

**Joanna Michalczyk**

Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

## **TENDENCJE W POLSKIM SEKTORZE SPOŻYWCZYM ZE SZCZEGÓLNYM UWZGLĘDNIENIEM INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH**

### **1. Wstęp**

Współczesna gospodarka światowa, podlegająca daleko posuniętym procesom globalizacji i regionalizacji, nastawiona jest przede wszystkim na scalanie gospodarek poszczególnych państw poprzez liberalizację obrotów handlowych, przepływów kapitałowych i usług. Zacieśnianie międzynarodowej współpracy wynika także z powoływania do życia międzynarodowych organizacji i instytucji oraz regionalnych bloków handlowych, których liczba stale rośnie.

W dobie globalizacji podstawą sukcesu jest efektywne i racjonalne gospodarowanie, które można osiągnąć m.in. przez integrację gospodarczą krajów. Za motor intensyfikacji procesu globalizacji, obok znoszenia barier handlowych, uznaje się także postęp techniczny, odnotowywany niemal w każdej dziedzinie życia. Postępująca integracja gospodarcza państw zmieniła profil działania w dotychczasowej gospodarce światowej, skutkując odejściem od specjalizacji o charakterze międzygałęziowym na rzecz specjalizacji wewnątrzgałęziowej [Bożyk, Misala, Puławski 1999, s. 41].

Ten drugi rodzaj specjalizacji (w ujęciu ogólnym) z racji włączania jej uczestników w jeden proces wytwórczy silnie wiąże i uzależnia podmioty na arenie międzynarodowej, dając początek nowej, globalnej gospodarce opartej na postępie naukowo-technicznym [Bożyk, Misala, Puławski 1999, s. 41].

Obecnie, za jeden z najważniejszych efektów procesu globalizacji uważa się powstanie korporacji transnarodowych, których obecność sprawdza się do działania w czterech sferach, tj. produkcji, usługach, handlu i inwestycjach. Prowadzą one globalną politykę, w której decydującą rolę odgrywa kapitał, przy czym wartość kapitału niektórych korporacji przewyższa dochód narodowy średniej wielkości kraju.

Nie wydaje się zatem dziwne, że podstawową przesłanką nowoczesnej i konkurencyjnej gospodarki kraju jest stworzenie przyjaznego klimatu inwestycyjnego dla największych potentatów. Spełnienie tej ważnej przesłanki jest jednym z celów polityki gospodarczej wielu państw, w tym także Polski.

## 2. Inwestycje zagraniczne w sektorze spożywczym

Na początku lat dziewięćdziesiątych najwięksi zagraniczni inwestorzy byli przyciągani przede wszystkim przez prywatyzację najatrakcyjniejszych polskich przedsiębiorstw. Obecnie działania w sferze zagranicznych inwestycji na polskim rynku skupiają się coraz częściej na walce o inwestycje typu *greenfield*.

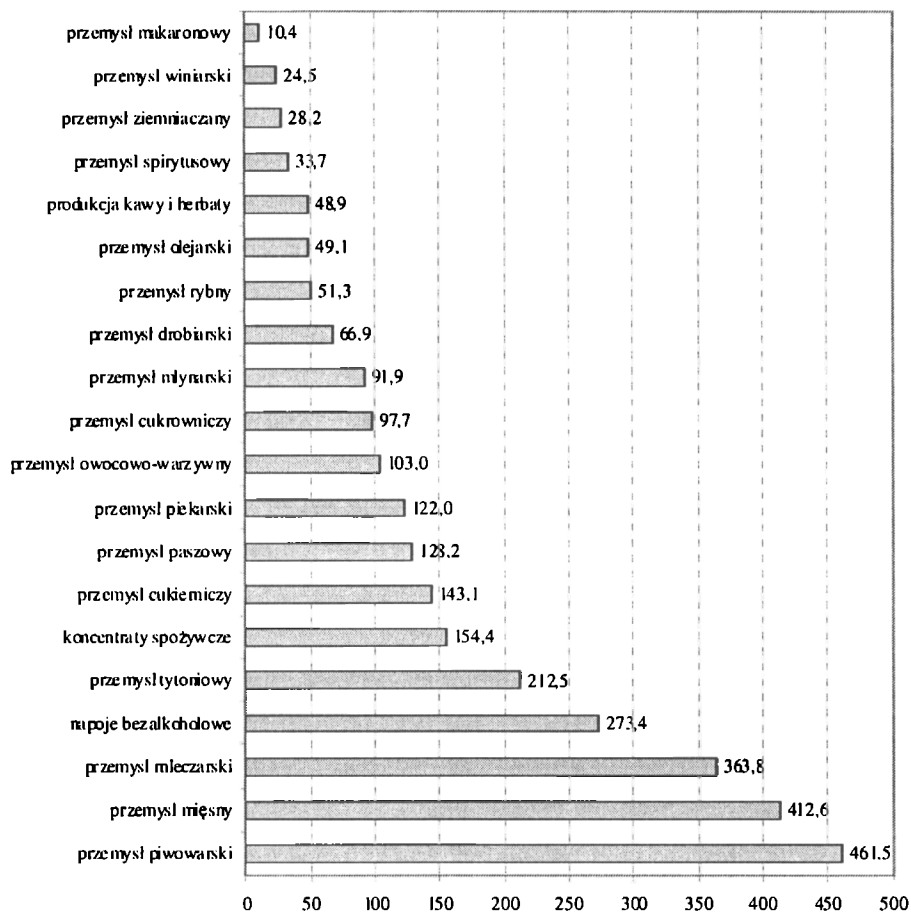
Pomimo starań polskiego rządu o napływ nowych inwestycji, Polska nadal jest krajem niedoinwestowanym. Niedobór kapitału zamyka drogę do produkcji nowoczesnej, taniej i idącej z postępem naukowo-technicznym. Jak pokazują dane, największą skumulowaną wartość inwestycji zagranicznych odnotowuje się w sektorze produkcyjnym. Dominującą rolę odgrywa tu branża spożywcza, która zajmuje drugie miejsce (po branży sprzętu transportowego) ze wskaźnikiem skumulowanych inwestycji, wynoszącym według stanu na 30 czerwca 2003 r. 6033,9 mln USD<sup>1</sup>.

Należy podkreślić specyfikę polskiego sektora spożywczego, który od momentu wdrażania zasad wolnorynkowej gospodarki uległ głębokim przemianom. Podjęto działania zarówno w zakresie jego restrukturyzacji i modernizacji (głównie drogą prywatyzacji), jak i w zakresie konsolidacji, aby móc sprostać narastającej konkurencji krajowej i międzynarodowej. Ograniczono także do minimum produkcję mało efektywną.

Na polski sektor spożywczy składa się wiele branż, których rozwój w ostatniej dekadzie następował nierównomiernie i był podyktowany w głównej mierze zmieniającymi się trendami żywieniowymi na świecie. Nastąpiło zwiększone spożycie produktów pochodzenia roślinnego, owoców i warzyw oraz produktów przetworzonych z branży mleczarskiej i mięsnej [Okrzesik 2003b, s. 21].

Największe inwestycje w ostatnich latach kumulują się w branży piwowarskiej (rys. 1), w której wiodącą rolę przejęły cztery grupy browarnicze: Kompania Piwowarska SA, Browary Żywiec SA GK, Carlsberg Okocim SA GK, Brau Union Polska (rys. 2). Podmioty te wykształciły swoją pozycję na polskim rynku głównie w drodze prywatyzacji polskich browarów. Umacnianie swojej pozycji oparły następnie na licznych przejęciach i fuzjach, co zagwarantowało im znaczącą pozycję na polskim rynku piwowarskim. Ich udział na polskim rynku w roku 2002 przekroczył 80%. Transformacja polskiego sektora browarniczego w latach 1991-2002 zaowocowała zwiększeniem produkcji o ponad 135%. Dzięki temu polski rynek piwa plasuje się obecnie na piątym miejscu w Europie pod względem wielkości. Wyższe miejsca zajmują: Niemcy, Wielka Brytania, Rosja oraz Hiszpania [Okrzesik 2003a, s. 83-87].

<sup>1</sup> Dane PAIiIZ, 2003.



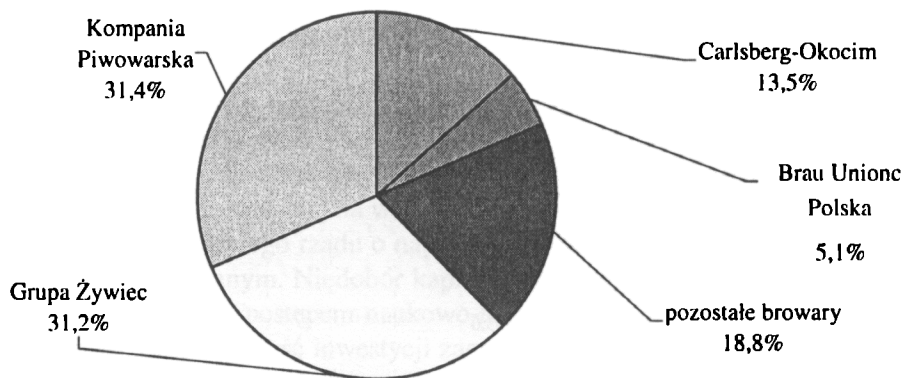
Rys. 1. Nakłady inwestycyjne w przemyśle spożywczym w Polsce w latach 2000-2002 (w mln USD)

Źródło: PFPŻ, „Polski Przemysł Żywnościowy”, raport 2003, za: [Okrzesik 2003b, s. 22].

Należy także zwrócić uwagę na specyficzny charakter branży, która opiera swój rozwój na sezonowej produkcji, oraz na fakt, że jej funkcjonowanie wyraźnie zależy od decyzji politycznych. Chodzi tu głównie o wysokość podatku VAT oraz akcyzy, która w Europie uchodzi za jedną z najwyższych [Okrzesik 2003a, s. 89].

W obecnej sytuacji państwo czerpie korzyści z tej branży, zasilając swój budżet wpływami nie tylko z podatków, ale i z akcyzy (akcyza w przeliczeniu na butelkę piwa w Polsce wynosi średnio 0,43 zł; dla porównania: na Litwie – 0,21 zł, w Słowacji – 0,20 zł, w Czechach – 0,19 zł, w Niemczech – 0,18 zł [Okrzesik 2003a, s. 89]). Sytuacja ta może ulec zmianie zaraz po akcesji Polski do Unii Europejskiej,

kiedy to otwarcie granic i obniżenie cła postawi polskie piwo na rynku jako nisko konkurencyjne cenowo. Jeśli do tego czasu rząd polski nie obniży akcyzy, grozić nam będzie masowy import tańszego piwa z państw ościennych.



Rys. 2. Udziały rynkowe głównych grup browarniczych w roku 2002

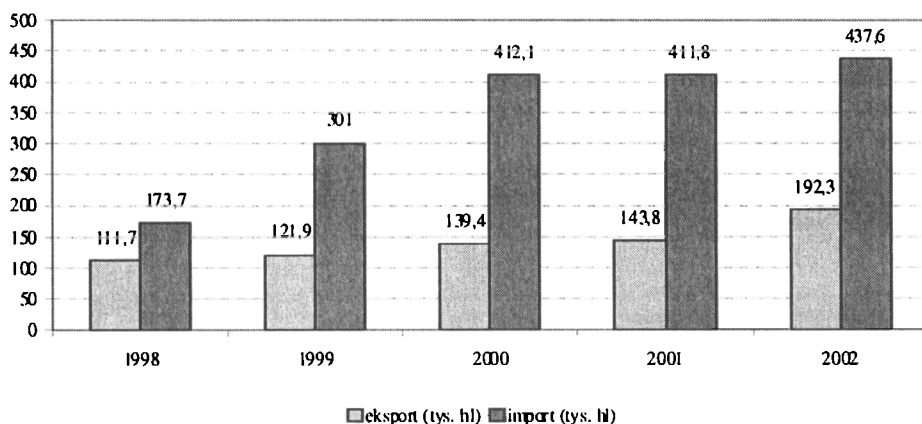
Źródło: [Okrzesik 2003a, s. 86].

Zachętą dla niemieckich podmiotów zamierzających inwestować na polskim rynku browarniczym jest fakt, że w 2002 r. niemiecki rząd wprowadził wysokie opłaty za produkcję aluminiowo-stalowych puszek [Piński 2004, s. 46]. Jest to podyktowane względami ochrony środowiska, które w Polsce są nadal spychane na drugi plan.

Bierność polskiego rządu wobec powyższych wyzwań (także związanych z ochroną środowiska) może doprowadzić do zmniejszenia wpływów do budżetu z powodu spodziewanego, zwiększonego importu piwa oraz likwidacji miejsc pracy przez podmioty, które nie mogąc sprostać nowej konkurencji, będą ograniczać swoją działalność, a nawet się z niej wycofywać. Tym samym straci na tym zarówno państwo (z tytułu zmniejszonych wpływów do budżetu), jak i browary, które mogą być postawione nawet w obliczu zamknięcia dotychczas dochodowej działalności.

Jak dotąd handel zagraniczny piwem nie odgrywa istotnej roli w krajowym sektorze browarniczym, mimo że od lat wykazuje on ujemne saldo (rys. 3). Import stanowi jednak tylko ok. 1,6% całkowitej sprzedaży, a jego znaczna część wynika z potrzeby urozmaicenia oferty rynkowej [Okrzesik 2003a, s. 90].

Na stabilną, jak się wydaje, pozycję polskiego sektora piwowarskiego wpływa niezwiększający się drastycznie import (wynikający raczej z potrzeby uzupełniania asortymentu) oraz stale rosnący, choć w małym stopniu, eksport.



Rys. 3. Handel zagraniczny piwem w latach 1998-2002

Źródło: [Okrzesik 2003a, s. 90].

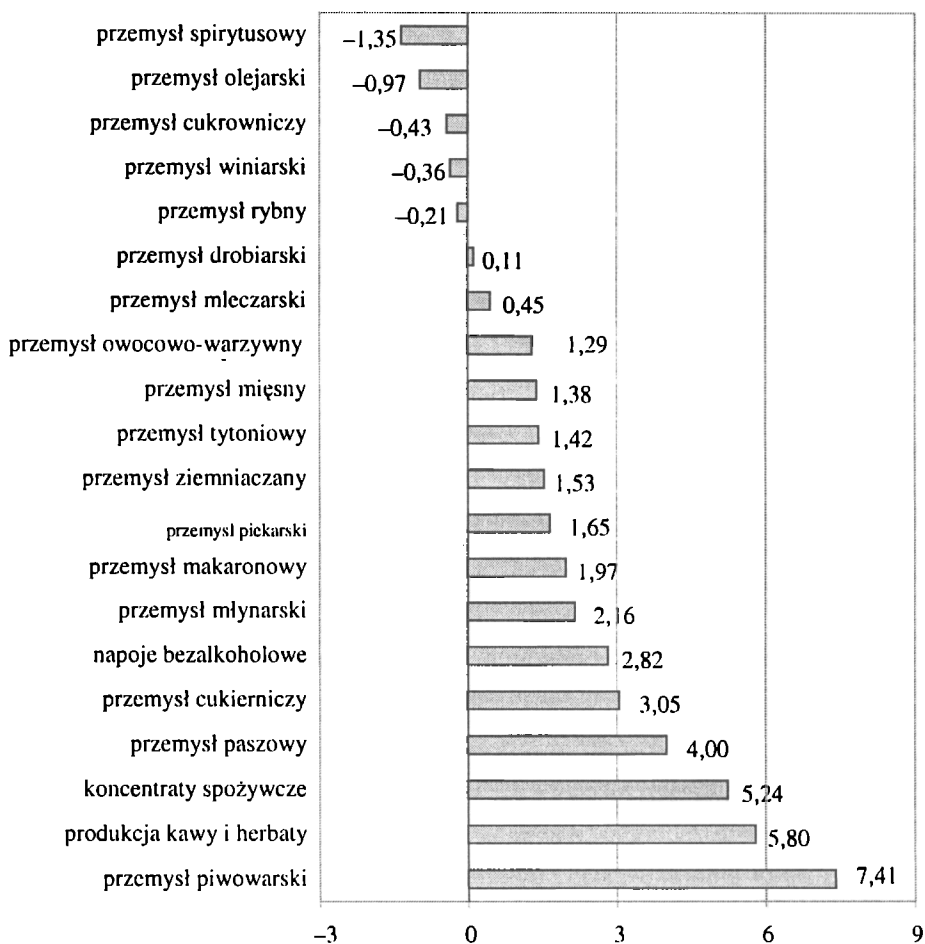
Na to, że kondycja polskiego sektora spożywczego w ostatnich uległa poprawie, wskazują wysokie w większości branż wskaźniki rentowności (rys. 4). W roku 2002 na pierwszym miejscu pod tym względem uplasowała się branża browarnicza z wynikiem 7,41% [Okrzesik 2003b, s. 24]. Branża ta, można powiedzieć, została już na stałe zdominowana przez wymienionych wcześniej czterech potentatów.

Nie wykorzystane do końca szanse tkwią na polskim rynku z pewnością w produkcji żywności wysoko przetworzonej, która charakteryzuje się także wysoką wartością dodaną. Co prawda, konkurencja w tej branży jest nasiloną, ale w parze z nią idzie rosnący popyt, związany ze zmianą modelu żywieniowego Polaków.

Poddając analizie zachodzące zmiany w polskim sektorze spożywczym, należy zwrócić uwagę na fakt, że jego prywatyzacja nie była jedynym bodźcem nakłaniającym zagranicznych inwestorów do lokowania kapitału właśnie w tej branży. Innym bodźcem przyciągającym obce inwestycje do sektora spożywczego jest jego pewna przewidywalność, wynikająca z zaspokajania przez jego produkty podstawowych potrzeb społeczeństwa. W związku z tym, rezygnacja konsumenta z zakupu niektórych artykułów spożywczych (jako forma ewentualnej oszczędności) dokonywana jest zwykle w ostatniej kolejności.

Innym czynnikiem zachęcającym zagranicznych inwestorów do lokowania kapitału w Polsce jest istnienie specjalnych stref ekonomicznych (SSE). Mają one na celu stworzenie przyjaznego klimatu inwestycyjnego. Jednak, jak wiadomo, wszelkie zabiegi ze strony państwa w gospodarce wypaczają – w mniejszym lub większym stopniu – naturalną konkurencję. Ponadto sposób, w jaki udzielana jest zagranicznym przedsiębiorcom pomoc publiczna, nie jest zgodny z wytycznymi Unii

Europejskiej. Należy więc liczyć się ze zmianami w dotychczasowej technice świadczenia pomocy przez polskie organa zaraz po wejściu Polski do struktur europejskich [Białkowska-Gużyńska, Romański 2004, s. 40-41].



Rys. 4. Rentowność netto w głównych sektorach przemysłu spożywczego w 2002 r. (w %)

Źródło: PFPŻ, „Polski Przemysł Żywnościowy”, raport 2003, za: [Okrzesik 2003b, s. 22].

Pod względem największych inwestycji ulokowanych w ostatnich latach w polskim przemyśle spożywczym zaraz za branżą piwowarską znajdują się branża mięsna oraz mleczarska [Okrzesik 2003b, s. 22]. Są to branże specyficzne ze względu na koszty, jakie pochłania ich konieczna restrukturyzacja, związana m.in. z wdrażaniem systemu bezpieczeństwa produkowanej żywności (HACCP), oraz z uwagi na nadmierne rozproszenie producentów. Najmniej problemów w tej materii mają

te zakłady, które zostały przejęte przez kapitał zagraniczny, zapewniając sobie kluczową pozycję na polskim rynku i zgodę UE na eksport.

Dla przykładu, na 19 największych polskich zakładów mięsnych w roku 2002 przypadało 9 podmiotów z udziałem zagranicznym. Pierwszą siódmką pod względem największego osiągniętego zysku stanowiły wyłącznie zakłady z udziałem zagranicznym (Animex GK, Sokołów GK, Indykpol GK, Drosed GK, Morliny ZM GK, ZM Mazury, ZM Agryf) [Bielecki, Oktaba 2004a, s. B1].

Tabela 1. Polski handel zagraniczny żywnością

Wyszczególnienie	Rok		
	2000	2001	2002
Eksport (mln USD)	2 232	2 542	2 695
Import (mln USD)	2 019	2 162	2 262
Saldo (mln USD)	213	381	432
Udział eksportu w całkowitej sprzedaży (%)	10,5	9,8	10,2

Źródło: [Bielecki, Oktaba 2004b, s. B5].

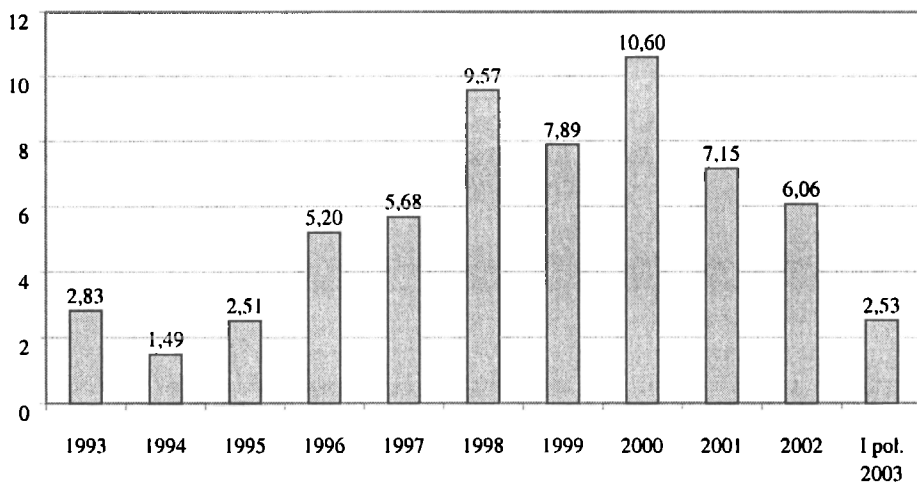
Chociaż w ostatnich latach odnotowuje się trwały spadek zagranicznych inwestycji w Polsce<sup>2</sup>, to w przemyśle spożywczym taka tendencja nie istnieje. W roku 2003 nastąpił aż czterdziestoprocentowy wzrost nakładów inwestycyjnych w sektorze spożywczym, które osiągnęły ok. 1,8 mld USD [Okrzesik 2003b, s. 22]. Do największych zagranicznych inwestorów w polskim przemyśle spożywczym na koniec 2002 r. należały: Heineken (547 mln USD), Coca-Cola (513 mln USD), Philip Morris (500 mln USD), Imperial Tobacco (500 mln USD), Nestle (365 mln USD) [Okrzesik 2003b, s. 23].

Koncerny te ulokowały w naszym kraju ok. 3,6 mld USD, co stanowi prawie 60% wszystkich inwestycji przemysłu spożywczego [Okrzesik 2003b, s. 23]. Obecność na polskim rynku tak silnych i znaczących inwestorów niewątpliwie pozytywnie wpływa na polski sektor spożywczy. Ich działalność znajduje swoje przełożenie na rosnące z roku na rok dodatnie saldo handlu produktami spożywczymi (tab. 1) [Bielecki, Oktaba 2004b, s. B5], które według Polskiej Federacji Producentów Żywności (PFPŻ) rokuje uplasowaniem polskiego przemysłu spożywczego na 6 miejscu w UE pod względem wielkości sprzedaży [Bielecki, Oktaba 2003, s. B5].

Należy podkreślić, że ogólne zmniejszenie inwestycji w Polsce w ostatnich latach (rys. 5) wynika nie tylko z pogarszającej się koniunktury gospodarczej na świecie<sup>3</sup>, ale także ze specyfiki polskiego klimatu inwestycyjnego, który w coraz mniejszym stopniu sprzyja zagranicznym inwestorom. Ma to swoją genezę w niskiej jakości systemie prawnym, który jest drobiazgowy, niespójny, pełen sprzeczności i luk.

<sup>2</sup> Dane PAIiIZ, 2003.

<sup>3</sup> Dane PAIiIZ, 2003.



Rys. 5. Napływ inwestycji zagranicznych do Polski w latach 1993-2003 (w mld USD)

Źródło: dane PAIiIZ, 2003.

Takie niedociągnięcia w polskim prawie sprzyjają eskalacji korupcji. Ma to swoje odzwierciedlenie w ocenie Polski w tej kwestii przez Transparency International. Polska ocena w roku 2003 wyniosła 3,6 punktu (w skali 0-10, gdzie ocena równa 10 oznacza brak korupcji) i wykazuje tendencję malejącą. Identyczną notę za rok 2003 uzyskał Meksyk, co dodatkowo stawia nasz kraj w niekorzystnym świetle względem przyszłych inwestycji.

Największe przeszkody we wzroście zagranicznych inwestycji w Polsce tkwią w złym prawie i systemie podatkowym. Ponadto wiele do życzenia pozostawia sama administracja, która powinna iść w kierunku poprawy wzajemnej komunikacji, czyniąc ją bardziej rzetelną i przejrzystą, co z pewnością skróciłoby okres oczekiwania na uruchomienie inwestycji [Łamacz 2003, s. 9-10].

Ogromne braki dostrzegane są przez inwestorów zagranicznych także w polskiej infrastrukturze drogowej, która jest jednym z kluczowych czynników branych pod uwagę przy lokowaniu kapitału. Wydawać by się mogło, że rozwiązaniem na przyciągnięcie inwestycji stały się SSE, które jednak, jak pokazuje rzeczywistość, mają dwojake oddziaływanie na polską gospodarkę. Przez jednych inwestorów są wykorzystywane zgodnie z zamierzonym planem polskiego rządu, tj. służą tworzeniu nowych miejsc pracy, transferowi ogólnie pojętej nowoczesnej techniki i technologii oraz nowych metod zarządzania czy poprawie salda obrotów z zagranicą. Z drugiej strony są one wykorzystywane do przejęcia polskiego rynku i przenieśnięcia w sposób nielegalny (i zarazem trudny do udowodnienia) ogromnych zysków – np. przy użyciu cen transferowych – do kraju macierzystego, by w



Polsce wykazać minimalny zysk, a nawet stratę. Polski rząd ma tego świadomość i stara się badać podejrzane przypadki wypływu kapitału, wyznaczając do tego odpowiednio wykwalifikowanych urzędników. Takie posunięcia jednak odstraszały niektórych inwestorów z uwagi na zbyt daleko idącą ingerencję państwa w działalność przedsiębiorstwa. Nie bez znaczenia pozostaje także spadek kursu złotego w stosunku do euro, który dodatkowo zniechęca potencjalnych inwestorów do zwiększania długoterminowych nakładów inwestycyjnych w Polsce.

Śledząc napływ zagranicznych inwestycji, można zauważyć, że kumulują się one w branżach perspektywicznych i dochodowych. Do tych ostatnich, jak pokazuje rzeczywistość, należy polski sektor spożywczy, na który przypada 12% wszystkich nakładów inwestycyjnych (nakłady w przemyśle stanowią 30% całkowitych nakładów) [Okrzesik 2003c, s. 9].

### 3. Podsumowanie

Pojawienie się nowych trendów żywieniowych w polskim społeczeństwie wykreowało nowe segmenty produkcji żywności, które jeszcze nie zostały zdominowane przez największe podmioty. Zwiększonego napływu inwestycji zagranicznych do polskiego sektora spożywczego należy spodziewać się po akcesji Polski do UE. Obejmie on jednak głównie te branże, które charakteryzują się słabą konsolidacją, skromną ofertą, ale mają perspektywy wzrostu rentowności.

Należy pamiętać, że obecność na polskim rynku największych, renomowanych koncernów niewątpliwie podnosi prestiż naszego kraju jako miejsca dogodnej działalności. Oprócz tego, polski sektor spożywczy zmienia dzięki nim swój profil z produkcji i eksportu surowców i półproduktów na produkty wysoko przetworzone, trafiające głównie na rynek UE oraz państw CEFTA [Stefaniak 2003, s. 26]. Tym samym uwidacznia się przesunięcie w obrotach handlu zagranicznego – z krajów wschodnich w kierunku krajów rozwiniętych oraz pretendujących do UE. Takie trendy w polskim handlu produktami spożywczymi w przededniu akcesji stanowią dobrą zapowiedź na zacieśnienie współpracy zarówno z krajami „piętnastki”, jak i nowo wstępującymi do tego ugrupowania.

### Literatura

- Białkowska-Gużyńska A., Romański W., *Kłopotliwe, pożądane SSE*, „Businessman” z lutego 2004.  
 Bielecki J., Oktaba L., *Firmy inwestują i eksportują*, „Rzeczpospolita” z 11 grudnia 2003.  
 Bielecki J., Oktaba L., *Mleko się wylało*, „Rzeczpospolita” z 13 stycznia 2004a.  
 Bielecki J., Oktaba L., *Śmietanka dla zachodnich koncernów*, „Rzeczpospolita” z 5 stycznia 2004b.  
 Bożyk P., Misala J., Puławski M., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, Wyd. PWN, Warszawa 1999.

- Łamacz T., *Co zmieniły inwestycje zagraniczne, co zostało bez zmian?* „Boss Gospodarka” 2003 nr 3.  
Okrzesik J., *Branża browarnicza*, „Boss Gospodarka” 2003a nr 7.  
Okrzesik J., *Czy warto inwestować w przemysł spożywczy?* „Boss Gospodarka” 2003b nr 12.  
Okrzesik J., *Inwestycyjna mapa Polski*, „Boss Gospodarka” 2003c nr 5.  
Piński J., *Małe piwo*, „Wprost” 2004 nr 13.  
Stefaniak P., *Przemysł żywnościowy w 2002 roku*, „Boss Gospodarka” 2003 nr 3.

## **TRENDS IN POLISH FOODSTUFF SECTOR WITH TAKING PARTICULARLY INTO ACCOUNT FOREIGN INVESTMENTS**

### **Summary**

Polish food sector had a lot of changes through the last years – there were deep transformations here. The restructuring, modernization and consolidation of food branch was conducted mainly through the privatization, fusion and taking over. The development of Polish food sector follows unequal and is subordinated to changing nutritional trends.

The largest investments in food industry were accumulated in the most perspective branches like: the brewery branch, meat branch and dairy branch. The considerable part of investment in Polish food industry is making by foreign investors. They bring in a capital and what is very important, they introduce new solutions in food production, new technologies and new technique of management and sales. Growing investments in Polish food industry allows to increase production especially of high-processed food and increase foreign trade of this products.