

**Jakub Kraciuk**

Katedra Ekonomiki Rolnictwa  
i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych SGGW

## **Procesy koncentracji w polskim przemyśle spożywczym**

### **Wstęp**

Przemysł spożywczy jest to dział gospodarki, który zajmuje się wytwarzaniem produktów i półproduktów przeznaczonych do spożycia oraz wyrobów tytoniowych [<http://pl.wikipedia.org> 2007]. Od 2002 r. następują istotne zmiany struktury podmiotowej przemysłu spożywczego. Trwa proces koncentracji i konsolidacji, którego przejawem są przejęcia polskich firm przez zagranicznych i krajowych inwestorów strategicznych, branżowych bądź finansowych. Równocześnie następuje redukcja zbędnych zasobów czynników produkcji, specjalizacja produkcji i koncentracja funkcji przedsiębiorstw. Wysoka jest także skala inwestowania, ukierunkowanego zarówno na modernizację potencjału przetwórczego, jak i na budowę nowych zakładów przetwórczych. Rozwija się grupa dużych i średnich przedsiębiorstw, a ograniczeniu ulega grupa przedsiębiorstw mikro i małych, mających mniejsze możliwości funkcjonowania zgodnie z wymogami UE [Rolnictwo i gospodarka... 2006].

Celem artykułu było ukazanie wpływu procesów koncentracji, a więc fuzji i przejęć, na wyniki ekonomiczne przejmowanych firm przemysłu spożywczego.

### **Metoda badawcza**

W opracowaniu zastosowano metodę analizy opisowej, a także podjęto próbę obliczenia wskaźników rentowności oraz wyniku finansowego netto przypadającego na zatrudnionego, jako średnich z trzech lat przed przejęciem i po przejęciu danej firmy. Analiza tych danych została dokonana na tle branży, co pozwoliło wyeliminować wahania analizowanych wskaźników związane z ich zmianami następującymi w całej branży. Wyniki obliczeń zostały zagregowane, przy czym do formowania skupień zastosowano metodę Warda. Jako miarę odległości między obiektami przyjęto odległość euklidesową.

## Procesy koncentracji w teorii ekonomii

Procesy koncentracji dokonujące się w gospodarce światowej mają swoje różnorodne przyczyny. W ekonomii można znaleźć wiele teorii wyjaśniających powody łączenia się przedsiębiorstw i skutki tych połączeń zarówno dla firm, jak i dla całej gospodarki. Zjawisko to zostało dogłębnie przestudiowane zarówno przez klasyków i neoklasyków, jak również przez przedstawicieli innych nurtów teorii ekonomii [Czerwonka, Pankau 2005]. Tradycyjne klasyczne i neoklasyczne modele porównując konkurencję doskonałą z monopolem wskazują, że wzrost udziału przedsiębiorstwa na rynku do takich rozmiarów, które pozwalają mu wywierać wpływ na rynek, jest przyczyną społecznych strat z trzech powodów [Pankau 2007]:

- podnoszenia cen i uzyskiwania ponadnormalnych zysków przez firmę dominującą,
- ograniczenia produkcji i utrzymywania niewykorzystanych zdolności produkcyjnych,
- braku skłonności przedsiębiorstwa do obniżania kosztów i wprowadzania innowacji.

Zaplecze teoretyczne do takiego podejścia stanowiła strukturalistyczna szkoła ekonomistów z Harvardu [Glais 1998]. Jeden z ważniejszych przedstawicieli szkoły harwardzkiej J. Bain jako pierwszy sugerował, że w wysoko skoncentrowanych branżach poziom cen kształtuje się poniżej progu cen maksymalizujących zyski, co blokuje wejście na rynek potencjalnym konkurentom. Istotę podejścia szkoły harwardzkiej wyraża pogląd, iż wysoki stopień koncentracji kapitału, wskazujący na wysoki stopień ograniczeń konkurencji i oznaczających możliwość wpływania na zachowania konsumentów i konkurentów, prowadzi do [Maniak 2005]:

- wzrostu cen dóbr dostarczanych przez silniejsze firmy, które uzyskują w ten sposób ponadnormatywne zyski,
- zmniejszenia produkcji i utrzymywaniu zdolności produkcyjnych, które nie są w pełni wykorzystywane,
- braku skłonności przedsiębiorstw do obniżania kosztów produkcji i wprowadzania innowacji.

Strukturaliści założyli, iż działanie firm i poziom efektywności rynku są wyznaczone przez jego strukturalne charakterystyki. Tak więc oligopolistyczna struktura rynku prowokuje zmony cenowe oraz zmusza dostawców do akceptowania niekorzystnych dla nich rozwiązań. Według strukturalistów, im struktura rynku jest bliższa modelowi doskonałej konkurencji, tym bardziej jest on efektywny, a jego efektywność spada w miarę przybliżania się do struktury mono-

polistycznej. G.J. Stigler uważał, że przemysł, który nie ma struktury konkurencyjnej, a więc zbliżonej do modelu doskonałej konkurencji, nie będzie działał efektywnie. Według niego, dane empiryczne wskazują, że duże firmy nie są ani mniej, ani bardziej efektywne niż średnie; co więcej, fakt, że pewna liczba małych i średnich firm utrzymuje się na rynku zdominowanym przez wielkie firmy, świadczy, iż nie tylko wielkość powinna być źródłem korzyści. Wielkie firmy powstałe w wyniku połączeń nie zawsze przejawiają większą efektywność, natomiast interesy konsumentów są zagrożone przez pojawienie się wielkich korporacji i monopolu [Stigler 1968]. Strukturaliści starali się wykazać, iż dominującą strategią wielkich firm jest uniemożliwianie wejścia na rynek innym firmom, rujnąca małe firmy polityka różnicowania produktów oraz reklama [Lewicka-Strzałecka: Granice konkurencji w biznesie].

Szkoła chicagowska, która powstała w latach siedemdziesiątych dwudziestego wieku, skoncentrowała się na warunkach, w jakich gospodarka zmierza do efektywności ekonomicznej. Przedstawiciele tej szkoły twierdzili, że rynek sam karze tych, którzy są nieefektywni produkcyjnie i inwestycyjnie. Ponieważ rynek jest sam zdolny do osiągnięcia efektywności, nie jest potrzebna interwencja rządu w zachodzące procesy koncentracji. Odmiennie niż harwardzcy szkoła chicagowska podeszła do analizy rynku. O ile ci pierwsi źródło zagrożeń widzieli w strukturze rynku, o tyle przedstawiciele szkoły chicagowskiej największe znaczenie przypisywali zachowaniom rynkowym firm. W ich opinii, zadaniem polityki antymonopolowej jest identyfikacja i zakazanie tych form zachowań rynkowych, których efektem netto jest ograniczenie produkcji. Nie powinna ona natomiast zajmować się zachowaniami, które są korzystne lub neutralne z tego punktu widzenia. Rynkowe zachowania firm powinny być analizowane wyłącznie w odniesieniu do ich wpływu na funkcjonowanie rynku, czyli do kryterium efektywności, a to oznacza, że jedynym i ostatecznym celem ustawodawstwa antymonopolowego może być wyłącznie dobrobyt konsumenta, którego pomiar oparty jest na cenie i ilościowych relacjach pomiędzy nią a kosztami, istotą zaś to, żeby były one korzystne dla konsumentów. R. Posner wykazał, jak cel, którym jest dobro konsumenta, powinien być rozumiany. W jego opinii, praktyki ograniczające konkurencję powinny być oceniane negatywnie wówczas, gdy prowadzą do redukcji produkcji, wzrostu cen lub pogorszenia jakości produktów.

Dobro konsumenta utożsamiał Posner z efektywnością ekonomiczną, ponieważ według niego maksimum dobrobytu konsumenckiego osiągane jest w warunkach ekonomicznej efektywności. Wynika to stąd, że ekonomiczna efektywność istnieje tylko wtedy, kiedy zasoby są alokowane tak, że nie jest możliwe dokonanie realokacji nakładów albo produkcji poprawiającej dobrobyt co najmniej jednego konsumenta, bez jednoczesnego spadku dobrobytu innego konsumenta.

Według Posnera, można wyróżnić efektywność alokacyjną i produkcyjną, które występują jedynie na rynku konkurencyjnym.

Efektywność alokacyjna oznacza, że ceny odzwierciedlają koszty produkcji, stąd firmy wytwarzają to, czego pragną konsumenci i za co skłonni są płacić. Kiedy jednak silne firmy ograniczają produkcję, a ceny rynkowe utrzymują się stale powyżej kosztów, efektywność alokacyjna nie występuje.

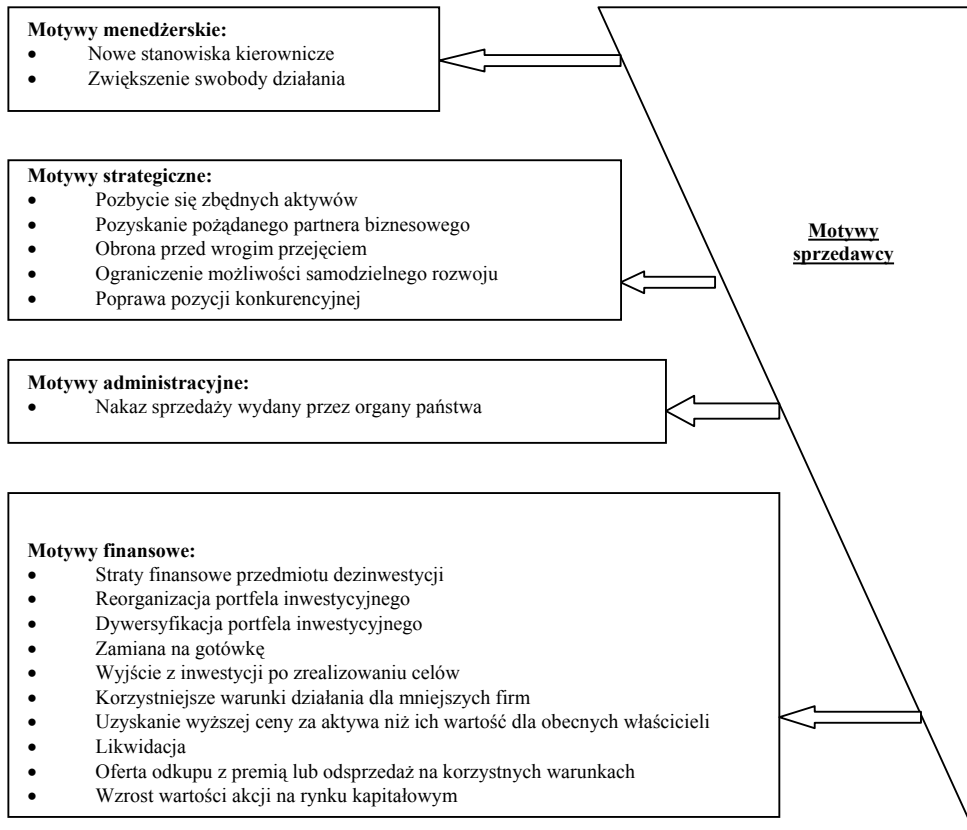
Efektywność produkcyjna polega na tym, że produkcja jest maksymalizowana przez zastosowanie bardziej efektywnej kombinacji czynników produkcji, co oznacza brak występowania nieefektywności wewnętrznej. Cel efektywności produkcyjnej sprawia, że dopuszczalne jest przejmowanie przez firmy bardziej efektywne działalności firm mniej efektywnych [Jurczyk 2007].

Na korzyści związane z koncentracją kapitału zwraca też uwagę teoria kosztów transakcyjnych, należąca do nowej teorii neoinstytucjonalnej. Podstawy tej teorii opracowali R. Coase i O. Williamson, natomiast duży wkład do niej wnieśli inni wybitni ekonomiści, m.in. K. Arrow, który jako pierwszy użył terminu „koszty transakcyjne” i określił je jako koszty działania systemu gospodarczego, czy też H. Simon, który rozwinął behawioralną koncepcję firmy i wprowadził koncepcję ograniczonej odpowiedzialności podmiotów gospodarujących wykorzystywaną w teorii kosztów transakcyjnych [www.dydaktyka.friko.pl]. Teoria kosztów transakcyjnych wychodzi z założenia, że z zawieraniem na rynku transakcjami wiążą się dodatkowe koszty: poszukiwania partnerów, negocjacji, związane z niepewnością i brakiem zaufania do partnerów itp. W celu uniknięcia tych wszystkich kosztów transakcyjnych korzystne jest przejmowanie innych przedsiębiorstw lub wchodzenie z nimi w bliskie związki, zawieranie aliansów, podpisywanie trwałych umów. Stopień, w jakim koszty transakcyjne wyjaśniają skoncentrowaną organizację gospodarki, zależy od rodzaju działalności. Wszędzie tam, gdzie koszty transakcyjne nie są duże, korzystne będzie utrzymywanie stosunków rynkowych z dostawcami i odbiorcami, natomiast tam, gdzie są one znaczne, przedsiębiorstwo dążyć będzie do ich usunięcia poprzez koncentrację.

Teoria ta ma duże znaczenie w wyjaśnianiu procesów koncentracji dokonujących się wśród korporacji transnarodowych. Firmy te działają w różnych krajach na świecie, w krajach o różnym poziomie rozwoju gospodarczego, ale również w krajach zróżnicowanych kulturowo, w których społeczeństwa kierują się różnymi systemami wartości. Przy zderzaniu się różnych kultur i systemów wartości pojawia się niepewność, brak zaufania oraz rośnie ryzyko działania. Wszystko to stanowi źródło kosztów transakcyjnych [Fukuyama 1997]. Procesy koncentracji pozwalają na zmniejszenie tych kosztów.

Podobnie jak w przypadku nabywania różne są również motywy sprzedaży firm. Pomimo tego, że sprzedaż firmy i przejście pod kontrolę innego większego, silniejszego przedsiębiorstwa często traktuje się jako oznakę niepowodze-

nia, to jednak przemysłana transakcja może przynieść firmie sprzedającej istotne korzyści. Motywy przechodzenia pod kontrolę innego przedsiębiorstwa zawiera rysunek 1.



**Rysunek 1**

Motywy sprzedawcy w procesach fuzji i przejęć

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: L. Antolak, A. Herdan, Połączenia przedsiębiorstw, Instytut Ekonomii i Zarządzania UJ, Kraków 2005, s. 40.

## Procesy koncentracji w przemyśle spożywczym w Polsce

Przemysł spożywczy, jako jedna z najważniejszych dziedzin gospodarki w Polsce, spełnia następujące funkcje [<http://pl.wikipedia.org>]:

- produkcyjną – pozyskiwanie surowców, przetwarzanie ich,
- społeczną – zapewnianie miejsc pracy i polepszanie warunków życia,

- przestrzenną – rozwój miast oraz przyspieszanie procesów urbanizacyjnych,
- przekształcania środowiska.

Okres transformacji gruntownie zmienił obraz polskiego przemysłu spożywczego. W tym czasie dokonały się istotne zmiany struktur tego przemysłu. Dotyczy to struktur [Urban: Polski przemysł spożywczy...]:

- własnościowych: dominują już firmy prywatne, których udział w produkcji żywności zwiększył się z około 10–15% do ponad 95%,
- produkcyjnych: obecną strukturę towarową cechuje bogactwo asortymentowe i zdecydowana poprawa atrakcyjności handlowej,
- podmiotowych: wykształciła się zróżnicowana i płynna struktura firm, sprzyjająca konkurencji, z dużym udziałem (ok. 60%) w rynku małych i średnich firm przemysłowych,
- branżowych, polegających na tym, że kosztem tradycyjnych branż rozwijały się głównie sektory reprezentujące wtórne przetwórstwo żywności.

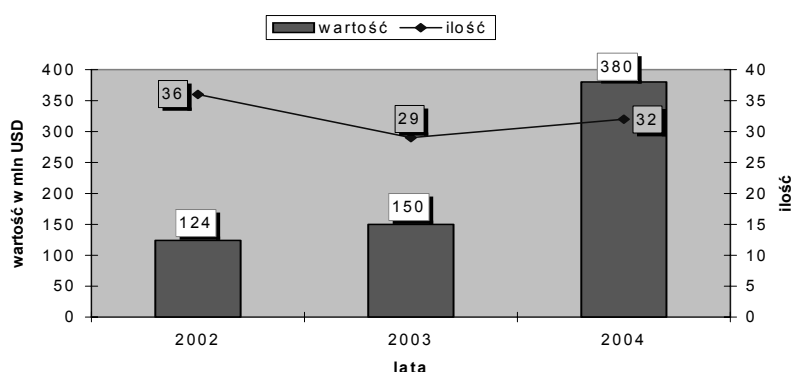
Istotną cechą rozwoju przemysłu spożywczego w ostatnich latach jest przyspieszenie procesu uprzemysłowienia przetwórstwa produktów rolnictwa, a co za tym idzie, wzrost udziału produkcji dużych zakładów przemysłowych. Jest to efektem przyspieszenia procesów dostosowawczych do standardów UE i warunków prowadzenia działalności na wspólnym rynku europejskim. W każdej branży przemysłu spożywczego wyłoniła się grupa firm dużych i średnich, stanowiących trzon poszczególnych sektorów, które pod względem standardu jakościowego i sposobu działania nie różnią się istotnie od podobnych firm w krajach UE-15. Jest to grupa producentów żywności, którzy [Strategia... 2005]:

- rozwinęły ofertę towarową i wykazali zdolność jej dostosowywania do wymagań i preferencji odbiorców,
- podnieśli stan i nowoczesność wyposażenia technicznego, technologicznego i infrastruktury technicznej, często na poziom wyższy niż w wielu krajach UE,
- wykazali zdolność egzekwowania od dostawców surowca i półfabrykatów jakości zgodnej z normami i standardami UE,
- stosują lub wdrażają systemy zarządzania jakością,
- są zdolni do osiągnięcia wysokiej jakości pracy i przestrzegania reżimów technologicznych,
- dokonali głębokiej restrukturyzacji swojej działalności i wykorzystywanych zasobów czynników wytwórczych.

Coraz większą rolę w przemyśle odgrywają firmy globalne. W 2004 r. w sektorze tym działało około 40 filii korporacji transnarodowych. I chociaż stanowiły one zaledwie 0,2% wszystkich podmiotów gospodarczych funkcjonujących w przemyśle spożywczym, ich udział w wartości przychodów ze sprzedaży

całego przemysłu spożywczego wyniósł około 20%. Największa koncentracja procesów produkcyjnych, o czym świadczy spadek liczby przedsiębiorstw, przy jednoczesnym wzroście produkcji sprzedanej, a niekiedy także wzroście zatrudnienia, nastąpiła w przetwórstwie mięsa, mleka i zbóż, produkcji makaronów, pasz i pieczywa, przemysłu cukrowniczego i cukierniczego, produkcji napojów bezalkoholowych, a także przemysłu spirytusowego i piwowarskiego. Wzrost liczby producentów w ostatnich latach nastąpił jedynie w przemyśle drobiarskim, w przetwórstwie owoców i warzyw oraz w produkcji olejów i margaryn [Rolnictwo i gospodarka... 2006].

Według danych PricewaterhouseCoopers, w 2004 r. w sektorze spożywczym zrealizowano 32 transakcje fuzji i przejęć o wartości 380 mln USD. Pomimo tego, że liczba transakcji utrzymuje się na podobnym poziomie, to jednak ich wartość zdecydowanie wzrosła, szczególnie w 2004 r. Dane te wskazują, że rośnie wartość pojedynczych transakcji. W 2004 r. średnia wartość transakcji fuzji i przejęć w branży spożywczej wynosiła około 12 mln USD i była ponaddwukrotnie większa niż w 2003 r.



**Rysunek 2**

Fuzje i przejęcia w polskim przemyśle rolno-spożywczym

Źródło: PricewaterhouseCoopers.

## Wpływ fuzji i przejęć na rentowność firm przemysłu spożywczego

W celu oceny wpływu przejęć na rentowność firm przejmowanych z przemysłu spożywczego wykorzystano niektóre wskaźniki analizy finansowej, a wśród nich: rentowność aktywów (ROA), rentowność kapitałów własnych (ROE) oraz wynik finansowy netto przypadający na jednego zatrudnionego. Analizie podano

okres sześciu lat, tzn. trzy lata przed przejęciem oraz trzy lata po przejęciu. Rok, w którym dokonano przejęcia został pominięty. Dane z okresu trzech lat przed przejęciem i po przejęciu zostały uśrednione, a także porównane z danymi dotyczącymi branż, w których znajdowały się analizowane firmy. Jako dane branżowe wykorzystano wyniki zagregowane na poziomie dwucyfrowych kodów numerycznych Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD)<sup>1</sup>. Do badania przyjęto 12 firm z przemysłu spożywczego. Ze względu na dostępność danych większość przyjętych do badania firm ma charakter spółek publicznych. Baza zawiera polskie firmy, które zostały przejęte w latach 1996–2001. Wynika to z tego, iż analiza każdej firm objęła okres siedmiu lat, w tym trzech lat przed przejęciem i trzech lat po przejęciu. Tak więc wykorzystano dane z lat 1993–2004.

Postępujący proces koncentracji w przemyśle spożywczym ma swoje różnorakie konsekwencje, a między innymi wpływa na zmiany rentowności i wyniku finansowego netto na zatrudnionego w przejętych przedsiębiorstwach. Uwzględniając wartości średnie możemy stwierdzić, że przejęcia wpłynęły na pogorszenie rentowności aktywów o ponad 5 punktów procentowych oraz rentowności kapitałów własnych o ponad 6 punktów procentowych. Jednocześnie nastąpiło pogorszenie wyniku finansowego netto na zatrudnionego o prawie 250 tys. zł<sup>2</sup>. O tak znacznym pogorszeniu tego wskaźnika zadecydowało wrogie przejęcie firm Wyborowa S.A. i Agros przez francuskiego inwestora firmę Pernod Ricard. Celem przejęcia było pozyskanie dwóch znanych marek wódki Wyborowej i Żubrówki, a nie dalsze rozwijanie przejętych przedsiębiorstw.

Aby zmniejszyć wpływ wartości skrajnych na ostateczny wynik, obliczono również wartości środkowe (mediany). Wartość środkowa zmian wyniku finansowego netto na zatrudnionego zdecydowanie różni się od wartości średniej i wynosi niecałe 2 tys. zł (tab. 1).

Przeprowadzona za pomocą analizy skupień agregacja danych na cztery skupienia wskazuje, że tylko w 25% analizowanych firm przejęcia wpłynęły na poprawę analizowanych wskaźników.

W przypadku jednej firmy mieliśmy do czynienia z poprawą rentowności kapitałów własnych, będącą skutkiem przejęcia. W pozostałych przypadkach przejęcie wpłynęło na wyraźne pogorszenie się rentowności i wyniku finansowego netto na zatrudnionego.

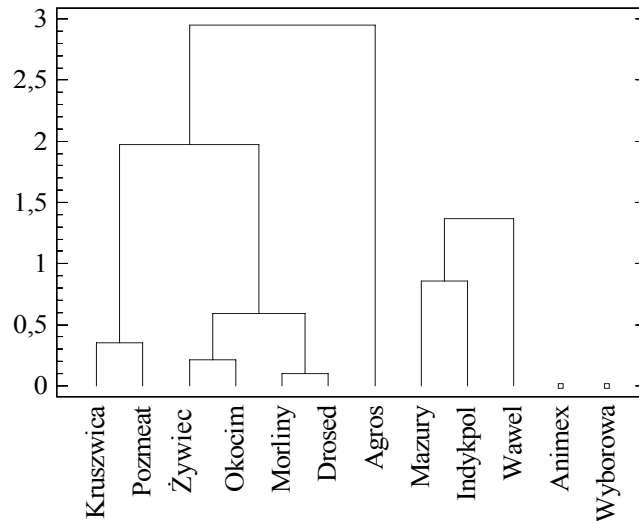
---

<sup>1</sup>Polska Klasyfikacja Działalności (PKD) jest klasyfikacją pięciopoziomową z jednym, dodatkowym poziomem pośrednim dla niektórych sekcji. Poziom drugi (dział), wykorzystany w badaniach, dzieli ogólną zbiorowość na 60 grupowań rodzajów działalności, na które składają się czynności według cech mających zasadnicze znaczenie zarówno przy określaniu stopnia podobieństwa, jak i przy rozpatrywaniu powiązań występujących w gospodarce narodowej (np. w tablicach przepływów międzygałęziowych). Poziom ten jest oznaczony dwucyfrowym kodem numerycznym.

<sup>2</sup>Ceny stałe z 1993 r.



Dendrogram - Metoda Warda

**Rysunek 3**

Aglomeracje firm przemysłu spożywczego uwzględniające zmiany wskaźników rentowności aktywów i kapitałów własnych oraz wyniku finansowego netto na zatrudnionego będących skutkiem przejęć

Źródło: Obliczenia własne.

**Tabela 1**

Zmiany rentowności oraz wyniku finansowego netto na zatrudnionego będące skutkiem przejęć

Skupienia*	Liczba firm	Udziały poszczególnych firm w %	Zmiany rentowności aktywów (ROA) w %	Zmiany rentowności kapitałów własnych (ROE) w %	Zmiany wyniku finansowego netto na zatrudnionego w tys. zł
1	7	58,34	-7,54	-17,23	-32,58
2	3	25,00	6,10	10,28	1,04
3	1	8,33	-1,20	95,84	-3,87
4	1	8,33	-25,68	-86,13	-2761,06
Wartości średnie	12	100	-5,11	-6,67	-249,16
Wartości środkowe (mediany)	12	100	-4,70	-9,22	-1,81

\* do formowania skupień zastosowano metodę Warda, jako miarę odległości między obiektami przyjęto odległość euklidesową

Źródło: Obliczenia własne.

## Podsumowanie

Zachodzące w świecie procesy koncentracji nie ominęły również Polski. Po 1990 r. wiele korporacji transnarodowych dokonało ekspansji inwestycyjnej na rynek polski, przejmując rodzime firmy. Z uwagi na szybki rozwój branży spożywczej przedmiotem zainteresowania zachodnich inwestorów stały się również polskie przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego. Polskie przedsiębiorstwa poszukiwały inwestorów strategicznych, aby w ten sposób między innymi: uchronić się przed upadkiem, przyciągnąć nowe technologie czy też poprawić swoją rentowność lub wynik finansowy.

Wyniki badań wskazują, że przejęcia polskich firm przemysłu spożywczego przez zagranicznych inwestorów powodują, iż w większości przypadków pogarsza się rentowność i wynik finansowy w przejętych firmach. Szczególnie było to widoczne, gdy inwestorzy zagraniczni realizowali swoje własne cele, które były rozbieżne z celami firm przejmowanych. W takich przypadkach dochodziło do znacznego pogorszenia się wskaźników finansowych polskich przejętych przedsiębiorstw.

## Literatura

- CZERWONKA L., PANKAU E., 2005: Zastosowanie wskaźników koncentracji rynku do oceny koncentracji kapitału w gospodarce światowej. [w:] Kopycińska D., Funkcjonowanie gospodarki polskiej w warunkach integracji i globalizacji, Katedra Mikroekonomii US, Szczecin.
- FUKUYAMA F., 1997: Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu, PWN, Warszawa-Wrocław.
- GLAIS M., 1998: Competition Policy. [w:] Arena R., Longhi Ch. (red.), Markets and Organization, Springer, Berlin.
- [http://pl.wikipedia.org/wiki/Przemys%C5%82\\_spo%C5%BCywczy](http://pl.wikipedia.org/wiki/Przemys%C5%82_spo%C5%BCywczy)
- JURCZYK Z., 2007: Cele polityki antymonopolowej w teorii i praktyce. [w:] Banasiński C., Stawicki E., Konkurencja w gospodarce współczesnej, UOKiK, Warszawa.
- LEWICKA -STRZAŁECKA A., Granice konkurencji w biznesie, [www.cebi.pl/texty/granice%20konkurencji%20w%20biznesie.doc](http://www.cebi.pl/texty/granice%20konkurencji%20w%20biznesie.doc)
- MANIAK G., 2005: Konkurencja i konkurencyjność w badaniach współczesnej ekonomii, [w:] Kopycińska D., (red.), Teoretyczne aspekty gospodarowania, Katedra Mikroekonomii US, Szczecin.
- PANKAU E.: Wezwania dla polityki konkurencji w gospodarce globalnej, <http://konferencja.edu.pl/ref8/pdf/pl/Pankau-Gdansk.pdf> -
- Rolnictwo i gospodarka żywnościowa w Polsce, Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Warszawa 2006.
- STAWICKI E., 2007: Konkurencja w gospodarce współczesnej, UOKiK, Warszawa.

STIGLER G.J., 1968: *The Organization of Industry*, Richard D. Irvin, Homewood, Illinois.  
Strategia rozwoju obszarów wiejskich i rolnictwa na lata 2007–2013, Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Warszawa 2005.

URBAN R.: *Polski przemysł spożywczy w Unii Europejskiej – konkurencyjność i szanse rozwojowe*, [www.inr.edu.pl/aktu/konfer/Warsztaty/10/sesjanauk/referatyucz/urban.pdf](http://www.inr.edu.pl/aktu/konfer/Warsztaty/10/sesjanauk/referatyucz/urban.pdf)  
[www.dydaktyka.friko.pl/wekop-pztkt.doc](http://www.dydaktyka.friko.pl/wekop-pztkt.doc)

## **Processes of concentration in the Polish food industry**

### **Abstract**

An important feature of development of food industry in the last years is a growing share of production in big industrial plants. It happens so mainly, because of the concentrations processes that have place in the food industry. The biggest concentrations have been taking place in meat, milk and cereals processing industry. A major role in this industry plays transnational corporations which take control over the Polish firms. Acquisitions by foreign investors have had various influences on the overtaken firms. Research results indicate that decreasing profitability and net income per employee was an effect of acquisitions in the majority of the overtaken firms. It shows that western investors have had other priorities than increase of profitability and efficiency of operations.