

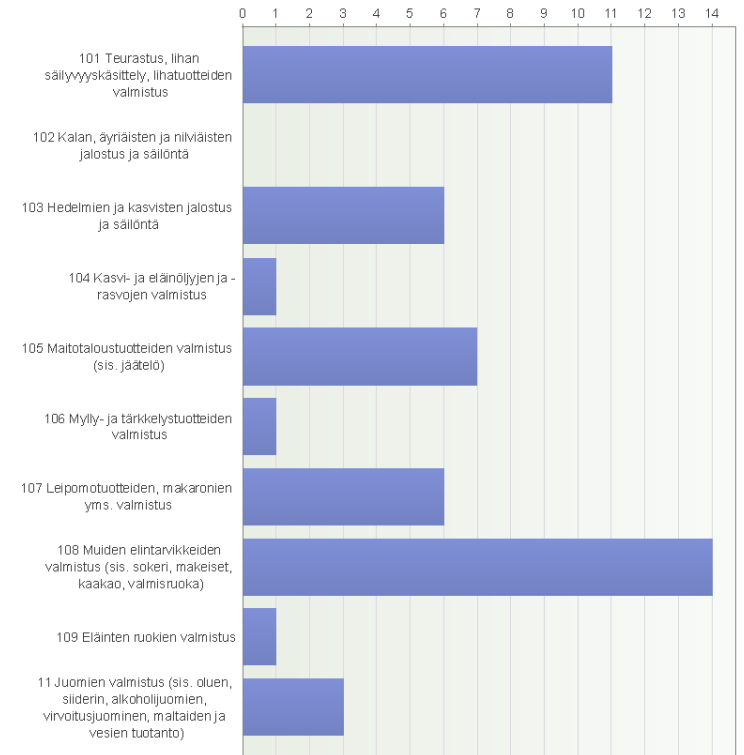
ETL:n kannattavuuskyselyn tuloksia

22.11.2017

Heli Tammivuori

ETL:n kannattavuuskysely

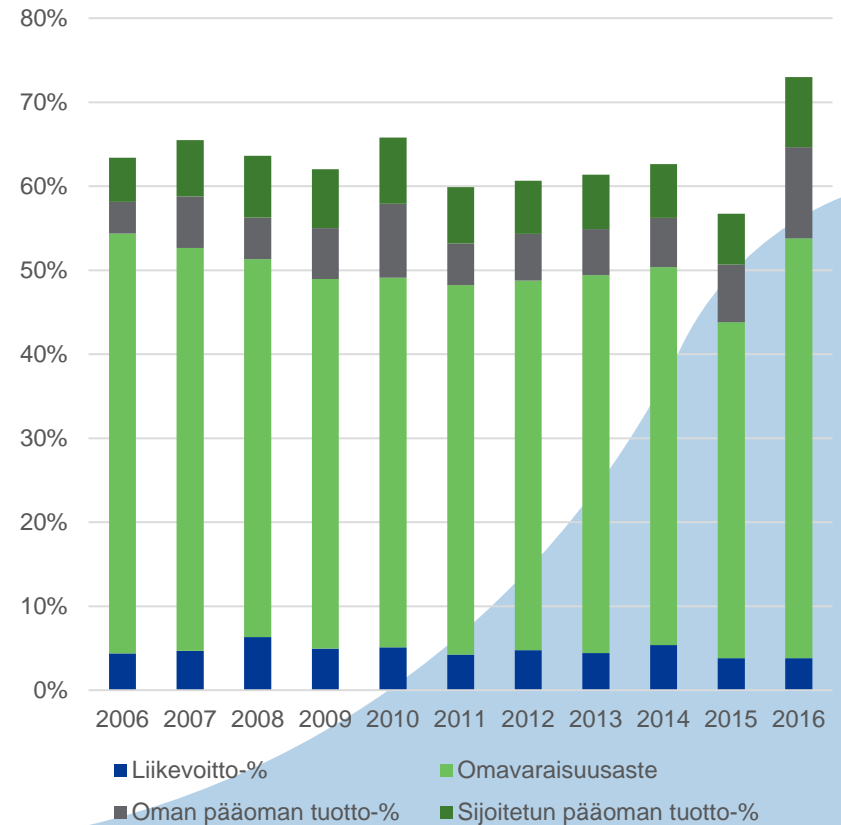
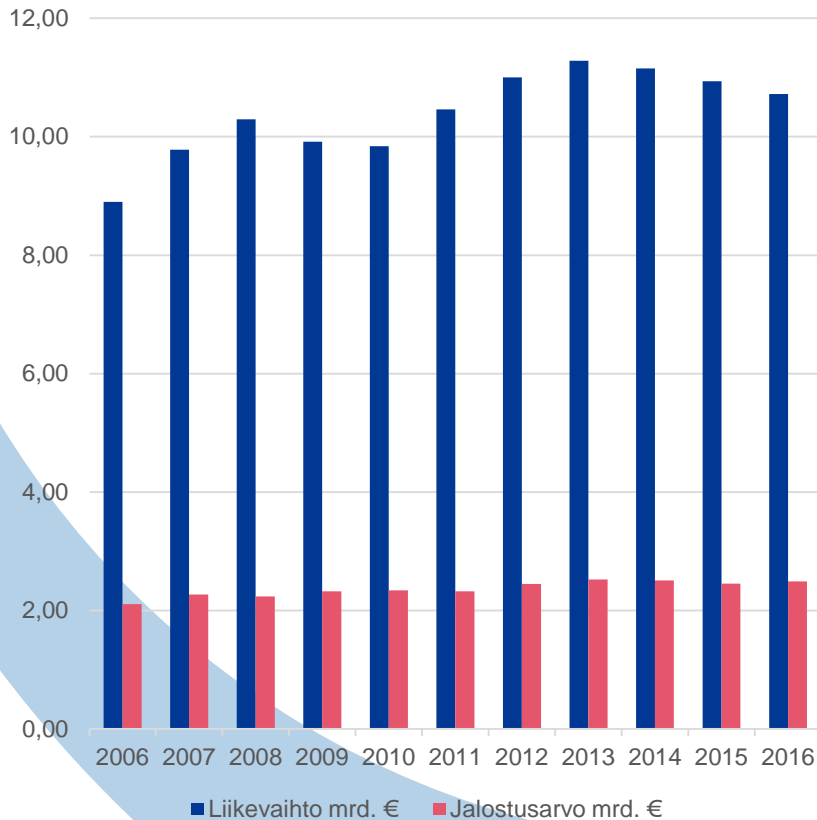
- Selvitti kannattavuuden ja myynnin kehittymistä vuonna 2017 ja odotuksia vuodelle 2018.
- Suunnattiin ETL:n jäsenyritysten toimitusjohtajille (250), joista 50 vastasi (vastausprosentti 20)
- Vastanneet yritykset edustivat kaikkia muita alatoimialoja paitsi kala-alaa.
- Vastanneista yrityksistä 80 % oli pk-yrityksiä
- Tiedonkeruun ajankohta 18.-31.10.2017



Keskeisiä tuloksia

- Elintarvikeyritysten liikevaihdossa on laskua, mutta jalostusarvo ja rahoituksellinen vahvuus ovat kasvussa.
- Raaka-aineiden hintojen ja palkkakulujen odotetaan nousevan vuonna 2018.
- Yritykset arvioivat kannattavuuden ja myynnin kasvavan tänä vuonna, valtaosa odottaa myönteisen kehityksen jatkuvan myös ensi vuonna.
- Vientiliikevaihtoon ennakoitaan kasvua vuonna 2018.
- Elintarvikeyritykset toivovat kaupalta lyhyempiä hinnoittelujaksoja ja lisää tietoa kuluttajien ostokäyttäytymisestä.
- Vienti nähdään kannattavammaksi kuin myynti kotimaahan, kuluttajien vahva luottamus luo uskoa tulevaan.

Liikevaihdossa laskua, jalostusarvo ja rahoituksellinen vahvuus kasvussa



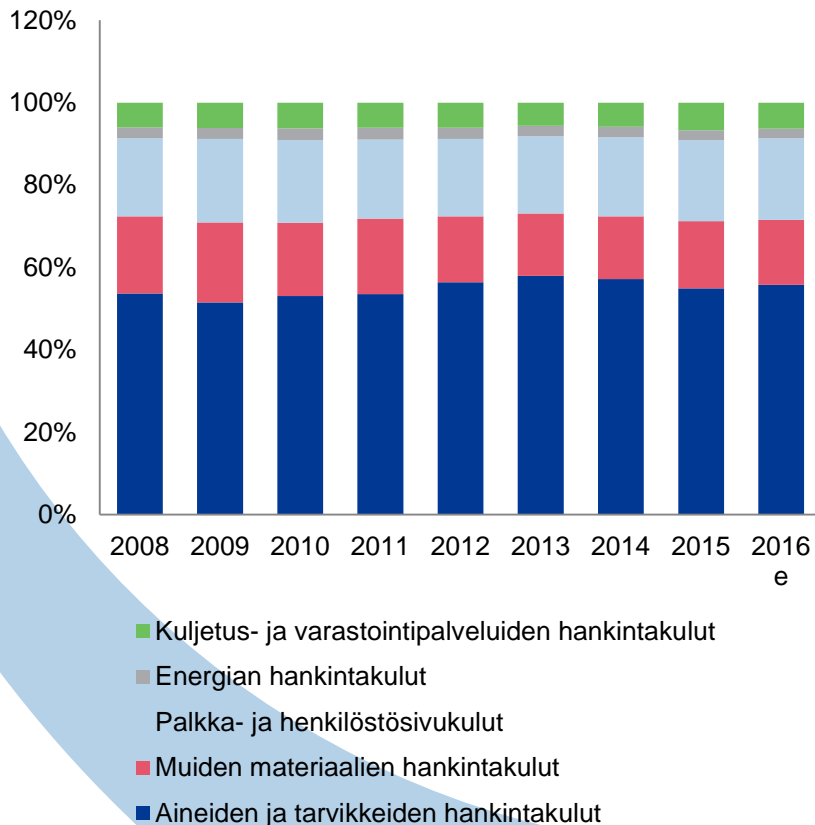
Lähde: Tilastokeskus

ETL Kannattavuuskysely lokakuu 2017

Elintarviketeollisuusliitto



Raaka-aineiden hintojen ja palkkakulujen odotetaan nousevan vuonna 2018



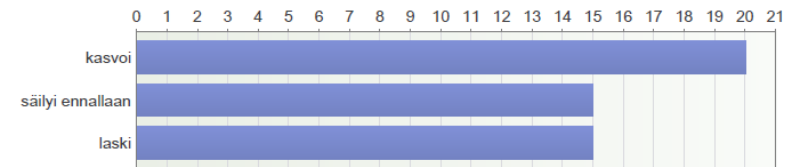
- Raaka-aineiden ja tarvikkeiden hankintakulut ovat kasvaneet vuonna 2017 ja niiden sekä palkka- ja henkilöstösivukulujen odotetaan nousevan vuonna 2018.
- Muiden kuluerien kehityksen arvioidaan säilyvän ennallaan vuonna 2018.

Kannattavuus ja myynti kasvavat vuonna 2017

- Vastaajista 40 % arvioi operatiivisen kannattavuuden kasvavan, 30 % säilyvän ennallaan ja 30 % laskevan.
- Kannattavuutta parantaneilla yrityksillä myös myynnin kehitys oli positiivinen. Puolet yrityksistä ilmoitti kotimaan myynnin kasvaneen.
- Onnistunut strategia sekä oman markkinan yleinen kasvu vaikuttivat myönteisesti kannattavuuteen ja myynnin kehitykseen.
- Kannattavuutta alentavat raaka-aineiden hintavaihtelusta aiheutuva kustannusten nousu sekä EU:n raaka-ainemarkkinoiden ylitarjontatilanne. Raaka-aineiden hintoja ei pystytä purkamaan riittävän nopeasti kaupan myyntihintoihin eikä yritysten kulurakenne sopeudu tilanteeseen samassa tahdissa.

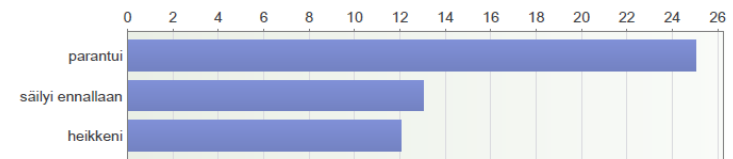
16. Vuonna 2017 edustamani yrityksen operatiivinen kannattavuus

Vastaajien määrä: 50



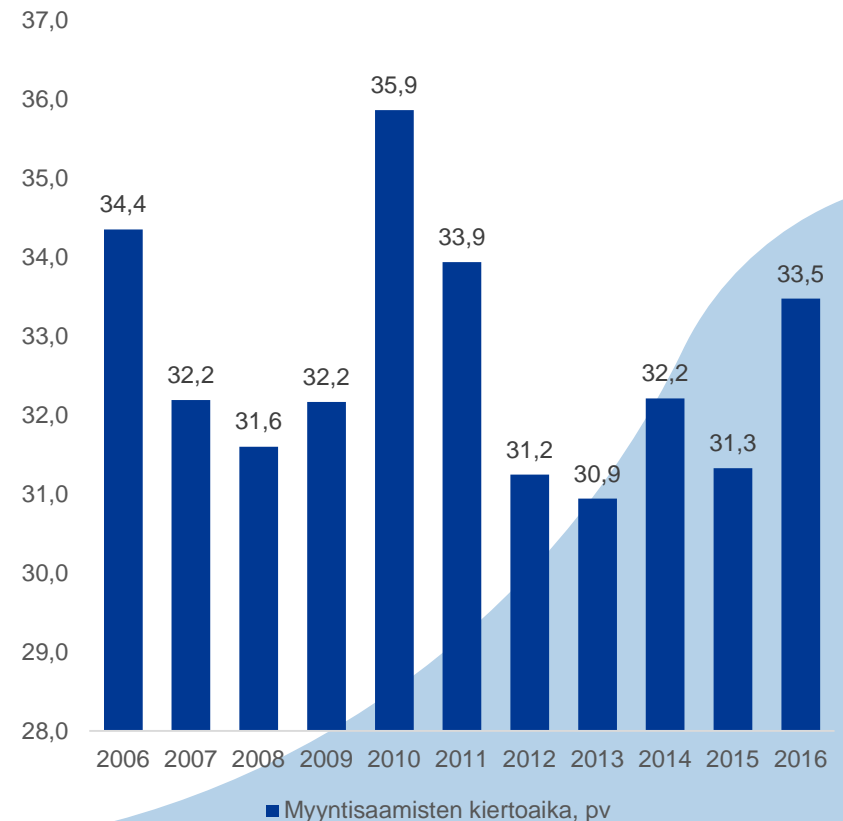
20. Vuonna 2017 kotimaan myynti

Vastaajien määrä: 50



Valtaosa yrityksistä odottaa myönteistä kannattavuuden ja myynnin kehitystä vuonna 2018

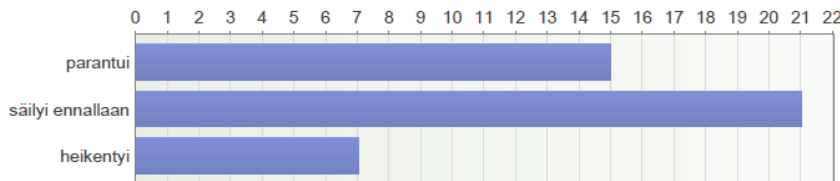
- Vastaajayrityksistä 30 % odotti operatiivisen kannattavuuden parantuvan ja 48 % säilyvän ennallaan vuonna 2018.
- Valtaosa ennakoi kotimaan myynnin joko parantuvan tai säilyvän ennallaan vuonna 2018.
- Elintarviketeollisuusyritysten rahoituksellinen vahvuus on parantunut hieman vuodesta 2016, jolloin ETL teki edellisen kannattavuuskyselyn.
- Myyntisaamisten kiertoaika on pidentynyt keskimärin 2,2 päivällä.



Vientiliikevaihdon odotetaan kasvavan 2018

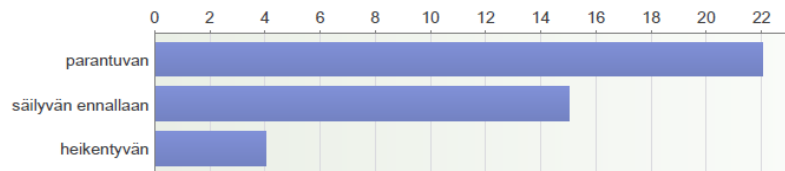
22. Vuonna 2017 vientitoimintojen myynti

Vastaajien määrä: 43



23. Vuonna 2018 arvioin vientitoimintojen myynnin

Vastaajien määrä: 41



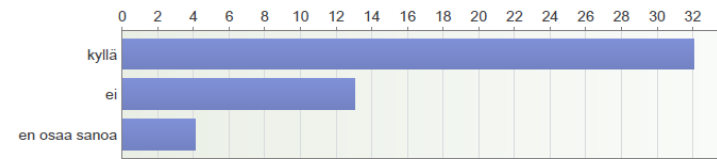
- Valtaosa vastaajista (83 %) arvioi vientiliikevaihdon kasvavan tai säilyvän ennallaan vuonna 2017.
- Vientiliikevaihdon uskotaan paranevan vuonna 2018.
- Elintarvikeviennin arvo oli 1,60 mrd. euroa vuonna 2014. Vuonna 2015 arvo laski 1,47 mrd. euroon eli noin 8 %. Vuonna 2016 viennin arvo pysyi samana 1,47 mrd. eurossa. Tämän vuoden tammi-elokuussa viennin arvo oli 1,1 mrd. euroa. Finpron Food from Finland -ohjelma arvioi viennin kasvavan tänä vuonna 1,7 mrd. euroon.
- <http://www.etl.fi/etl-tilastopalvelu.html>

Elintarviketeollisuus toivoo lyhyempiä hinnoittelujaksoja ja lisää tietoa ostokäyttäytymisestä

- Yritykset kaipaavat puolueetonta tahoa, joka mittaa markkinaosuuksia ja kuluttajan käyttäytymistä.
- Tuotteissa, joissa raaka-aineen osuus on suurin kustannustekijä, hintoja pitäisi voida tarkistaa tiheämmin.
- Yritykset joutuvat antamaan kaupalle valikoimajaksojen ehdotukset ja hinnat useita kuukausia ennen kuin tuote on kuluttajan ostettavissa. Vastaavasti kauppa ilmoittaa yritysten mukaan päätökset valikoimasta liian myöhään.

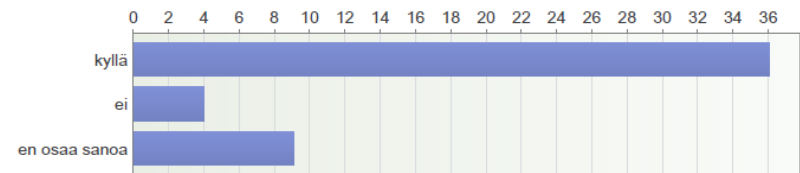
9. i) Tulisiko kaupan hinnoittelujaksoja lyhentää, jotta raaka-aineiden hintavaihtelut siirtyisivät nopeammin kuluttajalle?

Vastaajien määrä: 49



10. j) Tulisiko kuluttajan ostokäyttäytymisestä olla enemmän julkista tietoa saatavilla?

Vastaajien määrä: 49



Vienti kannattavampaa kuin myynti kotimaahan, kuluttajien vahva luottamus luo uskoa

- Vaikka myynti kehittyy kotimaassa, sen kannattavuus on huonompi kuin viennissä. Kotimaisen kaupan valikoimiin pääsee vain erittäin pienillä hintamarginaaleilla. Paremmin kannattaville vientimarkkinoille kohdennetaan uusia lisäarvotuotteita.
- Vastauksissa tuotiin esille, että pohjoismaisille markkinoille on helpompi päästä uutuuksilla ja rakentaa myymäläpeittoa. Kotimaisen kaupan nähdään polkevan paikallaan naapurimaihin verrattuna. Lievä väsymys kotimaiseen markkinatilanteeseen näkyy vastauksissa.
- Kuluttajien usko tulevaan näkyy myynnin parantuvana kehityksenä. Kuluttajat käyttävät rahaa ulkona syömiseen aikaisempia vuosia enemmän. Toisaalta kulutustottumusten muutos mietityttää useissa yrityksissä.

Lisätiedot
Johtaja Heli Tammivuori
puh. 040 5575 667
heli.tammivuori@etl.fi