

INFORMATOR BANKU MILLENNIUM

BANKOWOŚĆ PRZEDSIĘBIORSTW

CZERWIEC 2022



HANDEL DETALICZNY
W CZASACH TURBULENCJI ●

KORZYSTNE WARUNKI LEASINGU
Z GWARANCJĄ BGK DLA FIRM
Z SEKTORA MŚP ●

PERSPEKTYWY INFLACYJNE ●

Millennium
bank

HANDEL DETALICZNY W CZASACH TURBULENCJI

Pandemia i wojna w Ukrainie to wyzwania, które dotyczą całej gospodarki. Jednak różne branże odczuwają je i przezwyciężają w inny sposób. Warto spojrzeć na różne sektory, aby zaobserwować jak konkretnie sobie radzą i czy umieją w obliczu kryzysów dostrzegać nowe szanse – dzisiaj analiza sektorowa handlu detalicznego.

Podczas pandemii spółki sprzedające odzież i obuwię pokazały jak przejść przez kryzys, szukając nowych szans i przyspieszając inwestycje w e-commerce. Niestety w momencie, gdy handel detaliczny poradził już sobie z pandemią, przed branżą pojawiły się kolejne wyzwania. Wojna w Ukrainie, wysoka inflacja i presja kosztowa to następny sprawdzian, który zweryfikuje czy spółki potrafią elastycznie działać w szybko zmieniających się czasach.

W czasie największych fal pandemii handel detaliczny znajdował się pod negatywnym wpływem obostrzeń prowadzących do ograniczeń i zamykania placówek. Szczególnie dotyczyło to spółek posiadających swoje sklepy w galeriach handlowych. Problemy w handlu tradycyjnym przyspieszyły tendencje widoczne już w poprzednich latach, czyli wzrost udziału sprzedaży e-commerce. Zamknięte sklepy zachęciły wielu nowych klientów do kupowania przez internet. Równocześnie firmy mocno zainwestowały w ten kanał, by oferować klientom jak najlepsze doświadczenie zakupowe. Internet w tym momencie zdominował sprzedaż w grupie CCC, a w LPP jego udział wzrósł z poniżej 8% przychodów w 2018 roku do ponad 20% w 2021. Firmy nie rezygnują z tradycyjnych sklepów stacjonarnych, jednak stawiają

na omnichannel, czyli strategię sprzedaży zakładającą współpracę wszystkich dostępnych kanałów dotarcia i obsługi klienta. W związku z tym spółki coraz więcej inwestują w logistykę, jak również w nowe technologie IT. Internet coraz lepiej pozwala poznać klienta i spersonalizować dla niego ofertę. Internetowy kanał sprzedaży w długim terminie nadal będzie zyskiwał, choć już nie tak szybko jak podczas obostrzeń pandemicznych. Część klientów będzie kupować głównie przez internet, tym bardziej że oferta towarowa jest tam szersza niż w sklepach stacjonarnych.

Spółki detaliczne wchodziły w ten rok z dużym optymizmem, obserwując rosnącą siłę nabywczą społeczeństwa oraz zakończenie obostrzeń pandemicznych. Niestety zaskakująco silna inflacja, rosnące stopy procentowe a teraz wojna w Ukrainie pogorszyły optymizm konsumentów. Na razie trudno jeszcze określić wpływ tych czynników na zmiany w wydatkach Polaków. Duże, wymagające kredytów wydatki ulegną z pewnością obniżeniu, natomiast negatywny wpływ na konsumpcję najpotrzebniejszych produktów powinien być niewielki. Wprawdzie odzież i obuwię nie są tak niezbędne jak żywność, jednak popyt na nie powinien pozostać silny. Będzie on współistniał z rosnącymi kosztami, co jest ogólnorynkową tendencją.

Branża detaliczna, podobnie jak większa część gospodarki, cały czas jest i będzie dotknięta rosnącymi kosztami. Jak wiadomo, znaczna część ubrań kupowanych przez polskich klientów produkowana jest w Azji. W ubiegłym roku, ze względu na rosnące koszty logistyki i opóź-

nienia dostaw drogą morską, część firm zaczęła korzystać z transportu kolejowego (przez Rosję). Wojna w Ukrainie spowodowała problematyczność tej trasy i ponowną wyżkę cen frachtu. Import towarów z Dalekiego Wschodu oznacza równocześnie uzależnienie kosztów od kursu walutowego. Branży nie pomaga więc rosnący od połowy 2021 roku kurs USD/PLN, który po inwazji na Ukrainę skoczył do poziomów nienotowanych od 20 lat. Warto też zauważyć długoterminowe tendencje wzrostu kosztów produkcji w Chinach. Już w poprzednich latach firmy szukały w Azji tańszych krajów takich jak Bangladesz. Można sądzić, że pandemia, a teraz wojna będą zachęcać do produkcji bliżej Polski, w krajach takich jak Turcja czy Egipt.

W tym roku spółkom detalicznym nie uda się w całości przerzucić rosnących kosztów na konsumentów. Z tego powodu oczekujemy spadku marż, które w 2021 roku były bardzo wysokie. Ubiegły rok był wyjątkowo dobry dla spółek pod względem rentowności (szczególnie do III kwartału). Wynikało to z faktu, że w czasie pandemii firmy mocno kontrolowały koszty w momencie spadków sprzedaży podczas nasilania obostrzeń. Aby ograniczyć przeceny na wyprzedziałach pory sezonowych, spółki zamawiały mniej towaru. Dodatkowo, w ubiegłym roku sprzedawano towary zakontraktowane jeszcze w 2020 roku po wyjątkowo niskich cenach. Silny wzrost cen surowców będzie działał z opóźnieniem na wyższe koszty w tym roku.

Wojna w Ukrainie dotknie bezpośrednio niektóre spółki z branży, przede wszystkim te, które

Wybierz szybszy przepływ informacji

Zintegruj swój system finansowo-księgowy
z Millenetem, by lepiej zarządzać przepływem danych

Szczegółowe informacje o usłudze MILLENET LINK otrzymasz
u Doradcy oraz na stronie www.bankmillennium.pl/przedsiębiorstwa,
zakładka Bankowość internetowa



w ostatnich latach podbijały rynki wschodnie (LPP, CDRL, w mniejszym stopniu CCC). Aktualnie spółki zawieszają działalność w Rosji i w Ukrainie oraz dokonują odpisów na istniejące sklepy (LPP zapowiedziała odpisy na ok. 520 mln zł). Dalsza działalność w tych krajach będzie uzależniona od tego, kiedy i jak zakończy się wojna. Jedną z ewentualności jest brak powrotu do działalności w Rosji w kolejnych latach, nawet po ustaniu działań zbrojnych. W średnim terminie napływ uchodźców do Polski będzie natomiast oznaczać dodatkowych konsumentów w kraju.

Po wstrzymaniu inwestycji w 2020 r. branża ponownie chce inwestować. Rzadziej są to już jednak plany posiadania coraz liczniejszej sieci sklepów, lecz w większym stopniu skupianie się na najbardziej dochodowych lokalizacjach i zwiększanie tam powierzchni. Równocześnie najsłabsze lokalizacje będą zamykane, gdyż w dobie internetu trudno w nich oczekiwać radykalnej poprawy w przyszłości. Branża cały czas będzie doskonalić sprzedaż e-commerce oraz koordynację różnych kanałów w ramach omnichannel. Niezbędna będzie zoptymalizowana logistyka i wsparcie nowoczesnych systemów IT. Rozwój e-commerce stworzył nowe możliwości dla polskich marek odzieżowych. Jeszcze kilka lat temu wejście na rynki Europy Zachodniej było trudne i kosztowne. Spółki liczyły się z ryzykiem poniesienia strat przez kilka lat od otwarcia pierwszego sklepu w danym kraju, a i tak niektórzy gracze (np. CCC) musieli zaakceptować porażkę i wyco-

fać się ze sprzedaży stacjonarnej na dojrzałych rynkach. Dzięki sprzedaży online polskie marki mogą próbować relatywnie tanio wchodzić na rynki zagraniczne i pozyskiwać informacje na temat preferencji konsumentów. Kluczowa jest tu właściwa strategia działań w internecie poprzez własne e-sklepy oraz zagraniczne marketplace'y. Działalność internetowa ma strategiczne znaczenie również w Polsce. Przecież polski konsument dzięki platformom internetowym ma również łatwy dostęp do zagranicznych marek, słabiej dostępnych w tradycyjnych sklepach. Dlatego to e-commerce będzie w kolejnych latach głównym miejscem walki konkurencyjnej.

Spółki handlowe, podobnie jak całą gospodarkę czekają w najbliższych kwartałach zarówno wyzwania, jak i szanse. Presja kosztowa, zmienny kurs walutowy i pogorszenie nastrojów konsumentów to średnioterminowe zjawiska, na które spółki będą musiały elastycznie odpowiedzieć. Najlepsze firmy będą jednak myślały o dalszej przyszłości, cały czas mając klienta w centrum uwagi. Wykorzystanie sprawnej logistyki, nowych funkcji tradycyjnych sklepów w parze z nowoczesną technologią będą kluczowymi przewagami konkurencyjnymi w kolejnych latach.

Marcin Materna
Dyrektor Departamentu Analiz
Millennium Dom Maklerski

Artykuł opublikowany na stronie www.ican.pl.

KORZYSTNE WARUNKI LEASINGU Z GWARANCJĄ BGK DLA FIRM Z SEKTORA MŚP

Dzięki współpracy Millennium Leasing z Bankiem Gospodarstwa Krajowego (BGK) firmy z sektora MŚP mogą skorzystać ze specjalnej formy zabezpieczenia umowy leasingu – gwarancji BGK.

Leasing z gwarancją BGK to możliwość uzyskania korzystniejszych warunków, m.in.:

- niższej marży,
- finansowania w walucie PLN lub EUR,
- wyższej kwoty finansowania, mniej wymaganych zabezpieczeń,
- dłuższy okres trwania umowy.

Dzięki temu rozwiązaniu możesz uzyskać szersze możliwości w pozyskaniu finansowania. Zwiększa ono dostępność kapitału oraz możliwości inwestowania na trudnym, postpandemicznym rynku.

Gwarancja BGK może objąć aż do 80% kwoty finansowanej transakcją leasingową przy maksymalnym okresie umowy wynoszącym 10 lat. Natomiast maksymalna kwota gwarancji to 800 tys. EUR.

Będąc Klientem Millennium Leasing, możesz skorzystać ze specjalnej promocji cenowej dotyczącej finansowania samochodów ciężarowych pow. 3,5 t oraz ciągników siodłowych, spełniających normy emisyjne spalania CO₂, dla umów w EUR na stałej i zmiennej stopie. Projekt Gwarancji BGK jest skierowany głównie do firm proekologicznych, wybierających ekologiczne rozwiązania np. samochody elektryczne.

Dla Klientów proces finansowania jest ułatwiony, dzięki kompleksowej obsłudze i łatwemu składaniu wniosków. Wszelkie formalności związane z transakcją realizuje bezpośrednio Millennium Leasing.

Niniejsze finansowanie korzysta ze wsparcia instrumentu gwarancyjnego – Paneuropejskiego Funduszu Gwarancyjnego wdrażanego przez Europejski Fundusz Inwestycyjny przy wsparciu finansowym państw członkowskich. Gwarancje są udzielane w ramach realizacji przez BGK programu rządowego „Wspieranie przedsiębiorczości z wykorzy-

staniem poręczeń i gwarancji Banku Gospodarstwa Krajowego”.

Marcin Modliborek
Kierujący Wydziałem Zarządzania Produktami
w Millennium Leasing



Millennium
leasing

**OTWÓRZ SIĘ
NA KORZYŚCI**
Leasing z Gwarancją BGK

millennium-leasing.pl



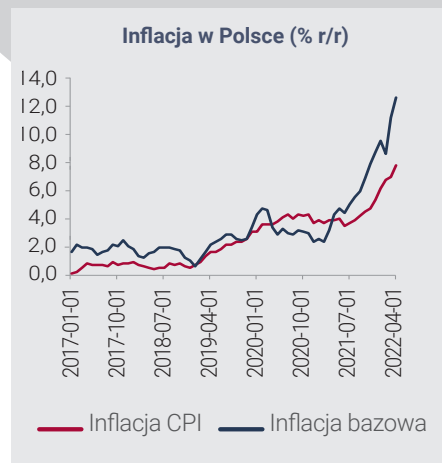
Według końcowych danych inflacja CPI wyniosła w kwietniu 12,4% r/r, co oznacza rewizję w górę o 0,1 pkt proc. względem wstępnego szacunku. To najwyższy odczyt inflacji od maja 1998 roku. Nośniki energii oraz żywność były głównymi czynnikami napędzającymi wzrost cen w kwietniu. Niemniej, inflacja ma szeroki zakres i dynamicznie rosną też ceny w koszyku dóbr i usług bazowych. Inflacja CPI po wyłączeniu cen żywności i energii wzrosła do 7,7% r/r z 6,9% r/r w marcu, a w ujęciu miesiąc do miesiąca aż o 1,3% wobec 1,0% w marcu. Wskazuje to, że wysoka inflacja ma charakter popytowy i nie wykazuje sygnałów hamowania, czemu sprzyja wysoki wzrost gospodarczy, ciasny rynek pracy i ekspansywna polityka fiskalna. W publikowanych danych uwagę zwraca przyspieszenie dynamiki nie tylko cen towarów, ale przede wszystkim cen usług. W kwietniu ich roczna dynamika osiągnęła wartości dwucyfrowe i wyniosła 10,1% r/r, najwyżej w historii dostępnych danych. To kolejny dowód na wyraźny popytowy charakter inflacji. Szok cenowy wywołany wybuchem wojny w Ukrainie nasilił dynamikę procesów inflacyjnych, jednak w warunkach wysokiego wzrostu gospodarczego i ekspansywnej polityki gospodarczej firmy mają możliwość przeliczenia rosnących kosztów produkcji na konsumentów. Dodatkowym katalizatorem inflacji był napływ uchodźców z Ukrainy, który zwiększył popyt na część produktów i usług.

Perspektywy inflacyjne pozostają niekorzystne. Wskazania badań koniunktury sugerują utrzymanie się wysokiej presji inflacyjnej w kolejnych miesiącach. Wysoka presja inflacyjna widoczna jest nie tylko w zakresie żywności i energii, ale dynamicznie rosnące też ceny usług, a także sprzętu AGD i RTV, motoryzacji, odzieży i obuwi. W najbliższych miesiącach inflacja będzie rosła, osiągając szczyt na poziomie 14-15%. W drugiej połowie roku inflacja powinna zacząć się obniżać, jednak w bardzo powolnym tempie i pozostawać będzie na poziomach dwucyfrowych. Ryzykiem dla procesów cenowych pozostaje kształtowanie się cen surowców energetycznych w warunkach postępującego niezależnienia się od dostaw węgla z Rosji.

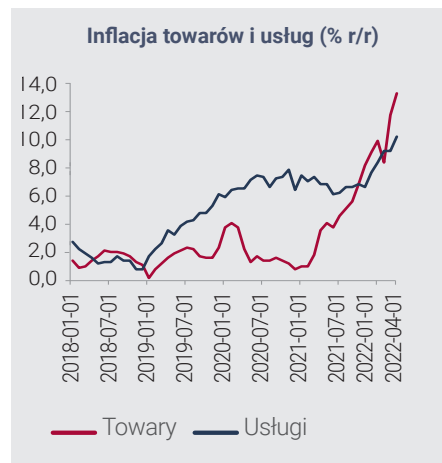
Perspektywy inflacji wymagają kontynuacji agresywnych podwyżek stóp procentowych. Ze względu na nieczytelną komunikację banku centralnego precyzyjne określenie tempa i skali kolejnych podwyżek obciążone jest wysoką niepewnością, niemniej zacieśnienie polityki pieniężnej będzie kontynuowane, a czerwiec oraz lipiec powinny przynieść kolejne podwyżki stóp procentowych. Docelowy poziom stopy referencyjnej w tym cyklu zacieśniania ulokuje się zapewne w okolicy 7%, choć jego ustalenie obciążone jest wysokim poziomem niepewności. To agresywny scenariusz podwyżek stóp procentowych, który spowoduje silne spowolnienie gospodarki pod koniec tego oraz w przyszłym roku. Jednak bez schłodzenia koniunktury trudno będzie opanować inflację. Tym bardziej że polityka rządu pozostaje ekspansywna i neutralizuje częściowo antyinflacyjne działania banku centralnego. Ewentualny większy zakres ekspansji fiskalnej będzie oznaczał konieczność silniejszego zacieśnienia polityki pieniężnej przez RPP.

Ograniczenie wzrostu cen jest najważniejszym zadaniem dla krajowej polityki gospodarczej. Zadanie to będzie realizował Narodowy Bank Polski pod przewodnictwem prof. Adama Glapińskiego, którego Sejm powołał na drugą kadencję na stanowisku prezesa Narodowego Banku Polskiego. Jest pierwszym od czasu Hanny Gronkiewicz-Waltz prezesem NBP, który uzyskał reelekcję. Przed Adamem Glapińskim stoi szereg wyzwań. Jako przewodniczący Rady Polityki Pieniężnej będzie współodpowiedzialny za działania stabilizujące oczekiwania inflacyjne oraz zmniejszające presję popytową i pozwalające na ograniczenie inflacji cen konsumpcyjnych w średnim okresie. Zadanie to będzie tym trudniejsze, że w warunkach obecnego zacieśniania polityki pieniężnej luzowana jest polityka fiskalna oraz planowane są działania zaburzające mechanizm transmisji monetarnej. Jednocześnie nieczytelna komunikacja utrudnia stabilizację oczekiwań inflacyjnych i podwyższa koszt sprowadzenia inflacji do celu NBP.

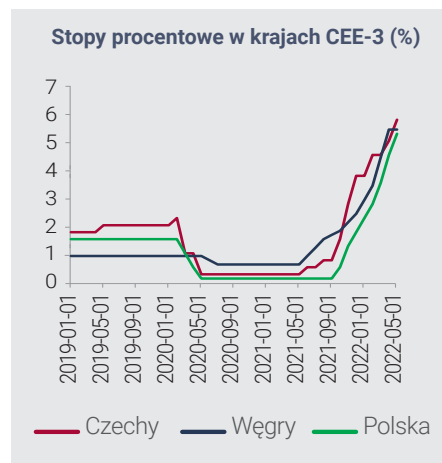
Grzegorz Maliszewski
Główny Ekonomista
Biuro Analiz Makroekonomicznych
Bank Millennium



Źródło: Macrobond



Źródło: Macrobond



Źródło: Macrobond

Niniejsza informacja jest PUBLIKACJĄ HANDLOWĄ i została przygotowana przez Bank Millennium S.A. („Bank”), w oparciu o dane pochodzące z różnych serwisów informacyjnych, wyłącznie w celach informacyjnych i w żadnym wypadku nie można jej traktować jako gwarancji ani obietnicy osiągnięcia takich samych lub podobnych wyników w przyszłości. W tej części, w której Publikacja odnosi się do produktów Banku lub innych podmiotów, nie stanowi ona również oferty w rozumieniu przepisów kodeksu cywilnego. Publikacja nie stanowi (ani zawarte w niej informacje) rekomendacji, doradztwa inwestycyjnego, oferty ani też nie spełnia definicji badań inwestycyjnych i nie stanowi też kierowanego do kogokolwiek (lub jakiegokolwiek grupy osób) zaproszenia do zawarcia transakcji na instrumentach finansowych w niej przedstawionych.

Niniejsza publikacja zawiera stanowisko Banku wyrażone na podstawie własnej oceny istotnych dla Banku faktów i stosownych przepisów prawa. Bank dołożył należytej staranności w celu zapewnienia, iż zawarte informacje były rzetelne i oparte na miarodajnych źródłach, jednakże nie może zagwarantować rzetelności, kompletności ani aktualności informacji pozyskanych ze źródeł pochodzących spoza Banku. Bank nie ponosi odpowiedzialności za jakiegokolwiek szkodę powstałą w wyniku wykorzystania niniejszej publikacji lub zawartych w niej informacji, w szczególności w zakresie podejmowania na ich podstawie decyzji inwestycyjnych.