

Branża odzieżowa oraz szerzej – tekstylna

Szybka ekspansja rodzimych marek odzieżowych zastopowała. Problemy mają również producenci odzieży oraz firmy dostarczające surowców do produkcji.

W branży lekkiej, tekstylnej problemy przeżywają zarówno firmy handlujące odzieżą, jak i firmy produkcyjne.

Problemy firm handlowych – znanych marek odzieżowych

Bardziej spektakularne są kłopoty tych pierwszych – znanych marek, widocznych w każdym większym polskim mieście jak i poza granicami naszego kraju. Jako ogólne przyczyny problemów firm odzieżowych (rozumianych jako handlowo-odzieżowe, czyli generalnie zlecające produkcję) wymienić można:

- wzrost kosztów produkcji z powodu osłabienia złotego
- wzrost kosztów handlowych – także z powodu osłabienia złotego czynsze (zazwyczaj w euro) skoczyły w górę

Te dwie zmniejszające marże firm czynniki to nie wszystko – generalnie firmy handlowo-odzieżowe mają problemy ze spłatą zobowiązań, które zaciągnięto w latach ubiegłych na ekspansję i rozwój marek. Gorsza jest obecnie niż w latach minionych sprzedaż, tak więc obroty nie tylko nie ratują poprzez większą skalę działalności wyników firmy, ale dodatkowo ją pogrążają. Pamiętać bowiem należy, że branża odzieżowa ma bardzo długi okres rotacji należności: w kolekcje trzeba zainwestować środki dużo wcześniej – produkcja i transport trwa (obecnie bez przedpłat, przynajmniej częściowych, trudno znaleźć dostawców w branży lekkiej), sprzedają się one następnie w sklepach kilka miesięcy. W ten sposób zamrozić trzeba znaczne środki, a przecież na bieżącą działalność – utrzymanie sieci handlowej trzeba mieć znaczne fundusze. W związku z tym firmy odzieżowe (a także np. obuwnicze) są bardzo wrażliwe na brak bieżącego finansowania. Instytucje finansowe są obecnie generalnie ostrożne, ale zwłaszcza wobec takich firm – których jedynym majątkiem jest znana marka.

O mniejszej płynności firm handlowo-odzieżowych świadczy także praktyka odzyskiwania od nich należności na rzecz producentów odzieży – są to obecnie sprawy niełatwe do prowadzenia. Dotychczas, mimo długich okresów płatności i skomplikowanych rozliczeń pomiędzy wytwórcami a firmami handlującymi wyrobami tekstylnymi, zleceń na odzyskanie długów od tej grupy nie było dużo w porównaniu do chociażby branży spożywczej czy budowlanej. Ostatnio jest ich jednak więcej, ale to nie ilość spraw rzutuje na trudności w odzyskaniu należności. Zazwyczaj wynika to ze wspomnianych dwóch przyczyn: znacznego zmniejszenia bieżącej sprzedaży (a więc i braku napływu nowych środków) oraz z małego majątku trwałego firm odzieżowych (rozumianych jako firmy handlujące odzieżą, właściciele marek i salonów sprzedaży, a nie produkcyjnych).

W obecnej sytuacji popyt konsumencki na żywność, a nawet artykuły AGD nadal jest niezły, natomiast wydatki na odzież oraz obuwie uległy znacznemu ograniczeniu. Nawet wspomniane firmy budowlane,

mimo zastoju na rynku nieruchomości, notują lepszy poziom obrotów i mogą liczyć na jakieś zlecenia – infrastrukturalne, remontowe itp. Firmy odzieżowe mają więc problemy nawet ze spłatą zobowiązań rozłożonych na raty, które finansowane powinny być z bieżących wpływów. Trudno także zaspokoić wierzycieli z majątku takich firm, ponieważ bardzo rzadko mają one jakiś majątek trwały, np. nieruchomości. Nawet atrakcyjne salony (obecnie i tak mniej poszukiwane ze względu na słaby popyt) nie są ich własnością, a ich wystrój i wyposażenie – kosztowne w chwili aranżacji stoiska, w chwili wyprzedaży ma znikomą wartość. Jedyne majątek to wspomniane kolekcje odzieży – jednak w sytuacji nadpodaży na rynku znalezienie nabywcy gotowego zapłacić za nie jakieś istotne dla wierzycieli sumy jest praktycznie niemożliwe.

Co ciekawe – o pogorszeniu kondycji naszych firm odzieżowych świadczy także rosnąca ilość, niegdyś bardzo rzadkich, zleceń na odzyskanie należności od dostawców zagranicznych. I tak polskich odbiorców windykują producenci tekstyliów z Włoch, a z Niemiec – dostawcy artykułów związanych z produkcją w branży lekkiej – nici, klejów, guzików etc

Upadłości firm produkcyjnych

Interesujący jest profil 16 firm tekstylno-odzieżowych, które upadły w I półroczu br. Nie są to firmy szeroko znane, jak handlowe brandy odzieżowe, ale o liczącym się w ubiegłych latach potencjale produkcyjnym, o czym świadczy m.in. duża liczba zatrudnianych przez nie osób.

Nie były to może konglomeraty jak np. Krośnieńskie Huty Szkła mające 3 tysięczną załogę. Nie były to jednocześnie firmy małe, kilkunasto osobowe czy średnie – kilkudziesięciosobowe.

Firmy szyjące odzież, które znalazły się w statystyce upadłości, osiągały przeciętny roczny obrót w przedziale 20-40 milionów złotych. Pod względem obrotu były to więc firmy średnie. Jednak rodzaj prowadzonej działalności sprawiał, że zatrudnienie wynosiło średnio ponad 120 osób (największe: 350). Wiemy równocześnie, że wiele osób z tych zakładów znalazło pracę po ogłoszeniu ich upadłości, ale w szarej strefie. Mimo że sytuacja w branży daleka jest od nazwania jej bardzo dobrą, to szycie przerobowe w Polsce trochę odbiło się po dołku z poprzednich lat. Wynika to m.in. ze wzrostu kosztów szycia w Chinach czy Indiach (mówimy tutaj o odzieży ze średniej i wyższej półki), dlatego zapewniające jednocześnie wyższą jakość polskie zakłady dostają ostatnimi czasy więcej zleceń od firm niemieckich czy francuskich. Konkurencyjność jest podnoszona nierzadko jak w budownictwie – poprzez większy udział szarej strefy, unikanie zatrudniania pracowników na stałe i ponoszenia wszystkich z tym związanych kosztów.

Kolejna, grupa 7 firm to przedsiębiorstwa tekstylne – czyli dostarczające komponentów, także na eksport. Profile działalności to m.in. produkcja przędzy wełnianej, wykańczanie materiałów włókienniczych, tkanie materiałów bawełnianych, produkcja jedwabiu, produkcja włókien sztucznych. Były to firmy większe od szyjących odzież: największa miała obrót ok. 230 mln złotych. Większe było także ich zatrudnienie: łącznie blisko 2,5 tys. pracowników, którym nie będzie tak łatwo znaleźć prace jak wspomnianym wcześniej szwaczkom. Nie były one także tak skupione geograficznie, jak firmy szyjące odzież (wśród tych dominowało woj. Łódzkie, ale np. 2 duże firmy były z woj. Śląskiego).

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, przewiduje 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.

Euler Hermes jest liderem na rynku ubezpieczeń należności oraz jednym z liderów w zakresie gwarancji ubezpieczeniowych. Euler Hermes zatrudnia 6 000 pracowników w 54 krajach. Oferuje kompleksowe usługi w zakresie zarządzania należnościami. Skonsolidowany obrót grupy Euler Hermes w 2007 roku wyniósł 2,1 miliarda euro. Euler Hermes, członek grupy AGF oraz Allianz, jest notowany na giełdzie w Paryżu. Agencja Standard & Poor's przyznała grupie oraz należącym do niej ubezpieczycielom kredytu kupieckiego rating AA-

W Polsce firma Euler Hermes jest obecna od 1999 roku. Początkowo prowadziła działalność jako agent TU Allianz Polska S.A. Obecnie sprzedaż ubezpieczeń na własny rachunek prowadzi Towarzystwo Ubezpieczeń Euler Hermes S.A. Jednocześnie druga spółka działająca na polskim rynku - Euler Hermes Zarządzanie Ryzykiem Sp. z o.o. oferuje windykację należności, ocenę ryzyka oraz program analiz branżowych. Usługi doradztwa prawnego świadczy kancelaria Euler Hermes, Mierzejewska - Kancelaria Prawna Sp. k.