

**Autoreferat przedstawiający opis dorobku  
i osiągnięć naukowych**  
(Załącznik 3 do wniosku o wszczęcie postępowania habilitacyjnego)

**dr Iwona Szczepaniak**

**Warszawa, kwiecień 2019**

## Spis treści

<b>1. WSTĘP</b> .....	<b>3</b>
<b>2. PODSTAWOWE INFORMACJE O KANDYDACIE</b> .....	<b>3</b>
<b>3. SYNTETYCZNE INFORMACJE O OSIĄGNIĘCIACH I DOROBKU NAUKOWYM</b> .....	<b>5</b>
3.1. Wykaz publikacji naukowych oraz cytowania – zestawienie ilościowe .....	5
3.2. Wystąpienia na krajowych i zagranicznych konferencjach naukowych .....	6
3.3. Opieka naukowa w charakterze promotora pomocniczego nad przewodem doktorskim .....	7
3.4. Udział w projektach i programach badawczych .....	7
<b>4. OMÓWIENIE OSIĄGNIĘĆ WYNIKAJĄCYCH Z art. 16 UST. 2 USTAWY Z DNIA 14 MARCA 2003 R. O STOPNIACH NAUKOWYCH I TYTULE NAUKOWYM ORAZ O STOPNIACH I TYTULE W ZAKRESIE SZTUKI (DZ.U. NR 65, POZ. 595 Z PÓŻN. ZM.)</b> .....	<b>8</b>
4.1. Ewolucja zainteresowań naukowych oraz uzasadnienie wyboru problematyki badawczej.....	8
4.2. Cykl powiązanych tematycznie publikacji pod nazwą: „Międzynarodowa konkurencyjność polskiego sektora rolno-spożywczego – istota, uwarunkowania, pomiar” .....	11
4.3. Omówienie pozostałych publikacji stanowiących osiągnięcie naukowe .....	31
<b>5. INFORMACJE O WSPÓŁPRACY MIĘDZYNARODOWEJ</b> .....	<b>34</b>
<b>6. POZOSTAŁY DOROBEK POPULARYZATORSKI I EKSPERCKI</b> .....	<b>36</b>
<b>7. PODSUMOWANIE</b> .....	<b>37</b>
<b>BIBLIOGRAFIA</b> .....	<b>38</b>

## 1. WSTĘP

W związku ze złożeniem wniosku o przeprowadzenie postępowania habilitacyjnego w dziedzinie nauk ekonomicznych w dyscyplinie ekonomia przedkładam autoreferat zawierający opis mojego dorobku i osiągnięć naukowych.

Autoreferat składa się z siedmiu części. W części drugiej podaję podstawowe informacje nt. mojego wykształcenia oraz przebiegu dotychczasowego zatrudnienia. W części trzeciej przedstawiam syntetyczne informacje o moich osiągnięciach i dorobku naukowym. W czwartej części omawiam osiągnięcia naukowe, wynikające z art. 16 ust. 2 ustawy z dnia 14 marca 2003 r. o stopniach naukowych i tytule naukowym oraz o stopniach i tytule w zakresie sztuki (Dz.U. nr 65, poz. 595 z późn. zm.). W części piątej zamieszczam ogólne informacje o współpracy międzynarodowej. W części szóstej natomiast przedstawiam krótko swój pozostały dorobek popularyzatorski i ekspercki. Autoreferat kończy podsumowanie.

Do osiągnięć naukowych, które uznaję za znaczący wkład w rozwój nauk ekonomicznych w dyscyplinie ekonomia, wskazuję cykl powiązanych tematycznie publikacji pod nazwą: „**Międzynarodowa konkurencyjność polskiego sektora rolno-spożywczego – istota, uwarunkowania, pomiar**”.

W załączniku 1 do wniosku znajdują się moje dane kontaktowe. Załącznik 2 zawiera kopię dyplomu potwierdzającego posiadanie przeze mnie stopnia doktora. Pełna lista opublikowanych prac naukowych oraz innych wskaźników dokonań naukowych, a także szczegółowe informacje o współpracy międzynarodowej oraz informacje o moim dorobku popularyzatorskim i eksperckim zamieszczone zostały w załączniku 4. Załącznik 5 zawiera oświadczenia współautorów publikacji.

## 2. PODSTAWOWE INFORMACJE O KANDYDACIE

### Wykształcenie:

- Luty 2007 – doktor nauk ekonomicznych, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy, tytuł rozprawy doktorskiej: *Czynniki i uwarunkowania rozwoju średniej wielkości przedsiębiorstw przemysłu spożywczego (na przykładzie przemysłu owocowo-warzywnego i mięsnego)*, promotor: prof. dr hab. Roman Urban, recenzenci: prof. dr hab. Andrzej Piotr Wiatrak (Wydział Zarządzania, Uniwersytet Warszawski), prof. dr hab. Aldon Zalewski (IERiGŻ-PIB);
- Czerwiec 1988 – magister ekonomii, Wydział Nauk Ekonomicznych, Uniwersytet Warszawski, tytuł pracy magisterskiej: *Ekonomiczne problemy ochrony środowiska w przemyśle cukrowniczym*, promotor: dr Tomasz Żylicz.

### Wykształcenie uzupełniające:

- Marzec 1992 – Market Reports Training, Economic Research Service, Washington, USA.

### Przebieg dotychczasowego zatrudnienia:

- od 1 marca 2008 – Kierownik Zakładu Ekonomiki Przemysłu Spożywczego, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy;
- od 1 maja 2007 – adiunkt, Zakład Ekonomiki Przemysłu Spożywczego, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy;

- 1 styczeń 1991 – 30 kwiecień 2007 – starszy asystent, Zakład Ekonomiki Przemysłu Spożywczego, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej (od 1 stycznia 2005 pod nazwą Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy);
- 23 czerwiec 1989 – 31 grudzień 1990 – asystent, Zakład Ekonomiki Przemysłu Spożywczego, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej;
- 21 kwiecień 1989 – 22 czerwiec 1989 – ekonomista, Zakład Ekonomiki Przemysłu Spożywczego, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej;
- 5 grudzień 1988 – 20 kwiecień 1989 – stażysta, Zakład Ekonomiki Przemysłu Spożywczego, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej.

#### Nagrody i wyróżnienia otrzymane w trakcie zatrudnienia:

- 1991 – Nagroda za debiut naukowy w konkursie na wyróżniające się prace naukowe w Instytucie Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej w 1989 i 1990 r. za prace pt.: 1. *Rola drobnych form wytwórczości w przetwórstwie rolno-spożywczym*, 2. *Stan drobnych form przetwórstwa spożywczego*, 3. *Ekonomika drobnej skali przetwórstwa spożywczego*.
- 1993 – Nagroda Ministra Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej I Stopnia za udział w realizacji pracy pt. *Stworzenie podstaw i uruchomienie systematycznych analiz głównych rynków rolnych oraz wdrożenie ich wyników do systemu informacji ekonomicznej i rynkowej*.

#### Ważniejsze funkcje pełnione w IERiGŻ-PIB:

1. Kierownik tematu badawczego w ramach Działalności Statutowej:
  - *Przemiany przemysłu spożywczego w świetle procesów globalizacji i funkcjonowania na wspólnym rynku Unii Europejskiej* – w latach 2008-2009.
  - *Przemiany przemysłu spożywczego w świetle procesów globalizacji, integracji europejskiej i kryzysu gospodarczego* – w 2010 roku.
  - *Przemiany przemysłu spożywczego w świetle procesów globalizacji i integracji europejskiej. Rozważania teoretyczne i praktyczne* – w 2011 roku.
  - *Przemiany przemysłu spożywczego w świetle procesów globalizacji i integracji europejskiej* – w latach 2012-2019.
2. Kierownik zadania badawczego w ramach Działalności Statutowej:
  - *Zmiany struktur podmiotowych w polskim przemyśle spożywczym* – w 2007 roku.
  - *Przemiany strukturalne w polskim przemyśle spożywczym* – w latach 2008-2009.
  - *Innowacyjność jako czynnik rozwoju przemysłu spożywczego* – w latach 2010-2015.
3. Kierownik zadania badawczego w ramach Programów Wieloletnich:
  - *Ocena zmian konkurencyjności polskich producentów żywności na Wspólnym Rynku Europejskim i na rynkach innych krajów*, w ramach Programu Wieloletniego pt. „Ekonomiczne i społeczne uwarunkowania rozwoju polskiej gospodarki żywnościowej po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej” – w latach 2005-2009.

- *Monitoring stanu konkurencyjności polskich producentów żywności*, w ramach Programu Wieloletniego pt. „Konkurencyjność polskiej gospodarki żywnościowej w warunkach globalizacji i integracji europejskiej” – w latach 2011-2014.
- *Konkurencyjność polskich producentów żywności i jej determinanty*, w ramach Programu Wieloletniego pt. „Rolnictwo polskie i UE 2020+. Wyzwania, szanse, zagrożenia, propozycje” – w latach 2015-2019.

### 3. SYNTETYCZNE INFORMACJE O OSIĄGNIĘCIACH I DOROBKU NAUKOWYM

#### 3.1. Wykaz publikacji naukowych oraz cytowania – zestawienie ilościowe

Bezpośrednim rezultatem mojej aktywności naukowej po uzyskaniu stopnia doktora jest dorobek publikacyjny obejmujący łącznie 122 prace naukowe oraz 12 redakcji monografii naukowych (Tabela 1). Część prac (34) opublikowałam w języku angielskim. Niektóre prace zostały napisane we współautorstwie (32), co głównie wynikało z realizacji zadań w zespołach badawczych.

Spośród moich artykułów 6 zostało opublikowanych w recenzowanych materiałach z konferencji międzynarodowych i jest uwzględnionych w bazie Web of Science („Proceedings papers”). Pozostałe artykuły (47) opublikowałam w czołowych czasopismach naukowych (z listy B MNiSW), takich jak: „Zeszyty Naukowe SGGW. Problemy Rolnictwa Światowego”, „Oeconomia Copernicana”, „Equilibrium”, „International Business and Global Economy”, „Studia BAS”, „Journal of Agribusiness and Rural Development”, „Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu”, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, „Unia Europejska.pl”, „Przemysł Spożywczy”.

Jestem także współautorem 7 monografii oraz autorem lub współautorem 56 rozdziałów w monografiach, z których 15 zostało opublikowanych w wydawnictwach prestiżowych polskich uczelni, takich jak: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Uniwersytet Jagielloński, Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu, Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie, Uniwersytet Zielonogórski, Politechnika Rzeszowska.

Oprócz tego jestem autorem lub współautorem 31 artykułów popularno-naukowych oraz 54 rozdziałów w innych opracowaniach naukowych, z których 5 jest w języku angielskim (Załącznik 4).

Łączna punktacja mojego dorobku naukowego (MNiSW) wynosi 894 punkty, a po uwzględnieniu korekty związanej ze współautorstwem – 736 punktów. Podział na poszczególne rodzaje publikacji wraz z uzyskaną punktacją przedstawiłam w Tabeli 1.

Publikacje moje były wielokrotnie cytowane zarówno w wydawnictwach krajowych, jak i zagranicznych. W bazie Google Scholar znajduje się 730 cytowań moich prac (indeks Hirscha = 12). W bazie Web of Science, przeszukanej na podstawie wszystkich moich publikacji Cited Reference Search, znaleziono 51 cytowań (indeks Hirscha = 2). W bazie Scopus, przeszukanej poprzez opcję Advanced/References, znajdują się 42 cytowania moich prac (indeks Hirscha = 2). W bazie BazEkon zidentyfikowano 72 cytowania, a indeks Hirscha wynosi 3 (Tabela 2).

Tabela 1. Liczba publikacji punktowanych, po uzyskaniu stopnia doktora (2007-2019)

Wyszczególnienie	Liczba publikacji	Liczba punktów MNiSW bez uwzględnienia współautorstwa	Liczba punktów MNiSW z uwzględnieniem współautorstwa*
Artykuły w recenzowanych materiałach z konferencji międzynarodowych, uwzględnionych w Web of Science („Proceedings papers”)	6	80	74
Artykuły w czasopiśmie wyszczególnionych przez MNiSW w wykazach innych niż lista A	47	409	351
Pozostałe artykuły	6	30	20
Współautorstwo monografii w języku polskim	7	70	25
Rozdziały w monografiach w języku polskim	37	156	136
Rozdziały w monografiach w języku angielskim	19	101	89
Redakcja naukowa monografii	12	48	41,5
<b>RAZEM</b>	<b>134</b>	<b>894</b>	<b>736,5</b>

\* do korekty związanej ze współautorstwem przyjęto zasadę, że liczba punktów jest dzielona stosownie do procentowego wkładu poszczególnych autorów.

Źródło: Obliczenia własne na podstawie Załącznika 4.

Tabela 2. Liczba cytowań publikacji\*

Wyszczególnienie	Baza			
	Google Scholar	Web of Science Core Collection	Scopus	BazEkon
h-index	12	2	2	3
liczba cytowań	730	51	42	72

\*Web of Science Core Collection – wyszukiwanie poprzez opcję Cited Reference Search, Scopus – wyszukiwanie poprzez opcję Advanced/References; stan na 14.03.2019 r.

Źródło: Obliczenia Działu Informacji Naukowej IERiGŻ-PIB.

### 3.2. Wystąpienia na krajowych i zagranicznych konferencjach naukowych

Po uzyskaniu stopnia doktora wygłosiłam 38 referatów na konferencjach naukowych w kraju (7 z nich zostało przygotowanych we współautorstwie), z których 12 miało charakter międzynarodowy. Ponadto wygłosiłam 26 referatów na konferencjach naukowych za granicą (13 przygotowanych we współautorstwie), w tym 22 w języku angielskim (Załącznik 4).

### **3.3. Opieka naukowa w charakterze promotora pomocniczego nad przewodem doktorskim**

W latach 2015-2018 pełniłam funkcję promotora pomocniczego w przewodzie doktorskim mgr Katarzyny Łukiewskiej na Wydziale Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego w Olsztynie (promotor: dr hab. Małgorzata Juchniewicz, prof. UWM). Tytuł rozprawy doktorskiej: *Pomiar i ocena międzynarodowej konkurencyjności przemysłu spożywczego*. Obrona pracy odbyła się 17.10.2018 r.

### **3.4. Udział w projektach i programach badawczych**

W analizowanym okresie brałam udział w trzech Programach Wieloletnich realizowanych w IERiGŻ-PIB. Pierwszym z nich był Program Wieloletni 2005-2009 „Ekonomiczne i społeczne uwarunkowania rozwoju polskiej gospodarki żywnościowej po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej”, w ramach którego kierowałam zadaniem badawczym *Ocena zmian konkurencyjności polskich producentów żywności na wspólnym rynku europejskim i na rynkach innych krajów*. Następnie wzięłam udział w realizacji kolejnego Programu Wieloletniego 2011-2014 „Konkurencyjność polskiej gospodarki żywnościowej w warunkach globalizacji i integracji europejskiej”, w ramach którego kierowałam zadaniem badawczym *Monitoring stanu konkurencyjności polskich producentów żywności*. Obecnie biorę udział w realizacji Programu Wieloletniego 2015-2019 „Rolnictwo polskie i UE 2020+ Wyzwania, szanse, zagrożenia, propozycje”, w ramach którego kieruję zadaniem badawczym *Konkurencyjność polskich producentów żywności i jej determinanty*. Kierowanie trzema, stanowiącymi kontynuację, zadaniami badawczymi wiązało się z opracowaniem koncepcji i założeń oraz bezpośrednią możliwością realizacji szeroko zakrojonych badań dotyczących różnych aspektów konkurencyjności polskiego sektora żywnościowego. Wiązało się także z kierowaniem wieloosobowymi zespołami badawczymi oraz współpracą z ekspertami z innych jednostek naukowych, z kraju i z zagranicy. Dało mi również możliwość popularyzacji wyników badań. Efektem tych prac są bowiem liczne publikacje oraz wygłoszone referaty.

W latach 2010-2011 wzięłam udział w realizacji projektu „Żywność i żywienie w XXI wieku – wizja rozwoju polskiego sektora spożywczego”, współfinansowanego przez UE w ramach Programu Operacyjnego „Innowacyjna Gospodarka” (Kierownik projektu: prof. dr hab. Lech Michalczyk, Instytut Sadownictwa i Kwiaciarstwa w Skierniewicach). W ramach tego projektu: 1) Kierowałam pracą zespołu eksperckiego, którego przedmiotem prac była priorytetyzacja technologii w obszarze „Zarządzanie procesem produkcji, dystrybucja i marketing”, w ramach zadania pt. „Krytyczne technologie” oraz przygotowałam Raport z priorytetyzacji technologii w obszarze „Zarządzanie procesem produkcji, dystrybucja i marketing”; 2) Wzięłam udział w warsztatach eksperckich mających na celu wypracowanie scenariusza rozwoju obszaru „Zarządzanie procesem produkcji, dystrybucji i marketingu” oraz obszaru „Innowacyjne surowce, innowacyjne produkty”. Wyniki moich analiz zostały uwzględnione w opracowaniu *Żywność i żywienie w XXI w. Scenariusze rozwoju polskiego sektora rolno-spożywczego* (red. L. Michalczyk).

W latach 2014-2015 wzięłam udział w realizacji projektu „Model ograniczania strat i marnowania żywności z korzyścią dla społeczeństwa” (MOST), finansowanym przez Narodowe Centrum Badań i Rozwoju w programie „Innowacje Społeczne” (Kierownik projektu: prof. dr hab. Danuta Kołożyn-Krajewska, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego, Koordynator zadań wykonywanych w IERiGŻ-PIB: dr hab. Renata Grochowska, prof. IERiGŻ-PIB). W ramach tego projektu wzięłam udział w opracowaniu metodologii badań, przygotowaniu kwestionariusza wywiadu, a następnie: 1) Dokonałam oceny wielkości i przyczyn strat

w objętych badaniami zakładach przemysłu mleczarskiego; 2) Przeprowadziłam analizę procesów modernizacyjnych w polskim przemyśle mleczarskim. Efektem prac jest Raport z wykonania zadań realizowanych w ramach projektu w IERiGŻ-PIB oraz monografia *Ocena strat ponoszonych na poszczególnych etapach łańcucha mleczarskiego w Polsce* (aut: J. Seremak-Bulge, R. Grochowska, I. Szczepaniak, P. Szajner, M. Bułkowska, K. Hryszko), przygotowana w IERiGŻ-PIB.

W 2018 r. uczestniczyłam w projekcie badawczo-wdrożeniowym „Platforma Żywnościowa” (SELLFOOD), finansowanym ze środków Narodowego Centrum Badań i Rozwoju w ramach Strategicznego programu badań naukowych i prac rozwojowych „Społeczny i gospodarczy rozwój Polski w warunkach globalizujących się rynków” GOSPOSTRATEG, koordynowanym przez Krajowy Ośrodek Wsparcia Rolnictwa. W ramach tego projektu wzięłam udział w opracowaniu raportu tematycznego pt. *Analiza rynku rolno-spożywczego w Polsce wraz z rekomendacjami produktów, które mogą być przedmiotem obrotu handlowego na Platformie Żywnościowej* (red.: A. Kowalski, A. Sikorska, M. Wigier). Mój wkład w realizację tego projektu polegał na przygotowaniu koncepcji, metody badań, współautorstwie i redakcji I rozdziału w ww. Raporcie pt. *Analiza i ocena potencjału sektora rolno-spożywczego w Polsce*. W rozdziale tym rekomendujemy do dalszych szczegółowych badań rynki produktów rolno-spożywczych, które są naszym zdaniem predestynowane w zakresie możliwości prowadzenia obrotów handlowych na Platformie Żywnościowej.

#### **4. OMÓWIENIE OSIĄGNIĘĆ WYNIKAJĄCYCH Z art. 16 UST. 2 USTAWY Z DNIA 14 MARCA 2003 R. O STOPNIACH NAUKOWYCH I TYTULE NAUKOWYM ORAZ O STOPNIACH I TYTULE W ZAKRESIE SZTUKI (DZ.U. NR 65, POZ. 595 Z PÓŹN. ZM.)**

##### **4.1. Ewolucja zainteresowań naukowych oraz uzasadnienie wyboru problematyki badawczej**

Ewolucja moich zainteresowań badawczych związanych z problematyką konkurencyjności polskich producentów żywności była naturalną konsekwencją realizacji zadań badawczych podejmowanych w IERiGŻ-PIB w ramach kolejnych Programów Wieloletnich. Pierwsze zadanie *Ocena zmian konkurencyjności polskich producentów żywności na wspólnym rynku europejskim i na rynkach innych krajów* zaczęłam realizować jeszcze przed doktoratem, tj. w 2005 roku i kontynuowałam je po doktoracie (2007), aż do 2009 roku. W tym okresie badania prowadziłam pod kierunkiem prof. dr hab. Romana Urbana. Współpraca ta miała wpływ na ukształtowanie metodologii badawczej, którą wraz z powierzonym mi zespołem osób konsekwentnie realizowałam. W tym okresie zakres badań obejmował m.in. monitoring wyników handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi, wskaźników orientacji eksportowej w głównych działach gospodarki żywnościowej (w przemyśle spożywczym i rolnictwie), analizę przewag cenowych polskich producentów żywności na rynku światowym, jak również innych źródeł przewag konkurencyjnych (jakościowych, innowacyjnych i in.). Obserwowane w kolejnych latach po akcesji Polski do Unii Europejskiej zmiany nie pozwalały mi jeszcze na formułowanie wniosków o trwałych tendencjach rozwojowych, ale ponad pięć lat członkostwa było okresem na tyle długim, że mogłam już próbować oceniać wpływ integracji z UE na polski sektor żywnościowy, w tym na jego konkurencyjność. W ramach tego zadania zostało opublikowanych w IERiGŻ-PIB 6 raportów w serii „Program Wieloletni 2005-2009”, tj. trzy raporty zawierające wyniki monitoringu i oceny zmian konkurencyjności polskich producentów żywności po akcesji do UE oraz trzy raporty problemowe (1 mojego autorstwa, 4 pod moją redakcją i z autorstwem 6 rozdziałów, 1 pod moją redakcją). Spośród tych publikacji szczególnie cenię sobie: *Wybrane aspekty konkurencyjności*



*polskich producentów żywności* (red. I. Szczepaniak), seria „Program Wieloletni 2005-2009”, nr 110, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2008. Do współpracy przy tym opracowaniu zaprosiłam naukowców z sześciu ośrodków naukowo-badawczych, którzy wykorzystując własny dorobek naukowy i własne badania przygotowali autorskie analizy. Wszystkie te prace są subiektywne, różne, ale równocześnie reprezentują komplementarne punkty widzenia na zagadnienie konkurencyjności. Mój wkład w to opracowanie, oprócz redakcji, polegał na autorstwie rozdziału pt. *Kapitał intelektualny jako źródło konkurencyjności polskiego przemysłu spożywczego*.

Kolejnym ważnym etapem na ścieżce mojej kariery naukowej była realizacja drugiego zadania *Monitoring stanu konkurencyjności polskich producentów żywności* w ramach Programu Wieloletniego 2011-2014. W tym okresie w prowadzonych przeze mnie badaniach konkurencyjności polskich producentów żywności położyłam nacisk na międzynarodowy aspekt tego zjawiska. Zintensyfikowanie badań dotyczących międzynarodowej konkurencyjności wynikało przede wszystkim z postępujących procesów globalizacji, integracji i liberalizacji gospodarek na świecie. Metodologię realizowanych w tym okresie badań oparłam na systemowym podejściu do konkurencyjności, tj. analizowałam zarówno podstawowe elementy systemu „konkurencyjność”, jak i wskazywałam na wielokierunkowe relacje między nimi. Rozważania teoretyczne konfrontowałam z wynikami empirycznych badań międzynarodowej konkurencyjności polskiego sektora żywnościowego. Uznając za szczególnie przydane podejście związane z nurtem teorii handlu zagranicznego, odwołujące się do konkurencyjności jako zdolności skutecznej sprzedaży wytwarzanych produktów na rynkach międzynarodowych, za jeden z najważniejszych przejawów kształtowania się pozycji konkurencyjnej polskich producentów żywności przyjąłam wyniki handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi. Dużo uwagi poświęciłam również ocenie pozycji konkurencyjnej Polski w handlu produktami rolno-spożywczymi na podstawie różnego rodzaju wskaźników ilościowych, tj. wskaźnika specjalizacji eksportowej, wskaźnika pokrycia importu eksportem, wskaźnika ujawnionych przewag komparatywnych w eksporcie Balassy oraz wskaźnika relacji eksportowo-importowych Lafaya. Analizowałam również strategie konkurencji stosowane przez polskich producentów żywności na rynku światowym, wykorzystując metodę jakościowo-cenową Aigingera. Podkreślając, że funkcjonowanie na trudnym rynku międzynarodowym wymusza realokację czynników produkcji i reorientację specjalizacji eksportowej z działów niebędących w stanie sprostać konkurencji do tych działów, które są konkurencyjne na rynkach zagranicznych, wnioskowałam, że istotna jest nie tylko aktualna pozycja konkurencyjna danego działu produkcji, ale także umiejętność utrzymania oraz wzmocnienia posiadanych przewag konkurencyjnych w długim okresie. Moje badania wykazały stopniowe, ale systematyczne zmniejszanie się przewag cenowych na rynku produktów żywnościowych, wynikające z postępującej konwergencji cen krajowych z cenami w Unii Europejskiej. W tym okresie zaobserwowałam, że na znaczeniu zyskują pozacenowe składniki potencjału konkurencyjnego. Spośród tych składników badaniami objęłam m.in. efektywność wykorzystania czynników produkcji oraz możliwość tworzenia relacji konkurencyjno-kooperacyjnych między podmiotami, tj. powiązań o charakterze koopetycyjnym (np. w formie klastrów). W ramach tego zadania zostało opublikowanych w IERiGŻ-PIB 6 monografii w serii „Program Wieloletni 2011-2014” (1 z moim współautorstwem, 5 pod moją redakcją i z autorstwem 9 rozdziałów). Jedna z monografii została wydana w języku angielskim.

W ramach Programu Wieloletniego 2015-2019, realizując trzecie zadanie *Konkurencyjność polskich producentów żywności i jej determinanty*, w dalszym ciągu rozwijałam swoje zainteresowania badawcze związane z międzynarodową konkurencyjnością polskiego sektora rolno-spożywczego. Uwagę nadal koncentrowałam na systemowym ujęciu konkurencyjności, które pozwala z jednej strony na stosunkowo szeroką i przekrojową ocenę tego zjawiska, a z drugiej strony na analizę różnych jego elementów o niższym stopniu ogólności. W odnie-

sieniu do wcześniejszych badań pojawiły się jednak nowe wątki badawcze: uwarunkowania makroekonomiczne konkurencyjności sektora rolno-spożywczego w Polsce, tj. najważniejsze czynniki zewnętrzne (międzynarodowe) i wewnętrzne (krajowe) oddziałujące na konkurencyjność polskiej gospodarki żywnościowej; pozycja konkurencyjna sektora rolno-spożywczego na tle innych sektorów polskiej gospodarki; przewagi komparatywne w polskim handlu produktami rolno-spożywczymi (w pomiarze których wykorzystałam wskaźnik ujawnionych przewag w handlu RTA); a także nowe syntetyczne podejście do pomiaru pozycji konkurencyjnej Polski w handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi, w którym – oprócz wskaźnika specjalizacji eksportowej, wskaźnika Balassy oraz wskaźnika Lafaya – wykorzystałam ww. wskaźnik RTA. Wszystkie analizy wskaźnikowe i oceny przewag komparatywnych oraz pozycji konkurencyjnej Polski w handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi przeprowadziłam zarówno na poziomie handlu światowego, jak i na poziomie wymiany z poszczególnymi grupami państw (UE-15, UE-13 i spoza UE). Analizy te za każdym razem poprzedzałam pogłębionymi rozważaniami teoretycznymi. Jeśli chodzi o czynniki wewnętrzne i uwarunkowania zewnętrzne konkurencyjności, w dalszym ciągu prowadziłam badania nad procesami konwergencji cen żywności w UE, jak również starałam się obserwować zjawiska społeczno-gospodarcze, które mają swoje źródło w procesach zachodzących zarówno w kraju, jak i za granicą. W ramach omawianego zadania zostały dotychczas opublikowane w IERiGŻ-PIB 4 monografie w serii „Monografie Programu Wieloletniego 2015-2019” (wszystkie pod moją redakcją i z autorstwem 4 rozdziałów).

Chciałabym zaznaczyć, że rozpoczęte przeze mnie w 2005 r. i kontynuowane po doktoracie (2007) badania międzynarodowej konkurencyjności polskiego sektora żywnościowego wypełniły znaczącą lukę w literaturze przedmiotu i stały się dla mnie wyzwaniem badawczym na wiele lat. Badania te znakomicie wpisały się bowiem w szerszy obszar tematyczny, jakim była i jest ocena skutków wstąpienia Polski do Unii Europejskiej, ważna dla całej gospodarki, ale dla sektora rolno-spożywczego w szczególności. Ścieżką rozwoju, jaką świadomie wybrałam, było dogłębne poznawanie zjawisk ekonomicznych dotyczących interesującego mnie kontekstu badawczego, a następnie rozwijanie metodologii badań tych zjawisk z pozycji eksperta w danej dziedzinie tematycznej. Metoda ta pozwoliła mi zrozumieć niuanse i mechanizmy w danym procesie, a następnie stawiać pytania badawcze, na które dotąd nie udzielono w literaturze odpowiedzi.

W efekcie mój rozwój naukowy po doktoracie obejmuje głównie obszar tematyczny, który nazwałam: „**Międzynarodowa konkurencyjność polskiego sektora rolno-spożywczego – istota, uwarunkowania, pomiar**”. Do osiągnięć naukowych (art. 16 ust. 2 Ustawy z dnia 14 marca 2003 r. o stopniach naukowych i tytule naukowym oraz o stopniach i tytule w zakresie sztuki – Dz.U. nr 65, poz. 595 z późn. zm.), które uznaję za znaczący wkład w rozwój nauk ekonomicznych w dyscyplinie ekonomia, wskazuję zatem cykl powiązanych tematycznie publikacji pod taką właśnie nazwą.

Uważam, że badania przedstawione w ramach tego cyklu są aktualne i ważne z punktu widzenia nie tylko teorii ekonomii, ale także prowadzonej przez państwo polityki ekonomicznej i handlowej. Tematyka międzynarodowej konkurencyjności jest również bardzo istotna z punktu widzenia oceny procesów globalizacji, integracji i liberalizacji gospodarek.

Poniżej znajduje się wykaz 15 publikacji, które wybrałam w ramach tego cyklu wraz z ich opisem. Prace te stanowią pewne *novum* w literaturze, z jednej strony ze względu na tematykę, układ i perspektywę, a z drugiej strony ze względu na metodologię badań. Spośród tych publikacji 5 zostało napisanych w języku angielskim, a 1 powstała we współautorstwie. Chciałabym także podkreślić, że cyklowi temu towarzyszą liczne inne publikacje, które uzupełniają i uszczegóławiają tematykę zaprezentowaną w ramach cyklu oraz wystąpienia podczas wielu konferencji naukowych, krajowych i zagranicznych.

#### 4.2. Cykl powiązanych tematycznie publikacji pod nazwą: „Międzynarodowa konkurencyjność polskiego sektora rolno-spożywczego – istota, uwarunkowania, pomiar”

##### Wykaz publikacji

- (1) Szczepaniak I., 2014: *System „konkurencyjność” – wybrane aspekty teoretyczne i empiryczne*, [w:] *Monitoring i ocena konkurencyjności polskich producentów żywności (5). Synteza* (red. I. Szczepaniak), seria „Program Wieloletni 2011-2014”, nr 115, IERiGŻ-PIB, Warszawa, s. 9-24.
- (2) Szczepaniak I., 2012: *Ocena wybranych poziomów konkurencyjności polskiego sektora żywnościowego*, [w:] *Globalne i regionalne wyzwania restrukturyzacji przedsiębiorstw i gospodarek* (red. R. Borowiecki, M. Dziura), Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Kraków, s. 293-310.
- (3) Szczepaniak I., 2014: *Price advantages of Polish food producers in the European Union market*, [in:] *Assessment of the competitiveness of Polish food producers in the European Union* (ed. I. Szczepaniak), series „Multi-Annual Programme 2011-2014”, no. 126.1, IAFE-NRI, Warsaw, p. 11-27.
- (4) Szczepaniak I., 2014: *Innovative activity in the process of competition on the food market*, [in:] *Developmental challenges of the economy and enterprises after crisis* (ed. J. Kaczmarek, K. Kolegowicz), Cracow University of Economics, Foundation of the Cracow University of Economics, Cracow, p. 365-380.
- (5) Szczepaniak I., 2016: *Współpraca w zakresie działalności innowacyjnej i konkurencyjność przedsiębiorstw przemysłu spożywczego*, [w:] *Zarządzanie w szkołach wyższych i innowacje w gospodarce* (red. T. Wawak), Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków, s. 243-250.
- (6) Szczepaniak I., 2014: *Koopetycja w formie klastrów a międzynarodowa konkurencyjność polskiego sektora żywnościowego*, [w:] *Współczesne formy relacji międzyorganizacyjnych. Współpraca – Kooperacja – Sieci* (red. R. Borowiecki, T. Rojek), Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków, s. 51-60.
- (7) Szczepaniak I., 2010: *Intellectual Capital as a Source of Competitiveness of Polish Food Industry Enterprises*, [in:] *Enterprise in Highly Competitive Environment: International Perspective* (ed. A.P. Balcerzak), Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu, Toruń, p. 205-218.
- (8) Szczepaniak I., 2015: *Uwarunkowania zewnętrzne konkurencyjności polskich producentów żywności*, [w:] *Konkurencyjność polskich producentów żywności i jej determinanty (1)* (red. I. Szczepaniak), seria „Monografie Programu Wieloletniego 2015-2019”, nr 11, IERiGŻ-PIB, Warszawa, s. 50-66.
- (9) Szczepaniak I., Ambroziak Ł., Kosior K., 2018: *Konkurencyjność sektora rolno-spożywczego w Polsce na tle uwarunkowań makroekonomicznych*, „Studia BAS” (Studia Biura Analiz Sejmowych), nr 3(55), s. 73-105.
- (10) Szczepaniak I., 2014: *Jakościowo-cenowe strategie konkurencji w polskim handlu produktami rolno-spożywczymi*, [w:] *Monitoring i ocena konkurencyjności polskich producentów żywności (5). Synteza* (red. I. Szczepaniak), seria „Program Wieloletni 2011-2014”, nr 115, IERiGŻ-PIB, Warszawa, s. 67-81.

- (11) Szczepaniak I., 2018: *Comparative advantages in Polish export to the European Union – food products vs selected groups of non-food products*, “Oeconomia Copernicana”, vol. 9, issue 2, p. 287-308.
- (12) Szczepaniak I., 2017: *Przewagi komparatywne w polskim handlu produktami rolno-spożywczymi*, [w:] *Konkurencyjność polskich producentów żywności i jej determinanty (3)* (red. I. Szczepaniak), seria „Monografie Programu Wieloletniego 2015-2019”, nr 67, IERiGŻ-PIB, Warszawa, s. 45-80.
- (13) Szczepaniak I., 2018: *Pozycja konkurencyjna Polski w handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi na wybranych rynkach*, [w:] *Konkurencyjność polskich producentów żywności i jej determinanty (4)* (red. I. Szczepaniak), seria „Monografie Programu Wieloletniego 2015-2019”, nr 86, IERiGŻ-PIB, Warszawa, s. 9-43.
- (14) Szczepaniak I., 2013: *Development of intra-industry trade as a measure of competitiveness of the Polish food sector*, “Oeconomia Copernicana”, vol. 4, issue 2, p. 147-164.
- (15) Szczepaniak I., 2016: *Ocena międzynarodowej pozycji konkurencyjnej sektora rolno-spożywczego na tle innych sektorów polskiej gospodarki*, [w:] *Konkurencyjność polskich producentów żywności i jej determinanty (2)* (red. I. Szczepaniak), seria „Monografie Programu Wieloletniego 2015-2019”, nr 38, IERiGŻ-PIB, Warszawa, s. 31-76.

### **Omówienie publikacji**

Tematem przewodnim prezentowanego przeze mnie cyklu jest międzynarodowa konkurencyjność polskiego sektora rolno-spożywczego, jej istota, uwarunkowania i pomiar. Inspiracją do podjęcia badań w tym zakresie było dostrzeżenie istniejącej luki w obszarze teoretycznym i aplikacyjnym dotyczącej kompleksowej oceny międzynarodowej konkurencyjności tego sektora. Zaczątkiem do postawienia pytań badawczych i przeprowadzenia badań w tym cyklu był dokonany przeze mnie przegląd literatury w zakresie definiowania podstawowych pojęć związanych z konkurencyjnością, w tym z międzynarodową konkurencyjnością, a w efekcie skupienie się na systemowym podejściu do konkurencyjności, które polega na przedstawieniu tego terminu w oparciu o inne pojęcia o niższym stopniu ogólności. Zgodnie z tym podejściem pomiar konkurencyjności, która jest pojęciem raczej teoretycznym i relatywnym, wymaga dekompozycji tego terminu na pojęcia podlegające operacjonalizacji.

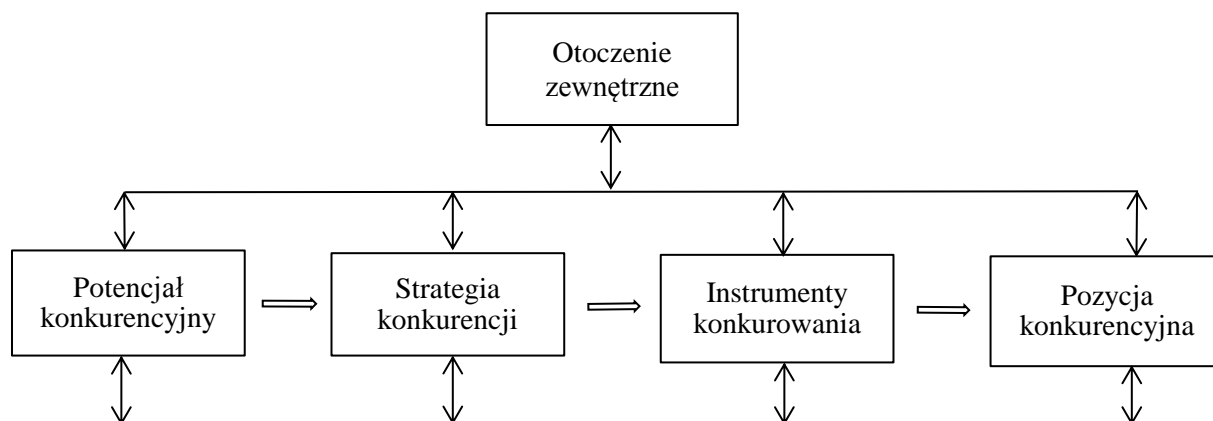
W trakcie moich badań literaturowych zaobserwowałam dużą różnorodność definiowania pojęcia konkurencyjność i mnogość kryteriów jego klasyfikacji (1). Wynika to z prób wyprowadzenia tego pojęcia z co najmniej trzech teorii ekonomicznych (teorii handlu międzynarodowego, teorii wzrostu gospodarczego i cyklu, mikroekonomii), z chęci jego opisanie za pomocą innych kategorii ekonomicznych oraz z rozpatrywania tego zjawiska na różnych poziomach analizy ekonomicznej (od mikro-mikro do mega) (2). Żadna z proponowanych definicji konkurencyjności nie uzyskała powszechnej akceptacji ekonomistów zajmujących się tą tematyką. Zwróciłam uwagę, że najczęściej pisząc o konkurencyjności, wykorzystuje się proste, zwarte definicje, mające swoje zastosowanie do analizowanego aspektu czy danego poziomu rozważań. Nie istnieją również standardowe metody pomiaru konkurencyjności. Ich wybór zależy od przyjętej w badaniu definicji konkurencyjności oraz celu badań. Jak pisał Woś [2003, s. 36] problem nie polega na tym, aby zastosować miernik uniwersalny, ale na tym, aby do problemu, jaki jest do rozwiązania, dobrać miernik adekwatny. Właściwa analiza konkurencyjności polega ponadto nie tyle na ustaleniu absolutnego poziomu wybranego miernika konkurencyjności, co na zbadaniu zmian kierunku i natężenia tego miernika [Olczyk 2008, s. 48]. Według Goryni [2002, s. 49, 60-61] przyjęty cel i perspektywa badań rzutują na zastosowanie określonego modelu konkurencyjności i wybór wskaźników, które zostaną zastosowane do jej pomiaru. W literaturze przedmiotu występują różne modele traktujące kon-

kurencyjność jako swoisty system, na który składają się określone podsystemy, pomiędzy którymi występują silne powiązania o charakterze przyczynowo-skutkowym (15).

Duża liczba definicji konkurencyjności powoduje, że poszczególni badacze różnie ją klasyfikują, zwracają uwagę na różne jej aspekty i analizują ją na różnych płaszczyznach. W przeprowadzonych przeze mnie studiach literaturowych dokonałam przeglądu wybranych modeli systemowego ujęcia konkurencyjności (1) i (15). Przegląd ten pozwolił mi dostrzec pewne podobieństwa i różnice. Obecne w literaturze przedmiotu modele w dużym stopniu przedstawiają powiązania między podstawowymi pojęciami związanymi z kategorią konkurencyjność. Można w nich odnaleźć bezpośrednie nawiązanie do sformułowanej przez Gorynię [2002, s. 68-69] konkurencyjności czynnikowej i wynikowej. Konkurencyjność czynnikowa nazywana również potencjałem konkurencyjnym, zdolnością konkurencyjną czy też źródłami przewag konkurencyjnych wyznacza konkurencyjność możliwą do zrealizowania w przyszłości. Konkurencyjność wynikowa natomiast, określana zazwyczaj pozycją konkurencyjną, jest kształtowana przez konkurencyjność czynnikową i odnosi się do rzeczywiście osiągniętej konkurencyjności. Oba ujęcia wskazują zatem na inne, chociaż uzupełniające się wymiary konkurencyjności. Pewne rozbieżności w przedstawionych modelach dotyczą natomiast nazewnictwa poszczególnych elementów konkurencyjności, drogi przejścia od czynników do wyników, charakteru występujących między nimi relacji (zależności jednokierunkowe lub dwukierunkowe) oraz usytuowania w otoczeniu.

Na potrzeby prowadzonych przeze mnie badań międzynarodowej konkurencyjności polskiego sektora rolno-spożywczego zaproponowałam autorską koncepcję operacjonalizacji konkurencyjności w ujęciu systemowym, która jest rozwinięciem modeli przedstawionych przez Stankiewicza [2005, s. 90] i Bednarz [2013, s. 27]. W koncepcji tej wyróżniłam następujące elementy systemu „konkurencyjność”: potencjał konkurencyjny, strategię konkurencji, instrumenty konkurowania i pozycję konkurencyjną (schemat 1) (1). Każdy z tych podsystemów można dodatkowo podzielić na komponent posiadany (wcześniej zbudowany) i aktualnie budowany. Poszczególne elementy systemu „konkurencyjność” dotyczą różnych jego obszarów i wykazują silne powiązania o charakterze przyczynowo-skutkowym. Najogólniej można stwierdzić, że posiadany przez przedsiębiorstwo potencjał konkurencyjny warunkuje zastosowanie określonej strategii konkurencji, która daje podstawy do wyboru określonych instrumentów konkurowania, a te z kolei pozwalają na osiągnięcie określonej pozycji konkurencyjnej. W rzeczywistości relacje pomiędzy tymi czterema elementami systemu „konkurencyjność” są jednak wielokierunkowe i dużo bardziej złożone. Decyzje podjęte w zakresie jednego podsystemu wpływają na funkcjonowanie pozostałych. Pozycja konkurencyjna – jak wynika z podstawowej zależności – jest wynikiem konkurowania, ale jednocześnie podstawą do konkurowania na poziomie wynikającym właśnie z tej pozycji. Postawienie sobie za cel osiągnięcie określonej pozycji konkurencyjnej wymaga z kolei sformułowania strategii konkurencji, doboru skutecznych instrumentów konkurowania, a wcześniej szczegółowej analizy potencjału konkurencyjnego. Posiadany potencjał może okazać się jednak niewystarczający i dopiero jego rozbudowanie o nowe zasoby i kompetencje (czyli zbudowanie nowego potencjału konkurencyjnego) pozwoli wdrożyć określoną strategię konkurencji i wykreować instrumenty konkurowania, a w efekcie uzyskać planowaną pozycję konkurencyjną. Nie bez znaczenia jest także utrzymywanie odpowiedniej jakości współpracy z otoczeniem, które z jednej strony wpływa na przedsiębiorstwo, a z drugiej zmienia się pod jego wpływem. Dostrzeżenie szans i zagrożeń w dynamicznie zmieniającym się świecie zewnętrznym umożliwia analiza otoczenia i dlatego uwarunkowania zewnętrzne powinny być uwzględnione w systemowym ujęciu konkurencyjności sektora rolno-spożywczego. W dotychczasowych badaniach konkurencyjności tego sektora zagadnienie to pojawiało się jednak stosunkowo rzadko i nie przypisywano mu zbyt dużego znaczenia.

Schemat 1. System „konkurencyjność” i związki przyczynowo-skutkowe między jego elementami



Źródło: I. Szczepaniak, 2014: *System „konkurencyjność” – wybrane aspekty teoretyczne i empiryczne*, [w:] *Monitoring i ocena konkurencyjności polskich producentów żywności (5). Synteza* (red. I. Szczepaniak), seria „Program Wieloletni 2011-2014”, nr 115, IERiGŻ-PIB, Warszawa, s. 14 (1).

Te i inne zależności pomiędzy poszczególnymi elementami systemu „konkurencyjność” powodują, że konkurowanie jest niczym innym jak ciągłym oddziaływaniem, tj. planowaniem, budowaniem, wykorzystywaniem i osiągnięciem, w zakresie czterech podsystemów: potencjału konkurencyjnego, strategii konkurencji, instrumentów konkurowania i pozycji konkurencyjnej, które dopiero łącznie stanowią o konkurencyjności sektorów i tworzących je podmiotów. Ze względu na złożoność i raczej teoretyczny charakter pojęcia konkurencyjności, jego dekompozycja na poszczególne elementy powinna stanowić punkt wyjścia wyboru wskaźników służących do pomiaru, a w efekcie oceny konkurencyjności przedsiębiorstw, sektorów czy gospodarek. Zbiór tych wskaźników jest ściśle związany z celem i przyjętą perspektywą badań. Systemowe ujęcie konkurencyjności może znaleźć zastosowanie na wszystkich poziomach analizy ekonomicznej.

Literatura przedmiotu i wskaźniki przyjęte do oceny konkurencyjności na poziomie sektorowym wskazują, że konkurencyjność na poziomie mezo najczęściej oceniana jest w aspekcie wyników handlu zagranicznego poszczególnymi produktami lub ich grupami oraz pozycją produktów sektora na rynku światowym czy na rynkach regionalnych [Misala 2007, s. 14-45; Misala 2011, s. 63-85; Pawlak, Poczta 2011, s. 41-77]. W literaturze często można znaleźć opinie, że rynek zagraniczny jest trudniejszy dla producentów niż rynek krajowy, a więc rzeczywisty poziom konkurencyjności sektora można stwierdzić tylko na podstawie wyników osiąganych przez producentów na rynku międzynarodowym [Olczyk 2008, s. 53-54]. Podejście to jest wykorzystywane także przy ocenach konkurencyjności sektora żywnościowego. Jak pisze Pawlak [2013, s. 32-36] „w analizach konkurencyjności sektora rolno-spożywczego szczególnie przydatne wydaje się podejście związane z nurtem teorii handlu zagranicznego, odwołujące się do konkurencyjności jako zdolności skutecznej sprzedaży wytwarzanych produktów na rynkach międzynarodowych, a tym samym utrzymania lub powiększania udziałów rynkowych”. Uważam, że zintensyfikowanie w ostatnich latach badań dotyczących międzynarodowej konkurencyjności ma również ścisły związek z procesami integracyjnymi i globalizacyjnymi na świecie. Procesy te, występując z różnym natężeniem w wielu obszarach życia społecznego i gospodarczego, wywierają bowiem znaczący wpływ na funkcjonowanie i perspektywy rozwoju przedsiębiorstw i tworzonych przez nie sektorów (1).

W prowadzonych przeze mnie badaniach konkurencyjności polskiego sektora rolno-spożywczego podkreślam, że producenci żywności w Polsce powinni być konkurencyjni w porównaniu do przedsiębiorstw funkcjonujących na rynku Unii Europejskiej, jak i na rynkach krajów spoza UE, a także konkurencyjni wobec zagranicznych firm obecnych na rynku krajowym. Takie podejście jest jednoznaczne ze stwierdzeniem, że konkurencyjność sektora to zdolność do sprostania konkurencji międzynarodowej, a więc realizowania znaczącego eksportu, ale także zdolność do utrzymania wysokiego poziomu i tempa rozwoju rynku wewnętrznego. Skutkuje to przyjęciem na użytek moich badań definicji konkurencyjności polskich producentów żywności jako zdolności do lokowania się krajowych producentów żywności na rynkach zagranicznych – zarówno na rynku unijnym, jak i na rynkach trzecich – oraz zdolności rozwijania eksportu (1).

Podsumowując tę część rozważań stwierdzam, że każdy podmiot, którego celem jest osiągnięcie konkurencyjności na rynku międzynarodowym powinien budować swoją silną pozycję konkurencyjną w oparciu o posiadany potencjał konkurencyjny (zwłaszcza zasoby i kompetencje o znaczeniu strategicznym), skuteczne strategie konkurencji i właściwie dobrane kombinacje instrumentów konkurowania, jednocześnie wykorzystując szanse, jakie stwarza mu funkcjonowanie w otoczeniu. Dotyczy to także polskich producentów żywności, dla których członkostwo w Unii Europejskiej, oznaczające włączenie Polski do wspólnego rynku UE, a w konsekwencji wejście polskiej gospodarki do strefy wolnego handlu, stworzyło nowe możliwości i stało się silnym impulsem rozwojowym.

Efektem przeprowadzonej przeze mnie analizy teoretycznej było postawienie *a priori* sześciu pytań badawczych, na które dotychczas nie znalazłam w literaturze odpowiedzi, i na które starałam się odpowiedzieć prowadząc swoje badania. Pytania te sformułowałam następująco:

1. Jakie są najważniejsze determinanty międzynarodowej konkurencyjności (składniki potencjału konkurencyjnego) polskich producentów żywności?
2. Jakie uwarunkowania zewnętrzne wpływają na konkurencyjność polskiego sektora rolno-spożywczego?
3. Jakie strategie konkurencji stosują polscy producenci żywności w handlu na rynku światowym i na wybranych rynkach (UE-15, UE-13, spoza UE)? Czy podstawowymi instrumentami konkurowania są niższe koszty produkcji, czy wręcz przeciwnie, pozacenowe instrumenty konkurowania, w tym szeroko rozumiana jakość produktów?
4. Jaki jest poziom przewag komparatywnych w polskim handlu produktami rolno-spożywczymi na rynku światowym i na wybranych rynkach (UE-15, UE-13, spoza UE)?
5. Jaka jest pozycja konkurencyjna Polski w handlu produktami rolno-spożywczymi na rynku światowym i na wybranych rynkach (UE-15, UE-13, spoza UE)?
6. Jaka jest pozycja konkurencyjna sektora rolno-spożywczego na tle innych sektorów polskiej gospodarki na rynku światowym i na wybranych rynkach (UE-15, UE-13, spoza UE)?

**Odpowiedzi na pierwsze pytanie** poświęcone są prace (3), (4), (5), (6), (7) oraz częściowo (2). W prowadzonych badaniach konkurencyjności polskiego sektora rolno-spożywczego niejednokrotnie odnosiłam się do zagadnienia potencjału konkurencyjnego. Problematykę tę traktowałam bardzo szeroko, analizując w kolejnych publikacjach różne jej aspekty. Moim zdaniem czynniki wpływające na uzyskanie przewagi konkurencyjnej na poszczególnych poziomach analizy nieco się różnią, ale można znaleźć takie, które w rywalizacji międzynarodowej mają decydujące znaczenie.

Dotychczas najważniejszym czynnikiem konkurencyjności na unijnym i światowym rynku żywnościowym, szczególnie na rynku tradycyjnych produktów, o mniejszym stopniu przetworzenia i wyższym nasyceniu potrzeb, były niższe ceny polskich produktów. Osiągnięcie przewag kosztowo-cenowych było możliwe dzięki niższym cenom produktów rolnictwa, niższym kosztom pracy i pozostałych czynników produkcji, jak również dzięki niższym marżom przetwórczym i handlowym. Moje badania potwierdziły, że polscy producenci żywności w całym okresie członkostwa Polski w Unii Europejskiej byli konkurencyjni cenowo wobec producentów z większości innych państw członkowskich UE, przy czym przewagi cenowe zwiększały się wraz ze wzrostem stopnia przetworzenia oferowanych do sprzedaży produktów. Świadczą o tym notowania cen żywności na rynkach poszczególnych państw UE (3). Wartość względnego wskaźnika poziomu cen (*Price Level Index* – PLI), liczona z uwzględnieniem relacji parytetu siły nabywczej (*Purchasing Power Parity* – PPP) do oficjalnego kursu walutowego każdego kraju do euro (w przypadku państw spoza strefy euro), w odniesieniu do żywności i napojów bezalkoholowych (podstawowej kategorii wśród produktów żywnościowych) w Polsce w 2013 r. była o ok. 38% niższa niż przeciętnie w Unii Europejskiej. Późniejsze moje badania wskazują, że w 2017 r. poziom cen tych produktów w Polsce był niższy niż średnio w UE o 35%<sup>1</sup>. Przeprowadzona analiza zróżnicowania cen wewnątrz Unii Europejskiej ukazała także, że przewagi cenowe polskich producentów żywności szczególnie znaczące były względem producentów z państw UE-15. Poziom cen żywności w Polsce porównywalny był natomiast z ich poziomem w większości krajów UE-13. Mimo obserwowanego wzrostu znaczenia pozacenowych źródeł przewag konkurencyjnych, czynnik cenowy nadal pozostaje zatem ważną determinantą międzynarodowej konkurencyjności polskiego sektora rolno-spożywczego.

Z moich badań wynika ponadto, że w ostatnich latach dał się zauważyć proces stopniowego wyrównywania się cen produktów żywnościowych wewnątrz Unii Europejskiej, stanowiąc jednocześnie dowód skuteczności działania wspólnego rynku i postępującej integracji ekonomicznej rynków poszczególnych państw członkowskich z rynkiem UE (3). Proces konwergencji cen żywności w krajach UE przemawia na rzecz odejścia od ceny jako podstawowego elementu kształtującego pozycję konkurencyjną gospodarek. Większa homogeniczność cen żywności w państwach UE-15 potwierdza pozytywny wpływ integracji na działanie „prawa jednej ceny” (*law of one price*) [Krugman, Obstfeld 2007, s. 127-129], a relatywnie niska zmienność cen wskazuje jednocześnie na granice procesu ich wyrównywania. W tym kontekście można stwierdzić, że dalszy poziom konwergencji cen w państwach UE będzie zależeć od stopnia ujednoczenia się cen w nowych państwach członkowskich ze średnią unijną. Uważam jednak, że nie można oczekiwać całkowitego wyeliminowania dyspersji cen żywności w państwach UE. Abstrahując od stopnia integracji ekonomicznej, związane jest to z bardzo dużym zróżnicowaniem rozmiarów i poziomu rozwoju rynków żywnościowych w poszczególnych krajach.

W opracowaniach (4) i (5) przeanalizowałam kolejną determinantę konkurencyjności polskiego sektora żywnościowego, a mianowicie jego innowacyjność. Wykorzystując metodologię (system) *Oslo* [*Oslo Manual* 2005] zanalizowałam wskaźniki innowacyjności w przemyśle spożywczym charakteryzujące nakłady i wyniki. Przyjęłam, że nakłady określają potencjalną zdolność firm do tworzenia innowacji, a wyniki pozwalają określić efekty działalności innowacyjnej i świadczą o określonej pozycji innowacyjnej podmiotów, tym samym determinując ich konkurencyjność. Analiza innowacyjności polskiego przemysłu spożywczego wykazała, że jest ona niska (4). Udział nakładów na działalność innowacyjną w wartości sprzedaży przemysłu spożywczego w 2011 r. wyniósł zaledwie ok. 1%, a zatem mała jest

---

<sup>1</sup> I. Szczepaniak, 2019: *Zróżnicowanie cen żywności między państwami Unii Europejskiej*, „Przemysł Spożywczy”, nr 2, s. 6-11.



intensywność innowacji. W strukturze nakładów na działalność innowacyjną dominują wydatki związane z inwestowaniem w środki trwałe, tj. maszyny i urządzenia oraz budynki i budowle (ok. 80%), co wynika z konieczności niwelowania luki technologicznej dzielącej polskie przedsiębiorstwa od firm z krajów wysoko rozwiniętych. Przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego są mało zainteresowane generowaniem lub nabywaniem nowej wiedzy (udział wydatków na działalność B&R wyniósł ok. 5%). Zmniejsza się również udział przedsiębiorstw aktywnych innowacyjnie, tj. coraz mniejszy ich odsetek wprowadza innowacje produktowe i procesowe, a także innowacje marketingowe i organizacyjne. Udział nowych i zmodernizowanych wyrobów w produkcji sprzedanej przemysłu spożywczego wyniósł ok. 5%, co wskazuje że przedsiębiorstwa małą wagę przywiązują do wprowadzania zupełnie nowych wariantów produktów o udoskonalonych cechach jakościowych. Około 8% przedsiębiorstw przemysłu spożywczego wprowadziło innowacje marketingowe, a prawie 5% firm innowacje organizacyjne. Wyniki moich późniejszych badań<sup>2</sup> również potwierdzają niską innowacyjność przemysłu spożywczego. Tymczasem wzrost aktywności innowacyjnej przedsiębiorstw staje się moim zdaniem jednym z ważniejszych czynników decydujących o rozwoju przedsiębiorstw, ich sukcesie rynkowym i międzynarodowej konkurencyjności, zwłaszcza w warunkach globalizacji i ponadnarodowej integracji gospodarczej i politycznej. Wynika to z postępującej ekspansji zagranicznej przedsiębiorstw, presji ze strony konkurentów, a także wzrostu wymagań konsumentów, dla których relacja korzyści dostarczanych przez określony produkt do jego ceny staje się coraz ważniejsza. Producenci poszukujący nowych trwałych determinant międzynarodowej konkurencyjności powinni zintensyfikować swoją aktywność innowacyjną. Dotyczy to także producentów żywności. Wiąże się z tym budowanie więzi pomiędzy przedsiębiorstwami, sferą nauki, władzami krajowymi i lokalnymi oraz konsumentami, więzi, które będą służyć wymianie informacji potrzebnej do tworzenia innowacji.

Wnioski z powyższej analizy były motywacją do podjęcia badań nad zaangażowaniem przedsiębiorstw przemysłu spożywczego we współpracę w zakresie działalności innowacyjnej. Badania w tym zakresie były podejmowane przez wielu autorów, ale dotyczyły głównie integracji pionowej i poziomej. Uznając jednak, że innowacje rzadko występują w izolacji i najczęściej są efektem wysoce interaktywnego procesu współpracy w zróżnicowanej i rosnącej sieci interesariuszy, spróbowałam ocenić skłonność przedsiębiorstw przemysłu spożywczego do współpracy w zakresie działalności innowacyjnej, w tym w ramach inicjatyw klastrowych, przez porównanie jej z innymi działaniami przetwórstwa przemysłowego. Badania te były przedmiotem opracowania (5). Odwołam się w nich do nowego paradygmatu otwartych innowacji (w odróżnieniu od tradycyjnych zamkniętych modeli innowacji). Model otwartych innowacji oznacza bowiem, że granice firmy mają tylko charakter formalnych ram przepływu wiedzy między przedsiębiorstwem a jego otoczeniem. W efekcie innowacyjne projekty mogą być inicjowane zarówno ze źródeł wewnętrznych, jak i zewnętrznych, a nowe rozwiązania mogą być wprowadzane na każdym etapie działalności przedsiębiorstwa [Juchniewicz 2015, s. 133-134]. Z badań moich wynika, że w latach 2012-2014 współpracę w zakresie działalności innowacyjnej prowadziło tylko 13,6% firm aktywnych innowacyjnie produkujących artykuły spożywcze oraz 27,9% firm aktywnych innowacyjnie produkujących napoje. W ramach inicjatyw klastrowych współpracowało jeszcze mniej podmiotów, odpowiednio 11,2% oraz 11,8% firm. Większa była jedynie skłonność do współpracy w tym zakresie producentów wyrobów tytoniowych. Zjawisko to jest zatem w Polsce relatywnie rzadkie (5). Tymczasem współpraca w zakresie działalności innowacyjnej może być moim zdaniem źródłem wielu korzyści dla podmiotów, zarówno jeśli chodzi o opracowywanie innowacji i działalność B&R, jak i transfer technologii oraz wdrażanie innowacji na rynek.

---

<sup>2</sup> I. Szczepaniak, 2016: *Ekonomiczna ocena innowacyjności polskiego przemysłu spożywczego*, „Przemysł Spożywczy”, nr 2, s. 2-6.

Umożliwia szerszy dostęp do wiedzy i nowych technologii, sprzyja wymianie doświadczeń, pozwala na obniżenie kosztów i ryzyka prowadzonej działalności gospodarczej. Skłonność przedsiębiorstw do prowadzenia takiej współpracy (także w ramach inicjatyw klastrowych) w dużej mierze warunkuje ich innowacyjność, która jest z kolei jedną z determinant konkurencyjności podmiotów. Współpracę w zakresie działalności innowacyjnej uznać można zatem za jeden ze składników potencjału konkurencyjnego przedsiębiorstw przemysłu spożywczego.

Poprawę konkurencyjności polskiego sektora żywnościowego powinno postrzegać się także przez pryzmat możliwości tworzenia relacji konkurencyjno-kooperacyjnych między przedsiębiorstwami, dostawcami, klientami, konkurentami, instytucjami badawczo-rozwojowymi, organizacjami samorządowymi i okołobiznesowymi (nawet pozornie niepowiązanymi ze sobą), innymi słowy – powiązań o charakterze koopetycyjnym występujących wewnątrz klastrów. Temu zagadnieniu poświęciłam opracowanie (6). W ujęciu Jankowskiej [2012, s. 58] koopetycja jest sposobem postępowania przedsiębiorstw, w którym dążą one do pozyskiwania przewagi konkurencyjnej dzięki specyficznym zasobom, kompetencjom i określonej pozycji rynkowej, jednocześnie próbując zintegrować swoje silne strony z atutami rywali, dostawców, klientów i innych partnerów biznesowych. Koopetycja to z jednej strony wspólne wykorzystywanie potencjałów konkurencyjnych partnerów, a z drugiej strony – nieustająca walka z konkurentami, wykorzystująca różne strategie konkurencji. W ujęciu Komisji Europejskiej [za: Gorynia, Jankowska 2008, s. 38] klastry to z kolei grupy niezależnych przedsiębiorstw i powiązanych z nimi instytucji, które: kooperują i konkurują ze sobą, są skoncentrowane geograficznie w jednym lub kilku regionach, specjalizują się w określonej dziedzinie i wykorzystują wspólne technologie oraz umiejętności, obejmują branże nowoczesne lub tradycyjne, są zinstytucjonalizowane lub niezinstytucjonalizowane. Przeprowadzone przeze mnie rozważania teoretyczne skłoniły mnie do wniosku, że złożone relacje społeczno-gospodarcze, z jakimi mamy do czynienia w warunkach globalizacji i integracji, także w sektorze żywnościowym, wymagają wykorzystywania nowoczesnych metod i narzędzi konkurencyjności opartych nie tylko na potencjale pojedynczych podmiotów gospodarczych, ale również na potencjale regionów czy narodów. To holistyczne podejście implikuje konieczność całościowego ujmowania współczesnej rzeczywistości. W tym ujęciu w kreowaniu konkurencyjności poszczególnych sektorów, regionów i krajów coraz większego znaczenia nabiera stymulowanie rozwoju klastrów w oparciu o realne wykorzystanie czynników endogenicznych. Według Figiela i in. [2011, s. 35-55] Polska należy do krajów o dużym potencjale rozwoju klastrów w sektorze żywnościowym (co przede wszystkim wynika z czynników o charakterze popytowym, stanowiących o znacznym potencjale wytwórczym sektora). Tymczasem na obszarach wiejskich, na których z reguły tworzone są klastry żywnościowe, niski jest jednak zazwyczaj poziom rozwoju infrastruktury technicznej, małe są zasoby kapitału i odpowiednio wykwalifikowanej siły roboczej, jak również mała jest liczba instytucji badawczo-rozwojowych i szkoleniowych. Uwarunkowania te są barierą w tworzeniu klastrów. W tym kontekście uważam, że szczególnego znaczenia nabiera współpraca w ramach klastrów żywnościowych ze sferą B&R, z instytucjami okołobiznesowymi i samorządowymi. Ma to fundamentalne znaczenie dla rozwoju tych regionów, w których naturalnym kierunkiem jest produkcja żywności. Funkcjonowanie klastrów przyczynia się bowiem nie tylko do wzrostu konkurencyjności podmiotów w nich funkcjonujących, ale także regionów, w których są one zlokalizowane.

Do konkurencji międzynarodowej nie można podchodzić statycznie, gdyż czynniki konkurencyjności zmieniają się wraz z poziomem rozwoju gospodarczego kraju i warunkami otoczenia, w jakim działają podmioty gospodarcze. W skali świata spada rola tradycyjnych czynników konkurencyjności opartych na kosztach czy kapitale, a rośnie znaczenie czynników wynikających z posiadania zasobów intelektualnych (7). Kapitał intelektualny są to ukryte aktywa przedsiębiorstwa, tj. nie uwzględnione w sprawozdaniu bilansowym, które mają charakter dynamicznych czynników leżących u podstaw rozwoju i konkurencyjności przedsię-

biorstw. Najczęściej dzieli się go na trzy elementy: kapitał ludzki, rynkowy i organizacyjny [Edvinsson, Malone 2001, s. 10-19]. Biorąc pod uwagę, że kapitał intelektualny jest dobrem rzadkim, należy go wykorzystywać w sposób efektywny. Według Szymańskiego [2004, s. 58] kapitał intelektualny może być wykorzystywany wydajnie i na dużą skalę przede wszystkim w korporacjach transnarodowych. To właśnie korporacje skupiają kapitał intelektualny gospodarki i na jego wykorzystaniu opierają swoje przewagi konkurencyjne. Podobne zjawisko występuje w polskim przemyśle spożywczym – tutaj również obserwuję duże różnice w poziomie kompetencji kapitału intelektualnego między podmiotami krajowymi a korporacjami transnarodowymi oraz potwierdzam, że działy przemysłu spożywczego, w których dominują firmy globalne stały się znacznie bardziej konkurencyjne na rynku międzynarodowym. Uważam, że przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego w Polsce (nie tylko korporacje transnarodowe, ale również firmy z kapitałem krajowym), aby mogły stosunkowo szybko nadrobić dystans rozwojowy w stosunku do średniego poziomu w UE, powinny przejść od płytkiej konkurencyjności kosztowo-płacowej do konkurencyjności jakościowej, zdecydowanie bardziej opartej na kapitale intelektualnym. Polskie podmioty muszą zacząć na dużo większą skalę konkurować nie tyle niskimi kosztami i niskimi płacami, ile nowymi pomysłami. Oryginalne, twórcze pomysły muszą zdominować działalność przedsiębiorstw.

Ostatnią analizowaną przeze mnie determinantą konkurencyjności jest efektywność wykorzystania czynników produkcji, której poświęciłam część opracowania (2). Stosunkowo często za konkurencyjne wobec innych uznaje się sektory, w których funkcjonujące przedsiębiorstwa są bardziej efektywne i uzyskują wyższe zyski niż podmioty innych sektorów. Według Figiela i Rembisza [2006, s. 15] „o konkurencyjności przedsiębiorstw decyduje ich efektywność ekonomiczna podlegająca obiektywnej weryfikacji na rynku”. Takie ujęcie konkurencyjności jest zgodne z tezą Portera [2001, s. 198], że podstawą konkurencyjności jest efektywność wykorzystania czynników produkcji, która zależy zarówno od jakości i właściwości produktów, jak i od sprawności ich wytwarzania. Efektywność zaliczyłam zatem do podstawowych miar potencjału konkurencyjnego, umożliwiających jego ocenę poprzez określenie efektywności różnych rodzajów nakładów czynników produkcji, a tym samym pozwalających na identyfikację źródeł wzrostu efektów działalności, czyli przykładowo oceny stopnia, w jakim są one rezultatem nakładów materialnych (zużycia pośredniego), a w jakim nakładów pracy oraz kapitału (majątku trwałego i obrotowego). Ukazana przeze mnie rosnąca efektywność przetwórstwa spożywczego (zarówno pracy, nakładów materialnych, jak i zaangażowanego majątku), szczególnie znacząca w skali mikro, oznacza wyraźny wzrost potencjału konkurencyjnego tego sektora, oddziałujący na poprawę jego pozycji konkurencyjnej.

Konkurencyjność sektora rolno-spożywczego w Polsce kształtowana jest również przez szereg czynników i zjawisk społeczno-gospodarczych, które ułożone są i mają swoje źródło w procesach zachodzących zarówno w kraju, jak i w szerszym środowisku międzynarodowym. Te czynniki i zjawiska składają się na otoczenie. Tematyce tej poświęciłam opracowanie (8) i część (9). **Odpowiadają one na drugie pytanie badawcze.** W literaturze przedmiotu znaleźć można wiele ujęć i klasyfikacji uwarunkowań zewnętrznych, czy inaczej czynników składających się na otoczenie [np. Stankiewicz 2005, s. 86; Obłój 1998, s. 108-109; Bali, McCulloch 1999, s. 10-15; Porter 2006, s. 24-27; Wiatrak 2007, s. 78-79; Bednarz 2013, s. 68-75]. Warto zaznaczyć, że różne klasyfikacje czynników zewnętrznych oddziałujących na konkurencyjność wynikają nie tylko z różnych celów i perspektyw badawczych przyjmowanych w analizach, ale także z różnych interpretacji i definicji samego pojęcia konkurencyjności. Niezależnie od tego, jak ostatecznie zdefiniujemy otoczenie i jak je sklasyfikujemy, nie ulega wątpliwości, że otoczenie jest istotnym elementem wpływającym na decyzje podejmowane przez podmioty, a w efekcie na ich konkurencyjność. Moim zdaniem decyzje podmiotów są w dużej mierze reakcją na sygnały pochodzące z otoczenia i w interesie producentów,

także producentów żywności, powinno być identyfikowanie tych czynników zewnętrznych, które najlepiej pozwolą im dostosować się do wymagań rynku, obecnie i w przyszłości. Ważne jest także wskazywanie na trwałe tendencje występujące w zakresie kształtowania się tych czynników. Takie działania podmiotów mogą skutkować uruchomieniem procesów dostosowawczych, które wpłyną na poprawę ich konkurencyjności.

W swoich badaniach analizowałam następujące zewnętrzne uwarunkowania konkurencyjności polskich producentów żywności: zmiany liczby ludności (konsumentów żywności) w skali światowej i regionalnej, zróżnicowanie poziomu wyżywienia w zależności od poziomu rozwoju gospodarczego państw, dostęp do wspólnego rynku Unii Europejskiej i funduszy strukturalnych UE oraz wsparcie sektora rolnego z budżetu Wspólnej Polityki Rolnej (WPR), rozwój wielostronnego systemu handlowego, w tym poziom liberalizacji światowego handlu produktami rolno-spożywczymi, poziom i tempo rozwoju gospodarki narodowej, stabilność makroekonomiczna kraju, rozwój produkcji rolnej, zmiany popytu krajowego i zagranicznego na polskie produkty rolno-spożywcze, rozwój cen na rynku rolno-spożywczym w Polsce i na świecie, a także związane z tym wyzwania, jakie otoczenie stawia producentom żywności. Są to moim zdaniem najważniejsze uwarunkowania zewnętrzne konkurencyjności polskich producentów żywności (8) i (9). Jeśli chodzi o polski sektor żywnościowy, to poprawie i wzmocnieniu jego konkurencyjności sprzyjały odpowiednie przekształcenia w sektorze, rozpoczęte już w pierwszych latach transformacji systemowej, nasilone w okresie przygotowań do członkostwa w Unii Europejskiej, a następnie stymulowane procesami pogłębiającej się integracji gospodarczej i handlowej z państwami członkowskimi UE. Po przystąpieniu do UE polska gospodarka żywnościowa objęta została wsparciem finansowym zarówno z funduszy strukturalnych UE, jak i z budżetu WPR, co pozwoliło na przyspieszenie procesów modernizacji w sektorze. Kluczowym źródłem wzrostu wielkości i wartości polskiego eksportu rolno-spożywczego pozostawał jednak dostęp do liczącego ok. 500 milionów konsumentów rynku wewnętrznego UE. Ekspansji polskiego eksportu rolno-spożywczego sprzyjał również rosnący popyt na żywność ze strony rynków krajów rozwijających się i gospodarek wschodzących. Dzięki rozbudowanej sieci porozumień i powiązań handlowych UE ze światem Polska uzyskała dostęp do nowych rynków zbytu i wyraźnie wzmocniła swoją pozycję w międzynarodowym handlu rolno-spożywczym. Pozytywnie na konkurencyjność polskich producentów żywności wpływały również niektóre uwarunkowania krajowe – wysoka dynamika wzrostu gospodarczego, utrzymująca się stabilność makroekonomiczna kraju oraz stosunkowo niskie koszty pracy, pozwalające na uzyskiwanie przewag kosztowo-cenowych nad konkurentami (9).

Z moich rozważań wynika, że perspektywy utrzymania wysokiej konkurencyjności polskiego sektora żywnościowego w kolejnych latach mogą już nie być takie oczywiste. Wiele wskazuje na to, że rola niektórych czynników, które jeszcze niedawno pozytywnie oddziaływały na osiągnięte wyniki handlowe i pozycję konkurencyjną, będzie stopniowo się zmniejszać. Przeprowadzone analizy wskazują, że podstawą dalszego rozwoju polskiej gospodarki żywnościowej i poprawy jej konkurencyjności nie będzie wzrost krajowego popytu na żywność. Spożycie żywności i liczba konsumentów rosną bowiem tylko w krajach rozwijających się. W krajach rozwiniętych spożycie to osiągnęło już stan nasycenia, liczba ludności jest względnie stabilna, a wrażliwość popytu na wzrost dochodów maleje. Dotyczy to także Polski, w której pewne szanse na wzrost popytu krajowego stwarza tylko wyszukiwanie i wypełnianie nisz rynkowych w niektórych segmentach rynku. Warunkiem rozwoju polskich producentów żywności jest więc dalsze rozwijanie orientacji eksportowej i realizacja działań ukierunkowanych na poprawę międzynarodowej pozycji konkurencyjnej. W związku z niekorzystnymi zmianami demograficznymi w Europie, w kolejnych latach i dekadach możliwości ekspansji i zwiększania sprzedaży na rynku wewnętrznym UE będą jednak również się kurczyć. Problemem pozostaje również kryzys wielostronnego systemu handlowego WTO, który

sprzyja wzmocnieniu polityk ukierunkowanych na protekcjonizm rolny i odgradzanie się od konkurencji. Wydaje się zatem, że niepewne są perspektywy uzyskania i utrzymania dostępu do rynków zbytu, na których oczekiwać można było największych wzrostów popytu na żywność. Niekorzystne dla polskiej gospodarki żywnościowej będzie też wystąpienie Wielkiej Brytanii z UE, prawdopodobnie skutkujące ograniczeniami w handlu i zmianami w finansowaniu polityk unijnych (8) i (9).

**Odpowiedzi na trzecie pytanie** dotyczące strategii konkurencji stosowanych przez polskich producentów żywności można znaleźć np. w opracowaniu (10). Podjęłam w nim próbę zidentyfikowania podstawowych strategii konkurencji stosowanych przez polskich producentów żywności na rynkach zagranicznych, tj. zarówno na rynku światowym, jak i na wybranych rynkach (UE-15, UE-13, spoza UE). Innymi słowy spróbowałam odpowiedzieć na pytanie, na czym opierała się dotychczas międzynarodowa konkurencyjność polskiego sektora rolno-spożywczego. Czy podstawowymi instrumentami konkurowania były niższe koszty produkcji, które umożliwiały oferowanie niższych cen produktów, a zatem producenci stosowali strategię przywództwa kosztowego. Czy wręcz przeciwnie, podmioty stosowały raczej pozacenowe instrumenty konkurowania, w tym szeroko rozumianą jakość produktów, czyli wykorzystywały strategię różnicowania. Chciałam zbadać, czy Polska wykorzystywała głównie przewagę w kosztach wytwarzania i eksportowała towary niższej jakości, lecz atrakcyjne cenowo, czy też ze względu na silny stopień powiązań handlowych z najbardziej rozwiniętymi krajami UE próbowała konkurować w segmentach wysokiej jakości, uznając je za bardziej obiecujące.

Do analizy strategii konkurencji na rynku międzynarodowym wykorzystałam jakościowo-cenową metodę zaproponowaną przez Aigingera [1998, s. 93-121]. Metoda ta polega na badaniu cech wymiany handlowej z punktu widzenia absolutnych, a nie komparatywnych, przewag kraju nad zagranicą w różnych dziedzinach gospodarki, w szczególności w dziedzinie produkcji przemysłowej. Podstawowym założeniem merytorycznym analizy jest występowanie wymiany wewnątrzgałęziowej. Do analizy form konkurowania na rynku międzynarodowym Aiginger zaproponował wykorzystanie dwóch miar konkurencyjności, tj. relacji średnich cen w eksporcie do średnich cen w imporcie ( $UV$ ) oraz salda wymiany handlu zagranicznego w ujęciu ilościowym ( $Sq$ ). Wspólne zastosowanie obu tych mierników, znane także jako wskaźnik „waga-cena”, można graficznie ująć w postaci tzw. macierzy konkurencyjności. Na podstawie zestawienia wartości obydwu tych mierników można dokonać podziału produktów będących przedmiotem handlu zagranicznego danego kraju na cztery segmenty, tj. na produkty w handlu którymi stosuje się: skuteczną strategię konkurowania jakością, skuteczną strategię konkurowania niższą ceną, potencjalnie skuteczną strategię konkurowania jakością oraz nieskuteczną strategię konkurowania niższą ceną. Analiza konkurencyjności badanego kraju pod kątem przydzielenia eksportowanych produktów do jednego z czterech segmentów macierzy pozwala wnioskować o podstawach konkurencyjności kraju. Wartość miernika  $UV$  informuje bowiem o przyjętej strategii konkurowania, a znak miernika  $Sq$  dostarcza informacji o skuteczności przyjętej formy konkurowania. Analizę jakościowo-cenowych strategii konkurencji w polskim handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi w latach 2003-2013 przeprowadziłam w oparciu o dane handlowe pochodzące z bazy WITS-Comtrade, wyrażone w USD. Analizę tę przeprowadziłam w układzie towarowym, tj. na poziomie działów HS<sup>3</sup>. Metoda Aigingera jest w Polsce mało znana, a w badaniu strategii

<sup>3</sup> Pod pojęciem „produkty rolno-spożywcze” rozumiane są działy 01-24 HS (Zharmonizowanego Systemu Oznaczenia i Kodowania Towarów): 01. Zwierzęta żywe; 02. Mięso i podroby; 03. Ryby i owoce morza; 04. Produkty mleczarskie i jaja; 05. Pozostałe produkty zwierzęce; 06. Żywe rośliny i kwiaty cięte; 07. Warzywa; 08. Owoce i orzechy; 09. Kawa, herbata, przyprawy; 10. Zboża; 11. Produkty młynarskie, sód, skrobie; 12. Nasiona i owoce oleiste; 13. Ekstrakty roślinne; 14. Pozostałe produkty roślinne; 15. Tłuszcze i oleje zwierzęce lub roślinne;

konkurencji stosowanych w sektorze rolno-spożywczym została wykorzystana prawdopodobnie po raz pierwszy.

Przeprowadzona przeze mnie analiza wykazała, że po okresie różnokierunkowych wahań znaczenia poszczególnych strategii konkurencji stosowanych w polskim handlu rolno-spożywczym na rynku światowym, w latach 2011-2013 nastąpił wyraźny wzrost znaczenia strategii zróżnicowania, opartej na skutecznym konkurowaniu jakością produktów, a w latach 2012-2013 – także wzrost znaczenia strategii przywództwa kosztowego, opartej na skutecznym konkurowaniu ceną. Przejawiało się to m.in. we wzroście udziału eksportu rolno-spożywczego, będącego efektem stosowania skutecznej strategii konkurowania jakością oraz skutecznej strategii konkurowania ceną, a także poprawą dodatniego salda obrotów, generowanego w handlu produktami rolno-spożywczymi, w zakresie których stosowano obie te strategie. W wyniku tych zmian, w 2013 r. 39% eksportu produktów rolno-spożywczych Polski można było przypisać zastosowaniu skutecznej strategii konkurowania jakością (o 6 pkt proc. więcej niż w 2003 r.). Jednocześnie na produkty te przypadało dodatnie saldo wymiany w wysokości przeszło 5,3 mld USD (pięciokrotnie wyższe niż bezpośrednio przed akcesją). Prawie 44% polskiego eksportu rolno-spożywczego wynikało natomiast z zastosowania skutecznej strategii konkurowania niższą ceną (o 11 pkt proc. więcej niż w 2003 r.). Ekspert konkurencyjnych cenowo produktów przyniósł nadwyżkę rzędu 5 mld USD (sześciokrotnie wyższą niż przed akcesją). Znaczenie dwóch pozostałych strategii w zrealizowanym eksporcie było stosunkowo niewielkie, a saldo obrotów, jakie one implikowały – ujemne.

Wyraźne różnice dostrzegłam w geograficznej strukturze polskiego eksportu rolno-spożywczego według sposobów konkurowania. W porównaniu ze strukturą eksportu rolno-spożywczego na rynek światowy skuteczna strategia konkurowania jakością miała zdecydowanie większe znaczenie w relacjach z państwami UE-13, skuteczna strategia konkurowania niższą ceną – z krajami spoza UE, a potencjalnie skuteczna strategia konkurowania jakością – w eksporcie do państw UE-15. Po akcesji Polski do UE największe zmiany odnotowano w strukturze eksportu rolno-spożywczego do państw UE-13 oraz do krajów spoza UE. Mimo niewielkiego spadku znaczenia strategii konkurowania jakością, w 2013 r. nadal ponad 50% eksportu rolno-spożywczego do państw UE-13 było efektem stosowania tego sposobu konkurowania. Zmniejszeniu udziału eksportu konkurencyjnego jakościowo towarzyszył wzrost udziału eksportu, którego podstawą była skuteczna strategia konkurowania ceną. W efekcie, w 2013 r. z zastosowania tej strategii wynikało 39% eksportu rolno-spożywczego do państw UE-13 i aż 75% eksportu do krajów spoza UE. W porównaniu z okresem przedakcesyjnym udział ten zwiększył się odpowiednio o 2 i 31 pkt proc. Pomimo opisanych zmian, strukturę polskiego eksportu rolno-spożywczego do państw UE-13 oraz do krajów spoza UE uznać można za względnie stabilną. Stosowane na obu rynkach strategie sprzedaży w zdecydowanej większości są skuteczne i mają charakter względnie trwały. Odwrotna sytuacja cechuje obroty produktami rolno-spożywczymi z państwami UE-15. Relatywnie niestabilna struktura eksportu na ten rynek, charakteryzująca się dużymi wahaniami znaczenia poszczególnych strategii konkurowania, może świadczyć o niestabilności stosowanych strategii i ciągłym poszukiwaniu skutecznych form konkurowania na rynku państw „Piętnastki”.

Geograficzna struktura salda polskiego handlu rolno-spożywczego według sposobów konkurowania również była bardzo zróżnicowana. Z analizy wynika, że źródłem nadwyżki w tej wymianie pozostawał przede wszystkim handel z państwami UE-15 i UE-13, i dotyczył on grup produktów, w eksporcie których stosowano skuteczne strategie konkurowania jakością lub ceną. Niewielki deficyt w wymianie z państwami UE-15 wynikał z handlu produkta-

---

16. Przetwory z mięsa i ryb; 17. Cukry i wyroby cukiernicze; 18. Kakao i przetwory z kakao; 19. Przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze; 20. Przetwory z owoców i warzyw; 21. Różne przetwory spożywcze; 22. Napoje bezalkoholowe i alkoholowe; 23. Odpady i pasze dla zwierząt; 24. Tytoń i wyroby tytoniowe.

mi niekonkurencyjnymi cenowo i potencjalnie konkurencyjnymi jakościowo, podczas gdy ujemne saldo obrotów z krajami UE-13 – z handlu produktami potencjalnie konkurencyjnymi jakościowo. Inna sytuacja charakteryzowała wymianę z krajami spoza UE, gdzie największą rolę odgrywała potencjalnie skuteczna strategia konkurencyjności, będąca jednak źródłem rosnącego deficytu. W latach 2011-2013 na znaczeniu zyskała natomiast nadwyżka w handlu produktami konkurencyjnymi cenowo. Handel produktami konkurencyjnymi jakościowo z krajami trzecimi miał niewielkie znaczenie z punktu widzenia osiągnięcia nadwyżki. Konkludując, zastosowanie metody Aigingera umożliwiło nie tylko zidentyfikowanie strategii konkurencyjności stosowanych przez polskich producentów żywności na poszczególnych rynkach, ale dostarczając informacji o skuteczności tych strategii, przyniosło istotne wnioski aplikacyjne w zakresie kreowania polityki ekonomicznej i handlowej adresowanej do tego sektora.

Kolejnym zagadnieniem podjętym przeze mnie była ocena przewag komparatywnych w polskim handlu produktami rolno-spożywczymi na rynku światowym i na wybranych rynkach (UE-15, UE-13, spoza UE). Zagadnienie to przedstawiłam w opracowaniach (11) i (12), odpowiadając tym samym na **czwarte pytanie badawcze**. Analizę poprzedziłam studiami literaturowymi, wskazując na funkcjonowanie w literaturze pojęcia przewag komparatywnych typu ricardiańskiego oraz przewag komparatywnych typu Balassy. Podejście, według którego siłą sprawczą handlu międzynarodowego jest wyłącznie występowanie różnic we względnych, a nie absolutnych kosztach wytwarzania, które są mierzone wielkością nakładów pracy na jednostkę produktu, innymi słowy zróżnicowanie wydajności pracy w skali międzynarodowej, znane jest w literaturze przedmiotu jako model ricardiański [Krugman, Obstfeld 2007, s. 42-44]. Zasada przewag komparatywnych autorstwa Ricardo doczekała się wielu modyfikacji i niejednokrotnie była przedmiotem szczegółowych dociekań wielu ekonomistów [m.in. Misala 2011, s. 191-203; Budnikowski 2003, s. 56-57; Budnikowski 2017, s. 64-65; Siggel 2006; Pugel 2012, s. 37, 40]. Pawlak i Poczta [2011, s. 18] wskazali przykładowo, że Ricardo abstrahował w swoich rozważaniach od problemu wartości międzynarodowej i relacji w wymianie między krajami. Nie wyjaśniał także determinant podziału korzyści z handlu międzynarodowego. Mimo tych i innych ograniczeń oraz przyjętych uproszczeń, uważam, że zasada kosztów komparatywnych jest ważną częścią teorii międzynarodowych stosunków gospodarczych. Dwa wnioski płynące z tej zasady, że różnice w wydajności pracy odgrywają istotną rolę w handlu międzynarodowym oraz że przewagi względne mają znaczenie w wymianie handlowej wydają się cały czas aktualne.

Obok przewag komparatywnych typu ricardiańskiego w literaturze występuje drugi typ przewag komparatywnych, tj. przewagi typu Balassy [1965, s. 99-123]. Przewaga komparatywna typu Balassy wynika z zastosowania kryterium wielkości eksportu w porównaniu z innymi dziedzinami i jednocześnie z zagranicą. To nie koszty ani korzyści są w tym ujęciu komparatywne, ale przewaga danego kraju nad zagranicą (lub zagranicy nad krajem) jest komparatywna [Guzek 2004, s. 49]. W ujęciu Balassy wysokie przewagi mogą ujawniać się nie tylko przy wysokiej opłacalności produkcji i eksportu danej grupy produktów analizowanego kraju, ale także przy niskiej ich opłacalności (lub jej braku). Analizę przewag komparatywnych w ujęciu Balassy można traktować jako przybliżenie zdolności danego kraju do konkurencyjności w handlu międzynarodowym, a równocześnie podstawę do oceny aktualnej pozycji konkurencyjnej tego kraju i jej zmian w przeszłości. Z tego powodu przewagi komparatywne w tym ujęciu są raczej przewagami konkurencyjnymi [Misala 2011, s. 166]. Nieustannie rozwijana teoria Balassy i zaproponowane przez niego metody badania przewag komparatywnych stanowią „współcześnie kanon badań międzynarodowej zdolności konkurencyjnej w sferze handlu międzynarodowego i szerzej rozumianej wymiany międzynarodowej” [Misala 2011, s. 165]. To ujęcie zastosowałam w swoich badaniach.

W analizie, której wyniki przedstawiłam w opracowaniu (11) dokonałam oceny przewag komparatywnych w eksporcie Polski do Unii Europejskiej produktów żywnościowych na tle wybranych grup produktów nieżywnościowych. W badaniu wykorzystałam wskaźnik ujawnionych przewag komparatywnych w eksporcie Balassy (RCA – *Revealed Comparative Advantage*). Analiza dotyczy lat 2003-2015 i powstała na podstawie danych handlowych z bazy WITS-Comtrade. Analizę przeprowadziłam na poziomie sekcji HS<sup>4</sup>. Wskaźnik ujawnionych przewag komparatywnych Balassy [1965, s. 99-123] należy do grupy wskaźników konkurencyjności *ex post*, tj. odnosi się do pomiaru konkurencyjności w przeszłości [Misala 2011, s. 135]. Badanie ujawnionych przewag komparatywnych według Balassy polega na ustaleniu, czy udział badanego produktu w eksporcie danego kraju jest wyższy (niższy) od udziału tego produktu w światowym eksporcie na określony rynek. Szerokie zastosowanie tego wskaźnika jako miernika konkurencyjności wynika z jego prostej formuły, która w sposób naturalny daje odpowiedź na pytanie, w jakich grupach towarowych dany kraj posiada przewagi komparatywne. Gdy wskaźnik ten przyjmuje wartości większe od 1, dany kraj posiada ujawnione przewagi komparatywne w eksporcie na określony rynek. W przeciwnym razie, gdy wskaźnik przyjmuje wartości mniejsze od 1, dany kraj nie posiada takich przewag w eksporcie na określony rynek.

Wyniki moich analiz wykazały, że w 2015 r. wskaźnik ujawnionych przewag komparatywnych RCA w handlu produktami żywnościowymi Polski z Unią Europejską wyniósł 1,35, co oznacza, że udział tej grupy produktów w całkowitym polskim eksporcie był o 35% wyższy niż udział tych produktów w eksporcie wszystkich krajów świata. W porównaniu z 2003 r. (0,80) nastąpił znaczący wzrost ujawnionych przewag komparatywnych w polskim eksporcie do UE, co wskazuje na zdecydowaną poprawę pozycji konkurencyjnej polskich producentów żywności na tym rynku. W 2015 r., spośród czterech sekcji HS obejmujących produkty żywnościowe, wskaźniki RCA wyższe od 1 występowały w grupie produktów pochodzenia zwierzęcego (1,70) oraz przetworów spożywczych (1,52). Na te sekcje przypadało 10,8% eksportu Polski do UE. W pozostałych sekcjach obejmujących produkty żywnościowe (produkty pochodzenia roślinnego oraz tłuszcze i oleje), wskaźniki RCA były niższe od 1, a zatem udział tych grup produktów w polskim eksporcie ogółem był niższy niż udział tych produktów w światowym eksporcie. W 2015 r. w handlu produktami pozostałych sektorów Polska posiadała ujawnione przewagi komparatywne w eksporcie do UE, mierzone wskaźnikiem RCA, w 8 z 16 sekcji HS, na które przypadało łącznie 69,9% polskiego eksportu do UE. W latach 2003-2015 wskaźniki ujawnionych przewag komparatywnych RCA w eksporcie do UE zwiększyły się we wszystkich grupach produktów żywnościowych oraz w 6 z 16 pozostałych sekcjach HS. Z moich badań wynika zatem, że eksport Polski do UE charakteryzował się zróżnicowanym poziomem przewag komparatywnych, mierzonych wskaźnikiem RCA. Spośród 20 sekcji HS, w 2015 r. Polska posiadała ujawnione przewagi komparatywne w eksporcie do państw UE produktów z 10 sekcji (2 żywnościowych i 8 nieżywnościowych). Na produkty żywnościowe przypadało 11% wartości polskiego eksportu do UE, a na nieżywnościowe – 70%. Sekcje te generowały nadwyżkę w wysokości odpowiednio 8,4 i 31,2 mld USD. Mogę stwierdzić, że rozwój polskiego handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi w okresie członkostwa Polski w Unii Europejskiej, a także dość wysokie i rosnące przewagi komparatywne w eksporcie tych produktów do UE – wobec produktów pozostałych działów gospodarki – wskazują na konkurencyjność i duże znaczenia polskiego sektora żywnościowego dla gospodarki narodowej.

---

<sup>4</sup> Podstawą wydzielenia produktów żywnościowych był podział według klasyfikacji HS (Zharmonizowanego Systemu Oznaczania i Kodowania Towarów). Pod pojęciem „produkty żywnościowe” rozumiane są produkty należące do następujących sekcji HS: I – żywiec i produkty pochodzenia zwierzęcego, II – produkty pochodzenia roślinnego, III – tłuszcze i oleje oraz IV – przetwory spożywcze. Pozostałe sekcje HS obejmują produkty nieżywnościowe.



W opracowaniu (12) przedstawiłam z kolei wyniki analizy przewag komparatywnych w polskim handlu produktami rolno-spożywczymi na rynku światowym oraz na wybranych rynkach (UE-15, UE-13, spoza UE) w latach 2004-2016 (również na podstawie danych handlowych z bazy WITS-Comtrade). Analizę przeprowadziłam w układzie towarowym, tj. na poziomie działów HS. Przedstawienie wyników badań poprzedziłam dość szczegółowym omówieniem ewolucji metod badania przewag komparatywnych, które zaowocowało wyborem wskaźnika relatywnej przewagi w handlu (RTA – *Relative Trade Advantage*) jako najbardziej adekwatnego do oceny analizowanego zjawiska. Przedstawienie ewolucji metod badania przewag komparatywnych w sposób naturalny rozpocząłam od omówienia ww. wskaźnika ujawnionej przewagi komparatywnej Balassy. Następnie wskazałam, że formuła wskaźnika zaproponowana przez Balassę była w kolejnych latach kilkakrotnie modyfikowana, m.in. przez Vollratha [1991, s. 265-279], Latruffe’a [2010, s. 7-8], czy też Wijnandsa i Verhooga [2016, s. 16]. Dokonania kolejnych badaczy spowodowały, że do oceny przewag komparatywnych w handlu zagranicznym Polski zdecydowałam się wybrać inny wskaźnik, tj. wskaźnik relatywnej przewagi handlowej (RTA – *Relative Trade Advantage*), będący różnicą logarytmu naturalnego wskaźnika ujawnionych przewag w eksporcie (RXA – *Relative Export Advantage*) oraz logarytmu naturalnego wskaźnika ujawnionych przewag w imporcie (RMA – *Relative Import Advantage*) (12). Przejście od wskaźnika RCA do wskaźnika RTA oznacza rozwinięcie metodologiczne badań przewag komparatywnych. Dodatnia wartość wskaźnika RTA wskazuje na występowanie ujawnionej przewagi komparatywnej w polskim handlu daną grupą produktów na badanym rynku, a także na intensywność tej przewagi, natomiast ujemna jego wartość wskazuje, że przewaga ta nie występuje. Wskaźnik ten w porównaniu ze wskaźnikiem ujawnionych przewag komparatywnych w eksporcie RCA ma bardziej kompleksowy charakter, gdyż uwzględnia jednocześnie sytuację eksportową i importową kraju. W przypadku sektora rolno-spożywczego ma to ogromne znaczenie. Import odgrywa bowiem dużą rolę w zaopatrzeniu krajowego rynku żywnościowego (współczynnik penetracji importowej w 2015 r. wyniósł 30%<sup>5</sup>), duża jest rola reeksportu (tj. importu surowców do przetwórstwa, a następnie eksportu produktów już przetworzonych), a ok. 50% wymiany handlowej produktami rolno-spożywczymi ma charakter wewnątrzgałęziowy (15).

Przewagi komparatywne w ujęciu Balassy (w tym ujęciu raczej przewagi konkurencyjne) w handlu rolno-spożywczym Polski, które w latach poprzednich analizowałam na podstawie wskaźnika ujawnionych przewag komparatywnych RCA, w opracowaniu (12) zbadałam na podstawie jego zmodyfikowanej formuły, tj. wskaźnika relatywnej przewagi handlowej RTA. Wskaźnik ten jest bardziej uniwersalny, ponieważ uwzględnia jednocześnie sytuację w zakresie eksportu i importu kraju. Wyniki tego rachunku mogę zatem traktować jako przybliżoną ocenę zdolności danego sektora do konkurowania w handlu międzynarodowym, a jednocześnie podstawę do oceny jego międzynarodowej pozycji konkurencyjnej (gdyż jest to wskaźnik konkurencyjności *ex post*, odnoszący się do jej pomiaru w przeszłości). Przeprowadzone przeze mnie badania udowodniły, że w okresie członkostwa w Unii Europejskiej Polska posiadała relatywne przewagi komparatywne zarówno w handlu rolno-spożywczym na rynku światowym, jak i w handlu na poszczególnych rynkach (12). Najwyższe przewagi, niemal w całym analizowanym okresie, polscy producenci żywności odnotowywali na rynku państw UE-13, a najniższe – nieprzerwanie na rynku państw UE-15. W analizowanym okresie poziom tych przewag we wszystkich przypadkach uległ jednak niewielkiemu obniżeniu. Produkty, w handlu którymi Polska posiadała w 2016 r. przewagi komparatywne, stanowiły niepełna 73% obrotów handlowych polskiego sektora rolno-spożywczego na rynku światowym.

---

<sup>5</sup> Analiza produkcyjno-ekonomicznej sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej w 2014 roku, 2015: red. A. Kowalski, aut.: B. Chmielewska, J. Drożdż, Z. Floriańczyk, M. Gruda, A. Kowalski, J. Kulawik, M. Kwasek, J. Pawłowska-Tyszkó, J. Seremak-Bulge, A. Sikorska, M. Soliwoda, P. Szajner, I. Szczepaniak, K. Świetlik, B. Wieliczko, IERiGŻ-PIB, Warszawa, s. 299-301.

Jeśli chodzi o wymianę handlową z poszczególnymi grupami krajów, to udział takich produktów był zróżnicowany. Wahał się od ok. 61% w obrotach z krajami spoza UE do 68% w handlu z państwami UE-15 i aż niespełna 80% w obrotach handlowych z państwami UE-13. Relacje te z dużym prawdopodobieństwem pozwalają na ocenę, że polscy producenci żywności pozostawali konkurencyjni na rynku międzynarodowym.

Mimo niewątpliwych zalet teorii kosztów komparatywnych, złożoność i turbulencje procesów występujących we współczesnej gospodarce powoduje, że kierunków i natężenia zmian strumieni handlu nie da przedstawić się tylko za pomocą jednej teorii handlu międzynarodowego. Próbując znaleźć odpowiedź na pytanie, dlaczego jeden kraj czy sektor gospodarki odnosi większe sukcesy w handlu zagranicznym i jest bardziej konkurencyjny od drugiego, należy poszukiwać coraz to nowych zmiennych objaśniających wymianę handlową i pozwalających oceniać konkurencyjność. Stąd potrzeba rozwijania przede mnie dalszych badań w tym obszarze.

Odpowiedzi na **piąte pytanie badawcze** poświęcone są prace (13) i (14). W opracowaniu (13) przedstawiłam zmiany pozycji konkurencyjnej Polski w handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi na rynku światowym i na rynkach wybranych grup państw (UE-15, UE-13, spoza UE) w latach 2004-2017. Analizę przeprowadziłam w układzie towarowym, tj. na poziomie działów HS. Podobnie jak w poprzednich badaniach wykorzystałam dane handlowe pochodzące z bazy WITS-Comtrade. Pozycja konkurencyjna, o czym już wspominałam, jest jednym z podstawowych elementów systemowego ujęcia konkurencyjności. Międzynarodowa pozycja konkurencyjna lub inaczej konkurencyjność typu wynikowego jest określeniem często używanym, węższym niż konkurencyjność i odnosi się głównie do udziału gospodarki danego kraju w szeroko rozumianej międzynarodowej wymianie gospodarczej, czyli w międzynarodowej wymianie produktów i mobilnych czynników wytwórczych [Misala 2005, s. 287]. Do pomiaru pozycji konkurencyjnej mają zastosowanie zazwyczaj miary wynikowe odnoszące się do sytuacji w handlu zagranicznym. Pozwalają one na ocenę kształtowania się różnych cech wymiany z zagranicą w przeszłości, nie wyjaśniając przyczyn takiego stanu ukształtowania się pozycji konkurencyjnej danej gospodarki czy sektora. Większość autorów [np. Misala 2005, s. 300, Olczyk 2008, s. 58; Pawlak 2013, s. 96] dzieli mierniki międzynarodowej pozycji konkurencyjnej na dwie grupy: wskaźniki ilościowe i kosztowo-cenowe. Miary ilościowe bazują na danych o strumieniach handlu zagranicznego (eksportie i imporcie), zarówno na danych wartościowych, jak i ilościowych. Wskaźniki kosztowo-cenowe odzwierciedlają natomiast zmiany relacji cenowych we wzajemnej wymianie handlowej. Wykorzystywanie w badaniu międzynarodowej pozycji konkurencyjnej kilku mierników pozwala minimalizować mankamenty poszczególnych wskaźników i w sposób najbardziej adekwatny dokonywać oceny tej pozycji. Do oceny pozycji konkurencyjnej Polski w handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi zdecydowałam się wykorzystać cztery wskaźniki: 1) wskaźnik specjalizacji eksportowej (SI – *Specialization Indicator*)<sup>6</sup> [Jagiello 2003]; 2) wskaźnik ujawnionych przewag komparatywnych w eksporcie Balassy (RCA); 3) wskaźnik relatywnych przewag w handlu (RTA) oraz 4) wskaźnik Lafaya (LFI – *Lafay's Index*)<sup>7</sup> [Lafay 1992]. Spośród tych mierników wskaźniki SI i RCA bazują na strumieniach

<sup>6</sup> Wskaźnik SI pozwala na porównanie udziału danej grupy produktów w eksporcie badanego kraju na określony rynek z udziałem tej grupy produktów w eksporcie badanego kraju na rynek światowy.  $SI > 1$  oznacza, że badany kraj specjalizuje się w eksporcie danej grupy produktów na określony rynek, a  $SI < 1$  oznacza, że badany kraj nie posiada specjalizacji w eksporcie danej grupy produktów na określony rynek.

<sup>7</sup> Wskaźnik Lafaya bazuje na strumieniach eksportu i importu badanego kraju, a w szczególności na charakterze salda obrotów handlowych. Nadwyżka w handlu danej grupy towarów jest utożsamiana z posiadaniem przewag konkurencyjnych w eksporcie towarów tej grupy ( $LFI > 0$ ), natomiast deficyt – z brakiem takich przewag ( $LFI < 0$ ).

eksportu, natomiast wskaźniki RTA i LFI odnoszą się do relacji eksportowo-importowych. Wszystkie te mierniki należą do wskaźników świadczących o specjalizacji międzygałęziowej w handlu daną grupą produktów.

Przeprowadzona przeze mnie analiza udowodniła, że pozycja konkurencyjna Polski w handlu produktami rolno-spożywczymi, zarówno na rynku światowym, jak i na rynkach państw UE-15, UE-13 oraz krajów spoza UE, oceniana na podstawie wybranych wskaźników konkurencyjności, jest zróżnicowana w układzie towarowym. Jednocześnie z przeprowadzonych badań wynika, że w okresie członkostwa Polski w Unii Europejskiej w wielu grupach produktów nastąpiła znacząca poprawa notowań poszczególnych wskaźników, co umożliwiło polskim producentom żywności umocnienie pozycji konkurencyjnej na rynkach zagranicznych. Udział produktów konkurencyjnych w całkowitym eksporcie rolno-spożywczym, chociaż zmienny, utrzymywał się na relatywnie wysokim poziomie, potwierdzając wysoką specjalizację międzygałęziową w handlu tą grupą produktów oraz konkurencyjność całego sektora rolno-spożywczego.

Liczba działów, w których Polska była konkurencyjna na rynku światowym (zgodnie ze wskazaniami trzech mierników) wprawdzie zmniejszyła się z dziewięciu w 2004 r. do ośmiu w 2017 r., ale udział produktów tych działów w eksporcie rolno-spożywczym ogółem zwiększył się o 5 pkt proc. i wyniósł 64%. Pozycja konkurencyjna polskich producentów żywności najbardziej poprawiła się w handlu z krajami „Piętnastki”. W analizowanym okresie liczba konkurencyjnych działów (według wskazań czterech mierników) pozostała bez zmian, a udział produktów takich działów w eksporcie rolno-spożywczym do UE-15 zwiększył się z niespełna 18% w 2004 r. do 45% w 2017 r. Konkurencyjne produkty największe znaczenie miały jednak w polskim handlu z nowymi państwami członkowskimi UE. Co prawda w 2017 r. produkty siedmiu konkurencyjnych działów stanowiły jedynie 51% polskiego eksportu rolno-spożywczego do państw UE-13, ale w latach 2015-2016 działów takich było aż dziesięć, a ich udział w eksporcie przekraczał 78% i był o 5 pkt proc. wyższy niż w roku akcesji (73%). Sytuację polskich producentów żywności na rynku tych państw można więc ocenić jako bardzo dobrą. W badanym okresie wyraźnie natomiast osłabiła się pozycja konkurencyjna Polski w handlu żywnością z krajami spoza UE. W roku akcesji za konkurencyjne można było uznać produkty aż jedenastu działów, które stanowiły 67% polskiego eksportu żywności do krajów spoza UE. W 2017 r. konkurencyjnych działów było dziewięć, a udział produktów wytwarzanych w tych działach w pozaunijnym eksporcie rolno-spożywczym zmniejszył się do około 50%. Może to oznaczać, że polscy producenci byli konkurencyjni na zagranicznych rynkach trzecich w tych grupach produktów, które miały relatywnie nieduże znaczenie w eksporcie na te rynki. Na kształtowanie się sytuacji w polskim eksporcie na te rynki wpływ miały także rozstrzygnięcia polityczne, a w szczególności embargo nałożone na wymianę handlową z Rosją.

W całym analizowanym okresie polscy producenci żywności mieli trwałe przewagi komparatywne na rynku światowym w handlu takimi produktami, jak: mięso i podroby, produkty mleczarskie, przetwory z mięsa i ryb oraz przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze. W pierwszych latach po akcesji uzyskano dodatkowo przewagi komparatywne na rynkach zagranicznych w handlu tytoniem i wyrobami tytoniowymi oraz różnymi przetworami spożywczymi, natomiast utracono – w handlu zwierzętami żywymi. Z oceny pozycji konkurencyjnej Polski w handlu produktami rolno-spożywczymi na poszczególnych rynkach (UE-15, UE-13 oraz spoza UE) wynika, że polscy producenci przetworów z mięsa i ryb mieli trwałe przewagi komparatywne na wszystkich trzech rynkach. W kilku grupach produktów takie przewagi mieli w państwach UE-13 oraz w krajach spoza UE. Dotyczy to mięsa i podrobów, produktów mleczarskich, przetworów zbożowych i pieczywa cukierniczego oraz różnych przetworów spożywczych. W handlu mięsem i podrobami z krajami „Piętnastki” Polska notowała przewagi komparatywne w większości lat, a w handlu warzywami utraciła przewagi,

które notowała w pierwszym okresie członkostwa. Z kolei przetwory z owoców i warzyw, kawa, herbata, przyprawy oraz tytoń i wyroby tytoniowe były konkurencyjne w całym badanym okresie na rynku państw UE-13, podczas gdy w handlu z pozostałymi krajami polscy producenci żywności nie mieli przewag.

Do grupy najbardziej popularnych mierników międzynarodowej pozycji konkurencyjnej należy także wskaźnik intensywności handlu wewnątrzgałęziowego Grubela–Lloyda (GL) [1975]. Wskaźnik ten pozwala jednak na ocenę innych aspektów konkurencyjności niż cztery wskaźniki analizowane powyżej. Wskaźnik GL informuje bowiem o specjalizacji wewnątrzgałęziowej, która – w przeciwieństwie do specjalizacji międzygałęziowej – odnosi się do konkurowania na rynkach zagranicznych produktami bądź odmianami produktów należących do tej samej gałęzi (a nie grupami produktów, w których poszczególne kraje mają przewagi komparatywne wobec partnerów handlowych). Analizę znaczenia wymiany wewnątrzgałęziowej w polskim handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi i ocenę na tej podstawie konkurencyjności polskiego sektora żywnościowego przeprowadziłam w opracowaniu (14). Z moich badań wynika, że po akcesji Polski do Unii Europejskiej nastąpił dynamiczny rozwój handlu wewnątrzgałęziowego produktami rolno-spożywczymi, który również świadczy o umacniającej się pozycji konkurencyjnej ich producentów. Pełna liberalizacja handlu rolno-spożywczego w ramach UE, rosnący poziom PKB na mieszkańca, a w efekcie wzrost siły nabywczej ludności i jej skłonności do różnicowania konsumpcji, a także rozszerzenie asortymentu produkowanych towarów, wskutek przyspieszonych procesów modernizacyjnych przemysłu spożywczego, oraz utrzymujący się wysoki popyt wśród unijnych nabywców przyczyniły się do rozwoju intensywności wymiany dwukierunkowej w handlu rolno-spożywczym. W 2011 r. blisko 50% wymiany handlowej produktami rolno-spożywczymi miało charakter wewnątrzgałęziowy (o blisko 11 pkt proc. więcej niż w 2003 r.). W ujęciu geograficznym najwyższy udział handlu wewnątrzgałęziowego, mierzony wskaźnikiem GL, cechował obroty handlowe Polski z państwami UE-15 (44%), w dalszej kolejności z państwami UE-13 (34%), a najmniej intensywny był handel wewnątrzgałęziowy z krajami spoza UE (21%). Poziom intensywności wymiany wewnątrzgałęziowej produktami rolno-spożywczymi w ujęciu towarowym również był bardzo zróżnicowany. Najwyższy był on ( $GL > 70\%$ ) w handlu: kawą, herbatą, zbożami, cukrami i wyrobami cukierniczymi oraz tzw. różnymi przetworami spożywczymi. W analizowanym okresie w większości działów produkcji żywności nastąpiło pogłębienie intensywności wymiany wewnątrzgałęziowej.

Według mojej oceny pozycja konkurencyjna Polski w handlu produktami rolno-spożywczymi na rynku światowym i na rynkach wybranych grup państw zdeterminowana była członkostwem w Unii Europejskiej. Procesy dostosowawcze do funkcjonowania na wymagającym rynku europejskim pozytywnie wpłynęły na konkurencyjność polskiego sektora żywnościowego. Wskazują na to wartości poszczególnych wskaźników konkurencyjności oraz znaczący udział w polskim eksporcie rolno-spożywczym ogółem produktów uznawanych za konkurencyjne na rynku międzynarodowym. Wyraźny sukces, jaki odnieśli polscy producenci w tej dziedzinie, wynika przede wszystkim ze wzrostu przewag komparatywnych w eksporcie żywności na rynek UE, zarówno na rynek państw „Piętnastki”, jak i nowych państw członkowskich UE (choć w różnej skali i zakresie). Oczywiście sytuacja w poszczególnych latach i grupach towarowych była zróżnicowana, co wynikało ze zmiennego oddziaływania zarówno czynników wewnętrznych, jak i uwarunkowań zewnętrznych (o czym pisałam wcześniej), ale w całym analizowanym okresie polski sektor żywnościowy pozostawał konkurencyjny w handlu na rynku światowym. Wartością dodaną przeprowadzonych badań empirycznych był podział na grupy towarowe, sektor rolno-spożywczy nie jest bowiem jednolity. Przeprowadzone badania umożliwiły wskazanie grup produktów najbardziej i najmniej konkurencyjnych. Jest to pewne *novum*, gdyż w większości dotychczasowych prac sektor rolno-spożywczy traktowany był łącznie.

Badania te zostały uzupełnione o inny ważny element, a mianowicie o ocenę międzysektorowej konkurencyjności polskiej gospodarki. Wcześniej nie prowadzono takich badań. W wielu pracach wskazuje się co prawda na duże znaczenie sektora rolno-spożywczego w gospodarce, ale brak jest badań empirycznych potwierdzających to zjawisko. **Szóste pytanie badawcze** dotyczy zatem oceny pozycji konkurencyjnej sektora rolno-spożywczego na tle innych sektorów polskiej gospodarki na rynku światowym i na wybranych rynkach (UE-15, UE-13, spoza UE). Odpowiedź na nie zawarłam w pracy (15). Jedną z przesłanek spojrzenia na konkurencyjność przez pryzmat sektora było szczególne znaczenie, jakie konkurencyjności na poziomie sektorowym przypisuje m.in. Porter [2001, s. 200]. Wskazuje on, że aby wyjaśnić konkurencyjność na szczeblu ogólnonarodowym, „należy skupiać uwagę nie na gospodarce narodowej jako całości, ale na konkretnych sektorach i ich segmentach”. Międzynarodowa przewaga konkurencyjna koncentruje się właśnie w sektorach i ich segmentach. „To efekty tysięcy zmagania o przewagę konkurencyjną z zagranicznymi rywalami w poszczególnych segmentach i sektorach, w których tworzy się i doskonali produkty i procesy, stanowią podstawę procesu podnoszenia ogólnokrajowej efektywności na wyższy poziom” [Porter 2001, s. 200]. W swoich badaniach międzynarodową pozycję konkurencyjną *ex post* sektora rolno-spożywczego na tle innych sektorów polskiej gospodarki oceniłam na podstawie dwóch ilościowych wskaźników konkurencyjności, tj. wskaźnika pokrycia importu eksportem (TC – *Trade Coverage*), który określa w jakim stopniu wydatki na dobra importowane są pokrywane z wpływów z eksportu, oraz wskaźnika ujawnionych przewag komparatywnych w eksporcie Balassy (RCA). Badaniem objęłam lata 2003-2015. Analizę przeprowadziłam na poziomie sekcji HS. Źródłem danych była baza danych handlowych WITS-Comtrade.

Ocena pozycji konkurencyjnej Polski w handlu produktami poszczególnych sektorów gospodarki zarówno na rynku światowym, jak i na rynkach państw UE-15, UE-13 i krajów spoza UE, którą oparłam na analizie dwóch wskaźników konkurencyjności, ukazuje bardzo zróżnicowaną sytuację w układzie towarowym. Jednocześnie z analizy tej wynika, że w okresie członkostwa Polski w Unii Europejskiej w bardzo wielu grupach produktów nastąpiła znacząca poprawa notowań poszczególnych wskaźników, co umożliwiło poprawę pozycji konkurencyjnej polskich producentów na rynkach zagranicznych. Zmiany te wskazują na wyraźny postęp, jaki dokonał się w całej polskiej gospodarce.

Liczba grup produktów (sekcji HS), w których Polska miała przewagi komparatywne na rynku światowym zwiększyła się w latach 2003-2015 z pięciu do siedmiu (dwie grupy nieprzerwanie stanowiły produkty żywnościowe – produkty pochodzenia zwierzęcego oraz przetwory spożywcze). W 2015 r. eksport tych grup produktów stanowił 38,2% eksportu Polski ogółem, tj. o 18 pkt proc. więcej niż w 2003 r. Pozycja konkurencyjna polskich producentów bardziej znacząco poprawiła się w handlu z krajami „Piętnastki”. W badanym okresie liczba konkurencyjnych grup produktów zwiększyła się z czterech do siedmiu, a ich udział w eksporcie – z 39% w 2003 r. aż do ponad 62% w 2015 r. W okresie członkostwa Polska uzyskała przewagi komparatywne w eksporcie na rynek państw UE-15 m.in. produktów pochodzenia zwierzęcego oraz przetworów spożywczych. Konkurencyjne grupy produktów miały również duże znaczenie w polskim handlu z nowymi państwami członkowskimi. W 2015 r. produkty jedenastu konkurencyjnych sekcji (w tym wszystkich grup produktów żywnościowych) stanowiły 48,3% eksportu Polski do państw UE-13, tj. o 25 pkt proc. mniej niż dwunastu sekcji przed akcesją (73,3%). Oznacza to, że polscy producenci byli konkurencyjni na rynku państw UE-13 w podobnej liczbie grup produktów, które miały jednak relatywnie mniejsze znaczenie w eksporcie na ten rynek. W badanym okresie wyraźnie natomiast osłabiła się pozycja konkurencyjna Polski w handlu z krajami spoza UE. Przed akcesją za konkurencyjne można było uznać produkty sześciu sekcji, które stanowiły 28,8% polskiego eksportu do krajów spoza UE. W 2015 r. konkurencyjne były już tylko trzy sekcje, a ich udział w eksporcie zmniejszył się do 23,9%. Polska nie była konkurencyjna na rynkach kra-

jów trzecich w zakresie produktów żywnościowych. Z całą pewnością znaczenia miały tu czynniki polityczne, w szczególności embargo nałożone na wymianę handlową z Rosją.

Wykazałam, że w całym analizowanym okresie (2003-2015) polscy producenci mieli trwale przewagi komparatywne na rynku światowym w handlu takimi grupami produktów, jak: żywiec i produkty pochodzenia zwierzęcego, przetwory spożywcze, drewno i wyroby z drewna, wyroby z kamienia oraz różnorodne wyroby przemysłowe. Po akcesji uzyskano przewagi komparatywne na rynkach zagranicznych w handlu ścierem drzewnym, papierem oraz sprzętem transportowym. Pozycja konkurencyjna Polski w handlu poszczególnymi grupami produktów była różna w zależności od rynku (UE-15, UE-13 oraz spoza UE). Na rynku państw „Piętnastki” polscy producenci mieli trwale przewagi komparatywne w handlu drewnem i wyrobami z drewna oraz sprzętem transportowym. Na rynku państw UE-13 byli natomiast trwale konkurencyjni w handlu: żywcem i produktami pochodzenia zwierzęcego, przetworami spożywczymi, tworzywami sztucznymi i wyrobami, drewnem i wyrobami z drewna, ścierem drzewnym, wyrobami z kamienia oraz metalami nieszlachetnymi i wyrobami metalurgicznymi. W kilku grupach produktów mieli także przewagi komparatywne w krajach spoza UE. Dotyczyło to ścieru drzewnego oraz wyrobów z kamienia. Warto zaznaczyć, że w handlu produktami pochodzenia zwierzęcego oraz przetworami spożywczymi Polska po akcesji uzyskała przewagi komparatywne na rynku państw UE-15, podczas gdy w handlu tłuszczami i olejami przewagi takie uzyskała na rynku państw UE-13.

Ocena konkurencyjności ma zawsze charakter względny i zależy od przyjętego punktu odniesienia. Przedstawiony przeze mnie ogólny obraz pozycji konkurencyjnej sektora rolno-spożywczego, mający za punkt odniesienia inne sektory polskiej gospodarki, przedstawia się dość korzystnie. Dynamiczny rozwój polskiego handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej oraz wzrost wartości dwóch wskaźników mierzących pozycję konkurencyjną Polski w handlu zagranicznym na rynku UE, zarówno na rynku państw UE-15, jak i UE-13 (w różnym zakresie), wskazują na wyraźną poprawę międzynarodowej pozycji konkurencyjnej tego sektora – na tle innych sektorów gospodarki – i wzrost jego znaczenia dla gospodarki narodowej.

Reasumując, omówione powyżej badania przeprowadzone w ramach cyklu powiązanych tematycznie publikacji pod nazwą: „**Międzynarodowa konkurencyjność polskiego sektora rolno-spożywczego – istota, uwarunkowania, pomiar**” pozwoliły odpowiedzieć mi na wiele pytań badawczych. Za najważniejsze osiągnięcia, które w moim przekonaniu posiadają walor oryginalności i mają wkład w rozwój dyscypliny uważam:

- dokonanie krytycznej analizy przeglądu literatury ekonomicznej dotyczącej konkurencyjności, a w szczególności jej definiowania, systemowego ujęcia i pomiaru oraz jej implementacja do specyfiki sektora rolno-spożywczego;
- zidentyfikowanie głównych problemów badawczych będących przedmiotem oceny międzynarodowej konkurencyjności sektora rolno-spożywczego i ich empiryczna weryfikacja;
- wskazanie rozwiązań służących rozwojowi potencjału konkurencyjnego sektora rolno-spożywczego;
- zastosowanie rzadko wykorzystywanej w Polsce jakościowo-cenowej metody Aigingera, która umożliwiła identyfikację podstawowych strategii konkurencji stosowanych przez polskich producentów żywności, ocenę ich skuteczności oraz wskazanie wniosków aplikacyjnych w zakresie kreowania polityki ekonomicznej i handlowej;

- nowatorskie przedstawienie ewolucji metod badania przewag komparatywnych, skutkujące wyborem do badań wskaźnika relatywnej przewagi w handlu (RTA – *Relative Trade Advantage*), i przeprowadzenie pogłębionych badań na podstawie tego wskaźnika;
- opracowanie i empiryczna weryfikacja innowacyjnej metodyki badań oceny pozycji konkurencyjnej Polski w handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi, w której wykorzystano zróżnicowany zestaw wskaźników ilościowych;
- oryginalność badań międzynarodowej konkurencyjności polskiego sektora rolno-spożywczego polegająca na prowadzeniu analiz w trzech układach: towarowym (wg działów produkcji), sektorowym (na tle innych sektorów gospodarki) i geograficznym (wg rynków);
- przyczynienie się do rozpowszechnienia wiedzy na temat międzynarodowej konkurencyjności polskiego sektora rolno-spożywczego w polskim i zagranicznym środowisku naukowym.

### 4.3. Omówienie pozostałych publikacji stanowiących osiągnięcie naukowe

Moje pozostałe prace naukowo-badawcze powstałe po uzyskaniu stopnia doktora dotyczą różnych zagadnień związanych z funkcjonowaniem polskiego sektora rolno-spożywczego, w tym przemysłu spożywczego. Poniżej wspomnę o kilku, moim zdaniem najważniejszych:

**Pierwsze zagadnienie** związane jest bezpośrednio z omawianym powyżej cyklem publikacji i dotyczy porównań konkurencyjności sektora rolno-spożywczego (przemysłu spożywczego) Polski z innymi państwami Unii Europejskiej<sup>8</sup> czy też miejsca Polski w światowych rankingach konkurencyjności<sup>9</sup>. Z badań tych wynika, że przemysł spożywczy w Polsce rozwija się szybciej niż w krajach UE-15 i jest liderem wśród państw UE-13. Integracja z UE, poprzedzona kilkuletnim okresem dostosowawczym, pozytywnie wpłynęła na przyspieszenie wzrostu wartości produkcji polskiego przemysłu spożywczego i istotnie zmieniła wizerunek polskich producentów żywności na wspólnym rynku UE. Polski przemysł spożywczy stał się liczącym producentem żywności na tym rynku, a polskie przedsiębiorstwa uważane są za jedne z najnowocześniejszych w UE. Aktualnie pozycja polskiego przemysłu spożywczego jest silniejsza niż była przed akcesją, a Polska należy do czołówki producentów (jest 6. producentem) i eksporterów (jest 8. eksporterem) żywności wśród państw Unii Europejskiej. Przeprowadzona przeze mnie analiza pozycji Polski na tle innych krajów świata w ujęciu makroekonomicznym, na podstawie najbardziej znanych międzynarodowych rankingów konkurencyjności wykazała natomiast, że najmocniejszą stroną polskiej gospodarki, z punktu widzenia potencjału konkurencyjnego we współczesnym świecie, jest poziom wykształcenia społeczeństwa, a także wysoki stopień przestrzegania praw własności. Relatywnie korzystnie wypada Polska także pod względem ogólnego stanu gospodarki. Zdecydowanie najsłabszą stroną pol-

<sup>8</sup> I. Szczepaniak, 2009: *Ocena konkurencyjności sektora rolno-spożywczego w Polsce na tle innych nowych państw członkowskich UE*, „Journal of Agribusiness and Rural Development”, nr 2(12), s. 221-231; I. Szczepaniak, 2011: *Konkurencyjność polskiego sektora rolno-spożywczego na rynku nowych państw członkowskich Unii Europejskiej (UE-12)*, „Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. Problemy Rolnictwa Światowego”, t. 11 (XXVI), z. 2, s. 125-137; I. Szczepaniak, M. Tereszczuk, 2016: *Assessment of the competitiveness of the Polish food industry against the background of EU Member States*, [in:] *Agrarian Perspectives XXV. Global and European Challenges For Food Production, Agribusiness and the Rural Economy, Proceedings of the 25th International Scientific Conference* (ed. L. Smutka), 14-16.09.2016, Praga (Czechy), Czech University of Life Sciences Prague, Faculty of Economics and Management, p. 344-350.

<sup>9</sup> I. Szczepaniak, 2017: *Position of Poland and Polish Enterprises in the International Competitiveness Rankings*, “RSEP – Review of Socio-Economic Perspectives”, vol. 2, issue 1, April 2017, p. 29-48.

skiej gospodarki są: poziom infrastruktury technologicznej, relatywnie małe nakłady na działalność B&R, słaba współpraca nauki z praktyką, a także duże utrudnienia w prowadzeniu działalności biznesowej – biurokracja, zmienne prawo gospodarcze, rozbudowane procedury. Te właśnie czynniki decydują o dość przeciętnej pozycji Polski w międzynarodowych rankingach konkurencyjności, a przede wszystkim w rankingach dotyczących rozwoju gospodarczego opartego na wiedzy i innowacjach.

**Drugie zagadnienie** dotyczy identyfikacji głównych kierunków rozwoju procesów koncentracji w przemyśle spożywczym w Polsce<sup>10</sup>. W prowadzonych od lat badaniach (stanowiących kontynuację badań prowadzonych przeze mnie w ramach doktoratu) analizowałam udziały poszczególnych klas wielkości przedsiębiorstw zarówno w całkowitej liczbie podmiotów, jak i w przeciętnym zatrudnieniu oraz w wartości produkcji sprzedanej. Przedstawiłam zmiany struktur podmiotowych w całym przemyśle spożywczym i w najważniejszych jego branżach, dzieląc je na grupy branż o najwyższym, przeciętnym i najniższym poziomie koncentracji. Dodatkowo porównywałam strukturę podmiotową przemysłu spożywczego w Polsce i w Unii Europejskiej. Z prowadzonych systematycznie badań wynika, że w sektorze tym następują procesy koncentracji i specjalizacji produkcji, które widoczne są w postaci zmniejszania się liczby czynnych firm, głównie tych najmniejszych, oraz wzrostu liczby i udziału w wartości produkcji sprzedanej i w zatrudnieniu przedsiębiorstw dużych. W okresie członkostwa w UE struktura podmiotowa polskiego przemysłu spożywczego upodobniła się tym samym do struktury przemysłu spożywczego ukształtowanej w państwach Unii Europejskiej. Moim zdaniem w warunkach silnej konkurencji zewnętrznej każda gospodarka, aby funkcjonować i rozwijać się, potrzebuje zróżnicowanej struktury podmiotowej, która wraz z rozwojem gospodarczym elastycznie i dynamicznie się zmienia. Z tego też względu na rynku krajów rozwiniętych znajduje się miejsce zarówno dla przedsiębiorstw małych i średnich, jak i dużych oraz bardzo dużych. Dotyczy to również polskiego przemysłu spożywczego.

**Trzecie zagadnienie** badawcze wynika z mojego uczestnictwa w pracach zespołów opracowujących w IERiGŻ-PIB „Analizy Rynkowe”. Od momentu powstania (1992) jestem współautorem Raportu „Rynek ziemniaka. Stan i perspektywy”<sup>11</sup>, w którym zajmuję się badaniami dotyczącymi krajowego przemysłu ziemniaczanego. Od 1994 r. jestem także współautorem Raportu „Rynek owoców i warzyw. Stan i perspektywy”, w którym zajmuję się badaniami dotyczącymi krajowego przemysłu owocowo-warzywnego<sup>12</sup>. Analizy prowadzone na obu rynkach mają charakter bieżących ocen sytuacji popytowo-podażowej w kontekście zmian zachodzących na rynku unijnym i światowym. Obserwacji podlegają m.in. uwarunkowania rynkowe, zmiany cen, wyniki produkcyjne, ekonomiczno-finansowe oraz aktywność inwestycyjna podmiotów przetwórstwa spożywczego, handel zagraniczny i inne formy po-

---

<sup>10</sup> M.in. I. Szczepaniak, 2011: *Struktura podmiotowa przemysłu spożywczego*, [w:] *Procesy dostosowawcze polskiego przemysłu spożywczego do zmieniającego się otoczenia rynkowego (I)* (red. R. Mroczek), seria „Program Wieloletni 2011-2014”, nr 4, IERiGŻ-PIB, Warszawa, s. 67-81; I. Szczepaniak, 2018: *Procesy koncentracji w polskim przemyśle spożywczym*, „Przemysł Spożywczy”, nr 5, s. 2-6; I. Szczepaniak, 2019: *Transformation of the Subjective Structure of the Polish Food Industry in 2004-2016*, [in:] *Hradec Economic Days, Double-blind peer-reviewed proceedings part II. of the International Scientific Conference Hradec Economic Days 2019*, February 5-6, 2019, Hradec Králové, Czech Republic, vol. 9(2), p. 414-424.

<sup>11</sup> I. Szczepaniak, 2007-2018: *Przemysłowe przetwórstwo ziemniaków (w: Popyt na ziemniaki)*, [w:] „Rynek ziemniaka. Stan i perspektywy”, nr 31-45, seria „Analizy Rynkowe”, IERiGŻ-PIB, ARR/KOWR, MRiRW, Warszawa.

<sup>12</sup> I. Szczepaniak, 2007-2018: *Sytuacja finansowa przedsiębiorstw przemysłu owocowo-warzywnego (w: Owoce. Rynek w Polsce. Przetwórstwo)*, [w:] „Rynek owoców i warzyw. Stan i perspektywy”, nr 30-53, seria „Analizy Rynkowe”, IERiGŻ-PIB, ARR/KOWR, MRiRW, Warszawa.



wiązań krajowego sektora spożywczego z rynkami zewnętrznymi. Badania te z uwagi na ich aktualność i cykliczność są niezwykle cenione wśród przedsiębiorców i organizacji producenckich.

**Czwarte zagadnienie** wiąże się z kolejną branżą przemysłu spożywczego, która znajduje się w sferze moich zainteresowań, a mianowicie z przemysłem mleczarskim. Tej branży także poświęciłam kilka artykułów<sup>13</sup>. Z moich badań wynika, że przemysł mleczarski w okresie członkostwa Polski w Unii Europejskiej i bezpośrednio przed akcesją przeszedł głęboki proces restrukturyzacji i modernizacji. Przeprowadzone inwestycje były podstawą przemian strukturalnych i przyczyniły się do unowocześnienia procesu produkcji oraz restrukturyzacji zatrudnienia. Te pozytywne zmiany dobrze odzwierciedla wzrost koncentracji produkcji, poprawa wydajności pracy i produktywności majątku, a także stopniowy wzrost efektywności przetwórstwa mleka. W procesie inwestowania istotną rolę odegrało wsparcie z funduszy unijnych, które stało się impulsem do przyspieszenia procesu modernizacji przedsiębiorstw mleczarskich. Modernizacja przetwórstwa mleka umożliwiła także znaczącą poprawę jakości produkowanych artykułów, która stała się ważnym czynnikiem konkurencyjności zarówno na rynku krajowym, jak i międzynarodowym. Zrealizowane inwestycje, przede wszystkim w nowoczesne linie produkcyjne, którym towarzyszyły procesy restrukturyzacji i koncentracji przetwórstwa mleka, odpowiadające zmieniającym się uwarunkowaniom rynkowym i ewoluującym potrzebom konsumentów, zadecydowały o dobrej kondycji branży i sukcesach odnoszonych przez jej liderów. Polski przemysł mleczarski wyróżnia się także na tle innych krajów Unii Europejskiej. Polska jest 4. producentem produktów mleczarskich w UE, z udziałem w unijnej produkcji przemysłu mleczarskiego wynoszącym 8%. Z tymi rozważaniami wiąże się ostatni artykuł, jaki chciałabym tu zaprezentować<sup>14</sup> dotyczący strat ponoszonych w łańcuchu mleczarskim w Polsce. Straty te, jak wynika z badań Grochowskiej i moich, są marginalne. Badane zakłady mleczarskie osiągnęły wysoki poziom rozwoju technologii, który pozwala im na maksymalne wykorzystanie surowców. Dlatego nie należy już oczekiwać znaczącej redukcji strat w przetwórstwie mleka. Można wnioskować, że polskie mleczarstwo, dzięki przeprowadzonej w ostatnich dwóch dekadach modernizacji, wpisuje się w realizację zrównoważonego modelu biznesowego „*Maximise material and energy efficiency*”. Świadczą o tym takie działania, jak optymalne wykorzystanie zasobów na poszczególnych etapach produkcji, redukcja zużycia wody i energii czy zmniejszenie emisji zanieczyszczeń. Wobec jednak wzrostu cen czynników produkcji i wyczerpywania się dotychczasowych źródeł przewag konkurencyjnych szans dalszego rozwoju przedsiębiorstw mleczarskich należy upatrywać w podejmowaniu działań wpisujących się w inne zrównoważone modele biznesowe. Przedsiębiorstwa te powinny stosować zarówno różne podtypy technologicznych zrównoważonych modeli biznesu, jak i społeczne oraz organizacyjne zrównoważone modele biznesu. Ich wdrożenie może dostarczyć nowych źródeł przewag konkurencyjnych dla przedsiębiorstw. Problem ten dotyczy nie tylko mleczarstwa, ale także innych branż przemysłu spożywczego.

**Piąte zagadnienie** dotyczy oceny samowystarczalności żywnościowej (*self-sufficiency*), która jest jednym z ważniejszych czynników decydujących o bezpieczeństwie żywnościowym (*food security*). Dokonana przeze mnie analiza samowystarczalności żywnościowej Polski na

---

<sup>13</sup> I. Szczepaniak, 2015: *Ocena zmian wydajności pracy, produktywności majątku i efektywności zasobów kapitałowych polskiego przemysłu mleczarskiego*, „Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu”, t. XVII, z. 6, s. 272-276; I. Szczepaniak, 2015: *Procesy modernizacyjne w przemyśle mleczarskim*, „Przemysł Spożywczy”, nr 10, s. 10-13; I. Szczepaniak, M. Tereszczuk, 2017: *Confronting the Polish dairy industry with the international competition in the EU food market*, „RSEP – Review of Socio-Economic Perspectives”, vol. 2, issue 2, December 2017, p. 31-51.

<sup>14</sup> R. Grochowska, I. Szczepaniak, 2019: *Sustainability business models in milk processing based on the Polish experience*, „Journal of Agribusiness and Rural Development” (po recenzjach, przyjęty do druku).

tle pozostałych państw członkowskich Unii Europejskiej, na podstawie wskaźnika samowystarczalności żywnościowej (SSR – *self-sufficiency ratio*), udowadnia, że Polska jest samowystarczalna żywnościowo w zakresie podstawowych i wielu innych produktów rolno-spożywczych<sup>15</sup>. Polska osiągnęła samowystarczalność żywnościową, mierzoną relacją produkcji do zużycia krajowego, w zakresie m.in. mięsa, jaj, mleka, owoców, warzyw, roślin oleistych, zbóż, masła i cukru. Na tle pozostałych państw Unii Europejskiej sytuacja Polski pod tym względem przedstawia się korzystnie. Wynika to z faktu, że Polska była i jest jednym z ważniejszych producentów żywności w UE. Pomiędzy poszczególnymi krajami występuje jednak znaczne zróżnicowanie samowystarczalności żywnościowej. Poziom samowystarczalności żywnościowej jako jeden z czynników decydujących o bezpieczeństwie żywnościowym umożliwił ocenę zróżnicowania bezpieczeństwa żywnościowego w Unii Europejskiej, a ściślej mówiąc ocenę, które z badanych krajów są najbardziej, a które najmniej narażone na brak zapewnienia bezpieczeństwa żywnościowego. Przeprowadzona analiza wykazała, że Unia Europejska jako całość zapewnia bezpieczeństwo żywnościowe swoim obywatelom, ale jednocześnie z badań tych wynika duże zróżnicowanie sytuacji między poszczególnymi państwami.

## 5. INFORMACJE O WSPÓŁPRACY MIĘDZYNARODOWEJ

Po uzyskaniu stopnia doktora wygłosiłam 26 referatów na konferencjach naukowych za granicą (13 przygotowanych we współautorstwie), w tym 22 w języku angielskim. Zdecydowana większość tych referatów dotyczyła różnych aspektów międzynarodowej konkurencyjności polskiego sektora rolno-spożywczego. Konferencje te odbywały się w ośrodkach uniwersyteckich m.in. w Czechach (Praga, Hradec Kralove), we Włoszech (Rzym, Viterbo, Mediolan), na Ukrainie (Kijów, Odessa), w Hiszpanii (Barcelona, Madryt), Bułgarii (Sofia), Austrii (Wiedeń), Rumunii (Bukareszt), Francji (Paryż), Grecji (Ateny), Portugalii (Porto) i na Węgrzech (Budapeszt). Pełna lista moich wystąpień znajduje się w Załączniku 4.

Spośród tych referatów na szczególne podkreślenie zasługuje prezentacja *Wpływ zmian Wspólnej Polityki Rolnej na konkurencyjność przemysłu owocowo-warzywnego*, którą przedstawiłam na Międzynarodowej Konferencji pt. „Wpływ reformy Wspólnej Polityki Rolnej na konkurencyjność przemysłu żywnościowego”, zorganizowanej przez Polską Federację Producentów Żywności, Związek Pracodawców oraz Biuro Posła do Parlamentu Europejskiego, dr. Czesława Siekierskiego. Konferencja ta odbyła się w Parlamencie Europejskim w Brukseli (Belgia) w dniu 14.11.2012 r.

W organizację trzech konferencji, których współorganizatorem był IERiGŻ-PIB, byłam bezpośrednio zaangażowana. Byłam członkiem Komitetu Organizacyjnego Międzynarodowej Konferencji Naukowej pt. „Growth factors and competitiveness of the agri-food sector in Poland and Ukraine on the world tendencies”, Kijów–Mikołajew–Symferopol (Ukraina), 22-28.09.2013 r., zorganizowanej przez National University of Food Technologies w Kijowie oraz IERiGŻ-PIB. W efekcie jestem współredaktorem monografii, która powstała po tej konferencji: *Growth and competitiveness factors of the agricultural sector in Poland and Ukraine against the background of global trends* (ed. T. Mostenska, A. Kowalski, I. Fedulova,

---

<sup>15</sup> I. Szczepaniak, 2012: *Ocena poziomu samowystarczalności żywnościowej Polski w warunkach integracji i globalizacji gospodarczej*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, nr 246, *Polityka ekonomiczna* (red. J. Sokołowski, M. Sosnowski, A. Żabiński), s. 454-464; I. Szczepaniak, 2012: *Samowystarczalność żywnościowa Polski*, „Przemysł Spożywczy”, nr 2, s. 2-5; I. Szczepaniak, 2018: *Ocena bezpieczeństwa żywnościowego i samowystarczalności żywnościowej Polski na tle państw Unii Europejskiej*, „International Business and Global Economy”, nr 37, s. 155-169.

I. Szczepaniak, M. Wigier, Y. Bilan), National University of Food Technologies, NRI Institute of Agricultural and Food Economics, Centre of Sociological Research, Kyiv–Warsaw 2013. Byłam także członkiem Komitetu Organizacyjnego Bułgarsko-Polskiej Konferencji Naukowej pt. „Rolnictwo i obszary wiejskie Polski i Bułgarii we Wspólnej Polityce Rolnej 2014-2010 i po roku 2020”, Sofia (Bułgaria), 11-14.09.2017 r. W kolejnym roku natomiast prowadziłam III sesję problemową oraz dyskusję podczas Bułgarsko-Polskiej Konferencji Naukowej pt. „Priorytety rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich w Bułgarii i Polsce w okresie nowej agendy finansowej UE”, Sofia (Bułgaria), 18-20.09.2018 r. Obie konferencje zostały zorganizowane przez IERiGŻ-PIB, Instytut Ekonomiki Rolnictwa w Sofii, Uniwersytet Agronomiczny w Plovdiv, Ambasadę RP w Sofii oraz Instytut Polski w Sofii.

Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy współpracuje z bliźniaczymi instytutami w Pradze (IAEI – Institute of Agricultural Economics and Information), Lublanie (AIS – Agricultural Institute of Slovenia) oraz w Budapeszcie (AKI – Institute of Agricultural Economics). Pracownicy naukowcy tych instytutów są zapraszani na międzynarodowe konferencje naukowe organizowane przez IERiGŻ-PIB. Ja również uczestniczyłam w wyjazdach konsultacyjnych do tych instytutów. Głównym tematem spotkań była wymiana doświadczeń dotyczących prac badawczych w zakresie konkurencyjności gospodarki żywnościowej oraz systemów badań rynkowych prowadzonych w poszczególnych krajach. Efektem współpracy z Institute of Agricultural Economics w Budapeszcie było wspólne wydanie monografii, w której jestem współautorem rozdziału: Szczepaniak I., Mroczek R., Lamfalusi I., Felkai B.O., Vago S., 2014: *Development of the Polish and Hungarian food industry from 2000 to 2011*, [in:] *Structural changes in Polish and Hungarian agriculture since EU accession: lessons learned and implications for the design of future agricultural policies* (ed. N. Potori, P. Chmieliński, A.F. Fieldsend), Research Institute of Agricultural Economics, Budapest, p. 265-292.

Ciekawym dla mnie doświadczeniem był udział w Tripartite Meeting on the Impact of Global Food Chains on Employment (Trójstronnym spotkaniu poświęconym zbadaniu wpływu globalnej sieci żywności na zatrudnienie w sektorze żywności, napojów i tytoniu). Spotkanie to odbyło się w siedzibie Międzynarodowej Organizacji Pracy (ILO – International Labour Organization) w Genewie w dniach 24-27.09.2007 r. W spotkaniu uczestniczyli przedstawiciele rządów 35 krajów (głównie reprezentantów ministerstw zajmujących się problematyką zatrudnienia), przedstawiciele organizacji skupiających pracodawców (federacje i stowarzyszenia firm spożywczych) oraz pracowników sektora żywnościowego, a także przedstawiciele Komisji Europejskiej, FAO, OECD i UNCTAD. W spotkaniu tym uczestniczyłam (wraz z dr B. Nosecką z IERiGŻ-PIB) jako reprezentantka Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej oraz Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi. Przedmiotem dyskusji były następujące zagadnienia: Trendy w zatrudnieniu w sektorze spożywczym i napojowym; Wpływ systemu zarządzania w globalnych sieciach na zatrudnienie i organizację pracy; Wymagania odnośnie kwalifikacji pracowników przemysłu spożywczego; Rola dialogu społecznego w kontekście globalizacji sektora żywnościowego; Działania ILO w sektorze żywnościowym.

Trzykrotnie (2007, 2009, 2012) przebywałam w Stałym Przedstawicielstwie RP przy Biurze ONZ w Genewie, gdzie brałam udział w rozmowach nt. negocjacji prowadzonych w Światowej Organizacji Handlu (WTO – World Trade Organization). Rozmowy i konsultacje m.in. z I Radcą i Przedstawicielem RP przy WTO dotyczyły rozwoju handlu światowego, w tym mechanizmów funkcjonujących w światowym handlu produktami rolno-spożywczymi. Miałam okazję poznać aktualny stan negocjacji i dyskusji toczących się na forum WTO. Uzyskane informacje na temat coraz większych trudności z osiągnięciem konsensusu dotyczącego dalszej liberalizacji handlu w formule wielostronnej były niezwykle cenne z punktu widzenia prowadzonych przeze mnie analiz.

Od kilkunastu lat współpracuję merytorycznie z dr. Csabą Jansikiem z Natural Resources Institute Finland (kiedyś MTT Agrifood Research Finland) z Helsinek (Finlandia), który realizuje różnego rodzaju projekty naukowo-badawcze dotyczące funkcjonowania sektora rolno-spożywczego w krajach nadbałtyckich. Wymieniamy się doświadczeniami na temat metod badawczych, wzajemnie opiniujemy niektóre wykonywane prace. Mogę przykładowo wymienić opracowanie: *Competitiveness of Northern European dairy chains* (ed. C. Jansik), MTT Agrifood Research Finland 2014, w którym konsultowałam opisywany przez Jansika przypadek Polski. Jansik jest z kolei recenzentem monografii: *Assessment of the competitiveness of Polish food producers in the European Union* (ed. I. Szczepaniak), seria „Multi-Annual Programme 2011-2014”, no. 126.1, IAFE-NRI, Warsaw 2014. Csaba Jansik bywa często gościem na międzynarodowych konferencjach naukowych organizowanych przez IERiGŻ-PIB.

## 6. POZOSTAŁY DOROBEK POPULARYZATORSKI I EKSPERCKI

Jestem autorem lub współautorem 52 ekspertyz wykonywanych w IERiGŻ-PIB, przede wszystkim dla Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi (w ponad 50%), dla innych organów administracji rządowej, tj.: Ministerstwa Rozwoju Regionalnego, Ministerstwa Finansów, Komisji Rolnictwa i Rozwoju Wsi Sejmu RP, Agencji Rynku Rolnego, a także dla: FAO, Alior Bank S.A., Związku Pracodawców Polski Przemysł Spirytusowy i in. Piętnaście z tych ekspertyz zostało wykonanych pod moim kierunkiem. Gdy zakres ekspertyz tego wymagały były one bowiem realizowane w kilkusobowych zespołach ekspertów (rekrutujących się z Zakładu Ekonomiki Przemysłu Spożywczego, a także z innych zakładów Instytutu). Pełna lista ekspertyz znajduje się w Załączniku 4.

W analizowanym okresie udzieliłam 18 wywiadów prasowych i konsultacji dziennikarskich, m.in. dla: „Rzeczpospolitej”, „Nowego Życia Gospodarczego”, „Pulsu Biznesu”, „Portalu Spożywczego”, „Warsaw Business Journal”, „International Food Ingredients”, „Agro Trendy”, Polskiej Agencji Prasowej. Udzieliłam również 10 wywiadów w telewizji (TV Biznes, TV Info) lub w radio (Program I PR).

Wykonałam 28 recenzji wydawniczych artykułów w czasopismach naukowych (z listy B MNiSW), takich jak: „Zeszyty Naukowe SGGW. Problemy Rolnictwa Światowego”, „Roczniki Ekonomii Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich”, „Journal of Agribusiness and Rural Development”, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej”, „Unia Europejska.pl”, „Optimum. Studia Ekonomiczne”, a także 1 recenzję wydawniczą monografii. Ponadto wykonałam 3 recenzje wydawnicze artykułów w zagranicznych czasopismach naukowych, tj.: „Organizacja. Journal of Management, Informatics and Human Resources” (Slovenia) oraz „Economic Science for Rural Development 2017” i „Economic Science for Rural Development 2019” (Latvia).

Od 2010 r. jestem członkiem Rady Rolniczych Analiz Ekonomicznych, opiniującej i zatwierdzającej do druku „Analizy Rynkowe” wydawane w IERiGŻ-PIB. Od 2015 r. biorę także udział w pracach Redakcji czasopisma branżowego „Przemysł Spożywczy” (z listy B MNiSW, 12 pkt), tj. współdecyduję o przyjmowaniu artykułów do druku w Dziale: Gospodarka, Wydawnictwo SIGMA-NOT Sp. z o.o.

Wielokrotnie udzielałam również w IERiGŻ-PIB konsultacji naukowcom z innych ośrodków i studentom, z kraju i z zagranicy, którzy prowadząc własne badania poszukiwali zarówno informacji, wskazówek, jak i inspiracji do kontynuowania prac badawczych.

## 7. POSUMOWANIE

Jako osiągnięcie naukowe (art. 16 ust. 2 Ustawy z dnia 14 marca 2003 r. o stopniach naukowych i tytule naukowym oraz o stopniach i tytule w zakresie sztuki – Dz.U. nr 65, poz. 595 z późn. zm.), które uznaję za znaczący wkład w rozwój nauk ekonomicznych w dyscyplinie ekonomia, przedstawiłam cykl powiązanych tematycznie publikacji, który nazwałam: **„Międzynarodowa konkurencyjność polskiego sektora rolno-spożywczego – istota, uwarunkowania, pomiar”**. Omawiając wskazane publikacje starałam się pokazać, że spełniają one wszystkie elementy badania naukowego, odpowiadają na postawione pytania badawcze i mają walor oryginalności.

Łącznie mój naukowy dorobek publikacyjny po uzyskaniu stopnia doktora obejmuje 122 pozycje (przygotowane samodzielnie lub we współautorstwie), w tym: 6 artykułów uwzględnionych w bazie Web of Science („Proceedings papers”), 47 artykułów opublikowanych w czasopiśmie naukowych (z listy B MNiSW) oraz 56 rozdziałów w monografiach. Oprócz działalności publikacyjnej brałam udział w wielu konferencjach krajowych i zagranicznych oraz uczestniczyłam w projektach badawczych. Prowadziłam również intensywną działalność popularyzatorską i ekspercką (Załącznik 4).

Od 2008 r. jestem Kierownikiem Zakładu Ekonomiki Przemysłu Spożywczego (aktualnie zatrudniającego 11 osób) w Instytucie Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowym Instytucie Badawczym w Warszawie, co pozwala mi realizować się również w dziedzinie organizacyjnej. W okresie tym nieprzerwanie kieruję kolejnymi tematami badawczymi, a w latach 2007-2015 także zadaniami badawczymi w ramach Działalności Statutowej.

W analizowanym okresie kierowałam trzema zadaniami badawczymi w ramach Programów Wieloletnich realizowanych w IERiGŻ-PIB: 1) *Ocena zmian konkurencyjności polskich producentów żywności na wspólnym rynku europejskim i na rynkach innych krajów (2005-2009)*; 2) *Monitoring stanu konkurencyjności polskich producentów żywności (2011-2014)*; 3) *Konkurencyjność polskich producentów żywności i jej determinanty (2015-2019)*. Ewolucja moich zainteresowań badawczych związanych z problematyką konkurencyjności polskiego sektora rolno-spożywczego była naturalną konsekwencją realizacji tych zadań.

Biorąc pod uwagę całokształt mojego dorobku, zdecydowałam się ubiegać o nadanie stopnia doktora habilitowanego.

Jwona Szczerpińska

## BIBLIOGRAFIA

- Aiginger K., 1998: *Unit Values to Signal the Quality Position of CEECs*, [w:] *The Competitiveness of Transition Economies* (coordinator Y. Wolfmayr), OECD proceedings, WIFO, WIIW, OECD.
- Bali D.A., McCulloch W.H., 1999: *International Business. The challenges of Global Competition*, McGraw-Hill, Homewood.
- Balassa B., 1965: *Trade Liberalization and Revealed Comparative Advantage*, The Manchester School, vol. 33.
- Bednarz J., 2013: *Konkurencyjność polskich przedsiębiorstw na rynkach europejskich na przykładzie wybranych branż*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.
- Budnikowski B., 2017: *Ekonomia międzynarodowa*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Budnikowski B., 2003: *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Edvinsson L., Malone M.S., 2001: *Kapitał intelektualny. Poznaj prawdziwą wartość swego przedsiębiorstwa odnajdując jego ukryte korzenie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Figiel S., Kuberska D. Kufel J., 2011: *Analiza uwarunkowań i stanu rozwoju klastrów rolno-żywnościowych w Polsce*, seria „Program Wieloletni 2011-2014”, nr 15, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
- Figiel S., Rembisz W., 2006: *Wybrane aspekty teoretyczne mikroekonomicznych uwarunkowań konkurencyjności przedsiębiorstw*, [w:] *Zarządzanie przedsiębiorstwem w warunkach konkurencji*, Część I (red. M. Juchniewicz), Wydawnictwo Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego, Olsztyn.
- Gorynia M. (red.), 2002: *Luka konkurencyjna na poziomie przedsiębiorstwa a przystąpienie Polski do Unii Europejskiej. Implikacje dla strategii firm i polityki gospodarczej*, Wydawnictwo AE w Poznaniu, Poznań.
- Gorynia M., 2007a: *Strategie zagranicznej ekspansji przedsiębiorstw*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Gorynia M., 2007b: *Studia nad transformacją i internacjonalizacją gospodarki polskiej*, Wydawnictwo Difin, Warszawa.
- Gorynia M., Jankowska B., 2008: *Klasy a międzynarodowa konkurencyjność przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2008.
- Grubel H.G., Lloyd P.J., 1975: *Intra-Industry Trade: the Theory and Measurement of Intra-Industry Trade in Differentiated Products*, Macmillan, London.
- Guzek M., 2004: *Międzynarodowe stosunki gospodarcze. Zarys teorii i praktyki handlowej*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu, Poznań.
- Jagiello M., 2003: *Wskaźniki międzynarodowej konkurencyjności gospodarki*, Studia i Materiały, nr 80, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa.
- Jankowska B., 2012: *Koopetycja w klastrach kreatywnych. Przyczynek do teorii regulacji w gospodarce rynkowej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań.
- Juchniewicz M., 2015: *Innowacje otwarte w polskim przemyśle spożywczym*, [w:] *Przemysł spożywczy – makroocenienie, inwestycje, ekspansja zagraniczna* (red. I. Szczepaniak, K. Firlej), Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, IERiGŻ-PIB, Kraków–Warszawa, s. 131-143.
- Krugman P.R., Obstfeld M., 2007: *Ekonomia międzynarodowa. Teoria i polityka*, t. 2, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

- Lafay G., 1992: *The Measurement of Revealed Comparative Advantages*, [w:] *International Trade Modelling* (ed. M.G. Dagenais, P.A. Muet), Chapman & Hill, London.
- Latruffe L., 2010: *Competitiveness, Productivity and Efficiency in the Agricultural and Agri-Food Sectors*, OECD Food, Agriculture and Fisheries Working Papers, OECD Publishing, no. 30.
- Misala J., 2011: *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Misala J., 2007: *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna i międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej. Podstawy teoretyczne*, Politechnika Radomska, Radom.
- Misala J., 2005: *Wymiana międzynarodowa i gospodarka światowa. Teoria i mechanizmy funkcjonowania*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa.
- Obłój K., 1998: *Strategia organizacji*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Olczyk M., 2008: *Konkurencyjność. Teoria i Praktyka*, Wydawnictwo Fachowe CeDeWu Sp. z o.o., Warszawa.
- Oslo Manual, Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data*, third edition, OECD/Eurostat 2005.
- Pawlak K., 2013: *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna sektora rolno-spożywczego krajów Unii Europejskiej*, Rozprawy Naukowe nr 448, Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu, Poznań.
- Pawlak K., Poczta W., 2011: *Międzynarodowy handel rolny*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Porter M.E., 2001: *Porter o konkurencji*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Porter M.E., 2006: *Strategia konkurencji. Metody analizy sektorów i konkurentów*, Wydawnictwo MT Biznes Sp. z o.o., Warszawa.
- Pugel T.A., 2012: *International Economics*, McGraw-Hill, International Edition.
- Siggel E., 2006: *International Competitiveness and Comparative Advantage: A Survey and a Proposal for Measurement*, „Journal of Industry, Competitiveness and Trade”, nr 6.
- Stankiewicz M.J., 2005: *Konkurencyjność przedsiębiorstwa. Budowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji*, Wydawnictwo TNOiK „Dom Organizatora”, Toruń.
- Szymański W., 2004: *Interesy i sprzeczności globalizacji*, Centrum Doradztwa i Informacji Difin Sp. z o.o., Warszawa.
- Vollrath T.L., 1991: *A theoretical evaluation of alternative trade intensity measures of revealed comparative advantage*, „Weltwirtschaftliches Archiv”, no. 130.
- Wiatrak A.P., 2007: *Zewnętrzne uwarunkowania konkurencyjności przedsiębiorstw*, [w:] *Innowacje i jakość jako czynniki konkurencyjności przedsiębiorstwa* (red. A. Strychalska-Rudzewicz), Wydawnictwo Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego, Olsztyn.
- Wijnands J.H.M., Verhoog D., 2016: *Competitiveness of the EU food industry. Ex-post assessment of trade performance embedded in international economic theory*, LEI Wageningen UR.
- Woś A., 2003: *Konkurencyjność polskiego sektora żywnościowego*, IERiGŻ, Warszawa.