
Zagraniczne inwestycje w kształtowaniu dystrybucji w Polsce

prof. dr hab. Maria Sławińska
Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
Katedra Handlu i Marketingu

Warszawa, 19 października 2009 r.

Układ prezentacji

- **Wprowadzenie**

1. Cechy współczesnego handlu i jego rola w procesach dystrybucji
2. Internacjonalizacja sektora handlu w Polsce
3. Strategie ekspansji zagranicznych przedsiębiorstw handlowych
4. Wpływ zagranicznych inwestycji na przemiany strukturalne w sferze dystrybucji

- **Podsumowanie**

Wprowadzenie

- Handel jako ogniwo w procesie dystrybucji cechuje się wysoką dynamiką zmian
- Handel jest zaliczany w Unii Europejskiej do wiodących sektorów gospodarki z uwagi na liczbę przedsiębiorstw handlowych, liczbę miejsc pracy, udział w tworzeniu Produktu Krajowego Brutto oraz wpływ na funkcjonowanie całej gospodarki
- Wzrasta stopień internacjonalizacji sektora handlu
- Konkurencja w handlu staje się konkurencją międzynarodową

1. Cechy współczesnego handlu i jego rola w procesach dystrybucji

- Duże zróżnicowanie struktury podmiotowej sektora handlu pod względem profilu działalności, rodzaju formatów sklepów, zakresu przestrzennego, skali działania
- Wysoki stopień koncentracji w handlu artykułami częstego zakupu
- Wzrost znaczenia kooperacji (umownych form współpracy w sferze dystrybucji towarów)
- Rosnąca siła przetargowa pośredników handlowych w kanałach dystrybucji
- Wzrasta udział podmiotów zagranicznych w całkowitej sprzedaży detalicznej i powierzchni sprzedażowej
- Modele biznesu zagranicznych przedsiębiorstw stały się punktem odniesienia (wzorcem) dla wielu krajowych przedsiębiorców
- Wzrost znaczenia handlu elektronicznego

2. Internacjonalizacja sektora handlu w Polsce

Cechy (wyróżniki) zagranicznych inwestycji w handlu detalicznym w porównaniu z innymi sektorami gospodarki

- Ścisły związek prowadzonej działalności handlowej z rynkiem lokalnym (znajduje to odzwierciedlenie w zasadzie: *Działaj globalnie, myśl lokalnie*)
- Oferta asortymentowo-usługowa musi być dostosowana do lokalnego popytu
- Prowadzenie działalności handlowej wymaga stworzenia odpowiedniej infrastruktury (obiekty handlowe i inwestycje towarzyszące)
- Duże znaczenie zarządzania personelem zaangażowanym w proces sprzedaży i obsługę klientów

Charakterystyka procesu internacjonalizacji handlu w Polsce

- Wysoki stopień internacjonalizacji z punktu widzenia liczby przedsiębiorstw zagranicznych prowadzących działalność w Polsce i ich potencjału
- Przedsięwzięcia inwestorów zagranicznych w handlu skierowane są bądź na duży, chłonny rynek, bądź wypełniają nisze rynkowe (sklepy specjalistyczne)
- Następują zmiany w strukturze podmiotowej firm zagranicznych na skutek fuzji i przejęć, a także wycofywania się z rynku i wchodzenia nowych firm
- Wśród największych firm handlowych w Polsce dominują zagraniczne przedsiębiorstwa handlowe

3. Strategie ekspansji zagranicznych przedsiębiorstw

Uwarunkowania ekspansji zagranicznej koncernów handlowych na rynek polski

- Proces transformacji systemowej
- Niskie bariery wejścia do sektora handlu
- Globalizacja i liberalizacja gospodarki
- Wielkość rynku i rosnąca siła nabywcza ludności
- Rozwój technologii informacyjnych ułatwiających zarządzanie siecią handlową

**Strategie ekspansji
według sposobu wejścia na rynek**

Utworzenie własnej spółki
(oddziału) – inwestycje
bezpośrednie

Przejęcie
(akwizycja)

Joint-venture

Franchising

4. Wpływ zagranicznych inwestycji na przemiany strukturalne w sferze dystrybucji

Inwestycje zagraniczne w obszarze dystrybucji

- W okresie transformacji systemowej w Polsce sfera dystrybucji uległa zasadniczym zmianom pod wpływem inwestycji zagranicznych
- Główne kierunki inwestowania zagranicznych firm handlowych:
 - centra dystrybucyjne (logistyczne)
 - sklepy wielkopowierzchniowe (hipermarkety, supermarkety i sklepy dyskontowe)
 - hurtownie cash and carry
 - stacje paliw wraz z zapleczem handlowo-usługowym
 - centra handlowe

Przesłanki podejmowania decyzji inwestycyjnych w sferze dystrybucji

- Dążenie do zwiększenia udziału w rynku
- Zabezpieczenie odpowiednich lokalizacji pod przyszły rozwój (nabywanie nieruchomości)
- Przeciwdziałanie dominującej pozycji rynkowej konkurenta (konkurentów)
- Umocnienie reputacji
- Osiąganie korzyści skali

Bariery dalszego wzrostu inwestycji zagranicznych w sferze dystrybucji

- Rosnąca konkurencja bezpośrednia i pośrednia
- Zahamowanie dynamiki rozwoju gospodarczego (w następstwie kryzysu finansowego)
- Nasycenie rynku i sytuacja na rynku nieruchomości
- Niższa niż przewidywano rentowność działalności

Podsumowanie

- Zagraniczne inwestycje miały wpływ na przemiany ilościowe i jakościowe w sferze dystrybucji
- Dynamiczny rozwój sieci sklepów wielkopowierzchniowych (hipermarketów, supermarketów, sklepów dyskontowych) oraz centrów handlowych) jest w dużym stopniu następstwem strategii ekspansji realizowanej przez inwestorów zagranicznych
- O skali i strukturze zagranicznych inwestycji w handlu detalicznym świadczy pośrednio rosnący udział zagranicznych przedsiębiorstw handlowych w całkowitej liczbie i powierzchni poszczególnych typów jednostek handlowych
- Nasila się proces konsolidacji prowadzący do umocnienia pozycji rynkowej dużych firm handlowych (zagranicznych i krajowych)
- Następuje dalsza ekspansja terytorialna przedsiębiorstw handlowych – inwestowanie w obiekty handlowe dostosowane do potencjału rynkowego mniejszych miast