

Magdalena Jaworska, Cezary Kozera

Akademia Rolnicza w Poznaniu

STAN I PERSPEKTYWY ROZWOJU DZIAŁALNOŚCI KORPORACJI TRANSNARODOWYCH W SEKTORZE SPOŻYWCZYM POLSKI

1. Wstęp

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne (*foreign direct investment* – FDI) stanowią jedną z form ekspansji firm poszukujących nowych sposobów osiągania zysków poza ich macierzystymi krajami. Ważną rolę w ich generowaniu odgrywają korporacje transnarodowe (*transnational corporations* – TNCs), których działalność wiąże się m.in. z transferem kapitału, technologii, metod organizacji i zarządzania oraz nowoczesnego marketingu.

Celem opracowania było przedstawienie stanu i perspektyw rozwoju korporacji transnarodowych działających w przemyśle spożywczym Polski. Analizę przeprowadzono na podstawie danych pochodzących ze źródeł wtórnych: danych Polskiej Agencji Informacji i Inwestycji Zagranicznych (PAIiZ), bazy Konferencji Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju UNCTAD, Światowych Raportów Inwestycyjnych (WIR), czasopism i literatury przedmiotu.

Przedstawiono strukturę branżową największych korporacji transnarodowych, inwestujących w tym sektorze w latach 2001-2004, oraz perspektywy rozwoju dotyczące lat 2005-2007.

2. Przyczyny ekspansji TNCs na rynek Polski

Inwestycje zagraniczne podejmowane przez TNCs są najczęściej elementem ich strategii upatrującej szans rozwoju w ekspansji na rynek światowy. Motywów skłaniających przedsiębiorców do podjęcia decyzji o internacjonalizacji procesu gospodarowania należy szukać w warunkach panujących na rynku krajowym, międzynarodowym, a przede wszystkim w niedoskonałej konkurencji. Szczególne znaczenie

przypisuje się uwarunkowaniom związanym z klimatem inwestycyjnym w danym kraju oraz różnicom geograficznym w rozmieszczeniu i jakości czynników produkcji na świecie. Tym samym rozszerzenie strategii przedsiębiorstwa na obszar innego kraju może nastąpić w efekcie poszukiwania zasobów, rynków, podnoszenia efektywności, pozyskania strategicznych aktywów bądź podążania za klientem firmy¹.

Wśród czynników wymienianych jako determinanty wyboru przez korporacje transnarodowe określonej lokalizacji bardzo często pojawia się również sytuacja makroekonomiczna danego kraju. Wzrost zainteresowania inwestorów zagranicznych rynkiem polskim można zauważyć od momentu przeprowadzenia w Polsce szeregu reform związanych z transformacją ustrojową, która zachodziła w ostatnich kilkunastu latach. Na skutek zmian, szczególnie w prowadzonej polityce pieniężnej, nastąpiła znaczna poprawa wskaźników makroekonomicznych. Decyzje podejmowane przez Radę Polityki Pieniężnej oraz polityka NBP doprowadziły do tego, że Polska może się pochwalić niskim poziomem inflacji, wynoszącym 0,7% w grudniu 2005 r.² Konieczność spełnienia przez nią kryteriów konwergencji daje ponadto gwarancję utrzymania stabilnego poziomu cen i zwiększa przewidywalność zysków osiąganych w przyszłości. Jako czynniki stwarzające dobry klimat inwestowania wymienia się również sukcesywny, choć według wielu ekonomistów wciąż zbyt wolny, spadek realnych stóp procentowych. Pozytywnie odbierane są także zwiększenie dynamiki wzrostu PKB oraz poprawa sytuacji na rachunku bieżącym, spowodowana przede wszystkim znacznym, szczególnie po wejściu do UE, wzrostem eksportu. Członkostwo w strukturach unijnych pozwala na postrzeganie Polski jako rynku stabilnego, o znacznie zmniejszonym ryzyku inwestycyjnym.

Ekspansji TNCs na rynek Polski sprzyja ponadto stosunkowo wysoka jakość kapitału ludzkiego. Według raportu IMD World Competitiveness Yearbook [Bosak, Bieńkowski 2004] polską siłę roboczą ocenia się jako dobrze wykształconą³. Charakteryzuje się ona również dobrą strukturą wiekową i stałym wzrostem wydajności pracy. W połączeniu z wciąż relatywnie niskimi kosztami pracy, a także perspektywami obniżania pośrednich kosztów zatrudnienia staje się ona istotnym argumentem przemawiającym za wyborem Polski jako miejsca lokalizacji inwestycji.

Na decyzje dotyczące lokalizacji działalności TNCs wpływ ma polityka państwa wobec instytucji zagranicznych. Powinna ona sprzyjać tworzeniu systemu przyjaznego dla inwestorów, który jednak ze względu na wysoką wrażliwość na wahania koniunkturalne, wysokie stopy procentowe⁴, duży udział deficytu na ra-

¹ Jest to pięć podstawowych grup, w których współcześnie ujmuje się motywy lokowania FDI [Jantoch-Drozdzowska 2004, s. 93].

² Dane NBP.

³ Jednocześnie w raporcie tym przedsiębiorcy zagraniczni krytycznie oceniają umiejętności marketingowe zarządów, ich niską dbałość o szkolenia, brak orientacji na klienta i niską przedsiębiorczość.

⁴ Członkostwo w UE oraz przystąpienie w przyszłości do unii gospodarczej i walutowej spowoduje zmniejszenie negatywnego wpływu tych czynników.

chunku bieżącym w stosunku do PKB⁵, jak i przewartościowany kurs złotego, nie jest zbyt zachęcający. Wpływ na to mają także niska jakość obsługi w instytucjach publicznych, złożoność procedur przy podejmowaniu działalności w Polsce oraz niedoskonałe ustawodawstwo regulujące działalność obcego kapitału i ochronę konkurencji. Według Global Competitiveness Report zmniejszenie atrakcyjności polskiego rynku jest również konsekwencją wysokiego poziomu korupcji oraz upolitycznienia działalności gospodarczej [Bossak, Bieńkowski 2004]. Dodatkowo do negatywnych aspektów podejmowania inwestycji w Polsce zalicza się nadmierną regulację i ochronę pracy, która obok zbyt wysokich podatków płaconych przez przedsiębiorstwa, podwyższa koszty prowadzenia działalności.

Słabą stroną polskiej gospodarki jako miejsca lokalizacji TNCs jest niski poziom infrastruktury. Konieczna wydaje się zarówno modernizacja już istniejących dróg, jak i przyspieszenie procesu pokrywania kraju siecią autostrad⁶. Niezbędne jest także obniżenie kosztów usług telekomunikacyjnych oraz dostępu do Internetu. Sytuacja na rynku telekomunikacji stacjonarnej powinna się jednak poprawić już w roku bieżącym, wskutek postępującej demonopolizacji rynku.

3. Korporacje transnarodowe w Polsce

Inwestycje podejmowane przez TNCs odgrywają bardzo ważną rolę w rozwoju gospodarczym kraju, przyczyniając się w pewnym stopniu do jego zdynamizowania⁷, przy czym ich znaczenie w poszczególnych obszarach gospodarki i sektorach jest zróżnicowane. Ich skumulowana wartość, według danych PALiIZ, na dzień 31.12.2004 r. wyniosła 80,65 mld USD, z czego na sektor spożywczy przypada 8,21% (6624,8 mln USD)⁸. W ostatnich latach można zauważyć tendencję wzrostową wartości inwestycji. W roku 2001 skumulowana wartość inwestycji wyniosła

⁵ Deficyt na rachunku bieżącym w grudniu 2005 r. wyniósł 531,5 mln euro (dane NBP).

⁶ Do końca 2005 r. oddano do użytku 565 km, a do roku 2013 planuje się budowę ok. 2085 km autostrad. Dla porównania Włochy posiadają ponad 6 tys., a Niemcy aż 11 tys. km autostrad.

⁷ Poprzez decyzje o lokalizacji FDI wywierają wpływ na gospodarkę kraju w czterech głównych obszarach: rynek kapitałowy i finansowy, bilans handlowy, kierunki restrukturyzacji gospodarki, rynek pracy i zatrudnienie [Liberska 2002]. Wpływ ten może być pozytywny i przejawiać się m.in. zwiększonym napływem kapitału, rozwojem produkcji i usług, podniesieniem zdolności eksportowych i zmniejszeniem potrzeb importowych kraju, tworzeniem nowych miejsc pracy, podniesieniem poziomu umiejętności technicznych, produkcyjnych i organizacyjno-zarządzających pracowników poprzez transfer zaawansowanych technologii i nowoczesnych metod zarządzania czy poprawą konkurencyjności gospodarki. Oprócz efektów pozytywnych działalność przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego może powodować również negatywne skutki o wymiarze ekologicznym, zdrowotnym, społecznym i ekonomicznym.

⁸ Uwzględniono wyłącznie inwestycje zagraniczne powyżej 1 mln USD. Wartość kapitału zainwestowanego w podmiotach z udziałem kapitału zagranicznego poniżej 1 mln USD została oszacowana na kwotę 3,83 mld USD. Kapitał zainwestowany w produkcję artykułów spożywczych klasyfikuje ten sektor na drugim miejscu, zaraz za produkcją sprzętu transportowego, w sferze produkcyjnej.

5505,7 mln USD, w 2002 r. była wyższa o 478,3 mln USD, by w kolejnych dwóch latach wzrosnąć o następne 640,8 mln USD. Główną formą realizacji inwestycji bezpośrednich w Polsce są inwestycje typu *greenfield*, czyli podejmowanie działalności gospodarczej od podstaw.

Tabela 1. Największe niefinansowe korporacje inwestujące w sektorze spożywczym (stan na dzień 31.12.2004 r.)

Inwestor	Zainwestowany kapitał (mln USD)	Pochodzenie	Uwagi
Heineken International B.V.	590,0	Holandia	Heineken Polska Sp. z o.o. (Warszawa), 61,78% udziałów w Grupie Żywiec SA
CC HBC (Coca-Cola Hellenic Bottling Company)	513,0	USA	Coca-Cola Napoje Polska Sp. z o.o. (Warszawa), Coca-Cola Poland Services Sp. z o.o. (Warszawa), 3 zakłady Łódź, Staniątki koło Krakowa i Radzymin
Imperial Tobacco Plc	500,0	Wielka Brytania	96,4% udziałów w Imperial Tobacco Polska SA (Jankowice koło Tarnowa Podgórnego)
Nestle SA	365,0	Szwajcaria	Nestle Polska S.A (Warszawa, Kalisz, Poznań), 50% udziałów w Cereal Partners Poland Toruń-Pacific Sp. z o.o. (Toruń), 50% udziałów w Nałęczowianka Sp. z o.o. (Nałęczów)
Philip Morris Holland B.V.	364,0	Holandia	99,89% udziałów w Philip Morris Polska SA (Kraków), fabryka w Krakowie i Leżajsku
House of Prince Denmark A/S	348,0	Dania	Scandinavian Tobacco SA (Myślenice)
Harbin B.V.	325,9	Holandia	30,8% udziałów w Grupie Żywiec SA (Żywiec)
British American Tobacco GmbH	300,0	UK/USA	British-American Tobacco Polska SA (Augustów)
PepsiCo	275,0	USA	zakłady (Łódź, Białystok, Gdańsk, Kraków, Poznań, Szczecin, Wrocław, Żywiec, Leżajsk i Pniewy), fabryka chipsów (Grodzisk Mazowiecki), sprzedaż „Delicja”, konfekcjonowanie Danon
Seita	180,0	Francja	Altadis Polska SA (Radom)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych PAIiIZ.

Na liście firm zajmujących się produkcją żywności, napojów i tytoniu dominowały przedsiębiorstwa pochodzące z Europy Zachodniej oraz USA. Do największych inwestorów pod względem zainwestowanego kapitału należały: Heineken International B.V., CC HBC (Coca-Cola Hellenic Bottling Company), Imperial Tobacco Plc, Nestle SA, Philip Morris Holland B.V., House of Prince Denmark A/S, Harbin B.V., British American Tobacco GmbH, PepsiCo, Seita (tab. 1)⁹. Firmy te

⁹ Wśród pozostałych korporacji, których inwestycje do dnia 31.12.2004 r. wyniosły powyżej 1 mln USD, wymienić można m.in.: Ferrero Group, Mars Inc., Saint Louis Sucre International S.A.S., Wm. Wrigley Jr. Company, BSN Gervais Danone, Cadbury's Schweppes Plc, Carlsberg Breweries A/S,

na polskim rynku ulokowały łącznie 3760,9 mln USD, czyli ponad połowę zasobu FDI w sektorze spożywczym. Na szczególną uwagę zasługują przede wszystkim trzy pierwsze, które w 2004 r. zainwestowały 1603 mln USD, co stanowiło 24,1% ogółu inwestycji w sektorze spożywczym.

Wśród dziesiątki największych inwestorów znajdowało się aż pięć podmiotów działających na rynku tytoniowym, co jest związane z koniecznością koncentracji produkcji i przetwórstwa tytoniu, będącej następstwem regionalnego charakteru tego produktu. Cztery korporacje zajmują się produkcją napojów, z czego dwie produkują piwo.

4. Perspektywy rozwoju korporacji transnarodowych

Rok 2004 przyniósł zmianę trendu w globalnych przepływach kapitału w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Ich wartość wzrosła po raz pierwszy od 2000 r., osiągając w skali całego świata 612 mld USD (wobec 580 mld USD w 2003 r.). Wyniki badań UNCTAD, dotyczące możliwości rozwoju FDI i strategii TNCs na lata 2004-2007, wskazały na pozytywne perspektywy FDI w kolejnych trzech latach (UNCTAD 2004). Związane jest to przede wszystkim ze zwiększeniem tempa wzrostu PKB, stosunkowo niskimi stopami procentowymi w krajach będących źródłem kapitału, wzrostem kursów akcji i zyskowności przedsiębiorstw (RCSS 2005).

Badania ankietowe UNCTAD, dotyczące perspektyw rozwoju FDI, zostały również przeprowadzone wśród przedstawicieli narodowych agencji promujących inwestycje (*investment promotions agencies* – IPAs). Ich przewidywania odnośnie do zmian globalnych przepływów w rolnictwie, leśnictwie i rybołówstwie były zdecydowanie bardziej optymistyczne, a w przypadku przemysłu spożywczego – zbliżone do oczekiwań ekspertów [Jaworska 2005].

5. Podsumowanie

Przeprowadzona analiza dotycząca aktualnego stanu i perspektyw rozwoju korporacji transnarodowych w przemyśle spożywczym pozwala na sformułowanie następujących wniosków:

1. Sytuacja makroekonomiczna Polski jest bardzo ważną determinantą jej wyboru przez korporacje transnarodowe jako miejsca bezpośrednich inwestycji. Do jej moc-

British Sugar Overseas (BSO) Ltd., Pernod Ricard SA, Cargill Inc., Brouwerij Palm NV, Hohenstaufen Neunundvierzigste Vermögensverwaltungs GmbH, SABMiller Plc, Kraft Jacobs Suchard AG, Bunge Investment France, Gerber Finance Company, Provimi Holding BV, McLane International Inc., CEPV, Smithfield Foods, Schoeller, H.J. Heinz Company, Pfeifer und Langen, Hiestand Holding AG, Tchibo Frisch Rost Kaffee GmbH, Vin & Spirit AB, Millenium Import LLC, Dossche, Zott GmbH&Co KG, CSM NV, Sudzucker AG, L.D.C. SA, Hochland AG, CPIG (Chicago Poland Investment Group) LLC, Barry Callebaut France SA, Ludwig Schokolade, Windjammer Investments B.V., Podravka d.d.

nich stron należą: niska inflacja, sukcesywna poprawa salda obrotów handlowych i co-raz wyższa stabilność gospodarki spowodowana przystąpieniem Polski do UE.

2. Wśród czynników zniechęcających korporacje transnarodowe do inwestowania w Polsce można wymienić wrażliwość na wahania koniunkturalne, wysokie upolitycznienie życia gospodarczego oraz słaby stan infrastruktury.

3. W celu zachęcania korporacji transnarodowych do inwestycji w polskim sektorze spożywczym konieczne jest stworzenie systemu przyjaznego tym działaniom.

4. Inwestycje w branży spożywczej stanowią przedmiot zainteresowania korporacji transnarodowych. Najwięksi inwestorzy pochodzą z krajów rozwiniętych – Europy Zachodniej i USA.

5. W latach 2005-2007 oczekiwany jest wzrost światowych strumieni FDI, w których znaczny udział będą miały korporacje transnarodowe. Optymistyczne oceny dotyczą perspektyw rozwoju w przemyśle spożywczym,

Literatura

- Bossak J.W., Bieńkowski W., *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna kraju i przedsiębiorstw, Wyzwania dla Polski na progu XXI wieku*, SGH, Warszawa 2004, s. 375-383.
- Główne tendencje w gospodarce światowej i europejskiej w latach 2004-2006*, RCSS, Warszawa 2005, s. 16-18.
- Jantón-Drozdowska E., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, Ars boni et aequi, Poznań 2004, s. 93.
- Jaworska M., *Aktualne tendencje w rozwoju bezpośrednich inwestycji zagranicznych i korporacji transnarodowych w przemyśle rolno-spożywczym*, [w:] *Przedsiębiorczość po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej. Tworzenie warunków sprzyjających racjonalnemu wykorzystaniu potencjału produkcyjnego zasobu Skarbu Państwa*, red. L. Pałasz, Akademia Rolnicza, Szczecin 2005.
- Liberska B., *Globalizacja a korporacje transnarodowe*, [w:] *Globalizacja. Mechanizmy i wyzwania*, red. B. Liberska, PWE, Warszawa 2002, s. 58.
- Prospects for Foreign Direct Investment and the Strategies of Transnational Corporations 2004-2007*, United Nations, New York and Geneva 2004, s. 10-42.
- UNCTAD, *World Investment Report*, United Nations, New York–Geneva 2004.

STATE AND DEVELOPMENT OF TRANSNATIONAL CORPORATIONS IN FOOD INDUSTRY IN POLAND

Summary

This paper presents the reasons of expansion of transnational corporations on Polish market, the biggest foreign investors in food industry and prospects of their development. Creation of a friendly system is indispensable for encouraging transnational corporations to invest in this sector based on stable economic policy and the improvement of infrastructure.