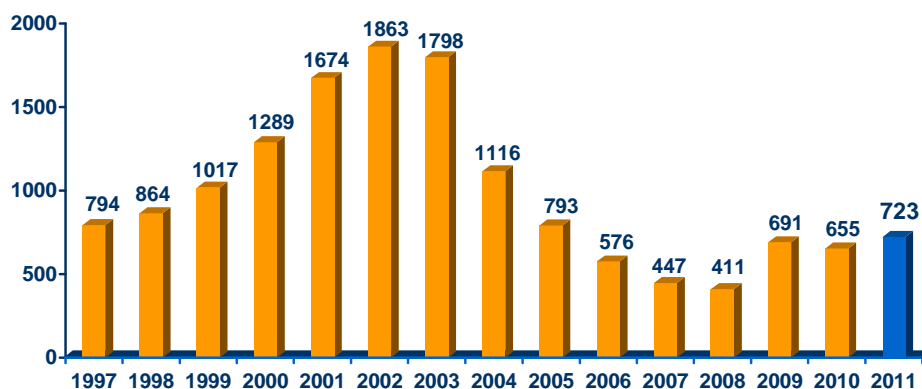


Raport Coface nt. upadłości firm w Polsce w 2011 roku.

Liczba bankructw wzrosła o ponad 10 procent.

- W 2011 roku sądy ogłosiły upadłość 723 polskich firm, co oznacza wzrost o 10,4 proc. w stosunku do roku 2010, który – przypomnijmy – był okresem poprawy dyscypliny płatniczej i zakończył się pięcioprocentowym spadkiem liczby bankructw. 723 bankructwa to aż o 76 proc. więcej niż w przedkryzysowym roku 2008 (411 upadłości).
- Rok 2011 charakteryzował stopniowy wzrost ryzyka prowadzenia działalności biznesowej, wyrażający się rosnącą liczbą i wartością przeterminowanych płatności w transakcjach handlowych.
- Najwyższy wzrost upadłości obserwowaliśmy przez cały 2011 rok w budownictwie. W tym czasie sądy ogłosiły upadłość 143 przedsiębiorstw zajmujących się pracami budowlanymi, co oznacza wzrost o 46 proc. r/r. Bankructwa firm z tego sektora stanowiły w 2011 roku blisko 20 proc. wszystkich przypadków niewypłacalności w Polsce, podczas gdy dwa lata temu udział ten nieznacznie przekraczał 10 proc.
- W minionym roku odsetek postępowań upadłościowych z możliwością zawarcia układu spadł do 14 proc. W latach 2009-2010 utrzymywał się na wyższym poziomie, tj. 17-18 proc.
- W roku 2011 problem niewypłacalności nadal dotyczył – w przeważającej większości – małych i średnich firm.
- Dla porównania skali zjawiska, tylko w okresie pierwszych trzech kwartałów 2011 roku i tylko w KRS zarejestrowano 16 256 nowych spółek prawa handlowego.
- Wzrost upadłości utrzyma się także w 2012 roku, ze względu na przewidywane słabsze tempo wzrostu gospodarczego, osłabienie koniunktury i rosnący poziom ryzyka handlowego.

rodzaj postępowania upadłościowego	2008	zmiana 2008/09	2009	zmiana 2009/10	2010	zmiana 2010/11	2011
Upadłości w celu likwidacji majątku	348		572		538		620
Upadłości z możliwością zawarcia układu	63		119		117		103
ogółem	411	+68 %	691	-5,2 %	655	10,4%	723



Postanowienia upadłościowe w Polsce w latach 1997-2011

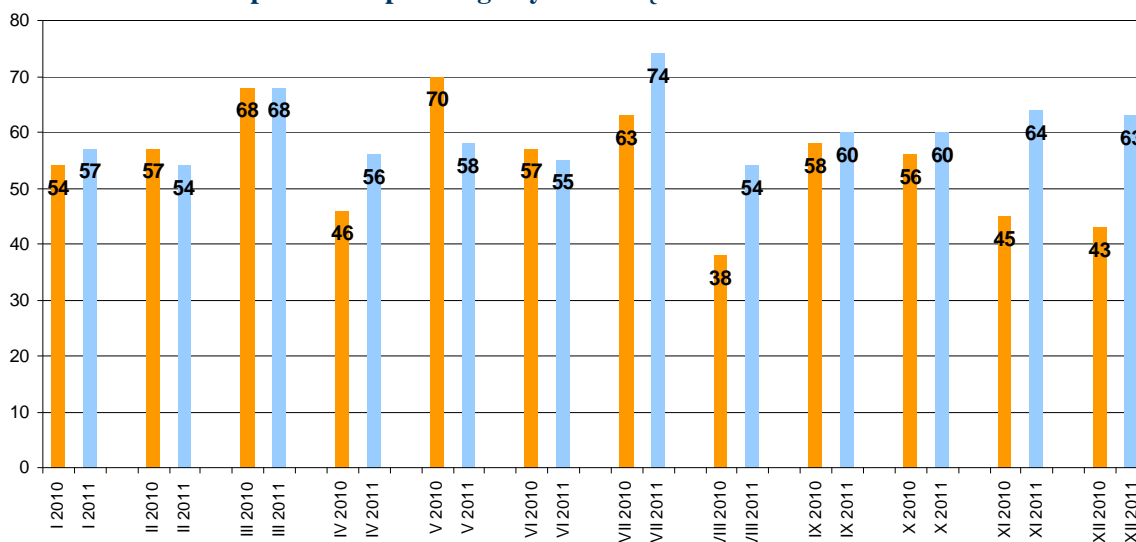
Jak minął rok

Sytuacja makroekonomiczna Polski w 2011 roku była dobra. Okres ten zakończył się zadowalającym wzrostem PKB, dobrymi wskaźnikami dotyczącymi sprzedaży detalicznej i produkcji przemysłowej – **mówi Marcin Siwa, dyrektor działu oceny ryzyka ubezpieczyciela należności Coface Poland**. Czarne scenariusze się nie spełniły. Trudno jednak nie zauważyć, iż kondycja polskiej gospodarki wystawiana jest na kolejne ciężkie próby, a czynniki zewnętrzne wywierają coraz silniejszą presję i mogą spowodować znaczące spowolnienie w 2012 roku. Problemy strefy Euro, jej niepewna przyszłość, wahania kursu złotego, rosnąca inflacja, rosnące szybko ceny podstawowych surowców i artykułów (paliwa, energia, żywność) odbijają się niekorzystnie na rentowności polskich przedsiębiorstw oraz na ich zachowaniach płatniczych.

Pomimo dobrych wskaźników makroekonomicznych należy sobie otwarcie powiedzieć, że polskie firmy płacą coraz gorzej. Liczba upadłości jest najwyższa od 2006 roku, a zatory płatnicze rosną. Jest to najbardziej widoczne w budownictwie. Branża, która jest motorem gospodarki i zyskuje dużo dzięki inwestycjom związanym z przygotowaniem do piłkarskich mistrzostw Europy oraz dofinansowaniu wielu projektów infrastrukturalnych przez Unię Europejską, ma coraz większe problemy z płynnością. Silna konkurencja cenowa, walka o nowe kontrakty, przetargi, gdzie głównym lub jedynym elementem wyboru oferty jest aspekt cenowy powodują, że firmy podpisują umowy na warunkach nie gwarantujących pokrycia kosztów. Ponoszą więc duże straty, a broniąc się, starają część kosztów i strat przenieść na podwykonawców.

Pogorszenie sytuacji makroekonomicznej jest zauważalne, a co za tym idzie prognozy na przyszły rok nie są optymistyczne, dynamika wzrostu się utrzyma i upadłości będzie więcej niż w 2011 roku. Na sytuację w Polsce wpływ będą mieć także czynniki zewnętrzne. Spowolnienie gospodarcze w Europie jest już faktem, w niektórych krajach otwarcie mówi się o recesji. Polska - chociaż silniejsza od wielu krajów - nie uniknie osłabienia koniunktury. Nasi przedsiębiorcy powinni się przygotować na to, że będą musieli szybko i sprawnie reagować na zmieniające się warunki globalne i lokalne, podejmując decyzje może bardziej zachowawcze, ale gwarantujące utrzymanie płynności i rentowności w polskich przedsiębiorstwach.

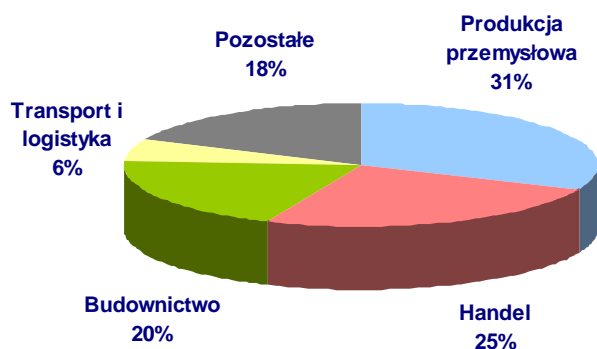
Upadłości w poszczególnych miesiącach roku 2011 vs. 2010



Rosnące ryzyko prowadzenia działalności biznesowej potwierdza też Coface. Jako ubezpieczyciel należności notowaliśmy w 2011 r. wzrost zgłoszeń przeterminowanych płatności, z którymi opóźniali się odbiorcy klientów ubezpieczonych w Coface. Pogorsza się wskaźnik opóźnionych płatności (tzw. Coface Payment Incident Index), który odzwierciedla przypadki braku zapłaty w krótkoterminowych transakcjach handlowych. Coface monitoruje przypadki braku zapłaty ubezpieczonych należności. Na tej podstawie powstaje wskaźnik Payment Incident, wyrażający stosunek wartości opóźnionych należności zgłoszonych do Coface, do wartości całego ubezpieczonego obrotu.

Upadłości według branż

branża	liczba upadłości 2009	liczba upadłości 2010	liczba upadłości 2011	zmiana 2010/2011
Przetwórstwo przemysłowe, w tym m.in.:	277	250	218	spadek
Produkcja metali i metalowych wyrobów gotowych	51	50	47	
Produkcja artykułów spożywczych i napojów	44	35	34	
Produkcja odzieży i wyrobów tekstylnych	26	28	15	spadek
Produkcja wyrobów z drewna, z wyłączeniem mebli	21	23	22	
Produkcja maszyn, urządzeń i urządzeń elektrycznych	23	18	17	
Produkcja wyrobów z pozostałych mineralnych surowców niemetalicznych (w tym materiały budowlane)	22	20	6	spadek
Poligrafia i reprodukcja	21	15	10	
Produkcja wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych	14	15	21	
Produkcja mebli	10	15	12	
Produkcja pozostała	45	45	34	
Handel, w tym m.in.:	186	147	180	wzrost
Handel hurtowy	138	107	115	
Handel detaliczny	30	25	46	wzrost
Transport i gospodarka magazynowa	52	40	40	
Budownictwo	82	98	143	wzrost
Działalność związana z obsługą rynku nieruchomości	14	12	28	wzrost
Pozostałe branże	80	108	114	
ogółem	691	655	723	wzrost o 10,4%



W porównaniu z danymi z roku 2009, zmienił się udział poszczególnych sektorów w ogólnej liczbie bankructw.

Upadłości podmiotów z sektora **budowlanego stanowią obecnie blisko 20 proc.** wszystkich przypadków niewypłacalności w Polsce, podczas gdy dwa lata temu udział ten wynosił około 10 proc.

Zmniejszyła się natomiast liczba upadłości w sektorze produkcji przemysłowej. **Obecnie firmy produkcyjne stanowią ponad 31 proc.** wszystkich bankructw, podczas gdy w 2009 roku było ich 41 proc.

Branża budowlana

W sektorze budowlanym liczba upadłości wzrosła w 2011 roku o 46 proc. r/r - najwięcej wśród wszystkich sektorów - co potwierdza pogarszającą się kondycję firm budowlanych – **mówi Marcin Siwa, dyrektor działu oceny ryzyka ubezpieczyciela należności Coface Poland**. Kłopoty z rentownością wykonywanych kontraktów, wydłużające się realizacje, a co za tym idzie, opóźnione płatności za wykonane prace przekładają się w zasadniczy sposób na płynność w firmach zajmujących się budownictwem infrastrukturalnym. Problemy zaczynają się w dużych firmach, ale największe kłopoty mają mniejsze firmy podwykonawcze, dla których wstrzymanie płatności przez generalnych wykonawców robót jest czasami trudne do udźwignięcia przez dłuższy okres. Dlatego najwięcej upadłości obserwujemy wśród mniejszych podmiotów. Na złą sytuację w budownictwie ma także wpływ marazm w budownictwie mieszkaniowym. Popyt ograniczony jest niepewną sytuacją gospodarczą i zmniejszonym dostępem do finansowania, spowodowanym ograniczaniem przez banki akcji kredytowej w zakresie udzielania kredytów mieszkaniowych. Podaż natomiast nadal pozostaje duża. Deweloperzy mają rosnące problemy ze sprzedażą wybudowanych mieszkań, ceny powoli spadają, a perspektywy na najbliższy rok nie są dobre.

Trudno oczekiwać, by sytuacja w branży budowlanej poprawiła się w 2012 roku. Liczba i wartość projektów infrastrukturalnych może się zmniejszać, zadłużenie jednostek samorządowych nie pozwoli im na kolejne duże inwestycje, Euro 2012 będzie już za nami, a więc liczba stymulatorów wzrostu będzie mniejsza.

Branża stalowa

Stabilizacja liczby upadłości przedsiębiorstw zajmujących się produkcją i przetwórstwem metali na poziomie zbliżonym do lat 2009 i 2010, wskazuje na pewne „okrzepnięcie” tego sektora po wstrząsach sprzed kilku lat spowodowanych dużymi wahaniami cen surowców i wyrobów gotowych oraz zmianami koniunktury - **mówi Paweł Tobis, wiceprezes Coface Poland Factoring**. Ponieważ (m.in. z racji ograniczeń transportowych) udział sprzedaży za granicę, w przypadku firm z tej branży, jest stosunkowo niewielki w porównaniu z wolumenem sprzedawanym w kraju, osłabienie gospodarcze, które dotknęło kraje prawie całej Europy, nie przełożyło się w sposób znaczący na kondycję polskich producentów stali i wyrobów metalowych w roku 2011. Znacznie groźniejsze skutki dla branży może mieć odnotowane w 2011 roku spowolnienie tempa inwestycji budowlanych (budownictwo mieszkaniowe jest odbiorcą zbrojeń i elementów konstrukcyjnych), ograniczenie inwestycji infrastrukturalnych w wyniku cięć budżetowych, jak również ewentualny wzrost kosztów, bądź ograniczenie dostępności finansowania zewnętrznego (niepokojna sytuacja na rynkach finansowych). Efekt tych zjawisk w postaci ewentualnego wzrostu liczby upadłości może stać się jednak widoczny dopiero z pewnym opóźnieniem.

Handel detaliczny

Wzrost upadłości w handlu detalicznym to efekt nie tylko struktury tego rynku, ale również zmian w dystrybucji towarów, zachodzących pod wpływem preferencji klientów-odbiorców - **mówi Joanna Syzdół, dyrektor biura windykacji w Coface Poland**. Handel detaliczny w Polsce jest nadal mocno zróżnicowany i rozproszony. Obok nowoczesnych sklepów wielkoformatowych funkcjonuje kilkadziesiąt tysięcy sklepów małego formatu o różnej specyfice działania. Zauważalna jest jednak coraz bardziej jego koncentracja – i to nie tylko w zakresie centrów handlowych, ale również w zakresach dystrybucji towarów. Procesy te, to skutek trwającego kryzysu, który pociąga za sobą zmianę zachowań konsumenckich. Decydującą rolę odgrywają tutaj stale zmieniające się potrzeby klientów, a klienci wybierają coraz tańsze produkty i szukają tzw. okazji.

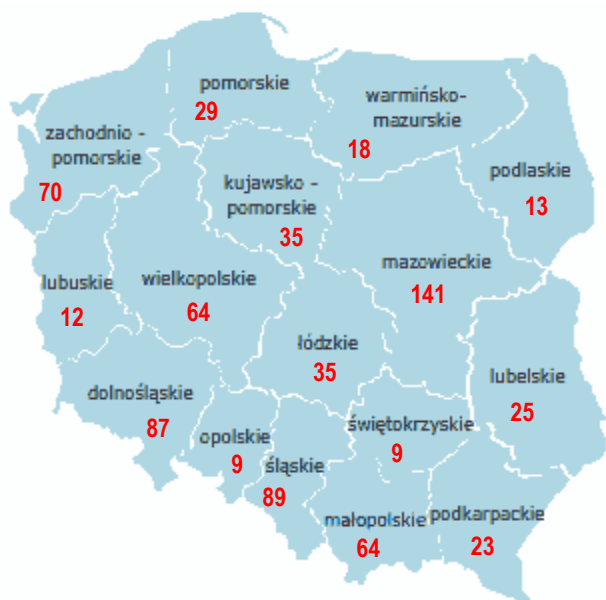
Klienci odchodzą i będą odchodzić z supermarketów i sklepów osiedlowych do dyskontów i hipermarketów, oferujących niższe ceny. To w efekcie powoduje, że na wojnie cenowej pomiędzy dyskontami i hipermarketami tracą osiedlowe sklepy i sklepiki oraz supermarkety, które nie mają tak silnej pozycji jak te pierwsze, aby negocjować z producentami korzystne ceny. W konsekwencji mogą zaproponować klientom uboższy asortyment i wyższe ceny. W tej sytuacji nie każdy sklep tego typu będzie w stanie prowadzić swoją działalność dalej, część z nich podejmuje decyzje o zakończeniu działalności.

Dodatkowo, mimo iż w branży spożywczej nadal istnieje naturalnie wysoki popyt (ograniczenia w gospodarstwach domowych najpierw dotkną zużycia wody, prądu, gazu, ale nie żywności), to jednak klienci chcą kupować jak najtaniej. To powoduje, iż zarówno hipermarkety, jak i dyskonty, starając się utrzymać obroty na jak najwyższym poziomie, prześcigają się w formach pozyskiwania towaru tak, aby otrzymać go jak najszybciej i jak najtaniej. Taka polityka odbija się na branżach zależnych, które dystrybuują produkty od producenta do odbiorcy, m.in. na hurtowniach. Szczególnie ten sektor przyczynił się w tym roku do zachwiania płynności finansowej w tej branży, a w niektórych przypadkach do spektakularnych upadłości. Na skutek problemów z wypłacalnością dużych hurtowników, problemy w swoich przedsiębiorstwach odczuli też producenci artykułów spożywczych.

Branża meblarska

Mniejsza liczba bankructw potwierdza, że rok 2011 był dobrym rokiem dla branży meblarskiej, której kondycja wyraźnie się wzmacnia. Branża zanotowała znaczący wzrost obrotów i można oceniać, że udało jej się przezwyciężyć kryzys roku 2009, kiedy po drastycznym spadku eksportu na wschód upadło wiele firm. Obecnie większość produkcji polskich firm meblarskich (80-90 proc.) jest sprzedawana na eksport do krajów zachodnich. Producenci szukają także nowych rynków zbytu, czego potwierdzeniem jest wzrost o blisko 40 proc. eksportu na rynki pozaeuropejskie np. do Brazylii. Polscy producenci – ze względu na wysoką jakość i atrakcyjne ceny – są cenionymi podwykonawcami mebli na zlecenie zachodnich marek, ale rośnie także produkcja w oparciu o polskie wzornictwo. Należy dodać, że rosnąca siła branży zdecydowanie opiera się na eksporcie. Rynek krajowy jest zbyt płytki, a wydatki polskich konsumentów przeznaczane na meble nie rosną.

Upadłości według regionów



województwo	liczba upadłości 2010	liczba upadłości 2011	zmiana
mazowieckie	134	141	5 %
śląskie	93	89	- 4 %
dolnośląskie	77	87	13 %
zachodniopomorskie	58	70	20 %
wielkopolskie	54	64	19 %
małopolskie	52	64	23 %
kujawsko-pomorskie	42	35	- 17 %
łódzkie	26	35	35 %
pomorskie	21	29	38 %
lubelskie	17	25	47 %
podkarpackie	23	23	bz
warmińsko-mazurskie	25	18	- 28 %
podlaskie	7	13	wzrost
lubuskie	7	12	wzrost
opolskie	11	9	porównywalnie
świętokrzyskie	8	9	porównywalnie
ogółem	655	723	10,4 %

Najwyższa liczba upadłości w województwach mazowieckim i śląskim odzwierciedla największą liczbę zarejestrowanych podmiotów gospodarczych. Nie obserwujemy tu jednak znaczącego wzrostu. Zdecydowany wzrost widocznych jest natomiast w większości silniej gospodarczo rozwiniętych województw.

Upadłości według form prawnych przedsiębiorstw

forma prawna	liczba upadłości 2009	liczba upadłości 2010	liczba upadłości 2011	zmiana 2010 / 2011	udział w 2011
Spółka z o.o.	444	454	475	porównywalnie	65,7%
Przedsiębiorca	135	96	133	+ 39%	18,4%
Spółka akcyjna	70	42	52	+ 24%	7,2%
Spółka jawna	21	31	29	porównywalnie	4,0%
Spółdzielnia	12	20	18	porównywalnie	2,5%
Przedsiębiorstwo państwowe	2	1	0	~	porównywalnie
Pozostałe formy	7	11	16	+ 45%	2,2%
ogółem	691	655	723	10,4 %	100%

Analizując upadłości pod kątem form prawnych, szczególną uwagę zwraca 39-proc. wzrost liczby bankructw osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą („Przedsiębiorca”). Przypadki te stanowiły ponad 18 proc. wszystkich upadłości. Jest to spowodowane m.in. tym, że podobnie jak w roku 2010, w 2011 roku upadały głównie małe i średnie przedsiębiorstwa, a w tej grupie licznie reprezentowani są przedsiębiorcy. Potwierdza to także analiza branżowa przedsiębiorców, których upadłość ogłoszono. Łącznie 56 proc. bankrutów działało w dwóch najbardziej zagrożonych upadłością branżach tj. 36 proc. w handlu, a 20 proc. w budownictwie, co odzwierciedla problemy z płynnością małych firm handlowych i niedużych podwykonawców budowlanych.

Wielkość i wiek upadających firm

Analiza **obrotów** firm, wobec których ogłoszono upadłość w 2011 roku potwierdza, że niewypłacalność dotyczyła w większości firm małych i średnich. Na blisko 60 proc. przedsiębiorstw, o których dane finansowe posiadał Coface, aż 42 proc. to firmy z obrotem do 5 mln złotych, a 52 proc. to firmy z przychodami pomiędzy 5 a 50 mln złotych. Duże przedsiębiorstwa powyżej 100 mln obrotów stanowiły tylko 3 proc. bankrutów. Warto dodać, że większość firm, których danych finansowych Coface nie posiadał, to także przedsiębiorstwa małe.

Interesująco wygląda także analiza **wieku** firm, których upadłość ogłoszono. 93 proc. spośród nich zostało założonych po transformacji ustrojowej, która miała miejsce w połowie 1989 roku. Przedsiębiorstwa młode, działające na rynku krócej niż 5 lat stanowiły 28 proc. bankrutujących firm. Problemy z niewypłacalnością stały się jednak udziałem także wielu przedsiębiorstw, o ugruntowanej pozycji na rynku, bowiem aż 46 proc. to firmy historii dłuższej niż 10 lat.

Mali przedsiębiorcy wobec problemu krótkich terminów płatności

Marcin Siwa, dyrektor ds. oceny ryzyka w Coface Poland

Niezadowolone małe i średnie firmy z powodu krótkich terminów płatności uzyskiwanych u dostawców jest zrozumiałe, bo każdy przedsiębiorca chciałby uzyskać dłuższy kredyt kupiecki, aby dłużej korzystać z nieoprocentowanego kredytowania i poprawić sobie płynność. Z drugiej strony mali odbiorcy nie powinni się dziwić bardziej restrykcyjnym warunkom dostawców, u których krótkie terminy są następstwem nieterminowych płatności w sektorze MSP. Zachodzi tu oczywisty związek przyczynowo-skutkowy. Jeśli przedstawiciel MSP statystycznie długo czeka na swoje należności, a opóźnienia i wynikające z tego problemy są częste w tym sektorze, dostawcy nie będą ryzykowali udzielając długich terminów firmom, które często mają problemy z płynnością. Ponadto zamawiające małe firmy nie mają w oczach dostawców pozycji konkurencyjnej, ponieważ niski wolumen realizowanych zamówień nie jest argumentem do oferowania im atrakcyjnych warunków płatności, w tym krótkiego terminu.

Można też być pewnym, że krótkie terminy płatności nie doskwierałyby tak bardzo małym i średnim przedsiębiorcom, gdyby sami otrzymywali swoje należności w terminie. Czasami wystarczy zmienić politykę w zakresie należności stosowaną przez firmę, czasami jednak przedsiębiorca ma niewielki wpływ na terminowość swoich odbiorców, działając w branży i w okresie, w którym zatory płatnicze są wyjątkowo nasilone.

Kontakt dla mediów: **Beata Padzik**, tel. (22) 465 00 12, 503 079 022, e-mail: beata.padzik@coface.pl

Informacje o Coface

Grupa Coface, światowy lider w ubezpieczeniu należności, oferuje firmom na całym świecie rozwiązania w zakresie zarządzania należnościami. W 2010 roku Grupa osiągnęła skonsolidowany obrót w wysokości 1,6 mld euro. 6.400 pracowników w 66 krajach zapewnia lokalną obsługę klientów na całym świecie. Coface publikuje co kwartał swoje oceny ryzyka kraju dla 156 państw, w oparciu o unikalną wiedzę nt. zachowań płatniczych przedsiębiorstw i doświadczenie 250 analityków ds. oceny ryzyka. We Francji Coface zarządza gwarancjami eksportowymi w imieniu skarbu państwa. Coface należy do Natixis, którego kapitał własny na koniec grudnia 2010 r. wynosił 16,8 miliarda euro.

W Polsce Coface jest obecny od 1992 roku. Ubezpiecza należności krajowe i eksportowe, oferuje finansowanie poprzez faktoring, przygotowuje raporty handlowe o firmach z całego świata, dostarcza marketingowe bazy danych oraz prowadzi monitoring i windykację należności.

Więcej informacji o firmie oraz pozostałe komunikaty prasowe dostępne na www.coface.pl