



**INSTYTUT EKONOMIKI ROLNICTWA
I GOSPODARKI ŻYWNOŚCIOWEJ
PAŃSTWOWY INSTYTUT BADAWCZY**

Znaczenie korporacji transnarodowych w światowym i polskim przemyśle spożywczym

dr hab. Piotr Chechelski, prof. IERiGŻ-PIB

Korporacje transnarodowe (KTN)

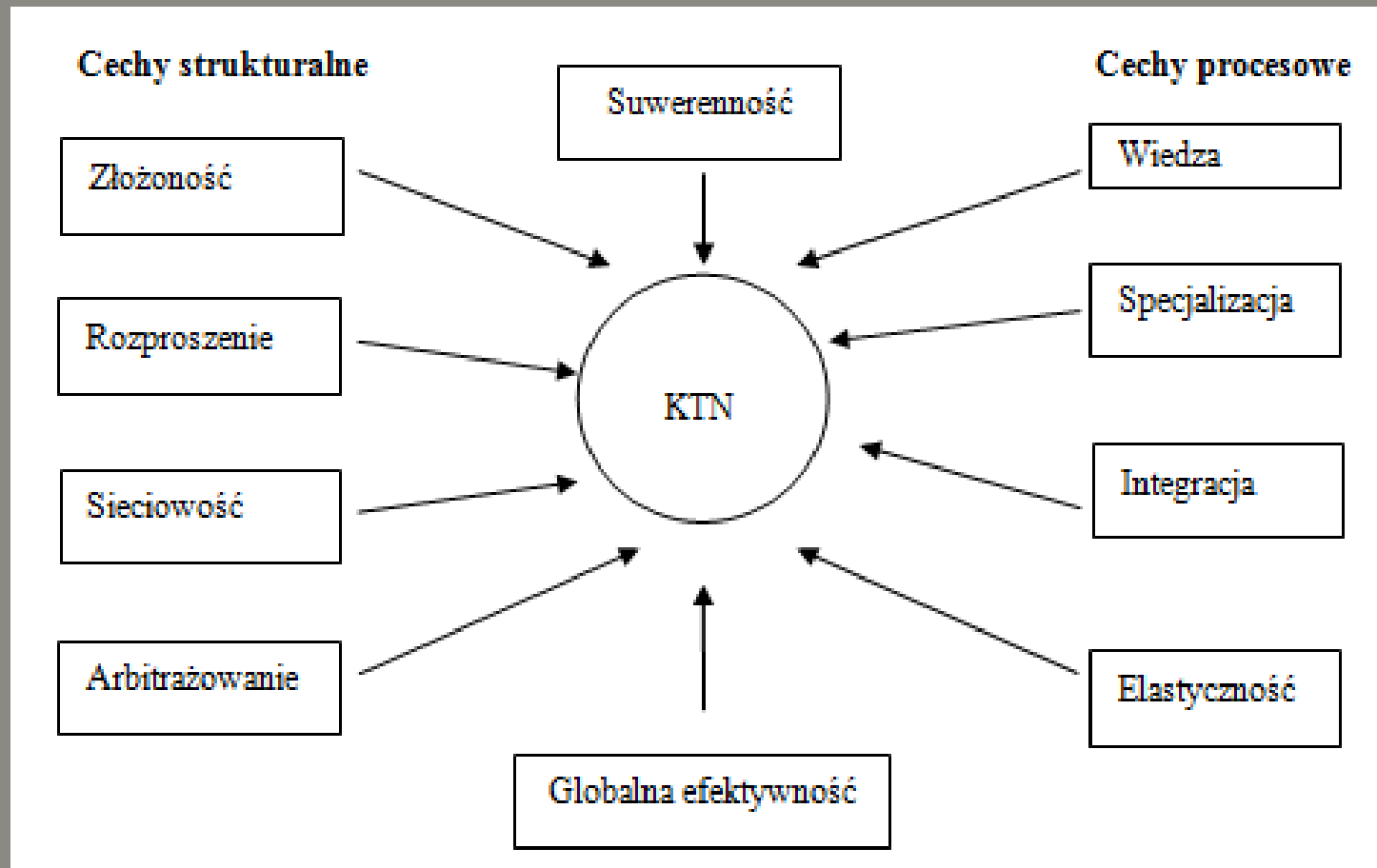
- „przedsiębiorstwa będące spółką kapitałową (akcyjną lub z ograniczoną odpowiedzialnością), które składają się z przedsiębiorstw macierzystych i filii zagranicznych. Przedsiębiorstwem macierzystym jest przedsiębiorstwo, które kontroluje aktywa innych podmiotów w krajach poza krajem macierzystym, będąc zwykle w posiadaniu pewnego udziału (akcji) w kapitale własnym tych podmiotów”
- w 2009 r. KTN było ponad 80 tys., a ich filii zagranicznych 810 tys.

UNCTAD

Korporacje transnarodowe

- o firmy, które posiadają kilkuprocentowy udział w światowym rynku lub sektorze produkcji, działalność prowadzą przynajmniej na dwóch kontynentach a produkty wytwarzane przez nie, nie należą do grupy produktów niszowych. Istotnym kryterium jest też wielkość przychodu i kapitału reprezentowanego przez daną firmę. W praktyce uznano, że będzie to przedsiębiorstwo o obrotach przekraczających miliard USD rocznie oraz powinno posiadać cechy wyróżniające je od innych przedsiębiorstw tzw. cechy korporacji transnarodowych.

Cechy korporacji transnarodowych jako podmiotów międzynarodowej działalności gospodarczej



Źródło: A. Zorska 2007 *Korporacje transnarodowe Przemiany, oddziaływania, wyzwania*, PWE Warszawa s. 127

Znaczenie KTN produkcyjnych na świecie

- wartości inwestycji, produkcji i eksportu korporacji wzrastają bardziej dynamicznie niż w gospodarce światowej ogółem;
- 300 największych korporacji kontroluje ok. 25% majątku produkcyjnego na świecie;
- wiele korporacji dysponuje majątkiem większym niż niektóre państwa;
- korporacje wytwarzają 25% PKB oraz realizują ok. 75% wymiany handlowej na świecie;
- 30-40% obrotów handlu światowego stanowią obroty wewnątrz korporacyjne (między filiami oraz między centralą a filiami).

Skala wielkości jednostek gospodarczych w 2010 roku

PKB Polski – 478,2 mld USD

Wartość sprzedaży Nestle – 105,3 mld USD

Wartość sprzedaży przemysłu spożywczego
w Polsce – 51,4 mld USD

Wal-Mart Stores – 421,8 mld USD

Sprzedaż największych na świecie korporacji transnarodowych przemysłu spożywczego i tytoniowego w latach 2007-2011

Nazwa korporacji	Wartość sprzedaży w mld USD					Przyrosty/spadki sprzedaży w procentach				
	2007	2008	2009	2010	2011	2008/ 2007	2009/ 2008	2010/ 2009	2011/ 2010	2011/ 2007
Nestle	79,9	89,6	101,6	99,1	105,3	12,2	13,3	-2,5	6,3	31,7
Unilever	51,0	55,0	59,3	55,4	58,6	7,8	7,8	-6,6	5,8	14,9
Bunge	26,3	37,8	52,6	41,9	45,7	44,0	38,9	-20,3	9,1	73,8
Kraft Foods	33,0	37,2	42,9	40,4	49,5	12,8	15,1	-5,8	22,5	50,0
Pepsi Co.	35,1	39,5	43,3	43,2	57,8	12,3	10,2	-0,2	33,8	64,7
Coca-Cola	24,1	28,9	31,9	31,0	35,1	19,8	10,7	-2,8	13,2	45,6
Humana	21,4	25,3	28,9	31,0	33,9	18,1	14,5	7,3	9,4	58,4
Japan Tabac.	17,5	22,7	28,1	21,3	22,8	29,2	24,2	-24,2	7,0	30,3
Danone	17,7	20,1	22,3	20,8	22,5	14,0	10,7	-6,7	8,2	27,1
BAT	18,0	20,1	22,2	22,2	23,0	11,6	11,2	0	3,6	27,8
RAZEM	324,0	376,2	433,1	406,3	454,2	16,1	15,1	-6,2	11,8	40,2

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Fortune 500

http://money.cnn.com/magazines/fortune/fortune500/2011/full_list

Zysk i rentowność największych na świecie korporacji transnarodowych przemysłu spożywczego i tytoniowego w latach 2007-2011

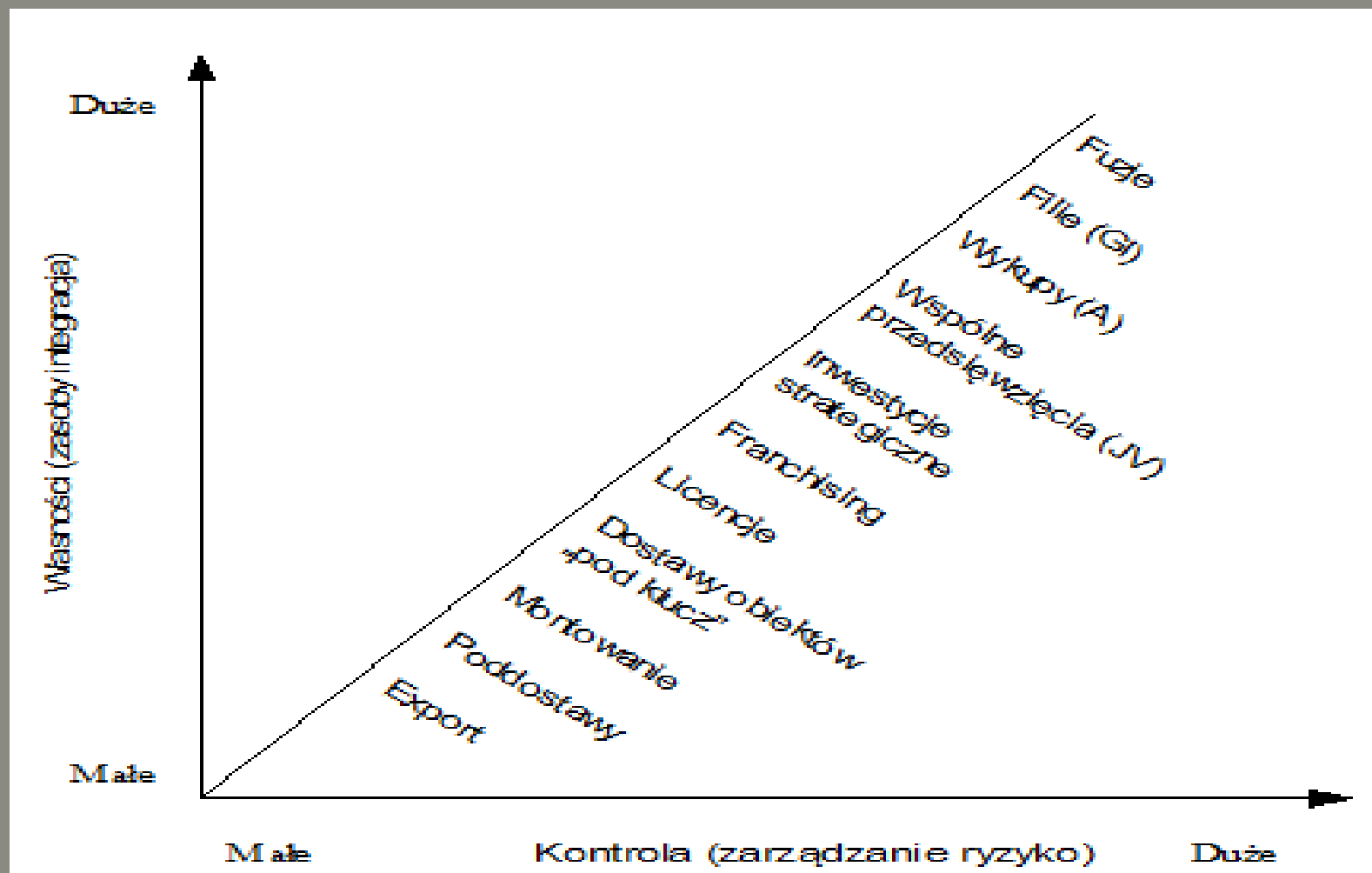
Nazwa korporacji	Zysk mld USD					Średnia 2007-2011	Rentowność netto w procentach					Średnia 2007-2011
	2007	2008	2009	2010	2011		2007	2008	2009	2010	2011	
Nestle	7,3	8,9	16,7	9,6	32,8	15,1	10,9	10,1	16,4	9,7	31,1	15,6
Unilever	6,0	5,3	7,4	4,7	5,6	5,8	11,7	9,7	12,4	8,5	9,6	10,4
Bunge	0,5	0,8	1,1	0,4	2,4	1,0	2,0	2,1	2,0	1,0	5,3	2,5
Kraft Foods	3,1	2,6	2,9	3,0	4,1	3,1	9,3	7,0	6,8	7,4	8,3	7,8
Pepsi Co.	5,7	5,7	5,1	5,9	6,3	5,7	16,1	14,3	11,9	13,7	10,9	13,4
Coca-Cola	5,1	6,0	5,8	6,8	11,8	7,1	21,1	20,7	18,2	21,9	33,6	23,1
Humana	0,5	0,8	0,6	1,0	1,1	0,8	3,4	3,3	2,2	3,2	3,2	3,1
Japan Tabac.	1,8	2,1	1,2	1,5	1,7	1,7	10,3	9,2	4,4	7,0	7,5	7,5
Danone	1,7	5,7	1,9	1,9	2,5	2,7	9,6	28,4	8,6	9,1	11,1	13,3
BAT	3,5	4,3	4,5	4,3	4,4	4,2	19,4	21,3	20,3	19,4	19,1	19,9
RAZEM	35,1	42,1	47,2	39,1	72,7	47,2	10,8	11,2	10,9	9,6	16,0	11,7
Dynamika	100	19,9	12,1	-17,2	85,9	107,1	100	3,7	-2,7	-11,9	66,7	48,1

Źródło: Tamże

KTN modyfikują wolny rynek:

- w miejsce wolnego rynku dominującą formą staje się oligopol;
- w miejsce decydującego właściciela pojawia się menadżer, który dysponuje cudzym majątkiem;
- coraz większy wpływ kapitału wirtualnego na rynek rzeczywisty;
- dualna strategia KTN: maksymalizacja zysku w długim okresie dla całej korporacji, a nie w filiach zlokalizowanych w poszczególnych krajach;
- dążenie do dominacji na rynku już nie tylko poprzez skalę produkcji (udziały w rynku), ale wiedzę (opанowanie rynku poprzez patenty, licencje, marki itp.)
- wykorzystywanie mediów do kształtowania preferencji zakupowych konsumenta

Strategie wejścia korporacji transnarodowych na polski rynek



Źródło: A. Zorska 2002 *Ku globalizacji? Przemiany w korporacjach transnarodowych i w gospodarce światowej*, PWN Warszawa s.181 na podstawie: A. Sulejowicz [1994, s.88, rys.3; 1997, s.31, rys.2.1]

Największe KTN w działach przemysłu spożywczego w Polsce

Działy przemysłu	KTN			
	2005		2011	
działy o bardzo wysokim stopniu globalizacji				
Tytoniowy	Philip Morris; BAT; Altadis ; Imperial Tobacco; Scandinavian Tobacco ; Gallaher	7	Philip Morris; BAT; Imperial Tobacco; Japan Tobacco	4
Piwowarski	Heineken International; SAB Miller; Carlsberg	3	Heineken International; SAB Miller; Carlsberg	3
Olejarski	Bunge Investment; A.D.M.; Unilever	3	Bunge Investment; A.D.M.; Unilever	3
Cukierniczy	Kraft Foods; PepsiCo; Nestle; Ferrero; Mars; Cadbury Schweppes ; Lindt & Sprungli ; Storck ; Wrigley ;	9	Kraft Foods; PepsiCo; Nestle; Ferrero; Mars; Lotte	6
Cukrowniczy	Nordzucker; Sudzucker; British Sugar Overseas ; Pfeifer&Langen	4	Nordzucker; Sudzucker; Pfeifer&Langen	3
działy o wysokim stopniu globalizacji				
Spirytusowy	Pernod Ricard; Philips Beverage Company; Vin&Spirit ; CDEC	4	Pernod Ricard; Philips Beverage Company; CDEC	3
Napojów bezalkoholowych	Coca-Cola; PepsiCo; Nestle; Danone; Cadbury Schweppes	5	Coca-Cola; PepsiCo; Nestle; Danone;	4
Paszowy	Cargill; Nestle; Provimi Holding; Mars; Smithfield Foods	5	Cargill; Nestle; Provimi Holding; Mars; Smithfield Foods	5
Koncentratów spożywczych	Nestle; Unilever; Elite; H.J. Heinz; Cargill; Tchibo; Kraft Foods; Sara Lee Doueve Egberts; Orkla Foods ; Dr Oetker; Tata Group;	11	Nestle; Unilever; Elite; H.J. Heinz; Cargill; Tchibo; Kraft Foods; Sara Lee Doueve Egberts; Dr Oetker; Tata Group; Mc Cormick	11

Największe KTN w działach przemysłu spożywczego w Polsce

Działy przemysłu	KTN			
	2005		2011	
działy o niskim stopniu globalizacji				
Owocowo-warzywny	Bonduelle; Pernod Ricard ; Royal Numico; H.J. Heinz; Coca-Cola; PepsiCo; Nestle; Orkla Foods; Novartis	9	Bonduelle; Royal Numico; H.J. Heinz; Coca-Cola; PepsiCo; Nestle;	6
Mleczarski	Danone; Hochland; Nestle; Unilever; Dr Oetker; Zott; Arla Foods	7	Danone; Hochland; Nestle; Unilever; Dr Oetker; Zott; Müller	7
Mięsny	Smithfield Foods (Animex); Danish Crown (Sokołów); LDC (Drosed)	3	Smithfield Foods (Animex); Danish Crown (Sokołów); LDC (Drosed)	3
Młynarski i makaronowy	Nestle (Toruń); Dr Oetker	2	Nestle (Toruń); Dr Oetker	2
Rybny	Orkla Foods ; Frosta	2	Frosta	1

Udział KTN w wartości przychodów ze sprzedaży poszczególnych działów przemysłu spożywczego w Polsce

Działy przemysłu	Udział KTN w przychodach działu w proc.			
	2003	2005	2007	2010
działy o bardzo wysokim stopniu globalizacji				
Tytoniowy	94,9	97,2	97,1	99,7
Piwowarski	82,8	83,5	84,6	85,7
Olejarski	55,4	86,4	86,5	92,1 ^a
Cukierniczy	73,3	72,3	72,5	71,2
Cukrowniczy	60,7	60,1	61,4	60,9
działy o wysokim stopniu globalizacji				
Koncentratów spożywczych	66,8	68,1	39,1	43,1
Spirytusowy	18,1	46,6	49,3	41,3
Napojów bezalkoholowych	32,3	46,1	59,0	61,2
Paszowy	31,8	32,1	34,8	49,5
działy o niskim stopniu globalizacji				
Owocowo-warzywny	8,3	19,5	20,4	20,6
Mleczarski	12,0	14,4	15,3	18,7
Mięsny	15,7	13,8	12,8	16,1
Młynarski i makaronowy	11,4	13,5	10,8	9,4
Rybny	7,0	5,6	3,6	4,1

Struktura produkcji przemysłu spożywczego w proc. w 2000 i 2010 roku

Dział przemysłu	Struktura produkcji przemysłu spożywczego w proc.			
	2000		2010	
Działy o bardzo wysokim stopniu globalizacji				
Tytoniowy	4,4	22,8	2,0	18,0
Piwowarski	5,7		6,0	
Olejarski	2,4		2,4	
Cukierniczy	5,7		5,2	
Cukrowniczy	4,6		2,4	
Działy o wysokim stopniu globalizacji				
Koncentratów spożywczych	5,9	18,2	8,1	20,5
Spirytusowy	2,0		1,7	
Napojów bezalkoholowych	3,9		4,4	
Paszowy	6,4		6,3	
Działy o niskim stopniu globalizacji				
Piekarski	5,5	59,0	6,2	61,5
Młynarski	4,3		4,9	
Owocowo-warzywny	8,4		7,2	
Rybny	2,1		3,2	
Mleczarski	13,4		14,2	
Mięsny	23,6		25,2	
Winiarski	1,3		0,4	

Praca zbiorowa pod red. R. Mrocza, *Procesy dostosowawcze polskiego przemysłu spożywczego do zmieniającego się otoczenia rynkowego*, IERiGŻ PIB, Program wieloletni 2011-2014, nr 4, Warszawa 2011

Wydajność pracy w przemyśle spożywczym mierzony wartością produkcji sprzedanej w cenach realnych

Dział przemysłu	Wydajność pracy w tys. zł/os		2009/2000 w proc.
	2000	2009	
Działy o bardzo wysokim stopniu globalizacji			
Tytoniowy	505,8	537,9	6,3
Piwowarski	459,7	1089,3	137,0
Olejarski	628,2	1424,3	126,7
Cukierniczy	176,3	305,8	73,5
Cukrowniczy	243,7	808,3	231,7
Działy o bardzo wysokim stopniu globalizacji			
Koncentratów spożywczych	255,7	351,9	37,6
Spirytusowy	302,1	626,8	107,5
Napojów bezalkoholowych	259,4	451,1	73,9
Paszowy	688,3	961,7	39,7
Działy o niskim stopniu globalizacji			
Owocowo-warzywny	214,3	294,1	37,2
Młynarski	408,2	591,0	44,8
Mleczarski	284,5	523,4	84,0
Mięsny	240,3	357,9	48,9
Rybny	180,4	335,8	86,1
Przemysł spożywczy	253,7	376,4	48,4

Przebieg realne miesięczne wynagrodzenie w zł/ zatrudnionego oraz zmiany w zatrudnieniu w przedsiębiorstwach przemysłu spożywczego

Dział przemysłu	Wynagrodzenie w zł		2010/2000 (w proc.)	Zmiana w zatrudnieniu w tys. 2010/2000
	2000	2010		
Działy o bardzo wysokim stopniu globalizacji				
Tytoniowy	3597	5263	46,3	-3,4
Piwowarski	3770	5812	54,2	-5,1
Olejarski	2873	4115	43,2	-1,1
Cukierniczy	1981	2894	46,1	-6,7
Cukrowniczy	2307	4482	94,3	-15,8
Działy o bardzo wysokim stopniu globalizacji				
Koncentratów spożywczych	2251	4119	83,0	6,9
Spirytusowy	2919	4375	49,9	-2,3
Napojów bezalkoholowych	2231	4165	86,7	-3,5
Paszowy	2676	4907	83,4	-1,8
Działy o niskim stopniu globalizacji				
Owocowo-warzywny	1973	2610	32,3	-4,4
Młynarski	1979	3204	61,9	-0,6
Mleczarski	1879	3127	66,4	-13,7
Mięsny	1389	2333	68,0	2,8
Rybny	1343	2493	85,6	2,8
Przemysł spożywczy	1962	3004	53,1	-30,3

Wskaźniki rentowności głównych branż przemysłu spożywczego

Dział przemysłu	Zysk (strata) po opodatkowaniu w proc. przychodów netto			
	2008	2009	2010	2011
Działy o bardzo wysokim stopniu globalizacji				
Tytoniowy	0,39	4,8	4,36	2,67
Piwowarski	13,63	8,77	12,69	9,93
Olejarski	3,43	3,89	0,53	-0,51
Cukierniczy	6,67	5,56	6,36	4,09
Cukrowniczy	-7,52	16,46	14,27	19,42
Działy o bardzo wysokim stopniu globalizacji				
Koncentratów spożywczych	5,27	6,26	6,29	4,47
Spirytusowy	-1,8	6,26	6,29	4,47
Napojów bezalkoholowych	7,67	7,94	5,13	2,8
Paszowy	2,34	3,54	3,63	3,48
Działy o niskim stopniu globalizacji				
Owocowo-warzywny	0,74	4,88	3,65	2,67
Młynarski	1,74	3,7	4,45	3,71
Mleczarski	0,85	3,6	2,48	1,93
Mięsny	1,42	1,52	3,25	1,95
Rybny	1,78	4,32	2,6	1,51
Przemysł spożywczy	2,64	4,67	4,66	3,38

Najważniejsze fuzje i przejęcia KTN w przemyśle spożywczym w latach 2008-2011

Działy przemysłu	KTN	
	Przejmujący	Przejęty
Tytoniowy	British American Tobacco	Scandinavian Tobacco
	Imperial Tobacco	Altadis
	Japan Tobacco	Gallaher
Piwowarski	Heineken	Browar Belgia
Cukierniczy	Kraft Foods	Danone (grupa LU)
	Kraft Foods	Cadbury
	Mars Inc	Wm Wrigley Jr
	Lotte	Kraft Foods (Wedel)
Cukrowniczy	Pfeifer&Langen	British Sugar Overseas
Spirytusowy	Pernod Ricard	Vin & Spirit
Koncentratów spożywczych	Danone	Royal Numico
	Tata Tea (Tetley Polska)	Premium Foods
	Mc Cormick	Kamis
Olejarski	Bunge	Raisio
	Archer-Daniels Midland	Elstar Oils
Mięsny	LCD	ZMs Tarczyński
Mleczarski	Polmlek	Arla Foods
Owocowo-warzywny	Naturex	ZPOW Pektowin

Znaczenie KTN w przemyśle spożywczym w Polsce

- Udział KTN w produkcji polskiego przemysłu spożywczego rośnie, lecz wolno i jest bardzo zróżnicowany w branżach
- Oligopolizacja zagraża już branżom: tytoniowej, olejarskiej, piwowarskiej (kreatywna księgowość, ceny transferowe, zmowy cenowe, likwidacja filii itp.)
- KTN dążą przede wszystkim do opanowania rynku lokalnego - polskiego
- Branże, w których dominują, osiągają: wyższą wydajność pracy, wynagrodzenia, rentowność itd.
- KTN przyczyniły się do spadku zatrudnienia w przemyśle spożywczym
- KTN kształtują upodobania konsumentów
- Aktywizują rozwój innych przedsiębiorstw (naśladownictwo)
- Przenoszą wzorce gospodarki globalnej (wady i zalety)

Dlatego ich znaczenie jest większe niż ich udział w produkcji.

Perspektywy dla przedsiębiorstw przemysłu spożywczego z polskim kapitałem

- Podjęcie współpracy z sieciami handlowymi w ramach produkcji „pod własnymi markami”
- Podjęcie współpracy (kooperacji) z globalnymi firmami produkcyjnymi
- Podjęcie produkcji towarów w niszowych segmentach rynku m.in. produktów ekologicznych, regionalnych
- Integracja i koncentracja krajowych producentów (tworzenie narodowych czempionów)

Dziękuję za uwagę