

Upadłość Marcpolu i puste półki w Almie - czy to początek problemów w branży?

data aktualizacji: 2016.08.02



Sytuacja na rynku handlu detalicznego nie napawa optymizmem. Rośnie liczba przypadków niewypłacalności firm. Eksperci sądzą, że wprowadzenie podatku handlowego spowoduje dalsze pogorszenie koniunktury. Problemy detalistów oznaczają również kłopoty dla ich dostawców. Dlatego przybywa firm, które sięgają po zabezpieczenia w formie ubezpieczeń należności.

Niska rentowność i ostra konkurencja w handlu sprawiają, że w ostatnim czasie operatorzy borykają się z rosnącą liczbą wyzwań i problemów. Z roku na rok sieci handlowe drastycznie ograniczają liczbę otwarć nowych placówek, a ich przychody i zyski nie rosną już tak gwałtownie jak jeszcze kilka lat temu. Teraz coraz częstszym problemem detalistów, także tych, za którymi stoją znane, renomowane szyldy - są problemy z regulowaniem płatności.

Upadłość sieci Marcpol i puste półki w sklepach Alma Market są tego wymownym przykładem. Niestety, należy się spodziewać, że podobne kłopoty będą dotyczyć kolejnych operatorów, zwłaszcza mniejszych. Rosnące ryzyko utraty płynności finansowej dotyczy również hurtowników. Dla kontrastu, koniunktura w branży spożywczej od dłuższego czasu pozostaje relatywnie korzystna i nic

nie zapowiada, aby miało się to teraz zmienić. Niemniej kondycja producentów żywności jest w znacznym stopniu uzależniona od warunków współpracy z dystrybutorami – rynek FMCG to układ naczyń połączonych. To, co dzieje się w jednym obszarze, ma też znaczenie gdzie indziej.

Sieci chcą renegotjować kontrakty

Nadchodzące zmiany w prawie, w tym przede wszystkim związane ze znajdującą się już na samym końcu procesu legislacyjnego ustawą o podatku od sprzedaży detalicznej i planowanym zakazem handlu w niedziele, na pewno w dużym stopniu wpłyną na warunki współpracy producentów żywności z dystrybutorami. – Nie ma wątpliwości co do tego, że sieci handlowe w głównej mierze przerzucą na dostawców nowy podatek i spadki obrotów, a co za tym idzie zysków, związane z zakazem handlu w niedziele. Wydaje się jednak, że częściowo obarczą nim również klientów, choć nie będzie to łatwy proces, gdyż Polacy są bardzo wrażliwi na podwyżki cen – komentuje Ewa Madejska, główna księgowa w Develey Polska.

Mariusz Dadej, dyrektor zarządzający i członek zarządu firmy Polbioeco, oferującej produkty ekologiczne, alarmuje, że sieci handlowe już dziś oczekują zwiększenia upustów. Jego przedsiębiorstwo otrzymało na razie pisma w tej sprawie od dwóch operatorów. Kupcy argumentują, że renegotjacja umów jest koniecznością, aby po nałożeniu nowego podatku nie utracić konkurencyjności. Dlatego nie wyobrażają sobie dalszej współpracy na starych warunkach. Jeśli w tej sytuacji dostawca nie zaakceptuje zmian, musi liczyć się z tym, że asortyment produktów z jego firmy zostanie ograniczony.

Zagrożenie można przewidzieć

Większość firm z branży zdaje sobie sprawę z konsekwencji nowych regulacji. – Ich skutki zarówno dla zakładów spożywczych, jak i dla konsumentów, będą negatywne. Oczywiście warunki funkcjonowania sieci handlowych również się pogorszą – stwierdza Ewa Madejska. Trudniejszy rynek może oznaczać wzrost liczby opóźnień w płatnościach na linii dostawca-sieć handlowa. – My jesteśmy w o tyle dobrej sytuacji, że od kilkunastu lat korzystamy z ubezpieczeń należności handlowych w Euler Hermes – mówi nasza rozmówczyni. Zaznacza, że w grę wchodzi nie tylko wypłata z polisy w sytuacji, gdy zdarzy się np. upadłość przedsiębiorstwa, z którym firma prowadzi interesy. Równie istotne są usługi polegające na monitorowaniu sytuacji rynkowej. – Z wyprzedzeniem dostajemy ostrzeżenia o ewentualnych zagrożeniach, takich jak np. kłopoty z płynnością finansową firm, do których dostarczamy nasze produkty. W tej perspektywie składki, które płacimy z tytułu umowy ubezpieczeniowej, nie są bardzo wysokie. Nam się to po prostu opłaca – puentuje główna księgowa Develey Polska.

– Dzięki pozycji rynkowej spółek Maspeksu, nasi kontrahenci zazwyczaj regulują swoje zobowiązania zgodnie z ustalonymi zasadami – komentuje Dariusz Gugulski, zastępca dyrektora finansowego ds. windykacji w Grupie Maspex. – Jednak jak wiadomo, w każdej, nawet najsprawniej przebiegającej współpracy, spóźnienia się zdarzają i również w tym wypadku musimy się z tym liczyć. Gdy zdarza się opóźnienie płatności, zawsze reagujemy natychmiast, począwszy od wysyłania przypomnień, po blokady dostaw w ostateczności – dodaje.

Dużych strat można uniknąć

W niektórych przypadkach związanych z egzekwowaniem należności Maspex korzysta ze wsparcia zewnętrznego ubezpieczyciela. Jednocześnie, poza ubezpieczeniem należności, firma analizuje na bieżąco ocenę wiarygodności kredytowej kontrahentów. – O ile ubezpieczenie i ocena partnerów handlowych to kwestie bieżące, o tyle niewypłacalności kontrahentów i wypłaty odszkodowań nie występują nagminnie. W każdym dotychczasowym przypadku wypłata odszkodowania pokrywała

zadłużenie i tym samym unikaliśmy dużych strat - mówi Dariusz Gugulski.

Piotr Basiewicz, właściciel firmy Doryb z branży przetwórstwa rybnego wskazuje, że tylko w 2015 roku, dzięki umowie zawartej z ubezpieczycielem, jego zakładom udało się uniknąć strat i uzyskać odszkodowanie sięgające kilkuset tysięcy złotych. - Aby zachować płynność finansową, od lat korzystamy z ubezpieczenia należności. Mając kilkunastoletnie doświadczenie w pracy z klientami nie wyobrażam sobie prowadzenia firmy bez współpracy z ubezpieczycielem - przyznaje szef firmy Doryb. - Brak ubezpieczenia należności można porównać do jazdy samochodem bez polisy AC - do pewnego momentu wszystko się udaje, ale w końcu nadchodzi chwila, w której można stracić wszystko - ostrzega.

Czasami już sama pieczęć znanej firmy specjalizującej się w windykacji, bądź w zakresie ubezpieczeń należności, na dokumentach przedsiębiorstwa przekłada się na poprawę płynności finansowej. - Nie oszukujmy się, u pewnych odbiorców marka renomowanej firmy windykacyjnej od razu budzi respekt. W tej sytuacji mało kto odważy się ryzykować, bo wie, że może zostać przez windykatora szybko i skutecznie „przyblokowany” - podsumowuje Mariusz Dadej.

Branża spożywcza: dobra sprzedaż, widoczne też zagrożenia



Ekspert żywności:
• 6-krotny wzrost od wejścia do UE
• +20% w 2015
• prognozy +4% w 2016



Dobra dynamika popytu wewnętrznego:
+5% w I półroczu i przyspiesza (+6,5% w czerwcu)

Sprzedaż



Opodatkowanie handlu od września



Koncentracja handlu:
20 dystrybutorów kontroluje 2/3 rynku



Małe sklepy:
rosną trudne długi, obecnie to 5% ich zobowiązań

Należności

Źródło: <https://www.wiadomoscihandlowe.pl/artykuly/upadlosc-marcpolu-i-puste-polki-w-almie-czy-to-poc,8005>