

Warszawa, 19 stycznia 2017 r.

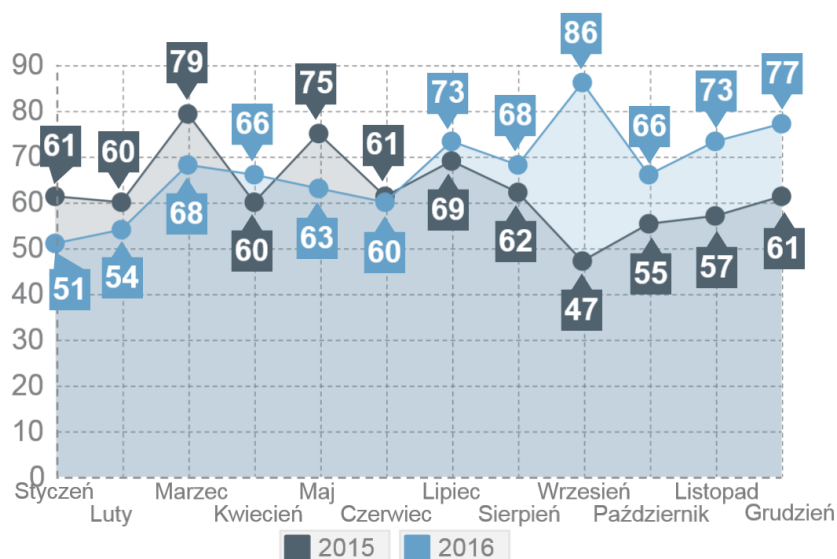
W 2016 roku w Polsce liczba niewypłacalnych firm wzrosła o 8%, w 2017 zwiększy się o kolejne 3%

W grudniu opublikowano informacje o niewypłacalności 77 polskich przedsiębiorstw wobec 61 w grudniu 2015 roku (niewypłacalność jako stan faktyczny – czyli niezdolności do regulowania zobowiązań wobec dostawców w różnych formach prawnych, upadłości czy postępowań restrukturyzacyjnych). W całym 2016 roku opublikowano informacje o 805 przypadkach niewypłacalności wobec 747 w tym samym okresie ub. roku (+8%).

- Największy wzrost liczby niewypłacalności w handlu i usługach – deflacja erodowała i tak niskie marże, efekt zabójczej konkurencji i wojny cenowej, towarzyszyła temu postępująca konsolidacja na rynku detalicznym i hurtowym, konkurencja ze strony e-commerce (istotna zwłaszcza w kategorii dóbr trwałego użytku). Usługi – problemem rosły koszty pracy, wiele firm pracowało też na rzecz budownictwa/obsługi procesów inwestycyjnych.
- Palmę pierwszeństwa w liczbie niewypłacalności w ostatnich miesiącach dzierżyły jednak na zmianę budownictwo i sektor przemysłowy: to w nich było ich najwięcej w drugim półroczu, mimo iż procentowy wzrost w skali całego roku nie był największy.
- Dwukrotny wzrost odsetka postępowań naprawczych w stosunku do średniorocznej z lat ubiegłych – obecnie jest ich ok. 30% w ogólnej liczbie przypadków firm tracących płynność finansową. Zmiana prawa – oddzielenie jego upadłościowej części od naprawczej i uproszczenie procedur związanych z tą drugą częścią nie jest sama w sobie przyczyną wzrostu ogólnej liczby przypadków niewypłacalności firm.
- Województwa: w 2016 roku odwrócenie tendencji z 2015 roku – więcej przypadków niewypłacalności na południowym zachodzie i na wschodzie kraju.

Kondycja przedsiębiorstw wyrażana m.in. liczbą tych firm, które tracą płynność finansową i upadają, oddaje tak jak wskaźnik wzrostu PKB klimat koniunktury gospodarczej. W minionym roku liczba przypadków niewypłacalności firm w Polsce wzrosła aż o 8%, a tempo wzrostu gospodarczego również spowolniło...

Liczba opublikowanych od początku roku przypadków niewypłacalności polskich przedsiębiorstw

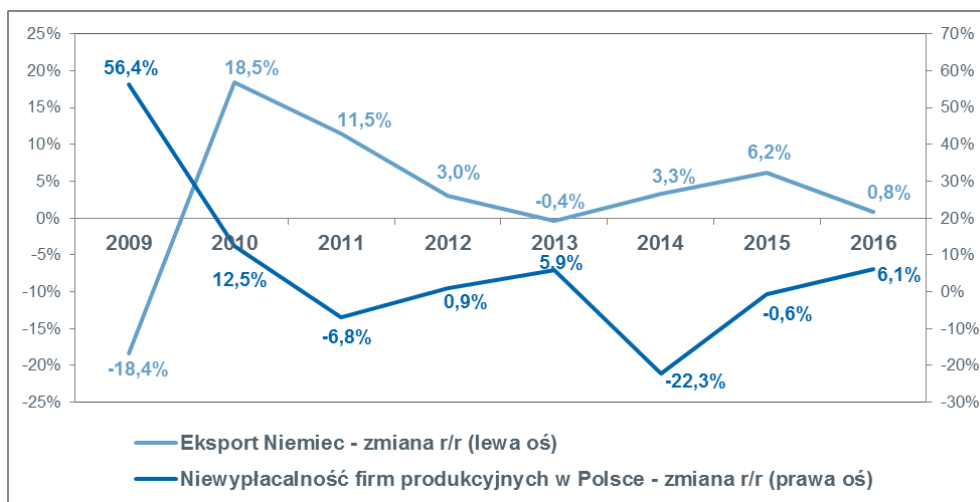


Źródło: Monitor Sądowy i Gospodarczy, dane przeanalizowane przez Euler Hermes z grupy Allianz

Tomasz Starus, członek zarządu Euler Hermes odpowiedzialny za ocenę ryzyka podkreśla: „Polska jako kraj wciąż rozwijający się, goniący najbardziej zaawansowane gospodarki (jeśli można mówić o „pogoni” w tempie 3% rocznie...) potrzebuje zdecydowanie **silniejszego wzrostu gospodarczego, a w ślad za tym wzrostu obrotów i dokapitalizowania przez to polskich firm, aby liczba przypadków ich niewypłacalności zaczęła spadać**. Poprawa ogólnej koniunktury gospodarczej jest najważniejsza, a dopiero później zaczynają się liczyć różne branżowe czynniki wpływające na hossę czy bessę w poszczególnych sektorach. Spodziewamy się, iż w tym roku liczba niewypłacalności firm będzie rosła w Polsce wolniej, **bo o jedynie 3%, ale głównie z powodu statystycznego efektu bazy (wysokiego progno odniesienia w 2016 r.), a nie widocznej poprawy na rynku.**”

Firmy produkcyjne – zależą od koniunktury eksportowej, w tym zwłaszcza od tej u naszego największego partnera handlowego – Niemiec...

Wzrost liczby niewypłacalnych firm produkcyjnych, który niestety znacznie przyspieszył w drugim półroczu, wynika nie tylko z dekoniunktury w budownictwie. Na liście orzeczeń o niewypłacalności pojawiały się nie tylko firmy dostarczające wyroby z betonu, drewna, chemię czy konstrukcje stalowe na potrzeby budownictwa ale także m.in. firmy z tradycyjnego przemysłu maszynowego i produkcji części. Jak ocenia Tomasz Starus: „Dosyć często mówi się, iż podstawą rentowności w eksporcie jest odpowiedni kurs złotówki (w domyśle – jej osłabienie). Nic bardziej mylnego i nie tylko dlatego, że w dużej części eksporterzy sami potrzebują dużego wkładu komponentów importowanych z zagranicy (np. w sektorze RTV i AGD czy motoryzacyjnym)... Pomimo znacznego osłabienia się złotego, **w niektórych okresach nawet rządu 15% polski eksport rósł w tym roku w dość wolnym tempie (1,7% denominowany w euro, 5,7% w złotych – za GUS za okres 11 miesięcy. Przed rokiem – 7,8%)... Konkurencyjność cenowa bowiem to nie wszystko – nie wykreuje ona popytu w sytuacji, gdy rynek naszych odbiorców kurczy się lub jest mówiąc w terminologii giełdowej w „trendzie bocznym”. Wystarczy prześledzić to na przykładzie właśnie upadłości w polskim przetwórstwie przemysłowym – w jakim stopniu koniunktura w nim jest związana z wynikami eksportowymi przemysłu niemieckiego... Poniższe zestawienie nie pozostawia w tym względzie niedomowień...**”



Źródło: Destatis, Monitor Sądowy i Gospodarczy - dane przeanalizowane przez Euler Hermes z grupy Allianz

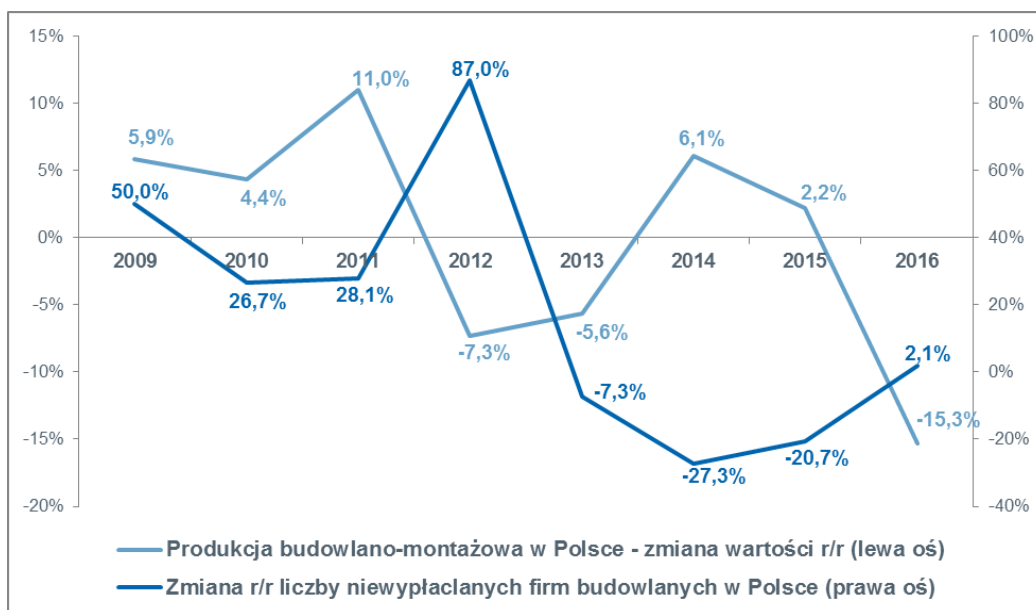
* Niemiecki eksport - dane za 2016 niepełne, za 11 miesięcy – szacowane na podstawie dostępnych danych do końca listopada

Spowolnienie wzrostu niemieckiego eksportu pociąga za sobą wzrost liczby orzeczeń o niewypłacalności współpracujących polskich firm przemysłowych – co widać po statystyce obejmującej cały polski przemysł. Z kolei poprawa – ekspansja niemieckiej gospodarki przekłada się na większą ilość zleceń dla polskich dostawców i zmniejszenie się liczby przypadków ich niewypłacalności.

Budownictwo krwawi, ale jak na razie (raczej jak długo?) trzyma się nieźle

Jeszcze bardziej oczywisty niż związek kondycji polskiego przemysłu z niemiecką machiną eksportową jest połączenie kondycji firm budowlanych wyrażane liczbą firm tracących płynność

finansową z wartością produkcji budowlano-montażowej. Co może zaskakiwać, to to jak umiarkowany na razie jest wzrost liczby niewypłacalnych firm w budownictwie zważywszy na skalę korekty na rynku inwestycji, zwłaszcza publicznych...



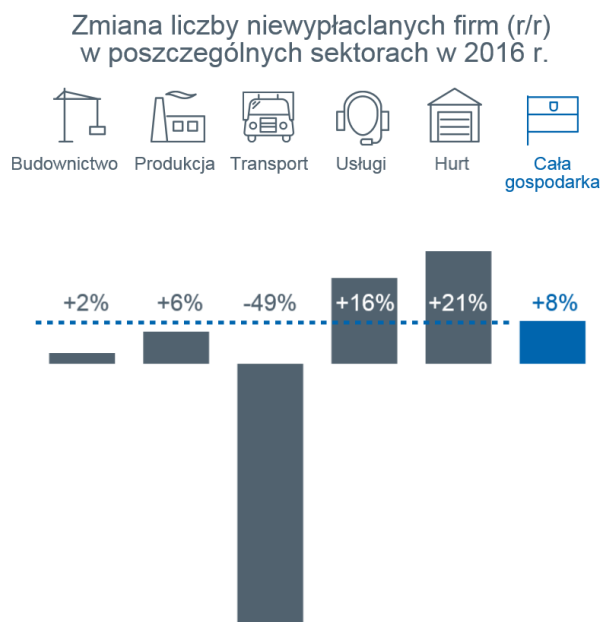
Źródło: GUS, Monitor Sądowy i Gospodarczy - dane przeanalizowane przez Euler Hermes z grupy Allianz

* Zmiana wartości produkcji budowlano-montażowej za 2016 rok obejmuje okres 11 miesięcy – do końca listopada

W budownictwie z pierwszą korektą mieliśmy do czynienia w II kwartale, potem wysokie liczby tracących płynność finansową firm budowlanych zaczęły pojawiać się ponownie w wybranych miesiącach drugiej połowy roku (np. wrzesień, listopad). **Zestawiając mniejszą wartość rynku z utrzymującymi się niskimi cenami prac budowlanych, faktyczną deflacją na tym rynku, nie mamy złudzeń, iż jest to koniec „korekty” na tym rynku** – ocenia Tomasz Starus. *Co prawda rynek budowlany jest już inny niż w czasie kryzysu lat 2012-2013, to wtedy wiele podmiotów zniknęło z rynku a chciałoby się powiedzieć – pozostali nauczyli się nie podejmować zleceń poniżej pewnej granicy kosztów, przeinwestowywać w sprzęt etc. Niestety, mając świadomość ryzyka wiele firm nadal działa w schemacie zdobywania jakichkolwiek zleceń, aby móc pokryć swoje zobowiązania z poprzednich inwestycji. Trwale ujemny bilans, zwłaszcza firm o regionalnej skali działalności, z sektora inwestycji drogowych, ale też innych wyspecjalizowanych prac infrastrukturalnych i wykończeniowych to chyba niezmienny jak na razie element polskiego budownictwa. Spodziewamy się, że w obecnym roku branża ta nadal trwać będzie w stanie zawieszenia i problemów z płynnością. Nie będzie nagłego „złotego deszczu” środków z nowej perspektywy, mimo tego, że rzeczywiście wiele przetargów jest już rozpisanych i rozstrzygniętych, a rząd ma nawet sukcesy w przyciągnięciu środków z tzw. Planu Junckera. Jednak większość tych prac, bo ponad 80% jest w formie „projektuj i buduj” – minie więc jakiś czas, zanim ruszą maszyny na placach budowy, a dopiero po pewnym czasie wpłyną na rynek środki finansowe z tego tytułu. Komasażacji prac w jednym okresie nie wydają się też pożądać władze publiczne – centralne jak i samorządowe, gdyż wiąże się to także z ich wkładem. Nie tylko w bieżących budżetach są inne, wiodące wydatki (wsparcie socjalne, reforma edukacji – ta znowu w dużym stopniu na barkach samorządów), ale też inwestycje z lat ubiegłych poczyniły w nich duże wyrwy i pozostawiły zadłużenie do obsługi – zarówno u instytucji centralnych, jak i w samorządach. **Problemy może też sprawić odwrócony VAT w budownictwie, zwłaszcza małym i średnim przedsiębiorstwom działającym w charakterze podwykonawców. Kupują one materiały, paliwo, usługi, itp z VAT ale rozliczać będą generalnych wykonawców bez VAT (netto), więc jedynym sposobem dla nich na odzyskanie z powrotem VAT będzie odzyskiwanie go w urzędzie skarbowym. To zajmie trochę czasu, a każdy błąd w fakturowaniu będzie prawdopodobnie powodować dalsze odroczenie w zwrocie VAT. Wierzę, że to może być jeszcze większym problemem w budownictwie niż opóźnienie w wykorzystaniu funduszy UE. Uderzy to też w dostawców (hurtowników materiałów budowlanych). Powinniśmy oczekiwać niestety większej liczby upadłości w sektorze budowlanym z dynamiką wzrostu powyżej średniej dla całej gospodarki – dodaje Tomasz Starus.***

Nowe prawo naprawcze – wzrost liczby tych postępowań

Wzrost liczby postępowań w ramach nowego prawa naprawczego jest znaczny – ich udział w ogólnej liczbie przypadków faktycznej niewypłacalności zwiększył się ze średnio 15% w ostatnich latach do 30% w całym 2016 roku (a nawet 40% w poszczególnych miesiącach). Trudno jednak oceniać, iż to miało wpływ na liczbę wszystkich przypadków niewypłacalności – jeśli nawet, to nie decydujący. **Jest to raczej zmiana jednej formy prawnej na drugą – danie szansy na restrukturyzację firmom, które tak czy inaczej były w trudnej sytuacji finansowej, nie regulowały zobowiązań wobec wierzycieli i zakończyłyby działalność upadłością**, a pod rządami nowego prawa jeśli to było możliwe podejmowały wysiłek restrukturyzacji. Obok pozytywnych aspektów tego zjawiska, są też te rodzące obawy... Ponieważ powodzenie planu naprawczego zależy nie tylko od zgody wierzycieli na układ (redukcję zobowiązań i rozłożenie ich w czasie – ewidentne koszty jak i de facto straty), ale też od wsparcia ich potem dalszymi dostawami nadal w kredycie kupieckim (nierazkiedy wymóg znalezienia się w uprzywilejowanej grupie wierzycieli) to można powiedzieć, iż postępowania naprawcze odbywają się kosztem wierzycieli, oni je finansują. W sytuacji utrzymywania w wielu branżach niezłych obrotów, przy jednak niskiej rentowności – i w ślad za tym nie najwyższej kapitalizacji może to być powodem popadania w problem niewypłacalności kolejnych firm. Danie szansy jednym oznaczać może kłopoty innych...



Źródło: Monitor Sądowy i Gospodarczy, dane przeanalizowane przez Euler Hermes z grupy Allianz

Handel – kolejny rok koncentracji, nie tylko kosztem małych, ale i średnich oraz całkiem dużych podmiotów handlu hurtowego i detalicznego

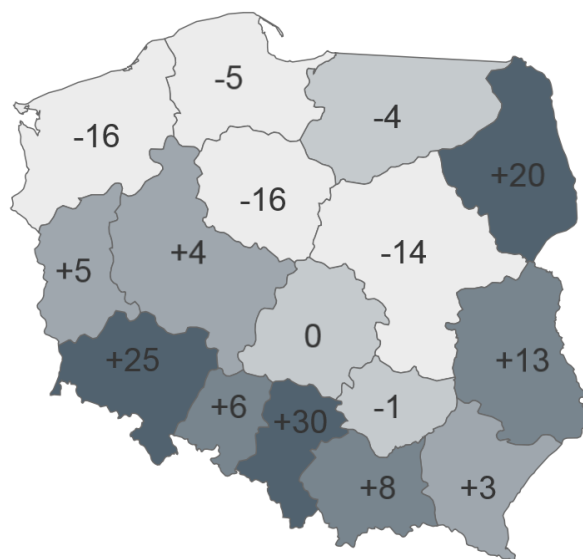
Sprzedaż detaliczną pobudza rosnące zatrudnienie, mediana wynagrodzeń oraz oczywiście socjalny program rządu. Mimo wszystko popyt konsumencki nie zajął całkowicie miejsca inwestycji i handlu zagranicznego w podtrzymaniu wzrostu gospodarczego, ani nie przysłużył się w widocznym stopniu handlowi – przede wszystkim hurtowemu. **Mało efektywny model działalności powielany od przeszło dwudziestu lat, polegający na budowaniu swojej pozycji na rynku głównie ceną wciąż się powtarza, mimo iż się nie sprawdza – na miejsce mało rentownych firm handlowych wchodzi kolejne walczące jedynie ceną, nie budujące z reguły jakiejś wartości dodanej np. w dystrybucji, obsłudze, serwisie czy doradztwie... W efekcie konkurencja jest bezpardonowa, niwecząca (przynajmniej dla sprzedających) efekt większego dopływu gotówki na rynek.**

Efekt bazy z 2015 roku – upadłości wzrosły tam, gdzie przed rokiem było ich mniej

Generalnie na Dolnym Śląsku i na Śląsku najliczniejsze były przypadki upadłości firm handlowych, usługowych i budowlanych – rzadkie były przypadki niewypłacalności firm z przemysłu ciężkiego, chociaż... zwłaszcza w pierwszej połowie roku przez Śląsk przetoczyła się problemem firm produkujących na potrzeby przemysłu wydobywczego. Podobnie w woj. podlaskim i lubelskim – obecnie w statystyce niewypłacalności dominują tam firmy handlowo-usługowe, ale jeszcze w I

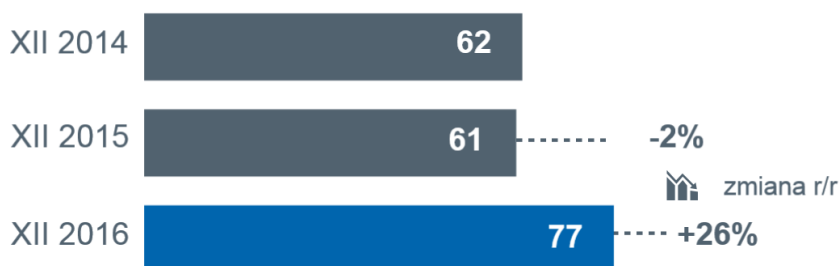
połowie roku byliśmy świadkami problemów w tych regionach lokalnych firm wytwórczych – obydwie grupy zapewne po części na skutek zmniejszenia wymiany handlowej z sąsiadami ze wschodu.

Zmiana r/r liczby niewypłacalnych przedsiębiorstw w poszczególnych województwach w 2016 r.



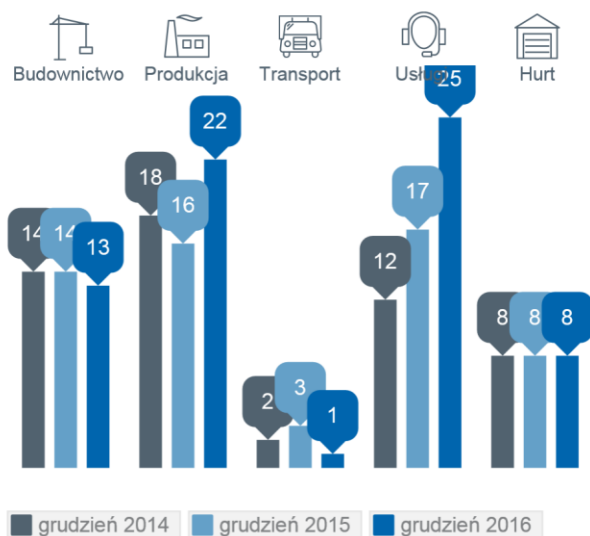
Źródło: Monitor Sądowy i Gospodarczy, dane przeanalizowane przez Euler Hermes z grupy Allianz

Liczba opublikowanych w grudniu niewypłacalnych firm



Źródło: Monitor Sądowy i Gospodarczy, dane przeanalizowane przez Euler Hermes z grupy Allianz

Liczba niewypłacalności w grudniu w poszczególnych sektorach



Źródło: Monitor Sądowy i Gospodarczy, dane przeanalizowane przez Euler Hermes z grupy Allianz

Pod pojęciem niewypłacalności rozumiemy stan faktyczny – niezdolność do regulowania zobowiązań na rzecz wierzycieli. Do końca ubiegłego roku były to upadłość likwidacyjna, jak i układowa. Po zmianie prawa, w tym roku, postępowanie układowe oddzielono, dla podkreślenia zmiany wyodrębnione postępowania naprawcze nie mają już w nazwie „upadłości”. Dla zachowania porównywalności danych bieżących z tymi z lat ubiegłych (gdy postępowanie układowe było rodzajem upadłości) nadal traktujemy łącznie wszystkie przypadki postępowań upadłościowych i naprawczych, jako niewypłacalność przedsiębiorstw. Ponadto nadal otworenie tych postępowań oznacza dla dotychczasowego dostawcy de facto brak bieżącej płatności – z tego powodu Euler Hermes na całym świecie, pod pojęciem niewypłacalności, rozumie zarówno przypadki likwidacji firm, jak i wszczęcia w ich przypadku procesów naprawczych (jak np. objęcie w USA firmy ochrona przed wierzycielami z tytułu Chapter 11).

Kontakt dla mediów:

Grzegorz Błachnio

Euler Hermes

tel. 601-056-830

e-mail: grzegorz.blachnio@eulerhermes.com

Artur Niewrzędowski

multiAN PR

tel. 509-433-874

e-mail: artur.niewrzedowski@multian.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 2015 roku skonsolidowane obroty firmy wyniosły 2,6 mld €, ubezpieczyła ona na całym świecie transakcje biznesowe o wartości wynoszącej na koniec 2015 roku 890 mld €.

W celu uzyskania dalszych informacji zapraszamy do odwiedzenia strony internetowej: 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.