

Płynność finansowa branż powiązanych z budownictwem

W branżach związanych z budownictwem warto zwrócić uwagę na **producentów stolarki drzwiowej i okiennej**. Branża ta, podobnie jak meblarska jest bardzo rozdrobniona w Polsce. Najwięksi gracze na rynku posiadają w nim kilkuprocentowe udziały, a poza nimi działa bardzo wielu lokalnych wytwórców. Nie jest tajemnicą, iż nawet wśród najbardziej rozpoznawalnych marek stolarki okiennej w chwili obecnej są firmy w trudnej sytuacji finansowej, co w razie niepowodzenia działań naprawczych zakończyć się może upadłościami równie głośnymi jak – pozostając przy porównaniach we wspomnianej wcześniej branży meblowej. Duża grupa lokalnych wytwórców nie jest w lepszej kondycji. W sytuacji generalnie spadku cen na rynku budowlanym, szukania oszczędności przez inwestorów, widać wyraźnie ich zazwyczaj z góry trudną pozycję w porównaniu z cenami wyrobów dużych producentów, od których to kupują komponenty. Konsolidacja w branży jest więc nieunikniona – oszczędności wynikające z efektu skali są nie do przecenienia.

Poniżej dane, jak dostawcom okuć, profili itp. elementów do produkcji okien płacą wytwórcy okien. Widać nieznaczną poprawę, warto zauważyć jednak, iż producenci wyrobów finalnych – okien, rzadko notują analogiczną poprawę płynności, otrzymując w terminie jedynie ok. 65% wartości należności za wyprodukowane okna. Wynika to ze wspomnianej wcześniej dużej konkurencji wśród producentów okien, na czym korzystają ich odbiorcy, dyktujący warunki transakcji (tymczasem dostawców komponentów jest zdecydowanie mniej niż producentów wyrobów końcowych, stąd mogą oni być bardziej rygorystyczni wobec swoich odbiorców w kwestii spłaty należności).

	nazwa_branży	Wyliczona średnia moralność płatnicza odbiorców	śr opóźnienie (dni po terminie)	Udzielony średni kredyt kupiecki (w dniach)	Należności bieżące - nieprzeternowane w % (wg. wartości)	Trudne długi - należności niespłacone ponad 120 dni po terminie wymagalności, w %
2009-VI	Elementy do produkcji okien i drzwi	54	26	44	74	6,9
2010-VI	Elementy do produkcji okien i drzwi	60	20	44	78	5,6

Dystrybucja stali – branża odrabia straty po długiej zimie, obecnie sprzedaż poszła w górę, ale pozostaje pytanie – jak rynek zachowa się jesienią? Odbiorcy stali nie mając jej na stanie są gotowi nierzadko nawet na wnoszenie przedpłat. Nie zawsze przynosi to spodziewany efekt, bowiem proces zatowarowania nie działa błyskawicznie. Od zamówienia złożonego w hucie, dostawy do hurtownika a następnie odbiorcy końcowego mija pewien okres czasu. Istnieje obawa, iż w międzyczasie zostaną

„nadgonione” prace opóźnione przez ciężką zimę, i zamówienia stopniowo ulegną zmniejszeniu, a część dystrybutorów zostanie w tej sytuacji z dużymi magazynami.

	nazwa_branży	Wyliczona średnia moralność płatnicza odbiorców	śr opóźnienie (dni po terminie)	Udzielony średni kredyt kupiecki (w dniach)	Należności bieżące - nieprzeternowane w % (wg. wartości)	Trudne długi - należności niespłacone ponad 120 dni po terminie wymagalności, w %
2009-VI	Dystr. stali	56	24	43	70	4,8
2010-VI	Dystr. stali	66	17	44	76	3,8

W branży **wyrobów elektroinstalacyjnych** nastąpiła zmiana trendu. W latach ubiegłych swoistym „buforem” finansowym dla producentów wyr. elektrycznych byli hurtownicy – średni okres rotacji należności (termin płatności+opóźnienie w spłacie) jaki notowali od swoich odbiorców z br. budowlanej był dłuższy niż termin, w jakim sami płacili producentom tych wyrobów. Obecnie ta sytuacja ulega zmianie – producenci musieli przejąć część kosztów związanych z dłuższym obiegiem pieniądza, wydłużając średnie terminy płatności dystrybutorom (Warto też zwrócić uwagę na moralność płatniczą odbiorców – oprócz opóźnień składają się na nią częstotliwość zdarzeń windykacyjnych i upadłości. Widać wyraźnie, iż hurtownicy są zdyscyplinowanymi płatnikami, sami natomiast stoją w obliczu nienajlepszej kondycji odbiorców końcowych branży budowlano-instalacyjnej).

	nazwa_branży	Wyliczona średnia moralność płatnicza odbiorców	śr opóźnienie (dni po terminie)	Udzielony średni kredyt kupiecki (w dniach)	Należności bieżące - nieprzeternowane w % (wg. wartości)	Trudne długi - należności niespłacone ponad 120 dni po terminie wymagalności, w %
2009-VI	Hurtownie elektroinstalacyjne	51	29	55	72	7,6
2010-VI	Hurtownie elektroinstalacyjne	49	31	58	71	9,2

	nazwa_branży	Wyliczona średnia moralność płatnicza odbiorców	śr opóźnienie (dni po terminie)	Udzielony średni kredyt kupiecki (w dniach)	Należności bieżące - nieprzeternowane w % (wg. wartości)	Trudne długi - należności niespłacone ponad 120 dni po terminie wymagalności, w %
2009-VI	Producenci wyrobów elektroinstalacyjnych	82	9	71	88,4	0,8
2010-VI	Producenci wyrobów elektroinstalacyjnych	80	10	77	88,6	0,8

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 2009 roku wyniósł 2,1 miliarda euro. Euler Hermes rozwinął międzynarodową sieć nadzoru, która umożliwiła analizę stabilności finansowej 40 milionów przedsiębiorstw. Grupa obejmuje swoimi gwarancjami transakcje handlowe na całym świecie na kwotę 700 mld euro.

Euler Hermes, członek grupy AGF oraz 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 Collections Sp. z o.o. oferuje windykację należności, raporty handlowe, ocenę ryzyka oraz program analiz branżowych. Usługi doradztwa prawnego świadczy Euler Hermes, Mierzejewska - Kancelaria Prawna Sp. k.

Ostrzeżenie dotyczące prognoz:

Niektóre z zawartych w niniejszym materiale stwierdzeń mogą dotyczyć oczekiwań na przyszłość i innych prognoz, które opierają się na bieżących poglądach i założeniach kierownictwa oraz obciążone są znanym i nieznanym ryzykiem oraz niepewnością, które mogą spowodować, iż faktyczne wyniki, rezultaty lub wydarzenia będą istotnie odbiegać od przedstawionych lub implikowanych w takich stwierdzeniach. Poza stwierdzeniami stanowiącymi prognozy z racji kontekstu, słowa „może, będzie, powinno, oczekuje się, planowane, zamierza się, przewidyuje się, uważa się, szacuje się, potencjalny lub w dalszym ciągu” oraz wyrażenia podobne również charakteryzują wyrażenia oznaczające przewidywania na przyszłość. Faktyczne wyniki, rezultaty lub wydarzenia mogą istotnie odbiegać od zawartych w takich stwierdzeniach w zależności m.in. od (i) ogólnych uwarunkowań ekonomicznych, w tym w szczególności uwarunkowań ekonomicznych w zakresie podstawowej działalności Grupy Allianz lub na podstawowych rynkach, (ii) kształtowania się rynków finansowych, w tym rynków nowopowstałych, (iii) częstotliwości i wielkości szkód ubezpieczeniowych, (iv) współczynników i trendów w zakresie śmiertelności i zachorowalności, (v) wskaźników utrzymania polis, (vi) zakresu niespłacenia kredytów, (vii) poziomów stóp procentowych, (viii) poziomów kursów walutowych, w tym kursu wymiany euro do dolara amerykańskiego (ix) zmian konkurencyjności, (x) zmian w przepisach prawnych i regulacjach, w tym konwergencja monetarna i Europejska Unia Monetarna, (xi) zmian w polityce banków centralnych i/lub rządów innych krajów, (xii) wpływu przejęcia spółek, w tym związanych z tym kwestii integracji, (xiii) reorganizacji oraz (xiv) ogólnych czynników konkurencyjności, w każdym przypadku być na poziomie lokalnym, regionalnym, krajowym i/lub globalnym. Prawdopodobieństwo wystąpienia lub natężenie wielu z tych czynników może być większe w wyniku działań terrorystycznych i ich skutków.

Kwestie omówione w niniejszym materiale mogą być również obciążone ryzykiem lub niepewnością, o których wspomina się w dokumentach przedstawianych przez Allianz AG amerykańskiej Komisji Papierów Wartościowych i Giełd. Grupa nie jest zobowiązana do uaktualniania żadnych wybiegających w przyszłość informacji zawartych w niniejszym materiale.