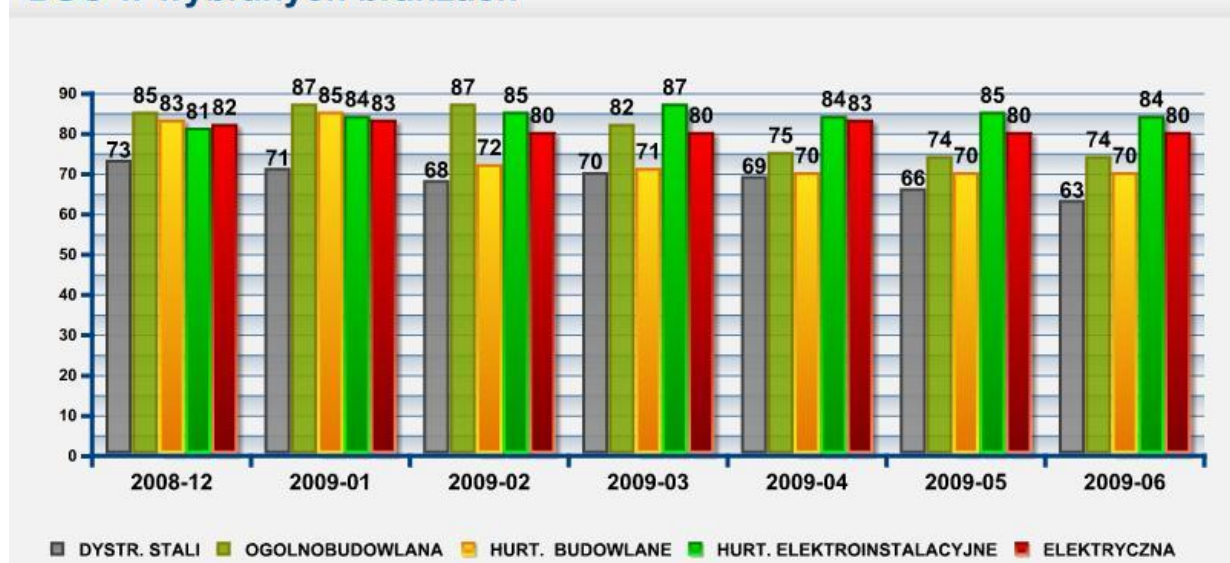


**Płynność finansowa br. elektrycznej
Hurtownie elektroinstalacyjne biorą na siebie ciężar opóźnień płatności**

Nie jest niespodzianką, iż wśród branż mających od zawsze nie najwyższą płynność finansową jest budownictwo. Co za tym idzie, powszechne w nim długie terminy płatności i opóźnienia przenoszą się na branże współpracujące – dostawców komponentów wykorzystywanych podczas inwestycji. Do naszego badania wykorzystaliśmy prowadzony w Euler Hermes Program Analiz Należności. Polega on na agregowaniu doświadczenia uczestników na temat ich kontrahentów – bez ujawniania tajemnicy handlowej kumuluje się wiedza poszczególnych firm na temat zwyczajów płatniczych ich kontrahentów, co pozwala odsiać i zdyscyplinować odbiorców z najniższą moralnością płatniczą. Branża elektryczna to producenci artykułów elektrycznych – osiągnane przez wyniki pokazują nam, jak płacą ich odbiorcy, czyli hurtownie elektroinstalacyjne. Widzimy również płynność finansową branży hurtowni elektroinstalacyjnych – czyli jak dystrybutorom płaca wszelkiego rodzaju firmy instalatorskie i szerzej – budowlane.

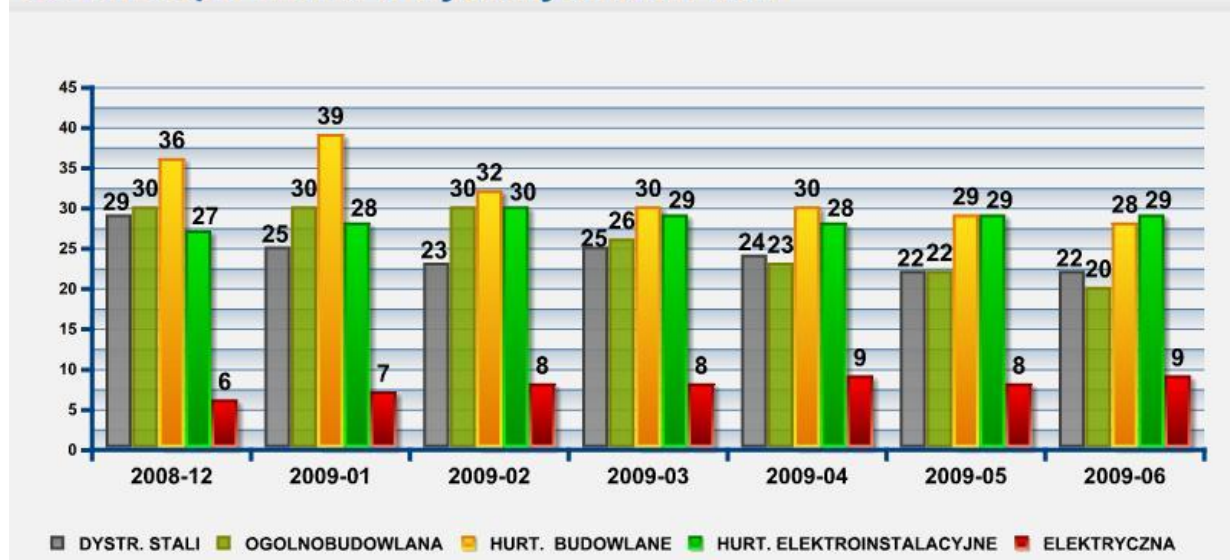
Poniżej przedstawiamy wykres ze wskaźnikiem rotacji należności (DSO – days sales outstanding) – czyli po jakim średnio realnie czasie (udzielony termin kredytu kupieckiego plus opóźnienie) wracają pieniądze do sprzedającego. Jak widać, są to jak wspomnieliśmy, dosyć długie terminy. Trzeba zauważyć, że producenci art. elektrycznych dostają swoje należności średnio o kilka dni szybciej, niż odzyskują je od klientów dystrybutorzy hurtowi ich wyrobów. Można więc sądzić, iż dystrybutorzy hurtowi są pewnym buforem opóźnień płatniczych wobec producentów, nie przenosząc na nich opóźnień w regulowaniu płatności, jakich doświadczają sami ze strony swoich odbiorców.

DSO w wybranych branżach



Potwierdza to zestawienie przedstawiające średnie opóźnienie po terminie płatności, z jakim klienci płacą swoim dostawcom. Widać tutaj zdecydowanie, iż hurtownicy wyrobów elektroinstalacyjnych zalegają producentom jedynie około tygodnia, podczas gdy sami otrzymują należności miesiąc po terminie płatności.

Średnie opóźnienie w wybranych branżach

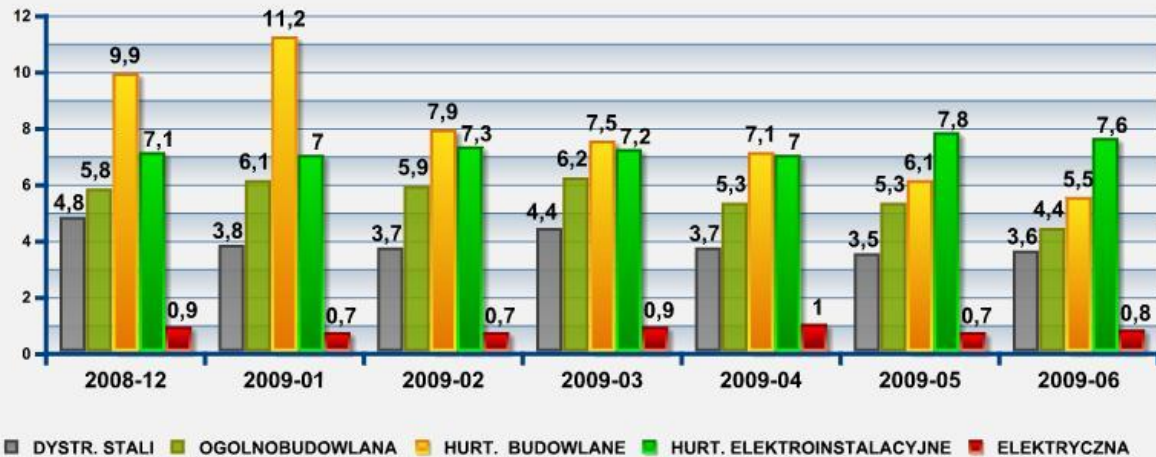


Na dłuższą metę trudno byłoby zachować płynność finansową, płacąc swoje zobowiązania kilka tygodni wcześniej, niż samemu otrzymuje się swoje należności. Różnica nie jest jednak aż tak znaczna – producenci art. elektrycznych udzielają bowiem hurtowniom dłuższego terminu płatności, wynoszącego średnio ponad 70 dni. Hurtownie sprzedają tymczasem towar swoim odbiorcom z terminem krótszym, wynoszącym średnio poniżej dwóch miesięcy – pięćdziesiąt kilka dni. Wynika to m.in. z tego, iż hurtowni jest zdecydowanie mniejsza liczba, łatwiej więc producentom monitorować ich kondycję i płatności, są one bardziej przewidywalnym – a co za tym idzie pewnym odbiorcą. Z kolei hurtownie sprzedając do klientów końcowych, których jest wielokrotnie więcej, dokonujących też zakupów zazwyczaj z mniejszą regularnością – ponoszą większe ryzyko, w związku z czym są skłonne do udzielania klientom krótszego kredytu kupieckiego.

O tym, iż hurtownie biorą na siebie większe ryzyko, świadczy nie tylko wskaźnik bieżący, jakim jest średnie opóźnienie płatnicze. Płynność finansowa na przestrzeni dłuższego czasu pokazuje poziom tzw. trudnych długów. Są to należności przeterminowane ponad 120 dni po terminie płatności. Nazywamy je trudnymi, ponieważ pieniądze nie odzyskane po kilku miesiącach od sprzedaży są zazwyczaj stratami, gdyż zalegający tak długo z płatnością dłużnicy stracili płynność finansową lub w ogóle zniknęli z rynku. Mając to na uwadze widać, iż producenci art. elektrycznych mają poziom (wg. ich wartości w ogólnej puli należności) tak przeterminowanych należności na komfortowo niskim poziomie – średnio poniżej jednego procenta. Wystarczy wspomnieć, iż ogólnie branżowa średnia wynosi 2 do 3% tak przeterminowanych należności. Niestety, po raz kolejny potwierdza się teza, iż hurtownicy ponoszą większość ryzyka – sami mają dziesięciokrotnie większą wartość takich wierzytelności w stosunku do swoich odbiorców, średnio ponad 7% wartości należności.

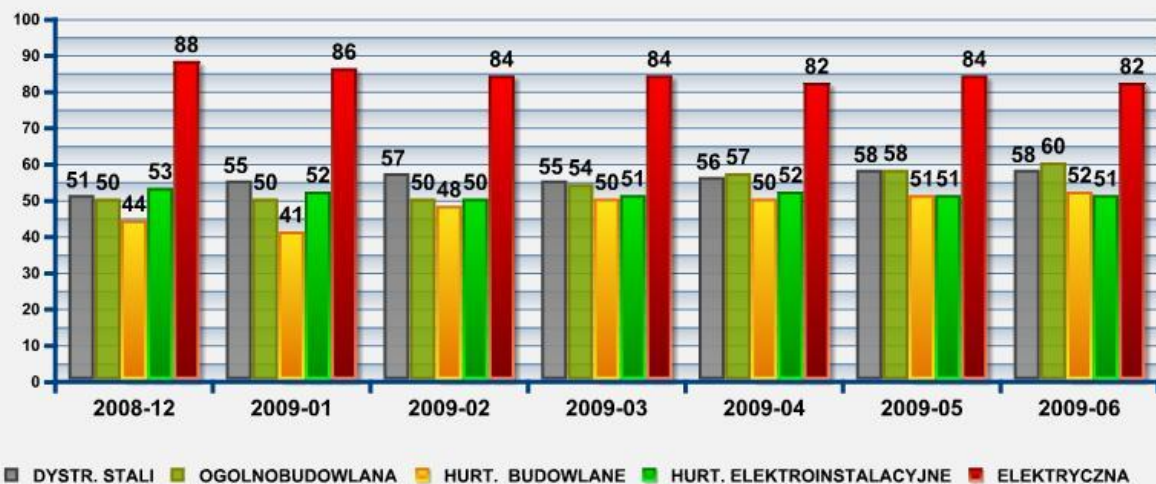
Trudne długi w wybranych branżach

Odsetek należności (wg. wartości) przeterminowanych pow. 120 dni



Wyliczany średni wskaźnik moralności płatniczej (PMI)*, zarówno dla poszczególnych kontrahentów, jak i całych branż obecnych w Analizach Należności bierze pod uwagę nie tylko opóźnienie płatnicze. Uwzględnia także wszelkie zdarzenia prawne – czyli podejmowaną wobec dłużników windykację lub upadłości. Jak widać na poniższym przykładzie hurtownicy elektroinstalacyjni są solidnymi płatnikami i jako grupa klientów mają wysoką moralność płatniczą, sami niestety borykając się ze zdecydowanie średnio mniej solidnymi pod względem spłaty zobowiązań odbiorcami.

Wskaźnik moralności płatniczej odbiorców w wybranych branżach





Powyższe wskaźniki potwierdzają postawioną na wstępie tezę, iż hurtownie elektroinstalacyjne są swoistym buforem opóźnień płatniczych – same je doświadczając, nie przenoszą ich praktycznie na swoich dostawców, producentów tychże artykułów. Otrzymywane od nich w zamian długie terminy spłaty zobowiązań nie pokrywają w pełni opóźnień ze strony ich odbiorców.

Czy sytuacja ta jest wyjątkowa jedynie dla branży art. elektroinstalacyjnych? I tak, i nie.

Nie, ponieważ jest pewna prawidłowość: producenci mają zwykle silniejszą pozycję wobec swoich klientów, jakimi są hurtownie, niż one same wobec klientów końcowych. Po prostu rynek na poziomie produkcji jest zdecydowanie bardziej skoncentrowany i nie chcąc utracić dobrego źródła dostaw, hurtownicy muszą wykazywać się wysoką moralnością płatniczą. Klienci końcowi mają inną perspektywę – hurtowników jest zdecydowanie więcej, mogą więc łatwiej zmieniać swoich dostawców, mniej przejmując się przy tym terminowym regulowaniem płatności. Ułatwieniem dla takich praktyk jest to, że wspomnianych odbiorców jest na tym etapie sprzedaży także wielokrotnie więcej, są więc także bardziej anonimowi na rynku (z kolei informacja o kłopotach płatniczych hurtownika zdecydowanie szybciej rozprzestrzenia się wśród producentów).

Tak – rynek dystrybucji wyrobów elektroinstalacyjnych jest w pewien sposób wyjątkowy, ponieważ mimo wspomnianej powyżej ogólnej prawidłowości, jest ona w innych branżach mniej spektakularna. Hurtownicy mimo wszystko przenoszą zazwyczaj na większą skalę swoje kłopoty z odzyskaniem należności na producentów, czego przykładem są chociażby hurtownie budowlane.

** Moralności płatnicza to wskaźnik sumujący niejako wszystkie pozostałe dane. **Moralność płatnicza** – wskaźnik **PMI (Payment Morality Index** – proszę nie mylić z innym, równoległe 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 inne 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 splotu należności i uzyskanie dodatkowych zabezpieczeń

40-60 – możliwe opóźnienia do 40 dni, konieczny monitoring splotu 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 transakcji oraz największą w kraju firmą odzyskującą należności biznesowe. Dowodem zaufania polskich przedsiębiorców może być to, iż w I półroczu 2009 roku zlecili 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 Niewrzedowski TALKING HEADS PR
artur.niewrzedowski@thpr.pl Tel. 0509-433-874