

## AGD w Polsce

### Prognozy Euler Hermes

W którą stronę zmierza rynek sprzętu AGD? Euler Hermes analizuje pozytywne, jak i negatywne informacje, mogące wpłynąć na dodatni jak na razie, ale minimalny w kontekście lat ubiegłych trend wzrostowy – a przede wszystkim na wyniki finansowe producentów i dystrybutorów sprzętu.

Autorzy informacji poruszają:

- Temat popytu konsumenckiego na produkty AGD
- Problem wyraźnie już zasygnalizowanego problemu z płatnościami ze strony części końcowych dystrybutorów sprzętu

#### Wciąż wzrost w I półroczu

Podczas gdy w innych krajach europejskich – na Zachodzie jak i w krajach regionu popyt na sprzęt AGD spadał nierzadko w tempie dwucyfrowym, Polscy producenci i dystrybutorzy zanotowali wzrost. Był to co prawda wzrost – jak podaje CECED – pod kątem wartości sprzedaży (ilościowo – stagnacja lub nawet minimalny spadek), ale mimo wszystko jest to godne odnotowania.

Tomasz Starus, dyrektor Działu Oceny Ryzyka w Euler Hermes ocenia: „*Podsumowując to co do tej pory wydarzyło się w roku 2009 można powiedzieć, że odpowiednio: I kwartał był dobry, II słaby, a lipiec – średni (odbitcie po poprzednich trzech miesiącach). Zastanawiające są wyniki zwłaszcza z pierwszych trzech miesięcy: podczas gdy wiele innych branż notowało historyczne spadki, w AGD był to czas nie gorszy – a jak przekonywali niektórzy liczący się uczestnicy rynku – nawet lepszy niż w roku ubiegłym.*”

#### Czy popyt się utrzyma?

Niskie nasycenie nowoczesnym sprzętem AGD w Polsce, jego wymiana pokoleniowa – to są argumenty za utrzymaniem popytu przynajmniej na obecnym poziomie. Świadczą o tym sygnały z rynku – obecnie sprzedaje się zwłaszcza sprzęt tańszy, użytkowy a nie do zabudowy. Z drugiej strony spadła niewątpliwie nie tylko sprzedaż nowych mieszkań, ale także mniej jest rozpoczynanych nowych inwestycji – co będzie rzutować na popyt w następnych kwartałach.

Jak mówi Tomasz Starus: „*Sprzedaż nowych mieszkań spadła z powodu zmniejszenia dostępu do tanich kredytów mieszkaniowych. Nawet jeśli w Polsce nie będzie miało to aż tak dużego przełożenia na sprzedaż produktów AGD jak np. na rynkach zachodnich, to samo zaostrzenie procedur kredytowych na pewno zmniejszy popyt konsumencki. Faktem jest bowiem, że jesteśmy właśnie świadkami tego procesu – tanie i dostępne kredyty konsumpcyjne stopniowo stają się nie tak tanie i nie tak dostępne jak dotychczas. Może się okazać, że stać na nie będzie osoby, które de facto nie będą ich potrzebować, natomiast osoby nie kupujące nowych mieszkań, ale chcące wymienić swój sprzęt na nowocześniejszy – nie będą spełniały kryteriów do udzielenia takiej pożyczki. Samo zaostrzenie zaś musi nastąpić, skoro podawane w publicznej debacie szacunki mówią o tym, iż już 1/5 kredytów konsumenckich służy spłacie innych zobowiązań – jesteśmy więc świadkami powstawania spirali zadłużenia w segmencie kredytów konsumenckich, co potwierdzają także dane Biura Informacji Gospodarczej lub wyniki poszczególnych instytucji finansowych takich pożyczek udzielających.*”

Abstrahując od tematu popytu konsumenckiego, warto zwrócić uwagę na nie mniej istotne dla producentów i głównych dystrybutorów zagadnienie...

### Nawet jeśli sprzedaż wygląda nieźle, liczą się pw. należności

Analiza danych od początku roku do końca sierpnia roku 2009 pozwala zauważyć, iż w tym okresie Dział Windykacji Euler Hermes (największa w kraju firma windykacji należności B2B, obsługująca większość zleceń odzyskania należności biznesowych na rynku) zanotował blisko dziesięciokrotne zwiększenie ilości zleceń windykacyjnych od producentów i głównych dystrybutorów AGD w stosunku do analogicznego okresu w 2008 roku.

Jak mówi Katarzyna Walesiek, Główny Specjalista i kierownik w Dziale Windykacji EH: *"Liczba zleceń od kilku wybranych klientów z branży AGD wzrosła w porównywanym okresie z kilkudziesięciu do kilkuset. Jest to o tyle specyficzne, że branża ta dotychczas w sferze płatności działała podobnie jak farmacja – jest to rynek producenta, dosyć skoncentrowana ich grupa (producentów i głównych dystrybutorów) była czynnikiem motywującym hurtowników do sprawnego regulowania zobowiązań. W przeciwnym razie – tracili źródło zaopatrzenia, stawali się mniej konkurencyjni od innych dystrybutorów AGD, a w konsekwencji mogli stracić także kolejne źródła zaopatrzenia (szybki obieg informacji w branży przy tak w miarę skoncentrowanym rynku).*

*Warto ponadto podkreślić, że w ub. roku zlecenia były nie tylko sporadyczne, ale też były to zobowiązania spłacane dosyć szybko. Przyczyną opóźnień okazywały się często niedopatrzienia organizacyjne typu zgubione dokumenty czy niezgodność sald. Obecnie hurtownicy, lokalni dystrybutorzy którzy nie płacą, rzeczywiście mają problem – brak bieżących środków. Przy czym zadłużeni są nie u jednego producenta, ale nie płacą wszystkim dostawcom. Co więcej – nie wynika to także z zalegania sprzętu, słabej sprzedaży – stany magazynowe tych lokalnych, regionalnych dystrybutorów są zazwyczaj niskie. Zwrot sprzętu nie wchodzi więc raczej w grę jako metoda chociażby częściowej kompensacji zobowiązań."*

### Przyczyny, proponowane przez dłużników rozwiązania

Sądzić można, że wielu lokalnych dystrybutorów (a mamy rynek dość jeszcze rozdrobniony – poza głównymi sieciami, w handlu tzw. tradycyjnym sprzedawane jest ponad 50% sprzętu AGD) nie było przygotowanych na tak szybką zmianę koniunktury. Spodziewano się utrzymania trendu corocznego wzrostu w każdej kategorii na poziomie dwucyfrowym: hurtownie zainwestowały więc w rozwiązania spedycyjne, informatyczne itp. – celowe w czasach koniunktury, ale obecnie przy niepewnej sytuacji rynku będące tylko obciążeniem, które trzeba finansować z wpływów mniejszych niż liczone. Jak wspomniano wcześniej – branża miała w ubiegłych latach bardzo wysoką moralność płatniczą, zaś problemy z dystrybutorami sprzętu występowały sporadycznie, dlatego sama liczba zleceń w porównaniu np. do branży budowlanej nie jest jeszcze szokująca, tym niemniej niepokoić musi ta wyraźna już tendencja.

Tomasz Starus podsumowuje pojawiające się problemy: *„Dłużnicy jako opcję wyjścia z kłopotów wskazują na zgodę dostawców – wierzycieli na zwiększenie dostaw! Dopiero tą drogą – ponownego zwiększenia skali sprzedaży – chcą wyjść na prostą i spłacić zobowiązania. Zwiększenie dostaw do dłużnika, który nie dał sobie rady z bieżącym regulowaniem zobowiązań przy mniejszej skali działalności, mimo iż towar znalazł nabywców, jest samo w sobie dosyć ryzykowne i sprzeczne z intuicją. Dodatkowo zaś, samo zwiększone zatowarowanie nie gwarantuje przecież zwiększenia sprzedaży danego przedsiębiorstwa, nawet jeśli optymistycznie założymy, że nastąpi wzrost sprzedaży sektora jako całości. Istnieje zatem spore zagrożenie, że przynajmniej niektórzy, gorzej radzący sobie przedsiębiorcy, mogą trwale utracić zdolność do bieżącego regulowania zobowiązań, co niewątpliwie natychmiast wykorzystają ich lepiej prosperujący konkurenci. W ten sposób, firmy stosunkowo dobrze prosperujące zagarną dodatkowo kilka procent rynku, bez konieczności przejmowania w tym celu swoich konkurentów, zaś dla firm pozostających w gorszej kondycji finansowej będzie to oznaczało*



*utratę rynku, a co za tym idzie nie możliwość spłaty zadłużenia i bankructwo. Widzieliśmy to w branży AGD w przeszłości, do pewnego stopnia obserwujemy obecnie i spodziewamy się powtarzania się tego wzorca w przyszłości do momentu, w którym rynek skonsoliduje się na tyle, że znikną z niego podmioty notujące w ciągu roku straty, a opierające swoją działalność wyłącznie na czerpaniu zysków z bonusów rocznych przyznawanych przez dostawców za zrealizowany obrót.”*

\*\*\*\*\*



*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 2008 roku wyniósł 2,2 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 800 mld euro.*

\*\*\*

*Euler Hermes, członek grupy 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 Zarządzanie Ryzykiem Sp. z o.o. oferuje windykację należności Mierzejewska - Kancelaria Prawna Sp. k.*

Kontakt dla mediów:

Artur Niewrzędowski  
TALKING HEADS PR  
e-mail: [artur.niewrzędowski@thpr.pl](mailto:artur.niewrzędowski@thpr.pl)  
tel. 0509-433-874