

Warszawa, 9 listopada 2009 r.

Polacy mają problemy z odzyskiwaniem zagranicznych należności

Grupa Euler Hermes, lider w zakresie windykacji biznesowej, analizuje problemy jakie napotykać polscy eksporterzy w odzyskiwaniu należności eksportowych.

Wielu eksporterów za dobrą monetę przyjmuje optymistyczne informacje o odwracaniu się sytuacji rynkowej, takie jak np. zastopowanie od maja tendencji spadkowej w produkcji przemysłowej w Niemczech. Starania o zwiększenie sprzedaży są w tej sytuacji naturalnym procesem, ale nie może to przekładać się na powrót do mniej skrupulatnego traktowania swoich należności, większą pobłażliwość dla dłużników – z czym mieliśmy do czynienia w ostatnim kwartale. Jak uczy doświadczenie, kłopoty odbiorców z płynnością i liczbą upadłości będą rosnąć, nawet w sytuacji powrotu koniunktury. Taka sytuacja może trwać przez minimum rok-dwa.

Eksperti Euler Hermes w niniejszej analizie odpowiadają m.in. na kwestie:

- Jak zmieniają się zlecenia odzyskania należności od zagranicznych dłużników
- Przyczyny – co wpływa na aktualną sytuację rynku należności eksportowych
- Prognoza sytuacji na rynku należności w najbliższych miesiącach

Rynek wciąż generuje dużo zleceń windykacji należności eksportowych...

Bardzo duży wzrost wartości zadłużenia zagranicznych odbiorców wobec polskich eksporterów nastąpił już w ostatnich miesiącach 2008 roku oraz na początku 2009 roku. To właśnie eksporterzy pierwsi odczuli perturbacje obecnego spowolnienia gospodarczego, ponieważ to na rynkach zagranicznych, głównie zachodnioeuropejskich, problemy z płynnością przedsiębiorstw pojawiły się dużo wcześniej niż w naszym kraju.

W pierwszym kwartale 2009 roku dało się zaobserwować dwie tendencje:

- dwukrotny wzrost wartości zleceń windykacyjnych na dłużników z Włoch i Wielkiej Brytanii, znaczny także w odniesieniu do Francji
- trzykrotny wzrost wartości długów z rynku krajów nadbałtyckich

Co się zmieniło w windykacji zagranicznych należności - sytuacja w III kwartale 2009

Wciąż najwięcej zleceń (pod kątem ich ilości oraz łącznie - wartości) dotyczy oczywiście Niemiec. Przyczyna jest prozaiczna: jest to nasz największy rynek eksportowy, trafia tam ¼ polskiego eksportu (następnym w kolejności odbiorcom sprzedajemy towary i usługi o czterokrotnie mniejszej wartości). Utrzymuje się także wysoki poziom zleceń windykacyjnych na dłużników ze wspomnianych wcześniej krajów zachodnioeuropejskich czy nadbałtyckich (na niektórych rynkach nawet jeszcze wzrósł – jak we Francji).

Jednocześnie odnotowaliśmy zmiany w odniesieniu do początku roku – w III kwartale:

- wzrosła wartość zleceń na dłużników zza naszej południowej granicy – odbiorców z Czech czy Słowacji. O ile na rynku czeskim jest to efekt większej ilości niespłaconych zamówień, to na Słowacji wzrost ten wynika głównie ze znacznego wzrostu wartości poszczególnych należności. Widać więc wyraźnie, iż na Słowacji kłopoty z płynnością mają także duże firmy, często z branż uzależnionych od eksportu, jak chociażby motoryzacja.
- podobną tendencję – wzrostu wartości portfela windykacji podyktowanego głównie rosnącą wartością poszczególnych zleceń – odnotowaliśmy w ostatnim kwartale od eksporterów na rynek hiszpański oraz austriacki.

Branże, rynki na których jest najwięcej problemów z odzyskaniem płatności

Niemcy – po zmniejszeniu należności w końcu ub. roku, w 2009 roku ich liczba wzrosła. Mamy do czynienia z dwoma skrajnościami: z jednej strony z dużą ilością niewielkich stosunkowo sum – m.in. z tytułu niespłaconych należności transportowych, a z drugiej strony z bardzo dużymi kwotami zaległości m.in. w branży chemicznej. Oprócz tego na rynku niemieckim warto zauważyć tendencje wzrostu długów na poczet wykonanych prac czy dostarczonych przez polskie firmy materiałów budowlanych i wykończeniowych (np.okna). Inna grupą windykowanych dłużników są w Niemczech odbiorcy części motoryzacyjnych z Polski (metalowe, elektryczne, tekstylia i el. z tworzyw sztucznych) czy ogólnie – części metalowych do produkcji maszyn i urządzeń.

Branża spożywcza ma problemy z odzyskaniem należności na wielu rynkach – warto wspomnieć tu chociażby o dużych zaległościach z rynku niemieckiego, krajów nadbałtyckich, Wlk. Brytanii czy z Czech i ze Słowacji.

Włochy – tam notujemy obecnie mniej zleceń w branży spożywczej (było ich wcześniej b. dużo – ta branża jest więc obecnie ostrożniejsza wobec zamówień z tego rynku). Włoscy odbiorcy zalegają za to coraz częściej polskim firmom z branży chemicznej, przemysłu gumowego, czy samochodowego. We Włoszech ponadto bardzo wyraźna jest tendencja rosnących problemów z odzyskaniem należności od dużych odbiorców, którzy jeszcze w I kwartale w odróżnieniu od małych, rodzinnych przedsiębiorstw byli dobrymi płatnikami.

Wciąż duża ilość zleceń dotyczy **producentów mebli**, na wielu rynkach – wśród nich wymienić należy zwłaszcza Francję, Czechy, Wielką Brytanię.

Ogólnie – najwięcej zleceń napływa obecnie z **branży transportowej**, ma ona wielu dłużników we wszystkich krajach europejskich, nie ma tu jakichś wyjątków – za te usługi odbiorcy wszędzie płacą źle. Wynika to poniekąd ze specyfiki rynku: zlecenia uzyskuje się z giełd transportowych, jest mało czasu albo nie ma go w ogóle, aby dogłębnie sprawdzić odbiorcę. Na rynku jest duży wybór i rotacja przewoźników – odbiorcy nie nastawiają się z reguły na długotrwałą współpracę – z tych dwu powodów zazwyczaj lekceważą świadomie te płatności, są one regulowane w ostatniej kolejności, za pozostałymi dostawcami.

Specyfika odzyskiwania należności zagranicznych

Niestety, znowu firmy zbyt późno podejmują działania windykacyjne

Obecnie średnie przeterminowanie należności w kierowanych do nas sprawach jest jeszcze krótsze niż przed kilku laty, wynosi kilkadziesiąt dni (różnie na poszczególnych kierunkach), podczas gdy jeszcze w 2007 roku temu przekraczało ono 180 dni! Niestety, **było już lepiej** – na początku bieżącego roku firmy kierowały sprawy dłużników z zagranicy o kilka tygodni wcześniej (20-30 dni), a pojawiają się też znowu sprawy płatności sprzed przynajmniej kwartału. Jak wiadomo – skuteczność windykacji zależy wprost proporcjonalnie od czasu, jaki upłynął od czasu wymagalności należności.



Rosnący problem upadłości zagranicznych odbiorców

Jest to tym bardziej istotne, gdy weźmie się pod uwagę, że szybkość postępowań upadłościowych na Zachodzie jest dużo większa niż w Polsce – np. w Niemczech praktycznie w kilka tygodni od złożenia wniosku, niemalże miesiąc można zamknąć postępowanie upadłościowe. Jeśli w takiej sytuacji szybko nie zareagujemy, z majątku dłużnika będą zaspokojeni inni wierzyciele, a my będziemy posiadać roszczenie wobec firmy, która już nie istnieje. Także w przypadku, gdy uda nam się wpisać swoje roszczenia w postępowaniu upadłościowym, liczyć się musimy ze znaczną redukcją kwot wierzytelności jaką uda się odzyskać z majątku dłużnika. Jest to także m.in. efekt szybkiego podejmowania działań egzekucyjnych przez lokalnych wierzycieli. Problem ten nie ogranicza się przy tym jedynie do Europy Zachodniej, bowiem duża skala upadłości występuje i będzie występować także np. w Czechach – 1,5 tys. firm czy na Słowacji – blisko tysiąc (b. dużo, biorąc pod uwagę skalę rynku), nie wspominając o Węgrzech, gdzie rokrocznie bankrutuje obecnie 14-16 tys. firm.

Podsumowanie

Duża liczba i wartość odzyskiwanych należności eksportowych w sytuacji znacznego spadku polskiego eksportu (w okresie I-VIII 2009 eksport w cenach bieżących, denominowany w euro spadł wg. danych GUS w porównaniu z analogicznym okresem ub. roku o 22,5%) **świadczy niewątpliwie o utrzymującym się dużym ryzyku braku zapłaty ze strony zagranicznych odbiorców, także w roku przyszłym.** Niepokoić zatem musi tendencja mniej rygorystycznego traktowania opóźnień w płatnościach – późniejsze średnio o 2 do 4 tygodni zgłaszanie spraw do windykacji niż miało to jeszcze miejsce w I kwartale br.

Kolejne pole do poprawy w dziedzinie zabezpieczania swoich transakcji jest nadal także w dziedzinie dokumentowania procesu sprzedaży. Coraz więcej firm świadomych jest takich rozwiązań jak np. klauzula zabezpieczenia własności towaru (retention of title) – w odróżnieniu od polskiego prawa dopuszczalna na wielu rynkach zagranicznych. Niestety większość przedsiębiorstw popełnia wciąż podstawowe błędy, takie jak niewłaściwie udokumentowana dostawa czy potwierdzone rozpatrzenie reklamacji, nie wspominając o podpisaniu formalnej umowy i zadbaniu w niej m.in. o korzystną dla nas właściwość miejscową sądu.

***Euler Hermes** jest liderem na rynku ubezpieczeń należności handlowych oraz jednym z liderów w zakresie gwarancji ubezpieczeniowych i windykacji należności. Euler Hermes zatrudnia 6 200 pracowników w 50 krajach. Oferuje kompleksowe usługi w zakresie zarządzania należnościami. Skonsolidowany obrót grupy Euler Hermes w 2008 roku wyniósł 2,2 miliarda euro. Euler Hermes rozwinął międzynarodową sieć nadzoru, która umożliwia analizę stabilności finansowej 40 milionów przedsiębiorstw. Grupa obejmuje swoimi gwarancjami transakcje handlowe na całym świecie na kwotę 800 mld euro.*

Euler Hermes, członek grupy Allianz, jest notowany na giełdzie Euronext w Paryżu. Agencja Standard & Poor's przyznała grupie oraz należącym do niej spółkom zależnym rating AA-

W Polsce grupa Euler Hermes jest obecna od 1999 roku. Towarzystwo Ubezpieczeń Euler Hermes S.A. oferuje ubezpieczenia należności handlowych oraz gwarancje ubezpieczeniowe. Jednocześnie druga spółka działająca na polskim rynku - Euler Hermes Zarządzanie Ryzykiem Sp. z o.o. oferuje windykację należności Mierzejewska - Kancelaria Prawna Sp. k.

Kontakt dla mediów:

Artur Niewrzędowski
TALKING HEADS PR
artur.niewrzędowski@thpr.pl
Tel. 0509-433-874