

TOMASZ PAWLONKA
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego
Warszawa

DOI: 10.5604/00441600.1233010

SPECYFIKA SEKTORA PRZETWÓRSTWA MIĘSNEGO W UNII EUROPEJSKIEJ – STAN I PERSPEKTYWY

Abstrakt

Głównym celem badania było wskazanie podstawowych barier rozwojowych w sektorze przetwórstwa mięsnego (PKD 10.1) oraz kierunków działania pomagających przezwyciężyć zidentyfikowane trudności. Sektor przetwórstwa mięsnego charakteryzuje się znacznym rozdrobieniem, niskim poziomem integracji pionowej i poziomej oraz niską zyskownością. W rezultacie europejskie przedsiębiorstwa stają się mniej konkurencyjne względem światowych konkurentów.

Słowa kluczowe: branża mięsna, przetwórstwo mięsne, rentowność, konsumpcja, bariery rozwojowe, globalizacja.

Kody JEL: L11, Q11, Q13, Q17.

Wstęp

Unia Europejskie to silnie zróżnicowany region, składający się z 28 demokratycznych państw funkcjonujących w ramach polityczno-gospodarczego związku. Siłą, ale jednocześnie pewną słabością Unii Europejskiej jest znaczna różnorodność jej członków. Państwa wchodzące w skład sojuszu są w wielu przypadkach odmienne pod względem kulturowym, historycznym, gospodarczym, religijnym, czy klimatycznym. Różnic między poszczególnymi państwami jest oczywiście znacznie więcej, jednakże pewien zbiór uzasadnionych politycznie i ekonomicznie idei i celów pozwala na wieloletnie funkcjonowanie w ramach stale rozwijającego się sojuszu (Rysz, 2005).

O znaczeniu branży mięsnej w globalnej gospodarce może świadczyć to, że aż 28,3% wydatków żywnościowych przeznaczanych jest na mięso i jego przetwory, co stanowi około 8% wydatków konsumentów ogółem. Podkreślić należy, że europejski sektor przetwórstwa mięsnego jest silnie zróżnicowany pod wzglę-

dem wielkości i specyfiki funkcjonowania podmiotów na nim działających, jak również preferencji finalnych odbiorców jego produktów – konsumentów (Kamp-Stefaniuk, 2010). Pomimo szeregu różnic występujących między poszczególnymi państwami członkowskimi, Unia Europejska jako całość jest istotnym graczem w globalnej strukturze konkurujących ze sobą gospodarek. Według danych Eurostatu, w 2013 roku państwa członkowskie Unii Europejskiej (EU-28) odpowiadały za 13,69% światowej produkcji mięsa i przetworów mięsnych, zajmując trzecie miejsce w światowej gospodarce (za Chinami i Stanami Zjednoczonymi) (Eurostat, 2016). Niemniej jednak, jak zauważa Pejsak, znaczne rozdrobnienie produkcji i przetwórstwa oraz niewielka skala działalności poszczególnych zakładów przetwórstwa mięsa sprawiają, że sektor przetwórstwa mięsnego w EU-28 systematycznie traci udziały rynkowe na globalnym rynku przetwórstwa mięsa czerwonego (Pejsak, 2016). Spostrzeżenia te potwierdzają również dane Eurostatu, wskazując na wyhamowanie dynamiki tempa wzrostu produktów przetwórstwa mięsa czerwonego w latach 2005-2013 (Eurostat, 2014). Zaobserwować można bowiem sytuację, w której zakładom przetwórstwa mięsnego nie opłaca się kupować surowca rodzimej produkcji, stawiając na bardziej opłacalny import mięsa. Również producenci mięsa, w szczególności wieprzowego, dążąc do wzrostu opłacalności produkcji coraz częściej decydują się na import prosiąt w celu ich późniejszego tuczu. Jak zauważyli uczestnicy konferencji „Wyzwania na rynku wieprzowiny w Polsce na tle UE”, Unia Europejska staje się światową tuczarnią zwierząt rzeźnych, rezygnując jednocześnie z kompleksowej, rodzimej produkcji mięsa i reprodukcji dobrostanu (Stępień, 2016). Główną przyczyną obserwowanego trendu są niekorzystne struktury wiekowe stada, wynikające w znacznej mierze z funkcjonowania niewielkich gospodarstw rolnych. W rezultacie koszt importu prosiąt jest wyraźnie niższy od nakładów niezbędnych na samodzielną reprodukcję stada. Europejska wieprzowina staje się przez to mało konkurencyjna cenowo w światowej strukturze producentów mięsa wieprzowego. Problemy producentów mięsa (w szczególności mięsa czerwonego) transferowane są bezpośrednio do przetwórców mięsa, którzy z uwagi na niewielką skalę działania są w znacznym stopniu uzależnieni od bieżącej koniunktury na rynku producentów mięsa.

Analiza i ocena specyfiki sektora przetwórstwa mięsnego w Unii Europejskiej musi być prowadzona przy uwzględnieniu zróżnicowanej kultury spożycia mięsa (zarówno pod względem gatunków, ilości, jak i cech jakościowo-sensorycznych samego mięsa) oraz struktury przemysłu w poszczególnych państwach. Sektor przetwórstwa mięsnego na poziomie poszczególnych państw ma bowiem zindywidualizowany charakter, który posiada wyraźne cechy odróżniające go od innych sektorów gospodarczych. Ten „zbiór odmienności” pozwala zatem na dostrzeżenie pewnych analogii w ramach nawet tak zróżnicowanej grupy państw.

Trudności sektora przetwórstwa mięsnego wpisują się w dyskusję naukową, dotyczącą strategii konkurencji (ze szczególnym uwzględnieniem sektorów

rozproszonych oraz sektorów globalnych), a także kwestii związanych z optymalnym zarządzaniem łańcuchem dostaw. Jak wskazują dane Eurostatu, w latach 2007 i 2008 obserwowane były znaczne wahania cen w ramach łańcucha dostaw żywności. Sytuacja ta poprawiła się dopiero w połowie 2009 roku, kiedy konsumpcyjne ceny żywności ustabilizowały się (Lesisz, 2013). Na wysokie ceny konsumpcyjne żywności, uszczuplające dochody gospodarstw domowych, konsumenci reagują znacznym zaniepokojeniem. W tym kontekście funkcjonowanie łańcucha dostaw, łączącego trzy istotne sektory gospodarki: rolnictwo, przetwórstwo spożywcze oraz dystrybucję, nabiera dodatkowego znaczenia (Krasiuk i Piekutowska, 2014). W długookresowej perspektywie konieczne jest zatem podjęcie działań zmierzających do poprawy funkcjonowania łańcucha dostaw żywności – w szczególności w aspekcie zrównoważonego podziału wartości dodanej między poszczególne elementy łańcucha. Zdaniem Stępnia, optymalnym kierunkiem przemian zachodzącym w łańcuchu dostaw sektora przetwórstwa mięsnego jest większa integracja producentów i przetwórców oraz przejmowanie kolejnych faz łańcucha dostaw żywności – łącznie z sieciami handlowymi. Umożliwi to przejmowanie marży pośredników (Stępień, 2016). Jak zauważył Ziętara, integracja w sektorze przetwórstwa mięsnego wymaga jednak rozważnego przeanalizowania możliwych kierunków i sposobów. Badacz zauważył również, że w dużym stopniu kwestie administracyjne ograniczają możliwość zwiększania skali działania (Ziętara, 2016). Dalszy rozwój sektora przetwórstwa mięsnego wiąże się bowiem z uwzględnianiem potencjalnych korzyści i potencjalnych kosztów wynikających z zastosowania nowej strategii konkurencji. Jak zauważa Porter, decyzja o integracji (zwłaszcza pionowej) wymaga – oprócz powierzchownej analizy korzyści i kosztów – uwzględnienia szerszych strategicznie zagadnień związanych z alternatywami dla integracji przy wykorzystaniu transakcji rynkowych, jak również kłopotliwych kwestii związanych z trudnościami administracyjnymi, w tym z zarządzaniem pionowo zintegrowaną jednostką. Zdaniem Portera, nie wolno również zapominać o potencjalnych złudzeniach towarzyszących podejmowaniu decyzji o integracji, np. o przekonaniu, że samodzielna (dodatkowa) produkcja zawsze będzie mniej kosztochłonna niż nakłady niezbędne na zakup danego produktu od zewnętrznego producenta. Pominięcie tych kwestii wynikać może ze zbyt wąskiego rozpatrywania ekonomii integracji (Porter, 1992). Sektor przetwórstwa mięsnego stanowi niezwykle wrażliwy obszar gospodarczy. Finalni konsumenci, oprócz atrakcyjnej ceny, oczekują oferowania im produktów mięsnych wysokiej jakości, najwyższych standardów produkcji związanych z bezpieczeństwem i higieną, uwzględnienia lokalnych i regionalnych tradycji kulinarnych oraz szeregu innych czynników. Zastępowanie tradycyjnej, lokalnej produkcji, realizowanej na niewielką skalę, produkcją masową może zatem, pomimo ekonomicznych przesłanek, spotkać się z brakiem akceptacji ze strony konsumentów.

Metodyka badań

Głównym celem badania było wskazanie podstawowych barier rozwojowych w sektorze przetwórstwa mięsnego oraz kierunków działania pozwalających na przezwyciężenie zidentyfikowanych trudności.

Zakres badania obejmował jednostki, które zgodnie z Polską Klasyfikacją Działalności (2007) prowadziły główną działalność polegającą na przetwarzaniu i konserwowaniu mięsa oraz produkcji wyrobów z mięsa (10.1). Na potrzeby niniejszego artykułu jednostki te określono wspólnie jako sektor przetwórstwa mięsnego, aczkolwiek autor świadomy jest znacznego uproszczenia tego bardzo szerokiego pojęcia. W pracy zaniechano rozdzielania przedsiębiorstw pod względem fazy przetwórstwa mięsa – ubój, rozbiór, przetwórstwo mięsa surowego, przetwórstwo podrobów, produkcja wędlin i produktów mięsnych. W wielu przypadkach brak było ponadto możliwości rozdzielania sektora przetwórstwa mięsnego na jednostki zajmujące się przetwórstwem mięsa czerwonego oraz na przedsiębiorstwa zajmujące się przetwórstwem mięsa drobiowego. W wielu przedsiębiorstwach działalności te prowadzone są równoległe (PKD-2007 10.13). Zaniechano ponadto odrębnego analizowania jednostek zintegrowanych pionowo, posiadających własne zaplecze surowcowe i/lub bazę paszową i/lub dystrybucyjną.

W niniejszym artykule zestawiono ze sobą wyniki badań krajowych, europejskich i światowych, które wskazują na pewne megatrendy i tendencje na poziomie poszczególnych gospodarek w odniesieniu do przedsiębiorstw z sektora przetwórstwa mięsnego. Na tej podstawie sformułowano autorskie wnioski i możliwe kierunki dalszego rozwoju.

Specyfika sektora przetwórstwa mięsnego w Unii Europejskiej

Sektor przetwórstwa mięsnego wyróżnia się na tle wielu sektorów gospodarki, w tym również sektora spożywczego, wysoką wartością aktywnego mikrobiologicznie surowca, który w przypadku niedochowania należytych standardów na etapie jego produkcji i przetwarzania może być niebezpieczny dla zdrowia i życia konsumentów. Przetwórstwo mięsa jest ponadto wysoce podatne na okresowe kryzysy oraz wzrosty zachorowań wśród zwierząt, czego doskonałym przykładem jest bieżący kryzys związany z wirusem ASF (Choiński, 2014). W sektorze tym, co jest charakterystyczne dla większości segmentów przemysłu spożywczego, głównym czynnikiem kosztotwórczym jest właśnie surowiec. Drugim czynnikiem są natomiast koszty wynagrodzenia pracowników. Sama praca w przemyśle przetwórstwa mięsnego związana jest ze znacznym zaangażowaniem czynnika ludzkiego, co wymaga zatrudnienia i utrzymania przeszkolonych i wykwalifikowanych pracowników (Morkis, 2006).

Struktura sektora przetwórstwa mięsnego w Unii Europejskiej wskazuje na jego bardzo duże rozdrobienie i rozproszenie, a także nadmiar zdolności produkcyjnych. Sprzyja to presji cenowej ze strony konsumentów, którzy mogą

substytuować produkty europejskie tańszymi, zagranicznymi odpowiednikami. W rezultacie europejski sektor przetwórstwa mięsnego charakteryzuje się niskimi i niestabilnymi marżami, które przyczyniają się do niesatysfakcjonującej rentowności poszczególnych przedsiębiorstw i w rezultacie całej branży.

Jedną z cech wyróżniających sektor przetwórstwa mięsnego w Unii Europejskiej i w znacznym stopniu determinującą jego specyfikę jest znaczna presja na systematyczne obniżanie kosztów, związana z globalną (głównie brazylijską i tajlandzką) konkurencją. W niektórych przypadkach nawet wysokie standardy produkcji, stanowiące swoistą gwarancję najwyższej jakości wyrobów produkowanych przez państwa unijne, nie są w stanie konkurować ze znacznie tańszymi produktami pochodzącymi z Azji czy z Ameryki Południowej. W całym unijnym sektorze przetwórstwa mięsnego, wytwarzającym około 40 milionów ton produktów w skali roku, zatrudnionych jest około 1,2 miliona osób¹ (z włączeniem hodowców).

Konsumpcja mięsa i przetworów mięsnych

Kluczowym czynnikiem, mającym fundamentalny wpływ na branżę mięsną, jest popyt ze strony konsumentów. W latach 2000-2013 miały miejsce istotne zmiany w globalnej strukturze spożycia mięsa i przetworów mięsnych. Obserwowany spadek ilości spożywanego mięsa dotyczył głównie regionów, w których na skutek ubóstwa społeczeństwa (lub jego znacznej części) standard życia określany był jako niski. Konsumenty posiadający zbyt niski poziom dochodu dyspozycyjnego rezygnowali ze spożycia mięsa i produktów mięsnych, substytuując je innymi, tańszymi produktami żywnościowymi (choć nie zawsze stanowiły one satysfakcjonujący substytut). Wpływ wysokości dochodu na ilość i jakość spożywanego mięsa i produktów mięsnych uzasadnia traktowanie wskaźnika spożycia mięsa jako wyznacznika dobrobytu społecznego (Maillard, 2013).

Zauważalny w ostatnich latach wzrost dochodu w najbiedniejszych regionach świata (Chiny, Bliski Wschód) przyczynił się do poprawy standardów życiowych, a przez to do wzrostu spożycia mięsa i produktów mięsnych na tych obszarach. Według ekspertów z EFFAT, trend ten będzie kontynuowany w najbliższych dziesięciu latach (Wiedenhofer, 2012). W tym samym czasie konsumpcja mięsa w UE utrzymywała się (i według prognozy będzie utrzymywać się w najbliższych 10 latach) na względnie stabilnym, wysokim poziomie ok. 40 mln ton rocznie (Kwasek, 2010).

Wzrost konsumpcji mięsa w innych niż Unia Europejska regionach świata wyznacza dalsze perspektywy rozwoju eksportu produktów europejskich. Nowe rynki będą w szczególności zainteresowane łańcuchami produkcji mięsnej charakteryzującymi się najniższymi kosztami. Na rozwoju tych rynków skorzystają zatem głównie przetwórcy potrafiący konkurować na globalnym rynku, na

¹ Co stanowi około 1,5% zatrudnionych w całym przemyśle w Unii Europejskiej.

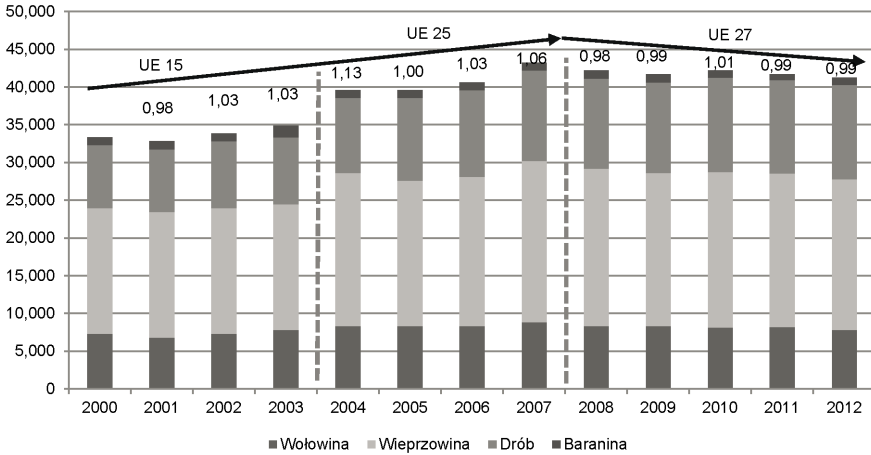
którym głównym kryterium jest cena. Nowe perspektywy rozwojowe mogą być zatem skierowane do takich państw, jak Stany Zjednoczone i Brazylia, w których na niższe koszty produkcji mają wpływ sprzyjające warunki przyrodnicze oraz niższe niż w Europie koszty pracy (Brazylia, Tajlandia). Na lata 2011-2020 przewidywana jest zatem utrata udziału w globalnym handlu mięsem i przetworami mięsnymi przez Unię Europejską w wysokości 0,69% w stosunku do dotychczasowego poziomu eksportu. Prawdopodobny 18,15% wzrost globalnego eksportu mięsa i produktów mięsnych dotyczyć będzie głównie: Brazylii (32,64%), USA (27,59%), Tajlandii (11,26%) oraz Argentyny (8,51%). Malejący popyt na europejskie mięso w skali globalnej związany jest nie tylko z niższymi kosztami pracy i tańszymi paszami (przyczyniającymi się do obniżenia ceny surowca), ale również z niedostateczną skalą działalności europejskich producentów oraz ich wysokim rozdrobnieniem (Brown, 2013).

W ocenie globalnego popytu na mięso i produkty mięsne wskazuje się na wzrost popularności mięsa drobiowego, przede wszystkim ze względu na niższe koszty jego produkcji (przekładające się na akceptowalne przez konsumentów ceny produktów gotowych), a także walory sensoryczne, funkcjonalne oraz zdrowotne. Pozytywne prognozy dotyczą także popytu na wieprzowinę. W latach 2011-2020 przewidywane jest ponadto zwiększenie popytu na mięso ogółem w wysokości 14,1%, przy czym główną składową tego trendu będzie wzrost popytu na mięso drobiowe (ok. 25%). Przewiduje się również ponad 10% wzrost spożycia wieprzowiny i 7% wzrost spożycia baraniny. W najmniejszym stopniu wzrośnie spożycie wołowiny (zaledwie 5,5%). Według danych z 2011 r., udział wołowiny w strukturze spożywanych mięs i produktów mięsnych był równy 21,5%, a w 2020 r. prawdopodobne jest zmniejszenie tego udziału do 19,9% (Brown, 2013).

W Unii Europejskiej spożycie mięsa i produktów mięsnych raczej maleje – z około 43,2 mln ton w 2007 r. zmniejszyło się o około 4,58% w roku 2012, co przedstawiono na rysunku 1.

Według danych z 2012 roku, dominujący udział w strukturze spożycia mięsa miała wieprzowina (około 48,5%) oraz drób (30,5%). Obserwowany był również spadek spożycia wołowiny o około 12% pomiędzy latami 2007-2012. W rezultacie udział wołowiny w spożyciu mięsa w 2012 r. zmniejszył się poniżej 20% (18,9%). Baranina traktowana jest w skali Unii Europejskiej jako produkt niszowy, choć w niektórych jej regionach dostrzec można wysokie zapotrzebowanie na ten rodzaj mięsa (głównie południowe kraje europejskie). Obserwowane od 2007 r. zmniejszenie spożycia mięsa w Unii Europejskiej nie stanowi najlepszej prognozy na przyszłość dla unijnej branży mięsnej. Zdaniem ekspertów, główną tego przyczyną są stale rosnące koszty produkcji mięsa (przekładające się w znacznej części na wzrost jego cen dla konsumentów) i niekorzystny klimat gospodarczy. Wśród innych przyczyn zaistniałej sytuacji wymienia się również zmianę preferencji konsumentów, rozwój nowych tren-

dów żywieniowych oraz substytuowanie mięsa czerwonego (głównie wołowego) znacznie tańszym mięsem drobiowym. Za rozwojem rynku drobiarskiego w Unii Europejskiej przemawia nie tylko niższa cena drobiu, ale również jego właściwości zdrowotne i funkcjonalność (łatwość w przygotowaniu) (Jakubowska, Radzymińska, 2009).



Rys. 1. Struktura konsumpcji mięsa w Unii Europejskiej – 2000-2012 (tys. ton).

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: (Wiedenhofer, 2012, s. 25)

Sektor przetwórstwa mięsnego w Unii Europejskiej w znacznym stopniu uzależniony jest od największych handlowych sieci detalicznych, które prowadząc agresywną konkurencję cenową w zakresie kluczowych produktów żywnościowych, wymuszają na producentach i przetwórcach mięsa systematyczne obniżanie marż. Ma to miejsce pomimo podwyżek cen surowców, spowodowanych rosnącymi kosztami pasz. Mimo wszystko w Unii Europejskiej obserwowany jest wzrostowy trend w zakresie realnych wydatków konsumenckich na mięso i produkty mięsne, którego maksimum przypadło na lata 2007-2008 oraz na 2011 r. Choć obserwowany wzrost cen mięsa i produktów mięsnych odbił się głównie na konsumentach, również producenci mięsa i jego przetwórcy zmuszeni byli do znaczącego obniżenia marż, aby zneutralizować wzrost cen po stronie konsumenckiej. W rezultacie w latach 2007-2012 pogłębieniu uległy trudności unijnego sektora przetwórstwa mięsnego, z uwagi na niską rentowność prowadzonego biznesu. Spostrzeżenia te potwierdzają także dane CSI Market z 2016 roku, według których sektor przetwórstwa mięsnego w Unii Europejskiej charakteryzuje się zyskownością sprzedaży netto na poziomie 1,71%, a wśród małych przedsiębiorstw na poziomie 0,86% wobec zyskowności sektora przetwórstwa żywności na poziomie 4,98%. Niska zyskowność małych i średnich przed-

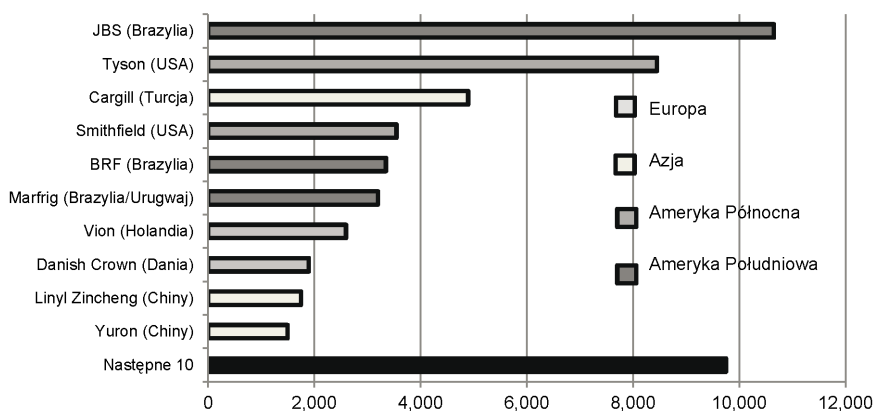
siębiorstw sektora przetwórstwa mięsnego stanowi jednak immanentną cechę działalności realizowanej na małą i średnią skalę nie tylko w Europie, ale również w innych krajach, np. w Stanach Zjednoczonych (McCann, 2014). W latach 2005-2010 głównym czynnikiem wpływającym na zwiększenie unijnego popytu na mięso i produkty mięsne był wzrost jego spożycia w nowych krajach członkowskich, takich jak Polska. Kraje te, dążąc do zrównania standardów życia ze średnim poziomem unijnym poprzez wzrost zamożności społeczeństwa, w większym stopniu zwiększały poziom dobrobytu społecznego (Mroczek, 2015; Rycombel, 2005).

Europejski sektor przetwórstwa mięsnego w perspektywie globalnej konkurencji

Nadmiar mocy produkcyjnych przedsiębiorstw przetwórstwa mięsnego w Unii Europejskiej, systematycznie malejący popyt na mięso wśród europejskich konsumentów, uwarunkowania cenowe oraz otwarcie się nowych rynków przyczyniają się do wzrostu eksportu unijnych produktów branży mięsnej. Jednak wysokie koszty produkcji mogą w przyszłości przyczynić się do obniżenia pozycji konkurencyjnej europejskich producentów. Dodatkowo, poszczególne rynki zbytu wprowadzają pewne ograniczenia i rozgraniczenia dotyczące importowanych produktów i ich producentów. Przykład rosyjskiej polityki gospodarczej od 2014 roku wskazuje na nierówne traktowanie europejskich producentów, polegające na nakładaniu embarga na niektóre z nich (np. na Polskę i Litwę), przy jednoczesnym faworyzowaniu innych (Bartosińska, Wykowski i Nalewajk, 2014).

Przewaga kosztowa globalnych producentów mięsa i produktów mięsnych stwarza zagrożenie dla europejskiej branży mięsnej ze strony importu. W krajach eksportujących swoje produkty mięsne do Unii Europejskiej są wyraźnie niższe koszty pasz, luźniejsza polityka socjalna, niższy poziom płac (również w ujęciu realnym) oraz znacznie niższe wymagania i standardy związane z hodowlą żywca (choć muszą one spełniać unijne kryteria). W rezultacie importowane do Unii Europejskiej mięso (zwłaszcza wieprzowina i drób) bardzo często charakteryzuje się niższą ceną. Jedną z form zabezpieczenia przed napływem taniego surowca jest system kontyngentów taryfowych (TRQ), który w pewnym stopniu koliduje z porozumieniami w ramach WTO. Mimo wszystko Unia Europejska pozostaje eksporterem netto mięsa i produktów mięsnych łącznie. Przewaga eksportu nad importem dotyczy przede wszystkim mięsa wieprzowego i drobiowego (importowane jest mięso wołowe – głównie pochodzące z Ameryki Południowej). Pewnym utrudnieniem w eksporcie produktów gotowych jest sama skala produkcji. Dystrybucja mięsa i produktów mięsnych wymaga pełnego kontyngentu jednolitych wyrobów (1 kontener to około 20 ton produktu), co z perspektywy niewielkiej skali działalności europejskich przetwórców stanowi pewne utrudnienie (Węglarczyk, 2014).

Współczesna gospodarka, funkcjonująca w warunkach globalizacji, wymaga od europejskiego sektora przetwórstwa mięsnego konkurowania nie tylko z rodzimymi przetwórcami, ale również z globalnymi potentatami rynkowymi. Konkurencja ta odbywa się w dwóch obszarach – utrzymania wysokiej pozycji konkurencyjnej na rodzimym, europejskim rynku oraz rywalizacji o atrakcyjne i perspektywiczne światowe rynki zbytu. Według danych z 2011 r., 10 największych przetwórców mięsa odpowiada za około 15% światowej produkcji. 10 kolejnych przedsiębiorstw (pod względem wielkości produkcji) posiada zaledwie 3% produkcji mięsa i jego przetworów na świecie (Maillard, Dewulf, Postma, 2013). Zestawienie największych światowych producentów mięsa i przetworów mięsnych przedstawiono na rysunku 2.



Rys. 2. Najwięksi globalni przetwórcy mięsa (tys. ton – według danych z 2011 r.).

Źródło: (Wiedenhofer, 2012, s. 9).

Funkcjonowanie w skali globalnej, na tak zdywersyfikowanym rynku, jest znacznie utrudnione, co sprawia, że tylko nieliczne przedsiębiorstwa są w stanie sprostać temu wyzwaniu. Jedynie dwa europejskie przedsiębiorstwa znalazły się w czołówce 10 światowych producentów, przy czym ich łączna produkcja jest mniejsza niż wartość produkcji trzeciej w rankingu, tureckiej firmy Cargill. Obydwa przedsiębiorstwa produkują swoje wyroby jedynie na terenie Unii Europejskiej, posiadając przy tym niewielką, globalną sieć sprzedaży (Brown, 2009).

Przykładem kraju, w którym sektor przetwórstwa mięsnego rozwinął się dynamicznie w ciągu ostatniej dekady na międzynarodową skalę, jest Brazylia. Głównym czynnikiem determinującym tak prężny rozwój była polityka realizowana przez brazylijskie przedsiębiorstwa w zakresie przejęć i fuzji. Polegała ona na stosunkowo niedrogim pozyskaniu aktywów trwałych, pozwalającym w dalszej perspektywie na osiągnięcie efektu skali (m.in. w zakresie międzynarodowego marketingu), ale również na poszerzeniu oferty produkcyjnej, uży-

skaniu dostępu do nowych perspektywicznych rynków. Działania brazylijskich firm realizowane były przy wsparciu rządu (Wiedenhofer, 2012). Podjęcie tego typu prób, przy wsparciu rządów, na rynku europejskim mogłoby wspomóc proces integracji oraz zwiększyć konkurencyjność przedsiębiorstw sektora przetwórstwa mięsnego. Z uwagi na skomplikowany proces legislacyjny oraz niedokapitalizowanie, zabieg ten byłby jednak czasochłonny. Pomimo powolnego tempa procesu i nadal wysokiego rozdrobnienia produkcji, w ostatniej dekadzie w europejskim sektorze przetwórstwa mięsnego dostrzegalne były jednak działania konsolidacyjne.

Integracja branży mięsnej W Unii Europejskiej

Integracja europejskiego przemysłu przetwórstwa mięsnego następuje powoli, w różnych gałęziach branży oraz różnych przekrojach. Widoczny jest stosunkowo niewielki poziom konsolidacji pionowej. W szczególności mało popularnym kierunkiem integracji jest konsolidacja pionowa wsteczna, polegająca na zaangażowaniu producentów i przetwórców mięsa oraz produktów mięsnych w biznes paszowy. Model ten jest zwłaszcza rzadki wśród producentów i przetwórców mięsa czerwonego. Nieco częściej występuje natomiast w produkcji i przetwórstwie drobiu, czego przykładem jest firma Van Drie. Równie rzadkim kierunkiem konsolidacji jest integracja pionowa postępująca, polegająca na zaangażowaniu hodowców w biznes związany z przetwórstwem mięsa. Jednym z nielicznych europejskich przykładów tego typu jest firma Tulip Foods. Zaangażowanie producentów mięsa w integrację pionową postępującą umożliwia uczestniczenie w biznesie charakteryzującym się wyższymi marżami. Ten model integracji zapewnia również wyższe zabezpieczenie zbytu surowca. W długoterminowej perspektywie można zatem oczekiwać zwiększenia popularności tego typu konsolidacji. W unijnej rzeczywistości dużo częściej obserwowana jest jednak integracja pozioma, polegająca na rozszerzaniu dotychczasowej działalności, zazwyczaj poprzez fuzje i przejęcia innych zakładów (O'Shaughnessy, 2013). Z pewnością istotnym kryterium jest ocena efektywności tego typu integracji, bowiem powszechnym procesem jest przejmowanie upadających przedsiębiorstw. Pozwala to na utrzymanie zatrudnienia oraz odniesienie korzyści skali podmiotowi przejmującemu.

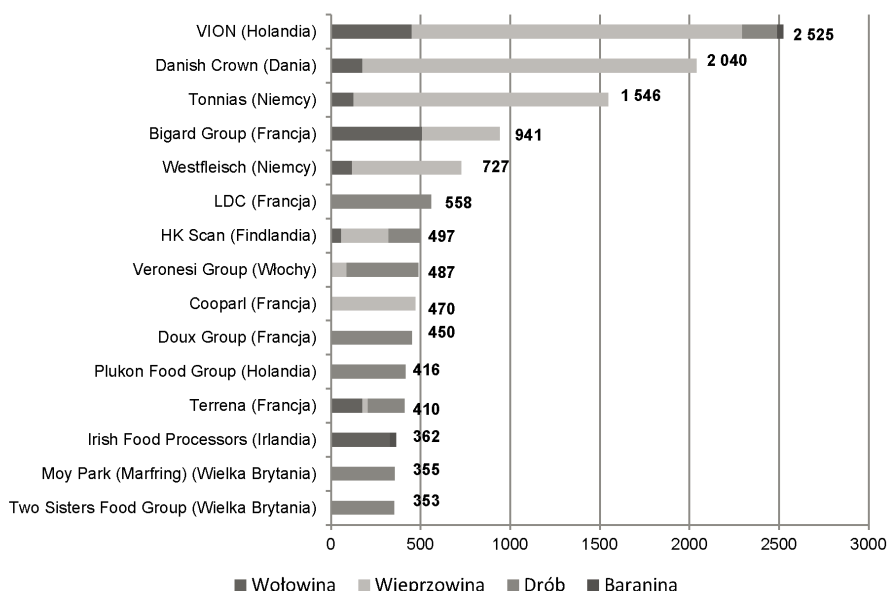
Europejski model prowadzenia biznesu w sektorze przetwórstwa mięsa wskazuje na powszechne rozdzielanie produkcji mięsa, uboju, rozbioru i przetwórstwa. W rezultacie cały łańcuch produkcyjny jest wydłużony, co przyczynia się do funkcjonowania w ramach struktury przedsiębiorstwa wielu pośredników.

Stosunkowo niewielka skala działalności europejskich producentów mięsa i przetworów mięsnych przekłada się wprost na niską pozycję konkurencyjną względem dużych sieci handlowych, które w celu rozwoju własnych marek sprzedają produkty (w szczególności surowe mięso, rzadziej przetworzone produkty mięsne) pod własnym szyldem. Sieci handlowe mają zatem większą kon-

trołę nad źródłami zaopatrzenia w mięso, a przetwórcy mięsa pozostają anonimowi w ocenie finalnych konsumentów. W efekcie marka producenta bądź też przetwórcy mięsa nie stanowi dla większości europejskich konsumentów głównego kryterium wyboru (Janczys, 2008).

Dotychczasowa konsolidacja w unijnym przemyśle przetwórczym postępowała powoli i charakteryzowała się zróżnicowaną skalą oraz zakresem w poszczególnych krajach, o czym świadczą dane z 2012 r.: 15 największych przedsiębiorstw unijnego sektora przetwórstwa mięsnego posiadało około 29% udziałów rynkowych, wobec 21% w roku 2007.

Na rysunku 3 przedstawiono piętnaście największych firm europejskiego sektora przetwórstwa mięsnego oraz wielkość produkcji w zakresie przetwórstwa poszczególnych rodzajów mięs.



Rys. 3. Najwięksi europejscy przetwórcy mięsa (tys. ton – według danych z 2011 r.).

Źródło: (Wiedenhofer, 2012, s. 11).

Dane na rysunku 3 wskazują na znaczną dysproporcję między 3-5 czołowymi przedsiębiorstwami a resztą zestawienia. Większość zakładów przetwórczych funkcjonuje w sposób tradycyjny, lokalny, wysoce niezależny. Domeną europejskich przedsiębiorstw jest produkcja i przetwórstwo wieprzowiny oraz pośrednio wołowiny. Znaczna część drobiu, którego udział w strukturze konsumowanych produktów mięsnych systematycznie wzrasta, pochodzi z importu. Z uwagi na niski poziom koncentracji, wyraźnie ograniczony jest udział przedsiębiorstw zajmujących się jednoczesną produkcją i/lub przetwórstwem mięsa czerwone-

go i drobiowego. Spośród największych przedsiębiorstw jedynie holenderska firma Vion, fińska HK Scan, włoska Veronesi Group oraz francuska Terrena łączą te typy działalności. Tak szeroki zakres działalności w praktyce okazał się być jednak nieefektywny, czego przykładem są wyniki finansowe firmy Vion. Zdecydowana większość przedsiębiorstw unijnego sektora przetwórstwa mięsa prowadzi swoją działalność (niekiedy w wielu segmentach) wyłącznie na terenie rodzimego kraju. Ich produkty są dystrybuowane do innych państw głównie za pośrednictwem zewnętrznych, międzynarodowych sieci handlowych. Tylko pojedyncze przedsiębiorstwa prowadzą działalność na terenie dwóch-trzech krajów (zlokalizowanych wyłącznie na terenie Unii Europejskiej). W większości przypadków działalność europejskich przedsiębiorstw sektora przetwórstwa mięsnego realizowana w takim wymiarze i w takiej skali ma jednak swoje racjonalne uzasadnienie, wykraczające poza obszar zainteresowania ekonomii skali. Działanie na stosunkowo niewielkim obszarze – kraju czy regionu – pozwala na spełnienie oczekiwań konsumentów oraz dostarczenie im produktów dopasowanych do lokalnych zwyczajów, tradycji i gustów kulinarnych. Europejscy konsumenci w większym stopniu oczekują bowiem zindywidualizowanego produktu niż produktu masowego. Zależność ta w szczególności obserwowana jest w odniesieniu do produktów żywnościowych. Biznes spełniający oczekiwania konsumentów powinien więc cechować się indywidualnym charakterem oraz regionalnym zasięgiem. Jednostki te mają jednak trudności z odpowiednim wykorzystaniem efektu synergii w zakresie produkcji i marketingu (Knecht, Środoń, 2013).

Większość spośród nielicznych paneuropejskich przedsiębiorstw sektora przetwórstwa mięsnego funkcjonuje w ramach dwóch typów strategii. Pierwsza z nich zakłada produkcję wyrobów generycznych na dużą skalę i polega na tanim i masowym wytwarzaniu produktów nisko przetworzonych – głównie z myślą o uboższym segmencie rynku, np. sklepy dyskontowe. Druga strategia zakłada natomiast budowę szeregu przedsiębiorstw przetwórczych w poszczególnych krajach, których zadaniem jest wytwarzanie lokalnych produktów na wewnętrzny rynek, pod znanymi markami. Strategia ta stosowana jest m.in. przez hiszpańską firmę Campofrio Food Group.

Tradycyjny model zachodnioeuropejskiej struktury przemysłu przetwórstwa mięsnego wskazuje na odmienny od producentów surowca model biznesu. Przedsiębiorstwa te są niezintegrowane pionowo wstecznie, posiadają odmienną kulturę, specyfikę oraz dynamikę funkcjonowania. Państwa, które dołączyły do Unii Europejskiej po 2004 r., charakteryzuje wyższy poziom konsolidacji pionowej, przy jednoczesnym niedostatecznym poziomie integracji poziomej (głównie z uwagi na braki kapitałowe). Poziom zintegrowania przetwórców mięsa w skali europejskiej ocenić należy jednak jako niski, zwłaszcza w perspektywie globalnej konkurencji. Największe europejskie przedsiębiorstwo (Vion) posiada zaledwie 5% udziałów rynkowych, a czołowa 15 zaledwie około 34-35% (Wiedenhofer, 2012).

Specyfika modeli biznesowych europejskich przedsiębiorstw sektora przetwórstwa mięsnego

Struktura własności czołowych przedsiębiorstw europejskiego sektora przetwórstwa mięsnego wskazuje na dominujący udział sektora prywatnego (w tym biznesy rodzinne) – 47% wśród największych 15 przedsiębiorstw oraz 74% wśród czołowej setki. Główną przyczyną takiej sytuacji jest wysoce operacyjny oraz niestabilny charakter tego biznesu, znaczenie osobistych i lokalnych relacji w zakresie zaopatrzenia w żywy inwentarz oraz niska rentowność i stopy wzrostu. Z perspektywy inwestorów giełdowych angażowanie się w tego typu biznes jest nieopłacalne, dlatego ich udział w strukturze własności piętnastu największych europejskich przedsiębiorstw sektora przetwórstwa mięsnego wynosi zaledwie 20% (8% wśród czołowych stu przedsiębiorstw). Również potencjalni dysponenci kapitału obcego (kredyty bankowe, obligacje), przede wszystkim banki, są niechętni wobec finansowania europejskiego sektora przetwórstwa mięsnego. Kapitał własny stanowi zatem dominującą część zasobów kapitałowych tych jednostek.

Jednym z kluczowych czynników wpływających na kondycję europejskich przedsiębiorstw sektora przetwórstwa mięsnego są koszty związane z zakupem surowca. Konieczność redukcji kosztów i zwiększenia wydajności w obecnych realiach wiąże się z rosnącymi cenami żywego inwentarza, rosnącymi kosztami hodowli oraz międzynarodowymi cenami surowców i towarów. Europejscy konsumenci, odczuwający nadal skutki recesji w większości europejskich krajów, nie akceptują jednak podwyżek cen podstawowych towarów, zwłaszcza produktów spożywczych pierwszej potrzeby. Wyrazem ich niezadowolenia jest polityka realizowana przez największe handlowe sieci detaliczne, które niechętnie przenoszą podwyżki producentów na konsumentów. Jest to zgodne ponadto z polityką dużych sieci handlowych, które zarabiają głównie na skali sprzedaży – nie zaś na wysokich marżach. W rezultacie europejskie przedsiębiorstwa sektora przetwórstwa mięsnego są zmuszone do rygorystycznej redukcji kosztów, tym bardziej że stale aktualne jest zagrożenie związane ze zmianą dostawcy mięsa przez dużą sieć detaliczną w przypadku nieosiągnięcia porozumienia z producentem. Zagrożenie to jest jeszcze większe w perspektywie możliwości importu tanich produktów mięsnych, np. z Brazylii, Turcji czy Tajlandii (Michalczuk, 2013).

W europejskich realiach obserwowana jest również tendencja uzyskiwania przez branżę spożywczą, w tym sektor przetwórstwa mięsa, dominującej części przychodów ze sprzedaży od niewielkiej liczby kontrahentów. Sytuacja ta zaostrzona jest przez fakt znacznego umiędzynarodowienia sieci detalicznych, często posiadających wspólne centra zakupów dla swoich międzynarodowych placówek, co wyraźnie zwiększa ich siłę nabywczą i pozycję konkurencyjną. Zdaniem autora, silny wpływ współczesnych sieci detalicznych na europejski łańcuch dostaw mięsa wynika z kilku zasadniczych kwestii:

- zwiększenie udziału sieci detalicznych w sprzedaży mięsa nastąpiło głównie w wyniku szybkiego upadku tradycyjnych kanałów dystrybucji;
- większość sieci supermarketów dystrybuujących mięso i produkty mięsne decyduje się na sprzedaż paczkowanego, świeżego mięsa. Sieci dyskontowe, poprzez systematyczny, dynamiczny wzrost liczby sklepów w całej Europie, zdobyły znaczące udziały rynkowe w sprzedaży świeżego mięsa. Prowadzona przez nie agresywna polityka cenowa wymusza reakcje konkurencyjnych sieci handlowych;
- współczesne handlowe sieci detaliczne powszechnie rozwijają strategię racjonalizacji łańcuchów dostaw mięsa. W efekcie zaopatrują się w duże ilości towarów od niewielkiej liczby dostawców i z tego tytułu partycypują w korzyściach wynikających z efektu skali produkcji. Eliminacja przez nie „zbędnych” ogniw, np. hurtowni, pozwala na skrócenie łańcucha, co z kolei umożliwia wywieranie silniejszej presji na producentów i przetwórców mięsa;
- powszechne jest wśród europejskich sieci detalicznych sprowadzanie produktów mięsnych spoza dotychczasowych źródeł w celu wywierania większej presji na obniżkę marż u obecnych dostawców, co w rezultacie pozwala im uzyskać dodatkowe ilości towaru niezbędne w okresach promocyjnych;
- polityka prowadzona przez sieci detaliczne ma również wyraźny wpływ na poziom zatrudnienia w poszczególnych segmentach łańcucha dostaw mięsa.

W europejskim przemyśle przetwórstwa mięsa jednym z istotniejszych czynników wpływających na kondycję finansową przedsiębiorstw jest nadmierna zdolność produkcyjna, związana przede wszystkim z cyklicznością produkcji mięsa (surowca). W sektorze tym istnieje silne dążenie do systematycznego zwiększania produkcji – głównie ze względu na wysokie koszty stałe oraz znaczne rozproszenie, ograniczające możliwości odnotowania korzyści wynikających z efektu skali. Sytuacja ta prowadzi do funkcjonowania większości zakładów mięsnych w warunkach ograniczonej wydajności. Dodatkowo muszą one konkurować między sobą o dostępność inwentarza, co generuje dodatkowe koszty.

W perspektywie kolejnych lat przewidywane jest nasilenie konkurencji między małymi zakładami przetwórstwa mięsnego a znacznie wydajniejszymi przedsiębiorstwami korzystającymi z efektu skali. W rezultacie małe spółki prawdopodobnie upadną, choć proces ten będzie powolny i będzie skutkował długim i trudnym okresem w europejskiej branży mięsnej (Szymańska, Hamulczuk, Dziwulski, 2012).

Zdiagnozowane problemy unijnego sektorze przetwórstwa mięsnego oraz specyfika jego funkcjonowania nie jest również obca polskim przetwórcom mięsa. Bariery te oddziałują jednak na rodzimą branżę mięsną z różną siłą. Polska jest czwartym w Unii Europejskiej producentem mięsa, posiadając przy tym blisko 11% unijnych udziałów rynkowych. Na tle blisko dwukrotnie większej produkcji w Niemczech oraz o połowę większej we Francji, w przeliczeniu na

jednego mieszkańca Polska jest jednym z liderów unijnych. Wyższą produkcję przypadającą na jednego mieszkańca odnotowano wyłącznie w Irlandii i Danii. Zarówno Niemcy, Francja, jak i Hiszpania posiadają o około 15-20% mniejszą produkcję mięsa i przetworów mięsnych w przeliczeniu na osobę niż Polska. Mimo niskiego poziomu integracji sektora przetwórstwa mięsnego w Polsce, rodzima produkcja charakteryzuje się jednym z najwyższych stopni koncentracji w Europie. Również w zakresie wydajności pracy polski sektor przetwórstwa mięsnego zajmuje czołowe miejsca wśród europejskich konkurentów (Urban, 2005; Drewnowska i Zienkiewicz, 2013). Wyższą wydajnością odznaczają się jedynie przemysły przetwórstwa mięsnego: we Włoszech (ok. 85%), w Hiszpanii (ok. 45%) oraz we Francji i Wielkiej Brytanii (około 24%). Polska jest również jednym z państw o najwyższym tempie wzrostu produkcji. W latach 2000-2012 wartość sprzedanej produkcji w UE-27 wzrosła o około 46%, podczas gdy w Polsce, Rumunii i Bułgarii o około 250%. W tym samym czasie w Niemczech i Hiszpanii wartość produkcji sprzedanej wzrosła o około 75%, a we Francji, Włoszech i Danii o około 20%. W rezultacie Polska umocniła swoją pozycję wśród największych unijnych przetwórców mięsnych o około 4,5 pkt. proc. (Mroczek, Drożdż, Tereszczuk i Urban, 2014). W tych niezwykle pozytywnych statystykach uwzględnić należy jednak również tzw. „efekt bazy”, wynikający z wieloletniego wstrzymania wzrostu i rozwoju przemysłu w krajach takich jak Polska, Rumunia i Bułgaria.

Podsumowanie

Wśród wyzwań stojących przed europejskim sektorem przetwórstwa mięsnego istotne są czynniki kluczowe, tj. niskie marże oraz presja wywierana na sektor przetwórstwa mięsnego ze strony sieci handlowych, dostawców surowca, producentów pasz, czy też konsumentów. Europejski sektor przetwórstwa mięsnego funkcjonuje w warunkach braku kapitałów; niska rentowność prowadzonego biznesu utrudnia ponadto zwiększanie bazy kapitałowej tych jednostek. W rezultacie przemiany w europejskim sektorze przetwórstwa mięsnego będą rozłożone w czasie i będą wymagać decyzji związanych m.in. z procesami konsolidacji, fuzji i przejęć. Koncentracja i umiędzynarodowienie sieci detalicznych, przy jednoczesnej racjonalizacji ich łańcuchów dostaw, stanowi wyzwanie, z którym sektor przetwórstwa mięsnego będzie musiał zmierzyć się w perspektywie kolejnych lat. Działanie w takich warunkach może wymagać od zakładów przetwórstwa mięsnego zwiększania skali działalności oraz oferowania produktów niewielkiej liczbie odbiorców (sieci handlowych). Tak niezdywersyfikowany portfel kontrahentów generuje tzw. ryzyko nadmiernej koncentracji. W tej sytuacji ewentualna rezygnacja ze współpracy jednego z kontrahentów może mieć znaczący wpływ na poziom sprzedaży poszczególnych przedsiębiorstw. Aby zneutralizować niekorzystną relację występującą między dużymi sieciami handlowymi a wyraźnie mniejszymi przetwórcami mięsa, w kolejnych

latach uzasadnione jest zintensyfikowanie procesu pionowej i poziomej konsolidacji. Proces ten umożliwi nie tylko poprawę pozycji konkurencyjnej, ale również potencjalne skorzystanie przez przetwórców mięsa z efektów skali umożliwiających redukcję kosztów. Podejście to wydaje się być zasadne w szczególności w perspektywie stale rosnących kosztów paszy, siły roboczej, paliw oraz kosztów regulacyjnych i walutowych. Proces konsolidacji sektora przetwórstwa mięsnego powinien liczyć się z preferencjami konsumentów związanymi z chęcią zakupu i spożywania produktów lokalnych, uwzględniających ich preferencje i gusta kulinarne. Być może zasadne jest zatem prowadzenie biznesu w postaci odrębnych zakładów przetwórczych, działających na lokalnych rynkach, ale funkcjonujących w ramach większej grupy kapitałowej. Pozwoliłoby na integrację zaopatrzenia w surowiec (przynajmniej na obszarze określonego regionu), pasze, dystrybucję i know how. Należy jednak mieć na uwadze, że w przypadku sektora przetwórstwa mięsnego prosty rachunek ekonomiczny dotyczący korzyści wynikających z procesu konsolidacji może okazać się niewystarczający. Konieczne wydaje się być zatem uwzględnienie specyfiki funkcjonowania tego sektora oraz oczekiwań konsumentów.

Literatura:

- Bartosińska, M., Wykowski, G., Nalewajk T. (2014). *Ocena skutków regulacji – branża mięsna*. Warszawa: Departament Bezpieczeństwa Żywności i Weterynarii, Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, s. 1-11.
- Brown, R. (2009). *Global Meat Consumption, Production & Trade Policies: Strategic & Structural challenges in the Global Meat Industry*. Ave Expo, GIRA Consultancy & Research Prospective et Strategie, France, s. 3-46.
- Brown, R. (2013). *Supply and retailing of raw meat in EU-28, The new dynamics of the sharp end of the beef, pork and poultry chains 2004-2013/2014-2020*. GIRA Consultancy & Research Prospective et Strategie, France, s. 5-21.
- Choiński, W. (2014). Sytuacja w branży mięsnej w aspekcie zakazów wynikających z wystąpienia na terytorium Polski ASF u dzików. *Polskie Mięso, Informator Masarski*, nr 5/2014, Wydawnictwo Masterpress, s. 20, 22-26.
- CSIMarket (2016). Food Processing Industry Profitability - Meat Processing, (09.11.2016) www.csimarket.com/Industry/industry_Profitability_Ratios.php?ind=505
- Drewnowska, B., Zienkiewicz, K. (2013). *Nasze mięso w kryzysie ratuje się eksportem*. (22.07.2015), www.ekonomia.rp.pl/artykul/978148.html?print=tak&p=0.
- Radermacher, W. (2016). *The EU in the world*. 2016 edition, Eurostat, Statistical Books, Belgium, s. 141-142.
- Jakubowska, D., Radzyńska, M. (2009). Postawy i zachowania nabywcze konsumentów wybranych narodowości wobec ryzyka związanego z konsumpcją produktów mięsnych. *Zeszyty Naukowe Ostrołęckiego Towarzystwa Naukowego*, nr 23, s. 245-252.
- Janczys, W. (2008). Branża mięsna na Litwie – przeddzień kryzysu?. *Kurier Wileński, Dziennik Polski na Litwie*, nr 95 (15891), s. 1, 3.
- Jortay, M. (2014). *Agriculture, forestry and fishery statistics*. 2014 edition, Eurostat, Statistical books, Belgium, s. 104-105.
- Knap-Stefaniuk, A. (2010). *Polska branża mięsna*. Cz. I, Analiza wybranych zagadnień, (21.07.2015), http://www.wszpou.edu.pl/biuletyn/druk.php?p=&strona=biul_miesoknap
- Knecht, D., Środoń, S. (2013). Sytuacja wybranych elementów sektora produkcji mięsa wieprzowego w Polsce na tle najważniejszych producentów w Unii Europejskiej. *Journal of Agribusiness and Rural Development*, vol. 27, nr 1, s. 119-131.
- Kraciuk, J., Piekutowska, A. (2014). Zmiany globalnych łańcuchów wartości w sektorze rolno-spożywczym. *Stowarzyszenie Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu, Roczniki Naukowe*, t. XVI, z. 5, s. 128-132.
- Kwasek, M. (2010). *Tendencje w spożyciu żywności w krajach Unii Europejskiej*. Program Wieloletni 2005-2009, nr 180, IERiGŻ-PIB, s. 66-69.
- Lesisz, T.J. i in. (2013). *Przetwórstwo mięsa na poziomie gospodarstwa*. Centrum Doradztwa Rolniczego w Brwinowie, Oddział w Radomiu, Radom, s. 5-7.
- Lindel, D. (2015), The Food & Beverage Industry in Germany. *Industry Overview, Germany Trade & Invest*, issue 2014/2015, Berlin, s. 2-14.
- Maillard R., (2013). Czy mięso jest znowu dobrem luksusowym? *Biuletyn Informacyjny Belgijskich Dostawców Mięsa*, wiosna 2013, Meat News, Belgian Meat Office, s. 1.
- Maillard, R., Dewulf, J., Postma, M. (2013). Trendy na rynku globalnym. *Biuletyn Informacyjny Belgijskich Dostawców Mięsa*, wiosna 2013, Meat News, Belgian Meat Office, s. 2-4.
- McCann, N. (2014). *Improving profitability for small and very small meat processors in Iowa*. Leopold Center Completed Grant Reports M2012-16, Digital Repository, Iowa State University, Paper nr 471, s. 1-3.

- Michalczuk, L. (2013). Perspektywy rozwoju polskiego przemysłu spożywczego w świetle badań foresightowych. *Innowacyjne Mleczarstwo*, nr 1(1), s. 32-36.
- Mikinovic, S. (2009). *Future of Meat Consumption*. AMA Marketing Strategies, AMA Agramarkt Austria, 05.06.2009 r., s. 14-23.
- Mroczek R. (red.). (2014). *Polski przemysł spożywczy w latach 2008-2013*. Program Wieloletni 2011-2014, nr 117, Warszawa: IERiGŻ-PIB, Warszawa, s. 20.
- Mroczek R. (2015). Determinanty i perspektywy rozwoju przemysłu mięsnego i drobiarskiego w Polsce w warunkach integracji z Unią Europejską. *Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie. Problemy Rolnictwa Światowego*, t. 15(XXX), z. 1, s. 58-67.
- Morkis, G. (2006). Stopień wdrożenia GHP, GMP i HACCP w przemyśle spożywczym. *Żywność. Nauka. Technologia. Jakość*, nr 3(48), s. 129-145.
- O'Shaughnessy, C. (2013). *Wstępne badanie określające branże przemysłu spożywczego oraz podsumowujące wyniki badań krajowych i międzynarodowych, a także efekt synergii z wcześniejszymi i bieżącymi projektami i inicjatywami*. Pakiet roboczy 2, D 2.1, Projekt „GREENFOODS”, IEE/12/723.SI2.645697, Campden BRI, Wielka Brytania, s. 3-33.
- Pejsak, Z. (2016). *Uwarunkowania produkcji żywca wieprzowego, Państwowy Instytut Weterynaryjny, Wyzwania na rynku wieprzowiny w Polsce na tle UE*. SGGW w Warszawie, dyskusja podczas konferencji, Warszawa.
- Porter, M. (1992). *Strategia konkurencji. Metody analizy sektorów i konkurentów*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, s. 313-315.
- Rasz, H. (2005). *Przemysł spożywczy przed i po integracji Polski z Unią Europejską*. Kancelaria Sejmu, Biuro Studiów i Ekspertyz, Wydział Analiz Ekonomicznych i Społecznych, Informacja, nr 1124, s. 1-8.
- Rycombel, D. (2005). *Przemysł mięsny – wołowina i cielęcina – informacja dla przetwórców*. Seria: Polska wieś w Europie, IERiGŻ, Fundacja Funduszy Współpracy, Biuro Programów Wiejskich, Warszawa, s. 1-9.
- Stępień, S. (2016). *Zmiany na rynku wieprzowiny, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Wyzwania na rynku wieprzowiny w Polsce na tle UE*. SGGW w Warszawie, dyskusja podczas konferencji, Warszawa.
- Szymańska, E., Hamulczuk, M., Dziwulski, M. (2012). *Analiza na temat funkcjonowania sektora wieprzowiny w latach 2004-2010 wraz z prognozą do roku 2020*. Ekspertyza dla MRiRW zgodna z umową nr 139/2012, Wydział Nauk Ekonomicznych, SGGW, Warszawa, s. 63-79.
- Urban, R. (2005). Polski przemysł spożywczy w Unii Europejskiej – konkurencyjność i szanse rozwojowe. *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu*, nr 7(7), s. 240-247.
- Wiedenhofer, H. (2012). *Mięso dużej wagi, Raport na temat struktury i dynamiki europejskiego przemysłu mięsnego*. Projekt realizowany przy finansowym wsparciu Komisji Europejskiej, EFFAT, s. 1-36.
- Węglarczyk, M. (2014). *Branża mięsna w Hiszpanii*. Wydział Promocji Handlu i Inwestycji w Madrycie, Ambasada Rzeczypospolitej Polskiej w Madrycie, s. 2-9.
- Ziętara, W. (2016). *Uwarunkowania produkcji żywca wieprzowego*. IERiGŻ-PIB. *Wyzwania na rynku wieprzowiny w Polsce na tle UE*, SGGW w Warszawie. Dyskusja podczas konferencji, Warszawa.

TOMASZ PAWLONKA
Warsaw University of Life Sciences
Warsaw

THE SPECIFICITY OF MEAT PROCESSING SECTOR IN THE EUROPEAN UNION – CONDITION AND PERSPECTIVES

Abstract

The main objective of the article was to identify the main barriers to development of the meat processing sector (PKD 10.1), and to indicate the directions of action allowing to overcome the identified problems. Meat processing sector is characterised by high fragmentation, low level of vertical and horizontal integration, and low profitability. As a result, European companies have become less competitive against global competitors.

Keywords: meat industry, meat processing, profitability, consumption, development barriers, globalization.

Zaakceptowano do druku – Accepted for print: 10.03.2017.

