

STRESZCZENIE ROZPRAWY DOKTORSKIEJ

Ekonomiczne determinanty aktywności eksportowej polskich grup i organizacji producentów owoców i warzyw

W dzisiejszej rzeczywistości determinowanej procesami globalizacji, wśród producentów rolnych, coraz bardziej rośnie zainteresowanie podejmowaniem działań eksportowych, postrzeganych jako kolejny etap rozwoju własnej działalności. Powstawanie grup i organizacji producentów owoców i warzyw jako jednostek gospodarczych sprawia, że dzięki działaniom grupowym, staje się to realne. Celem głównym pracy było określenie i ocena czynników sprzyjających i barier wpływających na możliwość rozszerzenia działalności grup producentów owoców i warzyw na rynki międzynarodowe w formie eksportu, oraz skutków i uwarunkowań wynikających z tych działań. Z przeprowadzonej analizy wynika, że najważniejszym czynnikiem wychodzenia na rynki zagraniczne była jakość produkcji, różnice cenowe i wiedza. Główną barierą rozwoju eksportu według zarządów grup, był brak kapitału na rozpoczęcie eksportu oraz wysokie koszty wejścia w działalność eksportową. Odrębny wniosek stanowi stwierdzenie, że grupy powinny zacząć łączyć się w stowarzyszenia organizacji producentów w celu uniknięcia wzajemnej konkurencji na rynkach krajowym jak i zagranicznych.

Celem pracy było: Określenie i ocena czynników sprzyjających i niesprzyjających możliwości rozszerzenia działalności grup producentów owoców i warzyw na rynki międzynarodowe w formie eksportu, oraz skutków i uwarunkowań wynikających z tych działań. Ponadto celem pracy jest ukazanie jakie czynniki zadecydowały o rozwoju eksportu grup producentów owoców i warzyw.

W pracy podjęta została próba rozwinięcia zagadnień, takich jak: Identyfikacja i klasyfikacja głównych czynników makroekonomicznych mających wpływ na eksport przez grupy oraz określenie konkurencyjności eksportowej sektora.

W pracy zostały poruszone problemy internacjonalizacji płytkiej, czyli działań eksportowych grup producentów owoców i warzyw jako dominującej w polskich realiach, niemniej postawiono również pytania dotyczące pogłębienia internacjonalizacji badanych grup. Ponadto, praca może mieć zastosowanie praktyczne i wskazywać na główne aspekty ekonomiczne i organizacyjne, oraz przekazywać informacje pomocne w podejmowaniu decyzji dla grup i organizacji producentów owoców i warzyw, chcących wyjść na arenę międzynarodową, poprzez wskazywanie trendów w gospodarce sprzyjających takim działaniom.

Hipotezy badawcze: 1. W podejmowanych działaniach eksportowych przez polskie grupy producentów owoców i warzyw na rynki zagraniczne, decydującym czynnikiem były różnice cenowo kosztowe produktów pomiędzy rynkami krajowymi i zagranicznymi. 2. Polski eksport owocowo-warzywny wykazał powiązania z rynkiem europejskim i zależał od koniunktury na rynkach zagranicznych i konkurencyjności eksportowej sektora. 3. Handel zagraniczny owocami i warzywami okazał się sprzyjającym czynnikiem, wpływającym na procesy rozwojowe grup.

Przeprowadzone rozważania teoretyczne oraz analiza materiału empirycznego dały podstawy do sformułowania następujących wniosków i uwag podsumowujących:

1. Najważniejszym czynnikiem wychodzenia grup i organizacji producentów owoców i warzyw na rynki zagraniczne była jakość produkcji i różnice cenowe. Bez odpowiedniej jakości polskich produktów, działalność eksportowa na dużą skalę nie była by możliwa.
2. Wiedza na temat rynków zagranicznych wśród członków zarządów miała istotnie większe znaczenie dla eksportu niż kwalifikacje pozostałych pracowników, a sam eksport nie przekładał się na wzrost zatrudnienia w grupach.
3. Pomimo przeprowadzenia przez większość grup działań inwestycyjnych, wspomaganych przez dotacje z środków Unijnych, w badaniach ankietowych zarządy nie potwierdziły ich wysokiej istotności w działaniach eksportowych. Inwestycje w budynki i park maszynowy są niezbędne dla zapewnienia dużych partii towaru zarówno na rynku krajowym do dużych sieci dystrybucyjnych jak i na rynki eksportowe. Niemniej zarządy utożsamiają działania inwestycyjne w aktywa trwałe jako obowiązek ponoszenia wysokich kosztów i zaciągania kredytów, które mogą stać się w przyszłości problemem dla grup.
4. Główną barierą rozwoju eksportu według zarządów grup, był brak kapitału na rozpoczęcie eksportu oraz wysokie koszty wejścia w działalność eksportową, poprzez uczestnictwo w targach zagranicznych, koszty kapitału obrotowego, koszty transportu. Należy przy tym uwzględnić ryzyko niepowodzenia eksportu.
5. Procesy globalizacji na świecie oraz zmiana reguł konkurencji, sprawiają, że w coraz mniejszym stopniu należy obawiać się powstawania koncentracji produkcji w różnych dziedzinach gospodarki, w obrębie jednego państwa. Procesy, które wiodą do powstawania struktur rynkowych takich jak oligopole, a nawet monopole, mogą wydawać się niebezpieczne na poziomie krajowym, uwidaczniając się jako tworzenie zbyt skoncentrowanych branż. Jednak w skali globalnej i w warunkach wolnego handlu, branże te mogą pozostawać nadal bardzo konkurencyjne. Polskie grupy i organizacje producentów owoców i warzyw, powinny zacząć łączyć się w stowarzyszenia organizacji producentów w celu uniknięcia wzajemnej konkurencji na rynkach krajowym jak i zagranicznych.

Jak pokazują przykłady zagraniczne, spójnie działające stowarzyszenia, oraz coraz większe podmioty gospodarcze powstałe z łączenia się grup, mogą z powodzeniem stać się właścicielami poszczególnych ogniw w łańcuchu dostaw owoców i warzyw od producenta do konsumenta. Wymaga to jednak dyscypliny i podporządkowania, oraz zmiany sposobu myślenia i nastawienia z głębokiego indywidualizmu na działalność grupową, która w dłuższym terminie przyniesie wymierne korzyści.

Słowa kluczowe: Eksport, handel międzynarodowy, grupy producentów owoców i warzyw