

Odzyskiwanie należności w br. transportowej

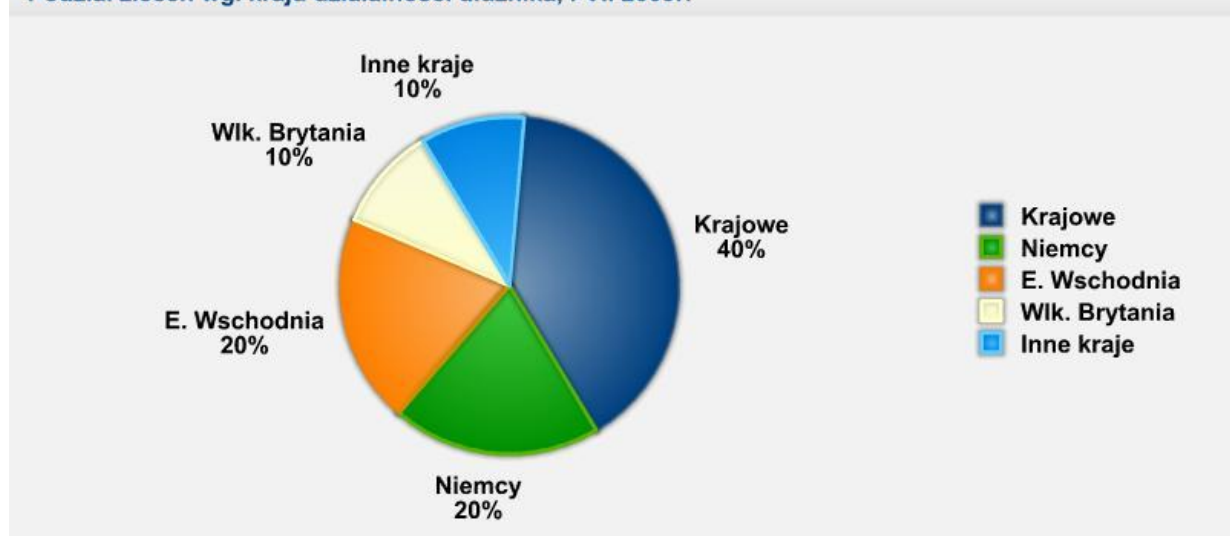
Z opublikowanych pod koniec ubiegłego roku przez Eurostat danych wynika, iż w ostatnim w pełni przeanalizowanym roku – 2006, polscy przewoźnicy zajęli pierwsze miejsce w rynku przewozów transgranicznych w UE z 17% udziałem. Przewoźnicy z Europy Zachodniej składają to pw. na karb niższych o kilkadziesiąt procent kosztów osobowych w krajach z naszej części Europy. My moglibyśmy powiedzieć, iż jest to oczywiście tylko częściowe wytłumaczenie – za konkurencyjną ceną stoi także większa zazwyczaj elastyczność polskich przewoźników. Niestety ta elastyczność, podejmowanie się zleceń mniej atrakcyjnych dla lokalnych przewoźników – do tej pory mocna strona polskich firm, wiąże się obecnie z tym, że nasze firmy transportowe napotykają coraz częściej na problemy z uzyskaniem za nie należności.

Rozkład należności zlecanych Euler Hermes

Najwięcej zleceń odzyskania należności (pod kątem ich ilości oraz łącznie – wartości) z tytułu eksportu usług transportowych dotyczy oczywiście Niemiec. Przyczyny są dwie: jest to nasz największy rynek eksportowy, trafia tam ponad ¼ eksportu polskich towarów (następnym w kolejności odbiorcom sprzedajemy czterokrotnie mniej), przewożonych zazwyczaj przez rodzime firmy. Po drugie – Niemcy jako największy, w dodatku blisko położony rynek przewozów w Europie jest bardzo atrakcyjny dla Polskich firm transportowych, właśnie tam świadczących najwięcej usług poza granicami naszego kraju (głównie przewozów transgranicznych, chociaż rosły także przewozy wewnętrzne na obcych rynkach – kabotaż). Dlatego większość zaległości płatniczych za usługi transportowe polskich firm świadczonych za granicą pochodzi z rynku niemieckiego.

Należności odzyskiwane przez Euler Hermes dla br. transportowej

Podział zleceń wg. kraju działalności dłużnika, I-VII 2009r.



Warto zaznaczyć rosnący udział windykacji z krajów nadbałtyckich (w kategorii E. Wschodnia). Nie dziwi również znaczny udział należności z Wielkiej Brytanii – wg. danych tamtejszego ministerstwa transportu przewozy międzynarodowe z „wyspy na kontynent” były jeszcze były jeszcze 10 lat temu obsługiwane w 50% przez brytyjskie firmy. Obecnie ich przewozy kurczą się systematycznie do

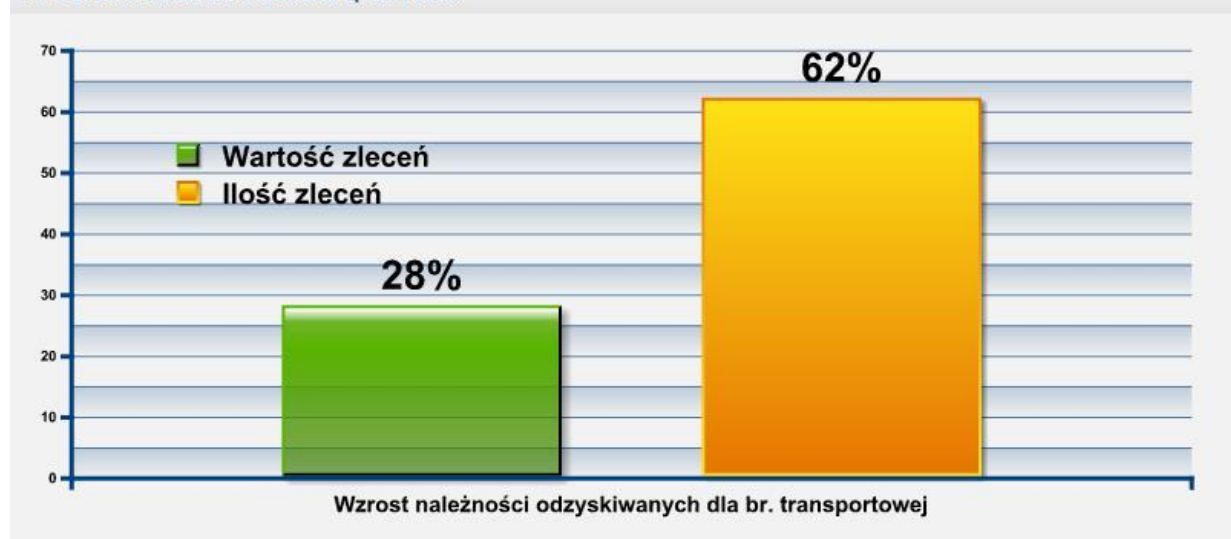
obecnych 16-19% udziału w rynku. Na ich miejsce obok przewoźników francuskich i holenderskich wchodzi również mocno polskie firmy.

Zmiana wartości – charakteru zleceń

We wspomnianych wcześniej Niemczech – największym rynku pod względem eksportu usług transportowych (i w efekcie także zadłużenia wobec polskich firm z tego tytułu) po znacznym zmniejszeniu należności w końcu ub. roku widzimy obecnie powoli wzrastającą ich liczbę. Generalnie liczba zleceń nie spowolniła tak znacznie, jak ich wartość. Wiąże się to z tym, iż obecnie firmy dużo ostrożniej wybierają swoich kontrahentów, monitorują ich kondycję, zabezpieczają się skuteczniej – przy głównych zleceniach. Niespłacone należności wiążą się natomiast w większości ze zleceniami podejmowanymi ad hoc, z giełd transportowych, w celu zminimalizowania kosztu pustych przejazdów powrotnych. Coraz więcej z tych przewozów to czysto wewnętrzne kursy kabotażowe – mniej sformalizowane, ale przez to także stwarzające więcej możliwości różnego rodzaju reklamacji, będących pretekstem do odwlekania zapłaty. O ile przed rokiem średnia wartość zlecenia z branży wynosiła ok. 11 tys. euro, to obecnie obniżyła się ona do 8,6 tys. euro.

Wzrost zleceń windykacyjnych EH od polskich przewoźników

I-VII 2009 w stosunku do okresu sprzed roku



Wciąż oczywiście obsługujemy również duże zlecenia, sięgające nierzadko 100 tys. euro zadłużenia. Świadczy to o tym, iż obecnie problemy z odzyskaniem należności spotykają przewoźników także ze strony sprawdzonych, długotrwałych zleceniodawców. Dotyczy to rynków zagranicznych, jak i partnerów krajowych – pojawiają się m.in. kolejne sygnały o kłopotach z regulowaniem płatności przez niektórych operatorów spedycyjno-logistycznych.

Najtrudniej odzyskać pieniądze z krajów Nadbałtyckich, Rosji, Ukrainy, a z krajów zachodnioeuropejskich: z Włoch i z Niemiec. Generalnie dużo trudniej (lub ściślej mówiąc – wymaga to więcej pracy) jest odzyskać należności niż w latach ubiegłych – widać rzeczywiście mniejszą, niezależnie od rynku, płynność finansową odbiorców.

Dlatego mimo standardowo dwucyfrowych wzrostów ilości otrzymanych przez Euler Hermes zleceń windykacyjnych z branży, ogólna ich wartość wzrosła w bieżącym roku w umiarkowanym przedziale 20-30%. W tej chwili rynek wchodzi w stadium, w którym liczba windykacji nie rośnie, ponieważ przewoźnicy w odpowiedzi na mniejsze zapotrzebowanie rynku ograniczyć musieli swoją działalność. Po raz pierwszy od zakończenia II wojny światowej w 2009 roku zmniejszyła się skala wymiany handlowej, i to o niebagatelne 8%!



Problemy br. transportowej – polska czy ogólnoeuropejska tendencja?

Transport jest branżą borykającą się od przynajmniej 2 lat z problemami we wszystkich krajach UE. Nie ma tu jakichś wyjątków – za te usługi odbiorcy źle płacą na większości rynków. Wynika to poniekąd ze specyfiki branży: zlecenia uzyskuje się z giełd transportowych, jest mało czasu albo nie ma go w ogóle, aby dogłębnie sprawdzić odbiorcę. Są to też często nieduże zlecenia – na kwotę kilkuset – kilku tysięcy euro. Umowy czasowe na obsługę transportową, generujące większe obroty podpisują zazwyczaj duzi, znani na rynku odbiorcy. Muszą oni liczyć się z tym, że informacja o ich złej moralności płatniczej szybko się rozprzestrzeni i spowoduje kłopoty ze znalezieniem następnych dostawców, gotowych odroczyć im płatność. Mniejsi odbiorcy w naturalny sposób są bardziej anonimowi, nie czują takiej presji rynku. Na rynku jest też duży wybór i rotacja przewoźników – odbiorcy transportu nie są zagrożeni specjalnie perspektywą braku przewoźnika, dlatego świadomie korzystają z tego, regulując płatności za transport w ostatniej kolejności, za pozostałymi dostawcami.

Ryzyko globalne

Powszechny spadek siły nabywczej uderza w spożycie dóbr przemysłowych, które stanowią 36% wolumenu przewozów drogowych. Zjawisko to powinno zintensyfikować konkurencję między przewoźnikami walczącymi o klientów, co najwcześniej dotknęło hiszpańskich i włoskich transportowców. Spowolnienie gospodarek krajowych skłania wszystkich do zwiększenia aktywności w przewozach międzynarodowych.

Tendencja zmniejszania wolumenu przewożonych towarów przy jednoczesnym wzroście kosztów własnych już przyniosła zwiększenie stopy upadłości w tym sektorze w Europie. Potwierdzają to np. dane z rynku francuskiego, gdzie liczba upadłości firm transportowych w I półroczu 2008r. podwoiła się w stosunku do analogicznego okresu w 2007 roku, a obecnie zła passa transportu nadal trwa. Na rynku holenderskim już w 2007 roku liczba bankructw przewoźników drogowych wzrosła o 39%. Warto zaznaczyć, że w obydwu tych krajach, jak i np. w Wlk. Brytanii jako pierwszą przyczynę kłopotów ludzie z branży wymieniali konkurencję z nowych krajów członkowskich, a nie zmniejszający się rynek zleceń.

Wiemy jednak, że polscy przewoźnicy mimo swojej konkurencyjności także nierzadko nie byli w stanie przetrwać na rynku. Firmy transportowe to 33 spośród 76 firm usługowych w polskiej statystyce upadłości I półroczu 2009 roku. Dodajmy do nich jeszcze trzy firmy obsługujące transport drogowy, jak i lotniczy. Spektakularny – poza liczbą upadłości – jest już sam fakt pojawienia się w zestawieniu firm transportowych. Ogromna ich większość to małe przedsiębiorstwa (wg. Eurostatu zatrudniają średnio 3 osoby), a sprzęt którym dysponują jest zazwyczaj przedmiotem leasingu. Dlatego pomimo, iż z powodu skali działalności są bardzo wrażliwe na utratę płynności finansowej, w ciągu ostatniego roku kończyły działalność bez śladu w oficjalnych statystykach. Obecnie problemy w widoczny sposób dotknęły także większych graczy: firmy transportowe z naszego zestawienia upadłości zatrudniały od kilkudziesięciu do nawet ponad pięciuset osób!

Euler Hermes jest liderem na rynku ubezpieczeń transakcji oraz największą w kraju firmą odzyskującą należności biznesowe. Dowodem zaufania polskich przedsiębiorców może być to, iż w I półroczu 2009 roku zlecieli oni nam do windykacji należności na kwotę 1,08 miliarda złotych. Działając w 54 krajach oferujemy w każdym z nich kompleksowe usługi w zakresie zarządzania należnościami. Mocną pozycję na krajowym, jak i międzynarodowym rynku gwarantuje Euler Hermes obecność w ramach ubezpieczeniowej grupy Allianz.



Kontakt dla mediów:

Artur Niewrzędowski TALKING HEADS PR
artur.niewrzedowski@thpr.pl Tel. 0509-433-874