

# STABILIZACJA UZALEŻNIONA OD EKSPORTU

## SYTUACJA FINANSOWA W BRANŻY MEBLARSKIEJ



## OGÓLNOPOLSKI RAPORT

KRAJOWEGO REJESTRU DŁUGÓW  
BIURA INFORMACJI  
GOSPODARCZEJ SA

SIERPIEŃ 2017 r.

PARTNER RAPORTU



OGÓLNOPOLSKA  
IZBA  
GOSPODARCZA  
PRODUCENTÓW  
MEBLI



## Stabilizacja uzależniona od eksportu – sytuacja finansowa w branży meblarskiej

Ogólnopolski raport Krajowego Rejestru Długów  
Biura Informacji Gospodarczej SA

Sierpień 2017 r. I Edycja



Partnerem raportu jest Ogólnopolska Izba  
Gospodarcza Producentów Mebli



Raport Krajowego Rejestru Długów Biura Informacji Gospodarczej SA „Stabilizacja uzależniona od eksportu – sytuacja finansowa w branży meblarskiej” ilustruje dane dotyczące zadłużenia producentów mebli w Polsce. W publikacji zamieszczono informacje pochodzące z bazy danych KRD o zadłużeniu branży, również w podziale na województwa. Raport zawiera także informacje o głównych kategoriach wierzycieli firm meblarskich oraz wskazuje, jakiego rodzaju podmioty są zadłużone wobec badanej grupy przedsiębiorstw.

Publikacja powstała w oparciu o dane Krajowego Rejestru Długów z lipca 2017 r.

### Krajowy Rejestr Długów Biuro Informacji Gospodarczej SA

Najstarsze i największe biuro informacji gospodarczej w Polsce. Działa od 4 sierpnia 2003 r. na podstawie Ustawy o udostępnianiu informacji gospodarczych i wymianie danych gospodarczych. Obsługuje wszystkie podmioty gospodarcze – od jednoosobowych firm, poprzez małe i średnie przedsiębiorstwa, po wielkie korporacje. KRD BIG SA jest partnerem Konsorcjum Kaczmarek Group, do którego należą również firma windykacyjna Kaczmarek Inkasso, Rzetelna Firma, Kancelaria Prawna VIA LEX oraz Narodowy Fundusz Gwarancyjny.

### Ogólnopolska Izba Gospodarcza Producentów Mebli

Misją Ogólnopolskiej Izby Gospodarczej Producentów Mebli jest integracja polskiej branży meblarskiej w celu skutecznego uczestnictwa w kształtowaniu rozwoju polskiej branży meblarskiej, aktywne promowanie polskich mebli w kraju i na świecie oraz wspieranie dążeń do zapewnienia konsumentom pełnej satysfakcji z zakupu i użytkowania wyrobów polskiego przemysłu meblarskiego.

KOMENTARZ



### Michał Strzelecki Dyrektor Biura Ogólnopolskiej Izby Gospodarczej Producentów Mebli

Polska branża meblarska jest obecnie jednym z liderów produkcji mebli na arenie międzynarodowej. Wyprzedzają nas jedynie światowi potentaci jak np. Chiny, Niemcy czy Włochy. Skąd się wzięła zatem sukces polskiego meblarstwa? Składa się na niego niewątpliwie kilka czynników, a jednym z nich jest korzystne ułożenie geograficzne naszego kraju. Polska branża meblarska w swoim bliskim otoczeniu posiada jedno z najbardziej chłonnych rynków na świecie, gdzie głównie skupiamy swoją sprzedaż eksportową.

Ponadto polskie meble produkowane są z bardzo dobrych jakościowo materiałów, a ich design oraz funkcjonalność odpowiadają aktualnym światowym trendom oraz standardom.

Równocześnie nadal jedną z zalet polskiego sektora meblarskiego są niższe koszty pracy niż w krajach Europy Zachodniej. Jednak rozwój kadr nie nadążył za rozwojem branży. W polskich fabrykach mebli coraz częściej pracują także kobiety. Poza tym firmy cały czas poszukują wykwalifikowanych pracowników posiadających odpowiednią wiedzę oraz umiejętności.

Problemem, z którym natomiast boryka się nasza branża, jest brak „marki” na rynkach zagranicznych. Polskie meble w moim odczuciu nie są tak cenione jak powinny i mogłyby być. Produkty „Made in Poland” na zachodnich rynkach nie cieszą się tak dużym entuzjazmem ze strony odbiorców, podczas gdy na rynkach azjatyckich polskie meble cieszą się uznaniem, a znak „Made in Poland” oznacza wysoką jakość produktu. W tej materii nadal mamy dużo do zrobienia jako branża meblarska.

Branża meblarska to perła w koronie polskiej gospodarki, zarówno pod względem produkcji, jak i eksportu. Jest jednym z najszybciej rozwijających się działów polskiego przemysłu. Według danych Ogólnopolskiej Izby Gospodarczej Producentów Mebli, zrzesza ponad 25,9 tys. zarejestrowanych podmiotów, z czego ponad 23,5 tys. stanowią mikro- i małe przedsiębiorstwa, ok. 330 to firmy średnie, a 89 – duże (stan na koniec III kw. 2016 roku). Zdecydowana większość z tych firm należy do polskich właścicieli.

### Produkcja i eksport

Polska jest obecnie szóstym producentem mebli na świecie w ujęciu wartościowym. Na globalnej liście wyprzedzają nas jedynie Chiny, Stany Zjednoczone, Niemcy, Włochy oraz Indie. W ubiegłym roku wartość produkcji sprzedanej osiągnęła 42,45 mld zł. Ogólnopolska Izba Gospodarcza Producentów Mebli nie wyklucza, że w tym roku przekroczy ona 45 mld zł, zaś, według szacunków i analiz KPMG, w ciągu najbliższych pięciu lat przebiły zostanie poziom 50 mld złotych.

90% produkcji trafia na eksport, a aż 80% do Niemiec. Pozostała część do Wielkiej Brytanii, Czech, Francji i Holandii. Nasze produkty są wysyłane przede wszystkim do Europy, ale nie tylko. Również do Stanów Zjednoczonych, Brazylii, Rosji, Chin czy Emiratów Arabskich. Pod tym względem jesteśmy czwartym eksporterem mebli na świecie.

Nie znaczy to jednak, że w niemieckich czy angielskich sklepach znajdziemy dużo wyrobów z polską metką. Mała która polska firma sprzedaje w Niemczech meble pod własną marką. Po pierwsze dlatego, że jest to trudny, hermetyczny rynek – niemieccy meblarze zbyt dobrze chronią swoje interesy, a po drugie – produkty Made In Poland, choć świetnej jakości, nie mają w Niemczech takiej rzeszy zwolenników, jak wyroby z metką krajowych producentów. Dlatego wiele niemieckich firm zleca polskim przedsiębiorcom produkcję mebli w tutejszych fabrykach, które następnie sprzedaje w swoim kraju pod własną marką (tzw. Private Label). Zachodni inwestorzy mają też dość wyśrubowane normy jakości oraz konkretne wymagania odnośnie wzorów, tkanin i materiałów. Polski poddostawca musi je respektować, jeśli nie chce stracić wielomilionowego kontraktu. A jest o co walczyć i co zdobywać: obroty polskiego przemysłu meblarskiego w Niemczech, według Związku Niemieckiego Przemysłu Meblarskiego (VDM), wynoszą już ponad 1,3 mld euro\*.

\* Newsletter Polsko-Niemieckiej Izby Przemysłowo-Handlowej (AHK Polska), 29.07.2016

## Przewagi konkurencyjne

Jako kraj położony w sercu Europy, polska gospodarka ma wymarzone warunki do tego, by w naturalny sposób rozwijać politykę eksportową. Sektor meblarski sprytnie to wykorzystuje, wysyłając meble na najbliższe rynki, które są pod tym względem bardzo chłonne. Jednak, aby zdobyć zagranicznych konsumentów i inwestorów, nie wystarczy wyłącznie dogodna lokalizacja. Polscy meblarze muszą konkurować wysoką jakością produktu, nowoczesnym wzornictwem, czy funkcjonalnością. O ogromne znaczenie mają też procesy reklamacyjne, elastyczność i terminowość dostaw oraz rzetelność w realizacji zobowiązań.

Jak można jednak przypuszczać, największą przewagą polskiego sektora meblarskiego jest obecnie przewaga kosztowa, która polega na tym, że polskie firmy wytwarzają swoje produkty po cenie dużo niższej niż konkurencja.

Źródłem tej przewagi są przede wszystkim relatywnie niskie koszty pracy. Pod tym względem branża meblarska zdecydowanie odbiega od innych sektorów polskiej gospodarki. Przeciętne miesięczne wynagrodzenie w tej branży w 2016 r., wg GUS, wynosiło ok. 3 220 zł brutto, podczas gdy, przypomnijmy, prze-

ciętne miesięczne wynagrodzenie brutto w sektorze przedsiębiorstw, wynosiło wówczas 4 277 zł, a w przemyśle przetwórczym 4 055 zł.

„Stawki wynagrodzenia całkowitego oferowane w branży drzewno-meblarskiej są znacząco niższe niż w pozostałych branżach” – zauważają autorzy raportu płacowego Sedlak & Sedlak. „Zdecydowanie niższe płace względem rynku otrzymali w 2016 roku przede wszystkim kierownicy i dyrektorzy pionów. Jednak o około 14% niższe wynagrodzenia otrzymali też specjaliści i pracownicy wsparcia oraz pracownicy fizyczni”. Ci ostatni w 2016 r. zarabiali od 2520 do 3060 zł brutto.

Na konkurencyjność firm meblarskich mają także wpływ ceny materiałów. Chodzi głównie o drewno, pianki tapicerskie (gąbki), czy tkaniny – to z nich wytwarzane są meble. Do tego dochodzą akcesoria meblarskie, a także maszyny i urządzenia do produkcji. Dlatego, jako sektor uzależniony od surowców i wyrobów innych producentów, meblarstwo teoretycznie powinno sporą wagę przywiązywać do terminowych płatności względem swoich dostawców. Teoretycznie, bo w praktyce bywa różnie.

## Branża meblarska i jej długi – główne fakty



**108 611 469,88 zł**  
– całkowite zadłużenie branży meblarskiej w Polsce



**4 258**  
– liczba firm posiadających długi



**2 995 679,74 zł**  
– kwota długu rekordzisty

## Zadłużenie branży meblarskiej

Z danych Krajowego Rejestru Długów BIG SA wynika, że 4 258 firm meblarskich ma problem z terminowym regulowaniem swoich zobowiązań. I to nie tylko wobec poddostawców surowców czy materiałów. Meblarze nie płacą gminom, bankom,

firmom leasingowym, drukarniom, operatorom telefonicznym, czy koncernom energetycznym. W sumie zalegają na kwotę 108,6 mln zł:

### Branże wierzycieli



Finanse  
**33 088 440,60 zł**



Windykacja  
**28 705 988,26 zł**



Handel  
**17 468 385,26 zł**



Przemysł  
**11 038 497,98 zł**



Wynajem nieruchomości  
**4 251 046,41 zł**



Transport  
**2 227 265,40 zł**



Telefony  
**1 928 704,92 zł**



Prąd, woda, gaz  
**1 718 739,21 zł**



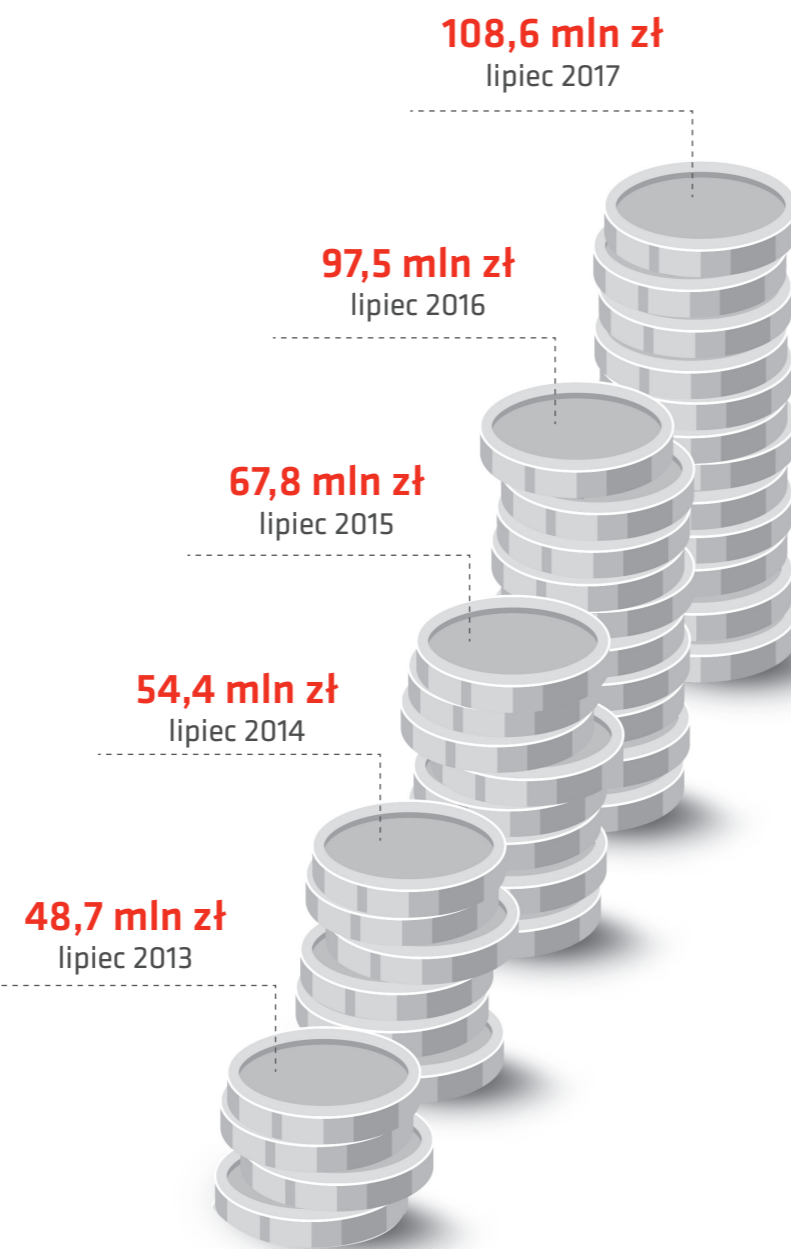
Inne  
**8 184 401,84 zł**





Łączne zadłużenie branży w ciągu ostatnich 4 lat wzrosło o blisko 60 mln zł. Dość trudnym okresem dla meblarzy był przełom 2015 i 2016 roku. Przyrost zadłużenia wyniósł wówczas 30 mln zł.

### Przyrost łącznego zadłużenia firm meblarskich w latach 2013-2017



Przeciętne zadłużenie firmy meblarskiej wpisanej do KRD to 25,5 tys. zł. Jednak są wśród nich rekordziści z długami przekraczającymi milion zł. Liderem tego niechlubnego zestawienia jest przedsiębiorca z województwa łódzkiego, który zalega na łączną kwotę blisko 3 mln zł wobec 3 wierzycieli: gminy, producenta materacy i firmy windykacyjnej.

Drugie miejsce na niechlubnej liście dłużników zajmuje firma z Kujawsko-Pomorskiego. Ma aż 8 wierzycieli i 23 zobowiązania. Zalega w sumie na kwotę 2,7 mln zł wobec: firmy leasingowej, towarzystwa ubezpieczeniowego, koncernu energetycznego,

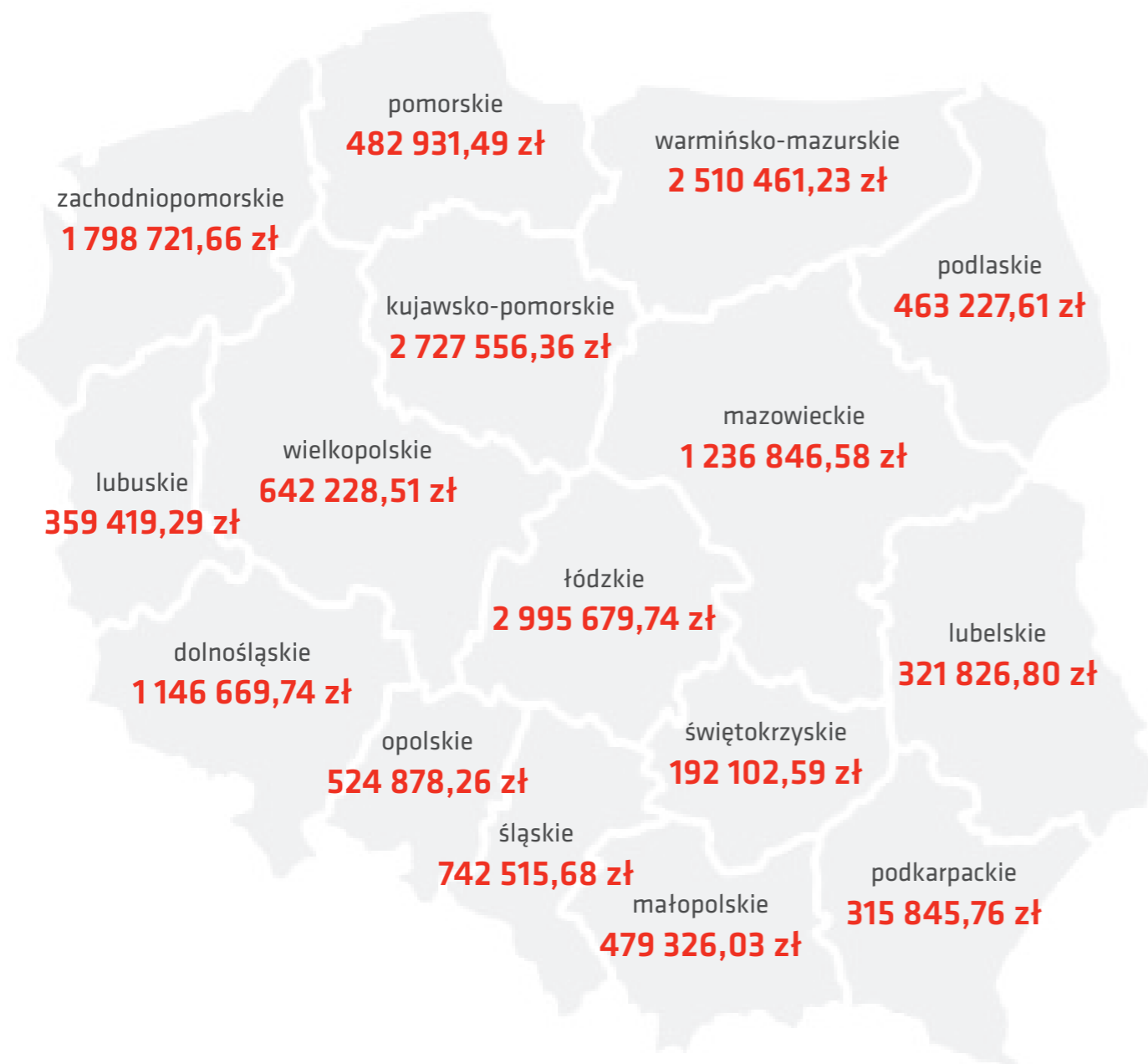
funduszu sekurytyzacyjnego, tartaku, producenta mebli, sprzedawcy maszyn i urządzeń do produkcji mebli, a nawet dostawcy GPS-ów.

Trzecie na podium jest przedsiębiorstwo z województwa warmińsko-mazurskiego. Ma najwięcej, bo 9 wierzycieli i 39 zobowiązań. Zalega na kwotę 2,5 mln zł takim podmiotom jak: bank, firma leasingowa, fundusz sekurytyzacyjny, operator telefoniczny, towarzystwo ubezpieczeniowe, firma kurierska, producent akcesoriów meblarskich, drukarnia, czy firma sprzętająca.





## Maksymalne zadłużenie dłużnika w podziale na województwa



Firmy meblarskie mają łącznie 16 154 niezapłaconych w terminie zobowiązań. Pod tym względem przoduje Mazowsze, Wielkopolska i Śląsk:

## Liczba zobowiązań w podziale na województwa

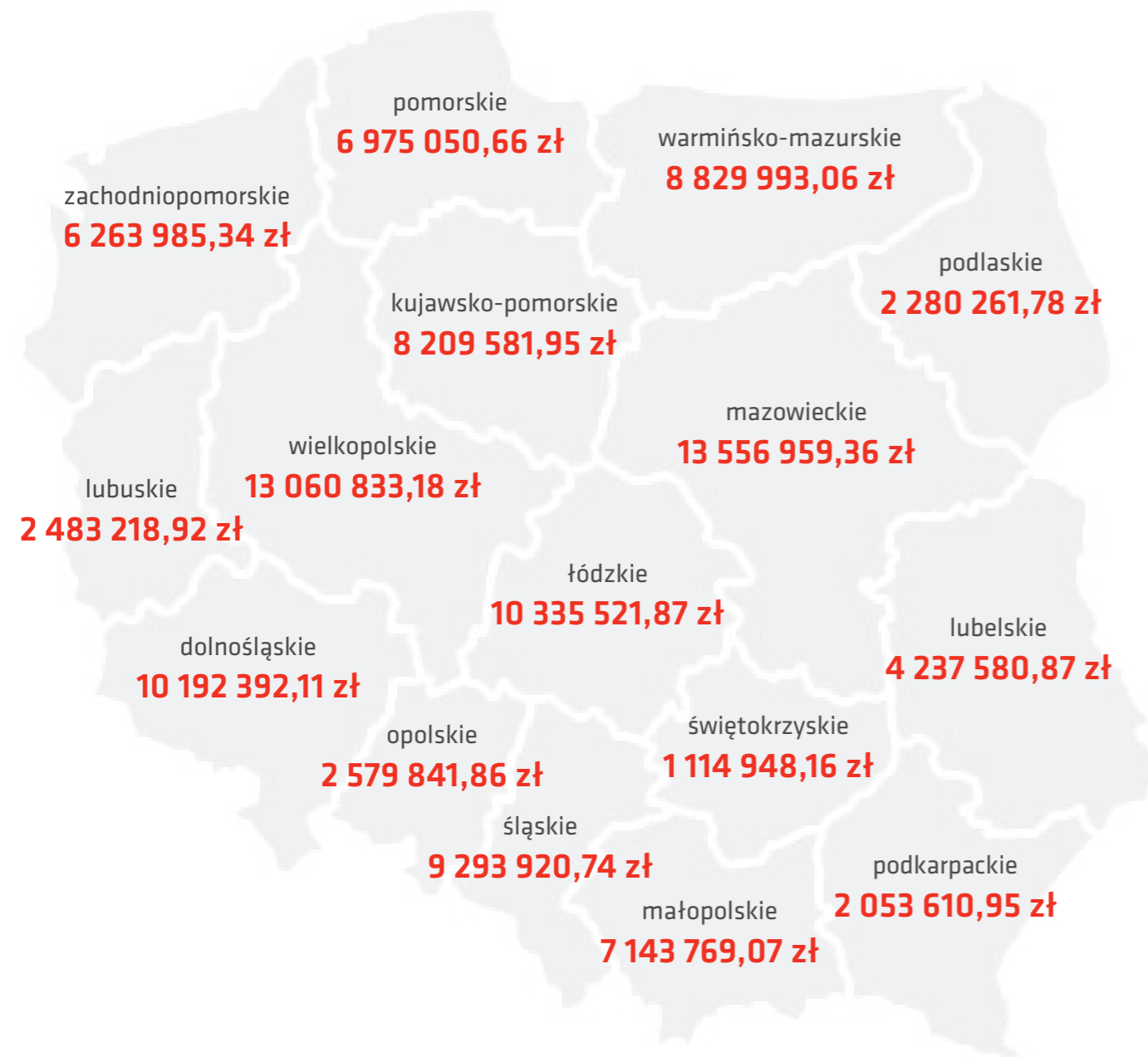
mazowieckie	2 466
wielkopolskie	2 165
śląskie	1 537
dolnośląskie	1 304
małopolskie	1 276
łódzkie	1 220
pomorskie	1 123
kujawsko-pomorskie	965
zachodniopomorskie	748
warmińsko-mazurskie	747
lubelskie	671
podkarpackie	500
lubuskie	449
opolskie	380
świętokrzyskie	304
podlaskie	299





Największe łączne zadłużenie mają firmy w województwach: mazowieckim (13,5 mln zł), wielkopolskim (13 mln zł) i łódzkim (10,3 mln zł):

### Łączne zadłużenie w podziale na województwa



Na czele listy pod względem liczby zadłużonych przedsiębiorstw znajdują się województwa: mazowieckie (633), wielkopolskie (564) i śląskie (433):

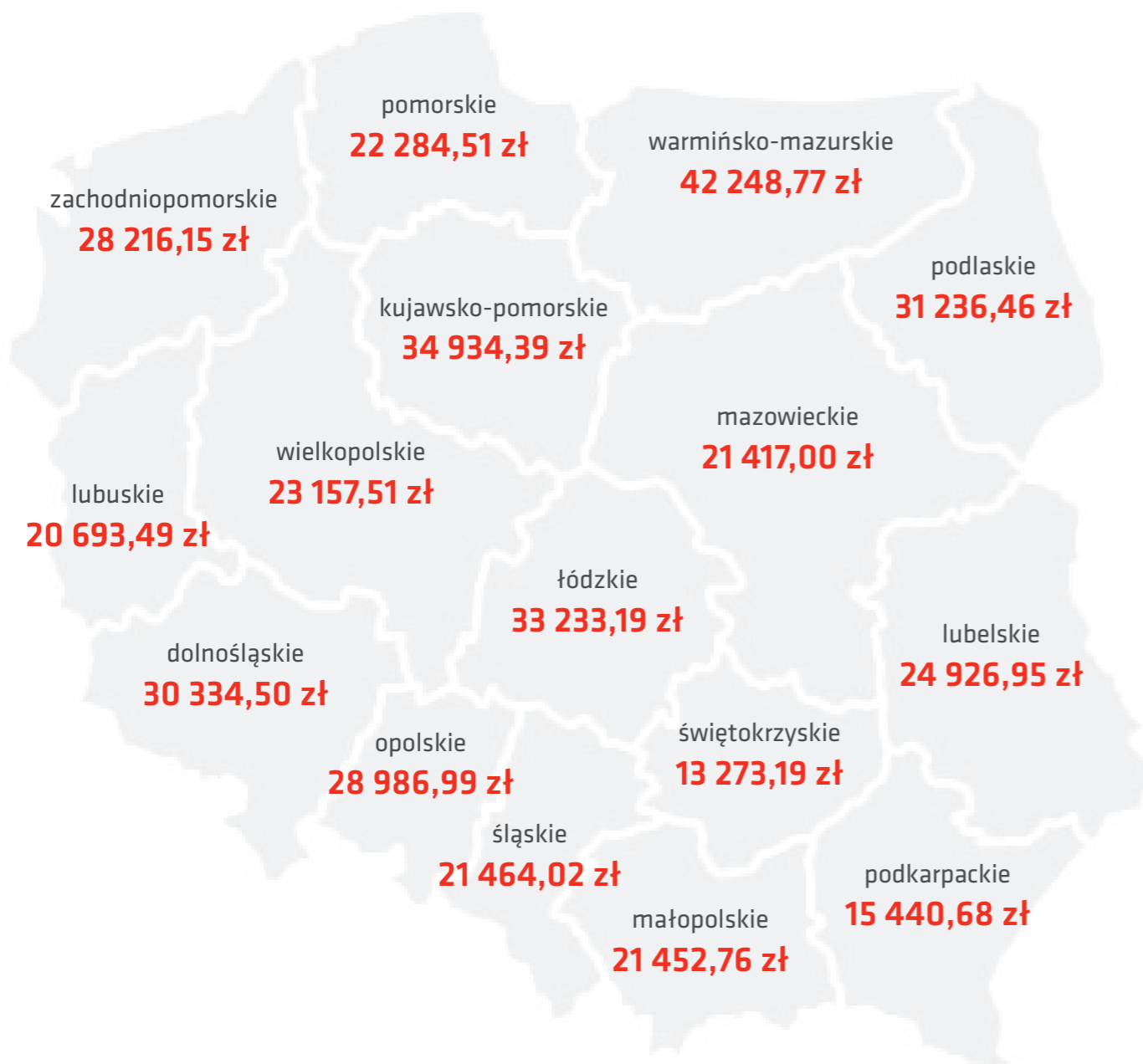
### Liczba dłużników w podziale na województwa

mazowieckie	633
wielkopolskie	564
śląskie	433
dolnośląskie	336
małopolskie	333
pomorskie	313
łódzkie	311
kujawsko-pomorskie	235
zachodniopomorskie	222
warmińsko-mazurskie	209
lubelskie	170
podkarpackie	133
lubuskie	120
opolskie	89
świętokrzyskie	84
podlaskie	73





## Średnie zadłużenie przedsiębiorstwa w podziale na województwa



## KOMENTARZ



**Adam Łacki**  
Prezes Zarządu Krajowego  
Rejestru Długów Biura  
Informacji Gospodarczej SA

Branża meblarska jest wizytówką polskiego przemysłu. Mało która gałąź gospodarki tak szybko się rozwija i eksploruje nowe rynki. Rozbudowa jest konieczna, jeśli firmy chcą być konkurencyjne względem naszych zachodnich sąsiadów. Dlatego nieustannie inwestują: w nowe magazyny, zaawansowane technologie, unikatowe surowce, a także zaciągają kredyty czy korzystają z leasingu. Wśród wierzycieli przedsiębiorstw meblarskich znajdują się banki, firmy windykacyjne, handlowe i przemysłowe oraz agencje nieruchomości. Z naszych danych wynika, że wartość zadłużenia w meblarstwie rośnie. Obecnie wynosi ono 108,6 mln zł i w ciągu ostatnich 4 lat wzrosło o blisko 60 mln zł. W porównaniu do innych sektorów rynku to oczywiście niewiele. Przypomnijmy, że łączne zadłużenie branży handlowej wynosi 2,27 mld zł, transportowej 664,1 mln zł, a motoryzacyjnej 441,7 mln zł.

To, co może cieszyć, to fakt, że liczba meblarzy-dłużników od dwóch lat utrzymuje się na stabilnym poziomie: w 2016 było ich 4241, a w 2017 – 4258. Może to wróżyć pewną stabilizację finansową w kolejnych latach, jeśli przyrost łącznej wartości długu nie będzie zbyt duży. Pamiętajmy jednak, że w przypadku branży, która w 90 proc. opiera się na eksporcie, jej wzrost i ogólna kondycja ściśle zależą od sytuacji finansowej, politycznej i gospodarczej na rynkach zagranicznych. A to – jak wiadomo – jest zawsze najtrudniejsze do przewidzenia.

Dlaczego meblarze nie płacą na czas, skoro sytuacja branży jest bardzo dobra, a oni sami również w większości przypadków oceniają ją pozytywnie?\* Przyczyn może być wiele: wstrzymanie wypłat z powodu pilnych inwestycji, przejściowe problemy finansowe czy choćby fakt, że inne firmy także zalegają meblarzom, co powoduje zatory płatnicze.



\* Według Raportu KPMG „Rynek meblarski w Polsce 2017”, przedstawiciele branży meblarskiej, zapytani o ocenę obecnej sytuacji na polskim rynku, aż w 64% ocenili ją pozytywnie.



## KOMENTARZ



### Jakub Kostecki

Prezes Zarządu  
Kaczmarek Inkasso

W Polsce wciąż niewiele firm meblarskich samodzielnie sprzedaje produkty końcowemu odbiorcy. Zazwyczaj współpracują w tym zakresie z sieciami handlowymi, co powoduje, że to właśnie ze strony handlu doświadczają największych przestojów w płatnościach.

Tymczasem nieterminowe regulowanie zobowiązań lub całkowity brak płatności powoduje zatory płatnicze i utratę płynności finansowej kontrahenta. Duże firmy meblarskie mogą sobie pozwolić na politykę windykacyjną: mają własnych prawników i specjalne działy, które zajmują się odzyskiwaniem należności. Mała firma, trafiając na nierzetelnego płatnika, zazwyczaj zalega innym z płatnościami bądź zawiesza czy likwiduje działalność.

Jeśli miałbym coś zarekomendować dużej i małej firmie meblarskiej, to byłaby to rada: przed podjęciem jakiegokolwiek współpracy z potencjalnym kontrahentem bezwzględnie sprawdzmy jego kondycję finansową oraz to, czy terminowo reguluje on swoje zobowiązania. Jeśli już trafimy na nierzetelnego płatnika, warto skorzystać z usług firmy windykacyjnej, która w profesjonalny sposób odzyska dla nas utracone należności. Tylko w ten sposób minimalizujemy ryzyko przyszłych zatorów finansowych i świadomie chronimy własne interesy.

## Branża meblarska w roli wierzyciela

Z danych KRD wynika, że przedsiębiorcy zalegają branży meblarskiej na kwotę 27,7 mln zł. Do największych winowaców pod tym względem należą: handel hurtowy i detaliczny (8 380 687,63 zł), firmy przemysłowe (7 530 103,45 zł) oraz budownictwo (4 704 458,41 zł).

### Firmy meblarskie w roli wierzyciela



Handel hurtowy i detaliczny  
**8,3 mln zł**



Przemysł  
**7,5 mln zł**



Budownictwo  
**4,7 mln zł**



Transport i spedycja  
**958 tys. zł**



Inne  
**6,2 mln zł**

## KOMENTARZ



### Mirosław Sędkak

Prezes Rzetelnej Firmy

Branża meblarska jest nie tylko liderem eksportu, ale też chlubą polskiej gospodarki z uwagi na wartość produkcji sprzedanej. Jedyne, czego jej brakuje, to lepszej marki zarówno na rynku krajowym, jak i zagranicznych. Brakuje jej tego, co nazwałbym trwałym atutem, pozwalającym wygrywać z dużą liczbą różnych konkurentów. To, co dzisiaj jest największym źródłem przewagi biznesowej producentów mebli, czyli konkurowanie ceną, za chwilę może się już nie sprawdzić. Konsument staje się coraz bardziej świadomy i wymagający. Cena przestaje być dla niego nadrzędną wartością, a liczą się takie aspekty jak funkcjonalność i trwałość wykonania.

Podobnie niskie koszty pracy - dużo poniżej krajowej. Jeśli branża chce być atrakcyjna dla potencjalnych pracowników i rywalizować o nich na rynku pracy, musi zmienić politykę płacową. W przeciwnym razie stanie przed problemem braku wykwalifikowanej kadry.

Dlatego, chcąc stworzyć trwały atut, który pozwoli im wygrywać z konkurencją, firmy meblarskie powinny - po pierwsze: pielegnować jakość produktu, po drugie: dbać o pracowników, a po trzecie, najważniejsze: skupić się na budowaniu silnej marki. Takiej, która będzie oparta nie o niską cenę, ale o rzetelność i wiarygodność finansową. W ten sposób zdołają serca konsumentów i... portfele kontrahentów. A to najlepszy klucz do sukcesu.





## Największe wyzwania branży

Zatory płatnicze i zadłużenie wielu firm to spory kłopot branży meblarskiej, ale nie jedyny. Wydaje się, że w kontekście danych o wynagrodzeniach, producenci mebli mogą wkrótce stanąć przed problemem braku odpowiednich pracowników. Już dziś brakuje stolarzy, szwaczek, operatorów maszyn. Tymczasem brak wykwalifikowanej kadry i rosnące koszty pracy mogą niebawem spowodować wzrost ceny mebli i spadek ogólnej konkurencyjności względem zachodnich wytwórców. Co prawda, dość dużym wsparciem dla rozwoju firm stają się obecnie imigranci, to jednak bariery językowe, brak kompetencji, procedury i zezwolenia na pracę czy w końcu wysoka fluktuacja kadrowa odstrasza niektórych przedsiębiorców od zatrudniania cudzoziemców. Z raportu „Imigranci wsparciem dla rynku pracy i rozwoju przedsiębiorstw” OTTO Work Force i Gazety Wyborczej wynika, że w 2016 r. wydano ponad 1,2 mln oświadczeń o zamiarze zatrudnienia cudzoziemców, z czego 98% dla Ukraińców.

Pozostali chętni do pracy w Polsce to obywatele Białorusi, Rosji, Mołdawii, Gruzji i Armenii. Czy zatem już wkrótce polskie meble będą produkowane wyłącznie przez Ukraińców?

Zbyt mała chłonność rynku krajowego, to zdaniem polskich meblarzy, kolejny problem, z jakim boryka się branża. Według szacunków VDM\*, w niemieckich domach co czwarty mebel pochodzi z Polski. Tymczasem, dla porównania, do polskiego domu trafia zaledwie co dziesiąty mebel z polskiej fabryki. Polacy rzadziej wymieniają meble, wydają też na ich zakup znacznie mniej pieniędzy: średnia kwota przeznaczona na zakup mebli przez gospodarstwo domowe w ciągu ostatnich trzech lat to 4,5 tys. zł.\*\*

Pozostałe problemy trawiące sektor to bariery innowacyjne i technologiczne, czy skomplikowane i niejasne procedury administracyjne.



\* Newsletter AHK Polska, 29.07.2016

\*\* Raport KPMG „Rynek meblarski w Polsce 2017