

Warszawa, 29 listopad 2010 r.

Branża kosmetyczna – analiza płynności finansowej

Branża kosmetyczna nie odczuła tak bardzo kryzysu gospodarczego w 2009 roku – przynajmniej pod względem obrotów wg. udostępnianych danych MEMBR sprzedaż w branży kosmetycznej wzrosła (XI2008-X2009) o kilkanaście procent. Mimo rosnących obrotów spływ należności spowolnił i dopiero w 2010 roku widać poprawę w tej dziedzinie...

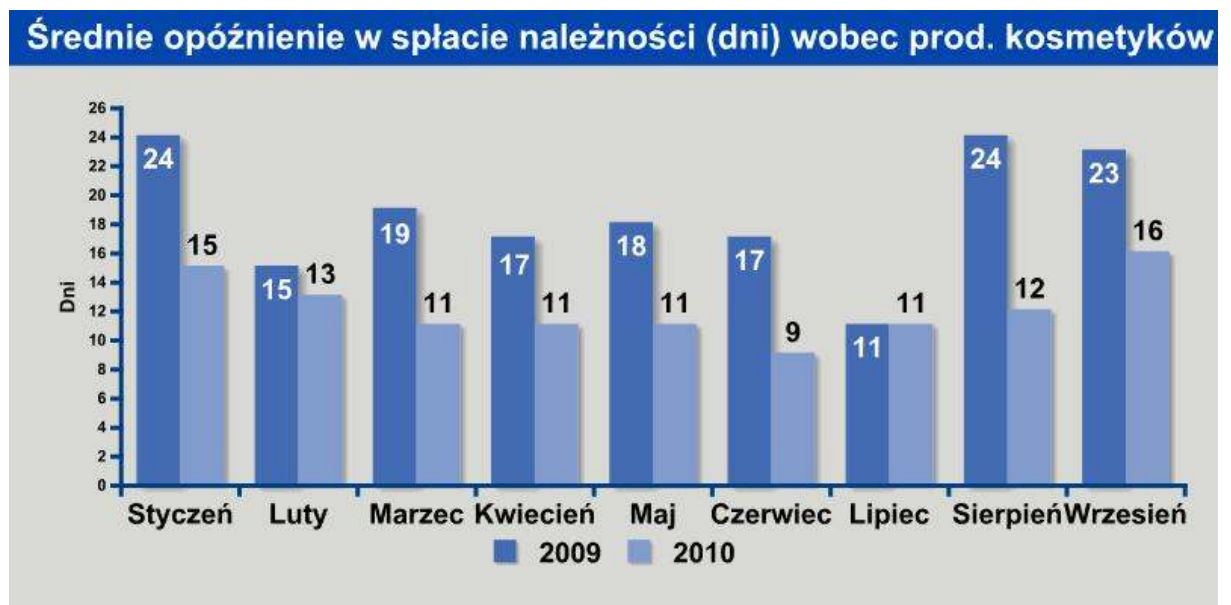
Ubiegły rok to zwiększenie sprzedaży...

Widoczny w 2009 roku wzrost wydatków reklamowych branży kosmetycznej (w czasie, gdy budżety większości reklamodawców spadały, a media przeżywały w ślad za tym gorsze chwile), anonsującej w ten sposób szereg nowych produktów przełożył się na wspomniany wzrost sprzedaży. W niektórych kategoriach wzrost ten wyniósł ponad 20%, chociaż hossa nie rozkładała się po równo wśród wszystkich uczestników rynku. W najlepszej sytuacji byli producenci, natomiast już nie tak jednoznacznie pozytywnie przedstawiała się sytuacja części dystrybutorów hurtowych – z natury rzeczy operujących na niższej marży, a dodatkowo zmuszonych konkurować z ekspansywnymi sieciami drogerijnymi i zwiększającym się udziałem w rynku sieci handlowych.

Jak mówi Tomasz Starus, dyrektor Biura Oceny Ryzyka w Euler Hermes: „Rosnące obroty producentów w 2009 roku były – śmiało można powiedzieć – rekordowe - zwłaszcza na tle nie najlepszego 2008 roku (nawet niektórzy spośród liczących się dostawców notowali spadki sprzedaży). W ślad za tym nie zawsze szła jednak równie dobra sytuacja ich dystrybutorów – a przecież w końcowym rachunku liczy się nie produkcja ani nawet sprzedaż, ale spływ na konto należności z tego tytułu”.

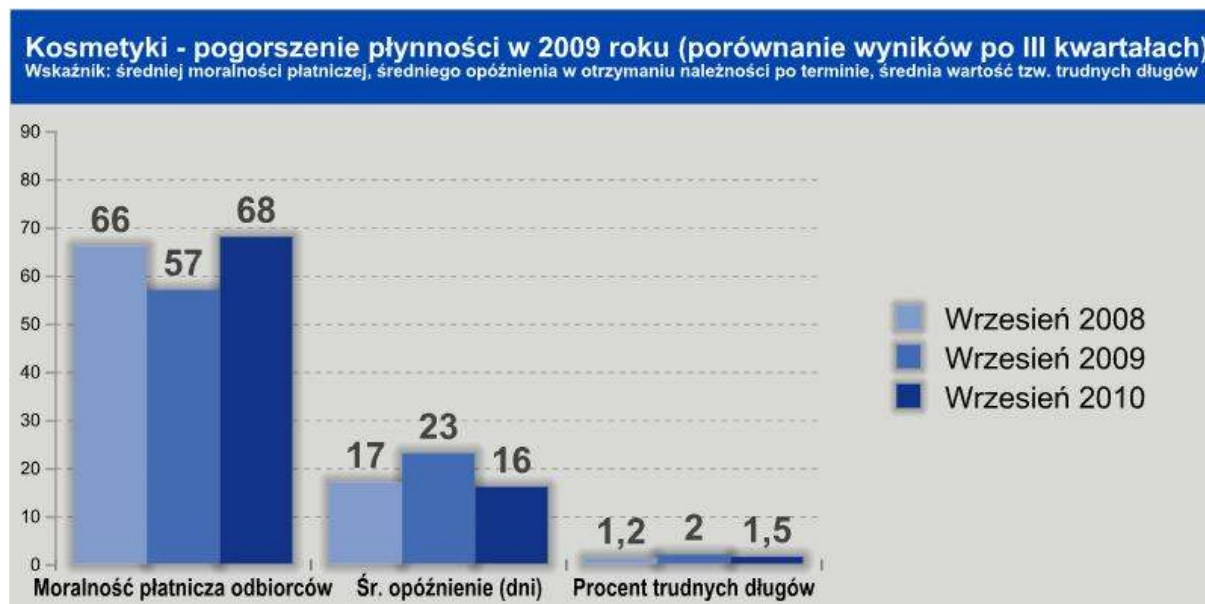
...ale także spowolnienie spływu należności

W programie Analiz Należności Branżowych, prowadzonym przez Euler Hermes Collections, zaobserwować można było w ubiegłym roku wydłużenie okresu rotacji pieniądza w branży kosmetycznej – opóźnienia w spłacie należności na rzecz producentów wzrosły nawet o tydzień. Obecnie sytuacja wraca do normy, jak widać na poniższym wykresie (należy oczywiście porównywać analogiczne kwartały a nawet miesiące, ponieważ sezon cechuje się pewnymi szczytami zamówień i sprzedaży oraz przesuniętymi w stosunku do nich okresami spłaty zaciągniętych wtedy zobowiązań odbiorców).



Jak widać wydłużeniu opóźnień płatności towarzyszyło także m.in. obniżenie moralności płatniczej odbiorców kosmetyków (przy jej wyznaczaniu brana są pod uwagę oprócz opóźnień płatności także inne dane – ilość zleceń windykacyjnych, szybkość ich spłaty, zdarzenia prawne takie jak egzekucje komornicze czy postępowania upadłościowe etc.).

W ślad za tym wzrosła wartość najbardziej przeterminowanych należności (ponad 120 dni po terminie) – tzw. trudnych długów, ponieważ są to już najczęściej należności trudne do wyegzekwowania, czyli de facto straty dostawców. Strata 2% wartości sprzedaży nie jest może szokująco wysoka, ale mimo wszystko fakt jej wzrostu w okresie zwiększonego popytu. Wskazuje to na potencjalnie słabe ogniwo – problemy dystrybutorów hurtowych (zwłaszcza mniejszych, o regionalnej skali działalności), jak i sprzedawców detalicznych – zwłaszcza w tzw. tradycyjnym kanale sprzedaży.



Aktualne tendencje

Tomasz Starus z Euler Hermes mówi, że: „*Obserwując zamówienia i obroty wiodących producentów z branży kosmetycznej w III kwartale 2010 roku można stwierdzić, iż na tle analogicznego okresu z roku ubiegłego są one porównywalne lub w niektórych przypadkach wyższe, średnio o kilkanaście-dwadzieścia procent. Nie świadczy to jeszcze o tym, jaki wynik branża osiągnie za cały 2010 rok – jesteśmy bowiem w trakcie gorącego przedświątecznego, zimowego okresu.*

Stosunkowo lepsza jest także sytuacja dystrybutorów hurtowych kosmetyków – tutaj jednak w większości przypadków mówić można raczej o stabilizacji wyników, a w przypadkach ich poprawy – średnio raczej o kilku a nie kilkunastoprocentowym procentowym rządzie wielkości. Zdarzają się jeszcze wśród hurtowników przypadki spadku obrotów, natomiast większym potencjalnie powodem do obaw może być utrzymująca się ich nie najwyższa rentowność”.

Prezentowane dane na podstawie Programu Analiz Branżowych prowadzonego przez Euler Hermes Collections Sp. z o.o.

Moralność płatnicza – wskaźnik **PMI (Payment Morality Index** – proszę nie mylić z innym, równolegle używanym w ekonomii skrótem PMI). Jest wyliczany na podstawie średnich opóźnień w płatnościach: pod uwagę brana jest nie tylko średnia ich długość w dniach, ale także ich struktura – jaki jest ilościowo i wartościowo udział błahych spraw, a jaki trudnych długów. Dodatkowo korygują go zdarzenia, takie jak ilość wszczętych spraw windykacyjnych, liczba upadłości itp. zdarzenia prawne. Algorytm jego wyliczenia modyfikują także informacje o koniunkturze w branży.

Przyjmuje on wartość od 0 do 100, gdzie:

0-20 – wysokie ryzyko braku płatności, sugerowane rozliczenia w gotówce.

20-40 – możliwe opóźnienia do 2 miesięcy, konieczny monitoring spływu należności i uzyskanie dodatkowych zabezpieczeń

40-60 – możliwe opóźnienia do 40 dni, konieczny monitoring spływu należności

60-80 – możliwe opóźnienia do 20 dni, współpraca polecana

80-100 – opóźnienia płatności praktycznie nie występują, współpraca polecana

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 umożliwia 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

Tel. 0509-433-874

artur.niewrzędowski@thpr.pl