

Warszawa, 3 czerwca 2011 r.

Gorzej z płatnościami w branży kosmetycznej

Analiza Euler Hermes, światowego lidera w branży ubezpieczeń należności

W branży kosmetycznej obserwowane jest pewne pogorszenie dyscypliny płatniczej odbiorców. Dlaczego zaległości są obecnie większe niż w ubiegłych latach? W dużym stopniu jest to konsekwencją zmian na rynku dystrybucji – dynamicznego zwiększania udziału w rynku przez sieciowe drogerie kosztem niezależnych podmiotów.

Zwiększanie sprzedaży – nie przez wszystkich...

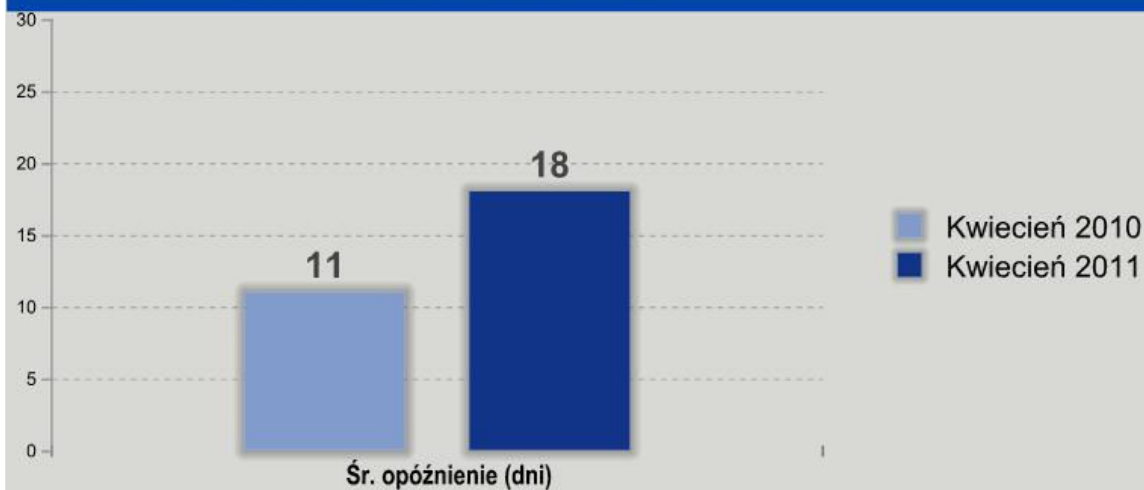
Pomimo, iż sprzedaż artykułów kosmetycznych wciąż jeszcze rośnie (choć tempo tego wzrostu spada z roku na rok i nie osiąga już wartości dwucyfrowych), to nie wszystkie podmioty z tej branży korzystają na tym w równym stopniu. Część z nich notuje spadek obrotów a w ślad za tym traci udział w rynku (pw. niezależne drogerie, ale także hipermarkety). Świadczy o tym analiza sływu w terminie należności producentów z branży kosmetycznej – średnia dla branży jest gorsza niż w ubiegłym roku. Dla dostawców jest to istotny parametr, bowiem dla firmy nie liczy się wyłącznie sama sprzedaż, ale realne środki wpływające na konto (i ewentualne koszty z tym związane – w tym koszty finansowania niezbędnego w przypadku braku środków własnych).



„Nie jest to poziom, który groziłby utratą płynności finansowej czy przekreślałby perspektywy rozwoju krajowych producentów kosmetyków, niemniej jednak wpływa na pewne obniżenie ich aktualnego wyniku finansowego – mówi **Tomasz Starus, Dyrektor Biura Oceny Ryzyka i Główny Analityk w Euler Hermes**. Podobną średnio na poziomie ok. 80% wartości należności otrzymują w terminie producenci art. spożywczych, ale już w branży farmaceutycznej na czas trafia na konto producentów ponad 90% należności. A w ubiegłym wyniki producentów kosmetyków bliższe były właśnie tej wartości, czyli jakby nie patrzeć – było już lepiej.”

Kosmetyki - pogorszenie płynności w ciągu lat 2010-2011

Wskaźnik: średnie opóźnienie płatności - dni po terminie

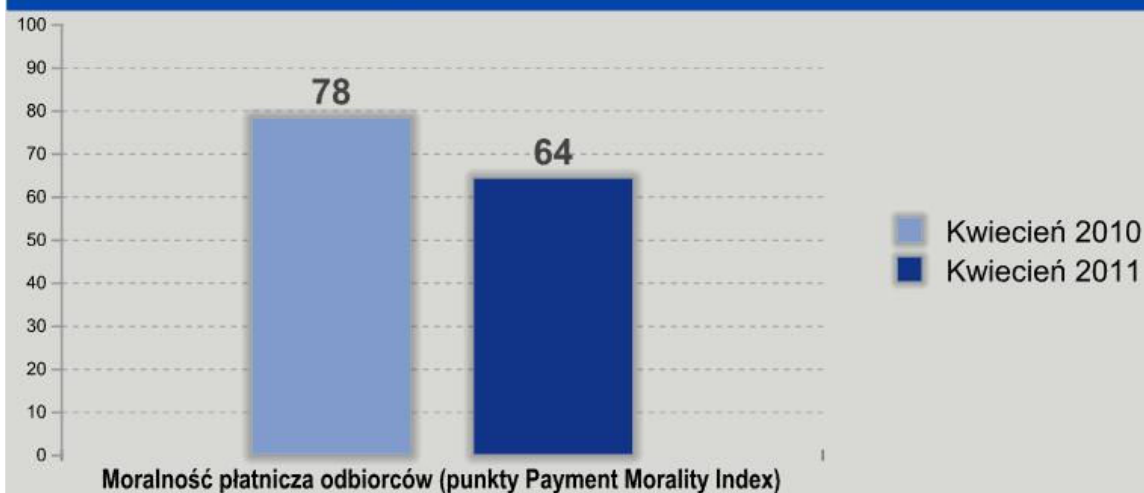


Średnie opóźnienie płatności wzrosło o tydzień i – analogicznie jak przy wartości należności spłacanych w terminie jest to poziom akceptowany w tzw. dobrach szybkozbywalnych, jednak rok temu wynik był lepszy (można też dodać, iż w farmacji średnie opóźnienie wynosi obecnie 5 dni po terminie płatności...).

Słabsza płynność części drogerii i wiążące się z tym większe opóźnienia płatności prowadzą w efekcie do większej ilości wypadków takich jak działania windykacyjne, postępowania upominawcze itp. Zdarzenia, które przekładają się na obniżenie wskaźnika moralności płatniczej odbiorców branży kosmetycznej.

Kosmetyki - pogorszenie płynności w ciągu lat 2010-2011

Wskaźnik: średnia moralność płatnicza (liczona na podst. opóźnień płatności, zdarzeń prawnych - upadłości, układy, windykacja etc.)



Winna koncentracja dystrybucji?

Jak stwierdza **Paweł Tyszka, Zastępca Dyrektora Biura Oceny Ryzyka w Euler Hermes**: „Kosmetyki, a raczej ich dystrybucja i sprzedaż detaliczna, przechodzą z pewnym opóźnieniem proces konsolidacji, który wcześniej widoczny już był w kategorii produktów spożywczych czy farmaceutyków.”

Nabywcy kosmetyków podążają do placówek z jednej strony dyskontowych i sieciowych – oferujących atrakcyjne ceny (i duży wybór w przypadku sieci) lub na drugim krańcu –

ekskluzywnych salonów, zazwyczaj wyłącznie jednej marki. Dla klienta „masowego” istotny jest wybór i cena, a dla świadomych i zamożnych konsumentów – poczucie lepszego zaspokajania ich potrzeb przez salony preferowanej przez nich marki. Będące pośrodku tego spektrum niezależne drogerie tracą w wyniku tej polaryzacji – siłą rzeczy nie są w stanie zaoferować aż tak atrakcyjnego poziomu cenowego lub takiego poziomu luksusu. Ich siłą jest bliski kontakt i lepsza serwis sprzedażowy w porównaniu do placówek sieciowych – wyższa specjalizacja sprzedających, doradztwo dla klientek, osobista obsługa. Nadal jest grupa kupujących, dla których jest to istotny element decydujący o miejscu zakupu, jednak obecnie wiedza z tego zakresu jest dużo łatwiej dostępna niż dekadę temu. Liczyć można nie tylko na prasę, ale także na wyspecjalizowane portale internetowe czy formy społecznościowej wymiany informacji pomiędzy konsumentkami. Symptomatyczne jest to, że takie właśnie formy doradztwa kosmetycznego wprowadzili też dystrybutorzy sieciowi – w formie periodyków czy stron internetowych.

Zmiany na rynku są więc pochodną zarówno czynników ekonomicznych – rozwoju mocnych kapitałowo, ekspansywnych partnerów wygrywających argumentem ceny (czym wychodzą naprzeciw potrzebom konsumentów ograniczania wydatków), a z drugiej strony – osłabienia atutu kompetencji drogerii w wyniku zmian w dostępie do informacji.”

Kontakt dla mediów:

Artur Niewrzędowski
TALKING HEADS PR
tel. 0509-433-874
e-mail: artur.niewrzędowski@thpr.pl

Euler Hermes jest liderem na rynku ubezpieczeń należności handlowych oraz jednym z liderów w zakresie gwarancji ubezpieczeniowych i windykacji należności. Euler Hermes zatrudnia ponad 6 000 pracowników w 50 krajach. Oferuje kompleksowe usługi w zakresie zarządzania należnościami. Skonsolidowany obrót grupy Euler Hermes w 2010 roku wyniósł 2,15 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 633 mld euro.

Euler Hermes, członek gupy 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 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 Sp. z o.o. Usługi doradztwa prawnego świadczy Euler Hermes, Mierzejewska - Kancelaria Prawna Sp. k.

Niektóre ze stwierdzeń zawartych w niniejszym materiale mogą wyrażać oczekiwania dotyczące przyszłości i inne prognozy oparte na aktualnych poglądach i założeniach kierownictwa i obciążone są znanym i nieznanym ryzykiem oraz niepewnością, które mogą spowodować, że faktyczne wyniki bądź wydarzenia będą się istotnie różnić od przedstawionych lub implikowanych w takich stwierdzeniach. Poza stwierdzeniami stanowiącymi prognozy z racji kontekstu przewidywania na przyszłość można rozpoznać po użyciu słów takich jak „może”, „będzie”, „powinno”, „oczekuje się”, „planuje się”, „zamierza się”, „przewiduje się”, „uważa się”, „szacuje się”, „potencjalny” lub „w dalszym ciągu” i podobnych wyrażań. Faktyczne wyniki bądź wydarzenia mogą się istotnie różnić od przedstawionych w takich stwierdzeniach za sprawą m.in. (i) ogólnych uwarunkowań ekonomicznych, w tym w szczególności uwarunkowań ekonomicznych w zakresie podstawowej działalności lub na podstawowych rynkach Grupy Euler Hermes, (ii) kształtowania się rynków finansowych, w tym rynków wschodzących, a także zmienności rynków, ich płynności i zdarzeń kredytowych, (iii) częstotliwości i wielkości szkód ubezpieczeniowych, w tym szkód wynikających z katastrof naturalnych oraz rozwoju wydatków szkodowych, (iv) wskaźników utrzymania polis, (v) zakresu niespłacenia kredytów, (vi) poziomów stóp procentowych, (vii) poziomów kursów walutowych, w tym kursu wymiany euro do dolara amerykańskiego, (viii) zmian konkurencyjności, (ix) zmian w przepisach prawnych i regulacjach, w tym konwergencji monetarnej i Europejskiej Unii Monetarnej, (x) zmiany w polityce banków centralnych i/lub rządów innych krajów, (xi) wpływu przejęcia spółek, w tym związanych z tym kwestii integracji, (xii) reorganizacji i (xiii) ogólnych czynników konkurencyjności, w każdym przypadku na poziomie lokalnym, regionalnym, krajowym i/lub globalnym. Prawdopodobieństwo wystąpienia bądź natężenia wielu z tych czynników może okazać się większe w wyniku działań terrorystycznych i ich konsekwencji. Grupa nie jest zobowiązana do uaktualniania żadnych odnoszących się do przyszłości stwierdzeń.