

PIOTR CHECHELSKI

10.5604/01.3001.0010.6756

Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej

– Państwowy Instytut Badawczy

Warszawa

## ZMIANY ZACHODZĄCE W PRZEMYSŁE SPOŻYWCZYM W POLSCE POD WPŁYWEM KORPORACJI TRANSNARODOWYCH W XXI WIEKU

### Abstrakt

*Korporacje transnarodowe (KTN) występują jako podmioty współtworzące proces globalizacji, a wielu autorów skłania się do stwierdzenia, że to właśnie one obecnie decydują o losach świata. Ich działalność stanowi bowiem główną siłę ekonomiczną, napędzającą procesy globalizacji w sferze ekonomicznej, którą też zmieniają. Wiodące znaczenie korporacji transnarodowych w globalizacji gospodarki światowej wynika z ich siły gospodarczej oraz przewag, jakie są z nimi związane. Celem artykułu było przedstawienie zmian zachodzących w przemyśle spożywczym i jego działach, dokonujących się pod wpływem korporacji. W Polsce prowadzą one swoją działalność od 1995 r., a więc dostatecznie długo, aby móc dokonać porównań i wyciągnąć pełniejsze wnioski i przeprowadzić oceny. W artykule zidentyfikowano filie KTN w przemyśle spożywczym, ich pozycję ekonomiczną oraz kluczowe działy ich zainteresowania. W latach 2000-2015 nastąpił wzrost ekspansji filii korporacji. Był on jednak zróżnicowany w poszczególnych działach przemysłu spożywczego. W działach o bardzo wysokim i wysokim poziomie obecności korporacji ich udział z reguły wzrastał, natomiast w działach o niskim poziomie globalizacji ich udział, zwłaszcza w ostatnich latach, malał. Generalnie udział KTN miał duży i z reguły pozytywny wpływ na rozwój polskiego przemysłu spożywczego, jego przemiany oraz wzrost znaczenia w skali międzynarodowej, a zwłaszcza wśród krajów Unii Europejskiej.*

**Słowa kluczowe:** korporacje transnarodowe, filie zagraniczne, globalizacja korporacyjna, bezpośrednie inwestycje zagraniczne, przemysł spożywczy, działy przemysłu spożywczego.

**Kody JEL:** F61, F62, L66, Q18.

## Wprowadzenie

Korporacje transnarodowe są szczególnym rodzajem przedsiębiorstw, z uwagi na swoje specyficzne cechy i sposób funkcjonowania, dlatego też trudne jest ich zdefiniowanie. Ponadto, jak zauważa Zorska (2007, s. 121), „definicje KTN ulegają przemianom zarówno z powodu ewoluującej działalności korporacji, jak i postępu wiedzy na temat międzynarodowego biznesu i zarządzania oraz innych dziedzin nauki”.

Aktualnie najczęściej przytaczaną jest definicja UNCTAD (2005, s. 297), określająca korporacje transnarodowe jako „przedsiębiorstwa będące spółką kapitałową (akcyjną lub z ograniczoną odpowiedzialnością), które składają się z przedsiębiorstw macierzystych i filii zagranicznych. Przedsiębiorstwem macierzystym jest przedsiębiorstwo, które kontroluje aktywa innych podmiotów w krajach poza krajem macierzystym, będąc zwykle w posiadaniu pewnego udziału (akcji) w kapitale własnym tych podmiotów”.

Współcześnie w literaturze korporacje traktuje się jako strukturę heterarchiczną: zdecentralizowaną, elastyczną, wymagającą koordynacji sieci, obejmującą kraje jednostki organizacyjne oraz filie zagraniczne, a także kooperujących partnerów biznesowych (Gołębiowski, 2014). Determinantami przewagi konkurencyjnej KTN są: umiejętność identyfikacji i tworzenia nowych kompetencji oraz innowacyjnych rozwiązań, szybkość i skuteczność łączenia wiedzy z różnych dziedzin i źródeł oraz zapewnienie jej bardziej efektywnego transferu i wykorzystania niż w wyniku transakcji rynkowych (por. Gupta i Govindarajan, 2000; Doz, Santos i Williamson, 2001; Tallman i Phene, 2007 za: Gołębiowski, 2014).

Obecnie, na początku XXI wieku, mamy do czynienia z kolejną fazą rozwoju gospodarki światowej. Zauważa to wielu autorów (Kozłowski, 2017; Rosińska-Bukowska, 2012, 2014; Gołębiowski, 2014) zajmujących się problematyką globalizacji i korporacji transnarodowych. Uważają oni, że świat wkroczył w nową fazę procesów globalizacyjnych zwaną globalizacją korporacyjną<sup>1</sup>.

Globalizacja korporacyjna oznacza konieczność budowania koalicji, systemów korporacyjnych jako układów potrafiących sprostać ciągle rosnącym wymagom rynku. Przedsiębiorstwa muszą włączać się w takie systemy, aby móc konkurować na rynku globalnym. Prowadzi to do rozbudowywania globalnych sieci biznesowych wokół najpotężniejszych korporacji. Przykładem mogą być KTN działające w przemyśle: motoryzacyjnym, np. Volkswagen, Toyota, czy elektronicznym, np. Siemens.

W globalizacji korporacyjnej następuje dominacja systemów sieciowych KTN. To one ustalają formuły współpracy, wymuszają na innych podmiotach

<sup>1</sup> Rosińska-Bukowska (2014) wymienia cztery fazy rozwojowe procesów globalizacyjnych:

- internalizację (fazę wstępną – narodzin),
- umiędzynarodowienie (fazę rozwoju – wzrostu),
- globalizację *sensu stricto* (fazę dojrzałości – ekspansji),
- globalizację korporacyjną (fazę doskonalenia – nasycenia).

rezygnację z części suwerenności w zamian za poprawę ich konkurencyjności wynikającej z włączenia ich w rynek międzynarodowy.

Przeprowadzone przez Rosińską-Bukowską (2014) badania na największych KTN wykazały, że współczesna globalizacja przyczyniła się do wprowadzenia istotnych zmian w metodach działania korporacji transnarodowych również w sektorze żywnościowym. Tym samym można stwierdzić, że rolnictwo i gospodarka żywnościowa (w tym przemysł spożywczy) zostały w przyspieszonym tempie włączone w procesy globalizacji. Niesie to ze sobą zarówno pozytywne zmiany, jak i wzrost efektywności produkcji, edukację ekologiczną, kreowanie wartości dodanej do rosnącego standardu światowego, jak i negatywne: uprawy i żywność modyfikowana genetycznie (o nie do końca zbadanych skutkach zdrowotnych), zmiany charakteru produkcji z „jakościowego” („bio”, organicznego) na „ilościowy” (służący np. maksymalizacji wydajności z hektara użytków rolnych) itp.

Generalnie można stwierdzić, że korporacje globalne są coraz silniejszymi uczestnikami gry rynkowej na świecie w przeciwieństwie do państw, których rola słabnie. Są one sprawniej i lepiej zarządzane, posiadają ogromny potencjał ekonomiczny. Ich rozwój jest o wiele szybszy niż większości państw. Dlatego też poszczególne państwa zabiegają o inwestycje największych korporacji transnarodowych, nie tylko starając się w różny sposób skłaniać je do ulokowania filii na swoim terenie.

Rosnące w siłę globalne korporacje stają się źródłem silnych impulsów zmieniających uwarunkowania rozwojowe. Ich systemy biznesowe „awansowały swoimi wpływami” z poziomu mikro- na poziom mezo-, a często nawet makroekonomiczny<sup>2</sup>.

W Polsce również wraz ze wzrostem udziału w produkcji firm globalnych rośnie ich znaczenie i oddziaływanie zarówno na pozostałe przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego, jak i na cały rynek artykułów żywnościowych. W związku z tym dość często obecność korporacji transnarodowych w gospodarce żywnościowej wywołuje wiele emocji i wątpliwości, które często prowadzą do sprzecznych ocen. Firmy globalne z jednej strony budzą zainteresowanie sposobami i metodami działania, z drugiej zaś powodują zaniepokojenie różnorodnymi efektami tej działalności. KTN zmieniają bowiem zasady działania na rynku, zmuszając do reorganizacji i restrukturyzacji przedsiębiorstwa z kapitałem krajowym.

Wpływ korporacji transnarodowych na procesy globalizacji można analizować na wiele sposobów, m.in. określając ich oddziaływanie na dany sektor czy dział gospodarki w sposób bezpośredni i pośredni. W sposób bezpośredni KTN wpływają jako najbardziej znaczące podmioty biorące czynny udział w produkcji, sprzedaży itd. Natomiast w sposób pośredni – jako podmioty silnie oddziałujące – wpływają na zachowania innych podmiotów, a tym samym jeszcze silniej

---

<sup>2</sup> Oddziałują na regulacje ustanawiane przez organizacje międzynarodowe i państwa, co potwierdza analiza ich działalności lobbingsowej (Czub, 2012).

oddziałują na ogólne działanie procesu globalizacji. W przemyśle spożywczym występuje cała grupa działań KTN oraz bardzo duże zróżnicowanie poziomów globalizacji w poszczególnych działach. W Polsce korporacje transnarodowe w przemyśle spożywczym działają od 1995 roku. Pozwala to na dokonanie porównań, a tym samym wyciągnięcie pełniejszych wniosków z ocen procesów globalizacji, jakie zaszły w tym przemyśle w XXI wieku.

### Metodyka badań

W niniejszym artykule przyjęto założenie, że udział korporacji transnarodowych w produkcji sprzedanej działu odzwierciedla jego stopień koncentracji, przez co poszczególni uczestnicy rynku lub ich grupa (w naszym przypadku korporacje transnarodowe) dysponują siłą rynkową, która umożliwia im kontrolowanie danego działu. Mogą więc wywierać istotny wpływ na cenę, wielkości produkcji, warunki handlowe, wykluczanie konkurentów z rynku oraz „dyscyplinowanie” rywali. Stopień koncentracji informuje także, na ile uczestnicy działu są od siebie uzależnieni. Porter (1999, s. 56) pisze, że „postępująca asymetria między uczestnikami działu może umożliwić najsilniejszym manipulowanie innymi”.

Koncentrację produkcji można utożsamiać ze wskaźnikiem siły rynkowej (Gorynia, 2007). Im wyższy jest stopień koncentracji w dziale, tym większa jest siła rynkowa przysługująca poszczególnym uczestnikom. A w ślad za tym idzie skłonność do wykorzystywania praktyk oligopolistycznych.

Udział korporacji transnarodowych w działach przemysłu spożywczego ustalono, przyporządkowując im poszczególne przedsiębiorstwa lub zakłady należące do korporacji transnarodowych. Suma wartości ich produkcji w stosunku do produkcji całego działu stanowi udział korporacji transnarodowych w produkcji poszczególnych działów przemysłu spożywczego. Na podstawie wskaźnika wysokości udziału firm globalnych w wartości przychodów ze sprzedaży poszczególnych działów przemysłu spożywczego wydzielono działu o różnym stopniu (poziomie) globalizacji, tj.:

- bardzo wysokim (powyżej 60% udziału firm globalnych),
- wysokim (powyżej 30-60%),
- niskim (poniżej 30%).

Podstawowymi źródłami informacji o KTN działających w naszym kraju są listy rankingowe największych przedsiębiorstw w Polsce opracowywane przez *Rzeczpospolitą* (Listy 500 i 2000) i *Politykę* oraz informacje agencyjne i prasowe zarówno krajowe, jak i zagraniczne.

W opracowaniu korzystano również z wyników badań oraz danych statystycznych Instytutu Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – PIB publikowanych w raportach rynkowych, rozprawach i monografiach na temat analiz makroekonomicznych przemysłu spożywczego. Wykorzystano także publikowane, jak i niepublikowane dane GUS za lata 2000-2015. W artykule (z uwagi na jego ograniczoną objętość) zaprezentowano jedynie niektóre mierniki i wskaź-

niki charakteryzujące ewolucję zmian, jaka nastąpiła w działach przemysłu spożywczego w Polsce pod wpływem korporacji transnarodowych.

### **Historia ekspansji korporacji transnarodowych do przemysłu spożywczego w Polsce**

W latach 1995-2003 dominowały zakupy przedsiębiorstw od Skarbu Państwa, a środki przeznaczone na ich zakup, głównie w postaci pieniężnej, pochodziły z zagranicy. Za najważniejsze przyczyny wejścia korporacji transnarodowych do przemysłu spożywczego można uznać:

- opanowanie nowego, bardzo chłonnego i perspektywicznego rynku dotąd praktycznie niedostępnego z przyczyn politycznych;
- możliwość stosunkowo taniego zakupu dużych przedsiębiorstw, z reguły wraz z udziałem w rynku, zorganizowanym zapleczem surowcowym i znanymi lokalnymi markami;
- niskie koszty produkcji i surowca;
- wyprzedzenie lub dogonienie konkurentów globalnych w opanowywaniu naszego rynku.

Wtedy ujawniła się pewna prawidłowość, a mianowicie, że korporacje transnarodowe inwestowały w działy, które w okresie transformacji wyróżniały się:

- wysoką zdolnością generowania zysków,
- największą dynamiką (lub perspektywą) rozwoju produkcji,
- dużą dynamiką (lub perspektywą) krajowego rynku zbytu,
- wysoką koncentracją produkcji (branże z dużymi przedsiębiorstwami).

Największy napływ BIZ do przemysłu spożywczego miał miejsce w latach 1995-1998, kiedy wyniósł 3,1 mld dolarów, co stanowiło 50% łącznej kwoty napływu BIZ w latach 1995-2004. W okresie późniejszym inwestorzy skoncentrowali się na restrukturyzacji i modernizacji zakupionych przedsiębiorstw (Chechelski, 2008).

Ponowny wzrost napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski, w tym także do przemysłu spożywczego, wiąże się przede wszystkim z integracją naszego kraju z UE. W związku z tym ważne stały się dla KTN czynniki, takie jak:

- niższe koszty komparatywne produkcji (a zwłaszcza koszty opłaty za pracę);
- bezpieczniejsze prowadzenie interesów w Polsce (stabilność gospodarcza i polityczna);
- znacznie szybszy rozwój polskiej gospodarki (i przemysłu spożywczego) niż w innych krajach UE;
- korzystniejsze warunki inwestowania w Polsce w wyniku zmiany przepisów w 2004 i 2005 roku;
- szybki wzrost popytu na żywność na rynku krajowym;
- zniesienie barier celnych w eksporcie żywności do krajów Unii Europejskiej;
- otrzymanie subwencji eksportowych.

Światowy kryzys gospodarczy spowolnił ten proces. Jednak przemysł spożywczy pozostał w kręgu zainteresowania firm globalnych. Proces napływu BIZ zapoczątkował nową fazę. O wartości tych inwestycji zaczęły decydować nie środki wnoszone przez nowych inwestorów, lecz pochodzące od dotychczasowych. Były to w dalszym ciągu środki napływające z central KTN, przeznaczone na strategiczne inwestycje typu *greenfield* lub na przejęcia zakładów, ale także kwoty wypracowane przez filie zasilające strumień BIZ w formie reinwestowanych zysków.

Wzrost napływu BIZ do przemysłu spożywczego w ostatnich latach wynika z faktu, że KTN prawdopodobnie nie przewidziały, że polska żywność znajdzie tak duże uznanie wśród konsumentów z innych krajów Unii Europejskiej. Może to być dodatkowy czynnik rozwoju zdolności produkcyjnych, który spowoduje zwiększenie eksportu przez KTN.

### **Korporacje transnarodowe w polskim przemyśle spożywczym**

Z chwilą wejścia Polski do Unii Europejskiej w przemyśle spożywczym działało około 60 korporacji transnarodowych, natomiast w 2015 roku ich liczba nieco się zmniejszyła<sup>3</sup>. W tym czasie część KTN wycofała się z działalności produkcyjnej z Polski, jak np.: Orkla Foods, British Sugar Overseas, Arla Foods itd., a inne zostały połączone w drodze fuzji bądź zakupu na rynku globalnym. Do najbardziej spektakularnych przejęć doszło w przemyśle cukierniczym, gdzie amerykański Kraft Foods kupił brytyjską korporację Cadbury Schweppes, a następnie podzielił się na część zawierającą produkcję słodczy i przekąsek Mondelez oraz kawy Kraft Foods. W 2015 r. ta ostatnia połączyła się z korporacją Sara Lee Douwe Egberts, tworząc Jacobs Douwe Egberts, a korporacja Mars przejęła Wrigley. Z kolei w przemyśle tytoniowym Imperial Tobacco połączył się z Altadisem, BAT z Scandinavian Tobacco, a Japan Tobacco z Gallaherem. Światowe tendencje koncentracji produkcji w największych korporacjach transnarodowych mają swoje przełożenie również na polskim rynku (filie). Nowymi dużymi korporacjami, które zadebiutowały na naszym rynku w latach 2005-2016 były: Japan Tobacco oraz Lotte, McCormick, Müller, Marine Harvest, Stock Spirits, Barry Callebaut Manufacturing, Shuanghui J.H. Ltd. (Smithfield Foods). Największą inwestycją w 2016 r. był zakup filii SABMiller w Polsce przez japoński koncern Asahi (za 10,5 mld zł).

W polskim przemyśle spożywczym działają największe światowe korporacje. Spośród dziesięciu największych korporacji transnarodowych działających w tym sektorze, a notowanych na liście Fortune 500, aż 8 ma swoje filie w naszym kraju. Obserwując zjawisko w ujęciu geograficznym, można stwierdzić, że w Polsce są prawie wszystkie największe korporacje transnarodowe z Europy i z Ameryki Północnej. Z azjatyckich korporacji transnarodowych w naszym kraju

<sup>3</sup> Szczegółowy wykaz KTN z przynależnością do działów oraz zmianami w poszczególnych latach znajduje się w artykule Chechelski (2016).

działają: japońskie Japan Tabacco, Lotte, Asahi, indyjskie Tata Group, izraelska Elite oraz chińskie Shuanghui J.H. Ltd.

Największe korporacje transnarodowe Nestle, PepsiCo, Unilever, Danone, Mars mają swoje filie w kilku działach przemysłu spożywczego w Polsce.

### **Korporacje transnarodowe w kształtowaniu struktury branżowej przemysłu spożywczego<sup>4</sup>**

Udział firm globalnych w wartości przychodów ze sprzedaży poszczególnych działów przemysłu spożywczego w Polsce przedstawiono dla lat 2003, 2005, 2007, 2011 i 2015 (tab. 1). Dobór lat jest istotny, gdyż ilustruje stan przed wejściem Polski do struktur UE (2003 r.), po wejściu (2005 r.), przed kryzysem światowym (2007 r.) i podczas spowolnienia gospodarczego (2011 r.). W tym czasie w przemyśle spożywczym zaszły bardzo istotne zmiany w produkcji, sprzedaży, eksporcie itd. Ważnym było zatem porównanie udziału korporacji transnarodowych przed zmianami, jakie te zdarzenia spowodowały, oraz po tych zmianach. Do działów przemysłu spożywczego o bardzo wysokim stopniu globalizacji można zaliczyć: od 2003 r. – tytoniowy, piwowarski, cukierniczy, cukrowniczy; od 2011 r. – spirytusowy, a od 2012 r. – olejarski. Z kolei działy o wysokim stopniu globalizacji produkcji obejmują: napoje bezalkoholowe, pasze, koncentraty spożywcze oraz od 2015 r. – dział rybny. Natomiast pozostałe działy przemysłu można określić jako działy o niskim stopniu globalizacji. Dział winiarski i piekarski nie zostały sklasyfikowane z uwagi na brak firm globalnych.

W działach o bardzo wysokim stopniu globalizacji w latach 2003-2015 udział korporacji transnarodowych w przychodach niewiele się zmienił. W przemyśle tytoniowym, piwowarskim, cukierniczym i olejarskim były to zmiany o około 4-8%. W tych działach przemysłu również nie należy się spodziewać istotnych zmian w najbliższych latach, ponieważ zostały one zdominowane przez 3-4 największe korporacje transnarodowe w danej branży na świecie. Można natomiast dopatrzeć się działań oligopolistycznych, zwłaszcza w przemyśle tytoniowym, piwowarskim i cukrowniczym. Największe ostatnimi laty zmiany miały miejsce w przemyśle spirytusowym, w którym to udział korporacji transnarodowych zwiększył się o około 50%, głównie przez przejęcie istniejących przedsiębiorstw przez KTN.

Natomiast w działach o wysokim stopniu globalizacji, czyli przemysłach rybnym, paszowym i napojów bezalkoholowych, były to wzrosty od 15-20%. Wynikały one z przejęć kolejnych przedsiębiorstw w Polsce lub wejścia nowych KTN do danego działu, ale także wzrostu przez rozwój organiczny, czyli restrukturyzację, modernizację i konsolidację przejętych zakładów. Spadek udziału KTN w przemyśle koncentratów spożywczych w 2007 r. wynikał ze zmiany kwalifikacji podmiotów w tej klasie PKD.

<sup>4</sup> Badania przeprowadzone w 2016 r. przez Bisnode Polska wskazują, że w produkcji artykułów spożywczych dominują podmioty zagraniczne, których produkcja wynosi 70% (Mazurkiewicz, 2017), jednakże nie wszystkie podmioty zagraniczne to KTN. Z przeprowadzonych przez autora badań wynika, że w 2015 r. udział korporacji transnarodowych w naszym przemyśle spożywczym wynosił około 50%.

Tabela 1

*Udział korporacji transnarodowych w wartości przychodów ze sprzedaży poszczególnych działów przemysłu spożywczego w Polsce<sup>a</sup>*

Działy przemysłu	Udział KTN w przychodach działu w %				
	2003	2005	2007	2011	2015
Działy o bardzo wysokim stopniu globalizacji					
Tytoniowy	94,9	97,2	97,1	99,3	99,2
Piwowarski	82,8	83,5	84,6	86,4	87,4
Spirytusowy	18,1	46,6	49,3	67,6	72,8
Cukierniczy	73,3	72,3	72,5	72,6	69,2
Olejarski	55,4	56,4	56,5	58,3	63,2
Cukrowniczy	60,7	60,1	61,4	61,9	60,2
Działy o wysokim stopniu globalizacji					
Napojów bezalkoholowych	32,3	46,1	49,0	51,2	55,0
Paszowy	31,8	32,1	34,8	48,6	51,3
Koncentratów spożywczych	66,8	68,1	39,1	43,4	45,5
Rybny	7,0	5,6	3,6	4,2	31,8
Działy o niskim stopniu globalizacji					
Owocowo-warzywny	8,3	19,5	20,4	20,8	18,2
Mleczarski	12,0	14,4	15,3	17,9	15,2
Mięsny	15,7	13,8	12,8	17,5	16,4
Młynarski	11,4	13,5	10,8	10,1	10,8

<sup>a</sup> Firmy prowadzące sprawozdawczość finansową (ze sprawozdań F-01). Nie uwzględniono przemysłu piekarskiego i winiarskiego, w ramach których nie funkcjonowały KTN.

Źródło: opracowanie własne.

Odmianą tendencję można zauważyć w działach o niskim poziomie globalizacji. Jeszcze w 2011 roku udział KTN w takich działach przemysłu spożywczego jak mleczarski wynosił 17,9%, owocowo-warzywny – 20,8%, a mięsny – 17,5%. W ostatnich latach ich udział malał. W 2015 roku ich udział wynosił odpowiednio 15,3, 18,2 i 16,1%.

Spadek ten wynika z kilku powodów:

- W działach tych powstały liczne duże i średnie firmy z kapitałem krajowym, które potrafią przeciwstawić się działaniom korporacji, operują one na niższych marżach, oferując jednocześnie konsumentom produkty o podobnej jakości i niższych cenach. KTN działają na wyższych marżach, dlatego też napotykać na coraz większą konkurencję ze strony dużych firm krajowych i nie rozwijają się już tak dynamicznie jak wcześniej. Często, aby utrzymać wyższe marże, likwidują mniej rentowne zakłady, tak jak ma to miejsce na przykład w przemyśle mleczarskim (Wieczorkiewicz, 2015).



- Z ankiet przeprowadzonych wśród konsumentów wynika, że mocnym atutem sprzyjającym polskim firmom w tych działach jest patriotyzm zakupowy znacznej części polskiego społeczeństwa. Polacy wolą kupować produkty wyprodukowane w Polsce, szczególnie gdy są one tańsze i porównywalne jakościowo. Oczywiście trzeba zaznaczyć, że te spostrzeżenia nie dotyczą wszystkich KTN (Mazurkiewicz, 2017).
- W działach o niskim udziale KTN w ostatnich latach wyższy był przyrost produkcji niż w większości działów zdominowanych przez KTN, co przy niewielkich wzrostach produkcji korporacji w tych działach powodowało, że zwiększał się udział polskich firm w strukturze tych działów.
- W tych działach dużo jest przedsiębiorstw małych, średnich i dużych, jednak nie na tyle dużych, aby korporacje transnarodowe były zainteresowane ich zakupem. Z kolei w przemyśle mleczarskim, gdzie są duże przedsiębiorstwa, dominują spółdzielnie o rozproszonym akcjonariacie.

Reasumując, w latach 2000-2015 udział KTN w przychodach działów przemysłu spożywczego o bardzo wysokim i wysokim ich udziale wzrósł, spadł natomiast w działach o niskim udziale KTN. Można zatem stwierdzić, że korporacje jeszcze bardziej umocniły swoją przewagę w działach, w których wcześniej ją miały.

Udział w strukturze branżowej polskiego przemysłu spożywczego działów o bardzo wysokim stopniu globalizacji na przestrzeni badanych lat zmniejszył się z 27,0 do 18,7%, głównie na skutek stabilizacji wartości sprzedaży w przemyśle tytoniowym, piwowarskim, spirytusowym i olejarskim (wynikającej z różnych przyczyn), powodując malejący ich udział w strukturze polskiego przemysłu spożywczego (tab. 2).

W działach o wysokim stopniu globalizacji doszło w tym czasie do wzrostu o 4,9 p.p., który w przemyśle koncentratów spożywczych (w pierwszym okresie) był wynikiem zmian w klasyfikacji PKD, a po roku 2007 – wzrostu produkcji w KTN wynikającego z rozwoju organicznego, podobnie jak w przemyśle napojów bezalkoholowych. Natomiast w przemyśle rybnym sprzedaż największej polskiej firmy Morpol norweskiej korporacji, a także szybki rozwój zakładów Frosty i Müllera oraz wejście nowych korporacji Espresen i Suempol spowodowały dynamiczny wzrost udziału KTN w tym dziale.

Natomiast w działach o niskim stopniu globalizacji odnotowano wzrost o 3,4 p.p. Było to spowodowane wzrostem o 5,9 p.p. przemysłu mięsno-drobiarskiego w strukturze przemysłu spożywczego.

Reasumując, można stwierdzić, że w latach 2000-2015 korporacje transnarodowe miały wpływ na zmiany w strukturze branżowej polskiego przemysłu spożywczego. W związku z powyższym struktura naszego przemysłu spożywczego staje się coraz bardziej podobna do struktury przemysłu spożywczego Unii Europejskiej, a w wielu działach prawie identyczna.

Tabela 2

Zmiany w strukturze branżowej produkcji sprzedanej w wybranych działach przemysłu spożywczego w procentach

Działy przemysłu	2000	2015	Zmiany w p.p. 2015/2000
Działy o bardzo wysokim stopniu globalizacji			
Tytoniowy	4,75	2,47	-2,28
Piwowarski <sup>a</sup>	6,46	4,36	-2,10
Spirytusowy	2,11	1,91	-0,20
Cukierniczy	6,14	5,75	-0,39
Olejarski	2,57	2,27	-0,30
Cukrowniczy	5,00	1,93	-3,07
Razem	27,0	18,7	
Działy o wysokim stopniu globalizacji			
Napojów bezalkoholowych	4,20	3,91	-0,29
Paszowy	6,87	7,90	1,03
Koncentratów spożywczych <sup>b</sup>	6,42	7,97	1,55
Rybny	2,29	4,89	2,60
Razem	19,8	24,7	
Działy o niskim stopniu globalizacji			
Owocowo-warzywny <sup>c</sup>	9,05	8,27	-0,78
Mleczarski <sup>d</sup>	14,50	13,89	-0,61
Mięsny i drobiarski	25,47	31,37	5,90
Zbożowo-młynarski <sup>e</sup>	4,17	3,13	-1,04
Razem	53,2	56,6	
Razem	100,00	100,00	

<sup>a</sup> Ze słodem, <sup>b</sup> z herbatą i kawą, <sup>c</sup> z ziemniakami, <sup>d</sup> z lodami, <sup>e</sup> ze skrobią.

Źródło: obliczenia własne na podstawie GUS (2002-2015).

### Wpływ korporacji transnarodowych na produkcję, zatrudnienie i wydajność pracy

W XXI wieku polski przemysł spożywczy należał do najszybciej rozwijających się działów przetwórstwa w UE. W latach 2001-2014 średnie tempo przyrostu jego wartości produkcji sprzedanej (w cenach bieżących) wynosiło 5,7% rocznie, podczas gdy w UE-28 było to średnio 2,5%, a w UE-15 – 2,2%. Polski przemysł spożywczy zwiększył w tym czasie swój udział w produkcji przemysłu spożywczego z 6,4 do 8,5% i stał się 6. producentem żywności w UE.

Na przestrzeni lat 2000-2015 wartość produkcji sprzedanej przemysłu spożywczego wzrosła o 217,9%, natomiast produkcja działów o bardzo wysokim

stopniu globalizacji o 161,0%, wysokim – o 290,5% i niskim – o 247,2%. Najszybciej produkcja wzrastała w przemyśle: rybnym o 398%, koncentratów spożywczych o 189%, mięsnym i drobiarskim o 187% i paszowym o 168%, a najwolniej w przemyśle: cukrowniczym, gdzie zmniejszyła się o -10%, w tytoniowym wzrosła o 21%, piwowarskim o 57% i zbożowo-młynarskim o 75%. Na przyczyny zmian w tempie wzrostu produkcji poszczególnych działów może wpływać wiele czynników, np.: zmiany w strukturze spożycia, kierunkach eksportu, dochodach mieszkańców itp., ale także można uznać wpływ korporacji transnarodowych, które mogą oddziaływać poprzez wzrost nakładów inwestycyjnych, wysokość eksportu, nakłady na reklamę, marketing. Są one też główną siłą sprawczą zmian zachowań konsumentów, a tym samym zmian modelu spożycia.

Wartość produkcji przemysłu w badanym okresie stale rosła i to we wszystkich działach, lecz tempo zmian w poszczególnych działach było różne. Na początku XX wieku produkcja najszybciej wzrastała w przemyśle piwowarskim, cukierniczym i napojów bezalkoholowych. Aktualnie najszybciej rozwijają się działy: rybny, mięsny i drobiarski oraz paszowy.

Jak zauważa Mencinger (2003), nie we wszystkich krajach rozwijających się występują pozytywne efekty napływu KTN. To, w jakim stopniu gospodarka skorzysta w długim okresie na bezpośrednich inwestycjach zagranicznych, zależy od zdolności krajowych firm do adaptowania stosowanych w międzynarodowych korporacjach innowacji, a także od ich umiejętności konkurowania o swoją pozycję w globalnych łańcuchach dostaw z zagranicznymi przedsiębiorstwami. Napływ KTN wcale nie musi pozytywnie wpływać na rozwój sektora, do którego napływają inwestycje z tego tytułu. Wręcz przeciwnie, jeżeli rodzime firmy są bardzo słabe, to międzynarodowe korporacje mogą doprowadzić do ich zamykania, a tym samym do spadku potencjału gospodarczego. W przypadku polskiego przemysłu spożywczego odpowiedź na obecność KTN może być pozytywna, bowiem nastąpił wzrost produkcji zarówno w działach o bardzo dużym i dużym stopniu globalizacji, jak i działach o niskim stopniu globalizacji.

**Zatrudnienie.** W latach 2000-2015 zatrudnienie w większości analizowanych działów przemysłu spożywczego zmniejszyło się (tab. 4). Największy spadek zatrudnienia miał miejsce w działach przemysłu spożywczego o bardzo wysokim stopniu globalizacji, a zwłaszcza w przemyśle cukrowniczym spadek o 17,3 tys. zatrudnionych, czyli blisko o -84% stanu z 2000 r.<sup>5</sup>, a także w przemysłach: tytoniowym, gdzie odnotowano spadek o -42,6%, piwowarskim – o -41,7%, napojów bezalkoholowych – o -40,1%. Relatywnie duży spadek zatrudnienia

<sup>5</sup> Spowodowane to było likwidacją dużej liczby małych cukrowni. Obecnie działa 18 cukrowni zgrupowanych w 4 firmach, podczas gdy w 2000 r. były 74 cukrownie.

miał też miejsce w przemyśle mleczarskim – o -31,4%, owocowo-warzywnym – o -21,4% oraz zbożowo-młynarskim – o 17,9%, a więc w działach o niskim stopniu globalizacji, co może świadczyć o tendencji zaznaczającej się w całym przemyśle spożywczym do zastępowalności zatrudnienia środkami trwałymi. Wzrosło natomiast zatrudnienie w przemysłach: koncentratów spożywczych – o 53,1% (na skutek zmian w klasyfikacji PKD), rybnym – o 33,1%, paszowym – o 14% oraz mięsnym i drobiarskim – o 7,9%, które było wynikiem dużego wzrostu wartości produkcji w tym czasie w tych działach. Zmniejszenie poziomu zatrudnienia w poszczególnych działach przemysłu spożywczego miało różny przebieg i różną skalę. Zależało od strategii korporacji transnarodowych i przedsiębiorstw dostosowujących się do zmieniających się uwarunkowań płynących z otoczenia zarówno krajowego, jak i globalnego.

Oceniając wpływ korporacji transnarodowych na zatrudnienie w polskim przemyśle spożywczym, można stwierdzić, że:

- W większym stopniu przyczyniły się one do likwidacji miejsc pracy niż do ich tworzenia.
- W poszczególnych działach przemysłu likwidacja miejsc pracy miała inny przebieg i skalę.
- Poza efektami ilościowymi KTN przyczyniły się do korzystnych zmian jakościowych, gdyż korporacje dbają o podnoszenie kwalifikacji zatrudnionych pracowników. Zmiany w kwalifikacjach i przenoszenie stylów pracy odbywa się przeważnie przez wprowadzanie modelu i wymagań pracy przyjętych w całej korporacji.
- Korporacje tworzyły lepsze warunki pracy, m.in. wyposażały w maszyny, przestrzegały przepisów BHP itp.
- W korporacjach transnarodowych pracownicy są lepiej wynagradzani niż w większości przedsiębiorstw z kapitałem krajowym.
- Zatrudnieni w międzynarodowych korporacjach mieli też możliwość uczenia się zawodu, a także zdobywania doświadczenia dzięki rotacji między stanowiskami w różnych krajach. Na początkowym etapie odsetek cudzoziemców wśród członków zarządów KTN był bardzo wysoki i dopiero z czasem, gdy Polacy nabierali doświadczenia spadł. Obecnie w zarządach KTN jest coraz więcej osób z polskim obywatelstwem. Coraz częściej też zatrudnieni w korporacjach Polacy decydują się na zakładanie własnych firm lub zostają kierownikami w krajowych przedsiębiorstwach (wykorzystując doświadczenie zdobyte w KTN).

Pojawia się więc efekt *spillover*, czyli naśladownictwa, oraz przepływu informacji i wiedzy do przedsiębiorstw z kapitałem krajowym.

Tabela 3  
Wartość produkcji sprzedanej w działach przemysłu spożywczego (bez mikrofirm) w mld zł<sup>a</sup>

Działy przemysłu	2000	2004	2008	2010	2012	2014	2015	Zmiany w latach 2015/2000	
								w %	w mld zł
Działy o bardzo wysokim stopniu globalizacji									
Tytoniowy	3,72	3,28	2,64	3,30	3,68	3,97	4,51	21,24	0,79
Piwowarski <sup>a</sup>	5,06	6,17	8,03	8,14	8,75	8,06	7,95	57,11	2,89
Spirytusowy	1,65	2,19	2,89	2,72	3,27	3,50	3,48	110,91	1,83
Cukierniczy	4,81	6,63	8,59	8,38	12,58	11,24	10,49	118,09	5,68
Olejarski	2,01	2,48	4,33	4,27	5,56	4,87	4,14	105,97	2,13
Cukrowniczy	3,92	4,46	4,06	4,01	5,95	3,95	3,52	-10,20	-0,40
Działy o wysokim stopniu globalizacji									
Napojów bezalkoholowych	3,29	3,46	4,52	5,84	6,40	6,66	7,13	116,72	3,84
Paszowy	5,38	7,73	9,46	10,22	14,48	14,30	14,41	167,84	9,03
Koncentratów spożywczych <sup>b</sup>	5,03	5,58	8,02	11,12	12,56	12,66	14,54	189,07	9,51
Rybny	1,79	2,72	4,57	5,25	6,70	8,22	8,92	398,32	7,13
Działy o niskim stopniu globalizacji									
Owocowo-warzywny <sup>c</sup>	7,09	9,96	12,22	11,86	14,39	13,91	15,10	112,98	8,01
Mleczarski <sup>d</sup>	11,36	15,46	19,20	21,68	24,47	28,16	25,35	123,15	13,99
Mięsny i drobiarski	19,95	27,59	37,07	40,28	53,94	56,03	57,24	186,92	37,29
Zbożowo-młynarski <sup>e</sup>	3,27	3,80	4,64	4,97	6,33	5,80	5,71	74,62	2,44

<sup>a</sup> Ze stodem, <sup>b</sup> z herbatą i kawą, <sup>c</sup> z ziemniakami, <sup>d</sup> z lodami, <sup>e</sup> ze skrobłą.

<sup>1</sup> Od drugiej połowy pierwszej dekady XXI wieku wiele wątpliwości budzą dane dotyczące branży tytoniowej. Występuje brak spójności pomiędzy różnymi danymi statystycznymi GUS. Spadek wartości produkcji w przemyśle tytoniowym może być wynikiem zmian metodycznych, gdyż np. w latach 2007-2011 produkcja papierosów zwiększyła się z 124 do 150,5 mld szt., tj. o 5% rocznie, a wartość eksportu z 554 do 1453 mln euro. Z tego powodu pozycja branży tytoniowej w przemyśle spożywczym (mierzona udziałem branży w sprzedaży) jest być może zniekształcona. Wpływ na wyniki sprzedaży w latach 2000-2015 miały też zmiany w klasyfikacji PKD w 2004 i 2007 roku.

Źródło: Drożdż (2016), Mroczek (red.) (2014) oraz niepublikowane dane GUS opracowane przez Drożdż.

Tabela 4  
Przeciętne zatrudnienie w działach przemysłu spożywczego (bez mikrofirm) w tys. osób

Działy przemysłu	2000	2004	2008	2010	2012	2014	2015	Zmiany w latach 2015/2000	
								w %	w tys. osób
Działy o bardzo wysokim stopniu globalizacji									
Tytoniowy	9,4	6,4	6,4	5,8	5,2	5,4	5,4	-42,55	-4,0
Piwowarski <sup>a</sup>	13,9	9,6	8,0	7,6	7,8	8,2	8,1	-41,73	-5,8
Spirytusowy	7,0	5,6	5,3	4,3	4,0	4,4	4,6	-34,29	-2,4
Cukierniczy	32,9	27,8	29,5	26,3	30,4	26,9	27,0	-17,93	-5,9
Olejarski	3,9	2,9	3,6	3,0	5,2	5,2	2,8	-28,21	-1,1
Cukrowniczy	20,6	12,4	5,9	4,1	3,4	3,3	3,3	-83,98	-17,3
Działy o wysokim stopniu globalizacji									
Napojów bezalkoholowych	16,2	13,1	11,2	12,3	11,1	9,8	9,7	-40,12	-6,5
Paszowy	10,0	9,2	9,0	9,4	9,7	10,7	11,4	14,00	1,4
Koncentratów spożywczych <sup>b,1</sup>	19,4	23,3	31,2	31,9	30,0	29,8	29,7	53,09	10,3
Rybny	12,7	11,3	15,6	15,0	14,7	16,2	16,9	33,07	4,2
Działy o niskim stopniu globalizacji									
Owocowo-warzywny <sup>c</sup>	38,4	38,6	36,4	31,2	30,1	29,8	30,2	-21,38	-8,2
Mleczarski <sup>d</sup>	53,2	44,8	40,7	39,5	38,2	36,8	36,5	-31,39	-16,7
Mięsny i drobiarski	103,7	106,2	115,3	112,6	110,9	110,7	111,9	7,91	8,2
Zbożowo-młynarski <sup>e</sup>	10,6	9,3	9,6	9,3	9,0	9,0	8,7	-17,92	-1,9

<sup>a</sup> Ze stodem, <sup>b</sup> z herbatą i kawą, <sup>c</sup> z ziemniakami, <sup>d</sup> z lodami, <sup>e</sup> ze skrobnią.

<sup>1</sup> W 2007 roku na skutek zmian w klasyfikacji PKD do działu koncentratów spożywczych włączono klasy: 10.83-przetwórstwo kawy i herbaty, 10.84-produkcja przypraw, 10.85-wytwarzanie gotowych posiłków i dań, 10.86-produkcja artykułów spożywczych homogenizowanych i żywności dietetycznej oraz 10.89-produkcja pozostałych artykułów spożywczych, gdzie indziej nie sklasyfikowanych.

Źródło: jak w tabeli 3.

**Wydajność pracy.** W praktyce pomiaru wydajności pracy wartość dodana jest uznawana za jedną z najbardziej zobiektyzowanych kategorii oceny efektywności przedsiębiorstw, szeroko stosowaną w ocenie wydajności pracy. Jej istota i waga wynika głównie z tego, że mierzy ona wydajność pod kątem wartości wnoszonych przez kapitał ludzki w stosunku do kosztów materialnych pochodzących z zewnątrz. Stanowi zatem ważne kryterium zdolności generowania wartości dla właścicieli (Gołaś, 2010).

W latach 2000-2015 (tab. 5) najwyższy poziom wydajności pracy miały działy przemysłu spożywczego zaliczane do działów o bardzo wysokim stopniu globalizacji jak spirytusowy (382,3 tys. zł/zatrudnionego), cukrowniczy (330,5 tys. zł/zatrudnionego), piwowarski (311,3 tys. zł/zatrudnionego) i tytoniowy (262,4 tys. zł/zatrudnionego). Najniższy poziom wydajności pracy miały działy o niskim stopniu globalizacji, a zwłaszcza przemysł mięsny z drobiarskim i mleczarski (odpowiednio 79,4 oraz 99,6 tys. zł/zatrudnionego). Natomiast jeśli chodzi o dynamikę zmian wydajności pracy wyrażoną w procentach w badanych latach, to najwyższą osiągnęły: przemysł spirytusowy – 393%, cukrowniczy – 269%, rybny – 286% i napojów bezalkoholowych – 240%. Działy o niskim stopniu globalizacji, czyli przemysł owocowo-warzywny, mięsny i drobiarski oraz mleczarski osiągnęły również wysoką dynamikę wzrostu wydajności pracy, odpowiednio: 174, 158 i 140%. Jednak w 2000 r. przemysły te startowały ze zdecydowanie niższego poziomu.

W wartościach bezwzględnych zdecydowanie korzystniejsze zmiany w wydajności pracy były w działach przemysłu spożywczego o bardzo wysokim stopniu globalizacji.

Zróżnicowanie wydajności pracy pomiędzy poszczególnymi działami przemysłu spożywczego w badanych latach nieco zmalało. W 2000 r. rozpiętość między działami o najwyższej i najniższej wydajności pracy była 5,05-krotna, a w 2015 roku – 4,81-krotna. Inne były także czynniki wzrostu wydajności pracy w poszczególnych działach przemysłu spożywczego<sup>6</sup>. W działach o dużym udziale kapitału zagranicznego silnej redukcji uległo zatrudnienie, a znacznie wzrosło techniczne uzbrojenie pracy. W działach o niskim udziale KTN szybsze było tempo wzrostu produkcji, mniejsza była redukcja zatrudnienia (za wyjątkiem przemysłu mleczarskiego).

---

<sup>6</sup> O tempie wzrostu wydajności pracy decyduje wiele czynników, jak np. specyfika branży, regulacje rynkowe, koncentracja produkcji, koniunktura gospodarcza, techniczne uzbrojenie pracy, nakłady pracy żywej i możliwość jej subsydiowania pracą uprzedmiotowioną, wysokość wynagrodzenia i systemy premiowania (Mroczek (red.), 2014).

Tabela 5  
Wydajność pracy mierzona wartością dodaną brutto wytworzoną w działach przemysłu spożywczego<sup>1</sup> (tys. zł/zatrudnionego)

Działy przemysłu	Wydajność pracy							Zmiany w latach 2015/2000	
	2000	2004	2008	2010	2012	2014	2015	w %	w tys zł
Tytoniowy	118,3	142,9	154,6	198,0	236,8	250,7	262,4	121,81	144,1
Piwowarski <sup>a</sup>	135,9	233,4	356,3	375,8	324,3	300,0	311,3	129,07	175,4
Spirytusowy	77,6	172,4	175,1	207,1	254,8	236,9	382,3	392,65	304,7
Cukierniczy	49,3	75,6	91,3	93,7	117,6	119,8	135,0	173,83	85,7
Olejarski	111,4	162,8	279,3	173,6	152,1	203,3	218,9	96,50	107,5
Cukrowniczy	89,6	170,6	261,3	387,1	861,7	396,7	330,5	268,86	240,9
Działy o wysokim stopniu globalizacji									
Napojów bezalkoholowych	60,8	77,3	127,8	139,7	136,7	170,6	206,8	240,13	146,0
Paszowy	91,5	158,7	158,6	179,7	197,3	195,9	199,1	117,60	107,6
Koncentratów spożywczych <sup>b</sup>	73,3	92,3	112,7	118,0	121,4	136,9	140,8	92,09	67,5
Rybnny	26,9	47,8	66,1	70,2	78,8	97,8	103,8	285,87	76,9
Działy o niskim stopniu globalizacji									
Owocowo-warzywny <sup>c</sup>	44,1	67,3	82,5	91,1	109,7	120,0	120,9	174,15	76,8
Mleczarski <sup>d</sup>	41,5	62,4	75,7	90,9	94,3	97,1	99,6	140,00	58,1
Mięsny i drobiarski	30,8	37,9	52,2	62,2	66,5	75,3	79,4	157,79	48,6
Zbożowo-młynarski <sup>e</sup>	72,5	92,5	94,0	113,4	117,7	123,6	136,6	88,41	64,1

<sup>a</sup> Ze sfodem, <sup>b</sup> z herbatą i kawą, <sup>c</sup> z ziemniakami, <sup>d</sup> z lodami, <sup>e</sup> ze skrobą. <sup>1</sup> W przedsiębiorstwach składających sprawozdania finansowe. Źródło: jak w tabeli 3.

Tabela 6  
Wydajność pracy w tys. euro na 1 zatrudnionego w 2012 roku w wybranych działach przemysłu spożywczego

Kraje	Działy o wysokim stopniu globalizacji			Działy o niskim stopniu globalizacji								
	Tytoniowy	Piwowarski	Spirytusowy	Cukierniczy	Olejarski	Cukrowniczy	Paszowy	Rybnny	Owocowo-warzywny	Mleczarski i drobiarski	Mięsny i młynarski	Zbożowo-młynarski
UE-27	963,5	366,4	469,7	207,7	761,5	587,8	586,8	220,3	223,8	418,4	232,8	389,8
UE-15	1104,7	364,8	494,3	223,5	860,8	546,0	634,9	254,1	252,8	486,5	262,3	490,9
Polska	841,0	625,4	915,9	182,0	818,6	789,5	578,2	188,1	155,4	288,3	193,0	298,2

Źródło: obliczenia na podstawie danych Eurostatu.



W większości działów przemysłu spożywczego, zwłaszcza z bardzo wysokim udziałem KTN, tempo wzrostu wydajności pracy było wyższe od dynamiki produkcji sprzedanej. Świadczy to o wzroście międzynarodowej konkurencyjności polskiego przemysłu spożywczego. Dotyczy to zwłaszcza działów przemysłu spożywczego o wysokim stopniu globalizacji, w których wydajność pracy w cenach porównywalnych (wg danych Eurostatu w 2012 r.) była w Polsce wyższa nie tylko niż średnia dla UE-27, lecz także dla UE-15. Na przykład w przemyśle piwowarskim średnia wydajność pracy na 1 zatrudnionego (w tys. euro) była wyższa odpowiednio o 70,6% od średniej UE-27 i 71,4% od UE-15, podobnie w przemyśle spirytusowym – o 95,0 i 85,3% i cukrowniczym 34,3 i 44,6% (tab. 6).

Reasumując, wzrost wydajności pracy w latach 2000-2015 wystąpił we wszystkich działach przemysłu spożywczego, jednak największe tempo poprawy wydajności pracy nastąpiło w działach przemysłu spożywczego o bardzo wysokim udziale KTN. Można stąd wnioskować, że korporacje transnarodowe zwiększają efektywność wykorzystania pracy szybciej niż inne przedsiębiorstwa, przez co mają istotny wpływ zarówno na rozwój, jak i efektywność poszczególnych działów, a tym samym i całego przemysłu spożywczego w Polsce.

### **Wnioski**

Analiza działalności korporacji transnarodowych skłania do zróżnicowanej oceny ich wpływu na polski przemysł spożywczy. Najsilniejszy pozytywny wpływ działalności KTN dotyczył przede wszystkim procesu transformacji, tworzenia konkurencyjnego rynku i umiędzynarodowienia działalności gospodarczej. Zaangażowanie w przemiany sprzyjało głównie interesom samych korporacji, które stały się największymi na polskim rynku firmami zajmującymi się sprzedażą artykułów żywnościowych. Świadczy o tym bardzo wysoki udział KTN w produkcji w niektórych działach przemysłu spożywczego. Gruntowna restrukturyzacja i modernizacja przejętych polskich przedsiębiorstw przyniosła szybkie efekty w postaci zwiększenia ich konkurencyjności i umocnienia pozycji na rynku krajowym.

Polscy producenci żywności coraz częściej napotykają na konkurencję ze strony korporacji transnarodowych. Ogromny, rosnący potencjał i wielkie możliwości korporacji transnarodowych wynikają z dysponowania takimi kluczowymi zasobami, jak nowoczesne technologie, ogromny i mobilny kapitał oraz znane powszechnie marki produktów i rozwinięte sieci dystrybucyjne, umożliwiające łatwy dostęp do rynków. Rośnie także polityczna siła korporacji transnarodowych, a mianowicie zwiększa się ich wpływ na rządy państw i pozarządowe organizacje międzynarodowe. Podstawowe kierunki i trendy rozwojowe na rynkach żywnościowych również wyznaczone są głównie przez firmy globalne.

Rosnąca koncentracja podmiotów ogranicza zarówno liczbę uczestników, jak i zmierza do uproszczenia oraz eliminowania wszystkich rodzajów działalno-

ści wpływających na wzrost kosztów. Inspiratorami tego typu działalności są głównie korporacje. Powoduje to, że coraz częściej w naszej gospodarce żywnościowej dochodzi do niekorzystnych działań oligopolistycznych, realizowanych przez produkcyjne korporacje transnarodowe. Stąd też coraz więcej przedsiębiorstw z kapitałem krajowym decyduje się na podjęcie współpracy z korporacjami handlowymi. Pomimo że te realizują wysokie prowizje przy jednoczesnym narzucaniu dostawcom jak najniższych cen. Kolejnym ograniczeniem samodzielności mniejszych firm jest produkcja na zlecenie globalnych korporacji handlowych pod ich marką. Konkurencja pomiędzy korporacjami handlowymi jest niewielka, natomiast poddostawcy silnie rywalizują między sobą. W rezultacie to globalne korporacje czerpią największe korzyści (nadwyżki ekonomiczne) z całego procesu produkcyjno-handlowego (działania monopsoniczne).

Firmy mniejsze, o ile nie znajdą dla siebie właściwej niszy rynkowej, muszą dostosować się do tych warunków. Często ich rola sprowadza się do roli poddostawcy. Produkcja dla sieci umożliwi oczywiście produkcję w długich seriach i specjalizację, powoduje jednak pewne ubezwłasnowolnienie i uzależnienie producenta od jednego odbiorcy, który narzuca warunki kontraktu. Można w tym wypadku mówić o globalizacji korporacyjnej. Natomiast nie zaobserwowano współpracy na szerszą skalę między produkcyjnymi KTN a krajowymi przedsiębiorstwami przemysłu spożywczego.

Uwzględniając wyżej przedstawione uwarunkowania, można stwierdzić, że jednym z głównych zagrożeń globalizacji dla przedsiębiorstw funkcjonujących w przemyśle spożywczym jest problem walki konkurencyjnej o pozycję na rynku krajowym, jak i zagranicznym, i uzyskanie przewagi na tle innych przedsiębiorstw działających w tych samych branżach. Dlatego w przemyśle spożywczym postępować będzie proces koncentracji, a duże firmy, w tym korporacje transnarodowe, nabierać będą coraz większego znaczenia. Pozycja firm mikro i małych oraz znaczącej części przedsiębiorstw średniej wielkości, mających mniejsze zdolności pokonywania pozaekonomicznych barier wejścia i uczestnictwa w globalnym rynku, będzie stopniowo maleć. Pozostaną one jednak trwałym składnikiem struktury podmiotowej polskiego przemysłu spożywczego.

Korporacje transnarodowe oprócz niekorzystnych działań wnoszą też wiele pozytywnych do naszej gospodarki żywnościowej, do których można zaliczyć m.in.:

- dopływ kapitału umożliwiający unowocześnianie handlu i przemysłu spożywczego;
- przepływ wiedzy, innowacje;
- wzbogacenie oferty asortymentowej na rynku żywnościowym;
- korzystne zmiany w zatrudnieniu – wzrost płac i kwalifikacji pracowników w filiach KTN korzystnie przekłada się na całą gospodarkę;
- duża część polskiego eksportu artykułów rolno-spożywczych jest realizowana przez korporacje produkcyjne i handlowe;
- wzrost wpływów do budżetu państwa;

- przyczynianie się do obniżenia cen żywności;
- wywieranie korzystnego wpływu na konkurencję zarówno w produkcji, jak i w handlu artykułami spożywczymi, czyli poprawianie efektywność całego przemysłu spożywczego i handlu;
- zmuszanie swoimi działaniami do konsolidacji pozostałych podmiotów.

Uwzględniając przedstawione w tej pracy wyniki badań, a także dokonane oceny obejmujące różne płaszczyzny oddziaływania procesów globalizacji na ten przemysł, można wyrazić pogląd, iż *per saldo* ich wpływ był korzystny, a polską gospodarkę żywnościową w latach 2000-2015 można zaliczyć do grupy czerpiącej korzyści z globalizacji. W poszczególnych działach przemysłu ocena tego procesu wypada różnie z uwagi na odmienny stopień globalizacji, a oprócz skutków pozytywnych występują także skutki negatywne, zwłaszcza w działach o wysokim i bardzo wysokim stopniu globalizacji.

**Bibliografia**

- Brach, J. (2015). Korporacje transnarodowe w gospodarce światowej – ocena działalności. *Ekonomia XXI wieku, Economics of the 21<sup>st</sup> century*, nr 1(5), s. 27-46.
- Chechelski, P. (2008). *Wpływ procesów globalizacji na polski przemysł spożywczy*. Studia i Monografie nr 145. Warszawa: IERiGŻ-PIB.
- Chechelski, P. (2015). Procesy globalizacji i liberalizacji oraz ich wpływ na przemysł spożywczy. W: R. Mroczek (red.), *Przemiany strukturalne przemysłu spożywczego w Polsce i UE na tle wybranych elementów otoczenia zewnętrznego*. Monografie Programu Wieloletniego 2015-2019, nr 12 (s. 9-27). Warszawa: IERiGŻ-PIB.
- Chechelski, P. (2016). Korporacje transnarodowe w polskim przemyśle spożywczym. *Przemysł Spożywczy*, nr 7.
- Czub, J.F. (2012). *Lobbying grup biznesu w Unii Europejskiej*. Warszawa: Poltex.
- Drożdż, J. (2011). *Analiza ekonomiczno-finansowa wybranych branż przemysłu spożywczego w latach 2003-2009*. Studia i Monografie, nr 151. Warszawa: IERiGŻ-PIB.
- Drożdż, J. (2016). *Ocena sytuacji ekonomiczno-finansowej przemysłu spożywczego w latach 2010-2014*. Studia i Monografie, nr 168. Warszawa: IERiGŻ-PIB.
- Gasz, M. (2012). Znaczenie korporacji transnarodowych w gospodarce światowej. *Ekonomia i Prawo*, t. XI, nr 4.
- Gołaś, Z. (2010). Czynniki kształtujące wydajność pracy w przedsiębiorstwach przemysłu spożywczego. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej* nr 4(325), s. 30-50.
- Gołębiowski, T. (2014). Wpływ zakorzenienia przedsiębiorstwa na przewagę konkurencyjną – perspektywa korporacji transnarodowych. *International Business and Global Economy*, nr 33, s. 495-505.
- Gorynia, M. (2007). Niewidzialne efekty zagranicznych inwestycji. *Rzeczpospolita*, 23.02.2007.
- Gorynia, M., Samelak, O. (2013). Przegląd badań nad funkcjonowaniem filii korporacji transnarodowych w Polsce. *Gospodarka Narodowa*, nr 10(266).
- GUS (2002-2015). *Rocznik Statystyczny Przemysłu*. Warszawa.
- GUS (2016). *Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2015 r.* Warszawa.
- Hill, H., Jongwanich, J. (2009). Outward Foreign Direct Investment and the Financial Crisis in Developing East Asia. *Asian Development Review*, vol. 26, no. 2.
- Kacperska, E. (2017). Rozwój przemysłu spożywczego w Polsce w aspekcie globalizacji. *SERiA, Roczniki Naukowe*, t. XVIII, z. 6.
- Kosztowniak, A. (2015). Ekspansja korporacji transnarodowych w latach 1990-2013. *Gospodarka Narodowa, listopad-grudzień*, nr 6, s. 101-128.
- Koźmiński, A.K. (2017). Czwarta fala globalizacji. *Rzeczpospolita*, 09.05.2017.
- Lech, M. (2010). Zdolność oddziaływania korporacji transnarodowych na współczesne stosunki międzynarodowe w dobie procesu globalizacji. W: J. Menkes, T. Gardocka (red.), *Korporacje transnarodowe. Jeden temat, różne spojrzenia*. Warszawa: Academica SWPS.
- Mazurkiewicz, P. (2017). Chcemy towarów z naszych fabryk. *Rzeczpospolita*, 30.07.2017.
- Mencinger, J. (2003). Does Foreign Direct Investment Always Enhance Economic Growth?. *KYKLOS*, vol. 56, no. 4.

- Mroczek, R. (red.). (2014). *Procesy dostosowawcze polskiego przemysłu spożywczego do zmieniającego się otoczenia rynkowego (1)*. Program Wieloletni 2011-2014, nr 117. Warszawa: IERiGŻ-PIB.
- PAliIZ (2014). Food processing sector in Poland. Pobrano z: <http://www.paiz.gov.pl> (data dostępu: 03.2017).
- Porter, M.E. (1999). *Strategia konkurencji. Metody analizy sektorów i konkurentów*. Warszawa: PWE.
- Rosińska-Bukowska, M. (2012). *Rozwój globalnych sieci biznesowych jako strategia konkurencyjna korporacji transnarodowych*. Łódź: Wyd. Uniwersytetu Łódzkiego, s. 38-41, s. 179-186.
- Rosińska-Bukowska, M. (2014). Procesy globalizacji i ich wpływ na gospodarkę żywnościową i rolnictwo – przez pryzmat działalności korporacji transnarodowych. *Zeszyty Naukowe SGGW, Problemy Rolnictwa Światowego, t. 12(XXIX), z. 1*, Warszawa, s. 97-107.
- Sowa, K. (2006). *Strategie konkurencji korporacji transnarodowych*. Warszawa: Difin.
- UNCTAD (2005). World Investment Report. Transnational Corporation and the Internationalization of R&D. New York-Geneva.
- UNCTAD (2006). World Investment Report. FDI from Developing and Transition Economies. Implications for Development (s.164-173). Pobrane z: <http://unctad.org> (data dostępu: 10.02.2015).
- UNCTAS (2008). World Investment Report. Transnational Corporations and Infrastructure Challenge. Pobrane z: <http://unctad.org> (data dostępu: 10.03.2017).
- Urban, R., Szczepaniak, I., Mroczek, R. (2010). *Polski sektor żywnościowy w pierwszych latach członkostwa* (Synteza). Program Wieloletni 2005-2009, nr 177, Warszawa: IERiGŻ-PIB.
- Wieczorkiewicz, R. (2015). Rekonkwista. *Rynek Spożywczy*, nr 4.
- Zorska, A. (2007). *Korporacje transnarodowe. Przemiany, oddziaływanie, wyzwania*. Warszawa: PWE.

PIOTR CHECHELSKI

Institute of Agricultural and Food Economics  
– National Research Institute  
Warsaw

## CHANGES IN FOOD INDUSTRY IN POLAND UNDER THE IMPACT OF TRANSNATIONAL CORPORATIONS IN THE 21<sup>ST</sup> CENTURY

### Abstract

*Transnational corporations (TNCs) exist as entities taking part in the globalisation process and many authors tend to consider that they decide on the fate of the world. Their operation is the key economic force driving the globalisation processes in the economic area, which they change as well. The leading significance of the transnational corporations in the globalisation of the world economy results from their economic strength and advantages related thereto. The paper aimed at presentation of the changes in food industry and its sections, taking place under the impact of the corporations. They have operated in Poland since 1995, thus long enough to make comparisons and assessments and to draw complete conclusions. The paper identifies branches of TNCs in the food industry and their key areas of interest. Between 2000 and 2015, the branches of TNCs expanded, but to a different degree in respective sections of the food industry. In sections of very high or high level of presence of corporations their share in general grew, while in sections of low level of globalisation their share, especially recently, decreased. In general, the share of TNCs had a major and, basically, positive impact on the development of the Polish food industry, its changes and growth in the significance on the international scale, especially among the European Union countries.*

**Keywords:** transnational corporations, foreign branches, corporate globalisation, foreign direct investments, food industry sections.

*Zaakceptowano do druku – Accepted for print: 07.12.2017.*