

Warszawa, 16 marca 2015 r.

## Płatności w Hiszpanii: mikroprzedsiębiorstwa najbardziej godne zaufania

***Prawie 50% hiszpańskich mikroprzedsiębiorstw płaci na czas, w stosunku do tylko 12% tak płacących na tamtejszym rynku dużych i międzynarodowych firm.***

Analiza Solunion – spółki Euler Hermes i Mapfre ubezpieczającej transakcje na rynku hiszpańskim

Solunion, joint-venture stworzone przez Euler Hermes oraz MAPFRE, przeanalizowało trendy dotyczące realizacji i okresów płatności hiszpańskich firm względem swoich dostawców, bazując na własnych danych o przedsiębiorstwach i na „2014 Risk Index”. **Wnioskiem z tej analizy jest stwierdzenie, iż hiszpańskie mikroprzedsiębiorstwa stanowią najbardziej wiarygodnego partnera biznesowego w tym kraju. Jak w związku z tym wygląda aktywność firm w polsko-hiszpańskiej wymianie handlowej?**

### **Polsko-hiszpańska wymiana handlowa – duża aktywność polskich eksporterów, bardziej zachowawcze podejście hiszpańskich dostawców**

Jakie są perspektywy współpracy polskich firm z hiszpańskimi? Tomasz Starus, **członek zarządu TU Euler Hermes**: *„To polskie firmy śmieiej odkrywają hiszpański rynek niż odwrotnie: hiszpańskie – polski. Świadczy o tym nie tylko saldo wymiany handlowej (polski eksport jest zdecydowanie większy niż import w kontaktach z Hiszpanią), ale także ilość zapytań do Euler Hermes jako ubezpieczyciela o odbiorców z tego drugiego kraju: największy szczyt zainteresowania hiszpańskich firm polskim rynkiem obserwowaliśmy w 2013 roku. Nic dziwnego – w tym roku zaczął się proces pewnej poprawy gospodarczej w Hiszpanii, w tym kondycji m.in. sektora finansowego (co wpływa także na finansowanie firm). Ale to początek wychodzenia z kryzysu na tamtejszym rynku, z tego powodu hiszpańskie firmy są trochę bardziej zachowawcze niż polskie (zdobywszy już kontrahentów – zadowolają się tym, gdy kontynuują oni współpracę i płacą; nie szukają już tak intensywnie kolejnych odbiorców). Hiszpania kojarzy się głównie jako dostawca na polski rynek – towarów spożywczych (wina, warzywa i owoce etc.) oraz ceramiki (sanitarnej, kafli etc.). Oczywiście – te towary trafiają z Hiszpanii do Polski, ich powszechna dostępność świadczy o skali tej sprzedaży, ale jeszcze większy wartościowo jest hiszpański eksport do Polski art. elektromaszynowych (nie tylko samochodów). Co ciekawe – polski eksport do Hiszpanii ma podobną strukturę, chociaż zdecydowanie większy udział w nim mają wyroby elektromaszynowe, przed chemicznymi i żywnością. **Nie maleje też zainteresowanie polskich firm tamtejszym rynkiem, nie zmniejsza się ilość zapytań do nas jako ubezpieczyciela o sprawdzenie kolejnych odbiorców z Hiszpanii. Polskie firmy skutecznie konkurują z niemieckimi, francuskimi czy włoskimi (główni partnerzy handlowi Hiszpanii) na ich rodzimych rynkach, dlatego więc sięgają dalej – starają się dotrzeć do ich odbiorców, w tym do firm hiszpańskich, które stopniowo poprawiają swoją płynność (zwłaszcza firm lokalnych, z sektora MSP – które jak wskazuje nasza analiza szybciej regulują swoje zobowiązania).”***

## **Hiszpania – firmy z tego kraju statystycznie jednym z gorszych płatników na tle średniej w UE**

Średni okres płatności - obliczony jako czas pomiędzy dniem wystawienia faktury a dniem otrzymania płatności - wynosi w Hiszpanii około 99 dni, podczas gdy średnia w Unii Europejskiej to 46 dni. Różnica ta jest również widoczna w odniesieniu do płatności dokonywanych przez organy publiczne, które potrzebują najdłuższego czasu by zrealizować swoje zobowiązania (154 dni w Hiszpanii względem 58 dni w UE); drugie w kolejności są firmy (83 dni względem 47 w Europie) a następnie sami konsumenci (61 dni względem 34). Wraz z Irlandią, Włochami i Portugalią, Hiszpania jest krajem najgorszych płatników, podczas gdy najbardziej rzetelne państwa to (kolejno): Niemcy, Holandia, Belgia, Francja i Dania.

### **Długie oczekiwanie na płatność w Hiszpanii nie musi oznaczać strat**

Sytuacja jest nieco lepsza, gdy przeanalizujemy straty spowodowane brakiem płatności. Europejska średnia w tym zakresie wynosi 3,1%, podczas gdy Hiszpania może pochwalić się 2,9%. W Europie, sektory najbardziej narażone na brak płatności to usługi specjalistyczne (4,4%), edukacja (4,2%) i budownictwo (4%). Według Solunion, wskaźniki strat zwiększają się również w sektorze żywnościowym, usługowym, hotelarskim i metalowym. Sektory w których braki płatności są najmniejszym problemem to: produkcja (2,3%), transport i logistyka (2,1%) oraz zaopatrzenie i energia (2,1%) (czyli sektory, z którymi współpracują głównie polskie firmy – sektor elektromaszynowy – dop. wł.).

### **Małe firm są najpewniejszym płatnikiem, duże wykorzystują swoją pozycję do prolongowania zapłaty**

Pod względem wielkości firm, duże i międzynarodowe przedsiębiorstwa charakteryzują się najdłuższym średnim okresem płatności, głównie z powodu posiadanych przewag negocjacyjnych i możliwości wywierania nacisku na dostawców. Mikroprzedsiębiorstwa i firmy z sektora SME płacą szybciej, co wynika z faktu, iż posiadają mniejsze działy finansowe i ograniczone możliwości negocjowania kontraktów. Zgodnie z danymi podanymi przez CEPYME (Hiszpańska konfederacja małych i średnich przedsiębiorstw) w trzecim kwartale 2014 r. średni czas realizacji należności zwiększył się o 0,5 dnia dla mikroprzedsiębiorstw (77,1 dnia), o 0,8 dnia dla małych firm (81,8 dnia) i o 1,2 dla średnich podmiotów (84,2 dnia).

Badanie „2014 Risk Index”, który wykorzystuje zachowania związane z płatnościami i ryzyko braku płatności jako punkty odniesienia ujawnia, że **problemy finansowe klientów nie są główną przyczyną opóźnień w płatnościach. W wielu przypadkach takie opóźnienia są celowe. Z tego powodu, wdrożenie Europejskiej Dyrektywy w sprawie zwalczania opóźnionych płatności nie miało szczególnie dużego wpływu na poprawę statystyk.**

### **Uwaga – akredytywy i zabezpieczenia wekslowe drogie, mniejsze ich znaczenie na hiszpańskim rynku**

Przelewy funduszy, włączając w to przedpłaty i płatności na otwarte rachunki są najbardziej typowymi rodzajami płatności w handlu międzynarodowym. Niezależnie od znaczących korzyści związanych z akredytywami dokumentowymi (gwarancja płatności i ułatwienie otrzymania finansowania), ich wykorzystanie w Hiszpanii spadło z racji wysokich kosztów. W ostatnim czasie korzystanie z weksli również stało się mniej popularne, szczególnie od kryzysu finansowego. Mają one coraz słabszą pozycję jako gwarancja płatności (włączając w to finansowanie za pomocą dyskonta bankowego) – jako że zmiany prawne w zakresie upadłości i windykacji zmniejszyły zakres korzyści oferowanych przez weksle w stosunku do innych środków płatności.

**Kontakt dla mediów:****Grzegorz Błachnio**

Euler Hermes

tel. 601-056-830

e-mail: [grzegorz.blachnio@eulerhermes.com](mailto:grzegorz.blachnio@eulerhermes.com)**Artur Niewrzędowski**

TALKING HEADS PR

tel. 509-433-874

e-mail: [artur.niewrzędowski@thpr.pl](mailto:artur.niewrzędowski@thpr.pl)

**Euler Hermes** to światowy lider na rynku ubezpieczeń należności handlowych oraz jeden z liderów w zakresie gwarancji ubezpieczeniowych i windykacji należności. Posiadająca ponad 100 lat doświadczenia firma oferuje klientom z sektora business-to-business (B2B) usługi finansowe, wspierające zarządzanie środkami pieniężnymi i należnościami. Sieć wywiadowni gospodarczych śledzi i analizuje codzienne zmiany wypłacalności małych, średnich oraz międzynarodowych firm działających na rynkach odpowiadających za 92% światowego PKB. Firma posiada siedzibę główną w Paryżu i działa w ponad 50 krajach, gdzie zatrudnia ponad 6.000 pracowników.

\*\*\*

Euler Hermes jest spółką zależną Allianz, notowaną na giełdzie Euronext Paris (ELE.PA) oraz posiadającą rating AA- przyznany przez Standard & Poor's oraz Dagong Europe. W 2014 roku skonsolidowane obroty firmy wyniosły 2,5 mld €, ubezpieczyła ona na całym świecie transakcje biznesowe o wartości wynoszącej na koniec 2014 roku 860 mld €. W celu uzyskania dalszych informacji zapraszamy do odwiedzenia strony internetowej: [www.eulerhermes.com](http://www.eulerhermes.com), [LinkedIn](#) lub Twitter [@eulerhermes](#).

\*\*\*

W Polsce grupa Euler Hermes jest obecna od 1998 roku. Towarzystwo Ubezpieczeń Euler Hermes SA oferuje ubezpieczenia należności handlowych oraz gwarancje ubezpieczeniowe. Jednocześnie druga spółka działająca na polskim rynku - Euler Hermes Collections Sp. z o.o. oferuje windykację należności, raporty handlowe, ocenę ryzyka oraz program analiz branżowych. Obsługę klientów zapewnia Euler Hermes Services Polska Sp. z o.o.