



# KONSUMPCJA I INWESTYCJE: ODBUDOWA SPOWOLNIONA LUB NAWET ODŁOŻONA W CZASIE

Analiza branż  
w III kwartale 2020



GAZETA  
FINANSOWA  
TURBINY POLSKIEJ  
GOSPODARKI 2020  
NAJLEPSZE PRODUKTY DLA MŚP

# Spadek konsumpcji w strefie euro był nawet 10-krotnie wyższy, niż w wyniku kryzysu finansowego z lat 2007–2008

Podobna sytuacja dotyczy inwestycji, stąd prognozy w zakresie poprawy sytuacji gospodarczej, w tym i odbicia w konsumpcji pozostają mało optymistyczne. Pomimo uderzająco szybkiego odbicia w handlu detalicznym, nie oznacza to równie szybkiego (i trwałego) odbicia w konsumpcji prywatnej. Co więcej, każda pojedyncza transakcja B2B jest obciążona większym ryzykiem m.in. z powodu 33% wzrostu niewypłacalności na świecie (i podobnie w Polsce) w okresie 2019–2021. Niestety – nasz główny rynek eksportowy, Europa Zachodnia odradza się wolniej niż inne regiony. Jak oceniamy, 9 milionów miejsc pracy w strefie euro to miejsca pracy „zombie” – istnieją dotychczas dzięki dotacjom, ale wraz z ich końcem zaraz znikną (w Polsce podobnie, zagrożone jest nawet 600 tys. miejsc pracy). Jeszcze przed pandemią aż 8% firm MSP w UE było de facto niewypłacalne – w Polsce w tym czasie notowano spadek rentowności do 10-letniego minimum.



**33%**  
wzrost  
niewypła-  
calności  
na świecie

**9 mln.**  
liczba  
miejsc pracy  
„zombie”  
w strefie euro

**600 tys.**  
liczba  
zagrożonych  
miejsc pracy  
w Polsce

# Scenariusz Euler Hermes zakłada w tym roku 13% wzrost liczby niewypłacalności w Polsce

Scenariusz Euler Hermes zakłada w tym roku 13% wzrost liczby niewypłacalności w Polsce (i kolejne 10% w przyszłym roku – co razem da 24% wzrost niewypłacalności w porównaniu 2021 do 2019). Za wzrostem liczby niewypłacalności w Polsce przemawiają liczne czynniki ekonomiczne. Oprócz popytu zwalniającego po początkowym odreagowywaniu także wygaszanie programów pomocowych (i wymóg zwracania części środków czy uregulowania odroczonej zobowiązań), a nawet zapowiedzi nowych obciążeń podatkowych (lub powrotu do starych – m.in. w handlu). Od strony formalnej niewypłacalnościom sprzyjać będzie nowy tryb postępowania restrukturyzacyjnego, nie tylko znacznie uproszczonego, ale także wyjętego de facto spod kontroli sądów.



## SCENARIUSZ EULER HERMES

**13%**  
wzrost liczby  
upadłości w 2020

**10%**  
wzrost liczby  
upadłości w 2021

**24%**  
wzrost liczby  
niewypłacalności  
w porównaniu  
2021 do 2019

# Bezpieczne branże to mit: wzrost liczby niewypłacalności – na różnych etapach, ale we wszystkich branżach

Rekordowa w ostatnim dziesięcioleciu (a i od początku millenium) jest też liczba niewypłacalności w przemyśle (196 firm w ciągu pierwszych 8 miesięcy) i w usługach (analogicznie 238 firm).

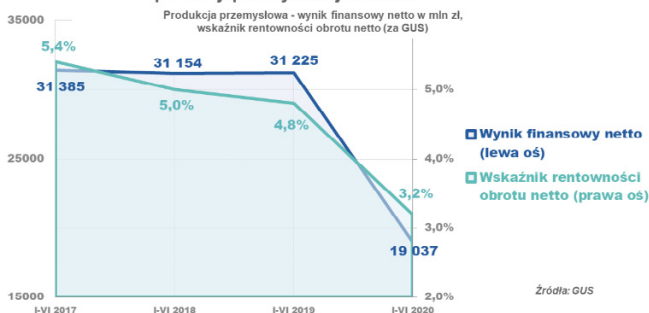
Produkcja przemysłowa doświadcza gorszej koniunktury, pomimo sygnalizowanego dosyć szybkiego tempa odbudowy popytu eksportowego. Jednak wyższe koszty (efekt zaburzonych łańcuchów dostaw, wyższych kosztów dostawców), krótsze serie – mniejsze zamówienia, walka o nie ceną nie pozostają bez wpływu na rentowność, która jest niższa. Podobnie zresztą jak wynik finansowy netto – świadczący dobitnie o załamaniu w sprzedaży. Spadek inwestycji – oczywisty w okresie kryzysu – zaowocował niewypłacalnościami producentów m.in. maszyn dźwigowych, chłodniczych, do obróbki metali, dla przemysłu spożywczego.

Liczba informacji opublikowanych w okresie I-VIII kolejnych lat o niewypłacalnych firmach produkcyjnych i usługowych



Sektor usług, podobnie jak przemysł zanotował w tym roku najwyższą w dekadzie liczbę niewypłacalności – nie wystarczyły wakacje masowo spędzane przez Polaków w kraju, co wspierało polski sektor usług turystycznych i gastronomicznych. Dające już o sobie znać wspomniane spowolnienie konsumpcji na wielu rynkach eksportowych, widoczne oszczędności rodzimych nabywców – m.in. również masowy powrót do wczasów „pod gruszką” (i brak turystów z zagranicy) usługom, wrażliwym ponadto na spodziewane kolejne obostrzenia związane z pandemią.

Wynik finansowy i wskaźnik rentowności produkcji przemysłowej w Polsce



# Sektor spożywczy



## PŁYNNOŚĆ FINANSOWA BRANŻY

- ⌚ Negatywne skutki pandemii odczuły niemal wszystkie branże produkcji żywności
- ⌚ Poziom niewypłacalności w branży do lipca 2020 wzrósł o 22% w stosunku do tego samego okresu roku 2019 (67 vs 55)
- ⌚ Największy wzrost niewypłacalności miał miejsce w produkcji rolnej – ponad 50%
- ⌚ W pierwszym półroczu 2020 wzrosły średnie opóźnienia w płatnościach z 11 do 14 dni w porównaniu do tego samego okresu roku 2019, DSO wzrosło z 50 do 53 dni
- ⌚ Najbardziej na pandemii ucierpiały branże, w których dużą rolę odgrywa eksport (m.in. mięsna, nabiał)
- ⌚ Duże spadki w obrotach zanotowały branże, które miały znaczący udział rynku HoReCa (m.in. napoje)
- ⌚ Zamrożenie gospodarki i przez to ograniczenia w dostępie do sklepów stacjonarnych (marzec–maj) także w branży spożywczej miało wpływ na spadek obrotów
- ⌚ Na płynność przekłada się niezmiennie presja ze strony dużych hurtowników i dystrybutorów na wydłużanie terminów płatności u dostawców branży



# 22%

WZROST POZIOMU  
NIEWYPŁACALNOŚCI  
W BRANŻY  
SPOŻYWCZEJ

# 14 DNI

ŚREDNIE OPÓŹNIENIE  
PŁATNOŚCI

# 53 DNI

DSO

# 50%

WZROST  
NIEWYPŁACALNOŚCI  
W PRODUKCJI  
ROLNEJ

# Sektor spożywczy



## PERSPEKTYWY I WYZWANIA RYNKOWE



Zapowiedź drugiej fali pandemii – potrzeba przygotowania się na nowe ograniczenia



Pogarszająca się płynność branży skutkująca wzrostem opóźnień i w dalszej perspektywie niewyptacalności firm



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



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



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



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

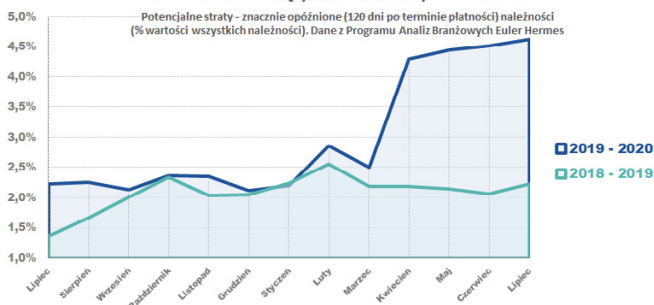


Odzyskanie poziomu eksportu sprzed pandemii – trudną sytuację rynkową szczególnie na rynku europejskim (m.in. Brexit)

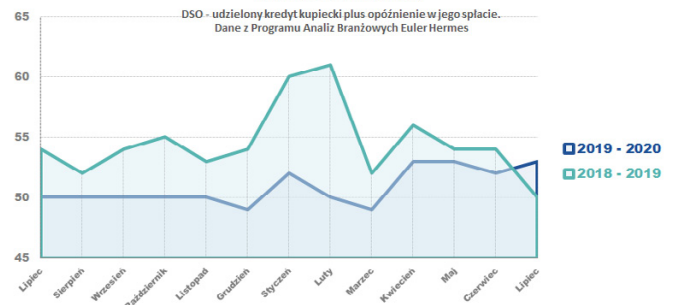


Ciągle ograniczone zamówienia przez HoReCa, które nie wróciło jeszcze do pełni możliwości sprzed pandemii

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



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



# Handel detaliczny (nie FMCG)



## PŁYNNOŚĆ FINANSOWA BRANŻY

- ⌚ Segment detaliczny jest wysoce konkurencyjny przy dużej presji marżowej. Jednym z głównych czynników, który wpłynął na rentowność był wzrost płac, kosztów sprzedaży oraz MSSF 16. Problemy części odbiorców skłoniły producentów do skracania kredytu kupieckiego w obawie o należności, także w szczycie – IV kwartale
- ⌚ Dobry dostęp do finansowania, ale jednocześnie 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
- ⌚ Obniżenie marż w e-commerce, duże wyprzedaże w sklepach internetowych dla ratowania płynności
- ⌚ Aktualnym problemem jest 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

## DOBRY

DOSTĘP DO  
FINANSOWANIA

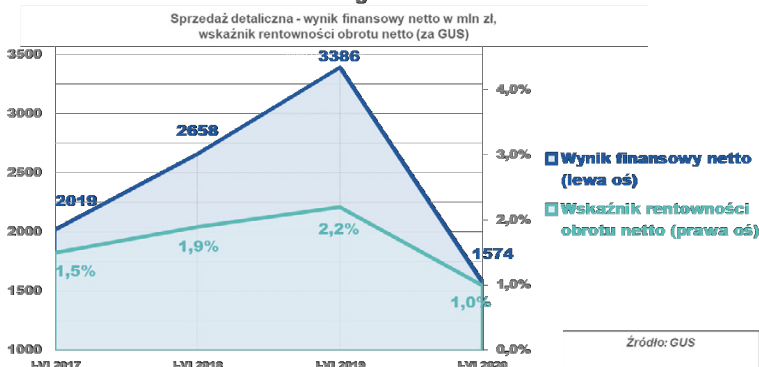
## ZWIĘKSZENIE

LICZBY OPÓŹNIEŃ  
W PŁATNOŚCIACH

## OBNIŻKA

MARŻ W E-COMMERCE

### Wynik finansowy i wskaźnik rentowności handlu detalicznego w Polsce



# Handel detaliczny (nie FMCG)



## PERSPEKTYWY I WYZWANIA RYNKOWE



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



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



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



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



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



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



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



Mate 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 itp.



# Produkcja mat. budowlanych



## PŁYNNOŚĆ FINANSOWA BRANŻY

- Poziom trudnych długów producentów materiałów budowlanych w stosunku do wszystkich ich należności stanowi prawie 7%
- Średni wskaźnik PMI dla hurtowników budowlanych w I półroczu 2020 r. wyniósł 47 w porównaniu z 44 w analogicznym okresie 2019 r. Pomimo poprawy jest to wciąż niski poziom
- W statystyce niewypłacalności pojawiło się w ciągu pierwszych 7 miesięcy 2020 roku 16 producentów materiałów budowlanych. Analogiczny okres 2019 r. zamknęły liczbą 11 niewypłacalności
- Produkcja materiałów budowlanych w większości asortymentów w I półroczu 2020 spada w porównaniu do analogicznego okresu poprzedniego roku
- Ceny materiałów budowlanych po sześciu miesiącach 2020 r. wzrosły średnio o 1,5% w siedemnastu grupach produktowych w porównaniu z I półroczem 2019 r.



# 7%

POZIOM TRUDNYCH  
DŁUGÓW  
PRODUCENTÓW  
MATERIAŁÓW  
BUDOWLANYCH

# PMI 47

WSKAŹNIK MORALNOŚCI  
PŁATNICZEJ

# 16 FIRM

W STATYSTYCE  
NIEWYPŁACALNOŚCI

# 1,5%

WZROST  
CEN MATERIAŁÓW  
BUDOWLANYCH

# Produkcja mat. budowlanych



## PERSPEKTYWY I WYZWANIA RYNKOWE



Obostrzenia dotyczące pandemii koronawirusa formalnie nie dotknęły producentów materiałów budowlanych



Popyt na materiały budowlane słabnie. Ma to odzwierciedlenie w spadku liczby rozpoczynanych inwestycji mieszkaniowych, infrastrukturalnych



Przy założeniu szybkiego powrotu na ścieżkę wzrostu naszej gospodarki może mieć to wpływ na zapewnienie ciągłości produkcji.

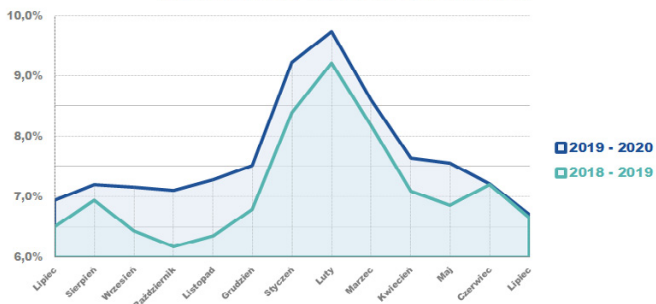


Pomimo braku ograniczeń wpływ na produkcję mają absencje pracowników związane z opieką nad dziećmi, kwarantanną, zachorowaniami na Sars-Cov-2

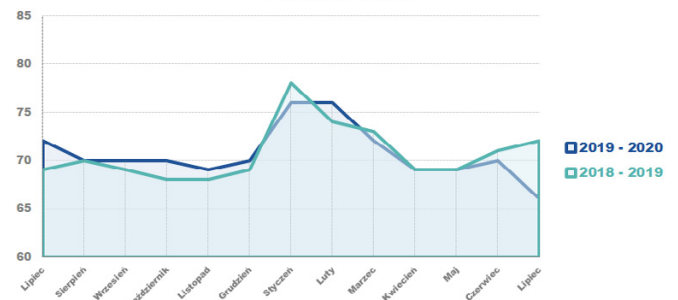


Wielu pracowników z Ukrainy w związku z pandemią powróciło do swojego kraju i obecnie nie ma możliwości powrotu ze względu na obowiązkową kwarantannę

Trudne długi (de facto - straty) producentów art. budowlanych obecnie i za minione 12 miesięcy - % wartości wszystkich należności



Realny okres spływu należności (dni) producentów art. budowlanych obecnie i za minione 12 miesięcy



# Dystrybucja mat. budowlanych



## PŁYNNOŚĆ FINANSOWA BRANŻY

- ⤵ Większość przedsiębiorstw dysponuje ograniczonym poziomem gotówki
- ⤵ Płynność finansowa jest ściśle powiązana z sezonowością branży
- ⤵ DSO dla hurtowników budowlanych osiągnęło 76 dni – świadectwo nie najlepszej kondycji dystrybutorów, zwłaszcza firm mniejszych
- ⤵ Odwrócony VAT w budownictwie wciąż dużym wyzwaniem dla matych i mikro firm
- ⤵ Spadki sprzedaży z okresu ścisłego zamrożenia gospodarki (marzec, kwiecień) powoli rekompensuje jej wzrost w czerwcu i lipcu

## 76 DNI

DSO DLA HURTOWNIKÓW  
BUDOWLANYCH

## WZROST

SPRZEDAŻY  
W CZERWCU I LIPCU



# Dystrybucja mat. budowlanych



## PERSPEKTYWY I WYZWANIA RYNKOWE



Rezygnacja przez lokalne samorzdy z części zaplanowanych inwestycji jako reakcja na zwiększenie wydatków związanych z pandemią Covid-19



Ograniczenie skali nowych inwestycji w branżach najbardziej dotkniętych skutkami pandemii – hotelarstwo, gastronomia, usługi, handel detaliczny



Prognozowany wzrost sprzedaży w segmencie detalicznym DIY

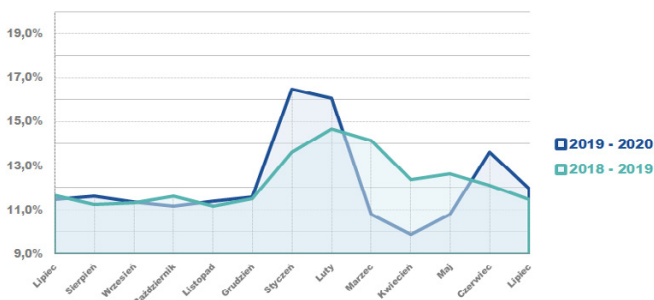


Ograniczony dostęp do pracowników (pracownicy z Ukrainy pojechali do domów a ich powrót ogranicza obowiązkowa kwarantanna)

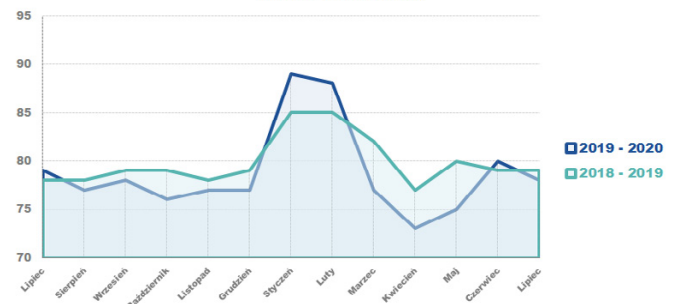


Dalsze zaostrzenie polityki kredytowej banków i ubezpieczycieli w stosunku do przedsiębiorstw działających w sektorze budowlanym

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



Realny okres spływu należności (dni) w hurcie budowlanym obecnie i za minione 12 miesięcy



# Transport drogowy



## PŁYNNOŚĆ FINANSOWA BRANŻY

- 37 niewypłacalności w branży po siedmiu miesiącach 2020 (z czego 29 dotyczy transportu drogowego towarów – pozostałe odnoszą się do transportu pasażerskiego)
- Transport jeszcze przed okresem pandemii mierzył się z narastającymi opóźnieniami ze strony odbiorców
- Wciąż bardzo wysoki poziom trudnych długów (potencjalnych strat) aż 5,07% na koniec pierwszego półrocza 2020. Rok temu trudne długi stanowiły 2,1%
- Na powyższe wskaźniki wpłynęły głównie: utrudnienia na granicach i ograniczenie produkcji i handlu w wielu branżach
- Średnie opóźnienie w płatnościach wynosiło 15 dni (tendencja wzrostowa), ok 20% płatności realizowanych było z opóźnieniem
- 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%)
- Od czerwca widać istotne ożywienie na rynku transportowym (we Francji/Niemczech poziom zbliżony do czasów sprzed wybuchu pandemii)



# 5,07%

POZIOM TRUDNYCH  
DŁUGÓW W BRANŻY  
ZWIĄZANEJ  
Z TRANSPORTEM  
DROGOWYM

# 37

NIEWYPŁACALNOŚCI  
W BRANŻY

# 15 DNI

ŚREDNIE OPÓŹNIENIE  
W PŁATNOŚCIACH

# 20%

PŁATNOŚCI  
REALIZOWANYCH  
Z OPÓŹNIENIEM

# Transport drogowy



## PERSPEKTYWY I WYZWANIA RYNKOWE



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 CO<sub>2</sub> w transporcie o 20% do 2025 roku



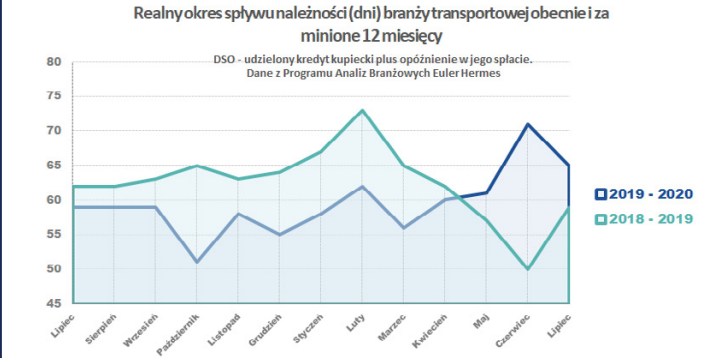
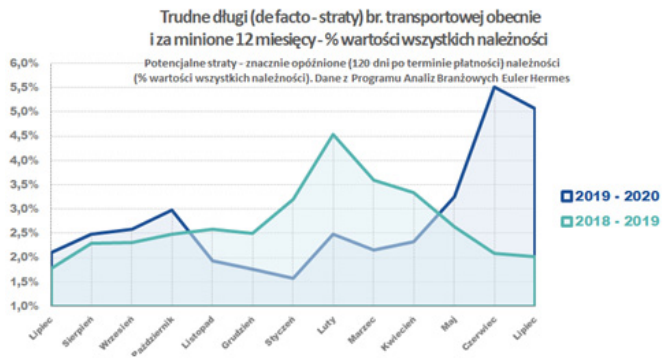
Według szacunków branżowych, rynki transportowe Europy Zachodniej (główny kierunek polskich przewoźników) skurczą się o ok. 5–6%. Mniejsze obroty wraz z rosnącymi kosztami (pakiet mobilności) będą miały negatywne przełożenie na rentowność i płynność rodzimych firm



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



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



# Branża usługowa



## PŁYNNOŚĆ FINANSOWA BRANŻY

- Wiodący sektor w gospodarce – ponad 50% udział w PKB z długoterminowymi perspektywami dalszego wzrostu
- Historycznie ryzyko niewypłacalności było mocno rozproszone pomiędzy wszystkie rodzajach usług. Obecnie możemy się spodziewać wzrostu liczby upadłości w branżach szczególnie dotkniętych kryzysem od strony popytowej – gastronomia, turystyka, firmy eventowe i cateringowe
- Skokowy wzrost upadłości w I półroczu 2020 w branży hotelowej i gastronomicznej – 15 firm vs 6 r/r
- Koniunktura w budownictwie uderza także we współpracujące firmy – w pierwszej kolejności w firmy usługowe obsługujące budownictwo od strony projektowo-inżynierskiej, nadzorujące procesy inwestycyjne itp.
- Istotna rola programów antykryzysowych w II kwartale – z reguły firmy z tej branży nie dysponują wystarczającą poduszką finansową umożliwiającą przetrwanie przy dłuższym załamaniu sprzedaży

# 50%+

UDZIAŁ BRANŻY  
W PKB

# 15 FIRM

W STATYSTYCE UPADŁOŚCI  
W BRANŻY HOTELARSKIEJ  
I GASTRONOMICZNEJ



# 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



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



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



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



Od czerwca widoczny wzrost i odbudowa sprzedaży w branżach beauty, gastronomia, sport, turystyka (krajowa) niemniej jednak w kolejnych kwartałach możliwe są dalsze problemy z uwagi na wzrost ilości zachorowań, koniec sezonu wakacyjnego i wyczerpanie środków pomocowych



# Farmacja



## PŁYNNOŚĆ FINANSOWA BRANŻY

- Stabilny okres spływu należności z detalu (apteki) w pierwszym półroczu 2020 – średnio 60 dni
- DSO wśród największych dystrybutorów i producentów również bez większych wahań – średnio 67 dni
- Wzrost udziału trudnych długów na rynku aptecznym w maju i czerwcu o około 1,5 p.p. w stosunku do średniej z poprzednich miesięcy. Należności przeterminowane powyżej 120 dni osiągnęły ponad 8% udział w całości monitorowanych faktur
- Duży udział w rynku aptek sieciowych oraz dobra kondycja wiodących dystrybutorów powinna stabilizować obieg należności
- Nieuregulowany obrót równoległy, który oprócz strat i dostępności leków wpływa na zaburzenie konkurencji
- Bardzo dobra sytuacja producentów, dla których obecna sytuacja epidemiologiczna może być szansą na dalszy rozwój, szczególnie biorąc pod uwagę pozytywne postrzeganie branży przez instytucje finansujące



# 1,5 P.P.

UZROST UDZIAŁU  
TRUDNYCH DŁUGÓW  
W FARMACJI

# 67 DNI

DSO

# 60 DNI

ŚREDNI OKRES  
SPŁYWU NALEŻNOŚCI

# 8%

NALEŻNOŚCI  
PRZETERMINOWANE  
POWYŻEJ 120 DNI

# Farmacja



## PERSPEKTYWY I WYZWANIA RYNKOWE

➤  
 Boom na leki i środki ochrony osobistej w Q1 i zgodnie z oczekiwaniami ujemna dynamika sprzedaży w drugim kwartale. Niemniej jednak 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

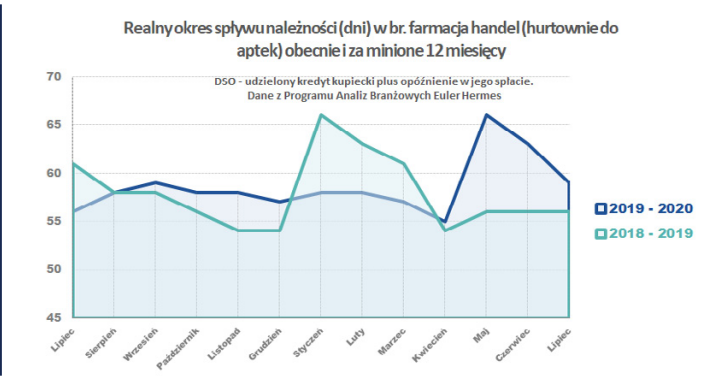
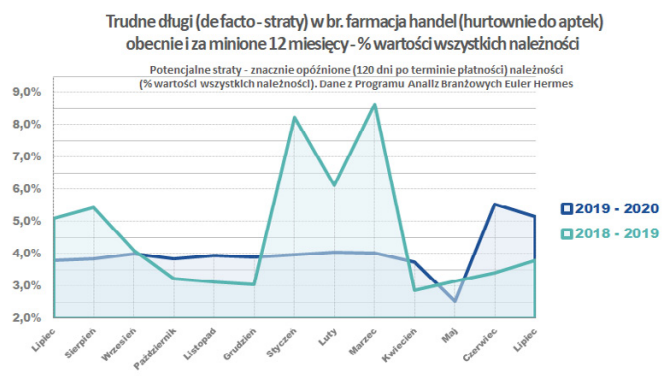
➤  
 Konsolidacja rynku aptecznego, rosnąca pozycja sieci drogeryjno-aptecznych

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

➤  
 Oczekiwany jest dalszy dynamiczny rozwój e-commerce szczególnie w części detalicznej (apteki) wspierany m.in. wdrożeniem e-recept

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

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



# Sektor kosmetyczno-higieniczny



## PŁYNNOŚĆ FINANSOWA BRANŻY

- Przychody branży kosmetycznej w 2019 roku w Polsce wyniosły około 4 mld EUR
- W drugim kwartale 2020 wyraźne skrócenie terminów płatności (poniżej 30 dni) w porównaniu do średnich z ubiegłych miesięcy (około 40 dni)
- Opóźnienia na podobnych poziomach, krótsze DSO
- Branża charakteryzuje się koniecznością ciągłego inwestowania w innowacyjność produktu. 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 antybakteryjne) – krótkookresowe, kilkudziesięcioprocentowe wzrosty. W Q2 popyt ustabilizował się

**4 MLD EURO**

PRZYCHODY W BRANŻY

**DO 30 DNI**

ŚREDNI TERMIN  
PŁATNOŚCI

**KRÓTSZE**

DSO



# Sektor kosmetyczno-higieniczny



## PERSPEKTYWY I WYZWANIA RYNKOWE



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



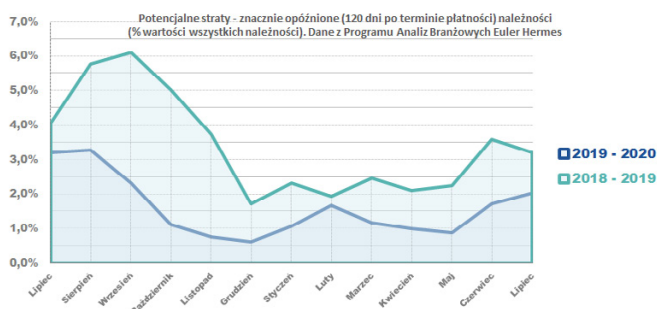
Rosnący udział eksportu, główne kierunki to Niemcy (15%), Rosja (12%), Wielka Brytania (9%), Czechy (7%).  
Dodatni bilans handlowy



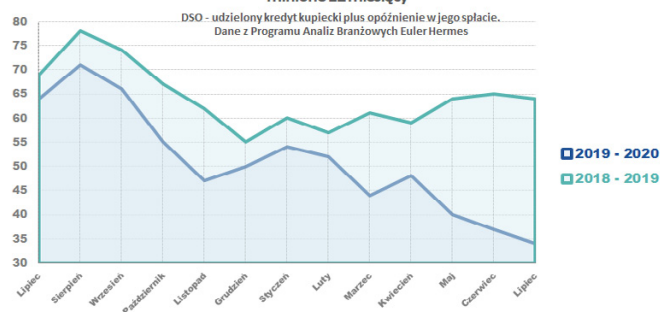
Trendy na rynku kosmetyków:

- 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

Trudne długi (defacto - straty) br. kosmetyczno-higienicznej obecnie i za minione 12 miesięcy - % wartości wszystkich należności



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



# Tekstylia i obuwie



## PŁYNNOŚĆ FINANSOWA BRANŻY



- Niewypłacalności do końca lipca: 12 firm (produkcja + sprzedaż hurtowa) oraz 3 firmy detaliczne
- W branży wyrobów włókienniczych i dodatków skokowy wzrost poziomu trudnych długów: do 21% na koniec półrocza (vs 10% po II półroczu 2019), średnie DSO dla półrocza wyniosło aż 159 dni
- Trudności w branży od początku roku (zakłócenia w dostawach z Chin), w kolejnych miesiącach lockdown i drastyczne ograniczenie sprzedaży detalicznej (zamknięcie dużych sklepów, mniejszy traffic w otwartych sklepach, mniejszy popyt ze względu na bardziej „domowy” tryb funkcjonowania konsumentów)
- Duże znaczenie kursów USD/PLN – osłabienie złotówki negatywnie wpływa na płynność firm
- Rosnący online jako szansa na zejście z wysokich zapasów i ratunek dla płynności skutkował jednak znacznym spadkiem rentowności (duża konkurencja, 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, pytanie, jak firmy będą sobie radzić bez tej „kroplówki”

# 21%

POZIOM TRUDNYCH  
DŁUGÓW W BRANŻY  
TEKSTYLNO-  
-OBUWNICZEJ

# 12+3

NIEWYPŁACALNOŚCI  
FIRM W BRANŻY

# 159 DNI

ŚREDNIE DSO

# Tekstyli i obuwiu



## 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%



Sprzedaż on-line (mimo wysokich wzrostów) nie jest w stanie zrekomensować strat z powodu zamknięcia galerii i większych sklepów. Popyt na odzież, obuwiu pozostaje na niskim poziomie



Firmy w branży wchodzić w kolejny sezon z bardzo wysokimi zapasami, kolekcje letnie w takim stopniu, w jakim to możliwe będą przesuwane na sezony jesień/zima oraz wiosna/lato – oznacza to znaczną redukcję zamówień u producentów na kilka nadchodzących sezonów

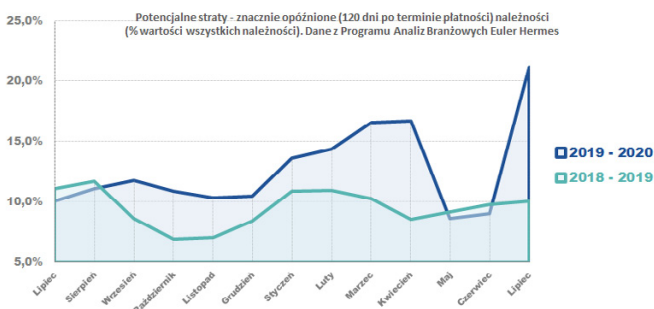


Konsumenci ograniczają zakupy do niezbędnych, wzrost popularności pracy zdalnej negatywnie wpływa na decyzje zakupowe w zakresie odzieży i obuwiu – ruch w centrach handlowych na poziomie 70–80% w porównaniu z rokiem ubiegłym

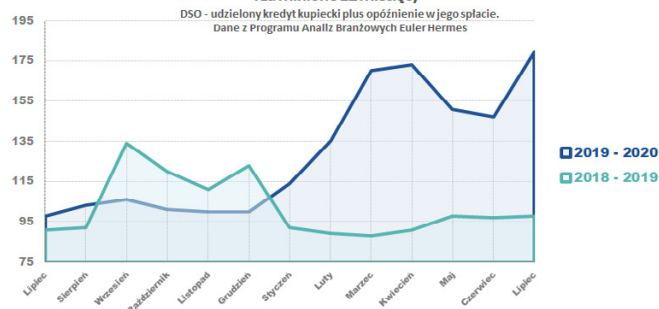


Silna konkurencja (w tym międzynarodowych graczy), zakończone programy wsparcia rządowego, wysokie koszty stałe (koszty najmu, zatrudnienie) w połączeniu z wciąż niskim popytem mogą stanowić duże zagrożenie dla płynności firm z branży w kolejnych kwartałach

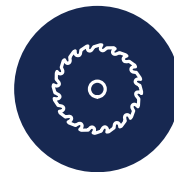
Trudne długi (de facto - straty) w handlu tekstyliami obecnie i za minione 12 miesięcy - % wartości wszystkich należności



Realny okres spływu należności (dni) w handlu tekstyliami obecnie i za minione 12 miesięcy



# Branża stalowa



## PŁYNNOŚĆ FINANSOWA BRANŻY



- Płynność jak i rentowność w sektorze metalurgicznym jest ściśle powiązana z cenami stali
- Rok 2019 to dla branży rok spadających cen i wysokiego importu stali. Początek roku 2020 dał nadzieje na wzrostowy trend cen, który został zatrzymany przez pandemię koronawirusa
- Negatywny wpływ na płynność branży ma ściśle powiązanie z sektorem budowlanym dla którego przewidujemy pogorszenie płatności w 2020 r.
- Średni wskaźnik DSO dla branży po półroczu 2020 r. to 64 dni
- Zachowanie konkurencyjności w dystrybucji stali wymaga nakładów na dodatkowe usługi – tworzenie centrów serwisowych

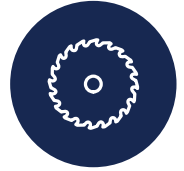
## PŁYNNOŚĆ

BRANŻY JEST  
POWIĄZANA Z SEKTOREM  
BUDOWLANYM

## 64 DNI

ŚREDNIE DSO

# Branża stalowa



## PERSPEKTYWY I WYZWANIA RYNKOWE



Przemysł stalowy jest ściśle powiązany z sektorem samochodowym, budowlanym i maszynowym



Producenci aut w okresie zamknięcia gospodarki całkowicie zaniechali produkcji co ograniczyło ich popyt na stal. Obecnie wszyscy producenci samochodów uruchomili już produkcję ale popyt na stal jest nadal niski – prognozowany spadek sprzedaży aut na 2020 r., -25%



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



Międzynarodowe Stowarzyszenie Przemysłu Stalowego (Worldsteel Org.) szacuje że produkcja stali w Polsce w pierwszej połowie roku spadła o 16,1%

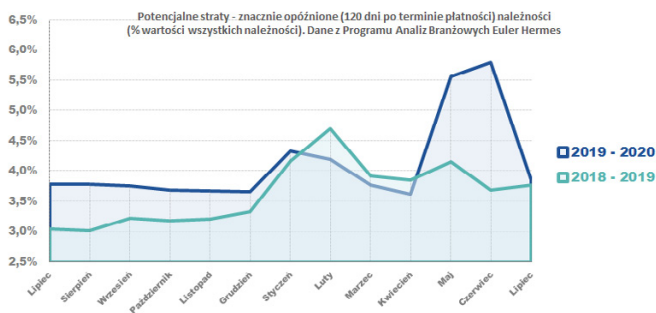


Kwiecień i maj były najgorszymi miesiącami dla hurtowników stali – spadki sprzedaży o 15–20%

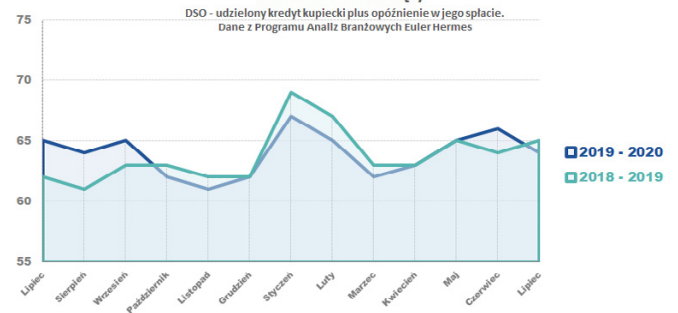


Koszty energii nadal będą rosły co przy prognozowanych spadkach sprzedaży i braku szybkiej reakcji od strony kosztowej wpłynie negatywnie na rentowność branży

Trudne długi (de facto - straty) br. stalowej obecnie i za minione 12 miesięcy - % wartości wszystkich należności



Realny okres sphywu należności (dni) br. stalowej obecnie i za minione 12 miesięcy





# Branża AGD i RTV



## PŁYNNOŚĆ FINANSOWA BRANŻY

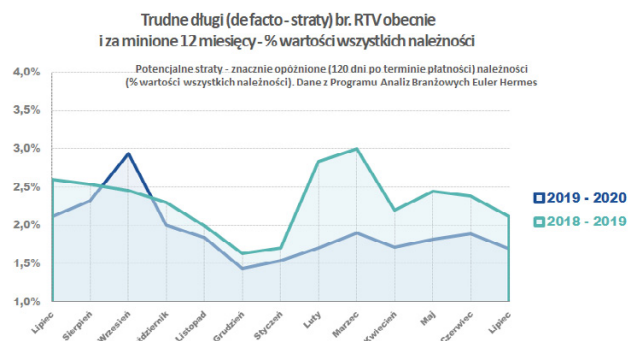
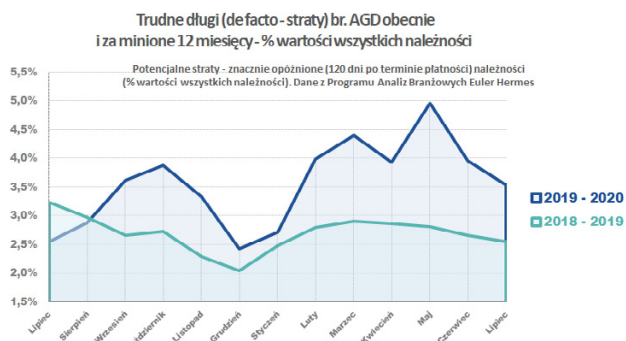
- W branży RTV opóźnienia w płatności kształtują się na podobnym poziomie jak w roku 2019
- O kilka dni skrócony został średni termin płatności w tej branży oraz DSO
- W branży AGD w okresie pandemii nie zaobserwowano zmian w stosowanych terminach płatności
- Opóźnienia w płatnościach sięgają średnio kilku dni i tutaj też nie widać zmian w stosunku do roku 2019, DSO stabilne
- 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
- Aktualnie branży RTV i AGD odrabiają straty spowodowane zamrożeniem gospodarki, widać wzmożony ruch w sklepach stacjonarnych, e-commerce przyjął się i nadal duża część sprzedaży realizowana jest tym kanałem
- Szacuje się, że w II kw. liczba transakcji zwiększyła się w tym segmencie o ponad 500% w stosunku do pierwszych 3 miesięcy 2020 r.

# 500%

WZROST LICZBY  
TRANSAKcji  
W III KWARTALE

**BEZ ZMIAN**  
ŚREDNIE TERMINY  
PŁATNOŚCI

**STABILNE**  
DSO



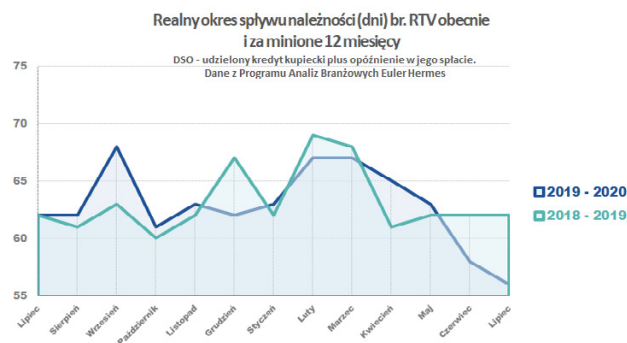
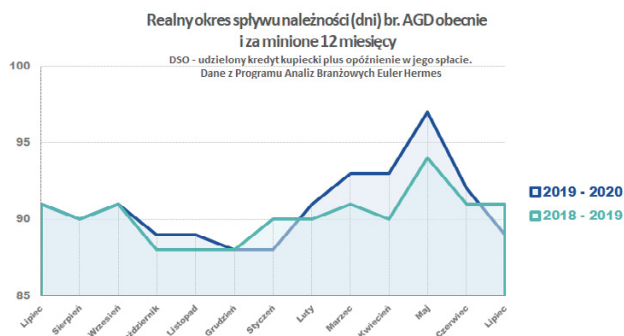
# Branża AGD i RTV



## PŁYNNOŚĆ FINANSOWA BRANŻY



- Ogromny wzrost sprzedaży elektroniki użytkowej realizowany głównie drogą internetową w czasie pandemii
- Zapotrzebowanie na elektronikę użytkową tj. notebooki, telewizory i inne w kolejnych kwartalach może zmaleć z uwagi na nasycenie rynku
- Wzrost sprzedaży dużego AGD (piekarniki, lodówki) w czasie lockdownu
- Druga fala pandemii może przypaść na IV kwartał czyli najlepszy okres sprzedaży branży AGD/RTV
- Istnieje ryzyko że branża będzie miała duże problemy logistyczne w piku sprzedaży, jeśli obsługa sprzedaży przeniesie się całkowicie do kanału e-commerce
- Recesja, wzrost bezrobocia, pogorszenie sytuacji materialnej ludzi, spowolnienie na rynku mieszkaniowym – negatywny wpływ na sprzedaż branży



# Branża opakowaniowa



## PŁYNNOŚĆ FINANSOWA BRANŻY



- Stabilny sptyw należności w I połowie 2020 – DSO 66 dni, średnie opóźnienie 11 dni – wartości zbliżone do danych za 2019 rok, lekka poprawa Q2 vs Q1
- Produkcja opakowań w Polsce w kilkuletnim, malejącym trendzie wzrostowym – kilka procent rocznie, rosnący eksport. Główne kierunki – Niemcy, Austria, Czechy, Słowacja, Rosja
- Produkcja opakowań w Polsce zużywa aż 1/3 z 3,5 mln ton tworzyw sztucznych zużywanych na polskim rynku
- 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%
- 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
- Wzrost sprzedaży e-commerce sprzyja branży opakowań

### 11 DNI

ŚREDNIE OPÓŹNIENIE  
PŁATNOŚCI

### 66 DNI

ŚREDNIE DSO

### EKSPORT

GŁÓWNE KIERUNKI:  
NIEMCY, AUSTRIA,  
CZECHY, SŁOWACJA,  
ROSJA

# 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



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)



Trendy na rynku opakowań:

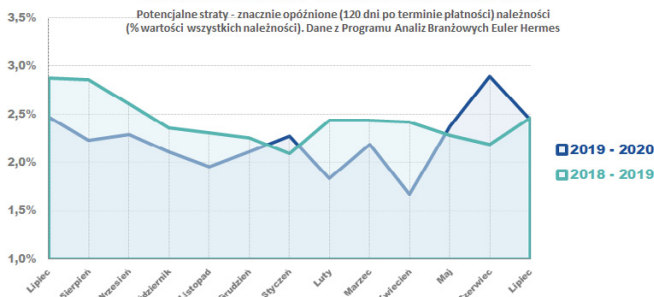
- wzrost świadomości ekologicznej,
- nowe uregulowania prawne i podatkowe,
- nacisk na innowacje,
- dążenie do skrócenia cyklu produkcji,
- wzrost sprzedaży internetowej



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

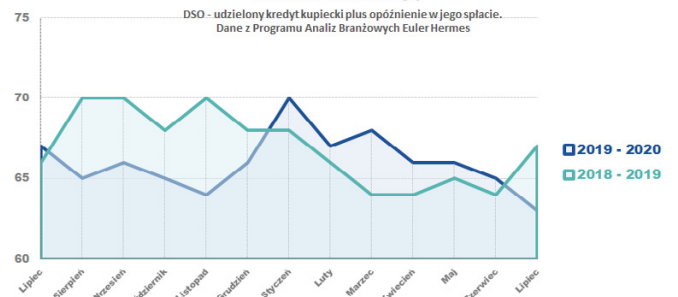
Trudne długi (defacto - straty) br. opakowań obecnie i za minione 12 miesięcy - % wartości wszystkich należności

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



Realny okres spływu należności (dni) br. opakowań obecnie i za minione 12 miesięcy

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

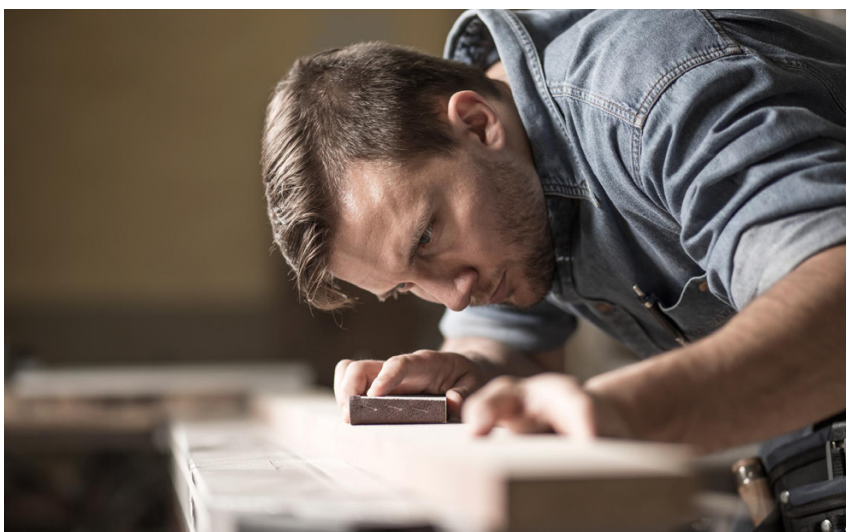


# Branża meblarska



## PŁYNNOŚĆ FINANSOWA BRANŻY

- Silne uzależnienie od eksportu – 9 na 10 mebli wyprodukowanych w Polsce jest sprzedawane za granicą, tym samym duża ekspozycja na wahania kursów walut
- 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 marzec–maj szacowana jest na 4 mld złotych
- Niewypłacalności: 13 firm (produkcja i hurt)
- Wyraźne odbicie w sprzedaży po czerwcu 2020, po zniesieniu lockdownu
- Sptyw należności (od producentów mebli za komponenty do ich produkcji) – spadek wartości trudnych długów (strat), do 3,54% w czerwcu 2020 (vs 4,48% w analogicznym okresie roku ubiegłego)
- Skróceniu uległ średni kredyt kupiecki (do ok 50 dni na koniec półrocza) – wyraźny sygnał, że dostawcy branży meblarskiej starają się szybciej odzyskiwać należności z rynku
- Duża rola programów antykrzysowych w II kwartale – w kolejnych miesiącach przedsiębiorcy z branży będą musieli funkcjonować już bez dodatkowego wsparcia



# 3,54%

LICZBA TRUDNYCH  
DŁUGÓW  
W BRANŻY  
MEBLARSKIEJ

# 13 FIRM

W STATYSTYCE  
NIEWYPŁACALNOŚCI

# 50 DNI

ŚREDNI TERMIN  
PŁATNOŚCI

# 4 MLD ZŁ

SKALA UTRATY  
OBROTÓW  
W OKRESIE  
OD MARCA DO MAJA

# Branża meblarska



## PERSPEKTYWY I WYZWANIA RYNKOWE



Ryzyko – prognozowany spadek w 2020 PKB na Zachodzie wyraźnie wyższy niż w PL, co może mieć istotne przełożenie na branżę meblarską, tak silnie uzależnioną od eksportu (Niemcy – największy rynek: spadek zamówień już w 2019)



Produkcja sprzedana branży meblarskiej może spaść w 2020 nawet o ok. 20–25% (pierwotne szacunki z początków lockdownu wskazywały na spadki nawet o ok. 35%)



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



Ryzyko – dalszy rozwój pandemii w IV kwartale może wpłynąć na możliwości produkcyjne firm (ogniska w zakładach produkcyjnych, gdzie trudniej zachować reżim sanitarny) oraz na ruch w sklepach stacjonarnych (obawy konsumentów)



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

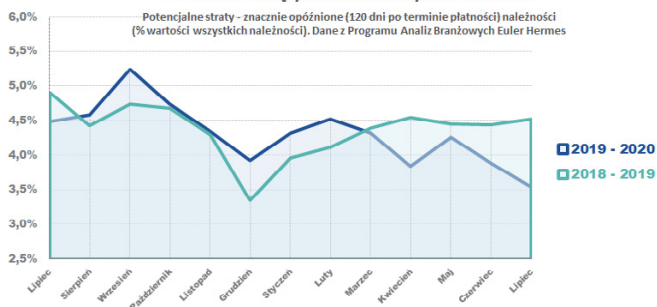


Kluczowy dla branży IV kwartał będzie wyraźnie słabszy w porównaniu z ubiegłymi latami

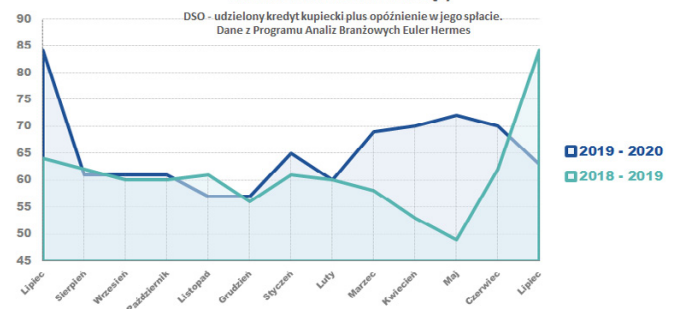


Szanse: ograniczenia w podróżowaniu w pewnym stopniu przekształciły się w boom remontowy i zwiększony popyt na meble

Trudne długi (de facto - straty) w br. komponentów meblowych obecnie i za minione 12 miesięcy - % wartości wszystkich należności



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



# Branża części motoryzacyjnych



## PŁYNNOŚĆ FINANSOWA BRANŻY

- Niewypłacalności po 7 miesiącach: 21 firm
- W I półroczu nie zaobserwowaliśmy jeszcze wzrostu poziomu trudnych długów (w dużej mierze dzięki wsparciu producentów, tarczy anty kryzysowej i „wakacji” kredytowych), natomiast wstrzymanie/znaczące ograniczenie produkcji samochodów w II kwartale i prognozowane spadki sprzedaży dla całego 2020 roku będą miały przełożenie na płynność firm z branży w kolejnych kwartałach
- W I połowie 2020 roku fabryki motoryzacyjne w Polsce wyprodukowały o 44,1% pojazdów mniej niż w analogicznym okresie 2019 roku
- Liczba nowych rejestracji w całej UE w pierwszym półroczu spadła o 33,7%, w Polsce o 35%. Lockdown i obawy o przyszłość spowodowały zamrożenie decyzji zakupowych. Spadki r/r były kontynuowane także w lipcu i pierwszej dekadzie sierpnia
- 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



# 44,1%

MNIEJ  
WYPRODUKOWANYCH  
POJAZDÓW  
PRZEZ FABRYKI  
W POLSCE

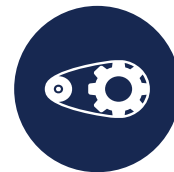
# 21 FIRM

W STATYSTYCE  
NIETYPLACALNOŚCI

# 35%

SPADEK LICZBY  
REJESTRACJI  
SAMOCHODÓW  
W POLSCE

# Branża części motoryzacyjnych



## 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)



Popyt na nowe auta w drugim półroczu pod znakiem zapytania – tendencja do ograniczania wydatków do niezbędnych (zarówno dla klientów instytucjonalnych jak i prywatnych)



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 CO<sub>2</sub>, 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 (+12,7% po pierwszym półroczu) jest segment pojazdów z napędami alternatywnymi, kategoria wciąż z niskim udziałem % w całej sprzedaży w Polsce



# ŻYCZYMY SUKCESÓW

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 kłeski żywiotowe 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.