Negatywne perspektywy dla polskiej gospodarki to już rzeczywistość

Ostatnia zmiana: 2018-08-28 10:09:42

Rekordowa liczba niewypłacalności firm w Polsce zarówno w skali półrocza, jak i miesiąca. Euler Hermes zbadał sytuację firm w Polsce pod względem niewypłacalności.

W I półroczu 2018 r. w oficjalnych źródłach (Monitorach Sądowych i Gospodarczych) opublikowano informacje o 511 przypadkach niewypłacalności polskich przedsiębiorstw wobec 418 w I półroczu 2017 r. (wzrost r/r o 22%). W samym czerwcu opublikowano informacje o niewypłacalności 105 przedsiębiorstw, co jest nowym rekordem w skali miesiąca, przy równie rekordowej skali wzrostu o +48% w stosunku do czerwca 2017 roku.

Niewypłacalności obejmują niezdolność do regulowania zobowiązań wobec dostawców, skutkującą upadłością bądź którąś z form postępowania restrukturyzacyjnego.

Kluczowe wnioski:

- Liczba niewypłacalności polskich firm wciąż rosła, pomimo statystycznie wysokiego punktu odniesienia już w roku ubiegłym.
- W drugim półroczu skala wzrostu liczby niewypłacalności powinna być procentowo niewiele mniejsza (efekt bazy dużej ich liczby zwłaszcza pod koniec 2017 roku), co nie oznacza zmniejszenia się bezwzględnej liczby niewypłacalności ani ustania przyczyn za nimi stojących.
- W żadnym z sektorów liczba niewypłacalności nie uległa zmniejszeniu, ich liczba a więc i ryzyko biznesowe rosły we wszystkich z nich.
- Polskie firmy w większym stopniu finansują, niż korzystają z efektów wzrostu gospodarczego wzrost sprzedaży przy utrzymującej się z reguły niskiej rentowności oznacza większe zaangażowanie kapitału własnego, bez analogicznie dużej akumulacji zysków.
- Oprócz niekorzystnych zmian otoczenia biznesowego wzrostu kosztów pracy, zaopatrzenia a także z tytułu zmian prawnych i podatkowych znaczenie mają także czynniki leżące po stronie samego biznesu: niewykreowanie marek własnych, czyli wartości dodanej swoich produktów i usług oraz brak poprawy efektywności zarządzania i zwrotu z kapitału.

Źródło: Monitor Sądowy i Gospodarczy, dane przeanalizowane przez Euler Hermes z grupy Allianz

Całe pierwsze półrocze, a w szczególności drugi kwartał to nie tylko rosnące wskaźniki wzrostu gospodarczego w polskiej gospodarce, ale także równie mocno, a nawet bardziej intensywnie narastające sygnały ostrzegawcze o kondycji samych firm. Liczba opublikowanych niewypłacalności rosła dynamicznie, pomimo wysokiej bazy, punktu odniesienia z lat ubiegłych. W skali całego półrocza wzrost ten wyniósł 22% r/r, przy czym kończący półrocze czerwiec był niestety mocnym i niezbyt optymistycznym na przyszłość akcentem, zamykając się rekordową liczbą 105 niewypłacalności w skali miesiąca, a także, również rekordowym, 48% wzrostem w porównaniu r/r.

Źródło: Monitor Sądowy i Gospodarczy, dane przeanalizowane przez Euler Hermes z grupy Allianz

Jakkolwiek każdy sektor gospodarki posiada swoje specyficzne uwarunkowania, branżowe wyznaczniki koniunktury lub dekoniunktury, to w sytuacji powszechnego wzrostu liczby niewypłacalności można się pokusić o szukanie wspólnych przyczyn dla tego stanu rzeczy. Nie było bowiem w pierwszym półroczu sektora gospodarki, w którym liczba niewypłacalności zmniejszyłaby się w stosunku do roku ubiegłego.

Koszty rosły szybciej niż ceny produktów / usług końcowych, utrzymywanie się a niekiedy erozja niskich marż i rentowności

Wzrost konsumpcji pociąga za sobą większą skalę produkcji i sprzedaży polskich przedsiębiorstw, ale już niekoniecznie większe zyski, przynajmniej analogicznie do skali wzrostu zaangażowanych środków własnych. Z jednej strony nie rosną ceny, o czym świadczy niska dotychczas inflacja, a z drugiej strony marże są drenowane przez rosnące koszty pracy, zaopatrzenia (najjaskrawiej w budownictwie), nowych regulacji i podatkowe (m.in. zakaz handlu w niedzielę, RODO itd. wszystko to rodzi określone koszty po stronie przedsiębiorstw). Można nawet powiedzieć, iż gremialnie firmy nie korzystają na zwiększonej konsumpcji, jak i nawet na wzroście gospodarczym One je finansują, i nie mówimy tu jedynie o zacieśnianiu podatkowym, przeciwdziałaniu karuzelom vatowskim etc. Wprowadzenie mechanizmu podzielonej płatności może dodatkowo pogłębić tę sytuację przy zaletach tego rozwiązania, potencjalnych korzyściach dla budżetu mieć ono będzie jednocześnie niezbyt pozytywny wpływ na płynność polskich firm ocenia Tomasz Starus, Członek Zarządu Euler Hermes odpowiadający za ocenę ryzyka.

Firmy nie będą mogły tak jak dotychczas obracać przynajmniej przez pewien czas podatkową częścią należności jeśli ich odbiorca zdecyduje się na stosowanie mechanizmu split payment dysponować będą jedynie należnością netto, same jednocześnie płacąc swoim dostawcom pełną należność brutto za komponenty i surowce do produkcji. Pojawiają się więc nawet głosy, iż w tej sytuacji firmy de facto kredytować będą podatki, podobnie jak miało to miejsce wcześniej w sektorach stosujących odwrócony podatek VAT Niewątpliwie powstaje pewna luka płynnościowa, której negatywny wpływ może zapewne z czasem zmaleć, tym niemniej aktualnie przyczyni się ona do problemów i niewypłacalności zwłaszcza sektora MSP dodaje Tomasz Starus Członek zarządu Euler Hermes. Sektora stricte polskich firm, zazwyczaj o regionalnym zasięgu a te z nich, które w ostatnich trzydziestu latach nie zwiększyły agresywnie swojej skali działalności mieć będą coraz mniej sprzyjające otoczenie, aby to uczynić, nie tylko w handlu, ale w ślad za tym także w produkcji czy w usługach.

Zbyt anonimowe marki, za mała wartość dodana aby dyktować korzystne dla siebie ceny

Patrząc na profil upadłości firm produkcyjnych dostrzec można w tym gronie sporą grupę firm produkujących różnego rodzaju wyroby z metali. Współgra to z tendencjami ogólnoświatowymi: nadwyżką w produkcji stali i wyrobów ją wykorzystujących, co prowadzi do ostrej konkurencji cenowej czemu dodatkowo towarzyszy wzrost kosztów spowodowanych m.in. podwyżką cen nośników energii, których przy obecnym stanie rynku producenci nie mogą w prosty sposób zrekompensować sobie równorzędnym co do skali wzrostem cen wyrobów końcowych.

Podnoszenie cen wyrobów końcowych ma co prawda miejsce, łagodzi więc w pewnym stopniu wzrost cen czynników produkcji, ale nie rekompensuje ich w całości i następuje to z reguły z opóźnieniem. Na szybkie i adekwatne dostosowanie cen wyrobów końcowych do zmian kosztów produkcji pozwolić sobie mogą firmy, których produkty wyróżniają się pod względem atrybutów niepowtarzalności, marki, renomy. Bez tego są one zastępowalne i stają się w oczach rynku niczym nie wyróżniającymi się towarami. Odpowiedzmy sobie na

pytanie: ilu polskich producentów nie tylko wyrobów z metali (produkujących zazwyczaj komponenty na eksport, a nie wyroby końcowe), ale też np. mebli czy wyrobów spożywczych ma silną, rozpoznawalną markę w kraju jak i za granicą a w ślad za tym pozycję przetargową? wskazuje Tomasz Starus, odpowiedzialny za ocenę ryzyka w Euler Hermes.

Polskie firmy bariera średnich: efektywności i przychodu?

Znaczny, ponad 50% wzrost niewypłacalności spółek akcyjnych w tym roku zwraca uwagę na tę grupę firm. Były to firmy średniej jak na polskie warunki wielkości już sama forma spółek akcyjnych świadczy o tym, że osiągnęły one określoną skalę działalności, nie były to małe, lokalne przedsiębiorstwa. Z drugiej strony były one dużo mniejsze niż najwięksi, czy nawet średni, rozpoznawalni gracze w swoich branżach. Ich nazwy nie były z reguły kojarzone z nowoczesnością, automatyzacją, innowacyjnością. Wręcz przeciwnie, wiele z nich wydawało się być przedstawicielami bardzo tradycyjnie prowadzonych biznesów. Co za tym idzie napotkały na aktualnie istotne bariery takie jak wspomniane wysokie koszty pracownicze oraz ograniczone pole do negocjacji zarówno z dostawcami, jak i odbiorcami na skutek koncentracji kolejnych obszarów rynku (nie tylko handel, ale i produkcja czy usługi). Nie były na to przygotowane nie tylko organizacyjnie, ale także finansowo, wykazując się niezbyt dużą efektywnością działania zwrotem z kapitału. Firmy te przegrały walkę konkurencyjną, a przy stosunkowo dużych kosztach stałych i małej elastyczności (spółki akcyjne, a więc skala działalności i zobowiązań uniemożliwiająca zmianę kosztów czy np. branży z dnia na dzień), nie bardzo mają wybór, musiały rozpocząć procedury upadłościowe bądź naprawcze.

Ich niewypłacalności, a niemalże po połowie upadłości i postepowania restrukturyzacyjne, nie wynikają więc stricte z niemożności pozyskania kapitału, ale raczej z jego niezbyt efektywnego wykorzystania, co siłą rzeczy odstręczało kolejnych inwestorów podsumowuje Tomasz Starus.