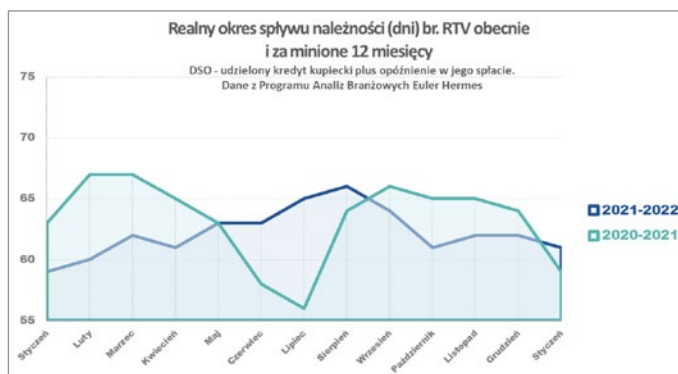
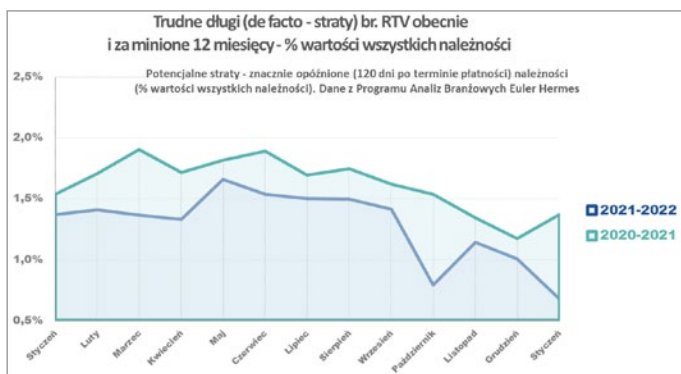
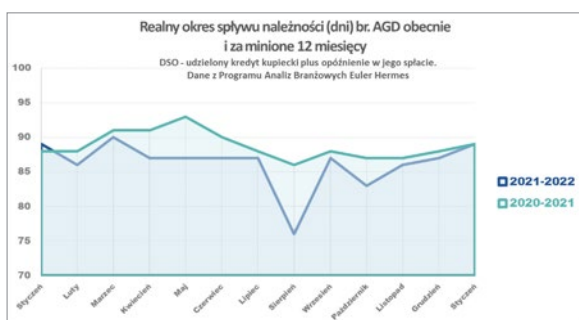
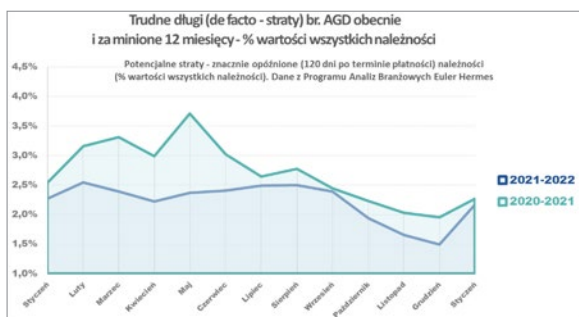
PLYNNOŚĆ FINANSOWA BRANŻY



PERSPEKTYWY I WYZWANIA RYNKOWE

- Zmniejszenie wartości tr. długów w sektorze AGD – widoczne zwłaszcza w I półroczu ub. roku, w II półroczu – dużo mniejsze zmiany (efekt pewnego schłodzenia popytu – mniejszych zapasów i lepszego monitorowania należności)
- DSO w 2021 krótsze niż w 2020, ale wciąż obieg należności wynosił ok. 85 dni, choć w końcu roku zaczął wydłużać się (do 88 dni). Na plus – krótkie, bo średnio tylko 3 dniowe średnie opóźnienie płatności
- RTV – widoczny wpływ przesuwania wydatków na usługi, w tym HoReCa wraz z otwarciem gospodarki przed wakacjami 2021: duży skok popytu w na wiosnę 2021 i skrócenie obiegu należności, po czym nastąpiło schłodzenie popytu i wydłużenie DSO, widoczne zwłaszcza r/r (65 dni wobec 5 dni w 2020 na koniec II kwartału)
- Trudne długi – straty w handlu elektronika pod kontrolą – ich poziom stabilny, niższy o 20-30% r/r

- Produkcja: w Polsce powstaje 35 proc. całej unijnej produkcji sprzętu AGD/RTV
- Sektor wraz z podwykonawcami zatrudnia ponad 100 tys. osób
- Produkcja AGD w Polsce: 7 mld dol. Co daje drugą w Europie i czwartą na świecie pozycję (SpotData i Santander Bank Polska)
- W I półroczu 2021 eksport dużego AGD wzrósł o ponad 46%
- Specjalizacja Polski – produkcja gotowego sprzętu
- Pozycja Polski nadal powinna rosnąć: pandemia i zaburzenie dostaw w skali globalnej pokazały, że bezpieczniej jest posiadać bazę produkcyjną bliżej ostatecznego odbiorcy (nearshoring)
- Wzrost cen stali (45% wykorzystywanych surowców), duże koszty transportu i energii będą miały negatywny wpływ na rentowność producentów sprzętu AGD
- Sprzedaż: szacunkowy wzrost wartości polskiego rynku o 15%, od początku pandemii, w skali światowej (za GFK) podobnie – o 12% w 2021
- Okres dwucyfrowego wzrostu wolumenu sprzedaży jednak się skończył już w maju-czerwcu 2021
- W kolejnych pięciu latach wolniejszy wzrost polskiego rynku – w tempie 3-5% rocznie w latach 2022-2027 (PMR)
- Rosła sprzedaż, a pw. wartość - wzrost cen, spowodowanego choćby droższymi komponentami oraz kłopotami z pozyskaniem stali
- Kanał e-commerce już praktycznie dominuje – osiąga ok. 47% wartości sprzedaży,
- Rosnące koszty recyklingu i wymogi dotyczące oszczędności energii
- Nowego prawodawstwo UE: naprawa wszystkich urządzeń gospodarstwa domowego, zapewnienie dostępności części zamiennych przez okres 10 lat od zakupu sprzętu!
- Wysoka sezonowość sprzedaży RTV (najwyższa sprzedaż w IV kwartale) – w tym roku może pomóc wsparcie w postaci dużych imprez sportowych (Igrzyska Olimpijskie)
- Elektronika (RTV) – duża presja na marżę, wysoka konkurencyjność wraz z otwieraniem gospodarek (m.in. presja ze strony konkurencji azjatyckiej, także w AGD) – negatywny wpływ na rentowność sektora



Copyright: dane o płynności finansowej branż z Programu Analiz Branżowych Euler Hermes.
Euler Hermes: sektory w Polsce, przełom 2021/2022 r.

Branża opakowań



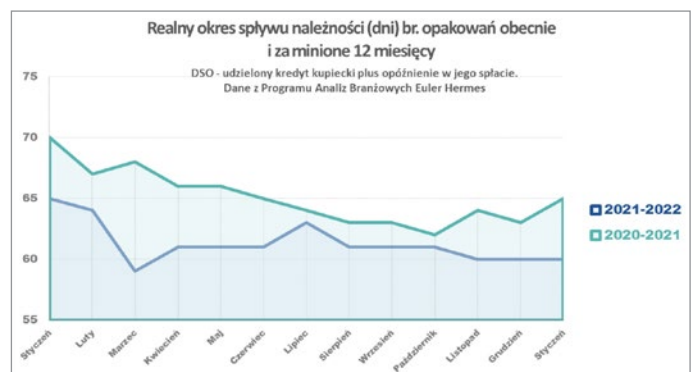
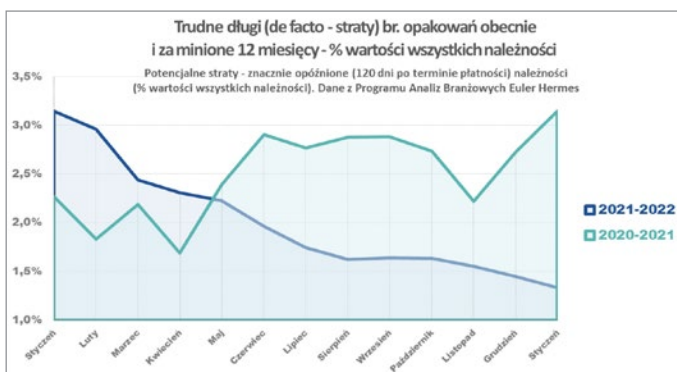
PŁYNNOŚĆ FINANSOWA BRANŻY

- Rynek wytwórcy sprzyja monitorowaniu i dyscyplinowaniu odbiorców, jednak tylko do pewnego stopnia – podobnie jest z możliwością przeniesienia na odbiorców drastycznie rosnących cen surowców do produkcji opakowań
- Imponujące jest zmniejszenie wartości bieżących strat, nawet dwukrotnie z poziomu ok. 3% wartości należności do ok. 1,5%
- Skrócenie obiegu należności – tutaj zmiany r/r już zdecydowanie mniejsze, rzędu 2-3 dni, więc DSO wynosi ok. 60 dni
- Inne dane z Programu analiz Branżowych: wzrost obrotów w końcu 2021 ok. 30% r/r, należności bieżące wzrosły ze średnio 89% do 92%
- Średnie opóźnienie w spłacie należności spadło na o połowę (z 9-10 do 5-6 dni)
- Przy stosunkowo długim DSO i rosnących obrotach oraz jednocześnie cenach – rośnie także zaangażowanie kredytowe dostawców, ich ekspozycja



PERSPEKTYWY I WYZWANIA RYNKOWE

- Ogólna perspektywa jest dobra zarówno dla segmentu higieny jak i opakowań, w porównaniu do gorszych perspektyw segmentu poligraficzno-wydawniczego – książek i gazet
- Wciąż rośnie zapotrzebowanie na papier opakowaniowy (względny biodegradowalności)
- Segment opakowań charakteryzuje się solidnymi rezerwami gotówki. Nie spodziewamy się znaczących zmian w zakresie pozycji gotówkowej.
- Niepokojącym aspektem są rosnące ceny i niedobory surowców, co bezpośrednio wpłynie na wyniki firm, które nie mogą przenieść całości podwyżek na swoich klientów (zwłaszcza z tworzyw sztucznych, w mniejszym stopniu z papieru)
- Cykliczne wahania cen papieru – ceny celulozy gwałtownie rosty od początku 2021 roku, podobnie polimery (tutaj także efekt wzrostu cen ropy)
- W pierwszej połowie 2021 roku na rynku polimerów obserwowaliśmy sytuację skrajnego niedoboru surowców – efekt także licznych przypadków siły wyższej: nie do końca zrozumiałe przestoje produkcyjne i spowolnienia doświadczane przez wielu producentów tworzyw sztucznych
- Polymer Comply Europe poinformowała o 81 nowych przypadkach siły wyższej do trzeciego kwartału włącznie, co jest rekordowym wynikiem (za foodfakty)
- Silny wzrost i historycznie wysokie spready przekraczające nawet 1200 €/mt dla polipropylenu i polietylenu. Dla porównania średnia z lat 2018–2020 wynosiła między 300 a 500 €/mt – efektem historycznie wysokie ceny polimerów
- Koniec 2021 i początek 2022 roku – nie widać istotnej poprawy w dostępności i cenie polimerów, ceny nie są już rekordowe, ale koszty nadal b. wysokie
- Największe problemy – MSP, o słabszej pozycji rynkowej, co będzie skutkowało obserwowanymi do tej pory ruchami konsolidacyjnymi
- E-commerce sprzyjał wzrostowi popytu zwłaszcza na opakowania papierowe (zużywają one 40% produkcji papieru – segment wydawniczy już tylko 20%)



Copyright: dane o płynności finansowej branż z Programu Analiz Branżowych Euler Hermes.
Euler Hermes: sektory w Polsce, przełom 2021/2022 r.

Branża meblarska



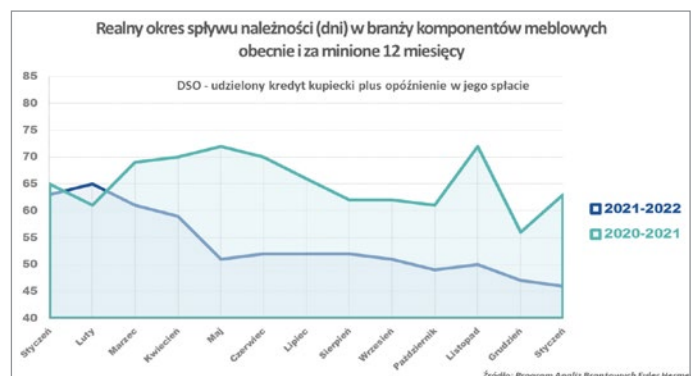
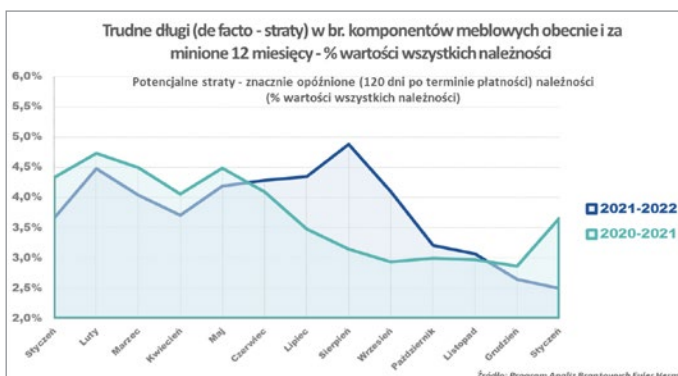
PŁYNNOŚĆ FINANSOWA BRANŻY

- Stopniowe spowalnianie tempa wzrostu, wzrost cen komponentów i innych kosztów produkcji – spadek rentowności i standingu producentów mebli skłoniły dostawców komponentów do lepszej kontroli należności
- Sytuacja nie jest zła (jak chociażby w II poł. 2019 roku), jednak dostawcy skrócili obieg należności – średnio z 63-65 dni do 47-50 na koniec 2021
- Średnie opóźnienie płatności, tolerowane w I połowie 2021 wynosiło nawet 11-13 dni, w końcu roku spadło do 6-7 dni. O podobny zakres skracany był udzielany termin kredytu kupieckiego
- Celowość lepszej kontroli kosztów widoczna była w III kwartale – straty wzrosły nawet do 4,5% wartości należności, pod koniec roku zmniejszyły się do średnio ok. 3%
- Doniesienia rynkowe – w II poł. ubiegłego roku rosły zaległości płatnicze producentów mebli, nie tylko ilościowo, ale także wartościowo (KRD – średnie zadłużenie ok. 38 tys. zł)



PERSPEKTYWY I WYZWANIA RYNKOWE

- Popyt na meble podobnie jak RTV/AGD – wzrost, pomimo pewnego schłodzenia w II poł. ub. roku. Za GUS – sprzedaż detaliczna meble, rtv, agd +5,8% r/r
- Rosnące koszty surowców i energii powodują znaczny wzrost kosztów w przemyśle meblarskim, spodziewamy się, że presja kosztowa pozostanie silna
- Eksport mebli w 2021 o +20% do poziomu 12,9 mld euro
- Produkcja sprzedana branży meblowej wyniosła 59,9 mld zł w 2021 r., co oznacza wzrost o 18% w skali roku (dane za danych Ogólnopolskiej Izby Gospodarczej Producentów Mebli OIGPM)
- Prognoza – dalszy wzrost, wartość sprzedaży producentów mebli wzrośnie o 8% r/r w 2022
- Znaczny wzrost kosztów surowców, materiałów, energii i wynagrodzeń odbija się na rentowności produkcji, która spadła z 6,7% w 2020 do poziomu 5% w 2021 r. (za OIGPM). Poprawie wyniku finansowego sprzyjało osłabienie wartości złotówki
- Najmocniej zyskiwały meble tańsze – z uwagi na najszybszy wzrost zakupów przez internet, na czym zyskiwali konkurencyjni cenowo dostawcy z Polski
- Dobre perspektywy długoterminowe wzrostu obrotów polskiego eksportu mebli: dostęp do surowca, zainstalowane moce produkcyjne nowoczesnej infrastruktury, wysoka kultura techniczna oraz korzystna lokalizacja, rosnące ostatnio wsparcie państwa w promocji
- Utrudnienia w perspektywie krótkoterminowej: widoczny już niższy apetyt konsumentów, koniec boomu remontowo-budowlanego
- Kumulacja problemów gospodarczych w wielu krajach (wygaszanie programów wsparcia dla firm, jak i w utrzymaniu miejsc pracy) również wpłynie na apetyt konsumentów i zakończyć może boom meblowy czy remontowy



Copyright: dane o płynności finansowej branż z Programu Analiz Branżowych Euler Hermes.
Euler Hermes: sektory w Polsce, przełom 2021/2022 r.

Towarzystwo Ubezpieczeń Euler Hermes S.A.

Al. Jerozolimskie 98
00-807 Warszawa
tel. +48 22 233 44 44
info.pl@allianz-trade.com

allianz-trade.pl

Podejmij decyzję i ubezpiecz swoje należności

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.

Allianz Trade jest znakiem towarowym używanym do oznaczania usług świadczonych przez Euler Hermes.

Towarzystwo Ubezpieczeń Euler Hermes S.A.

Aleje Jerozolimskie 98, 00-807 Warszawa, Infolinia: +48 22 233 4444, allianz-trade.pl

śledź nas
w social mediach

