

Warszawa, 8.03.2021

Czy branża spożywcza jest odporna na COVID-19?

Szacuje się, że przychód w segmencie żywności i napojów osiągnął w 2020 r. wysokość 236,529 mln USD. Równocześnie w latach 2020-2024 prognozowany jest roczny wzrost przychodów spółek branży spożywczej o ponad 10 proc. W perspektywie 2024 roku powinno przełożyć się na wielkość rynku odpowiadającą 354,758 mln USD. Pomimo tak dobrych prognoz, raport przygotowany przez doradców zrzeszonych w globalnej organizacji M&A Worldwide w ramach grupy “Agri, Food & Beverages” wskazuje, że pandemia odcisnęła piętno na branży spożywczej.

COVID-19 wywarł wpływ na branżę żywności i napojów niemal na całym świecie, w tym w Ameryce Północnej, Europie, krajach Azji i Pacyfiku oraz w pozostałych częściach naszego globu. Wpływ ten jest największy w krajach Azji i Pacyfiku oraz w Europie, gdzie odnotowano najwięcej przypadków zakażeń, w szczególności we Włoszech, Hiszpanii, Niemczech, Francji (w Europie) oraz Chinach, Japonii i Korei Południowej (Azja i Pacyfik).

- Warto pamiętać, że pierwotne czynniki decydujące o wzroście sprzedaży w branży żywności i napojów przed wybuchem pandemii COVID-19 obejmowały wzrost liczby konsumentów dań „na wynos” oraz rosnącą popularność żywności gotowej do spożycia. Inne sprzyjające wzrostowi czynniki to stale powiększająca się populacja i dochód per capita oraz postępujące zmiany stylu życia – tłumaczy Piotr Dalak, Associate Partner JP Weber i członek grupy “Agri, Food & Beverages”.
- Z kolei kluczowe czynniki mające wpływ na branżę żywności i napojów po wybuchu pandemii obejmują zamknięcie restauracji i innych lokali gastronomicznych.

Jednak analizując szczegółowe dane można dostrzec, że pandemia COVID-19 wywarła dwójaki wpływ na branżę spożywczą ze względu na podział żywnościowych łańcuchów dostaw na stacjonarne i online.

Stacjonarne punkty dystrybucji obejmujące restauracje, kawiarnie i bary zostały w niektórych regionach całkowicie zamknięte, jednak pozostawiono im możliwość oferowania żywności „na wynos” oraz dostawy zamawianej zdalnie. Część restauracji i fast foodów sieciowych, które były zlokalizowane w miejscach o dużym natężeniu ruchu, takich jak lotniska, dworce, galerie handlowe czy centra miast w Japonii, Europie i Ameryce Północnej, zamknęły działalność lub zostały przejęte przez konkurencję lub podmioty prywatne.

Równocześnie jednak niemal od początku pandemii wzrost zainteresowania inwestorów odnotowują branże pakowanej żywności i napojów, w tym produktów o długiej przydatności do spożycia, włącznie z nabiałem, a konsumenci ochoczo zaopatrują swoje spiżarnie. Początkowe zawirowania związane z przerwaniem łańcuchów dostaw zostały zażegnane jeszcze w pierwszej połowie 2020 roku, co także pozwoliło ustabilizować sytuację tego ramienia branży spożywczej.

Branża żywności i napojów w Polsce

Początkowo branża żywności i napojów w Polsce nie doświadczyła negatywnych skutków COVID-19. Odnotowano znaczący wzrost popytu na produkty suche, sypkie i z długim terminem przydatności do spożycia. Jak się jednak okazało, była to sytuacja przejściowa, która szybko uległa zmianie pod wpływem wprowadzenia lockdownu w Polsce.

Obostrzenia dotyczące przemieszczania się i organizacji wydarzeń społeczno-kulturalnych od samego początku pandemii szczególnie silnie dotknęły sektor HoReCa i wywierają nań coraz większy wpływ w dobie drugiej i nadchodzącej trzeciej fali pandemii w naszym kraju. Ograniczony dostęp do HoReCa zmniejszył również krajowy popyt na żywność i napoje skutkując

marnowaniem żywności. Zważywszy, że polski eksport odpowiada za jedną czwartą przychodu w branży spożywczej, ograniczenia odnośnie eksportu, ewentualne ponowne zamknięcie granic do określonych krajów powodują pogorszenie kondycji polskich eksporterów.

Powyższe zmiany wywarły również wpływ na rynek fuzji i przejęć w 2020 roku w polskiej branży spożywczej. Zgodnie z treścią raportu podsumowującego 2020 rok, przygotowanego przez zespół doradców transakcyjnych M&A Worldwide w Polsce odnotowano dla omawianego sektora jedynie cztery transakcje (w równej proporcji z udziałem nabywców krajowych i zagranicznych).

Czy Polska ma szansę utrzymać pozycję lidera w branży drobiarskiej?

Polska jest jednym z największych producentów mięsa drobiowego w Unii Europejskiej i to właśnie tę branżę sytuacja związana z epidemią COVID-29 najbardziej dotknęła.

- *Mimo wysokiej produktywności branża drobiarska w Polsce mocno ucierpiła na skutek COVID-19. Zgodnie z ostatnimi szacunkami, ok. 80 proc. eksportowanego drobiu, czyli ponad 30 proc. całości produkcji, trafia do najsilniej dotkniętego pandemią sektora HoReCa* – podkreśla Piotr Dalak.

W pierwszych siedmiu miesiącach 2020 roku odnotowano spadek wartości eksportu mięsa drobiowego o 10 proc. w porównaniu do 2019 roku oraz spadek sprzedaży żywego drobiu aż o 19 proc. Ponadto, obniżenie popytu krajowego ograniczyło rynek docelowy polskich producentów mięsa, co spowodowało znaczący spadek cen drobiu w Polsce.

- *W 2020 r. odnotowano również jedną z największych ilości kurczaków w kurnikach. Z uwagi na spadek sprzedaży w związku z obniżką cen rynkowych, największe ubojnie w Polsce przechowują w mroźniach duże ilości mięsa oczekując na ponowny wzrost cen, który ma nastąpić nie wcześniej niż w II kwartale 2021 roku* – prognozuje Piotr Dalak.

Pomimo tej sytuacji, zgodnie z badaniem IBŻ Index w najgorszym momencie 2020 roku, większość przetwórców (60 proc.) wciąż określało swoją sytuację finansową jako stabilną. Niemniej jednak dało się zauważyć wyraźny wzrost obaw odnośnie przyszłości oraz utraty płynności finansowej i konieczności poczynienia dalszych inwestycji w procedury zapewniające bezpieczeństwo pracowników. Warto jednak podkreślić, że sytuacja mniejszych producentów drobiu nieposiadających wystarczającego wsparcia do wytrwania na niestabilnym rynku, może prowadzić do dalszych konsolidacji oraz wzrostu liczby transakcji w drugiej połowie 2021 r.

Tabela 1. Spożycie żywności per capita w skali globalnej i regionalnej (kcal per capita dziennie)

Region	1964 - 1966	1974 - 1976	1984 - 1986	1997 - 1999	2015	2030
Świat	2358	2435	2655	2803	2940	3050
Kraje rozwijające się	2054	2152	2450	2681	2850	2980
Bliski Wschód i Afryka Północna	2290	2591	2953	3006	3090	3170
Afryka Subsaharyjska*	2058	2079	2057	2195	2360	2540
Ameryka Łacińska i Karaiby	2393	2546	2689	2824	2980	3140
Azja Wschodnia	1957	2105	2559	2921	3060	3190
Azja Południowa	2017	1986	2205	2403	2700	2900
Kraje uprzemysłowione	2947	3065	3206	3380	3440	3500
Kraje na etapie przejściowym	3222	3385	3379	2906	3060	3180

*- z wyłączeniem Afryki Południowej

Źródło: przedruk z drobnymi zmianami redakcyjnymi z odn. 3 za zgodą wydawcy.

O JP Weber

JP Weber jest niezależną firmą konsultingową, która od prawie 20 lat kompleksowo wspiera decydentów i właścicieli firm w transakcjach oraz w ich codziennych wyzwaniach biznesowych, finansowych, prawnych i podatkowych.

O M&A Worldwide

M&A Worldwide jest wiodącą organizacją doradczą w zakresie fuzji i przejęć, świadczącą profesjonalne usługi fuzji i przejęć dla klientów na całym świecie. Od ponad 15 lat jej misją jest łączenie firm, przedsiębiorców, firm private equity i profesjonalistów biznesowych.

Kontakt dla mediów:

Elżbieta Czerwińska
Ekspert ds. Komunikacji i Marketingu
E: e.czerwinska@jpweber.com
T: + 48 734 211 903
www.jpweber.com