

SPRZEDAŻ HURTOWA POZOSTAŁEJ ŻYWNOSCI, WŁĄCZAJĄC RYBY, SKORUPIAKI I MIĘCZAKI (PKD 46.38)

DEPARTAMENT RYNKÓW
FINANSOWYCH I ANALIZ

bosbank.analizy@bosbank.pl

ŁUKASZ TARNAWA
Główny Ekonomista

+48 696 405 159

lukasz.tarnawa@bosbank.pl

MARCIN PETERLIK
Ekonomista

+48 515 011 621

marcin.peterlik@bosbank.pl

■ Przedsiębiorstwa działające w ramach omawianej branży zajmują się hurtową sprzedażą żywności nieskalsyfikowanej w innych branżach handlu hurtowego. Do omawianej działalności zalicza się sprzedaż hurtową ryb, skorupiaków, mięczaków, ale także karmy dla zwierząt.

■ **W branży funkcjonuje 118 podmiotów (138 w 2014 r.) zatrudniających co najmniej 9 pracowników, z czego 33 podmioty to przedsiębiorstwa, w których pracuje co najmniej 49 osób.**

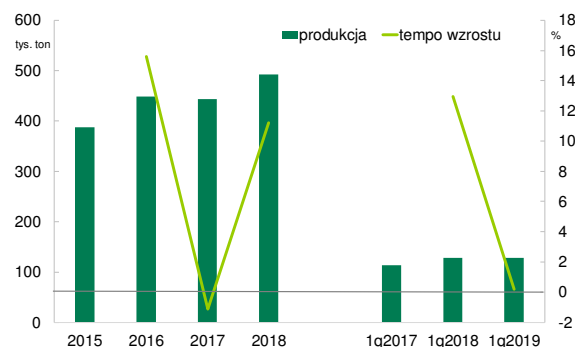
■ Warto zaznaczyć, że działalność podmiotów sklasyfikowanych w omawianej branży w wielu przypadkach przenika się częściowo z działalnością firm sklasyfikowanych w branży przetwarzania ryb, skorupiaków i mięczaków (PKD 10.20) – firmy przetwórcze z reguły prowadzą też sprzedaż hurtową swoich produktów, natomiast firmy sklasyfikowane jako handlowe, zajmują się także obróbką i konfekcjonowaniem surowca rybnego. Zagadnienia jakościowe poruszane w raporcie odnoszą się więc niejako do obu tych powiązanych ze sobą branż, natomiast wyniki finansowe dotyczą sprzedaży hurtowej (PKD 46.38)

Sytuacja bieżąca

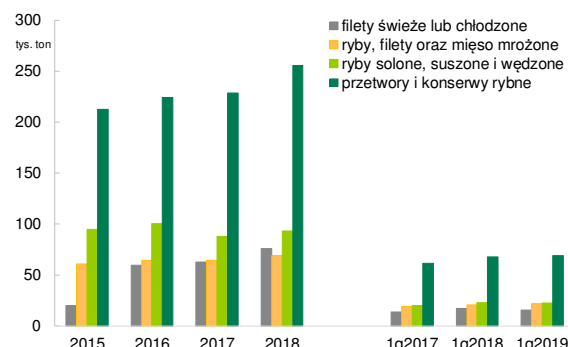
Produkcja

■ **W 2018 r. podaż produktów rybnych wytworzonych w dużych i średnich firmach (powyżej 49 zatrudnionych) wyniosła w Polsce ponad 492 tys. ton i była o 11% większa niż w roku poprzednim.** W 2019 r. wzrost produkcji spowolnił – w pierwszym kwartale wyniósł 0,2% r/r.

■ W strukturze produkcji dominujące znaczenie mają przetwory i konserwy rybne, których udział w produkcji ogółem w 2018 r. wynosił 52%. Drugą kategorią produktową pod względem udziału w produkcji są ryby solone, suszone i wędzone z udziałem na poziomie 19%.

Produkcja ryb i produktów rybnych (ogółem)

źródło: IERIGZ

Produkcja ryb i produktów rybnych

źródło: IERIGZ

Handel zagraniczny

■ **Eksport stanowi bardzo istotny element działalności krajowych producentów, przetwórców i hurtowników ryb. W 2018 r. sprzedaż zagraniczna tych produktów wyniosła prawie 508 tys. ton. W ostatnich latach eksport systematycznie wzrasta; o 16% r/r wzrósł także w I kw. 2019 r. W strukturze przychodów ze sprzedaży krajowych przetwórców ryb, eksport ma około 65% udziału.**

■ Ilość wyeksportowanych ryb i produktów rybnych jest większa niż wielkość produkcji, ponieważ do eksportu wliczany jest także tzw. eksport burtowy (bezpośrednia sprzedaż zagraniczna z polskich statków dalekomorskich) oraz sprzedaż odpadów rybnych. Obie te kategorie nie są wliczane do produkcji krajowej. Szacunkowa roczna wielkość eksportu burtowego to 90 tys. ton, a sprzedaży odpadów rybnych 70 tys. ton.

■ **Wzrostowi eksportu towarzyszy rosnący import ryb i produktów rybnych, który w 2018 r. wyniósł prawie 600 tys. ton.** Od dłuższego czasu utrzymuje się bardzo stabilny (90-100 tys. ton) deficyt w handlu zagranicznym tymi produktami. W I kw. 2019 r. import zmniejszył się o ponad 1%, a saldo obrotów w wymianie międzynarodowej rybami i produktami rybnymi ukształtowało się na poziomie zbliżonym do zera.

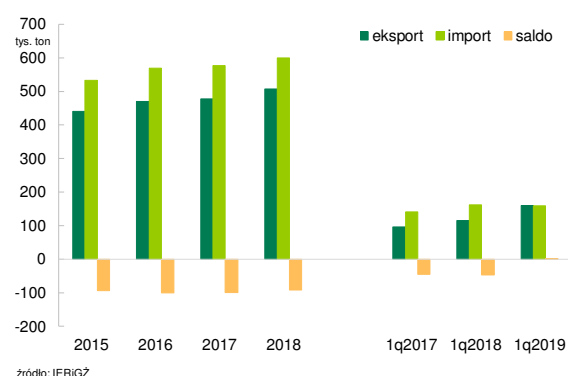
■ **Import jest istotnym elementem konsumpcji krajowej – około 75% ryb (w tym zawartych w przetworach) w obrocie detalicznym pochodzi z zagranicy. Dla firm działających w branży hurtowej sprzedaży ryb import ma kluczowe znaczenie, ponieważ jest głównym źródłem konfekcjonowanego, przetwarzanego i dystrybuowanego surowca rybnego.**

■ **Podkreślić należy, że w ciągu ostatniego roku istotnie wzrosły ceny ryb importowanych.** W I kw. 2019 r. ceny importowanych filetów śledziowych wzrosły o 5-10% r/r (w zależności od

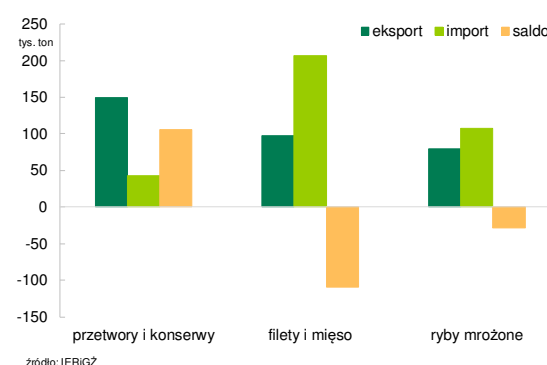
kraju pochodzenia), mrożonej makreli 13-25% r/r, mrożonych filetów z mintaja 36% r/r, z pangii 48% r/r i z morszczuka 20% r/r. Ceny importowanego łososa świeżego wzrosły w tym czasie o ponad 7% r/r.

W tym samym czasie w znacznie mniejszym stopniu wzrosły ceny eksportu, co znacząco pogorszyło relację cen eksportowo-importowych i negatywnie wpłynęło na opłacalność produkcji w krajowych przetwórcach.

Handel zagraniczny produktami rybnymi (ogółem)



Handel zagraniczny wybranymi kategoriami produktów rybnych (2018 r.)



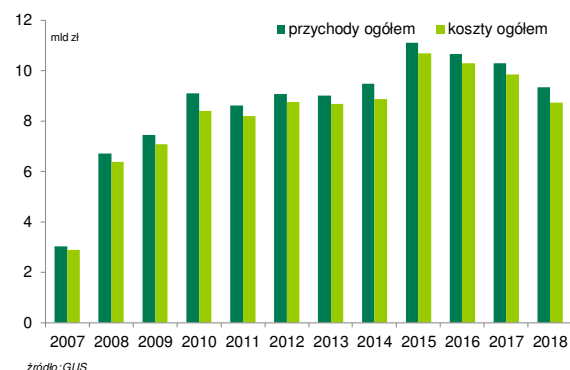
■ **Niemal cały polski eksport (85-90%) kierowany jest do Unii Europejskiej, gdzie głównym odbiorcą są Niemcy (ok. 50% ogółu eksportu).** Głównymi kierunkami eksportu w rozbiciu na poszczególne produkty rybne są: Niemcy (przetwory ze śledzi, filety z dorsza, łosoś i pstrąg wędzony), Dania (filety z dorsza), Ukraina (makrela mrożona), Wietnam (filety z łososi). Z kolei import pochodzi przede wszystkim z Norwegii i Islandii (filety ze śledzia, świeży łosoś, mrożona makrela), Holandii (mrożona makrela), Chin, Wietnamu i Argentyny (filety mrożone).

Wyniki finansowe (PKD 46.38)

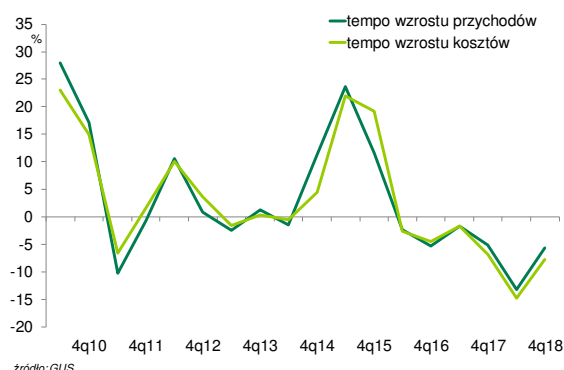
■ **Przychody ogółem w hurtowej sprzedaży pozostałej żywności zmniejszają się od 2016 r. W 2018 r. spadek wyniósł 9,4% r/r, natomiast w stosunku do 2015 r. przychody były niższe o 16%. Zmienność kosztów ogółem prowadzenia działalności jest podobna do zmienności przychodów.**

■ W pierwszym kwartale 2019 r., w grupie dużych firm (pow. 49 zatrudnionych) miał miejsce 1-procentowy spadek przychodów w stosunku do tego samego okresu poprzedniego roku.

Przychody i koszty ogółem

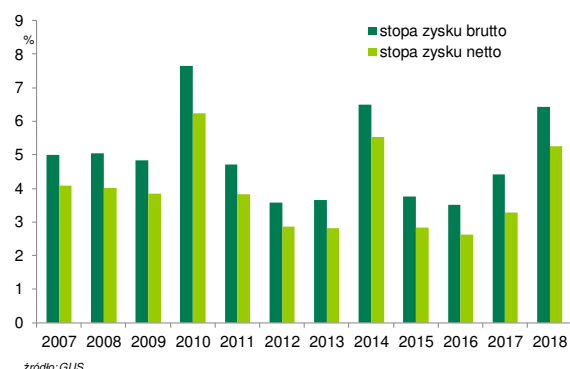


Półroczne tempo wzrostu przychodów i kosztów

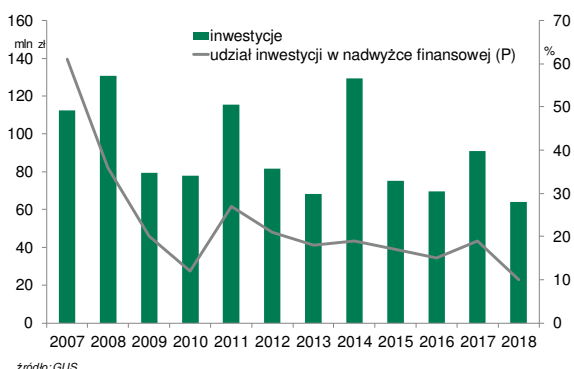


■ **Rentowność analizowanej branży waha się w ostatnich latach od 3,5% do ponad 7%.** W 2018 r. w hurtowej sprzedaży pozostałej żywności efektywność wzrosła w stosunku do trzech poprzednich lat – stopa zysku brutto wyniosła 6,4%, a stopa zysku netto 5,3%.

Stopa zysku brutto i netto



Nakłady inwestycyjne



■ W ostatnich latach szczyt inwestycyjny w branży przypadł na rok 2014, kiedy to wartość nakładów wyniosła prawie 130 mln zł. W latach kolejnych inwestycje wyraźnie się obniżyły – w 2017 r. wyniosły niecałe 100 mln zł, a w 2018 r. 64 mln zł.

Perspektywy i czynniki ryzyka

■ **Kluczowym czynnikiem ryzyka dla przetwórców i hurtowników ryb jest dalszy wzrost cen ryb importowanych, których zakup stanowi główny koszt działalności w szeroko rozumianym sektorze rybnym. Przy ograniczonych możliwościach podnoszenia cen detalicznych (niska konkurencyjność wobec substytucyjnych produktów mięsnych, szczególnie wobec mięsa drobiowego) sytuacja taka będzie negatywnie wpływała na opłacalność**

przetwórstwa ryb. W tym kontekście istotne jest także ryzyko zmiany kursu złotego, w szczególności w odniesieniu do dolara.

■ **Istotnym elementem wpływającym na ceny ryb importowanych oraz pochodzących z polskich kutrów jest decyzja Rady Unii Europejskiej dotycząca zmniejszenia przyszłych limitów połowowych na Morzu Bałtyckim** – śledzia atlantyckiego w basenie zachodnim o 48%, śledzia atlantyckiego w basenie środkowym o 26%, dorsza atlantyckiego w basenie wschodnim o 15%, śledzia atlantyckiego w Zatoce Botnickiej o 7% oraz łososia w Zatoce Fińskiej o 3%.

■ **Ograniczenie połowów ryb bałtyckich skutkowało będzie dalszym wzrostem ich cen, a to z kolei wpłynie negatywnie na, i tak już niski, poziom konsumpcji ryb i przetworów rybnych.**

■ Sposobem na ograniczenie ryzyk związanych z ograniczeniem połowów na Bałtyku jest tworzenie nowoczesnych hodowli, które będą dla producentów źródłem pełnowartościowych ryb. Są to jednak duże i bardzo kosztowne inwestycje, których realizacja nie jest możliwa w szybkim czasie.

■ **Jak zostało wspomniane, większa część przychodów ze sprzedaży (ok. 65%) krajowych przetwórci ryb pochodzi ze sprzedaży zagranicznej. Z tego względu kluczowe znaczenie dla krajowych producentów ryb mają tendencje na rynkach zagranicznych oraz konkurencyjność polskich produktów rybnych względem produkcji lokalnej.**

■ Czynniki makroekonomiczne, jak w przypadku wszystkich działalności, odgrywają pewną rolę także na rynku ryb i przetworów z ryb, dla tak jednak niszowych produktów nie mają kluczowego znaczenia. Niemniej wśród czynników ryzyka odnotować należy spowolnienie wzrostu światowej (i europejskiej) gospodarki, będące następstwem narastającego napięcia w handlu międzynarodowym związanego z konfliktem na linii USA-Chiny. Choć Wlk. Brytania nie należy do głównych odbiorców polskich przetworów rybnych, czynnikiem ryzyka dla niektórych firm bardziej zaangażowanych na rynku brytyjskim pozostają niejasne perspektywy brexitu.

■ **Krajowy rynek ryb i przetworów rybnych jest stabilny – od wielu lat spożycie ryb w przeliczeniu na mieszkańca nie zmienia się i wynosi ok. 12-13 kg.** Wyjątek stanowił 2008 r., kiedy to popularność zyskała sprowadzana z Chin panga, spożycie na mieszkańca przekroczyło 14 kg. Jednak pojawiające się informacje na

temat szkodliwych warunków w chińskich hodowlach, szybko zmniejszyły popyt na tą rybę.

■ **Mimo tego, że w Polsce od dłuższego czasu ma miejsce zmiana nawyków żywieniowych – zyskują na popularności produkty zdrowe, niskotłuszczowe, ekologiczne – konsumpcja ryb, których mięso uznawane jest za zdrowsze od mięsa wieprzowego czy wołowego, nie zwiększa się. Głównym powodem jest wyższa cena mięsa ryb i przetworów rybnych w porównaniu z tradycyjnymi rodzajami mięsa, a przede wszystkim z mięsem drobiowym.**

■ **Warto jednak przy tej okazji zaznaczyć, że konsumpcja ryb w Polsce jest znacznie niższa niż na świecie, gdzie wynosi ona ponad 20 kg na mieszkańca (w UE ok. 25 kg). Oznacza to, że w Polsce, w perspektywie długookresowej, istnieje potencjalna duża rezerwa rozwojowa na rynku ryb i przetworów rybnych.**

■ Czynnikiem ryzyka dla producentów ryb są pojawiające się informacje na temat zagrożeń dla zdrowia związanych ze spożywaniem ryb z hodowli prowadzonych niewłaściwymi metodami lub z zanieczyszczeniem wód, na których dokonywane są połowy. Polscy konsumenci są bardzo wrażliwi na tego typu informacje, co wpływa na bardzo szybkie dostosowania popytu (wspomniany przykład chińskiej pangii, a ostatnio także norweskiego łososia hodowlanego).

Wybrane wskaźniki finansowe (PKD 46.38)

		2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Zmiana przychodów ogółem	%	10,8	22,3	-5,4	5,4	-0,6	5,1	17,1	-3,9	-3,5	-9,4
Stopa zysku brutto	%	4,8	7,6	4,7	3,6	3,7	6,5	3,8	3,5	4,4	6,4
Stopa zysku netto	%	3,8	6,2	3,8	2,9	2,8	5,5	2,8	2,6	3,3	5,3
Zyskowość sprzedaży	%	5,4	7,2	4,8	4,0	4,0	4,5	3,7	3,2	4,7	6,3
Wskaźnik poziomu kosztów	%	95,1	92,4	95,3	96,4	96,4	93,5	96,3	96,5	95,6	93,6
ROA	%	13,1	16,8	12,3	9,7	8,9	17,1	6,0	7,6	9,6	16,6
ROE	%	38,5	30,8	38,6	44,3	32,7	61,2	12,7	32,6	42,1	56,7
Wskaźnik płynności (CR)	-	1,4	2,0	1,4	1,2	1,1	1,2	1,3	1,3	1,2	1,4
Wskaźnik podw. płynności (QR)	-	1,1	1,7	1,2	1,0	0,8	0,9	1,0	0,9	0,9	1,0
Rotacja zapasów	dni	16	16	17	17	19	23	18	20	20	21
Cykl należności	dni		39	43	43	46	46	48	38	41	51
Współczynnik długu	%	65	46	69	78	73	72	52	70	77	71
Nakłady inwestycyjne	mln	80	78	116	82	68	129	75	70	91	64
Udział inwestycji w nadwyżce finans.	%	20	12	27	21	18	19	17	15	19	10
Wydajność pracy	mln zł/os.	1,19	1,32	1,31	1,3	1,24	1,22	1,6	1,49	1,4	1,4

Źródło: PONT Info (firmy pow. 9 zatrud.)

Rozkład decylowy wskaźników finansowych – 2018 r.

		D1	D2	D3	D4	D5 mediana	D6	D7	D8	D9
Przychody ogółem	mln zł	5,61	9,80	14,36	19,36	25,39	29,94	48,10	65,99	115,07
Stopa zysku brutto	%	-0,71	1,03	1,70	2,50	3,26	3,69	4,62	6,81	10,06
Stopa zysku netto	%	-0,71	0,70	1,39	2,12	2,81	3,59	4,30	6,44	8,44
Zyskowość sprzedaży	%	-3,75	1,05	1,70	2,47	3,26	3,83	4,89	6,70	9,68
Wskaźnik poziomu kosztów	%	89,94	93,17	95,38	96,31	96,74	97,47	98,30	98,97	100,71
ROA	%	-2,44	1,75	4,22	6,53	8,80	11,53	14,03	19,87	33,17
ROE	%	-9,31	3,24	8,55	14,15	19,61	25,57	34,50	49,83	80,98
Wskaźnik płynności (CR)	-	0,85	1,08	1,21	1,47	1,68	1,94	2,53	3,30	4,50
Wskaźnik podw. płynności (QR)	-	0,44	0,64	0,77	0,88	1,03	1,17	1,46	2,23	3,52
Rotacja zapasów	dni	5,85	16,38	22,17	26,57	31,06	33,64	41,95	56,42	81,34
Cykl należności	dni	15,31	21,49	32,27	38,04	43,60	48,64	58,45	71,03	118,29
Współczynnik długu	%	19	30	40	47	54	62	72	78	91
Nakłady inwestycyjne	mln zł	0,00	0,00	0,00	0,04	0,07	0,15	0,28	0,61	1,31
Udział inwestycji w nadw. finans.	%	0	0	0	2	5	7	17	30	55
Wydajność pracy	mln zł/os.	0,37	0,51	0,56	0,66	0,75	0,89	1,10	1,55	2,32

Źródło: PONT Info (firmy pow. 9 zatrud.)

Powyższa tabela pozwala na pozycjonowanie konkretnego przedsiębiorstwa na tle rozkładu decylowego w branży. D1 oznacza pierwszy decyl, tzn. pierwsze 10% firm, dla których dany wskaźnik finansowy kształtuje na poziomie wartości podanej w tabeli. D2 to drugi decyl, czyli kolejne 10% firm itd.

Definicje wskaźników finansowych

Nazwa	Wzór
Stopa zysku brutto	$\text{zysk brutto} / \text{przychody ogółem}$
Stopa zysku netto	$\text{zysk netto} / \text{przychody ogółem}$
Zyskowność sprzedaży	$\text{zysk ze sprzedaży} / \text{przychody ze sprzedaży}$
Wskaźnik poziomu kosztów	$\text{koszty uzyskania przychodów z całokształtu} * 100\% / \text{przychody ogółem}$
Stopa rentowności aktywów	$\text{zysk netto} / \text{aktywa całkowite}$
Stopa rentowności kapitału własnego	$\text{zysk netto} / \text{kapitał własny}$
Wskaźnik płynności	$\text{majątek obrotowy} / \text{zobowiązania krótkoterminowe}$
Wskaźnik podwyższonej płynności	$(\text{majątek obrotowy} - \text{zapasy}) / \text{zobowiązania krótkoterminowe}$
Rotacja zapasów	$(\text{zapasy ogółem} / \text{koszty działalności operacyjnej}) * \text{liczba dni w okresie}$
Cykl należności	$(\text{należności z tytułu dostaw} / \text{przychody ze sprzedaży}) * \text{liczba dni w okresie}$
Współczynnik długu	$\text{zobowiązania ogółem} / \text{aktywa całkowite}$
Udział inwestycji w nadwyżce finansowej	$\text{nakłady inwestycyjne} / \text{nadwyżka finansowa}$

MATERIAŁ WYŁĄCZNIE DO UŻYTKU WEWNĘTRZNEGO