

Joanna Michalczyk
Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

Wpływ globalizacji na rozwój polskiego przemysłu spożywczego

Celem publikacji jest przeanalizowanie wybranych wskaźników charakteryzujących sytuację w polskim przemyśle spożywczym oraz wskazanie najważniejszych determinant kształtujących jego obecny i przyszły rozwój. W niniejszym opracowaniu zostały wykorzystane następujące metody badawcze: metoda opisowa, analiza literatury i wnioskowanie statystyczne. Integracja Polski z UE stała się istotnym bodźcem do rozwoju przemysłu spożywczego. Zachodzące zmiany w krajowym przetwórstwie mają zarówno charakter ilościowy, jak i jakościowy. Pokazują to wybrane wskaźniki ekonomiczne, takie jak np. produkcja sprzedana, struktura branżowa produkcji czy wyniki handlu z zagranicą. Obecnie w związku z postępującym otwieraniem się polskiego rynku żywnościowego na procesy globalizacji (głównie za sprawą aktywnej działalności koncernów międzynarodowych i zwiększonego nacisku na zachowanie bezpieczeństwa żywnościowego, mającego bardzo szeroki kontekst) oraz potrzebą szukania nowych miejsc zbytu dla krajowych produktów, na jego sytuację będą miały wpływ w coraz większym stopniu trendy ogólnoświatowe.

The impact of globalization on the development of the Polish food industry

The aim of the paper is to examine selected indicators characterizing the situation in the Polish food industry and to indicate the most important determinants that shape its present and future development. In this study, the following research methods were used: a descriptive method, an analysis of literature and statistical inference. Poland's integration with the EU has become an important stimulus to the development of the food industry. Changes in the domestic manufacturing have both quantitative and qualitative meaning. This is shown by selected economic indicators, such as production sold, its branch structure and results of foreign trade. Nowadays, due to the progressive opening of the Polish food market to the processes of globalization (mainly because of the transnational corporations' activity and increased attention to food security which has a very broad context) and the need of looking for new places of distribution for domestic products, the situation of the analysed sector is going to be shaped increasingly by the global trends.

Keywords: globalization, Polish food industry, European integration

Wprowadzenie

Polski przemysł spożywczy jest integralną częścią sektora rolno-spożywczego, bardzo ważnego działu narodowej gospodarki. Potrzeba koncentracji uwagi na aktualnej sytuacji w produkcji żywności wynika z przemian o charakterze ilościowym i jakościowym, dokonujących się głównie pod wpływem członkostwa Polski w Unii Europejskiej oraz w związku z poddaniem jej coraz szerszym wpływom procesu globalizacji. Na szczególną uwagę w rozwoju przetwórstwa spożywczego zasługuje rola korporacji międzynarodowych, w tym stosowane nowoczesne rozwiązania produkcyjne, oraz rozpowszechnianie się nowych trendów konsumpcyjnych wśród społeczeństwa. Jednocześnie warto dodać, że produkcja żywności jest specyficznym działem przemysłu, który odnosi się do wielu ważnych kwestii – natury szerokiej, stanowiącej o bezpieczeństwie żywnościowym, bądź nieco węższej, jak jakość żywności i jej zdrowotność.

Celem artykułu jest przeanalizowanie wybranych wskaźników charakteryzujących sytuację w polskim przemyśle spożywczym oraz wskazanie najważniejszych determinant kształtujących jego obecny i przyszły rozwój. Przy przygotowaniu niniejszego opracowania zostały wykorzystane następujące metody badawcze: metoda opisowa, analiza literatury i wnioskowanie statystyczne.

1. Charakterystyka wybranych wskaźników ekonomicznych opisujących sytuację w krajowym przetwórstwie spożywczym

Przystąpienie Polski do struktur europejskich stało się istotnym bodźcem do przyspieszenia i głębszego rozwoju przemysłu spożywczego. Nieograniczony barierami dostęp do wspólnego rynku zbytu liczącego na początku 2011 r. ponad 520 mln konsumentów [Wigier, 2011, s. 13] oraz możliwość skorzystania z unijnego wsparcia finansowego, czy to w formie programów przedakcesyjnych, czy w ramach Wspólnej Polityki Rolnej (WPR), niewątpliwie otworzyły przed krajowymi producentami żywności szerokie możliwości.

Wśród wielu wskaźników obrazujących tendencje w polskim przetwórstwie spożywczym na uwagę zasługuje wielkość produkcji sprzedanej. Jej wartość w latach 2004-2010 wykazywała konsekwentnie tendencję rosnącą i wzrosła z poziomu około 113 mld zł w 2004 r. do blisko 173 mld zł w 2010 r. Jednocześnie udział tego przetwórstwa w całości przemysłu krajowego ustabilizował się na poziomie około 17%. Warte uwagi są również roczne przyrosty produkcji wyrażone w cenach stałych, które były dodatnie. Wyraźne spowolnienie produkcji w 2008 r. prawdopodobnie miało związek ze światowym kryzysem gospodarczym (tabela 1). W następnych latach ożywienie produkcyjne zostało utrzymane.

Tabela 1. Produkcja sprzedana przemysłu artykułów spożywczych i napojów na tle całego przemysłu w latach 2004–2010

Rok	W mld zł			Rok poprzedni =100, ceny stałe	
	przemysł spożywczy	przemysł ogółem	udział w %	przemysł spożywczy	przemysł ogółem
2004	113,47	678,52	16,7	103,7	112,6
2005	121,55	687,81	17,7	107,1	103,7
2006	128,75	775,52	16,6	106,2	111,6
2007	143,17	873,47	16,4	107,2	110,7
2008	147,00	918,28	16,0	101,2	103,6
2009	155,07	896,38	17,3	104,5	95,5
2010	172,97	1 010,30	17,1	106,1	109,7

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [*Rocznik statystyczny przemysłu, 2005–2008; Mały rocznik..., 2009–2011*].

Głównymi od lat gałęziami w strukturze produkcji sprzedanej przemysłu spożywczego są: branża mięsna, mleczarska, owocowo-warzywna i napojów. Ponadto, w większości przypadków udziały poszczególnych branż w sektorze spożywczym wykazują ustabilizowaną pozycję (tabela 2).

Tabela 2. Struktura branżowa produkcji sprzedanej przemysłu artykułów spożywczych i napojów w latach 2004–2010 (w %)

Rok	Mięso	Ryby	Owoce i warzywa	Tłuszcze	Mleko	Zboża	Pasze	Pozostałe spożywcze	Napoje
2004	24,6	2,7	9,3	2,6	17,1	3,1	7,0	20,5	13,1
2005	25,9	3,1	9,7	2,6	17,6	2,6	6,1	20,1	12,3
2006	25,4	3,6	9,9	2,8	17,0	2,8	6,6	19,8	12,1
2007	24,8	3,2	10,2	2,8	17,3	2,8	6,7	21,2	11,1
2008	26,3	3,3	9,1	3,4	16,4	3,0	6,9	19,9	11,9
2009	26,3	3,7	7,9	3,1	15,1	3,7	5,0	20,7	14,4
2010	26,1	3,7	8,2	2,5	16,1	2,8	6,7	21,0	13,0

Dane dla podmiotów zatrudniających powyżej 49 osób.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [*Nakłady..., 2005–2011*].

Dynamika produkcji sprzedanej wyrażona w cenach stałych dla okresu 2004–2010 przedstawiała się różnorodnie dla poszczególnych branż (tabela 3), jednak w większości przypadków przyrosty produkcji były dodatnie. Dla gałęzi mięsnej w ostatnich latach badana dynamika nieco osłabła (jej indeks mieścił się w gra-

nicach 105–107%). Bardzo wysokie przyrosty produkcji, zwłaszcza w pierwszych latach członkostwa Polski w Unii Europejskiej i w 2009 r., odnotowała branża rybna, choć w 2010 r. analizowany przyrost był już niski. W przypadku branży mleczarskiej (drugiej po mięsnej w strukturze branżowej produkcji sprzedanej przemysłu spożywczego) indeksy dynamiki przekraczały 100%, z wyjątkiem 2008 r. Ten rok okazał się dla wielu działów przetwórstwa trudnym, co potwierdzają ujemne przyrosty produkcji. Jak już wcześniej wspomniano, prawdopodobnie wiązało się to z ogólnoswiatową recesją gospodarczą.

Tabela 3. Dynamika produkcji sprzedanej branż przemysłu artykułów spożywczych i napojów w latach 2004–2010 (ceny stałe, rok poprzedni = 100)

Rok	Mięso	Ryby	Owoce i warzywa	Tłuszcze	Mleko	Zboża	Pasze	Pozostałe spożywcze	Napoje
2004	104,5	125,5	107,0	106,3	110,8	98,3	111,6	110,9	99,2
2005	109,4	114,0	111,3	106,4	105,5	103,7	100,6	104,2	94,5
2006	108,1	121,9	107,4	114,8	103,6	102,6	114,6	106,7	103,1
2007	107,7	106,0	117,4	108,7	106,2	96,2	104,6	123,1	102,4
2008	106,8	106,7	90,4	107,0	99,2	109,5	98,4	96,9	104,9
2009	104,7	118,8	111,8	112,4	106,3	130,9	95,7	103,9 ^a	109,1
2010	106,6	100,7	109,5	79,4	101,9	71,7	136,1	105,5 ^a	93,0

a – bez piekarnictwa (w przypadku którego wskaźnik wyniósł 109,4 w 2009 r. i 108,0 w 2010 r.)

Dane dla podmiotów zatrudniających powyżej 49 osób.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [Nakłady..., 2005–2011].

Niewątpliwie jednym z najważniejszych czynników kształtujących dotychczasową wielkość krajowej produkcji żywności oraz jej profil jest integracja z UE, choć kurczące się możliwości zbytu na wspólnym rynku za sprawą rosnącej konkurencji wymuszają coraz to większą potrzebę szukania odbiorców również na rynkach państw trzecich. Ponadto zliberalizowany po 1 maja 2004 r. dostęp do stosunkowo zamożnego społeczeństwa o często wysublimowanych potrzebach sprawił, że zwiększyła się koncentracja polskich producentów na wytwarzaniu żywności wysoko przetworzonej.

Pierwsza dekada XXI w. odznaczała się wyraźnym rozwojem produkcji żywności zaklasyfikowanej do tzw. przerobu wtórnego. Jej przyrost na tle przyrostu wytwórczości pozostałych działów, tj. produkcji używek, przerobu wstępnego i właściwego, był najwyższy i wyniósł 85%. W przypadku używek wskaźnik ten kształtował się na poziomie ok. 50%. Natomiast dla przerobu wstępnego i właściwego badane wartości wyniosły odpowiednio 35% i 13%. Z kolei w ujęciu rocznym wskaźnik tempa wzrostu produkcji dla żywności wysoko przetworzonej wynosił około 6%, dla używek – 4%, dla przerobu wstępnego – 3% oraz dla żywności

ności standardowej – około 1%. Warto również dodać, że w 2010 r. największe przyrosty produkcji dotyczyły odżywek, papierosów, pasz przemysłowych, przetwórstwa kawy i herbaty, ziarna preparowanego, przetworów rybnych, czekolady i jej wyrobów oraz makaronu. Ich wartości były rzędu ponad 10% [Wigier, 2011, s. 14].

Jak już wspomniano, zaobserwowane trendy w profilu produkcyjnym są w dużej mierze wynikiem przystąpienia do UE, ponieważ WPR obok wsparcia produkcji wpływa także hamująco na pewne dziedziny wytwórczości. Służą temu np. kwoty produkcyjne, które w przypadku mleka wpływały ograniczająco na rozwój branży mleczarskiej, będącej jedną z najważniejszych w krajowym przetwórstwie spożywczym. Obecne przyjęte rozwiązania w zakresie WPR przewidują stopniowe zwiększanie przyznanych kwot mlecznych.

Inną ważną determinantą przemian w przemyśle spożywczym są wyniki handlu zagranicznego jego wytworów. Akcesja do struktur europejskich spowodowała zniesienie barier handlowych w polskim wywozie żywności. Skutkowało to wzrostem popytu na nią ze strony konsumentów Wspólnoty. Warto również dodać, że zainteresowanie polską żywnością jest duże także na rynkach państw trzecich. Jednak, biorąc pod uwagę fakt, że struktura geograficzna polskiego eksportu i importu rolno-spożywczego jest zdominowana przez rynki państw Unii (udział UE w polskim eksporcie i imporcie rolno-spożywczym jest dominujący i w 2010 r. wyniósł odpowiednio około 80% i 70% [Mucha, 2012]), kierunki w obrotach handlowych polskiego sektora nakreślają, jak się wydaje, w znaczącej mierze odbiorcy i dostawcy ze Wspólnoty. Warto zwrócić uwagę, że w strukturze handlu zagranicznego sektora rolno-spożywczego dominują produkty przemysłu spożywczego. W 2010 r. wpływy z tytułu wywozu tych produktów stanowiły około 84% całkowitego eksportu rolno-spożywczego. Prognoza na kolejny rok mówi o kontynuacji wzrostu eksportu, co prawdopodobnie wpłynie również na utrzymanie się bądź nawet zwiększenie udziału produktów przemysłu spożywczego w całości wywozu produktów rolno-spożywczych [Wigier, 2011, s. 13].

Handel zagraniczny produktami przemysłu spożywczego jest jednym z najistotniejszych czynników stymulujących omówiony wcześniej wzrost wartości produkcji sprzedanej przetwórstwa spożywczego. Wyraźny rozwój orientacji eksportowej w przemyśle spożywczym można odnotować na podstawie rosnącego udziału produktów kierowanych za granicę kraju w całości produkcji. W roku 2000 wartość wywozu produktów przemysłu spożywczego wyniosła 9,8 mld zł, co stanowiło blisko 10% wartości produkcji sprzedanej. W roku 2004 jego wartość wyniosła już 19,3 mld zł, co odpowiadało 17% całości produkcji sprzedanej. W kolejnych latach sprzedaż zagraniczna tych produktów nadal rosła, a jej udział w wartości produkcji sprzedanej ustabilizował się na poziomie około 22% [Urban, 2009, s. 10].

Tabela 4. Polski handel zagraniczny artykułami spożywczymi i napojami w latach 2004–2010 (w mln euro)

Rok	Eksport	W tym towarów przetworzonych	Import	W tym towarów przetworzonych
2004	b.d.	b.d.	3 304	2 141
2005	b.d.	b.d.	4 226	2 775
2006	7 631	5 797	5 076	3 332
2007	8 962	6 783	6 371	4 088
2008	10 300	7 986	8 183	5 389
2009	9 796	7 263	7 369	5 033
2010	11 460	8 893	8 628	5 734

Brak danych za 2004 i 2005 r. wynika ze stosowania wówczas przez GUS odmiennego sposobu ich agregacji.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [*Rocznik statystyczny handlu...*, 2005-2006; *Handel...*, 2007–2011].

Warto zaznaczyć, że Polska, po raz pierwszy od wielu lat, stała się w 2003 r. eksporterem netto produktów rolno-spożywczych (wówczas saldo wymiany wyniosło 0,5 mld euro). W kolejnych latach trend ten został utrzymany i w 2010 r. saldo handlu osiągnęło poziom 2,6 mld euro [Mucha]. Tendencje w obrotach samymi artykułami spożywczymi kształtują się podobnie. Zarówno w odniesieniu do całkowitej ich wymiany, jak i z uwzględnieniem wyłącznie produktów przetwórstwa spożywczego, saldo od lat jest dodatnie (tabela 4).

Tabela 5. Nakłady inwestycyjne przemysłu artykułów spożywczych i napojów na tle całego przemysłu w latach 2004–2010 (w mld zł)

Rok	Przemysł spożywczy	Przemysł ogółem	Udział w %
2004	6,53	41,91	15,6
2005	5,93	45,21	13,1
2006	6,72	52,69	12,8
2007	6,78	64,32	10,5
2008	7,75	71,00	10,9
2009	5,95	72,07	8,3
2010	6,23	68,98	9,0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [*Środki...*, 2005–2011].

Wśród wielu czynników powiązanych ze zwiększaniem sprzedaży zagranicznej produktów przetwórstwa spożywczego, na szczególną uwagę zasługują: wdrażanie nowoczesnych procesów produkcyjnych i systemów jakości mających

na celu zapewnienie bezpieczeństwa żywności, dostarczanie na rynek coraz to szerszej gamy produktów o różnych walorach, zmianę modelu konsumpcji i upowszechnienie modelu miejskiego, ciągłe nakłady inwestycyjne w przemyśle (tabela 5), rozwijanie działalności marketingowej i – przede wszystkim – wprowadzenie swobodnej wymiany produktów między Polską i państwami Unii po 1 maja 2004 r. Ponadto wyjątkowy wkład w rozwój przetwórstwa spożywczego, także na potrzeby eksportu należy przypisać korporacjom międzynarodowym. Wniosły one kapitał oraz pomogły stosunkowo szybko zasymilować nowe metody zarządzania i produkcji. Wprawdzie w początkowej fazie ich działalności, kiedy konkurencja na polskim rynku była niewielka, wiele z nich skupiało się na sprzedaży na rynku wewnętrznym, ale z czasem rosnąca konkurencja oraz zmieniająca się sytuacja na świecie wymusiły na nich coraz szersze wychodzenie ze sprzedażą na rynki zagraniczne. Branżami, w których udział korporacji w wartości sprzedaży jest szczególnie wysoki są np.: tytoniowa, piwowarska, cukiernicza, olejarska, cukrownicza, napojów bezalkoholowych i paszowa [Chechelski, 2007, s. 8].

Tabela 6. Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do przemysłu spożywczego w latach 2004–2010 (w mln USD)

Rok	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Napływ BIZ	255,8	495,0	477,5	361,7	462,3	2.389,1	b.d.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [Inwestycje...].

Tabela 7. Rentowność obrotu netto branż przemysłu artykułów spożywczych i napojów w latach 2004–2010 (w %)

Rok	Mięso	Ryby	Owoce i warzywa	Tłuszcze	Mleko	Zboża	Pasze	Pozostałe spożywcze	Napoje	Ogółem
2004	1,1	3,6	2,8	3,0	2,5	5,6	4,2	6,8	5,9	3,9
2005	2,1	1,3	4,3	3,4	1,7	2,4	5,2	3,6	6,1	3,5
2006	1,9	2,4	3,4	4,8	1,5	4,4	3,7	5,9	7,0	3,9
2007	2,3	2,7	3,1	2,3	3,3	7,1	3,7	5,5	7,2	4,2
2008	1,0	2,5	0,5	4,5	0,8	2,0	2,3	3,9	5,6	2,6
2009	1,5	4,3	4,8	4,3	3,7	4,1	3,6	7,7 ^a	6,2	4,3
2010	3,0	2,5	3,6	1,1	2,5	4,8	3,7	7,7	6,6	4,2

a – bez piekarnictwa (w przypadku którego wskaźnik wyniósł 9,0 w 2009 r. i 7,9 w 2010 r.)

Dane dla podmiotów zatrudniających powyżej 49 osób.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [Nakłady..., 2005–2011].

Jak się wydaje, realizowane dotychczas inwestycje w przetwórstwie spożywczym, w tym z istotnym udziałem kapitału zagranicznego w formie inwestycji bezpośrednich (zwłaszcza w 2009 r., tabela 6), wpłynęły na poprawę sytuacji ekonomicznej przemysłu. Jednym z mierników służących do jej oceny jest rentowność obrotu netto branż (tabela 7). W okresie 2004–2010 wartość tego wskaźnika ogółem uległa poprawie, z wyjątkiem 2008 r., kiedy to niemal wszystkie działy przetwórstwa odczuły skutki światowego kryzysu. Branżami wyróżniającymi się stosunkowo wysoką rentownością na tle pozostałych są m.in.: produkcja napojów, przetwórstwo zbożowe, produkcja pasz, piekarnictwo oraz przetwórstwo owocowo-warzywne (w ostatnich latach). Z kolei najniższe wartości osiągnięte są w przetwórstwie mięsnym (wyjątkiem jest rok 2010).

2. Determinanty obecnego stanu krajowego przetwórstwa żywności

Niewątpliwie przystąpienie Polski do struktur europejskich stało się początkiem i katalizatorem wielu przemian w sektorze rolno-spożywczym, w tym zwłaszcza w przemyśle spożywczym. Przyjęcie kraju w poczet członków ugrupowania dało producentom i eksporterom żywności wiele korzyści i szans na dalszy rozwój. Szczególnie istotny stał się dostęp do ogromnego i chłonnego na polskie produkty rynku zbytu. Bardzo ważne dla ułatwienia i przyspieszenia przemian w produkcji rolno-spożywczej stały się unijne programy przedakcesyjne oraz wydłużenie okresów przejściowych dla wielu branż (w tym zwłaszcza dla mleczarskiej i mięsnej) na dostosowanie się do europejskich rozwiązań. Z perspektywy czasu można ocenić, że polskie rolnictwo sprostało unijnym wyzwaniom, a powiązane z nim przetwórstwo żywności mogło nadal korzystać z niezbędnych dostaw surowców i nieprzerwanie się rozwijać.

Wspólna polityka rolna jest jedną z najważniejszych determinant funkcjonowania krajowego rolnictwa i przemysłu spożywczego. Wśród instrumentów WPR mających najszerze zastosowanie w regulacji polskiej produkcji i handlu zagranicznego, znajdują się: bezpośrednie płatności obszarowe, kwotowanie produkcji, działania interwencyjne, regulacje cenowe, wsparcie konsumpcji oraz instrumenty handlowe, takie jak cła, licencje, kontyngenty importowe, subwencje eksportowe, klauzule ochronne [Urban i in., 2010, s. 45 i 53].

Toczące się debaty nad zmianą WPR uwypuklają m.in. bardzo istotne w dobie globalizacji kwestie, takie jak bezpieczeństwo żywnościowe, zrównoważony rozwój rolnictwa i obszarów wiejskich oraz zarządzanie zasobami naturalnymi. Ponadto dla strony polskiej korzystna jest kontynuacja dotychczasowego kształtu unijnej polityki z wydzieleniem trzech elementów, tj. wspólnej organizacji rynków, systemu płatności bezpośrednich oraz polityki rozwoju obszarów wiejskich

z utrzymaniem wsparcia finansowego w kolejnym okresie budżetowania WPR co najmniej na obecnym poziomie [Wigier, 2011, s. 14].

Z rezolucji przyjętej przez Parlament Europejski w czerwcu 2011 r. [*Rezolucja...*] wynika, że niezmiernie ważną kwestią dla sektora żywnościowego zarówno w kontekście regionalnym, jak i globalnym jest bezpieczeństwo żywnościowe. Prognozy FAO mówią o wzroście liczby ludności na świecie do 9 mld w 2050 r. Takie przewidywania niosą wprawdzie szanse na dalszy rozwój polskiego przetwórstwa żywności, jednak konieczność sprostania innym wyzwaniom, takim jak ograniczony dostęp do zasobów wody, gruntów i energii oraz konieczność zapobiegania zmianom klimatycznym (których sprawcą jest m.in. rolnictwo, ponoszące także konsekwencje ich występowania), stanowi o złożoności problemu bezpieczeństwa żywnościowego. W kontekście powyższych zjawisk należy spodziewać się rosnącej presji na poszczególnych rynkach świata na zwiększanie produkcji żywności, eskalacji ryzyka wahań jej cen oraz nadmiernej eksploatacji zasobów naturalnych [Wigier, 2011, s. 15]. Należy również dodać, że polscy wytwórcy żywności mogą rozwinąć sprzedaż nie tylko z uwagi na prognozowany przyrost ludności, ale również ze względu na fakt występowania strukturalnych ograniczeń w hodowli i uprawie w niektórych krajach (np. w Chinach czy Indonezji).

Przyszła zreformowana polityka rolna UE powinna zatem być ukierunkowana na m.in. na racjonalne wykorzystanie zasobów naturalnych, na zrównoważone systemy produkcji żywności, na podtrzymanie wsparcia finansowego w ramach pierwszego i drugiego filaru WPR oraz na zachęcenie podmiotów sektora rolno-spożywczego do podejmowania działań w zakresie zarządzania ryzykiem – np. poprzez dyferencjację produkcji, członkostwo w grupach producenckich, kontrakcję czy ubezpieczenie się od ryzyka.

Niemale znaczenie dla przyszłości przetwórstwa spożywczego ma jakość i innowacyjność. Dotychczasowym źródłem przewag dla polskiego przetwórstwa żywności (zwłaszcza w okresie okołakcesyjnym) były przewagi kosztowo-cenowe. Obecnie o konkurencyjnej pozycji przedsiębiorstwa na wspólnym rynku (i nie tylko), decydować będą w coraz większym stopniu atuty pozacenowe. Wśród nich na szczególną uwagę zasługują wdrażane systemy jakości produkcji, które można podzielić na tzw. systemy uniwersalne oraz na systemy jakości żywności odnoszące się głównie do przetwórstwa i do obrotu oraz do rolnictwa [*Bezpieczeństwo...*, 2009, s. 69]. Do tych pierwszych zalicza się ISO, HACCP, GMP i TQM, natomiast w ramach systemów jakości żywności skierowanych do przetwórstwa i do obrotu wymienia się np. BRC Global Standard – for Food Safety, BRC Global Standard – Food Packaging, IFS International Food Standard czy Qualität und Sicherheit QS. Z kolei wśród mających zastosowanie w rolnictwie można wskazać systemy: produkcji integrowanej IP, rolnictwa ekologicznego, produktów regionalnych i tradycyjnych, GlobalGAP czy UTZ Certified [*Bezie-*

czeństwo..., 2009, s. 69; *Systemy...*]. Innymi ważnymi przewagami stanowiącymi o pozycji przedsiębiorstwa są również: innowacyjność, dostęp do kapitału intelektualnego czy rozpoznawalność marki.

Obecnie główne kierunki rozwojowe w przetwórstwie spożywczym są, jak się wydaje, nakreślane przez globalne koncerny spożywcze, które dysponują przytoczonymi wcześniej atutami. Korporacje międzynarodowe stanowią siłę napędową rozwijającego się przemysłu spożywczego. Niewątpliwie, przestrzenna ekspansja tych podmiotów sprawiła, że wniosły one znaczący wkład w przetwórstwo spożywcze. Szczególnie ważny stał się dopływ obcego kapitału do wielu niedoinwestowanych branż, zastosowanie nowoczesnych rozwiązań produkcyjnych czy metod zarządzania. Obok poszerzenia asortymentu produktów żywnościowych znacząco poprawiła się ich jakość. Jednak postępująca globalizacja przyzwoliła wielu firmom zinternacjonalizowanym, nastawionym na minimalizację kosztów i maksymalizację zysków, na produkcję towarów, których konsumpcja może wpływać negatywnie na zdrowie ludzkie. Wraz z rozwojem międzynarodowego handlu żywnością powszechne stały się przypadki zanieczyszczenia żywności lub jej fałszowania. Równie dyskusyjnym problemem jest zasadność rozpowszechniania produkcji żywności genetycznie modyfikowanej przez największe korporacje, nie tylko ze względu na obawę o zdrowie człowieka, ale również w związku z ryzykiem niekontrolowanego rozprzestrzeniania się upraw zmodyfikowanych na tzw. czyste uprawy.

Obecność KTN eliminuje ponadto z rynku wiele firm lokalnych, doprowadzając do marginalizacji sektora małych i średnich przedsiębiorstw oraz do wykształcenia się struktury oligopolistycznej na rynku żywnościowym [*Bezpieczeństwo...*, 2009, s. 35-43]. W polskim przemyśle spożywczym zjawisko to jest charakterystyczne dla wielu branż. Przykładem jest branża tytoniowa, w której w 2009 r. udział czterech korporacji w produkcji osiągnął wartość blisko 100%. W przemyśle piwowarskim już od dłuższego czasu rola trzech koncernów (SAB Miller, Heineken i Carlsberg) w wartości sprzedanego piwa wydaje się niezmienna i sięga poziomu ponad 90%. Warto dodać, że akwizycja Browaru Belgia przez Kompanię Piwowarską należącą do SAB Miller na początku stycznia 2008 r. była podyktowana nie tyle chęcią zwiększenia zdolności produkcyjnych, ale doprowadzeniem do zwiększenia udziału w rynku. Przejęty browar został ostatecznie zamknięty. Innym wartym uwagi działem przetwórstwa, w którym widoczna jest skoncentrowana działalność korporacji, jest branża paszowa. Obecnie na polskim rynku pasz dla zwierząt hodowlanych działają trzy globalne podmioty: Cargill, Provimi i Basf. Ich udział w rynku systematycznie rośnie i wynosi około 50% [Drożdż, 2008, s. 36]. W przypadku rynku karmy dla zwierząt domowych największe udziały mają koncerny Mars oraz Nestle (odpowiednio 50% i 11%) [Chechelski, 2010, s. 10-12].

Warto dodać, że na przemiany dokonujące się w funkcjonowaniu korporacji na polskim rynku żywnościowym, ważny wpływ miał przedłużający się na świecie kryzys gospodarczy. Zmiany te dotyczyły zmniejszenia się ich liczby na skutek zaprzestania działalności oraz w wyniku fuzji i przejęć. W latach 2008–2010 transakcje te były charakterystyczne dla wielu działów przemysłu spożywczego. Dla przykładu, w branży tytoniowej były to przejęcia: Scandinavian Tobacco przez British Arian Tobacco, Altadis przez Imperial Tobacco czy Gallher przez Japapan Tobacco. W branży cukierniczej na uwagę zasługują przejęcia: Danone (grupa LU) i Cadbury przez Kraft Foods, Wm Wrigley Jr. przez Mars Inc. i Kraft Foods (Wedel) przez Lotte. Z kolei w branży koncentratów spożywczych nastąpiła akwizycja Royal Numico przez Danone oraz Premium Foods przez Tata Tea (Tetley Polska). Natomiast w przemyśle mleczarskim nastąpiło przejęcie Zakładów Mleczarskich w Gościnie przez Arla Foods [Chechelski, 2010, s. 12].

Zaostrzająca się konkurencja na polskim rynku żywności w coraz większym stopniu utrudnia wejście nowym podmiotom, w tym także zagranicznym koncernom. Problem ten odczuły podmioty działające m.in. w przemyśle mleczarskim, tj. Arla Foods oraz Müller. Pomimo ponad rocznej intensywnej kampanii reklamowej osiągnęły one w 2010 r. po 1% udziału w rynku przetworów mlecznych [Chechelski, 2010, s. 12; Wieczorkiewicz, 2012]. Jednocześnie wiele przedsiębiorstw działających w Polsce dostrzegło brak perspektyw dalszego rozwoju. Są to m.in.: koncern tytoniowy BAT (który w 2010 r. zamknął fabrykę niedaleko Krakowa i kupił producenta papierosów z Indonezji) czy Orkla Foods, który sprzedał zakłady Superfish, Kotlin oraz Elbro [Chechelski, 2010, s. 10 i 12].

Dla podkreślenia znaczenia globalnych koncernów spożywczych w polskim przemyśle spożywczym, warto dodać, że chociaż ich potencjał czy wartość rynkowa ustępuje miejsca korporacjom z innych branż, w tym zwłaszcza paliwowej, samochodowej czy usług finansowych, to jednak w zestawieniach najbardziej cenionych marek wiele koncernów spożywczych przoduje. Według rankingu Interbrand w roku 2011 r. wśród najbardziej wartościowych marek znalazły się kolejno: Coca-Cola (miejsce 1), Pepsi (miejsce 22), Budweiser (miejsce 29), Nescafe (miejsce 30) i Kellogg's (miejsce 34) [2011Ranking...].

Specyfika polskiego rynku żywnościowego nie pozwala jednak korporacjom na bezgraniczne narzucanie trendów w konsumpcji. W kraju widoczne są regiony, których mieszkańcy odznaczają się przywiązaniem do tradycji i zwyczajów żywieniowych. Dla podmiotów globalnych stanowi to przeszkodę w unifikacji sprzedaży produktów i wyzwanie w postaci konieczności opracowania strategii regionalnej dywersyfikacji produktowej, co oczywiście wpływa na koszty prowadzenia działalności. Międzynarodowe koncerny rozwiązują ten problem na wiele sposobów, np. przez pozorne zastosowanie modyfikacji w produkcie w drodze zmiany jego opakowania, czy przez zastępowanie składników bardziej warto-

ściowych mniej wartościowymi, czyli tańszymi (w rezultacie klient nabywa gorszą żywność) [*Bezpieczeństwo...*, 2009, s. 44].

Nawiązując do współczesnych trendów żywieniowych warto jednak zwrócić uwagę, że polskie przetwórstwo spożywcze wydaje się zaspokajać rosnące potrzeby konsumentów. Zwiększyło się zainteresowanie produkcją tzw. żywności funkcjonalnej. Na polskim rynku wyróżnia się kilka segmentów tej żywności, tj. wzbogaconą w witaminy, w składniki mineralne, w błonnik, w składniki biologicznie aktywne, niskoenergetyczną, probiotyczną, z dodatkiem steroli roślinnych i wzbogaconą w kwasy tłuszczowe omega – 3 [Górecka, 2007, s. 22; Krygier, 2011, s. 14–16]. Ponadto rośnie znaczenie żywności certyfikowanej ze względu na jej walory ekologiczne czy regionalny bądź tradycyjny charakter. Według danych Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi, do Wspólnotowego Rejestru Chronionych Nazw Pochodzenia i Chronionych Oznaczeń Geograficznych oraz Gwarantowanych Tradycyjnych Specjalności wpisane były na początku 2012 r. 34 polskie produkty [*Produkty...*]. Ponadto, pomimo swoistej niezmienności asortymentu surowców rolnych (z wyłączeniem produktów współczesnej biotechnologii, tj. genetycznie modyfikowanych, i nielicznych nowych towarów) postęp naukowo-techniczny umożliwia przedsiębiorstwom wytwarzanie z tych samych surowców (takich, jak np. mleko, zboże, mięso) coraz to nowszych generacji żywności, kreując tym samym popyt na nią [*Bezpieczeństwo...*, 2009, s. 45]. Odbywa się to w drodze różnych zabiegów, takich jak np. wzbogacanie żywności o dodatki, w tym lecznicze, zmiana właściwości organoleptycznych czy zastosowanie nowego opakowania, często bardziej funkcjonalnego.

Możliwości rozwoju przetwórstwa żywności wydają się nieograniczone. W związku z tym, jak również z uwagi na przedłużający się kryzys gospodarczy na świecie, wzmożona konkurencja w przetwórstwie spożywczym wymusza na przedsiębiorstwach konieczność poszukiwania rozwiązań pozwalających im na utrzymanie się na rynku i ciągłe rywalizowanie. Coraz wyżej stawiana zakładom przetwórczym poprzeczka w opracowywaniu nowości produktowych (w połączeniu ze wspomnianymi wcześniej zróżnicowanymi przyzwyczajeniami kulinarnymi konsumentów oraz niezmiennością bazy surowcowej) zachęca je jednak do zastosowania strategii minimalizacji nakładów. Dotyczy ona przede wszystkim kosztów surowca i pracy. Te ostatnie, pomimo znaczącego uprzemysłowienia przetwórstwa, wydają się nadal dość istotne w sferze wytwórczości żywności. Wprawdzie pewnym rozwiązaniem jest przenoszenie produkcji do krajów bardziej zasobnych w pracę, jednak wysoka wrażliwość wielu produktów żywnościowych (zwłaszcza mleczarskich i mięsnych) na warunki zewnętrzne i odległość przewozową nie pozwala na znaczące oddalenie się od nabywców. Stąd coraz bardziej powszechne jest wykorzystywanie w produkcji żywności tanich i gorszych jakościowo komponentów, a czasem nawet celowe wprowadzanie konsumenta w błąd i oferowanie mu imitacji produktów oryginalnych pod zbli-

żoną nazwą. W efekcie, wytworzona żywność tylko z pozoru przypomina pełnowartościową. Dotyczy to np. produktów masło- czy mięsopodobnych. W pierwszym przypadku zastępuje się tłuszcz pochodzenia zwierzęcego – roślinnym. W drugim, zamiennikiem mięsa jest niskowartościowe tzw. mięso oddzielone mechanicznie (MOM) [*Bezpieczeństwo...*, 2009, s. 45–46]. Biorąc pod uwagę fakt postępującej przestrzennej ekspansji korporacji międzynarodowych i jednocześnie stosowanie strategii minimalizacji kosztów w zakresie wykorzystania surowców, niezmiernie ważnym problemem staje się powszechna anonimowość działających koncernów oraz ich łatwość w unikaniu odpowiedzialności za stosowanie nieuczciwych praktyk handlowych [*Bezpieczeństwo...*, 2009, s. 46].

W odpowiedzi na przemiany zachodzące w gospodarce światowej (dotyczące m.in. spowolnienia rozwoju gospodarczego wielu krajów), obok zjawiska koncentracji produkcji w sektorze spożywczym uwidocznił się również proces koncentracji handlu. Wynika on głównie z pogarszającej się siły nabywczej konsumentów żywności, którzy szukają jej w niższych cenach. Zarówno na rynku światowym, jak i krajowym na znaczeniu zyskują zatem nowoczesne formaty handlu, takie jak dyskonty, supermarkety i hipermarkety. Wprawdzie Polska należy do czołówki państw o najbardziej rozdrobnionym handlu w Europie (dla porównania, w 2009 r. w Niemczech działało około 53 tys. sklepów spożywczych wobec około 150 tys. placówek polskich), jednak sytuacja powoli się zmienia i odnotowuje się zanik liczby podmiotów najmniejszych (w 2008 r. z rynku zniknęło 7 tys. sklepów, a w 2009 r. – kolejne 5,5 tys.) [Chechelski, 2010, s. 12]. Zbyt wolne tempo koncentracji podmiotów sprzedających żywność na polskim rynku sprawia, że rozdrobnienie struktury podmiotowej handlu żywnością jest nadal znaczące. W Polsce sieci handlowe mają 47% udział w sprzedaży detalicznej, podczas gdy w wielu krajach Europy Zachodniej udział ten sięga 70%. W Niemczech 10 największych sieci ma blisko 90% udział w detalicznych dostawach, a w Polsce – tylko 30%. Ponadto, w czasie kryzysu gospodarczego najlepiej z trudną sytuacją poradziły sobie największe sieci handlowe. W 2009 r. obroty hipermarketów wzrosły o 23% względem roku poprzedniego. Podobny trend miał miejsce w przypadku supermarketów i dyskontów. Natomiast w działalności małych firm nastąpił spadek obrotów [Chechelski, 2010, s. 12–13].

Biorąc pod uwagę wielkość osiąganych przychodów, wśród 15 największych firm sieciowych działających na terenie Polski w 2008 r., na pierwszym miejscu znalazła się Grupa Jeronimo Martins (sieć Biedronka), następnie Emperia Holding (m.in. sieć Stokrotka, Groszek, Lewiatan), Tesco, Grupa Metro (sklepy Real) i Carrefour [Maleszyk, 2012, s. 10]. Omawiając funkcjonowanie sieciowych firm handlu żywnością, napojami i używkami należy wskazać na dość wyraźne wyłonienie się na polskim rynku 32 formacji. Trzynastą z nich to zagraniczni operatorzy, tacy jak np. Aldi, Auchan, Carrefour, Grupa Metro (sieć Real), Tesco, Grupa Jeronimo Martins (sieć Biedronka). Pozostałe 19 firm krajowych to m.in. Piotr i Paweł, Eden,

Alma Market, Eurocash S.A., Emperia Holding [Maleszyk, 2012, s. 11]. Warto dodać, że strategicznym elementem działalności wielu największych sieci stało się udostępnianie żywności pod własną, tańszą marką. W Polsce zakupy żywności oznakowanej logo sieci handlowej nie są jeszcze tak powszechne, jak w wielu innych krajach Europy. W Niemczech, Belgii i Wielkiej Brytanii zakupy produktów opatrzonych marką własną stanowią 40% całej oferty sieci [Chechelski, 2010, s. 13]. Rozwijanie sprzedaży produktów pod własną marką niesie ze sobą wiele korzyści. Przyczynia się do powstawania nowych podmiotów bądź specjalizowania się tych już istniejących w zakresie wytwarzania określonych produktów na zlecenie. Wśród wielu zalet wymienia się gwarancję odbioru i zapłaty, obniżanie kosztów produkcji przy dużych zamówieniach oraz nieangażowanie się w działalność marketingową (choć często dostawcy zmuszani są do partycypowania w tego rodzaju kosztach). Ryzykiem jest jednak nadmierne uzależnienie od zleceńodawcy oraz słabsza pozycja przetargowa w negocjowaniu warunków współpracy. Kontrowersyjnym problemem jest nagminne zjawisko wymuszania przez korporacje na zakładach produkcyjnych ponoszenia tzw. dodatkowych opłat, co skutkuje potrzebą ustanowienia prawa regulującego stosunki współpracy dostawców i sklepów [Chechelski, 2010, s. 13].

Zarówno w przypadku zjawiska koncentracji produkcji żywności, jak i handlu nią, można spodziewać się spowolnienia tych procesów głównie z powodu wysokiego poziomu konkurencji w sektorze oraz z uwagi na pojawienie się tzw. bariery antykoncentracyjnej. Z przeszkodą tego rodzaju muszą się coraz częściej liczyć działające na polskim rynku żywnościowym największe globalne koncerny. Zakwestionowanie przez Komisję Europejską transakcji połączenia dwóch liderów rynku słodczy w 2010 r., tj. Kraft Foods i Cadbury, skutkowało koniecznością sprzedaży należącego do Cadbury największego w Polsce producenta czekolady, E. Wedla. Powodem było przekroczenie dopuszczalnego limitu udziału tych globalnych firm w polskim rynku. W przypadku spożywczych sieci handlowych, problem nadmiernej koncentracji zaistniał w przypadku transakcji przejęcia niemieckiej sieci dyskontowej PLUS przez portugalską Biedronkę w 2008 r. Na wniosek UOKiK transakcja została uwarunkowana przymusową odsprzedażą części obiektów PLUS [Maleszyk, 2012, s. 11].

Podsumowanie

Dokonujące się w pierwszych latach członkostwa w UE przemiany w polskim przemyśle spożywczym były ściśle powiązane i podporządkowane konieczności spełnienia unijnych rozwiązań w zakresie funkcjonowania przetwórstwa żywności. Obecnie, kiedy okres dostosowawczych zmian w badanym obszarze – wydaje

się – ma się ku końcowi i kiedy produkcja żywności została poddana szerszemu oddziaływaniu globalizacji, o dalszych losach krajowego przetwórstwa żywności będą przesądzać trendy panujące na świecie.

Na kierunek przyszłych przemian w polskim przemyśle spożywczym będą miały istotny wpływ działania podejmowane przez globalne koncerny zlokalizowane w najbardziej perspektywicznych i dochodowych branżach. W związku z postępującymi procesami koncentracji produkcji i handlu w przemyśle spożywczym, spodziewać się należy zaostrzonej konkurencji i głębszej marginalizacji najmniejszych podmiotów – jednak ze względu na specyfikę krajowego przetwórstwa spożywczego, mają one szansę kontynuować swą działalność w tworzących się niszach rynkowych. Nie bez znaczenia jest również reforma WPR, która zwraca szczególną uwagę m.in. na problem zapewnienia bezpieczeństwa żywnościowego – bardzo złożonego ze względu na fakt powiązania go z innymi kategoriami bezpieczeństwa, tj. ekonomicznego, energetycznego, socjalnego i ekologicznego [Bezpieczeństwo..., 2008, s. 7–8].

Można również sądzić, że produkcja żywności długo jeszcze zachowa strategiczne znaczenie. Wynika to ze zjawisk uwidaczniających się na skalę globalną, takich jak, z jednej strony, przyrastająca liczba ludności na świecie i poprawa dochodów społeczeństwa w wielu krajach rozwijających się, a z drugiej – kurczącej się zasoby żyznej ziemi, coraz częstsze zmiany klimatu oraz postępująca koncentracja kanałów dystrybucji żywności. Innym czynnikiem włączającym polski przemysł spożywczy coraz szerzej w nurt globalizacji są rosnące utrudnienia w zbyciu żywności na wspólnym, wysoce konkurencyjnym rynku i wynikająca z tego konieczność wychodzenia poza jego granice, aby osiągać korzyści skali.

Polski przemysł spożywczy wydaje się być nadal korzystnym miejscem do rozwijania i lokowania działalności dla krajowych i zagranicznych podmiotów, nie tylko ze względu na istniejące (choć w coraz mniejszym stopniu) różnice w kosztach produkcji między krajami. Ważnymi atutami przetwórstwa spożywczego są niewątpliwie nieskażone środowisko naturalne oraz rozwinięta baza surowcowa, która stanowi podstawę stabilnych warunków dla przemysłu i zachowania bezpieczeństwa żywnościowego kraju.

Bibliografia

- 2011 *Ranking of the Top 100 Brands*, 2012 www.interbrand.com/en/best-global-brands/best-global-brands-2008/best-global-brands-2011.aspx, [dostęp: 01.03.2012].
- Bezpieczeństwo żywności w erze globalizacji*, 2009, red. S. Kowalczyk, SGH, Warszawa.
- Bezpieczeństwo żywnościowe strategiczną potrzebą ludzkości*, 2008, red. J. Małysz, Wyd. ALMAMER – Wyższa Szkoła Ekonomiczna, Warszawa.
- Chechelski P., 2007, *Korporacje transnarodowe a zatrudnienie i płace w polskim przemyśle spożywczym*, *Przemysł Spożywczy*, nr 7.

- Chechelski P., 2010, *Kryzys przyspieszył procesy koncentracji w przemyśle spożywym*, Przemysł Spożywczy, nr 11.
- Drożdż J., 2008, *Liderzy branż spożywczych*, Przemysł Spożywczy, nr 8.
- Górecka D., 2007, *Nowe kierunki produkcji żywności funkcjonalnej i instrumenty jej promocji*, Przemysł Spożywczy, nr 6.
- Handel zagraniczny styczeń-grudzień, 2007–2011*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa.
- Inwestycje bezpośrednie – zagraniczne, 2012*, www.nbp.pl/home.aspx?f=/publikacje/zib/zib.html [dostęp: 01.03.2012].
- Krygier K., 2011, *Żywność funkcjonalna – co to dziś oznacza?*, Przemysł Spożywczy, nr 5.
- Maleszyk E., 2010, *Handel detaliczny artykułami żywnościowymi*, Przemysł Spożywczy, nr 12.
- Mały rocznik statystyczny, 2009–2011*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa.
- Mucha S., 2012, *Polski handel zagraniczny artykułami rolno-spożywczymi*, www.bip.minrol.gov.pl/DesktopModules/Announcement/ViewAnnouncement.aspx?ModuleID=1175&TabOrgID=1467&LangId=0&AnnouncementId=14291&ModulePositionId=1614 [dostęp: 01.03.2012].
- Nakłady i wyniki przemysłu, 2005–2011*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa.
- Produkty regionalne i tradycyjne, 2012*, www.minrol.gov.pl/pol/Jakosc-zywnosci/Produkty-regionalne-i-tradycyjne [dostęp: 01.03.2012].
- Rezolucja Parlamentu Europejskiego z dnia 23 czerwca 2011 r. w sprawie WPR do 2020 r.: sprostać wyzwaniom przyszłości związanym z żywnością, zasobami naturalnymi oraz aspektami terytorialnym*, www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+TA+P7-TA-2011-0297+0+DOC+XML+V0//PL [dostęp: 01.03.2012].
- Rocznik statystyczny handlu zagranicznego, 2005–2006*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa.
- Rocznik statystyczny przemysłu, 2005–2008*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa.
- Systemy zapewnienia bezpieczeństwa żywności, 2012*, www.tuv.com/pl/systemy_zapewnienia_bezpieczenstwa_zywnosci.html [dostęp: 01.03.2012].
- Środki trwałe w gospodarce narodowej, 2005–2011*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa.
- Urban R., Szczepaniak I., Mroczek R., 2010, *Polski sektor żywnościowy w pierwszych latach członkostwa (synteza)*, IERiGŻ, Warszawa.
- Urban R., 2009, *Dostosowania polskiego przemysłu spożywczego do warunków Unii Europejskiej*, Roczniki Nauk Rolniczych, nr 96.
- Wieczorkiewicz R., 2012, *Marketing: Mleczarnie płyną pod prąd*, www.portalspozywczy.pl/prawo/artykuly/marketing-mleczarnie-plyna-pod-prad,18554.html [dostęp: 01.03.2012].
- Wigier M., 2011, *Przemysł spożywczy w Polsce obecnie i w przyszłości*, Przemysł Spożywczy, nr 7–8.