

Jakub Kraciuk¹

Katedra Ekonomiki Rolnictwa
i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego
Warszawa

Koncentracja produkcji w polskim przemyśle spożywczym

Concentration of production in the Polish food industry

Abstract. Concentration and consolidation processes manifesting themselves in takeovers of industry enterprises by domestic and international investors take place in the Polish food industry. These processes have led to a considerable concentration in some branches of food industry, particularly in the production of beer, wine and tobacco products. Nevertheless the degree of concentration in the food industry is substantially lower than that in the whole of processing industry. It results from the specificity of production of food being characterized, among others, by a relatively small capital intensity combined with a great labour intensity, a strong linkage of food-processing plants with local markets, a diversity of products and short series of production.

Key words: concentration indices, food industry, transnational corporations

Synopsis. W polskim przemyśle spożywczym trwają procesy koncentracji i konsolidacji przejawiające się w przejmowaniu przedsiębiorstw tego przemysłu przez krajowych i międzynarodowych inwestorów. Doprowadziły one do znacznej koncentracji w niektórych działach przemysłu spożywczego, a szczególnie w produkcji piwa, wina oraz wyrobów tytoniowych. Jednak stopień koncentracji przemysłu spożywczego jest wyraźnie mniejszy niż całego przemysłu przetwórczego. Wynika to ze specyfiki produkcji żywności charakteryzującej się między innymi relatywnie małą majątkochłonnością i dużą pracochłonnością, silnym powiązaniem zakładów przetwórczych z rynkami lokalnymi oraz różnorodnością asortymentową i krótkimi seriami produkcji.

Słowa kluczowe: wskaźniki koncentracji, przemysł spożywczy, korporacje transnarodowe

Wstęp

Przemysł spożywczy jest jednym z najważniejszych sektorów polskiej gospodarki, a jego znaczenie w naszym kraju jest większe niż w wielu krajach „starej” UE. Wartość obrotów tego sektora w Polsce, podobnie jak w Irlandii, wynosi około 13% wartości wytworzonego PKB. W takich natomiast krajach jak Francja, Belgia, Hiszpania, Austria, Dania czy Holandia obroty producentów żywności stanowią nie więcej niż 9% PKB [Przemysł... 2008]. Od 2002 roku mają miejsce istotne zmiany struktury podmiotowej przemysłu spożywczego, które uległy przyspieszeniu po wejściu Polski do UE. Trwa proces koncentracji i konsolidacji, którego przejawem są przejęcia polskich przedsiębiorstw przez zagranicznych i krajowych inwestorów strategicznych, branżowych bądź finansowych, a także fuzje dokonujące się wśród polskich przedsiębiorstw. Procesy te podyktowane są z jednej strony integracją europejską i akcesją Polski do UE, z drugiej zaś strony postępującą globalizacją ekonomiczną. Postępujący proces koncentracji przyczynia się do umacniania powiększających się przedsiębiorstw na unijnym i globalnym rynku,

¹ Dr inż., adres: ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa, tel. (22)5934114, e-mail: jakub_kraciuk@sggw.pl.

zwiększa ich zdolność ekspansji rynkowej, niesie też jednak za sobą zagrożenia związane z oligopolizacją i monopolizacją polskiego przemysłu, w tym przemysłu spożywczego.

Celem artykułu było ukazanie procesów koncentracji dokonujących się w polskim przemyśle spożywczym.

Procesy koncentracji w strukturalnych teoriach rynku i konkurencji

Istnieją dwa podejścia do zjawiska koncentracji w gospodarce. Jedno ujmuje zjawisko koncentracji jako koncentrację rynku, a drugie jako koncentrację produkcji. Każde z tych pojęć przedstawia inną perspektywę analityczną. Koncentracja rynkowa określa stopień dominacji jednego przedsiębiorstwa na danym rynku. Istotą tak rozumianej koncentracji jest zwiększanie udziału produktów danego przedsiębiorstwa lub ich grupy w całości rynku [Czerwonka i Pankau 2005].

Koncentracja produkcji w przedsiębiorstwie najczęściej wiąże się także z dążeniem do uzyskania przewagi na rynku. Celem tak rozumianej koncentracji jest zwiększenie zdolności konkurencyjnej przedsiębiorstwa, przede wszystkim poprzez zwiększanie skali produkcji i wykorzystywanie korzyści skali, lub przejmowanie innych ogniw procesu produkcyjnego, takich jak eksploatacja złóż surowców, przetwarzanie surowców i półproduktów aż po sprzedaż towarów i usług.

Koncentracja nie jest pojęciem nowym w teorii ekonomii. Zjawisko to analizowano zarówno w ramach teorii klasycznych jak i neoklasycznych. Teorie te nie były jednak w stanie wyjaśnić wielu zjawisk mikroekonomicznych mających miejsce w praktyce gospodarczej. Obserwacja rzeczywistości gospodarczej prowadzi bowiem do wniosku, iż prawie nigdy nie występują rynki cechujące się doskonałą konkurencją opartą na mechanizmie cenowym i bazujące na doskonałej, pełnej oraz symetrycznej informacji wszystkich podmiotów. Powyższe przyczyny, a także procesy koncentracji, a więc oligopolizacji i monopolizacji postępującej pod koniec XIX wieku i w pierwszej połowie XX wieku, sprawiły, że w ramach nowych, alternatywnych teorii ekonomicznych zaczęły powstawać metody badawcze zajmujące się konkurencją na koncentrujących się rynkach. Metody te można podzielić na tzw. strukturalne i niestrukturalne. Metody strukturalne zaczęły się rozwijać już w latach 50. w ramach dwóch pokrywających się subdyscyplin ekonomicznych: organizacji rynku i konkurencji (*industrial organisation*) oraz ekonomii przemysłowej (*industrial economics*) [Pawłowska 2007]. Metody te rozwinięte zostały przez dwie szkoły amerykańskie: szkołę harwardzką oraz szkołę chicagowską. Dorobek naukowy tych dwóch szkół posłużył w dużym stopniu do opracowania i następnie modyfikacji polityki ochrony konkurencji oraz polityki antymonopolowej, zarówno w USA jak i w innych krajach o gospodarce rynkowej.

Ekonomiści strukturalistycznej szkoły harwardzkiej zakładali, że najkorzystniejsza dla gospodarki sytuacja wystąpi wówczas, gdy struktura rynku zbliży się do modelu doskonałej konkurencji, zakładającego dużą liczbę uczestników rynku, spośród których żaden nie może wpływać na ceny. Ochrona konkurencji polega zatem na rozpraszaniu siły ekonomicznej. Cele polityki konkurencji na Uniwersytecie Harvarda po raz pierwszy zostały sformułowane w latach czterdziestych i pięćdziesiątych XX wieku [Glais 1998]. Przedstawiciele tej szkoły Bain, Clark i Baumol, tworząc dla niej teoretyczne podstawy, oparli się na paradygmacie S-Z-W (struktura – zachowanie – wynik). Paradygmat ten

opierający się na testowaniu zależności między strukturą rynku, taktyką działania przedsiębiorstwa oraz jej wynikiem, został zapoczątkowany przez czołowego przedstawiciela szkoły harwardzkiej Baina [1951], dlatego też w literaturze można znaleźć również pojęcia: program badawczy Baina lub paradygmat Baina. Wymieniony paradygmat należy rozumieć w następujący sposób. Struktura rynku determinuje zachowanie firm, a zachowanie determinuje wyniki rynkowe. Model ten zakłada, że pewne struktury rynku prowadzą do określonych typów zachowań, które w dalszej kolejności wiodą do określonych wyników ekonomicznych. Przykładowo, wysoka koncentracja w przemyśle generuje zachowanie przedsiębiorstw, którego następstwem są z makroekonomicznego punktu widzenia negatywne wyniki, w szczególności mniejsza produkcja i ceny monopolistyczne [Jurczyk 2007].

Dominacja poglądów szkoły harwardzkiej została zakwestionowana dwadzieścia lat później przez przedstawicieli szkoły chicagowskiej. Ten nowy nurt prawa i ekonomii pojawił się na Uniwersytecie Chicago w latach siedemdziesiątych XX w. Czołowymi przedstawicielami tego kierunku byli Bork, Posner, Stigler, Demsetz, Brosen, Pelzman. W ramach tej szkoły powstała druga teoria zaliczana do modeli strukturalnych, a mianowicie model oparty na hipotezie efektywnej struktury rynkowej (*efficient structure hypothesis ESH*). Twórcy tej teorii Demsetz i Pelzman, zaproponowali inne podejście do wyjaśnienia relacji między strukturą rynku a wynikami przedsiębiorstw. W teorii opartej na hipotezie *ESH* również określa się pozytywny wpływ koncentracji na wyniki przedsiębiorstw, inne jest natomiast, w odróżnieniu od szkoły harwardzkiej, wyjaśnienie tego zjawiska. Zgodnie z teorią *ESH* przedsiębiorstwa bardziej efektywne (o niższych kosztach krańcowych) mają większą siłę rynkową i dlatego osiągają większe zyski. Ponadto zakłada się w tej teorii, że jeśli przedsiębiorstwo jest bardziej efektywne niż konkurenci, musi wybierać między dwiema wykluczającymi się strategiami. Pierwsza strategia dotyczy maksymalizacji zysku dla akcjonariuszy dzięki utrzymywaniu dotychczasowych cen i rozmiaru przedsiębiorstwa. Według drugiej strategii maksymalizacja zysku polega na obniżce cen, a przez to na zwiększeniu udziału przedsiębiorstwa w rynku. Przy takich założeniach zwiększająca się efektywność przedsiębiorstw prowadzi do wzrostu koncentracji. Według teorii *ESH* rynki skoncentrowane to takie rynki, na których działają bardzo efektywne przedsiębiorstwa. Wyższe zyski przedsiębiorstw o wysokich udziałach w rynku wynikają jednak nie z ich siły czy wielkości, lecz z większej efektywności, która jest źródłem ich siły [Pawłowska 2007].

Fuzje i przejęcia w polskim przemyśle spożywczym

Podstawowymi formami koncentracji dokonującymi się w polskim przemyśle spożywczym są fuzje i przejęcia.

Fuzja „właściwa” (*ang. merger*) ma miejsce wówczas, gdy na zasadzie dobrowolności i równorzędności powstaje jedno nowe przedsiębiorstwo z połączenia przedsiębiorstw, które stanowiły do tej pory oddzielne podmioty gospodarcze [Pajewski 2004]. Zwykle w takiej transakcji biorą udział przedsiębiorstwa o zbliżonej wielkości, które w wyniku tej transakcji tracą swoją niezależność i osobowość prawną. W ich miejsce powstaje nowa struktura gospodarcza. Udziałowcy łączących się przedsiębiorstw otrzymują w zamian za udziały obydwu spółek udziały nowego przedsiębiorstwa.

Przejęcie (*ang. acquisition*) polega na tym, iż jedno lub więcej przedsiębiorstw przejmuje kontrolę nad innym bądź innymi przedsiębiorstwami. Zwykle tego typu

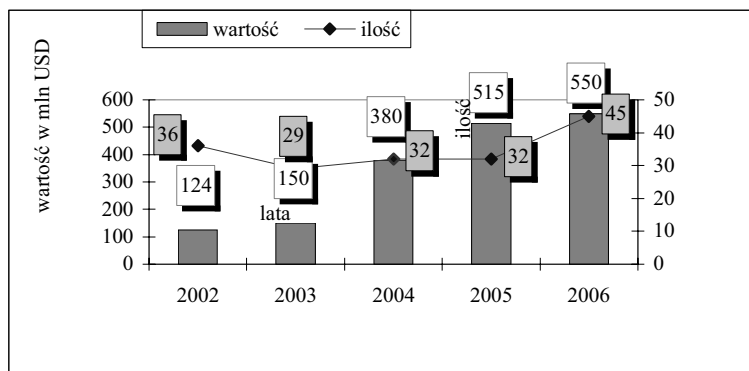
transakcje są dokonywane na drodze kapitałowej, przez nabycie przez jeden podmiot udziałów lub akcji innego w takiej liczbie, która umożliwia opanowanie kapitałowe i w konsekwencji sprawowanie jednolitego kierownictwa w przejętym przedsiębiorstwie. W literaturze zwraca się uwagę na to, że chociaż teoretycznie do kontroli nad firmom potrzeba 51% udziałów, to w praktyce, przy dużym rozdrobnieniu udziałowców, często wystarcza 10-20% [Gaughan 1999].

Podobnie jak w całej gospodarce narodowej, rynek fuzji i przejęć w polskim przemyśle spożywczym od początku lat dziewięćdziesiątych charakteryzował się przede wszystkim dwiema cechami. Po pierwsze proces fuzji i przejęć wiązał się z procesami przekształceń własnościowych, gdyż zakłady przetwórstwa spożywczego do 1990 roku były przeważnie własnością państwa. Drugą cechą tego rynku było zaangażowanie w te procesy korporacji transnarodowych. W latach 1990-2006 procesem przekształceń własnościowym objęto 427 przedsiębiorstw przemysłu spożywczego, z czego 50% stanowiły przedsiębiorstwa skomercjalizowane [Rocznik... 2007]. W całym przemyśle przetwórczym przedsiębiorstwa skomercjalizowane stanowiły ogółem 41%. Ponad 1/3 przedsiębiorstw państwowych przemysłu spożywczego objęta została prywatyzacją bezpośrednią. Skala połączeń w branży spożywczej była zróżnicowana w przypadku różnych podsektorów. Procesy koncentracji w latach 90. i na początku XXI wieku rozwijały się w szczególności w przemyślach piwowarskim, paszowym, olejarskim, mleczarskim i napojów bezalkoholowych [Przemiany... 2004].

W procesy koncentracji przemysłu spożywczego szczególnie zaangażowały się korporacje transnarodowe. Okres największych zakupów przez te korporacje polskich przedsiębiorstw przemysłu spożywczego oraz szybki rozwój globalnych sieci handlowych nastąpił w drugiej połowie lat dziewięćdziesiątych [Chechelski 2006]. Na początku XXI wieku korporacje transnarodowe istniały już w większości branż polskiego przemysłu spożywczego. Najbardziej zglobalizowanymi branżami, w których przedsiębiorstwa globalne miały największym udział w produkcji w 2004 roku były: tytoniowa (94,9%), piwowarska (83,8%), koncentratów spożywczych (73,4%), cukiernicza (73,3%), olejarska (55,4%), paszowa (45,7%) i cukrownicza (44,5%) [Chechelski 2005].

Według danych PricewaterhouseCoopers w 2006 roku w sektorze spożywczym zrealizowano 45 transakcji fuzji i przejęć o wartości 550 mln USD. Od roku 2004 obserwujemy rosnącą tendencję w liczbie jak też w wartości fuzji i przejęć w polskim sektorze spożywczym [Badanie... 2007]. Wyniki te wskazują, że po akcesji Polski do UE wzrosła również wartość pojedynczych transakcji. W roku 2006 średnia wartość transakcji fuzji i przejęć w branży spożywczej wynosiła około 16 mln USD i była blisko trzykrotnie większa niż w 2003 roku.

Obecnie fuzje i przejęcia można również rozpatrywać w kontekście integracji Polski z Unią Europejską. Wstąpienie do UE wiąże się z liberalizacją handlu z większością państw europejskich, co w konsekwencji oznacza zaostrzenie konkurencji także na polskim rynku [Knap-Stefaniuk 2008]. Zbyt wolne procesy konsolidacyjne obniżają konkurencyjność polskich przedsiębiorstw na wspólnym europejskim rynku. Swobodny przepływ w zakresie kapitału i towarów może przyspieszyć konsolidację, szczególnie w branżach wcześniej chronionych cłami i kontyngentami. Taką branżą jest przemysł spożywczy. Okres łatwych i tanich akwizycji w Polsce lat 90. już się skończył, mimo to pozostaje wiele atrakcyjnych celów do przejęcia. Przemysł spożywczy w Polsce przeszedł modernizację i dysponuje dobrym zapleczem surowcowym, dlatego jeszcze przez wiele lat będzie przyciągał krajowych i zagranicznych inwestorów.



Rys. 1. Fuzje i przejęcia w polskim przemyśle rolno-spożywczym
 Fig. 1. Mergers and acquisitions in the Polish food industry
 Źródło: Opracowanie PricewaterhouseCoopers [Badanie... 2006]

Stopień koncentracji w polskim przemyśle spożywczym

Aktualnie idea koncentracji postrzegana jest w dwojaki sposób. Pierwsza koncepcja nawiązuje do badań ekonomistów szkoły harwardzkiej i zakłada, że struktura rynku wpływa znacząco na zachowanie i wyniki działalności przedsiębiorstw. Proces koncentracji ma znaczący wpływ na konkurencyjność. Im wyższa jest koncentracja, tym niższa konkurencja pomiędzy przedsiębiorstwami. Wynika to z występowania małej liczby podmiotów, szczególnie tych największych, co skłania przedsiębiorstwa do zawierania oficjalnych i nieoficjalnych porozumień. W efekcie doprowadzić to może do wzrostu cen oferowanych produktów i do zwiększenia rentowności funkcjonowania przedsiębiorstw. Ponieważ miary koncentracji pozwalają na stwierdzenie występowania takich sytuacji, są one także wykorzystywane do zapobiegania im poprzez tworzenie dopuszczalnych granic przejęć i fuzji w polityce antymonopolowej i ochrony konkurencji.

Drugie z podejść nawiązujące do badań szkoły chicagowskiej, nie postrzega koncentracji jako przyczyny wzrostu efektywności, ale jako jej skutek. Sprowadza się to do prostej zależności, że przedsiębiorstwa oferujące lepsze produkty i działające efektywniej uzyskują większy udział w rynku. W rezultacie udział ten, reprezentowany m.in. przez koncentrację, informuje pośrednio o efektywności funkcjonowania instytucji.

W modelach strukturalnych poziom koncentracji mierzy się najczęściej przy pomocy dwóch wskaźników. Jednym z nich jest wskaźnik koncentracji (*concentration ratio*) CR(N), drugim indeks Herfindahla-Hirschmana (HHI). Wskaźnik koncentracji dla N podmiotów ukazuje udział N największych, wedle przyjętego kryterium porządkowania, przedsiębiorstw w łącznej wartości danej cechy w branży. Wskaźnik ten obliczamy zgodnie z następującą formułą:

$$CR(N) = \sum_{i=1}^N u_i$$

gdzie u_i oznacza udział przedsiębiorstwa nr i w całości danej cechy w branży.

Najczęściej przyjmowanymi wartościami parametru N są liczby 5, 10 i 15 w przypadku badania koncentracji w branży oraz liczby 50, 100, 200 w sytuacji pomiaru koncentracji wytwórczości w całej gospodarce. Za użyciem wskaźnika koncentracji dla N podmiotów przemawia jego prostota oraz stosunkowo mała, na tle większości pozostałych miar koncentracji, wrażliwość na zmiany liczby podmiotów, a przez to zwiększona porównywalność otrzymanych rezultatów dla różnych momentów w czasie. Podstawową wadą omawianej miary jest nieuwzględnienie w jej konstrukcji informacji o liczbie podmiotów tworzących badaną zbiorowość. Krytycy wskaźnika koncentracji dla N podmiotów zwracają również uwagę na możliwość manipulowania danymi poprzez odpowiedni dobór parametru N. Niebezpieczeństwo to wydaje się być szczególnie istotne w sytuacji, gdy miary koncentracji służą formułowaniu wytycznych dla polityki antymonopolowej w różnych gałęziach gospodarki.

Wskaźnik Herfindahla-Hirschmana jest często używany w badaniach empirycznych, głównie testujących istnienie związku struktur rynkowych z rezultatami gospodarowania odnotowywanymi przez podmioty działające w obrębie branży. W sensie obliczeniowym wskaźnik Herfindahla-Hirschmana stanowi sumę kwadratów udziałów poszczególnych podmiotów w łącznej wartości badanej cechy w branży. Algebraicznie możemy go zatem zapisać:

$$HHI = \sum_{i=1}^N u_i^2$$

gdzie HHI oznacza miarę koncentracji Herfindahla-Hirschmana..

HHI o wartości 10000 oznacza czysty monopol, natomiast dla rynku o wielkiej liczbie uczestników, posiadających niewielkie udziały rynkowe wartość indeksu zbliża się do zera [Czerwonka i Pankau 2005).

W modelach strukturalnych oba wskaźniki wykorzystuje się do ustalenia poziomu konkurencji, jak też do objaśniania przyczyn zachowań niekonkurencyjnych, i traktuje również jako miary skutków niejednakowej efektywności uczestników rynku.

Do obliczenia wskaźników koncentracji i indeksów HHI wykorzystano dane z „Listy 5000” publikowanej przez dziennik Rzeczpospolita. W tabeli 1 przedstawiono wskaźniki koncentracji przedstawiające udział 10, 25 i 50 przedsiębiorstw w produkcji sprzedanej przemysłu spożywczego.

Tabela 1. Wskaźniki koncentracji produkcji sprzedanej w przemyśle spożywczym w latach 2004-2006
Table 1. Indicators of concentration of sold output in the food industry in years 2004-2006

Wskaźnik koncentracji	Rok		
	2004	2005	2006
CR(10)	0,1682	0,1488	0,1712
CR(25)	0,2893	0,2479	0,2814
CR(50)	0,3891	0,3349	0,3841

Źródło: obliczenie własne na podstawie „Lista 5000” dziennika Rzeczpospolita za odpowiednie lata.

W analizowanym okresie wskaźniki te charakteryzowały się pewną zmiennością. W roku 2005 nastąpił spadek wartości wskaźników koncentracji w stosunku do poprzedniego roku zarówno dla 10 jak też 25 i 50 przedsiębiorstw. Spadek ten wynikał z tego, że

nastąpiło zmniejszenie przychodów ze sprzedaży w największych przedsiębiorstwach, natomiast produkcja sprzedana całej branży uległa powiększeniu. W kolejnym roku nastąpił ponowny wzrost analizowanych wskaźników (tab. 1).

W latach 2004-2006 następował spadek wartości indeksów Herfindahla-Hirschmana produkcji sprzedanej przedsiębiorstw przemysłu spożywczego, co świadczy o malejącej koncentracji w tym dziale przemysłu (tab. 2). Porównując HHI w przemyśle spożywczym i całym przemyśle przetwórczym możemy też zauważyć, że proces koncentracji w przemyśle spożywczym jest wyraźnie mniej zaawansowany w porównaniu do tego procesu w całym przetwórstwie przemysłowym.

Tabela 2. Indeks Herfindahla-Hirschmana produkcji sprzedanej dla 25 i 50 przedsiębiorstw przemysłu spożywczego

Table 2. Herfindahl-Hirschman index of sold output for 25 and 50 enterprises in the food processing industry

Indeks Herfindahla-Hirschmana	Rok		
	2004	2005	2006
Przemysł spożywczy			
HHI dla 25 przedsiębiorstw	288,8	280,2	276,0
HHI dla 50 przedsiębiorstw	315,7	308,1	305,9
Przetwórstwo przemysłowe			
HHI dla 25 przedsiębiorstw	322,9	310,8	412,6
HHI dla 50 przedsiębiorstw	352,9	343,3	444,4

Źródło: obliczenie własne na podstawie „Lista 5000” dziennika Rzeczpospolita za odpowiednie lata.

Różnicowanie takie wynika przede wszystkim z niższego poziomu rozwoju technicznego przemysłu spożywczego działu i charakteru przedmiotu pracy, określanego przez zmienność przetwarzanych produktów rolnictwa. Są to zjawiska powodujące relatywnie małą majątkochłonność i dużą pracochłonność produkcji żywności. Do cech przetwórstwa spożywczego należy także jego silne powiązanie z rynkami lokalnymi oraz różnorodność asortymentowa i krótkie serie produkcji [Przemysł... 2008].

Poziom koncentracji przemysłu spożywczego można również rozpatrywać z punktu widzenia różnych działów tego przemysłu, biorąc np. pod uwagę udział trzech największych przedsiębiorstw lub grup kapitałowych w produkcji sprzedanej danego działu przemysłu spożywczego.

Wyniki analizy wskazują, że nastąpiły w Polsce wyraźne procesy oligopolizacji w produkcji piwa, wina i wyrobów tytoniowych, jak również w przemyśle skrobiowym i w przetwórstwie kawy i herbaty. W produkcji pieczywa, w przetwórstwie mięsa, mleka, warzyw i owoców oraz w produkcji koncentratów spożywczych występuje wyraźne rozproszenie i mimo, że nie obserwuje się tutaj oligopolizacji produkcji, to w każdym z tych działów można wyróżnić wyraźnych liderów rynkowych. Przemysł mięsny z jednej strony jest bardzo rozdrobniony ze względu na bardzo dużą liczbę małych przedsiębiorstw, z drugiej natomiast strony w obrotach tej branży znaczny udział ma kilka bardzo dużych przedsiębiorstw. Trzy największe przedsiębiorstwa Animex Sp. z o.o., Sokołów S.A. oraz Polski Koncern Mięsny Duda S.A. mają razem ponad dziesięcioprocentowy udział w branży [Drożdż 2008]. Podobna sytuacja przedstawia się w przetwórstwie owoców i warzyw. W tym wypadku również jest stosunkowo dużo przedsiębiorstw, a trzy największe

przekraczają razem 10% udziału w branży. Do największych firm należą Grupa Maspex Wadowice, Agros Nova Sp. z o.o., Hortex Holding S.A., Nutricia Zakłady produkcyjne SA.

Tabela 3. Szacunek udziału trzech największych firm w obrotach głównych działów produkcji żywności i napojów w 2006 r.

Table 3. Assessment of participation of three largest companies in the turnover in main branches of the food and drinks industry in 2006

Udział trzech największych firm lub grup kapitałowych w sprzedaży sektora, %	Działy produkcji żywności i napojów
do 10%	produkcja pieczywa świeżego
10,1-25,0	przetwórstwo mięsa, owoców i warzyw, mleka, produkcja koncentratów spożywczych
25,1-50,0	produkcja pasz, napojów bezalkoholowych, wyrobów spirytusowych, makaronu, przetwórstwo kawy i herbaty
50,1-70,0	produkcja cukru, przetwórstwo ziemniaków, przemysł cukierniczy, przemysł olejarski
ponad 70%	przemysł skrobiowy, przetwórstwo kawy i herbaty, produkcja piwa, produkcja wyrobów tytoniowych, produkcja wina

Źródło: [Drożdż 2008]

W produkcji mleka trzy przedsiębiorstwa mają ponad 20% udziału w branży. Wśród największych w tej branży są spółdzielnie mleczarskie SM Mlekoop, SM Mlekovita, OSM Łowicz, a także filie międzynarodowych korporacji: Danone, Zott, Hochland. Wewnątrz branży występuje dość duże zróżnicowanie w zakresie koncentracji na poziomie poszczególnych segmentów asortymentu [Raport... 2006]. Do najbardziej skoncentrowanych rynków należą rynki mleka zagęszczonego, deserów, jogurtów, serów topionych, serków homogenizowanych, lodów i mleka UHT. Do najbardziej rozproszonych produkcji należą rynki mleka pasteryzowanego, masła, twarogów i serów dojrzewających.

W przemyśle paszowym udział trzech największych przedsiębiorstw w obrotach branży wynosi prawie 50% [Drożdż 2008]. Do jeszcze większej koncentracji doprowadziło połączenie dwóch potentatów Provimi i Rolimpezu [Stan... 2006]. Drobne mieszalnie z kolei znikają z rynku, ponieważ nie mają warunków do sprostania wymogom konkurencyjności.

W przemyśle olejarskim niekwestionowanym liderem jest ZT Kruszwica, której udział w obrotach branży wynosi 24% [Drożdż 2008]. Większość potencjału produkcyjnego przemysłu tłuszczowego skoncentrowana jest w siedmiu zakładach. Są to zakłady przemysłu tłuszczowego usytuowane w Szamotułach, Kruszwicy, Brzegu, Katowicach, Warszawie, Gdańsku, Bielsku-Białej. Zakłady te przerabiają większość produkowanego w Polsce rzepaku. [Raport... 2006].

Produkcję cukru zdominowały trzy przedsiębiorstwa z ponad 50-procentowym udziałem w obrotach: Krajowa Spółka Cukrowa S.A., Südzucker i Śląska Spółka Cukrowa.

Jednym z działów przemysłu spożywczego o największej koncentracji jest produkcja piwa. Dominują tutaj trzy przedsiębiorstwa będące własnością korporacji transnarodowych: Kompania Piwowarska S.A., Żywiec S.A. oraz Carlsberg Polska S.A. Te trzy

przedsiębiorstwa mają ponad 88-procentowy udział w przychodach ogółem branży piwowarskiej.

Podsumowanie

Wyniki badań procesów koncentracji wskazują, że przemysł spożywczy jest mniej skoncentrowany w porównaniu do całego przemysłu przetwórczego. Jeżeli jednak porównamy stopień koncentracji poszczególnych działów przemysłu spożywczego, możemy zauważyć, że w niektórych z nich stopień koncentracji jest tak duży, iż możemy mówić o ich oligopolizacji. Przede wszystkim proces ten następuje wówczas, gdy w procesach fuzji i przejęć zaangażowane są korporacje transnarodowe. Przedsiębiorstwa globalne nadal będą inicjatorem przemian strukturalnych i będą stanowić poważną konkurencję dla producentów krajowych. Pozycja firm mikro i małych oraz znaczącej części przedsiębiorstw średniej wielkości, mających mniejsze zdolności pokonywania pozaekonomicznych barier wejścia i uczestnictwa we Wspólnym Rynku Europejskim, będzie stopniowo osłabiać się. Ze względu jednak na specyfikę sektora spożywczego pozostaną one trwałym składnikiem struktury podmiotowej polskiego przemysłu spożywczego [Przemysł... 2008].

Literatura

- Badanie fuzji i przejęć w 2006 roku. [2007]. PricewaterhouseCoopers, Warszawa.
- Bain J. S. [1951]: Relation of profit rate to industry concentration: American manufacturing 1936–40. *Quarterly Journal of Economics*, tom 65.
- Chechelski P. [2005]: Zasięg procesów globalizacji w polskim przemyśle spożywczym. Komunikaty, Raporty Ekspertyzy nr 506, IERiGŻ, Warszawa.
- Chechelski P. [2006]: Zmiany zachodzące w polskim rolnictwie pod wpływem korporacji transnarodowych. *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu*, tom VIII, zeszyt 4.
- Czerwonka L., Pankau E. [2005]: Zastosowanie wskaźników koncentracji rynku do oceny koncentracji kapitału w gospodarce światowej. [W:] *Funkcjonowanie gospodarki polskiej w warunkach integracji i globalizacji*. D. Kopycińska (red.). Katedra Mikroekonomii US, Szczecin.
- Drożdż J. [2008]: Polskie przedsiębiorstwa spożywcze na rankingowej liście 2000. *Przemysł Spożywczy*, nr 1.
- Gaughan P. [1999]: *Mergers, Acquisitions and Corporate Restructurings*. John Wiley & Sons Inc., Nowy Jork.
- Glais M. [1998]: *Competition Policy*. [W:] *Markets and Organization*. R. Arena i Ch. Longhi (red.). Springer, Berlin.
- Jackowicz K., Kowalewski O. [2002]: Koncentracja działalności sektora bankowego w Polsce w latach 1994–2000. *Materiały i Studia*, zeszyt 143. Departament Analiz i Badań, Narodowy Bank Polski, Warszawa.
- Jurczyk Z. [2007]: Cele polityki antymonopolowej w teorii i praktyce. [W:] *Konkurencja w gospodarce współczesnej*. C. Banasiński, E. Stawicki (red.). UOKiK, Warszawa.
- Knap-Stefaniuk A. [2008]: Przemysł spożywczy w Polsce. Polish Open Universty. Tryb dostępu: http://www.wsz-pou.edu.pl/biuletyn/?strona=biul_spozknep&nr=11&p=. Data odczytu: 12.07.2008].
- Pajewski P. [2004]: Ekonomiczne podstawy fuzji i przejęć. *Gospodarka Narodowa*, nr 4.
- Pawłowska M. [2007]: Konkurencja i efektywność na polskim rynku bankowym na tle zmian strukturalnych i technologicznych. *Bank i Kredyt*, kwiecień.
- Przemiany przemysłu spożywczego w latach 1988–2003. [2004]. Urban R. (red.). IERiGŻ, Warszawa.
- Przemysł spożywczy w Polsce. [2008]. Urban R. (red.). Bankowość Korporacyjna ING, Warszawa.
- Raport o stanie i perspektywach przemysłu rolno-żywnościowego. [2006]. Rada Gospodarki Żywnościowej przy Ministrze Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Warszawa.
- Rocznik Statystyczny Przemysłu 2007. [2007]. GUS, Warszawa.
- Stan polskiej gospodarki żywnościowej po przystąpieniu do Unii Europejskiej. [2006]. Raport 3, nr 45, IERiGŻ, Warszawa.