Przemysł w dobie pandemii. Sektor notuje wzrosty produkcji, ale również największą liczbę postępowań od wejścia w życie ustawy restrukturyzacyjnej

**Autor: Mariusz Grajda — Partner Zarządzający i członek Zarządu MGW Corporate Consulting Group**

Problemy z płynnością finansową dotknęły znaczącej części krajowej gospodarki, jednak to szczególnie dwa bazowe sektory odnotowały wyjątkowy skok działań restrukturyzacyjnych. Absolutnym liderem w tym zestawieniu jest rolnictwo, choć niepokojące wyniki notuje również polski przemysł. Najwyższy wzrost postępowań spółek tej gałęzi to bardzo wyraźny sygnał dla wszystkich przedsiębiorców — nie wyznawajmy zasady “mądry Polak po szkodzie”.

Światowy i europejski przemysł w dobie covidu

Pomimo ogólnego letargu globalnej gospodarki, światowy przemysł trzymał się stosunkowo stabilnie. Jeszcze jesienią ub. r., a więc w okresie powrotu fali zachorowań, Międzynarodowy Fundusz Walutowy szacował, że sektor zaliczył skok produkcji sprzedanej na poziomie 1 proc. (stan na październik 2020 roku) rok do roku po zwyżce o 5,9 proc. we wrześniu. Ponadto, w porównaniu z ubiegłym wrześniem, październikowa produkcja przemysłowa wzrosła o 3,2 proc., osiągając tym samym najwyższy poziom w historii. Wyliczenia banków komercyjnych mówiły nawet o 1-proc. różnicy od strategicznej granicy trendu wzrostowego sprzed pandemii.

Jednakże, według szacunków Eurostatu większość krajów UE notowała regularne spadki. Dla przykładu jedne z największych gospodarek Wspólnoty, a więc Niemcy oraz Francja zaliczyły regres na poziomie 4 proc. Jeszcze większe tąpnięcie obserwowaliśmy w przypadku Danii, której przemysł skurczył się o 9,2 proc., jednak niechlubnym rekordzistą jest Irlandia z wynikiem 15,5 proc. na minusie. Pewnym pocieszeniem miała być jesienna poprawa miesiąc do miesiąca na uśrednionym poziomie 2,1 proc. dla wszystkich gospodarek Unii, kiedy to wcześniejsze prognozy Eurostatu mówiły o 2-proc. skoku. Roczny spadek z kolei przewidywany był na 4,4 proc., a kraje UE odnotowały regres przemysłu rzędu 3,8 proc., więc morale zostały nieco podbudowane. Co w tym czasie działo się na polskim rynku?

Skrajne nastroje w polskim przemyśle

Pamiętajmy, że powyższe wskaźniki to wyniki ogólne w najbardziej dokuczliwym momencie pandemii. Według GUS-u od I kwartału 2020 roku, w porównaniu z analogicznym okresem ub. roku, polski przemysł notował bardzo skrajne tendencje. M.in. produkcja dóbr inwestycyjnych oraz konsumpcyjnych trwałych zmniejszyła się w obu przypadkach o 3,3 proc., co było największym regresem wśród wszystkich typów produkcji. Z drugiej zaś strony w przedsiębiorstwach zatrudniających co najmniej 10 osób produkcja sprzedana

przemysłu w I kwartale była o 0,9 proc. wyższa niż przed rokiem, kiedy to notowano wzrost

o 6,1 proc. Z perspektywy samych przedsiębiorców i tendencji rozwojowych, w polskich realiach sektor trzymał się najgorzej w okolicach kwietnia 2020, kiedy to indeks PMI (mówiący m.in. o skłonności do inwestowania w swoją działalność) spadł do najniższego poziomu w historii — 31,9 pkt.

Game-changerem okazało się jednak ogromne odbicie pod koniec ub. r. Grudzień przyniósł bowiem wynik 51,7 pkt (analitycy przewidywali poziom 51,5 pkt). Sukces? Na pierwszy rzut oka — tak. Osiągnęliśmy rosnący popyt na produkcję i dostawy, które wspierał m.in. handel internetowy. Ponadto, Polska już w październiku jako jeden z nielicznych rynków cieszył się wzrostem produkcji na poziomie 3,4 proc. W tamtym okresie wyprzedziła nas tylko Belgia. Z kolei dane za marzec 2021 roku mówią o wzroście produkcji przemysłowej rzędu aż 18,9 proc. rok do roku. To bardzo dobry sygnał dla sektora, który jeszcze w roku w 2018 odpowiadał za 22,4 proc. Produktu Krajowego Brutto (co ciekawe, 6 lat temu rząd zapowiadał dążenie do osiągnięcia pułapu 25 proc.).

I faktycznie — z tej perspektywy mieliśmy powody do optymistycznego spojrzenia na przyszłość sektora, jednak wzrosty produkcyjne to wyłącznie jedna strona medalu. Jak wynika z najnowszego raportu MGW CCG “Restrukturyzacja przedsiębiorstw w I kwartale 2021 roku. Analiza i interpretacja postępowań restrukturyzacyjnych”, polski przemysł odnotował największą liczbę otwartych spraw od momentu wprowadzenia ustawy “Prawo Restrukturyzacyjne” w 2016 roku. Mówimy tu o 45-proc. skoku względem analogicznego okresu rok wcześniej, a więc różnica jest co najmniej znacząca. Co zatem może być powodem tej dysproporcji we wskaźnikach obrazujących kondycję polskiego przemysłu? Niewątpliwie najbardziej oczywistym czynnikiem jest sektor, w którym działają firmy produkcyjne. W I kwartale 2021 roku przedstawicielami branży produkcyjnej byli przedsiębiorcy zajmujący się szerzej rozumianą produkcja konstrukcji metalowych czy obróbką mechaniczną elementów metalowych (PKD: 25.11 do 25.62). Jest to sektor silnie powiązany z branżą budowniczą, która w I kwartale 2021 również wykazywała pewne wzrosty w ilości powstałych niewypłacalności. Drugą składową jest fakt sporego rozdrobnienia przedsiębiorców działających w tym sektorze. Oprócz dużych, w miarę stabilnych przedsiębiorstw funkcjonuje wiele małych, często rodzinnych biznesów o ograniczonym kapitale. To głównie one były ”beneficjentami” wzrostu ilości otwieranych postępowań restrukturyzacyjnych.

Reagujemy zbyt późno?

Przewidywania m.in. Instytutu Prognoz i Analiz Gospodarczych mówią o spadku PKB rzędu 1,4 proc. w I kwartale br. Pomimo koniunktury przemysłu pod koniec 2020 roku na poziomie 14,80 pkt, kondycja sektora może się jeszcze zmienić na niekorzyść nie tyle gospodarki, jak samych przedsiębiorców. Ci z kolei dosyć zachowawczo podchodzą do reagowania na objawy sytuacji kryzysowych, co doprowadziło do znacznego skoku liczby otwartych postępowań restrukturyzacyjnych. Z reguły, pierwszymi etapami “walki” z widmem niewypłacalnością są: nieświadoma niekompetencja, a więc unikanie problemu oraz świadoma niekompetencja, czyli rozwiązania doraźne, często nieracjonalne, jak dodatkowe zadłużanie firmy celem spłaty zaległych zobowiązań.

Taki schemat dotyczy również sektora przemysłowego, który w kolejnych krokach już nie jest w stanie pozyskać zewnętrznego (i krótkoterminowego) źródła finansowania. W tych przypadkach wymagana jest nie tylko restrukturyzacja zadłużenia ale niejednokrotnie restrukturyzacja działalności operacyjnej, ze szczególnym uwzględnieniem działań zmierzających do zwiększenia efektywności produkcji, zwłaszcza w czasach silnej konkurencji. Niestety nadal polscy przedsiębiorcy rzadko decydują się na ścisłą współpracę z ekspertami w celu rozwiązania problemu, a pogłębiają kryzys, działając w pojedynkę. Górę bierze jak zwykle silne w naszej społeczności przekonanie „że ja wiem lepiej”. Padają zwykle argumenty wskazujące na to, że dany podmiot bądź osoba nim zarządzająca ma wieloletnią praktykę i doświadczenie w danej branży. To oczywiście cenne aktywo, ale jak każde musi być wzbogacane wiedzą o zachodzących zmianach w otoczeniu biznesowym i aktualizowane o nowoczesne metody zarządzania. Bez tych czynników, samo doświadczenie może nie wystarczyć, tym bardziej iż pogłębiający się kryzys zwiększa presję konieczności dokonywania szybkich zmian jednocześnie skracając czas jaki mamy na ich przeprowadzenie. Bez odpowiedniej wiedzy z zakresu zarządzania kryzysowego, samodzielna próba wychodzenia z kryzysu często prowadzi do desperackich ruchów w postaci prób wyprowadzenia majątku, bądź przeniesienia części działalności do innego podmiotu. To z kolei może się zakończyć dodatkowymi konsekwencjami prawnymi, które obejmują także ryzyko odpowiedzialności karnej.

**Spóźnione decyzje o racjonalnej restrukturyzacji to jedna z największych bolączek zachowawczej części sektora przemysłowego. Wsparcie w postaci wyspecjalizowanych podmiotów zewnętrznych, a przede wszystkim analiza własnych szans może doprowadzić do skutecznego rozwiązania problemu, jednak zamiast wychodzenia z kryzysu obronną ręką obserwujemy zjawisko notorycznego zamykania postępowań restrukturyzacyjnych brakiem zawarcia układu. Zegar tyka, a spore skoki sektora ponad oś X w dobie covidu nie będą trwać wiecznie.**