

Warszawa, 22 września 2011 r.

Branża spożywcza – 420 mln zł spóźnionych płatności

Analiza Euler Hermes, światowego lidera w branży ubezpieczeń należności

Branża spożywcza, mimo stosunkowo wysokiego popytu na jej produkty, napotyka problemy z płynnością – producenci żywności nie otrzymali w ubiegłym miesiącu na czas 22 proc. wartości należności. Przyczyną jest m.in. zmiana dystrybucji, na niekorzyść hurtowników. Skutkować to będzie większą liczbą przejęć i konsolidacji na rynku - zarówno w Polsce, jak i za granicą.

*Szacowany wzrost eksportu polskich art. spożywczych w tym roku na ok. 6 % niekoniecznie oznacza analogiczną poprawę sytuacji branży jako całości – mówi **Tomasz Starus, dyrektor Biura Oceny Ryzyka w Euler Hermes.** – Obserwujemy co prawda wzrost zapytań o limity kredytowe w ramach ubezpieczeń należności producentów żywności, co potwierdza ich wyższe obroty w tym roku, ale nie przekłada się to bezpośrednio na lepszą średnią płynność finansową. Z jednej bowiem strony, bieżący rok to kontynuacja wyższych kosztów surowców rolnych, co ujemnie odbiło się osiągniętej marży (a dopiero ostatnio pojawiają się zapowiedzi niektórych wiodących producentów, m.in. słodyczy o podnoszeniu kompleksowo przez nich cen wyrobów); a z drugiej strony – widać pewien wzrost opóźnień płatności, czyli **faktyczny „stan środków w kasie” jest mniejszy od zakładanego.***

Popyt na żywność nie gwarantuje zysków – hurtownie mają kłopoty

Przeciętne opóźnienie w spłacie należności wobec całej grupy producentów żywności (w poprzednim miesiącu nie otrzymali w terminie łącznie 22% wartości należności) wygląda, jak zawsze, nieźle na tle innych branż. Nie można jednak poprzestać na stwierdzeniu, iż zarówno bieżące wyniki jak i perspektywy są stale pomyślne, bo m.in. popyt jest stały, ludzie muszą coś jeść itp.. Są to niestety stwierdzenia oderwane od rzeczywistości.

*Sam zbyt, sprzedaż nie oznacza jeszcze transferu środków finansowych z tego tytułu na konto producenta. To może banalne, ale w bieżącym roku przekonała się o tym część producentów m.in. olejów, nabiału, słodyczy, mrożonki, lody czy napoje (w tym alkohol) którzy zaopatrywali regionalnych dystrybutorów art. spożywczych. Mimo niezłego popytu na dystrybuowane przez nich dobra, hurtownicy ci popadli w tarapaty finansowe i nie byli w stanie spłacić swoich zobowiązań wobec dostawców, ogłaszając upadłość – ocenia **Bogdan Wiesiołek, dyrektor Handlowy w Euler Hermes.** - Straty były niestety znaczne – od*

kilkudziesięciu do stu kilkudziesięciu złotych w każdym przypadku. Hurtownie te obecne były na rynku od wielu lat, rozwinęły dość dużą skalę działalności, a mimo to pierwotną przyczyną ich problemów były zazwyczaj wewnętrzne błędy w zarządzaniu – czy to swoją siecią sprzedaży (polityka personalna), czy polityką finansową i rachunkiem kosztów. Niestety, w efekcie zmian na rynku dystrybucji – zwiększonej na nim konkurencji, trudniej niż kiedyś jest obecnie hurtowni odzyskać rynek i odrobić straty.

Efekt – wzrost wartości opóźnionych należności w branży

Jak mówi Marcin Zięba, kierownik oceny rynku spożywczego w Euler Hermes: **Widać pewne wahnięcia w dół**: rok temu producenci artykułów spożywczych nie otrzymali na czas 20% wartości należności, a w poprzednim miesiącu – 22% wartości należności, co przy monitorowanym przez Euler Hermes obrocie od 9,5 tys. odbiorców na kwotę 1,93 mld złotych w skali miesiąca daje opóźnienia w płatnościach na kwotę 420 mln złotych. **Jest to też efektem wspomnianych zmian w dystrybucji**: mowa nie tylko o przejmowaniu przez dyskonty większej części rynku, ale także o skracaniu drogi zaopatrzenia, tzw. handlu tradycyjnego, gdy w odpowiedzi na presję cenową ze strony sieci handlowych duzi dystrybutorzy sami sprzedają bezpośrednio w regionach na większą skalę, wypierając z rynku lokalnych hurtowników.

Napoje – już od ubiegłego roku z powodu nienajlepszych wyników finansowych coraz częściej mówi się tu o konsolidacji. Zarówno 2010 jak i 2011 rok były niezbyt udane: długie mokre lato (a także czerwiec) sprawiły, że plany sprzedażowe w większości przypadków nie były zrealizowane (co zmniejszyło m.in. obydwa wskaźniki płynności finansowej – nakłady bowiem były w miarę stałe, natomiast wpływy niższe niż w 2009 roku). Wskutek mniejszego popytu pogorszyły się też wyniki spływu należności – w tym roku w miesiącach wakacyjnych niezapłacone w terminie było należności odpowiadające 25% wartości sprzedaży, podczas gdy rok temu było wyraźnie lepiej – na czas nie wpłynęło jedynie 15% wartości należności

Nie jest to też najlepszy rok dla **przetwórstwa rybnego**. Drogi surowiec – ryby sprawił, iż producenci musieli restrukturyzować działalność. Nie mogli bowiem przerzucić całości wzrostu kosztów na odbiorców, często ponosili więc straty a w I połowie roku niejednokrotnie występowały zatory płatnicze w stosunku do dostawców ryb. Wiele firm (podobnie jak np. w branży mrożonek – przetwórstwa owoców i warzyw) prowadziło rozmowy o połączeniach i przejęciach – w ramach branży lub z funduszami inwestycyjnymi.

Konsolidacja – popularne określenie w Polsce...

Jak mówi **Tomasz Starus**: „*To powszechna sytuacja z jaka mamy do czynienia w branży spożywczej – wysokie ceny surowców, których nie można w pełni przenieść na produkt końcowy ze względu na presję nowoczesnego (sieciowego) handlu. Konkurencja sieci supermarketów i dyskontów trzyma ceny w ryzach, czemu sprzyja także rosnący udział marek własnych (zwiększających marżę sieci handlowej, ale niestety kosztem producenta). Producenci spożywczy nie mają wyjścia – muszą się łączyć, aby przeciwdziałać wzrostowi kosztów i uratować część marży. Takim impulsem konsolidacyjnym np. dla branży słodczy były ceny cukru. Oczywiście – mieliśmy do czynienia w tym wypadku ze spekulacją, ale jednak ceny wzrosły i nie wiadomo, kiedy znowu na trwałe będą niższe (w Europie produkcja jest odgórnie ograniczona, a na świecie – kukurydza i trzcina są w cenie, ponieważ używa się ich również do dochodowej produkcji alkoholu i paliw).*

... i na świecie

Klasyczna metoda odbudowywania rentowności polega na optymalizacji działań przemysłowych i osiągnięciu masy krytycznej dzięki efektowi skali (czego przykład stanowi fuzja Arla Foods i Hansa-Milch) bądź rozszerzaniu sprzedaży (np. przejęcie Parmalat przez Lactalis), szczególnie na rynkach wschodzących (jak choćby przejęcia dokonane przez Diageo w Turcji i Chinach oraz rozmowy prowadzone pomiędzy Nestle a chińską spółką Hsu Fu Chi). Producenci w dalszym ciągu starają się umocnić swoje pozycje strategiczne poprzez koncentrację na najbardziej dochodowych segmentach (np. wejście Nestle na rynek nutraceutyków poprzez zakup Prometheus Laboratories) lub przechodzenie do prężniejszych segmentów (np. kontynuacja ekspansji ConAgra w zakresie produkcji artykułów pod marką własną w związku z dążeniem do przejęcia Ralcorp lub rozszerzenie działalności przez General Mills na produkcję przetworów mlecznych w następstwie przejęcia Yoplait). **Poza tego rodzaju wysiłkami przedsiębiorstwa z sektora rolno-spożywczego będą zapewne podejmować także szereg innych działań mających na celu ograniczenie kosztów, jak zmniejszenie wielkości porcji, nowe formy opakowań lub wprowadzenie zmian w recepturze** (np. zastępowanie odtłuszczonego mleka w proszku białkami sojowymi przez Nestle w Wietnamie) itp.

Podsumowanie – wzrost br. spożywczej na świecie

W ubiegłym roku aktywność w sektorze artykułów rolno-spożywczych odzwierciedlała różnice w sytuacji gospodarczej poszczególnych państw. Tempo wzrostu w krajach rozwiniętych (o 6,5% w ujęciu wartościowym w porównaniu z 2009 r. w Stanach

Zjednoczonych, o 3,3% we Włoszech, 3,0% we Francji i 1,2% w Niemczech) wyraźnie odbiegało stopy wzrostu odnotowanej na rynkach wschodzących (+16,1% w Chinach i +13,4% w Brazylii). Podobnie jak w przypadku odbicia światowego handlu artykułami rolno-spożywczymi (+13%), interpretując te dane należy wziąć pod uwagę korzystne efekty cenowe występujące w przypadku poszczególnych produktów.

Największe globalne firmy z sektora artykułów spożywczych i napojów

Miejsce	Spółka	Domicyl – kraj rezydencji	Obroty w 2010 r. (w mld USD)	Zmiana
1	Cargill	USA	107,9(*)	nie dotyczy
2	Nestle	Szwajcaria	105,5	6,5%
3	ADM	USA	61,7(**)	-10,8%
4	Pepsico	USA	49,2	33,7%
5	Kraft	USA	49,2	26,9%
6	AB InBev	Belgia / Brazylia / USA	36,3	-1,4%
7	Coca-Cola	USA	35,1	13,3%
8	Unilever	UK / Holandia	30,3(1)	3,7%
9	Mars	USA	30,0	nie dotyczy
10	Tyson	USA	28,4(***)	6,5%

(*) dane na dzień 31 maja

(**) dane na dzień 30 czerwca

(***) dane na dzień 30 września

(1) wyłącznie działalność w sektorze żywności

Źródło: dane spółek

Kontakt dla mediów:

Artur Niewrzędowski
TALKING HEADS PR
tel. 0509-433-874
e-mail: artur.niewrzedowski@thpr.pl

Euler Hermes jest liderem na rynku ubezpieczeń należności handlowych oraz jednym z liderów w zakresie gwarancji ubezpieczeniowych i windykacji należności. Euler Hermes zatrudnia ponad 6 000 pracowników w 50 krajach. Oferuje kompleksowe usługi w zakresie zarządzania należnościami. Skonsolidowany obrót grupy Euler Hermes w 2010 roku wyniósł 2,15 miliarda euro. Euler Hermes rozwinął międzynarodową sieć nadzoru, która umożliwia analizę stabilności finansowej 40 milionów przedsiębiorstw. Grupa obejmuje swoimi gwarancjami transakcje handlowe na całym świecie na kwotę 633 mld euro.

Euler Hermes, członek grupy Allianz, jest notowany na giełdzie Euronext w Paryżu. Agencja Standard & Poor's przyznała grupie oraz należącym do niej spółkom zależnym rating AA-.

W Polsce grupa Euler Hermes jest obecna od 1999 roku. Towarzystwo Ubezpieczeń Euler Hermes SA oferuje ubezpieczenia należności handlowych oraz gwarancje ubezpieczeniowe. Jednocześnie druga spółka działająca na polskim rynku - Euler Hermes Collections Sp. z o.o. oferuje windykację należności, raporty handlowe, ocenę ryzyka oraz program analiz branżowych. Obsługę klientów zapewnia Euler Hermes Services Sp. z o.o. Usługi doradztwa prawnego świadczy Euler Hermes, Mierzejewska - Kancelaria Prawna Sp. k.

Niektóre ze stwierdzeń zawartych w niniejszym materiale mogą wyrażać oczekiwania dotyczące przyszłości i inne prognozy oparte na aktualnych poglądach i założeniach kierownictwa i obciążone są znanym i nieznanym ryzykiem oraz niepewnością, które mogą spowodować, że faktyczne wyniki bądź wydarzenia będą się istotnie różnić od przedstawionych lub implikowanych w takich stwierdzeniach. Poza stwierdzeniami stanowiącymi prognozy z racji kontekstu przewidywania na przyszłość można rozpoznać po użyciu słów takich jak „może”, „będzie”, „powinno”, „oczekuje się”, „planuje się”, „zamierza się”, „przewiduje się”, „uważa się”, „szacuje się”, „potencjalny” lub „w dalszym ciągu” i podobnych wyrażań. Faktyczne wyniki bądź wydarzenia mogą się istotnie różnić od przedstawionych w takich stwierdzeniach za sprawą m.in. (i) ogólnych uwarunkowań ekonomicznych, w tym w szczególności uwarunkowań ekonomicznych w zakresie podstawowej działalności lub na podstawowych rynkach Grupy Euler Hermes, (ii) kształtowania się rynków finansowych, w tym rynków wschodzących, a także zmienności rynków, ich płynności i zdarzeń kredytowych, (iii) częstotliwości i wielkości szkód ubezpieczeniowych, w tym szkód wynikających z katastrof naturalnych oraz rozwoju wydatków szkodowych, (iv) wskaźników utrzymania polis, (v) zakresu niespłacenia kredytów, (vi) poziomów stóp procentowych, (vii) poziomów kursów walutowych, w tym kursu wymiany euro do dolara amerykańskiego, (viii) zmian konkurencyjności, (ix) zmian w przepisach prawnych i regulacjach, w tym konwergencji monetarnej i Europejskiej Unii Monetarnej, (x) zmiany w polityce banków centralnych i/lub rządów innych krajów, (xi) wpływu przejęcia spółek, w tym związanych z tym kwestii integracji, (xii) reorganizacji i (xiii) ogólnych czynników konkurencyjności, w każdym przypadku na poziomie lokalnym, regionalnym, krajowym i/lub globalnym. Prawdopodobieństwo wystąpienia bądź natężenia wielu z tych czynników może okazać się większe w wyniku działań terrorystycznych i ich konsekwencji. Grupa nie jest zobowiązana do uaktualniania żadnych odnoszących się do przyszłości stwierdzeń.