
Δελτίο Τύπου**Ημερομηνία**

21 Ιουνίου 2018

Υπεύθυνη

Κάλλια Μυλωνάκη

Τηλ: 210 6874386

e-mail: kallia.mylonaki@pwc.com

Σελίδες

3

Περισσότερες πληροφορίες [εδώ](#)Follow/retweet: @PwC_Greece

Στα πρόθυρα αλλαγών με Εξαγορές και Συγχωνεύσεις ο κλάδος Τροφίμων & Ποτών που περιλαμβάνει πολλές ανταγωνιστικές εταιρείες με εξαγωγικό δυναμικό

- Στα €15 δισ. ευρώ ανέρχονται τα ετήσια έσοδα του κλάδου Τ&Π
- Εκπροσώπηση 30% επι του συνόλου του κλάδου μεταποίησης
- Συνεισφορά στο 50% της συνολικής κερδοφορίας από της εταιρείες υψηλής ανταγωνιστικότητας
- 5 υπο-κλάδοι εξαγουν το 50% της παραγωγής με απόλυτη εσωστρέφεια των υπόλοιπων υπο-κλάδων
- 111 χιλ. θέσεις εργασίας που αντιστοιχεί στο 36% του συνολικού εργατικού δυναμικού του μεταποιητικού κλάδου

Τη σημαντικότητα της βιομηχανίας Τροφίμων και Ποτών στην Ελλάδα, αναδεικνύει η μελέτη της PwC Ελλάδας «Βιομηχανία Τροφίμων και Ποτών: Στα πρόθυρα αλλαγών».

Συγκεκριμένα, αποφέρει ετήσια έσοδα ύψους €15 δισ., αποτελώντας το μεγαλύτερο κλάδο μεταποίησης και εκπροσωπώντας το 30% της μεταποίησης επί του συνόλου. Παράλληλα, διατηρεί 111 χιλ. θέσεις εργασίας που αντιστοιχούν στο 36% του συνολικού εργατικού δυναμικού του μεταποιητικού κλάδου.

Ο κλάδος, σύμφωνα με τη μελέτη, παραμένει έντονα κατακερματισμένος με το 1% των εταιρειών να παράγουν το 63% των συνολικών εσόδων.

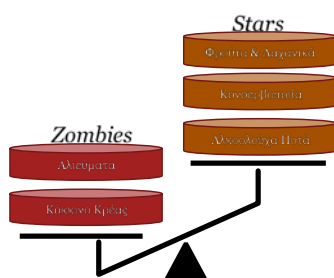
Σε επίπεδο μεγέθους, η μέση εταιρεία Τ&Π είναι μικρή με €30 εκ. έσοδα, διαθέτει περίπου 140 εργαζόμενους και €17 εκ. απασχολούμενα κεφάλαια, σε αντίθεση με τη μέση αντίστοιχη ευρωπαϊκή η οποία καταγράφει έσοδα που ξεπερνούν τα €60εκ. και διαθέτει 200 εργαζόμενους.

Αξιζει να σημειωθεί ότι παρά τις συνεχόμενες φορολογικές επιβαρύνσεις του κλάδου κατά τα τελευταία χρόνια, την τετραετία 2012-2015 οι μεγάλες εταιρείες με ετήσια έσοδα άνω των

€10 δισ., διατήρησαν συμπαγή την παραγωγή τους, αύξησαν τα ετήσια έσοδα τους και την κερδοφορία τους κατά περίπου 2% και 3% αντίστοιχα και υλοποίησαν λελογισμένες επενδύσεις διατηρώντας το συνολικό τους χρέος σχετικά σταθερό.

Ο κλάδος εμφανίζει ανταγωνιστικότητα και βελτιωμένες επιδόσεις στο τέλος της κρίσης με μόνο το 27% των εταιρειών να υπάγονται στην κατηγορία Zombies (*βάσει της ανάλυσης ανταγωνιστικότητας με τη μέθοδο Stars & Zombies της PwC) ενώ οι εταιρείες υψηλής

Stars vs Zombies



ανταγωνιστικότητας, Stars, συνεισφέρουν στο 50% της συνολικής κερδοφορίας.

Τρεις υποκλάδοι ξεχωρίζουν από πλευράς ανταγωνιστικότητας με συνολικά έσοδα €2 δισ. (φρούτα & λαχανικά, κονσερβοποιία και αλκοολούχα Ποτά), σε αντίθεση με τους κλάδους των αλιευμάτων και του κόκκινου κρέατος που είναι χαμηλής ανταγωνιστικότητας (συνολικά έσοδα € 640 εκ).

Οι κατά πλειοψηφία, «non-branded» εξαγωγές αποτελούν το 37% της παραγωγής του κλάδου ενώ πέντε υποκλάδοι είναι εξαγωγικοί (έλαια, φρούτα και λαχανικά, αλιεύματα, ξηροί καρποί, κονσερβοποιία) και εξάγουν πάνω από το 50% της παραγωγής τους, με τους υπόλοιπους να είναι απολύτως εσωστρεφείς. Οι συνολικές εξαγωγές αυξήθηκαν κατά 26% την περίοδο 2012-2015 υποκινοούμενες από τους κλάδους των Ελαίων και των Γαλακτοκομικών/Παγωτών.

Στο σύνολό του, ο κλάδος Τ&Π είναι ανταγωνιστικός αλλά υπολείπεται σε εξωστρέφεια λόγω δομικών αδυναμιών που συνοψίζονται στο μικρό εταιρικό μέγεθος και σε αστοχίες αγοράς που δυσκολεύουν τη χρηματοδότηση.

Κάτω από την πίεση του κατακερματισμού και του μικρού εξαγωγικού δυναμικού του κλάδου αναμένεται ότι θα υπάρξει κινητικότητα με εξαγορές και συγχωνεύσεις και αναδιαρθρώσεις εταιρειών. Υπό αυτό το πρίσμα, ένα μικρό υποσύνολο, περίπου 20 εταιρειών, αναγνωρίζεται ως consolidators και περίπου 110 εταιρείες θα μπορούσαν να αποτελέσουν στόχους εξαγοράς, ενώ 15 εταιρείες θα ήταν ελκυστικές μετά από αναδιάρθρωση.

Ο Κώστας Μητρόπουλος, Εντεταλμένος Σύμβουλος της PwC Ελλάδας, σχολίασε: «Ο κλάδος Τροφίμων & Ποτών είναι ώριμος για να μεγαλώσει και το πρώτο στάδιο αυτής της διαδικασίας θα γίνει με εξαγορές και συγχωνεύσεις εταιρειών. Εάν δεν υπάρξει ενδοκλαδική και διακλαδική συγκέντρωση τότε, ακολουθώντας την τροχιά του παρελθόντος, παρά την σταδιακή βελτίωση ανταγωνιστικότητας και την αύξηση των πωλήσεων, ο κλάδος θα μείνει δομικά ο ίδιος με όλους τους σημερινούς περιορισμούς και με συρρικνωμένα κέρδη.»

Η PwC Greece εκτιμά ότι η στρατηγική ανάπτυξης του κλάδου μέσα από εξαγωγές θα πρέπει να στηρίζεται στη ενοποίηση της ζήτησης κάτω από κοινά εμπορικά σήματα – ομπρέλα, τα οποία θα οδηγήσουν σε συγκέντρωση παραγωγής, κοινές υπηρεσίες, μείωση του κόστους, καλύτερη διαχείριση και πολύ ισχυρότερο marketing που θα ωθήσουν τον υπερδιπλασιασμό των εσόδων σε βάθος δεκαετίας.

Ο Κυριάκος Ανδρέου, Partner και επικεφαλής του Advisory της PwC Ελλάδας δήλωσε σχετικά: «Η μικρή κλίμακα εταιριών και οι αστοχίες τη αγοράς, όπως η απουσία ατομικού ή



συλλογικού διεθνούς μάρκετινγκ και πωλήσεων, αποτελούν τροχοπέδη για την ανάπτυξη του κλάδου στο μέλλον. Ένα πολύ καλό αλλά κρυφό μέρος της ελληνικής οικονομίας πρέπει να γίνει ορατό στις διεθνείς αγορές μέσα από μια νέα προσέγγιση ενοποίησης της ζήτησης και νέα μοντέλα συνεργασίας μεταξύ εταιρειών.»

Σχετικά με την PwC

Στην PwC, στόχος μας είναι η δημιουργία κλίματος εμπιστοσύνης στην κοινωνία και η επίλυση σημαντικών προβλημάτων. Είμαστε ένα δίκτυο εταιρειών σε 158 χώρες με περισσότερα από 236.000 στελέχη που δεσμεύονται να παραδίδουν ποιοτικό έργο στις ελεγκτικές, φορολογικές και συμβουλευτικές υπηρεσίες που αναλαμβάνουν. Πείτε μας τι έχει αξία για σας και μάθετε ακόμα περισσότερα στην ιστοσελίδα μας www.pwc.com.

© 2018 PwC Ελλάδας. Με επιφύλαξη όλων των νομίμων δικαιωμάτων.

*Stars: Εταιρείες με συστηματική ανάπτυξη εσόδων και κερδών και λελογισμένο δανεισμό

Grey: Εταιρείες που υστερούν έναντι των Stars σε ένα ή δύο από τα κριτήρια ανταγωνιστικότητας

Zombies: Εταιρείες που παρουσιάζουν συρρίκνωση εσόδων, μηδενική ή αρνητική κερδοφορία και μη βιώσιμο δανεισμό