

BOGUSŁAW STANKIEWICZ

Zachodniopomorski Uniwersytet Technologiczny w Szczecinie

**Uwarunkowania funkcjonowania przetwórstwa rybnego  
w Polsce w warunkach gospodarki rynkowej**

**Wprowadzenie**

Polska stając się z dniem 1 maja 2004 roku członkiem Unii Europejskiej została objęta programami europejskiej polityki regionalnej, uzyskując tym samym dostęp do najważniejszych instrumentów oddziaływania wspólnotowej polityki regionalnej – funduszy strukturalnych. Okres przygotowawczy (przedakcesyjny) oraz lata po akcesji stanowiły dla polskich przedsiębiorstw możliwość partycypacji w unijnych środkach publicznych jako instrumentu zewnętrznego zasilenia kapitałowego, z myślą o podnoszeniu innowacyjności i poprawie pozycji konkurencyjnej (w ramach sektora oraz na jednolitym rynku europejskim). Tak więc, sektor spożywczy, do którego zalicza się branżę przetwórstwa rybnego, stał się bardzo ważnym sektorem dla gospodarki polskiej. Członkostwo w Unii Europejskiej skutkowało dostępem do rynku zamożnych konsumentów i konfrontacji z silną konkurencją firm na tym rynku. Artykuł ma charakter przeglądowy.

## **1. Zewnętrzne czynniki zmian sektora przetwórstwa rybnego**

Gospodarka rybna to wszelkie działania związane z rybołówstwem, akwakulturą a także przetwórstwem ryb, ich sprzedażą oraz handel surowcami. Zasady leżą u podstaw Wspólnej Polityki Rolnej Unii Europejskiej. Polityka ta uległa gruntownym zmianom.

Do 1989 roku państwo kształtowało zasady gospodarowania w przemyśle rybnym, ustalało ceny ryb, planowało połowy i dystrybucje. Niedobory mięsa i duże zapotrzebowanie na białko sprawiły, iż mieliśmy w kraju duży popyt na ryby.

Sytuacja zaczęła się zmieniać po wprowadzeniu od 1990 roku gospodarki rynkowej w Polsce. W wyniku prywatyzacji znacznej liczby przedsiębiorstw państwowych oraz decentralizacji systemu gospodarczego powstawały nowe przedsiębiorstwa prywatne. W latach 90. nastąpił szybki upadek prawie większości uspołecznionych zakładów przetwórstwa rybnego oraz rybołówstwa bałtyckiego i dalekomorskiego. Przyczyniło się to do szybkiego zwiększenia liczby prywatnych przedsiębiorstw przetwórstwa rybnego a także osób zatrudnionych. Głównie rozwijały się przedsiębiorstwa rodzinne z polskim kapitałem. Zatrudniały od jednego do kilkuset pracowników, produkując różnorodny asortyment przetworów rybnych. Większość przedsiębiorstw rybnych stanowiły firmy zatrudniające do 50 osób i to one głównie zajmowały się produkcją ryb wędzonych i solonych. Nieliczne duże firmy wzbogacały swój asortyment konserwami. Popyt na przetwory napędzał chłonny rynek wewnętrzny. Druga połowa lat 90. to dalszy rozwój polskiego przetwórstwa rybnego poprzez wzrost eksportu do Europy Zachodniej. Uczestniczyły w tym zarówno firmy z polskim kapitałem oraz będące inwestycjami kapitału zagranicznego. Wśród ponad 400 przetwórców, które istniały przed rokiem 2004 w Polsce były i takie, które prowadziły prawie w 100% produkcję na eksport. Należały do nich m. in. Milarex-Morpol, Esersen, Stanpol. Były i takie, które specjalizowały się w wędzeniu pstrąga na eksport głównie na rynek niemiecki (Ternaeben, Pommernfisch). W polskim przetwórstwie rybnym miały miejsce liczne zagraniczne inwestycje. Ich przykładem są: Lisner, Frosta, Royal Greenland, King Oskar, Ternaeben jako efekt globalnego trendu relokacji produkcji do krajów o niskich kosztach produkcji.

Akcesja Polski do UE i zniesienie barier logistycznych, to kolejny impuls rozwoju przetwórstwa rybnego w Polsce. Rozwój ten był stymulowany wspar-

ciem publicznym poprzez dotacje inwestycyjne jak: SAPARD, SPO Rybołówstwo...2004–2006, SPO RYBY 2007–2013.

Unijne środki pomocowe, które wykorzystywały polskie przedsiębiorstwa w okresie przedakcesyjnym na rozwój i wdrożenie najwyższych standardów jakościowych i technologicznych umożliwiły rozwój eksportu nie tylko do Europy, ale także do USA i Kanady. Silną stroną sektora spożywczego okazał się wysoki poziom inwestycji prorozwojowych.

W Polsce relatywnie tania siła robocza była i jest atutem dla przetwórstwa rybnego. Ogromny rozwój tej branży nastąpił po roku 2004 (akcesja do UE). Z upływem lat połowy ryb morskich spadały, tym samym nastąpiła zmiana profilu produkcji przetwórstwa. Większym uznaniem cieszył się łosoś norweski, który stał się surowcem importowanym spoza UE.

Kolejne lata po akcesji i dopływ środków unijnych pozwolił aktywnym firmom osiągać sukcesy. Otwarcie rynków państw Unii Europejskiej przyczyniło się do wzrostu polskiego eksportu ryb i przetworów rybnych.

Unijne środki odegrały w procesie konsolidacji sektora przetwórstwa rybnego niezwykle znaczącą rolę, umożliwiając podjęcie inwestycji modernizacyjnych, dostosowujących warunki sanitarne do wymogów UE, jak i produkcyjnych. Postępujące koncentracje i konsolidacje działalności produkcyjnej obserwuje się od wielu lat. Wynika to z dążeń grup kapitałowych oraz liderów firm, poszczególnych branż do redukcji kosztów i zwiększenia konkurencyjności na rynkach międzynarodowych. W porównaniu z gospodarką europejską, stopień konsolidacji polskich sektorów jest niższy. Pojęcie konsolidacja (z łacińskiego: consolidatio – spojenie; utwierdzenie od consolidare- umacniać) oznacza zjednoczenie, połączenie, zespolenie (Kopaliński 2000, s. 274). Natomiast pod względem formalno-prawnym, oznacza to scalenie poprzez założenie nowego podmiotu i scalenie poprzez wchłonięcie przez jeden podmiot drugiego. Można to określić jako działania prowadzone w celu uzyskania wewnętrznej spójności jakiejś grupy lub struktury i jej umocnienie (Bralczyk 2005, s. 314).

Konsolidacje branży, zdaniem analityków, to konieczność, szczególnie dla przetwórców będących w trudnej sytuacji. Rynek przetwórstwa rybnego był mocno rozdrobniony co wymusiło konsolidację w branży i pozwoliło na efekt synergii kosztowych. Spowodowało to także polepszenie pozycji negocjacyjnej nowych zrestrukturyzowanych podmiotów z dostawcami surowca. Według danych GUS za 2010 rok, rynek przetwórstwa rybnego się kurczy a jego wartość spadła o 55%, tj. do 5,6 mld zł (GUS 2011). Tym samym zmniejszyła się liczba

firm tej branży. Rynek przetwórstwa rybnego nie jest rynkiem łatwym, wręcz przeciwnie. Wyraźny spadek rentowności firm tego sektora spowodował przejęcia słabszych Zakładów. Takie szybkie przejęcia mają zazwyczaj miejsce, gdy sektor dynamicznie rośnie. Należy zwrócić uwagę, iż firmy po wchłonięciach często generują straty i wzrost zadłużenia. Można więc powiedzieć, iż konsolidacja to ryzykowny biznes.

Mówiąc o rozwoju przemysłu przetwórstwa rybnego w Polsce należy zwrócić uwagę na uwarunkowania zewnętrzne. W czasie dekonjunkury często przedsiębiorstwa jako barierę wskazywały na brak środków finansowych, wysokie koszty produkcji. Do innych czynników zewnętrznych należy zaliczyć wysokie koszty zatrudnienia, trudności w pozyskiwaniu wykwalifikowanych pracowników i biurokrację. Nie bez znaczenia jest słaba kondycja klientów, konkurencja hipermarketów oraz polityka rządu w sprawie dotacji unijnych oraz wahania kursów walut. Nie można pominąć braku surowca lub jego wysokiej ceny zakupu. Zmiany w postrzeganiu zewnętrznych barier rozwoju to:

- niewystarczający popyt,
- rosnąca konkurencja krajowa,
- rosnąca konkurencja zagraniczna,
- trudności z uzyskaniem kredytu,
- niekorzystna polityka podatkowa,
- uzyskanie należności,
- zmienność, niejasność przepisów.

Ogromny wysiłek (środki finansowe z fundusz unijnych) włożony w unowocześnienie sektora przetwórstwa ryb spowodował, iż dostawy z połowów morskich/bałtyckich są dalece niewystarczające. Nastąpiła poprawa bilansu handlu rybami i przetworami jaki odnotowano w 2011 r., co spowodowało wzrost eksportu w stosunku do importu.

## **2. Transformacja gospodarcza w Polsce a struktura wewnętrzna krajowego sektora przetwórstwa rybnego**

W polskim przetwórstwie rybnym dominuje przetwórstwo na cele spożywcze. Przemysł przetwórstwa rybnego to jedna z najmniejszych a zarazem

najbardziej dynamicznie rozwijająca się grupa przemysłu spożywczego<sup>1</sup>. Rozwój gospodarki rybnej wiąże się w znacznym stopniu z rozwojem kulturowym całego polskiego wybrzeża i rybackiej gospodarki śródlądowej, bo jest to gospodarka oparta na firmach rodzinnych.

Utrzymanie trwałości i świeżości to podstawa i wymóg procesów technologicznych przetwórstwa właściwego. Ryby wędzone, prezerwy rybne, marynaty to produkty nietrwałe wymagające schładzanych magazynów, sterylizowania i głębokiego zamrażania. Przetwórstwo rybne przed przystąpieniem do Unii Europejskiej charakteryzowało się niskim stopniem przetworzenia surowca rybnego. Produkowano głównie na potrzeby rynku wewnętrznego. W tym okresie przetwórstwem ryb zajmowały się głównie przedsiębiorstwa państwowe (dalekomorskie, bałtyckie przedsiębiorstwa połowowe, zakłady rybne i centrale rybne). Ponadto, przetwórstwem ryb zajmowały się spółdzielnie rybackie (Bałtyk, Łosoś) znane z dobrej marki na rynku. Działały także firmy sektora prywatnego, które były małymi rzemieślniczymi zakładami. Przetwórstwo rybne w składzie: trzy przedsiębiorstwa dalekomorskie i pięć bałtyckich, cztery zakłady rybne, 17 central rybnych i 15 spółdzielni wchodziło w nowy system gospodarczy.

Pod wpływem postępującej transformacji i dostosowań rynkowych, przedsiębiorstwa rybne całkowicie zmieniały swój kształt. Zmniejszenie zatrudnienia, ograniczenie kosztów i pozbycie się zbędnego majątku to sposób przedsiębiorstw państwowych i spółdzielni na dostosowanie się do wymogów rynku.

Mimo podjętych działań restrukturyzacyjnych, w tym prywatyzacji floty bałtyckiej i zmian w sposobie funkcjonowania przetwórstwa, nastąpił szybki upadek większości tych zakładów. Przedsiębiorstwa bałtyckie, zakłady rybne, centrale rybne i spółdzielnie rybackie, a wraz z nimi istniejące tam przetwórstwo rybne, były stopniowo stawiane w stan likwidacji i prywatyzowane. Jedy- nym wyjątkiem była firma pod nazwą Łosoś, który zachował silną pozycję w gronie producentów konserw rybnych, a w 2000 r. został przekształcony w spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością (IERiGŻ-PIB, 2008, s. 82).

Okres przemian to bodziec do lawinowego powstawania i rozwijania się prywatnego przetwórstwa rybnego. Powstają różne firmy o różnej wielkości i profilu działania. Wśród nich są firmy nowe zbudowane od podstaw z przeje-

---

<sup>1</sup> Przemysł przetwórstwa rybnego rozumiany jest jako działalność związana z przetwarzaniem i konserwowaniem ryb, skorupiaków i mięczaków. Według PKD jest to grupa 10.2 należąca do działu 10, o nazwie produkcja artykułów spożywczych oraz do sekcji C określonej jako przetwórstwo przemysłowe.

mowanym wyposażeniem technicznym upadłych firm oraz takie, które przejął prywatny kapitał (zakłady państwowe i spółdzielnie). Piątą Achillesową były powstające bardzo małe firmy nieprzestrzegające warunków sanitarnych i norm.

Podsumowując, przetwórstwo rybne zostało całkowicie odmienione, a firmy prywatne zdominowały rynek. Zakłady państwowe zniknęły, a ostatnie w 2007 r. skomercjalizowano. Z czasem zaczął napływać kapitał zagraniczny co powodowało wzrost przedsiębiorstw przetwórstwa rybnego z całkowitym lub dominującym udziałem. Największe zaangażowanie było ze strony kapitału niemieckiego (Lisner, Frosta, Laurin Seafood, Friedrichs, Pommernfisch) oraz norweskiego (Rieber Foods, Orkla) i duńskiego (Esperen, Royal Greenland)<sup>2</sup>.

Wśród małych firm miały miejsce liczne rotacje. Niektóre firmy upadały aby mogły powstać inne. Firmy, które pod względem finansowym były najsilniejsze budowały grupy kapitałowe. Firma Graal jest pionierem w tworzeniu grup kapitałowych w przetwórstwie ryb.

Można wyróżnić różne typy działań konsolidacji:

- konsolidacje produkcyjne,
- konsolidacje handlu rybami,
- konsolidacje surowcowo-produkcyjne.

Na podstawie badań wybranych przedsiębiorstw przetwórstwa rybnego wyróżniono typ konsolidacji produkcyjnej. Jej przykładem jest grupa GRAAL S.A. z Wejherowa. Jej strukturę przedstawia rysunek 1.

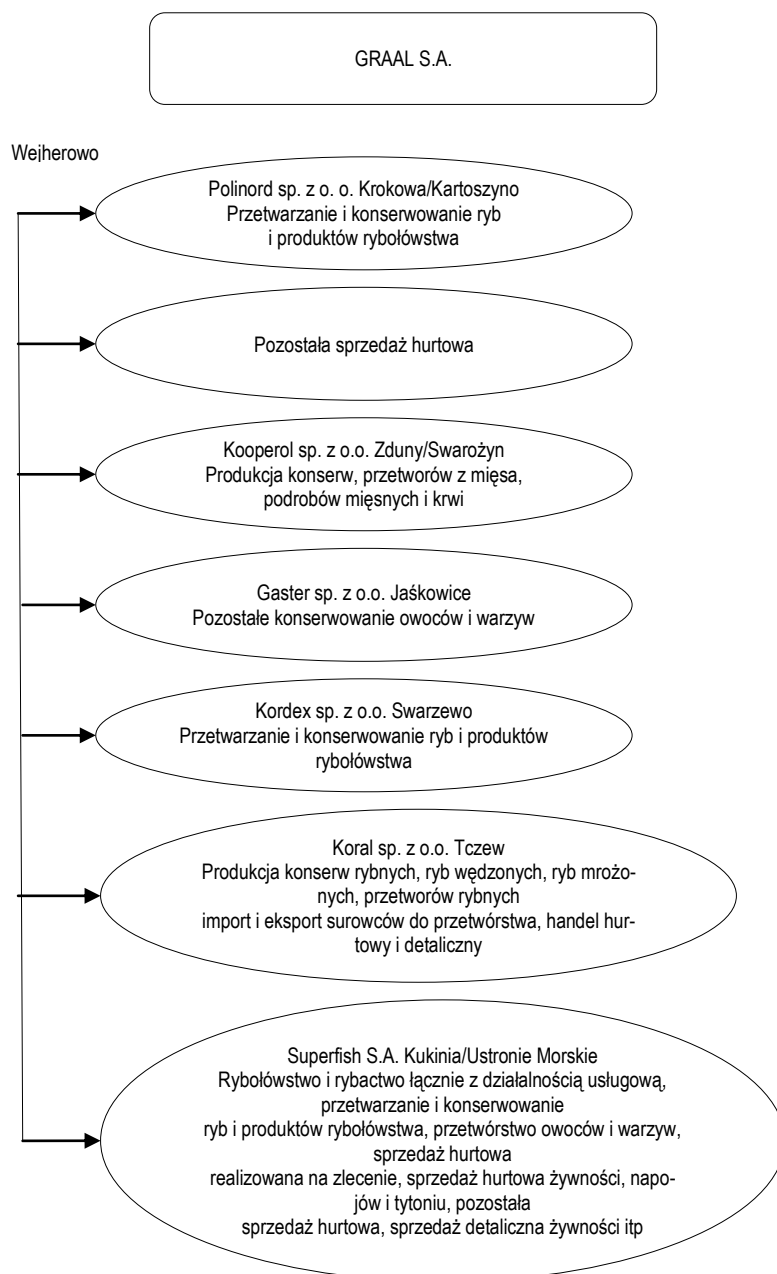
Konsolidację tej grypy rozpoczęto w 2004 roku, będącej efektem realizowanej strategii. Przyczyny tej konsolidacji to:

- efektywniejsze wykorzystanie zasobów produkcyjnych,
- jednolite metody zarządzania
- wspólna polityka marketingowa,
- lepsze wykorzystanie kanałów sprzedaży, jak wynika z opublikowanych raportów spółki<sup>3</sup>.

---

<sup>2</sup> Do pierwszych inwestorów zagranicznych należały: Lisner, który rozpoczął produkcję w obiektach centrali rybnej w Poznaniu, Espersen Polska w Koszalinie i Van den Berg Foods Polska w Bydgoszczy. Lisner z kapitałem niemieckim pojawił się w Polsce w 1991 r. W 1998 r. firma weszła w skład brytyjskiego koncernu Uniq. Orkla z kapitałem norweskim za pośrednictwem szwedzkiej firmy Abba Seafood w 2000 r. nabyła 51% akcji polskiej firmy Superfish, a w 2003 r. przejęła ją w całości. W 2007 r. Orkla wycofała się z prowadzenia przetwórstwa rybnego w Polsce, a 100% akcji Superfish przejęła polska grupa kapitałowa Graal.

<sup>3</sup> Rozszerzony skonsolidowany raport kwartalny za I kwartał 2010 GK GRAAL.



Rysunek 6. Struktura organizacyjna Grupy Kapitałowej Graal S.A., stan na 31.01.09

Źródło: Skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy Kapitałowej Graal za okres 01.01.2009 –31.12.

Funkcjonująca od 2004 r. spółka MORPOL S.A. z Duninowa k. Ustki to przykład konsolidacji surowcowo-produkcyjnej. Działania jakie podejmowało przedsiębiorstwo miało na celu tworzenie łańcucha produkcyjnego poprzez zapewnienie źródeł surowca (począwszy od hodowli), przetwórstwo do handlu i dystrybucję.

Biorąc za punkt wyjścia kapitałochłonność nakładów na proces przetwórstwa ryb oraz innowacyjność rozwiązań technologiczno-organizacyjnych sektor przetwórstwa ryb dzieli się na 3 grupy przedsiębiorstw:

- producenci ryb mrożonych oraz konserw rybnych i marynat (bardzo kapitałochłonny proces produkcyjny – inwestycje w urządzenia do głębokiego mrożenia żywności) – w skład tej grupy wchodzi: Superfish, Big-fish, Wilbo S.A., Luxfish, Polmar, Euro-Odra,
- przedsiębiorstwa łączące produkcję z dystrybucją pod własną marką handlową (inwestycje w dobra niematerialne i prawne – posiadanie własnej marki) – w jej skład wchodzi m.in.: Uniq Lisner, Seko, Fregata Logistic,
- małe przedsiębiorstwa przetwórstwa ryb (małe firmy rodzinne z bardzo pracochłonnymi liniami technologicznymi) – według danych GUS należy do niej ok. 85% przedsiębiorstw działających na rynku (Analiza podstawowych zjawisk w polskiej gospodarce morskiej w latach 90. (GUS, Warszawa 2003).

Czas przemian był okresem trudnym szczególnie dla małych firm. Małe i średnie firmy cechuje elastyczność i łatwość dostosowania się do sytuacji rynkowej, jak i reagowania na potrzeby tego rynku. Z początku działały w dość prymitywnych warunkach: niski poziom technologii przetwórstwa i niedoinwestowana infrastruktura. Przy wzroście konkurencji na rynku i sprostaniu wymogom jakościowym na rynkach zachodnich, strategie rozwojowe tych firm stawały na modernizację i unowocześnienie zakładów.

Te, które posiadały środki własne, kapitał czy też skorzystały z kredytów bankowych, osiągnęły w krótkim czasie wysoki poziom produkcji i jakości zajmując pozycję lidera (m.in. Superfish, Wilbo, Proryb). Przedsiębiorstwa przetwórstwa rybnego poprzez dostosowanie się do standardów i wymagań unijnych przyczyniły się do stworzenia nowoczesnego i konkurencyjnego sektora przetwórstwa rybnego w Polsce.

Głównymi celami polskiej polityki strukturalnej w sektorze rybołówstwa na lata 2000–2006 były:



- pomoc w osiągnięciu trwałej równowagi pomiędzy zasobami biologicznymi wód a poziomem ich eksploatacji;
- wzrost konkurencyjności i rozwój silnych ekonomicznie podmiotów gospodarczych, stabilizacja rynku, poprawa jakości produktów rybnych, postęp techniczny;
- wspieranie rozwoju gospodarczego regionów uzależnionych od rybołówstwa oraz wsparcie socjalne rybaków.

### **3. Determinanty zmian wewnętrznych w sektorze przetwórstwa ryb w Polsce**

Mówiąc o rozwoju przemysłu przetwórstwa rybnego w Polsce, należy zwrócić uwagę na uwarunkowania wewnętrzne, szczególnie te o charakterze mikroekonomicznym. Dotyczy to licznych mikroprzedsiębiorstw reagujących i dostosowujących się do wahań rynku. Czynniki wewnętrzne mają związek ze specyfiką podmiotów o zróżnicowanej skali i coraz różnej sytuacji ekonomicznej, nakładach w B+R, które gwarantują innowacje i konkurencyjność. Ponadto czynniki wewnętrzne decydują o szybkości oraz efektywności reakcji przedsiębiorstw wobec zmian zachodzących na rynku. Do tych czynników możemy m.in. zaliczyć:

- przepływ informacji,
- ukierunkowanie na wykorzystanie okazji gospodarczych,
- szybkie wchodzenie w układy kooperacyjne.

Uwarunkowania geograficzne i bezpośrednia bliskość Morza Bałtyckiego spowodowało, że przetwórstwo rybne rozwijało się przede wszystkim w regionie nadmorskim. W początkowym okresie gospodarki wolnorynkowej, gdy liczba firm zajmujących się przerobem ryb szybko rosła, najwięcej nowych podmiotów powstało na obszarze województwa gdańskiego.

Na koniec 2001 r., a więc na okres początkujący proces akcesji Polski do Unii Europejskiej (2002) sektor dysponował 340 zakładami przetwórczymi (według statystyk Głównego Inspektoratu Weterynarii GIW), z których 187 zlokalizowanych było w pasie nadmorskim (119 przetwórni w województwie pomorskim i 68 na pomorzu zachodnim). Pozostałe obiekty sektora usytuowane były we wnętrzu Polski. Sektor już wcześniej był przedmiotem restrukturyzacji własnościowej – w 2002 r. 95% przedsiębiorstw było własnością prywatną,

w tym kapitału zagranicznego (50% firm). Inne cechy charakteryzujące sytuację sektora to:

- rozproszenie sektora – z ogólnej liczebności sektora 60 przedsiębiorstw należało do grupy średnich (zatrudnienie 50–249 ludzi), a sześć firm to zakłady duże o zatrudnieniu ponad 249 osób, dając przy tym (firmy średnie i duże) ok. 75% produkcji ogółem sektora;
- zróżnicowanie pod względem wymogów jakościowych i sanitarnych produkcji – na 1 lipca 2002 r. (początek programu SAPARD) z ogólnej liczby 340 przetwórci – 54 zakłady posiadały certyfikaty upoważniające je do obrotu produktami na obszarze UE, 130 zakładów takich świadectw nie posiadało i zobowiązane były do ich uzyskania przed momentem akcesji Polski do UE (1.05.2004), 57 zakładów wystąpiło o 3-letni okres przejściowy, w trakcie którego winny były dostosować się do standardów UE, pozostałe firmy (99) nie spełniając norm nie podjęły działalności naprawczej i winny zostać zamknięte (IERiGŻ-PIB, 2005).

Dla pełnego obrazu dodajmy, że proces zmian jakościowych jest otwarty, jako iż GIW oprócz certyfikatów potwierdzających prawo obrotu na terenie Wspólnoty, wydaje zgody na obrót rybami i przetworami z ryb jedynie na terenie Polski i proces ten ma tendencję rosnącą. Ponadto na bilans firm wpływa także saldo firm zamykanych bezpowrotnie i nowotworzonych. Stąd:

- na koniec 2004 r. – 167 przedsiębiorstw posiadało prawo obrotu produktami na terenie UE, 56 firm nadal znajdowało się w okresie przejściowym i 100 nie podjęło żadnych działań naprawczych (Morski Instytut Rybacki, 2005, s. 8);
- na koniec 2006 r. – 226 zakładów przetwórstwa rybnego spełniało normy unijne (Morski Instytut Rybacki, 2007 s. 7),
- na koniec 2009 r. – normy UE spełniało 248 zakładów należących do 240 przedsiębiorstw (6 spółek posiadało 14 przetwórci). W pasie nadmorskim ulokowanych było 145 przetwórci (75 w województwie pomorskim i 70 na Pomorzu Zachodnim). Ponadto GIW dopuścił do obrotu w Polsce 211 firm (wzrost o 100 w porównaniu do 2008 r.), z czego jedynie 25% firm wykonuje najprostsze czynności przetwórcze, pozostałe zajmują się zbytem złowionych ryb (Morski Instytut Rybacki, 2010, s. 7–8).

W końcu 2010 r. w rejestrze Głównego Inspektoratu Weterynarii (GIW) znajdowało się 250 zakładów przetwórczych uprawnionych do handlu produktami rybnymi na obszarze UE, o 2 więcej niż przed rokiem (7 zakładów wpisa-

no do rejestru, a 5 wykreślono bądź zawiesiły działalność). Należały one do 241 przedsiębiorstw, z których 2 posiadały po 3 zakłady przetwórcze, a 5 miało po 2 zakłady (łącznie 7 spółek było właścicielami 16 przetwórczy rybnych).

Uprawnienia do eksportu do krajów trzecich posiadało w 2010 r. 85 zakładów przetwórczych. W regionie nadmorskim znajdowały się łącznie 144 zakłady z uprawnieniami do handlu z krajami UE (75 w woj. pomorskim i 69 w zachodniopomorskim), co stanowiło 57,6% wszystkich przetwórczy w kraju.

Na pozostałym obszarze kraju najwięcej takich zakładów było w województwach: warmińsko-mazurskim (19), wielkopolskim (15), śląskim (14) oraz mazowieckim (12). Żadnej przetwórczy ryb z uprawnieniami do handlu na obszarze UE nie było w województwie opolskim.

Najwięcej zakładów z uprawnieniami do handlu z krajami trzecimi znajdowało się również w regionie nadmorskim – w woj. pomorskim 36 i zachodniopomorskim 30 (Morski Instytut Rybacki, 2011, s. 7–8).

Mimo relatywnie niskiego poziomu innowacyjności polski przemysł przetwórstwa rybnego przeszedł ogromne przeobrażenia, dostosowując go do funkcjonowania wg zasad gospodarki rynkowej i ramach rozszerzonej UE. Przetwórstwo rybne rozwija się bardzo szybko wykazując przy tym dużą odporność na zjawiska kryzysowe, a sytuacja ekonomiczno-finansowa firm jest zadawalająca. Również wysoko należy ocenić konkurencyjność międzynarodową polskich producentów żywności – produktów rybnych, którzy z powodzeniem konkurują na rynkach zagranicznych. W związku z powyższym, to nie czynniki o charakterze cenowym i jakościowym decydują w warunkach globalizacji i integracji europejskiej o sukcesie rynkowym i konkurencji międzynarodowej. Istotne są podejmowane przez przedsiębiorstwa działania innowacyjne, które są efektem współpracy przemysłu rybnego z nauką i niezbędnym warunkiem funkcjonowania firm w gospodarce rynkowej i źródłem uzyskiwania trwałych przewag konkurencyjnych. W tych okolicznościach niska innowacyjność polskiego przemysłu może stanowić istotne zagrożenie dla dalszego rozwoju sektora przemysłu przetwórstwa rybnego. Kwestia rozwoju innowacyjności jest zgodna z krajowymi i unijnymi dokumentami programowymi m.in.: Strategią Rozwoju Kraju 2007–2015, nową SRK 2020, SZRWRiR do 2020 r. i SE 2020. Stanowi to powód do wsparcia rozwoju działalności innowacyjnej ze źródeł pomocy publicznej.

## **Podsumowanie**

Włączenie się Polski we Wspólną Politykę Handlową UE oraz zniesienie ceł w obrotach z innymi państwami członkowskimi, spowodowało, iż jednolity rynek stał się dominującym rynkiem zbytu dla przetwórstwa rybnego. Jedną z przyczyn wysokiej konkurencyjności przetworów rybnych są przewagi cenowe produktów przetwórstwa krajowego, osiągane względem produktów unijnych (niemieckich, francuskich, duńskich).

Branża rybna jak większość gałęzi przemysłu rolno-spożywczego doskonale wykorzystwała fakt przystąpienia Polski do UE i możliwość rozwoju. Poprawiła się sytuacja finansowa przedsiębiorstw, które cechuje niezbyt wysoka rentowność. Mimo to sytuacja jest o wiele korzystniejsza niż przed akcesją, co potwierdza wysoki poziom inwestycji. Inwestycje w nowoczesne linie produkcyjne, niskie koszty pracy to reakcja na duży popyt eksportowy i konkurowanie z innymi.

## **Bibliografia**

- Bralczyk, J. (red.). (2005). Słownik 100 tysięcy potrzebnych słów. Warszawa; Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Graf, N. (2006). Wpływ zarządzania na konkurencyjność polskich przedsiębiorstw w świetle porównań międzynarodowych, maszynopis. Szczecin.
- Kopaliński, W. (2000). Słownik wyrazów obcych i zwrotów obcojęzycznych z almanachem. Warszawa: Wydawnictwo Świat Książki.
- Morska Gospodarka Rybna w 2005 r., Morski Instytut Rybacki, Gdynia czerwiec 2005, 8.
- Morska Gospodarka Rybna w 2006 r., Morski Instytut Rybacki, Gdynia czerwiec 2007, 7.
- Morska Gospodarka Rybna w 2009 r., Morski Instytut Rybacki, Gdynia czerwiec 2010, 7–8.
- Morska Gospodarka Rybna w 2010 r., Morski Instytut Rybacki, Gdynia czerwiec 2011, 7–8.
- Rozszerzony skonsolidowany raport kwartalny za I kwartał 2010 GK GRAAL
- Rozwój rynku ryb i zmiany jego funkcjonowania w latach 1990–2007, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej-Państwowy Instytut Badawczy, Warszawa 2008, 97, 82.
- Rynek ryb. Stan i perspektywy. Analizy rynkowe, IERiGŻ-PIB, kwiecień 2005.

## **Fish processing in Poland under market economy conditions**

### **Summary**

Thanks to the Polish accession to the European Union a number of Polish processing plants can benefit from EU funds. Investment subsidies from SAPARD, SOP Fisheries, SOP Fish enabled the development of export not only to other European countries but also to the USA and Canada. Family businesses has developed thanks to the Polish and foreign capital; and a strong competition has contributed to improving of fish processing quality.

*Translated by Eliza Tkocz*