

*Mgr Iwona Szczepaniak*

Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej

Państwowy Instytut Badawczy w Warszawie

## **Wpływ procesów globalizacji i integracji z UE na sektor MSP na przykładzie małych i średnich firm spożywczych**

### PERSPEKTYWY ROZWOJU MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW W WARUNKACH GLOBALIZACJI I INTEGRACJI Z UE

Procesy globalizacji oraz zachodzące równoległe z nimi zjawiska integracji, występujące z różnym natężeniem w wielu obszarach życia społecznego i gospodarczego, wywierają znaczący wpływ na funkcjonowanie i perspektywy rozwoju przedsiębiorstw. Globalizacja i integracja naruszają dotychczasową równowagę rynkową, a tym samym przyczyniają się do rozprzestrzeniania się wśród przedsiębiorców uczucia niepewności, które powoduje wyraźny zwrot w ich sposobie myślenia i działania.

Termin „globalizacja” nie jest w literaturze jednoznacznie określony. Proponowane przez wielu autorów nieco odmienne definicje kładą nacisk na różne aspekty tego procesu. Według W. Szymańskiego, „Globalizacja jest procesem niszczenia państwowych barier granicznych dla rynku. (...) Alokacja czynników produkcji, a przede wszystkim alokacja wiedzy i kapitału ponad granicami, zmienia optimum kombinacji czynników produkcji i optimum opłacalnych miejsc rozprzestrzeniania produkcji i sprzedaży. Swobodny przepływ kapitału, informacji, czynników produkcji i towarów tworzy nowe podstawy różnicowania krajów i ludzi. (...) Nowe role uzyskują ponadnarodowe korporacje, które stają się głównymi beneficjentami i głównymi podmiotami globalizacji. Rządy tracą coraz bardziej możliwości suwerennej polityki, a transnarodowe korporacje stają się głównymi dysponentami pieniądza i popytu, od którego zależy władza i aktywność gospodarcza oraz zatrudnienie”<sup>1</sup>.

J. E. Stiglitz z kolei określił globalizację następująco: „Jest to w istocie ściślejsza integracja państw oraz ludzi na świecie, spowodowana ogromną redukcją kosztów transportu i telekomunikacji oraz zniesieniem sztucznych barier w przepływach dóbr, usług, kapitału, wiedzy i (w mniejszym stopniu) ludzi z kraju do

---

<sup>1</sup> W. Szymański, *Globalizacja. Wyzwania i zagrożenia*, Centrum Doradztwa i Informacji Difin Sp. z o.o., Warszawa 2002, s. 12–13.

kraju. Globalizacji towarzyszyło tworzenie nowych instytucji, które obok już istniejących zaczęły prowadzić działalność przekraczającą granice państw<sup>2</sup>. W tym ujęciu globalizacji, duże znaczenie nadano instytucjonalnym aspektom tego procesu. Wskazano na ogromną rolę ponadnarodowych instytucji w międzynarodowym systemie gospodarczym, w tym m.in. w zapewnieniu stabilności finansowej w skali świata oraz w regulowaniu międzynarodowych stosunków handlowych.

Globalizacja procesów gospodarczych ma wpływ na wszystkie jednostki obecne na rynku. Mimo globalizacji, każda gospodarka, aby funkcjonować i rozwijać się, potrzebuje jednak zróżnicowanej struktury podmiotowej, która w miarę postępującego rozwoju gospodarczego będzie elastycznie i dynamicznie się zmieniać. W krajach rozwiniętych swoje miejsce na rynku mają zarówno przedsiębiorstwa małe i średnie, jak i duże oraz wielkie. „Każde przedsiębiorstwo odgrywa w otoczeniu określoną rolę. Zaspokaja określone potrzeby indywidualne lub zbiorowe, kultywuje i rozwija określone umiejętności i technologie, daje ludziom zatrudnienie, oddziałuje na środowisko naturalne człowieka, itd.”<sup>3</sup>.

Według T. Gruszeckiego, problem nie polega na tym, żeby małe firmy zastępowały wszędzie duże, bo nie jest to ani potrzebne, ani technicznie możliwe. W gospodarkach rynkowych trzon stanowią wielkie firmy, których rozmiary uwarunkowane są technologicznie i kapitałowo. „W jego otoczeniu rozwija się jednak żywy i kreatywny sektor małych i średnich przedsiębiorstw, który bardzo szybko i wrażliwie reaguje na sygnały rynku, podlega cyklom koniunkturalnym i zaczyna mieć decydujące znaczenie w adaptacji struktury gospodarek do zmian na rynkach światowych, krajowych i lokalnych”<sup>4</sup>.

W gospodarce globalnej małe i średnie przedsiębiorstwa również mogą znaleźć dla siebie sprzyjające uwarunkowania. Przede wszystkim muszą dokonać wyboru odpowiedniej dziedziny działalności, a więc na przykład skupić się na sferze handlu czy usług. Ich działalność powinna być wyraźnie zorientowana na rynek lokalny i regionalny. Dużą szansą rozwoju dla małych i średnich firm jest wchodzenie w sieci powiązań kooperacyjnych z przedsiębiorstwami dużymi i wielkimi korporacjami. Sprostanie wymogom konkurencyjnego rynku globalnego przez te firmy jest możliwe tylko w szczególnych przypadkach. Potencjał ekonomiczny małych i średnich przedsiębiorstw jest w większości przypadków po prostu za mały, by mogły one samodzielnie prowadzić badania nad nowymi technologiami i nowymi produktami. Swoją działalność innowacyjną opierają one na ogół na zewnętrznym pozyskiwaniu nowych rozwiązań technologicznych, patentów, itp.

<sup>2</sup> J. E. Stiglitz, *Globalizacja*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005, s. 26.

<sup>3</sup> W. Pluta (red.), *Finanse małych i średnich przedsiębiorstw*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2004, s. 13.

<sup>4</sup> T. Gruszecki, *Przedsiębiorca*, Wydawnictwo CEDOR Sp. z o.o., Lublin 1994, s. 181.

Według A. P. Wiatraka, małe i średnie przedsiębiorstwa mają najlepsze możliwości rozwoju w sektorach, w których nie występuje efekt skali produkcji (także tych marginalnych). Należą do nich<sup>5</sup>:

- dziedziny, w których ze względu na ich specyfikę, korzyści skali w ogóle nie występują,
- dziedziny, w których produkcja wyrobów jest hamowana przez ograniczony popyt i sezonowe wahania,
- dziedziny, w których na początku w miarę wzrostu produkcji szybko spadają koszty jednostkowe, a już przy niewielkiej jej skali zaczynają rosnąć,
- dziedziny, w których produkcja odbywa się na mniejszą skalę i w węższym asortymencie, i dotyczy wyrobów ściśle wyspecjalizowanych i rzadko poszukiwanych,
- dziedziny, w których produkuje się wyroby zapełniające określone nisze rynkowe, omijane dotychczas przez dużych producentów;
- dziedziny, w zakresie których rozwija się kooperacja lub integracja pionowa czy pozioma,
- przypadki, w których możliwe jest działanie w formie organizacji wirtualnej i zarządzanie poprzez projekty,
- przypadki, w których możliwe jest odchudzenie firm i outsourcing.

W literaturze wymieniane są jeszcze inne dziedziny, w których małe i średnie firmy funkcjonujące w warunkach globalizacji mogą szukać swoich szans rozwojowych. Są to w szczególności: wstępne przetwórstwo surowców, produkcja wyrobów będących specjalnościami regionalnymi, wyrobów opartych o tradycyjne technologie i produktów ekologicznych oraz produkcja na bezpośrednie zamówienie dużych sieci handlowych. Małe i średnie przedsiębiorstwa mają także wciąż szanse jako producenci wyrobów na rynki lokalne, mający ofertę dobrze dopasowaną do specyfiki i potrzeb tych rynków oraz w produkcji tanich wyrobów skierowanych do konsumentów o niskich wymaganiach jakościowych. Są to jednak segmenty rynku, których chłonność będzie się zmniejszać.

Globalizacja jest naturalną konsekwencją szybkiego rozwoju społeczno-gospodarczego oraz technologicznego, który stał się immanentną cechą otoczenia, w którym muszą funkcjonować małe i średnie przedsiębiorstwa. Przedstawione przykłady pokazują, że w warunkach gospodarki globalnej jednostki MSP mają możliwość funkcjonowania i rozwoju, a co więcej, że są ważnymi jej podmiotami. Muszą one jednak w planowaniu swojego rozwoju uwzględniać wyzwania, jakie niesie ze sobą globalizacja, stosować elastyczne strategie i po-

---

<sup>5</sup> A. P. Wiatrak, *Małe i średnie przedsiębiorstwa – istota i uwarunkowania ich działalności*, [w:] *Przedsiębiorczość i innowacyjność małych i średnich przedsiębiorstw – wyzwania współczesności*, pod red. A. Kaleta, K. Moszkowicz, L. Woźniak, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2004, s. 109.

dążyć za zmianami otoczenia rynkowego. Małe i średnie przedsiębiorstwa osiągną sukces, gdy znajdą odpowiednie pole działania i dostosują do niego rozmiar firmy, spożytkują posiadane zasoby wytwórcze i walory środowiska, w którym firma jest zlokalizowana oraz świadomie wykorzystają zalety właściwe tej grupie firm. Globalizacji nie da się zatrzymać, a przedsiębiorstwa, które będą starały się nadmiernie chronić przed jej negatywnymi skutkami, jednocześnie same pozbawią się korzyści, jakie ona przynosi.

Równoległe z postępującą globalizacją obserwowana jest także tendencja do integracji. „Wydaje się, iż występujące w różnych częściach globu procesy integracyjne są reakcją na wzrost liczby powiązań gospodarek i społeczeństw. Sprzyja to tworzeniu się struktur (związków) o różnym stopniu homogeniczności, mających ochronić ich członków przed negatywnymi skutkami globalizacji”<sup>6</sup>. Jednym z takich bloków, integrującym i regulującym obecnie rozwój 25 regionów europejskich, jest Unia Europejska. W. Szymański pisze, że to właśnie: „Wyzwania globalizacji były jedną z najważniejszych przesłanek integracji Polski z Unią Europejską. (...) Państwo pojedyncze okazuje się za małe i za słabe, by móc wpływać na korygowanie czy przeciwstawianie się pewnym procesom globalnym”<sup>7</sup>.

Funkcjonowanie w Unii Europejskiej oznacza nie tylko swobodny przepływ towarów, usług, kapitału i osób, ale także zachowanie uczciwej konkurencji, podniesienie jakości oferty rynkowej, gwarancję praw socjalnych, podwyższenie standardu życia społeczeństwa i ochronę środowiska naturalnego. W konsekwencji powinno to prowadzić do zrównoważonego rozwoju gospodarczego całego ugrupowania. Efekty te osiągnąć są m.in. poprzez: wspieranie efektywnej alokacji środków produkcji, umożliwienie produkcji masowej i wykorzystanie płynących z niej oszczędności, rozwój konkurencji, tworzenie bodźców do rozwoju innowacyjności<sup>8</sup>.

Sytuacja małych i średnich przedsiębiorstw funkcjonujących na rynku Wspólnoty jest jednak trudniejsza niż większych firm. Ograniczona jest ich zdolność reagowania zarówno na szanse, jak i zagrożenia. Wynika to m.in. z takich cech właściwych małym i średnim przedsiębiorstwom, jak: ograniczone zasoby (finansowe, intelektualne, itp.), łączenie prawa własności z funkcją zarządzania, mniejsze zdolności oddziaływania na otoczenie zewnętrzne. W tej sytuacji pozycja MSP zależy od tego, w jakim stopniu i jak szybko będą one zdolne do rozpo-

<sup>6</sup> J. Adamczyk, *Uwarunkowania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w warunkach integracji i globalizacji*, [w:] *Przedsiębiorczość...*, wyd. cyt., s. 515.

<sup>7</sup> W. Szymański, *Globalizacja...*, wyd. cyt., s. 153.

<sup>8</sup> B. Piasecki, A. Rogut, D. Smallbone, *Wpływ integracji Polski z Unią Europejską na sektor MSP*, Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa 2000, s. 15–17, 35–52.

znania zmian w otoczeniu oraz prawidłowego zidentyfikowania szans i zagrożeń, a następnie wykorzystywania tych szans i przeciwdziałania zagrożeniom<sup>9</sup>.

Szanse, jakie stwarza integracja z Unią Europejską dla sektora MSP związane są z konkretnymi uwarunkowaniami narodowymi. Doświadczenia innych krajów UE wskazują, że najważniejsze wyznaczniki aktywności ekonomicznej tej grupy firm i szanse dla polskich przedsiębiorców są następujące<sup>10</sup>:

- zwiększenie obrotów i udziału eksportu w obrotach,
- wzrost zatrudnienia,
- wzrost inwestycji zagranicznych i poprawa klimatu dla inwestowania,
- postęp techniczny,
- przymus innowacyjny,
- poprawa infrastruktury technicznej oraz rozwój zamówień publicznych,
- rozwój obszarów wiejskich,
- wzmocnienie samorządów lokalnych i wzmocnienie władzy terytorialnej.

Wykorzystanie tych szans przez małe i średnie przedsiębiorstwa możliwe jest dzięki takim czynnikom, jak<sup>11</sup>:

- wsparcie finansowe z budżetu Unii, tj. z wyodrębnionych i strukturalnych funduszy pomocowych,
- rozbudowa systemów logistycznych przedsiębiorstw i włączanie ich do sieci transeuropejskich,
- funkcjonowanie instytucji o zasięgu europejskim, umożliwiających nawiązywanie różnego rodzaju współpracy pomiędzy przedsiębiorstwami,
- szeroki dostęp do informacji.

Integracja z Unią Europejską oznacza także wiele złożonych problemów, jakie stoją przed całą gospodarką oraz zagrożeń, z jakimi mogą zetknąć się przedsiębiorstwa i to nie tylko małe i średnie. Natura tych problemów i zagrożeń jest szczególna. „Problemy te nie wynikają w prostej linii z integracji, ale z istniejących wielowiekowych zapóźnień gospodarczych i społecznych naszego kraju. Nie integracja przyczyniła się do zaistnienia zagrożeń, natomiast chęć integracji obnaża zapóźnienia i wymusza ich pilne usunięcie”<sup>12</sup>.

Zagrożenia dla polskich MSP związane z integracją wynikają przede wszystkim z presji wymuszającej szeroko rozumianą innowacyjność ekonomiczną, techniczną, organizacyjną i społeczną. Podstawowymi źródłami zagrożeń dla polskich małych i średnich przedsiębiorstw są<sup>13</sup>:

<sup>9</sup> Tamże, s. 54.

<sup>10</sup> Tamże, s. 65–72; W. Szymański, *Globalizacja...*, wyd. cyt., s. 89–93.

<sup>11</sup> B. Piasecki, A. Rogut, D. Smallbone, *Wpływ...*, wyd. cyt., s. 54–55.

<sup>12</sup> W. Szymański, *Globalizacja...*, wyd. cyt.

<sup>13</sup> B. Piasecki, A. Rogut, D. Smallbone, *Wpływ...*, wyd. cyt., s. 72–79.

1. Koszty niezbędne dla dostosowania przedsiębiorstw do wymogów Wspólnoty;
2. Rosnąca konkurencja na rynku krajowym, gdyż integracja z UE zaostrożając konkurencję, powiększa znacznie grono konkurentów, zarówno krajowych, jak i zagranicznych;
3. Popieranie przez politykę gospodarczą UE rozwoju silnych europejskich korporacji, zdolnych do funkcjonowania na rynkach światowych.

Zdolności konkurencyjne polskich małych i średnich przedsiębiorstw na rynku unijnym nie przedstawiają się najlepiej. Co prawda obecnie wykorzystują one jeszcze swoje przewagi cenowe, oparte na niższych płacach i niższych kosztach pozostałych czynników produkcji, ale są to wygasające podstawy konkurowania. W warunkach globalizacji i integracji konkuruje się głównie elementami pozacenowymi, takimi jak: jakość, innowacyjność i unikalność w zakresie produktów i sposobu dotarcia do klienta, umiejętność identyfikowania i zaspokajania indywidualnych potrzeb klientów, wszechstronne działania promocyjne firmy, zaufanie do marki. Czynniki te mogą wręcz decydować o tym, czy polskie produkty zostaną zaakceptowane przez konsumentów z innych krajów.

Badania nad konkurencyjnością sektora MSP przeprowadzone przez Polską Konfederację Pracodawców Prywatnych<sup>14</sup> potwierdzają, że konkurencyjność polskich firm nie przedstawia się najlepiej. Dla ok. 58% małych i średnich przedsiębiorstw cena jest czynnikiem decydującym o ich konkurencyjności. Tylko ok. 19% firm uważa, że jakość produktów stanowi główne źródło ich przewag konkurencyjnych, ok. 6% jednostek, że jest nim wąska specjalizacja, specjalistyczna wiedza i umiejętności, a zaledwie 1%, że to nowatorski i innowacyjny charakter produktów decyduje o pozycji konkurencyjnej.

Zdecydowanie większe szanse sprostania wymogom rynku europejskiego mają przedsiębiorstwa średnie. Dla tych firm cena jest mniej istotna (66,5% jednostek wskazało na cenę jako na jeden z trzech głównych czynników służących budowie pozycji konkurencyjnej) niż dla przedsiębiorstw małych i mikro (77,1%). Z kolei jakość produktów jest najistotniejsza dla przedsiębiorstw średnich (79,8% firm wymieniło ten czynnik), a mniej ważna dla przedsiębiorstw małych (72,8%). Na innowacyjny i nowatorski charakter produktów wskazało 9,2% przedsiębiorstw średnich i 9,3% przedsiębiorstw małych, ale tylko 5,7% jednostek mikro. Wąska specjalizacja, specjalistyczna wiedza i umiejętności są podstawą budowania pozycji konkurencyjnej 27,5% przedsiębiorstw średnich, 26,2% przedsiębiorstw małych i 24,4% firm mikro.

---

<sup>14</sup> *Konkurencyjność sektora MSP 2005*. Materiały z konferencji, zorganizowanej przez Polską Konfederację Pracodawców Prywatnych Lewiatan i Komisję Gospodarki Sejmu RP w dniu 21 marca 2005 r., s. 8–16.



W najbliższych latach MSP zamierzają budować swoją pozycję konkurencyjną przede wszystkim w oparciu o poprawę jakości i udoskonalenie produktów (54,4%) oraz dalsze obniżanie kosztów działalności (42,4%). W dalszej kolejności planują zmiany asortymentu produkcji i wprowadzanie nowych produktów (34,1%), modernizację maszyn, urządzeń i wdrażanie nowych technologii (32,6%) oraz opracowywanie nowych strategii marketingowych (21,2%). Tylko niewielki odsetek przedsiębiorstw rozważa intensyfikację szkoleń pracowników (14,1%), zmiany struktury organizacyjnej i systemu zarządzania (12,2%) czy też rozszerzenie współpracy w zakresie działalności B&R (4,3%).

Konieczność czerpania przez polskich producentów korzyści z przewag konkurencyjnych w różnych dziedzinach jest tym bardziej ważna, jeśli weźmie się pod uwagę, że nie są oni jedynymi producentami, którzy posiadają przewagę kosztową nad konkurentami z UE-15, i że przewaga ta nie jest trwała. Podobną przewagę kosztową mają także producenci z innych krajów Europy Środkowo-wschodniej, które podobnie jak Polska wstąpiły ostatnio do UE. W miarę integrowania się naszej gospodarki z gospodarką unijną nieuchronnie wzrosną niskie koszty pracy, będące źródłem naszej konkurencyjności cenowej.

Chociaż jednak „o dostosowaniu się do wyzwań globalizacji i integracji z UE w ostatecznym rachunku zadecydują konkretne podmioty gospodarcze, a (...) na nic się zdadzą deklaracje rządu, gdy przedsiębiorstwa i gospodarstwa nie sprostają w bezpośrednich kontaktach wyzwaniom, jakie płyną z przechodzenia do frontalnej, niczym nie ograniczonej konkurencji”<sup>15</sup>, to małe i średnie przedsiębiorstwa nie są w stanie samodzielnie sprostać tym wyzwaniom. „Integracja przecież nie zmniejszy, a w rzeczywistości zwiększy agresywność i zdecydowanie unijnych przedsiębiorców i koncernów (...) w realizacji ich egoistycznych celów”<sup>16</sup>. Dlatego konieczne jest stworzenie polskim jednostkom sektora MSP dostępu do zewnętrznego systemu pomocy, tj. do infrastruktury finansowej, technicznej, doradczej i szkoleniowej, i to w zakresie oraz na poziomie porównywalnym z warunkami, z jakich korzystają ich odpowiednicy w krajach UE.

Polityka wobec małych i średnich przedsiębiorstw jest w UE przede wszystkim domeną państw członkowskich, ale zawiera także przepisy wiążące państwa członkowskie, m.in. dotyczące wspierania małych i średnich przedsiębiorstw. W czasie negocjacji akcesyjnych Polska w pełni zaakceptowała dorobek prawny UE w tym obszarze. Członkostwo Polski w Unii Europejskiej ma i będzie miało zatem istotne znaczenie dla rozwoju tego sektora gospodarki.

Reasumując, globalizacja i integracja z UE otworzyły naszą gospodarkę na konkurencję zewnętrzną. W konsekwencji uruchomiony został proces inter-

<sup>15</sup> W. Szymański, *Globalizacja...*, wyd. cyt. s. 199.

<sup>16</sup> Tamże, s. 200.

nacjonalizacji polskich podmiotów gospodarczych. Dotyczy on także sektora małych i średnich przedsiębiorstw, chociaż w tym przypadku jest o wiele trudniejszy i bardziej długotrwały. Przyspieszenie procesu internacjonalizacji przedsiębiorstw wymaga polityki gospodarczej, stwarzającej sprzyjające warunki dla przedsiębiorstw dążących do funkcjonowania na zintegrowanym rynku.

### PERSPEKTYWY ROZWOJU MSP PRZEMYSŁU SPOŻYWCZEGO W WARUNKACH GLOBALIZACJI I INTEGRACJI Z UE

Wyniki przemysłu spożywczego w pierwszym roku po przystąpieniu Polski do UE potwierdziły jego dobre przygotowanie do prowadzenia działalności na Jednolitym Rynku Europejskim. Producenci żywności umiejętnie wykorzystali przewagi konkurencyjne, zwiększyli eksport i poprawili swoją pozycję na rynku rozszerzonej Unii. Jednocześnie wykazali duże umiejętności pokonywania różnych pozaekonomicznych barier wejścia na unijny rynek zbytu.

Wraz z poprawą pozycji polskich producentów żywności na rynku Wspólnoty, pojawiły się nowe uwarunkowania, które w najbliższym czasie wpłyną na dalsze zmiany struktur podmiotowych przemysłu spożywczego. Zmiany te będą jednak przebiegać w nieco innym kierunku niż w poprzedniej dekadzie, gdyż:

- restrukturyzacja prowadzona przez grupy kapitałowe i liderów poszczególnych sektorów zwiększy zdolności ekspansji rynkowej tych podmiotów i umożliwi im funkcjonowanie na rynku globalnym;
- standardy wymagane przez UE osiągnęły głównie duże i średnie przedsiębiorstwa, a zatem te grupy przedsiębiorstw mają największe szanse wejścia na rynek unijny i umocnienia swojej pozycji na tym rynku;
- pozycję konkurencyjną grup kapitałowych oraz dużych firm poprawi wprowadzenie systemów zarządzania i zapewnienia jakości, znacznie wyższy kapitał intelektualny, który na równi z wartością kapitału rzeczowego i finansowego stanowi czynnik rozwoju ekonomicznego firmy.

Z tych powodów nieuchronny będzie powrót tendencji do koncentracji, przy równoczesnym rozwijaniu specjalizacji. Zwiększy się także zależność MSP, szczególnie produkujących półfabrykaty, od grup kapitałowych, a innych firm dotychczas niezależnych – od dużych sieci handlowych. Zawęzić się będzie pole działania dla małych przedsiębiorstw przemysłowych i przetwórci lokalnych, choć proces ten będzie hamowany przez silne rozwarstwienie, tworzące rynek zbytu dla prostych i tanich produktów żywnościowych, o małych wymaganiach w zakresie jakości i bezpieczeństwa zdrowotnego.

Firmy mikro i małe oraz część przedsiębiorstw średniej wielkości mają kilka słabych stron, obniżających ich zdolności pokonywania barier wejścia na



europiejskie rynki zbytu. Jest to przede wszystkim mniejszy ich potencjał finansowy, marketingowy oraz organizacyjno-kadrowy. Słabą ich stroną jest także niska innowacyjność oraz mała atrakcyjność jako dostawcy dla dużych sieci handlowych. Natomiast atutem mniejszych producentów żywności jest ich elastyczność, zdolność szybkiego wypełniania nisz rynkowych, orientacja na rynki lokalne, a także szersze wykorzystywanie mało intensywnych i tradycyjnych technologii przetwórstwa. Silne strony tych firm nie są jednak w stanie niwelować ograniczeń i barier, stwarzanych przez ich potencjał ekonomiczny.

Dla małej i średniej wielkości firm spożywczych poważnym zagrożeniem będą procesy zachodzące w otoczeniu rynkowym. Dotyczyć to będzie wielu zjawisk. Jednym z nich jest niewątpliwie ekspansja dużych sieci handlowych, które stają się głównym kanałem dystrybucji żywności. Dla mniejszych producentów żywności oznaczać to będzie często silne uzależnienie od tych sieci, łącznie z koniecznością stosowania ich marek handlowych. Małe i średnie firmy mają często zbyt mały potencjał marketingowo-dystrybucyjny, organizacyjny i finansowy oraz zbyt szeroki i zmienny asortyment produkcji, aby skutecznie mogły promować własne marki.

Drugim takim zjawiskiem jest upowszechnianie systemów zapewnienia bezpieczeństwa zdrowotnego żywności. Pociąga to za sobą złożone systemy regulacyjne i procedury postępowania oraz wiąże się z koniecznością wprowadzenia szeregu zmian w przedsiębiorstwach, m.in. w strukturze organizacyjnej i metodach zarządzania oraz organizacji pracy i organizacji procesu produkcyjnego. Możliwość wdrożenia i stosowania tych systemów w mniejszych firmach ogranicza i będzie ograniczać ich mały potencjał kadrowy i finansowy. Przedsiębiorstwa, kierując się jednak wymaganiami stawianymi przez odbiorców z krajów UE oraz spoza niej, jak również chęcią pozyskania nowych odbiorców, utrzymania dotychczasowej pozycji na rynku, podwyższenia jakości produkowanych wyrobów oraz ogólnym trendem w branży, będą musiały coraz powszechniej podejmować decyzje o wdrażaniu nowoczesnych systemów zarządzania jakością<sup>17</sup>.

Także globalizacja i integracja z Unią Europejską stwarzają większe zagrożenie dla małych i średnich przedsiębiorstw niż dla dużych jednostek. Stawiają one wiele wyzwań przed tymi firmami. Jednym z nich jest system prawny Unii Europejskiej. Problemem jest nie tylko przyjęcie wszystkich rozwiązań legislacyjnych UE i ich wdrożenie, lecz zapewnienie ich stosowania i bezwzględnego przestrzegania na co dzień, a przede wszystkim uświadomienie przedsiębiorcom, że służą one bezpieczeństwu każdego obywatela. System prawny Unii dotyczy

---

<sup>17</sup> R. Urban (red.), *Przemiany przemysłu spożywczego w latach 1988–2003*, Studia i Monografie. IERiGŻ, Warszawa 2004, s. 159.

nie tylko producentów żywności, lecz także producentów surowców i materiałów oraz całego łańcucha dystrybucji. Tworzy on niezwykle złożony zbiór przepisów, stale aktualizowanych z reguły w kierunku ich zaostrzenia. Od poznania i stosowania przepisów Wspólnoty zależy nie tylko możliwość wejścia produktu i podmiotu na rynek rozszerzonej UE, lecz także na rynek krajowy i na rynki krajów trzecich. W ten sposób Unia stworzyła swoiste bariery wejścia na rynki i określiła warunki konkurencji. Zdolność do przewycięzania tych barier wymaga od średnich producentów rozwoju kapitału intelektualnego, podniesienia kultury prawnej i ekologicznej, jak również świadomego podejścia do zagadnień jakości i zdrowotności żywności oraz jakości pracy i czystości środowiska.

Przewaga firm globalnych nad pozostałymi firmami w przemyśle spożywczym wynika z kolei z większej zdolności do zachowania płynności finansowej, rozbudowanej dystrybucji, większych nakładów na marketing i inwestycje, nowoczesnych systemów zarządzania. Korporacje transnarodowe mogą także koordynować produkcję na różnych jej etapach w wielu krajach świata. Działając w różnych krajach i na różnych kontynentach mogą uzyskać korzyści wynikające z rozmieszczenia surowca, majątku i pracy, a także wykorzystywać różnice w polityce poszczególnych krajów, np. podatki, subsydia i inne korzyści wynikające z polityki przyciągania zagranicznych inwestycji do danego kraju<sup>18</sup>. Z tego też względu firmy globalne z większą łatwością niż inne przedsiębiorstwa będą dostosowywać się do zmieniających się warunków otoczenia.

W polskim przemyśle spożywczym producenci średniej i dużej wielkości, którymi z reguły są inwestorzy krajowi, mają nadal silną pozycję. Jednakże konkurencja firm globalnych i wyzwania związane z integracją zmuszają ich do ciągłego umacniania swoich marek i szukania nowych rynków zbytu za granicą. Choć perspektywy rozwoju tych firm są na ogół dość dobre, to aby nie stracić wywalczonych pozycji na polskim rynku, będą one często zmuszone uwzględnić w swojej strategii proces dobrowolnej fuzji lub poszukiwanie zagranicznych inwestorów strategicznych. Jeszcze do niedawna powszechny był pogląd, że polskie średnie i duże przedsiębiorstwa są w stanie zrekompensować brak odpowiedniego kapitału (finansowego, rzeczowego, intelektualnego) znajomością specyfiki naszego rynku. W tej chwili widać wyraźnie, że mimo tego niewątpliwego atutu, bardzo ustępują one firmom zagranicznym o wymiarze globalnym. Przejawia się to m.in. w wolniejszym tempie wzrostu sprzedaży, niższej jej rentowności i mniejszej wydajności pracy.

W najbliższych latach można zatem oczekiwać, że struktura polskiego przemysłu spożywczego będzie zmieniać się w kierunku struktury ukształtowanej w kra-

---

<sup>18</sup> P. Chechelski, *Zasięg procesów globalizacji w polskim przemyśle spożywczym*, Komunikaty Raporty Ekspertyzy. IERiGŻ, Warszawa 2005, s. 7.

jach UE-15. Oznacza to, że pozycja przedsiębiorstw dużych będzie stopniowo się zwiększać kosztem firm małych i średnich. Szczególną rolę w tych przemianach odegrają firmy globalne. Według P. Chechelskiego, firmy globalne w pierwszej kolejności rozwijać się będą w takich branżach przemysłu spożywczego, jak<sup>19</sup>:

- przemysł spirytusowy – z uwagi na dokończenie procesu prywatyzacji;
- przemysł napojów bezalkoholowych i paszowy – z powodu dużych możliwości dalszego rozwoju popytu na rynku krajowym;
- przemysł mięsny i mleczarski – ze względu na duże szanse rozwoju eksportu;
- przemysł olejarski – z uwagi na dokończenie procesu prywatyzacji i koncentracji.

W innych branżach przemysłu spożywczego również można spodziewać się pojawienia się korporacji transnarodowych. Uczestnictwo Polski w Jednolitym Rynku Europejskim spowodowało bowiem ogromny wzrost zainteresowania wyrobami polskiego przemysłu spożywczego. W przypadku polskiego eksportu w roku 2004 można mówić wręcz o efekcie kreacji. Wyniki pierwszych miesięcy roku 2005 potwierdzają występowanie tego efektu.

Reasumując, w przemyśle spożywczym postępować będzie proces koncentracji, a firmy duże, 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 Jednolitym Rynku Europejskim, będzie stopniowo zmniejszać się. Pozostaną one jednak trwałym składnikiem struktury podmiotowej polskiego przemysłu spożywczego.

## LITERATURA

- Adamczyk J., *Uwarunkowania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w warunkach integracji i globalizacji*, [w:] *Przedsiębiorczość i innowacyjność małych i średnich przedsiębiorstw – wyzwania współczesności*, pod red. Kaleta A., Moszkowicz K., Woźniak L., Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2004.
- Chechelski P., *Zasięg procesów globalizacji w polskim przemyśle spożywczym*. Komunikaty. Raporty. Ekspertyzy. IERiGŻ, Warszawa 2005.
- Gruszecki T., *Przedsiębiorca*, Wydawnictwo CEDOR Sp. z o.o., Lublin 1994.
- Konkurencyjność sektora MSP 2005*. Materiały z konferencji, zorganizowanej przez Polską Konfederację Pracodawców Prywatnych Lewiatan i Komisję Gospodarki Sejmu RP w dniu 21 marca 2005 r.
- Piasecki B., Rogut A., Smallbone D., *Wpływ integracji Polski z Unią Europejską na sektor MSP*. Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa 2000.

<sup>19</sup> Tamże, s. 21–22.

- Pluta W. (red.), *Finanse małych i średnich przedsiębiorstw*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2004.
- Stiglitz J. E., *Globalizacja*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005.
- Szczepaniak I., *Małe i średnie przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego i ich rola w rozwoju lokalnym*, [w:] *Rola małych i średnich przedsiębiorstw w rozwoju obszarów wiejskich*, Akademia Podlaska w Siedlcach, WPODR w Szepietowie, Siedlce 2000.
- Szczepaniak I., *Możliwości wsparcia małych i średnich przedsiębiorstw przez państwo*, „Przemysł Spożywczy”, nr 10, 2002.
- Szczepaniak I., *Struktura podmiotowa przemysłu spożywczego*, „Przemysł Spożywczy” nr 4, 2002.
- Szymański W., *Globalizacja. Wyzwania i zagrożenia*, Centrum Doradztwa i Informacji Difin Sp. z o.o., Warszawa 2002.
- Wiatrak A. P., *Małe i średnie przedsiębiorstwa – istota i uwarunkowania ich działalności*, [w:] *Przedsiębiorczość i innowacyjność małych i średnich przedsiębiorstw – wyzwania współczesności*, pod red. Kaleta A., Moszkowicz K., Woźniak L., Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2004.
- Urban R. (red.), *Przemiany przemysłu spożywczego w latach 1988–2003*, Studia i Monografie. IERiGŻ, Warszawa 2004.

## **The Impact of Globalisation and Integration with the EU on SME's (in Particular on Small and Medium Enterprises Operating in the Food Sector)**

### *Summary*

Globalisation and integration with the EU have exposed our economy on external competition. In consequence the processes of internationalisation of Polish economic units were triggered, which also concerned SME's. Although in this case they are much more difficult and long lasting. The processes are observed also in the food sector. Large companies, including cross-national corporations are expanding their magnitude. On the other hand the position of very small, small and majority of medium companies with lower abilities to handle non-economic entry barriers and participation in the Common European Market, is gradually deteriorating. Nevertheless the companies will remain as a permanent feature of Polish food industry.