

Hurtownie mają coraz gorszą rentowność

Analiza Euler Hermes, lidera rynku ubezpieczeń należności handlowych, gwarancji ubezpieczeniowych i windykacji należności.

Z analiz Towarzystwa Ubezpieczeń Euler Hermes wynika, że coraz częściej producenci osiągają dużą kilku-kilkunastoprocentową – a nawet 20% rentowność, natomiast hurtownicy dystrybuujący ich produkty mają rentowność rzędu około 1% lub nawet niższą (i nie dotyczy to jedynie artykułów szybko rotujących: żywności lub leków, ale także np. pewnych grup materiałów budowlanych).

Z czego to może wynikać? Hurtownicy, jeśli nie sprzedają czegoś unikalnego, to nie pozostaje im naprawdę inny argument w rywalizacji z konkurencją poza ceną. A rywalizować muszą, ponieważ producenci mają co roku wyższe plany sprzedażowe i naciskają na swoich dystrybutorów, aby aktywnie pomogli je realizować. Do tego dochodzą warunki płatności – np. w branży ceramiki sanitarnej hurtownie spłacają swoje zobowiązania wobec producentów po średnio 80 dniach – wynika z danych agregowanych przez Towarzystwo Ubezpieczeń Euler Hermes. Do tych rosnących założeń sprzedażowych dostosowują oferowane dystrybutorom bonusy. W efekcie hurtownicy sprzedają nierzadko po kosztach – aby zrealizować plan, nie osiągają rentowności na działalności własnej, zarabiając jedynie na uzyskiwanym wspomnianym bonusie od obrotu. Jest to niepokojące, bo oznacza małe zasoby środków własnych, niską płynność finansową i spore ryzyko jej utraty – a w efekcie upadłości.

Zmiana trendu

W części branż wyrobów budowlanych nastąpiła zmiana trendu. W latach ubiegłych swoistym „buforem” finansowym dla producentów byli hurtownicy – średni okres rotacji należności (termin płatności+opóźnienie w spłacie) jaki notowali od odbiorców z branży 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 o kilka dni (np. w wyrobach elektroinstalacyjnych).

Niska moralność odbiorców

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 (np. wyroby elektroinstalacyjne: hurtownie jako płatnicy mają wskaźnik PMI 84, natomiast ich odbiorcy – już tylko 51 punktów PMI) – uważa Piotr Pławski, kierownik zespołu ds. budownictwa w biurze oceny ryzyka w Towarzystwie Ubezpieczeń Euler Hermes.

Potwierdzeniem tej nie najwyższej moralności płatniczej jest fakt istnienia dużych zobowiązań wykraczających poza wszelkie „rozsądne” przedziały przeterminowania – niespłacone ponad rok: w hurcie budowlanym jest to obecnie ponad 10 mln zł, a np. w hurcie materiałów

elektroinstalacyjnych – 37 mln złotych. W efekcie hurtownicy sami także generują tak znacznie przeterminowane długi wobec producentów – zalegają na ponad 30 mln zł producentom artykułów budowlanych czy 12 mln zł dostawcom zbrojeń (dane – lipiec, podstawa: analizowane należności na kwotę ok. 500 mln zł hurtownicy materiałów budowlanych-klienci końcowi; hurtownie elektroinstalacyjne – 760 mln złotych; a producenci termoizolacji – przy monitorowanych należnościach na miesięcznym poziomie 270 mln zł notują obecnie niespłacone przez ponad rok należności na kwotę około 12 mln złotych).

- *Obniżki cen wymusza przy okazji także rosnąca rola handlu internetowego (który nie dotyczy już wyłącznie elektroniki czy odzieży, ale także np. materiałów budowlanych), i jest to niewątpliwie utrudnienie dla tradycyjnego handlu i hurtowni, ale nie główna przyczyna sygnalizowanej sytuacji* – mówi **Piotr Pławski z Towarzystwa Ubezpieczeń Euler Hermes**.

Spada rentowność

Oprócz wzrostu liczby upadłości wszystkich hurtowni w kraju – w pierwszym półroczu do blisko 60 (do końca sierpnia 77), problem potwierdzają dane o rentowności przedsiębiorstw publikowane przez GUS. Wynika z nich, iż generalnie zmniejszyła się liczba rentownych podmiotów, wynosząc w lipcu 68,3%, czyli ponad 30% podmiotów nie osiąga rentowności ze sprzedaży swoich produktów, usług towarów i materiałów. Przy czym w większości sektorów rentowność nieznacznie poprawia się, natomiast pogorszyła się w budownictwie (efekt długiej zimy – strat z I kwartału) i w handlu (hurcie).

***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.

Kontakt dla mediów:

Artur Niewrzędowski

TALKING HEADS PR

e-mail: artur.niewrzedowski@thpr.pl

tel. 0509-433-874