

Płynność finansowa przemysłu meblowego determinowana inflacją cen surowców, a w dłuższej perspektywie – końcem programów pomocowych, wzrostem niewypłacalności, rosnącą konkurencją

Zaopatrzenie – w surowce oraz komponenty to kluczowa obecnie kwestia dla menadżerów branży meblarskiej. Obaw nie budzi przy tym jak na razie popyt, dość stabilny po stronie konsumentów a jednocześnie z perspektywami powolnej, ale poprawy ze strony odbiorców mebli kontraktowych. Dla rentowności sprzedaży istotna jest jeszcze siła cenowa dystrybutorów mebli (na ile można je podnieść ceny, aby zrekompensować wzrost kosztów ich produkcji)... oraz kto i jak będzie regulował należności za meble już dostarczone. Kwestia nie mniej istotna niż wcześniejsze, gdyż decydująca o wyniku finansowym. Zwłaszcza w perspektywie 15% wzrostu r/r niewypłacalności na świecie w 2022 roku, efekcie końca publicznych programów pomocowych oraz powszechnego wzrostu kosztów działalności przedsiębiorstw.

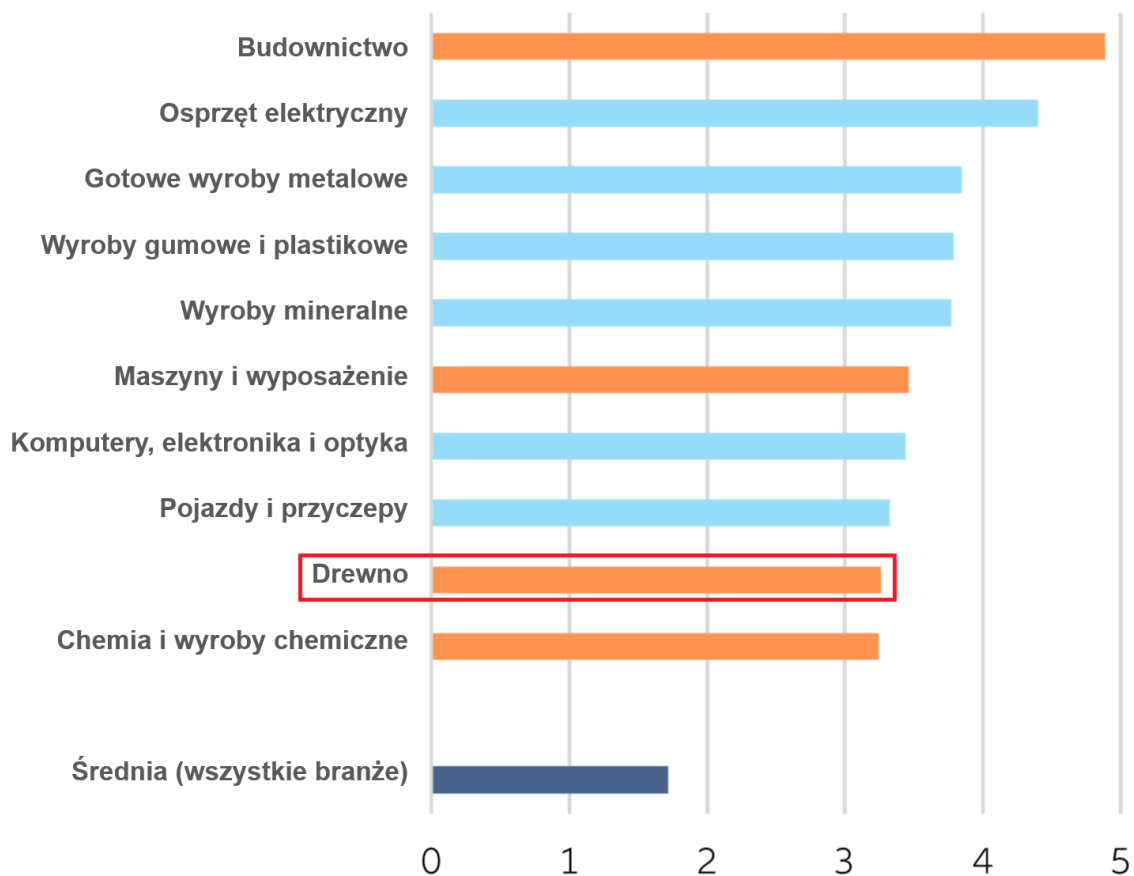
Popyt

Branża meblarska od kilku miesięcy obawia się spadku produkcji i słabnącego popytu na meble, jako efektu pogarszania się niektórych wskaźników ekonomicznych – m.in. inflacji i zatrudnienia. Pomimo tego produkcja sprzedana przemysłu meblowego w całym 2021 roku powinna być o minimum kilka procent r/r wyższa (niewiadomą jest dalszy przebieg pandemii – otwarcie rynków eksportowych, np. w Czechach, Wlk. Brytanii czy w Niemczech). Po trzecim kwartale była ona o 18,9% wyższa niż przed rokiem (w cenach stałych, za GUS). Chociaż dynamika wzrostu sprzedaży mebli najwyższa była w II kwartale, i spowolniła trochę w III, to nadal przemysł meblowy na tle innych sektorów przemysłowych w Polsce ma najwyższy wskaźnik wykorzystania mocy produkcyjnych. Okres świąteczny zawsze przynosi spowolnienie produkcji, ale duża (dotychczas, przed wzrostem inflacji) aktywność na krajowym rynku mieszkaniowym sugeruje, że poświąteczny popyt na meble powinien być nadal względnie wysoki.

Zagrożeniem dla producentów pozostają niedobory materiałowe - warto więc uwzględnić horyzont czasowy obecnych utrudnień, z naszych zaś badań wynika, iż sektor meblowy jest jedną z 10 branż najbardziej doświadczonych utrudnieniami w dostawach komponentów i materiałów do produkcji (jako wyroby z drewna). Sytuacja ta powinna powrócić do względnej normalności po ok. trzech kwartałach (wykres).

Intensywność niedoboru materiałów w Unii Europejskiej

10 sektorów napotykających najpoważniejsze problemy; przewidywany czas odbudowy w kwartałach, stan na III kwartał 2021 r.



Źródła: Refinitiv, Allianz Research

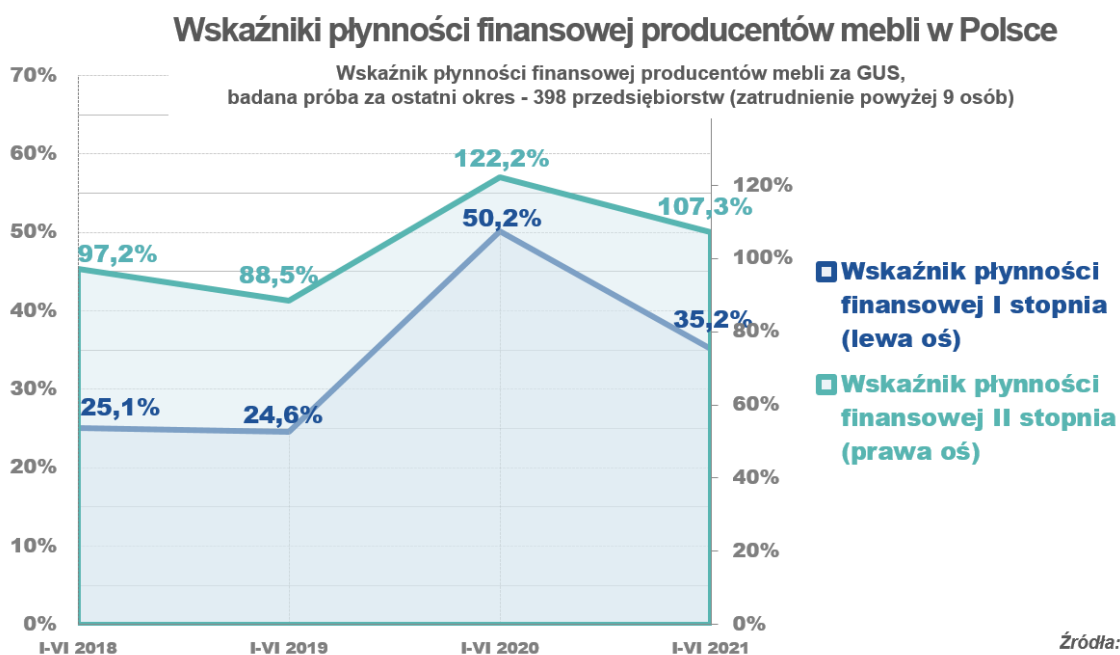
W dłuższej perspektywie rosnać będzie konkurencja ze strony innych krajów Europy Środkowo-Wschodniej. Ze względu na trudności logistyczne Europa wciąż odwraca się od importu z Azji, ale kraje takie jak Rumunia czy Bułgaria są na znacznie wyższym poziomie technologicznym niż kilka lat temu, a pod względem kosztów pracy są od nas atrakcyjniejsze. Silny wzrost eksportu notuje m.in. Ukraina, Białoruś czy Litwa. I choć udział tych krajów w światowym eksporcie jest niewielki, lokalni producenci mają przewagę kosztową, która przy rosnących kosztach pracy w Polsce może przejmować część rynku od polskich dostawców.

Rentowność

Producenci mebli muszą dostosować się do nowych norm, które wiążą się z niższym poziomem dopuszczalnej zawartości formaldehydu w meblach. Zagrożeniem są wciąż także braki materiałowe. Obecnie rynek drewna w Polsce jest nieuregulowany – co więcej, zapowiadane zmiany raczej go nie ustabilizują (ograniczenie dostaw przez państwowego monopolistę, powstała nadwyżka kierowana na aukcje, wciąż dopuszczalny eksport surowego drewna). Płyty drewnopochodne drożeją przy tym głównie ze względu na wzrost cen żywic syntetycznych. Dodatkowo rosną ceny innych surowców wykorzystywanych w przemyśle meblarskim (np. pianek, okuć, klejów etc.). Kolejnym czynnikiem wpływającym na rentowność produkcji jest również wzrost kosztów energii.

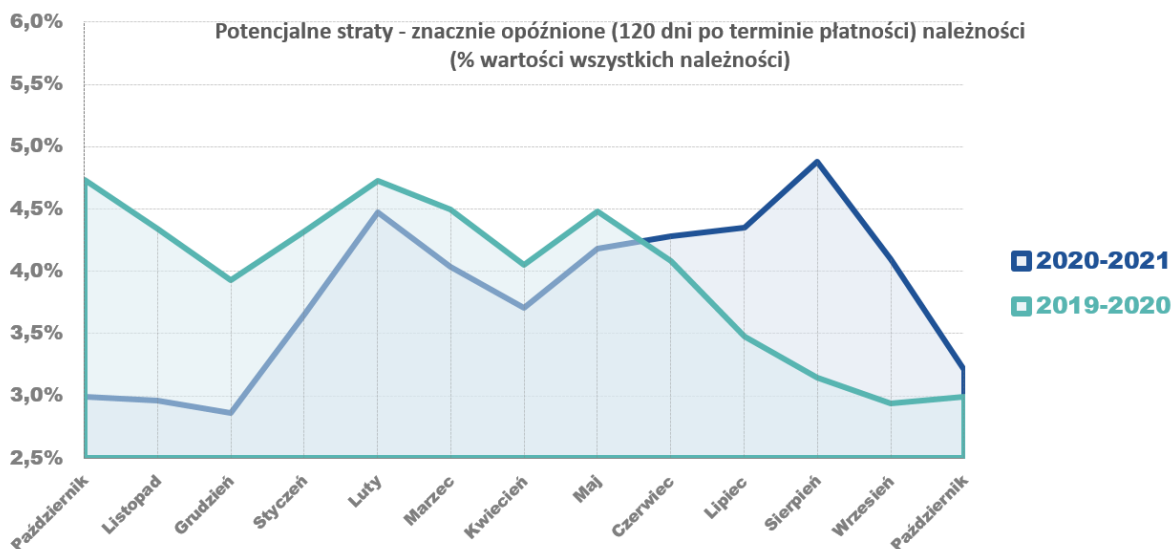
Płynność finansowa

Przemysł meblowy i hurt mebli cechuje stosunkowo wysokim zadłużenie i niskie rezerwy płynności, przez co niedobór i szybki wzrost cen surowców może decydować o opłacalności produkcji – zwłaszcza mikroprzedsiębiorstw. Cena samych surowców może stanowić nawet połowę całkowitego kosztu produkcji mebli. Producenci są w stanie w krótkim okresie przenieść na klienta końcowego kilkuprocentowe wzrosty cen surowców, ale z reguły nie kilkudziesięcio-procentowe. W oficjalnych danych statystycznych widać, iż wzrost kosztów produkcji przy dużym popycie oznacza zwiększony wysiłek finansowy (zaangażowanie kapitałowe) producentów mebli, o czym świadczy niższa niż przed rokiem płynność finansowa I i II stopnia.



Spadek r/r wskaźników płynności finansowej producentów mebli widoczny jest w wynikach dostawców komponentów meblowych – wzroście trudnych długów w ich portfelu.

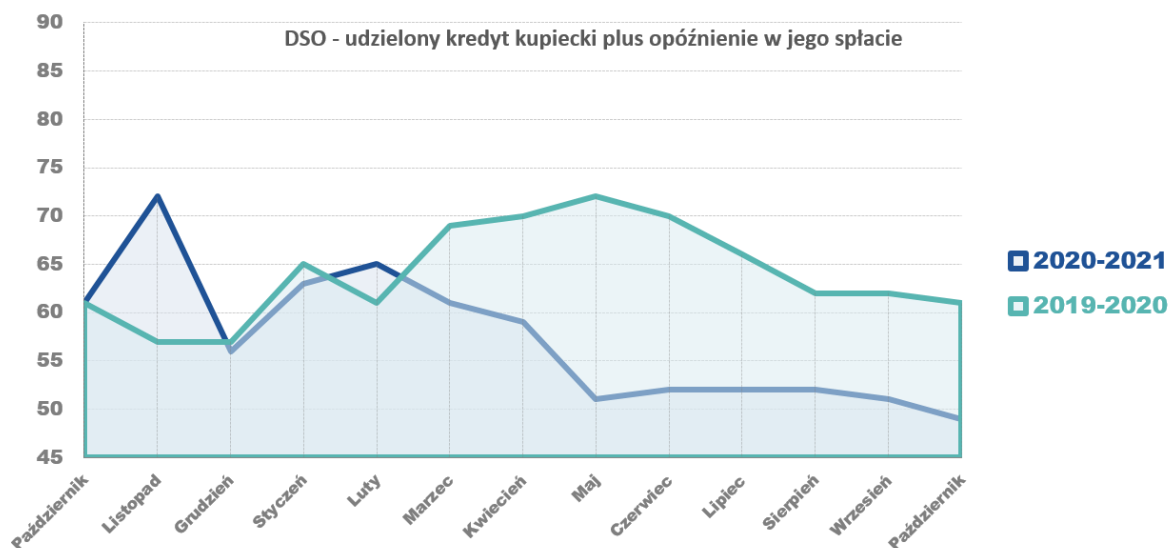
Trudne długi (de facto - straty) w br. komponentów meblowych obecnie i za minione 12 miesięcy - % wartości wszystkich należności



Źródło: Program Analiz Branżowych Euler Hermes

Problemy dotyczą zwłaszcza branżę mebli kontraktowych i biurowych, co jest wynikiem fali problemów pojawiających się w branży turystycznej i restauracyjnej oraz spadku popytu na powierzchnię biurową. Droższe surowce i niedobory komponentów przełożą się na wyższe koszty produkcji, co w przypadku braku możliwości przełożenia tego na cenę końcową powoduje poważne zakłócenia w wydajności i płynności finansowej. W efekcie dostawcy komponentów starają się zmniejszyć ryzyko poprzez skracanie średnio-rynkowego okresu obiegu należności – zarówno udzielanego kredytu kupieckiego, jak i mniejszą tolerancją na opóźnienia w spłacie należności.

Realny okres spływu należności (dni) w branży komponentów meblowych obecnie i za minione 12 miesięcy



Źródło: Program Analiz Branżowych Euler Hermes

Zabezpieczenie sprzedaży

Dzięki interwencjom państw na masową skalę liczba niewypłacalności na świecie spadła w 2020 r. (-12%) i trend ten utrzymał się na tym samym poziomie w 2021 r. (-6%). Euler Hermes przewiduje, że w 2022 r. wraz z wycofywaniem pomocy publicznej liczba niewypłacalności na świecie wzrośnie o +15%, i niestety – dosyć szybkie wzrosty niewypłacalności będą miały miejsce na rynkach zachodnioeuropejskich, głównych rynkach eksportu polskich mebli. W Polsce liczba niewypłacalności wciąż rośnie i rośnie, już drugi rok z rzędu. Jest ona po 9 miesiącach o 94% wyższa niż przed rokiem.

Biorąc pod uwagę wskazane wcześniej zagrożenia dla perspektyw popytu, jak i płynności sektora meblowego warto zabezpieczyć zaangażowany w sprzedaż kapitał własny. Zwłaszcza, iż spory popyt na meble w minionych kwartałach oznaczał wzrost obrotów, a więc i sald zaangażowanych kapitałów własnych ich dostawców i producentów. Oczywiście, zamówienia i zatowarowanie przebiegają z wyprzedzeniem, duża część dostaw – a więc i środków własnych w postaci kredytu kupieckiego została już dostarczona odbiorcom, także tym na rynkach, na których ryzyko wkrótce wzrośnie. Ale i o te należności można zadbać, gdyż ubezpieczyć można nie tylko należności generowane obecnie, w czasie sezonu jesiennego, ale także te powstałe do trzech miesięcy wstecz. Ubezpieczenie należności to nic innego jak zabezpieczenie faktur wystawionych odbiorcom, rekompensując brak zapłaty za nie tylko w wyniku zdarzeń prawnych (jak restrukturyzacja czy upadłość), ale także bez nich – po prostu w sytuacji przewlekłej zwłoki.