

Dr hab. Karolina Pawlak, prof. UPP
Katedra Ekonomii i Polityki Gospodarczej w Agrobiznesie
Wydział Ekonomiczno-Społeczny
Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu

Poznań, dnia 21 czerwca 2019 r.

Recenzja
rozprawy doktorskiej mgra Pawła Kracińskiego
pt. „Pozycja konkurencyjna jabłek i zagęszczonego soku jabłkowego na rynkach
zagranicznych”
napisanej pod kierunkiem promotora naukowego dr hab. Ludwika Wickiego, prof.
SGGW na Wydziale Nauk Ekonomicznych SGGW w Warszawie

1. Wybór tematu i założenia badawcze

W 2017 roku, z produkcją 2,4 mln ton, Polska była największym producentem jabłek w Unii Europejskiej i czwartym na świecie, po Chinach, USA i Turcji. Około 30% krajowej produkcji kierowano na eksport, głównie na rynki Wspólnoty Niepodległych Państw oraz nowych krajów członkowskich UE (UE-13). W ujęciu wolumenowym w 2016 roku Polska, ustępując tylko Chinom, zajmowała pozycję drugiego, a w ujęciu wartościowym ósmego światowego eksportera jabłek (FAOSTAT, 2019). W związku z silną orientacją eksportową Polski w zakresie omawianego asortymentu, sytuacja na światowym rynku jabłek i przetworów z jabłek, w tym zagęszczonego soku jabłkowego, silnie oddziałuje na sytuację na rynku krajowym, determinując jego dalszy rozwój. W procesie konkurencyjności o korzyści płynące z wymiany na rynkach zagranicznych, polscy producenci i przetwórcy jabłek, poza uwarunkowaniami wewnętrznymi związanymi głównie z posiadanym potencjałem wytwórczym, pozostają pod silnym wpływem czynników zewnętrznych, niezależnych od nich, mających charakter instytucjonalny i ujawniających się m.in. w postaci stosowanych przez poszczególnych uczestników rynku światowego barier handlowych.

Problematyka konkurencyjności międzynarodowej polskiego sektora rolno-spożywczego była w ostatnich latach często podejmowanym tematem badawczym, zarówno od strony potencjału, jak i rezultatów konkurencyjności. Najczęściej jednak analizy prowadzono na poziomie zagregowanych grup produktów wyodrębnionych według Scalonej Nomenklatury Handlu Zagranicznego (CN) lub Nomenklatury Systemu Zharmonizowanego (HS). W literaturze przedmiotu brakuje opracowań, które w dostatecznym stopniu

umożliwiałyby rozpoznanie czynników decydujących o międzynarodowej pozycji konkurencyjnej eksportowanych z Polski jabłek i zagęszczonego soku jabłkowego. W związku z powyższym, podjęty przez Doktoranta temat badawczy uważam za ważny, aktualny i w pełni uzasadniony, zarówno z poznawczego, jak i utylitarnego punktu widzenia. Wyniki zrealizowanych badań mogą bowiem ułatwić sformułowanie rekomendacji dla producentów, przetwórców, a przede wszystkim podmiotów uczestniczących w handlu międzynarodowym jabłkami i zagęszczonym sokiem jabłkowym, zmierzających do wskazania racjonalnych kierunków specjalizacji eksportowej.

Głównym celem ocenianej rozprawy była „identyfikacja czynników determinujących pozycję konkurencyjną jabłek i zagęszczonego soku jabłkowego eksportowanych z Polski oraz określenie ich znaczenia” (s. 13). Dla realizacji tego celu wyznaczono sześć celów szczegółowych, którymi były (s. 13):

- przegląd teorii wymiany międzynarodowej i konkurencyjności;
- przegląd dotychczasowych wyników badań dotyczących konkurencyjności jabłek i zagęszczonego soku jabłkowego oraz rynków tych produktów;
- określenie tendencji na polskim i światowym rynku jabłek i zagęszczonego soku jabłkowego;
- identyfikacja i ocena potencjału konkurencyjnego polskiego sadownictwa;
- ustalenie uwarunkowań zewnętrznych wpływających na polski handel zagraniczny jabłkami i zagęszczonym sokiem jabłkowym;
- pomiar pozycji konkurencyjnej jabłek oraz zagęszczonego soku jabłkowego na rynkach zagranicznych.

Tak sformułowane cele szczegółowe nawiązują do tematu rozprawy i umożliwiają realizację przyjętego celu głównego. Za drobne mankamenty można jedynie uznać brak odniesienia w celach szczegółowych do kwestii istotności identyfikowanych w toku badań, wewnętrznych i zewnętrznych, uwarunkowań konkurencyjności jabłek i zagęszczonego soku jabłkowego eksportowanych z Polski, jak również mało precyzyjne brzmienie ostatniego celu szczegółowego, w którym nie wskazano, że chodzi o pomiar pozycji konkurencyjnej asortymentu eksportowanego z Polski. Tę samą uwagę można sformułować w odniesieniu do tematu dysertacji. Ponadto, ze względu na rozważania poprowadzone w ujęciu dynamicznym i uwzględniające czynniki konkurencyjności, a nie tylko sam wynik konkurowania i osiągnięte przewagi komparatywne, można postawić pytanie, czy Autor nie podjął się bardziej ambitnego (niż wynikałoby to z brzmienia tytułu rozprawy) zadania zidentyfikowania zdolności konkurencyjnej (a nie tylko pozycji konkurencyjnej) jabłek i

zagęszczonego soku jabłkowego eksportowanych z Polski. Na s. 28 rozprawy Autor słusznie wskazuje bowiem, że „Analiza konkurencyjności w ujęciu dynamicznym polega na zestawieniu ciągów stanów danego obiektu w czasie”. Warto też rozważyć związaną z tematem i celem rozprawy wątpliwość natury semantycznej, a mianowicie czy bardziej poprawne jest określenie: pozycja/zdolność konkurencyjna jabłek i zagęszczonego soku jabłkowego eksportowanych z Polski, czy może pozycja/zdolność konkurencyjna Polski w eksporcie jabłek i zagęszczonego soku jabłkowego. W moim przekonaniu bardziej właściwe jest to drugie, ale w literaturze przedmiotu można spotkać oba sposoby formułowania tego zagadnienia badawczego.

Przystępując do realizacji zaprojektowanego zadania badawczego, Autor rozprawy postawił cztery hipotezy o następującej treści:

- Jabłka i zagęszczony sok jabłkowy eksportowane z Polski w latach 2005-2107 były konkurencyjne na rynkach zagranicznych;
- Wzrost zapotrzebowania importowego Rosji był czynnikiem powodującym wzrost pozycji konkurencyjnej jabłek eksportowanych z Polski;
- Pozycja konkurencyjna zagęszczonego soku jabłkowego eksportowanego z Polski obniżyła się w wyniku rosnącej podaży tego produktu z Mołdawii i Ukrainy;
- Czynnikiem wpływającym na wzrost pozycji konkurencyjnej zagęszczonego soku jabłkowego eksportowanego z Polski były jego ceny.

Pierwsza hipoteza odnosi się do rezultatu konkurowania, a trzy pozostałe do czynników determinujących pozycję (lub uwzględniając ujęcie dynamiczne badań – zdolność) konkurencyjną. Moje zastrzeżenia budzi sformułowanie hipotez w czasie przeszłym, co sugeruje stwierdzenie osiągniętego i nie wymagającego już weryfikacji stanu rzeczy. Szczególnie jest to widoczne w przypadku hipotezy pierwszej. Pozostałe trzy hipotezy korespondują z celem głównym rozprawy i można je uznać za trafne. Należy podkreślić, że odnoszą się one zarówno do popytowych, jak i podażowych determinantów wymiany i konkurencyjności międzynarodowej, co – w myśl współczesnych teorii handlu międzynarodowego – jest w pełni uzasadnione. Można jedynie żałować, że Autor nie pokusił się o sformułowanie hipotezy nawiązującej do barier handlowych stosowanych w wymianie międzynarodowej jabłkami i zagęszczonym sokiem jabłkowym, zwłaszcza że dysponował materiałem empirycznym, pochodzącym z zasobów Światowej Organizacji Handlu, umożliwiającym weryfikację takiej hipotezy i poświęcił tej problematyce sporo miejsca w rozprawie.

Realizacji wytyczonych celów i weryfikacji hipotez podporządkowano zakres przedmiotowy i czasowy badań. Są one poprawne i precyzyjnie sformułowane. Właściwie do realizacji celu pracy dobrano również materiał i metody badań. Autor posłużył się danymi wtórnymi Głównego Urzędu Statystycznego (GUS), Ministerstwa Finansów RP, Europejskiego Urzędu Statystycznego (Eurostat), Organizacji Narodów Zjednoczonych (FAOSTAT, UN Comtrade), Instytutu Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowego Instytutu Badawczego (IERiGŻ-PIB), Światowego Stowarzyszenia Producentów Jabłek i Gruszek (WAPA) oraz Światowej Organizacji Handlu, której jednak nie wymienił w wykazie źródeł informacji. W analizie konkurencyjności Doktorant wykorzystał wskaźniki produktywności czynników produkcji i wybrane mierniki międzynarodowej pozycji konkurencyjnej ex post (udziały w eksporcie światowym oraz wskaźniki bilansu handlowego w ujęciu ilościowym i wartościowym, wskaźniki orientacji eksportowej netto i wskaźniki ujawnionych przewag komparatywnych), natomiast istotność poszczególnych wyznaczników pozycji konkurencyjnej zbadał stosując metodę regresji. Proponowane podejście metodyczne jest poprawne i ukierunkowane na realizację celów pracy, jednak w związku z tym, że za dwa najważniejsze parametry wyznaczające pozycję konkurencyjną jabłek można uznać cenę i jakość, w badaniach warto byłoby również wykorzystać metody pomiaru konkurencyjności cenowo-jakościowej, np. wskaźniki cen relatywnych w eksporcie lub relacje średnich cen w eksporcie do średnich cen w imporcie w formule Aigingera równoległe z saldem wymiany handlu zagranicznego w ujęciu ilościowym. Sugeruję rozważenie tych metod w toku dalszych badań.

2. Struktura i zawartość merytoryczna rozprawy

Rozprawa składa się z pięciu rozdziałów, podsumowania i wniosków, bibliografii oraz spisów tabel i rysunków. W pracy zamieszczono 25 tabel i 24 rysunki ilustrujące omawiane treści, a bibliografia obejmuje 269 pozycji, w tym ponad 1/3 w języku angielskim. Wykorzystana w pracy literatura jest właściwa, jednak Autor nie dokonał jej podziału na: pozycje zwarte i artykułowe, materiały źródłowe, akty prawne i źródła w zasobach Internetu.

Sekwencja i proporcje poszczególnych części rozprawy są prawidłowe. Struktura pracy jest logiczna, spójna i odpowiednia dla realizacji celu pracy. Dyskusyjne może być jednak umieszczenie przeglądu dotychczasowych badań nad rynkiem jabłek i zagęszczonego soku jabłkowego (podrozdział 2.5) w rozdziale drugim, w którym prezentowane są teoretyczne i metodyczne podstawy podjętych badań i który służy ich umiejscowieniu w teorii ekonomii. Omówienie najważniejszych dotychczasowych osiągnięć badawczych w zakresie

analizowanego rynku mogło bezpośrednio poprzedzać wyniki badań własnych Autora, pozwalając na podkreślenie ich wagi lub – alternatywnie – zostać zamieszczone w *Zagadnieniach wstępnych*. Ponadto, wydaje się, że usterką jedynie natury technicznej jest zamieszczenie wyników analizy pozycji konkurencyjnej Polski w eksporcie jabłek i zagęszczonego soku jabłkowego na rynki państw UE w podrozdziale 5.2 dotyczącym konkurencyjności na rynku Wspólnoty Niepodległych Państw (zob. spis treści, s. 8).

W **rozdziale pierwszym**, zatytułowanym *Zagadnienia wstępne*, Doktorant przedstawił uzasadnienie podjętej problematyki badawczej, omówił cel i zakres pracy, materiały oraz metodykę badań, jak również definicje przyjęte w pracy. Te ostatnie, podobnie jak umieszczony na początku rozprawy wykaz stosowanych skrótów, są niezwykle użyteczne. Ułatwiają sprecyzowanie zakresu przedmiotowego rozprawy i percepcję treści. Jeśli jednak Autor podaje pełne brzmienie angielskich nazw wskaźników konkurencyjności, od których pochodzą ich akronimy, to wskazane jest, aby konsekwentnie zrobił to przy każdym skrótzie. Poza tym, np. akronim SH raz jest nazywany saldem handlu zagranicznego (s. 38), a raz saldem bilansu handlowego (m.in. w wykazie skrótów). Oczywistym jest, że te dwie nazwy oznaczają to samo, ale dla pełnej jasności i precyzji należałoby przywołać w wykazie obie. Przed ewentualną publikacją rozprawy proponuję również podać źródła przywołanych w *Zagadnieniach wstępnych* wielkości liczbowych opisujących badany rynek oraz uporządkować i zebrać w jednym miejscu zamieszczone informacje dotyczące okresu badawczego (są one częściowo omówione na s. 14, a częściowo na s. 15).

W opisie stosowanych metod pomiaru międzynarodowej pozycji konkurencyjnej *ex post* Autor wymienia cztery wskaźniki, natomiast w podrozdziale 2.3 omawia ich znacznie więcej. Wskazane byłoby merytoryczne uzasadnienie dokonanego wyboru. Kwestia ta wymaga komentarza, zwłaszcza że wykorzystane miary różniły się w zależności od przyjętego rynku odniesienia i produktu. Np. analizę konkurencyjności w eksporcie jabłek na rynek światowy przeprowadzono z użyciem udziałów w eksporcie i wskaźników bilansu handlowego w ujęciu ilościowym i wartościowym (TB), wskaźników orientacji eksportowej netto (NEO) oraz wskaźników ujawnionych przewag komparatywnych (RCA), natomiast w analogicznej analizie dla zagęszczonego soku jabłkowego zamiast wskaźników orientacji eksportowej netto zastosowano wskaźniki względnej symetrycznej przewagi komparatywnej (SRCA). Dla obu produktów, ale w stosunku do rynku WNP i UE wykorzystano udziały w wolumenie importu ogółem na dany rynek oraz wskaźniki ujawnionych przewag komparatywnych (RCA), pomijając wskaźniki bilansu handlowego (TB), choć przy adaptacji formuł do relacji bilateralnej ich użycie było możliwe.

Treść rozdziału pierwszego, liczącego 5 stron, jest syntetyczna, zwięzła. Autor nie podaje w nim szczegółów metodycznych, odsyłając czytelnika do poszczególnych rozdziałów rozprawy. Można więc poddać w wątpliwość zasadność jego wyodrębnienia. W moim przekonaniu, w tej sytuacji wystarczające byłoby potraktowanie treści prezentowanych w tym rozdziale jako nienumerowanego *Wprowadzenia* do badań.

W **rozdziale drugim**, pt. *Wymiana międzynarodowa i konkurencyjność w teorii ekonomii*, Autor odniósł się do teorii wymiany międzynarodowej, omówił istotę i wybrane metody pomiaru konkurencyjności, taryfowe i nietaryfowe bariery wymiany handlowej oraz zaprezentował przegląd dotychczasowych badań nad rynkiem jabłek i zagęszczonego soku jabłkowego. Rozważania w tym rozdziale stanowią literaturową podbudowę dla podjętych badań. Ich zakres jest właściwy, a wywód logiczny. W moim przekonaniu mankamentem rozdziału jest niemal całkowite pominięcie zagadnienia determinantów konkurencyjności, szczególnie że w odniesieniu do sektora rolno-żywnościowego ujawnia się ich specyfika, a znaczenie poszczególnych wyznaczników konkurencyjności zmienia się w zależności od stopnia przetworzenia produktu oferowanego do sprzedaży na rynkach zagranicznych. W przypadku analizowanych produktów, biorąc pod uwagę strategiczny charakter rynków wschodnich, dużą wagę mają czynniki instytucjonalne. Tę grupę uwarunkowań konkurencyjności Autor uwzględnił, omawiając stosowane instrumenty polityki handlowej w sensie ogólnym, na podstawie literatury przedmiotu (podrozdział 2.4), a następnie, kwantyfikując bariery stosowane w handlu jabłkami i zagęszczonym sokiem jabłkowym, z wykorzystaniem danych WTO (podrozdział 4.2). W kontekście uwarunkowań konkurencyjności badanej branży ważne byłoby również szersze nawiązanie do koncepcji rozwiniętego diamentu przewag konkurencyjnych Portera-Dunninga oraz dziewięcioczynnikowego modelu konkurencyjności Cho i Moona. Pierwsza docenia bowiem znaczenie wewnętrznych i zewnętrznych czynników konkurencyjności ujawniających się tak po stronie popytu, jak i podaży, a druga eksponuje znaczenie „czynników ludzkich”, które mobilizują i wykorzystują „czynniki fizyczne” dla osiągnięcia przewagi konkurencyjnej. Byłoby to w pełni uzasadnione, ponieważ omawiając teorie handlu międzynarodowego Autor kilkakrotnie podkreślał wagę „czynnika ludzkiego” w procesach konkurowania na analizowanym rynku.

Mimo wyrażonych wyżej wątpliwości co do lokalizacji w rozdziale drugim przeglądu dotychczasowych badań dotyczących rynku jabłek i zagęszczonego soku jabłkowego, jego wartość merytoryczną oceniam wysoko. Przegląd ten jest szeroki, uwzględnia badania dotyczące różnych elementów rynku oraz analizy konkurencyjności prowadzone z

wykorzystaniem różnych metod pomiaru *ex post* i *ex ante*. Został przeprowadzony na podstawie właściwie dobranej krajowej i zagranicznej literatury przedmiotu. Na uwagę zasługują także, zamieszczone w podrozdziałach 2.1.2, 2.1.3 i 2.1.4, trafne odniesienia prezentowanych teorii wymiany międzynarodowej do handlu jabłkami, z uwzględnieniem zróżnicowania ich znaczenia dla wymiany jabłkami deserowymi i przemysłowymi, oraz zagęszczonym sokiem jabłkowym. Świadczy to o dużej wiedzy Autora na temat badanego rynku. W odniesieniu do rozdziału drugiego formułuję także kilka uwag o charakterze porządkującym, precyzującym lub uzupełniającym prezentowane treści:

- Proponowałabym połączyć podrozdziały 2.1.1 i 2.1.2. W obu Autor odnosi się do przedklasycznej myśli filozoficznej i ekonomicznej, choć tytuł podrozdziału 2.1.1 jest na tyle ogólny, że sugeruje rozważania podjęte w perspektywie historycznej – od starożytności po myśl współczesną. Ponadto, warto byłoby zaakcentować zmianę postrzegania słusznej ceny, od pokrywającej jedynie koszty produkcji do kształtowanej przez rynek (Autor podejmuje ten wątek na s. 18);
- Podobnie, warto byłoby rozważyć uporządkowanie i scalenie treści zawartych w podrozdziałach 2.2.1, 2.2.2 i 2.2.3. Z jednej strony można zaobserwować pewną powtarzalność treści w podrozdziałach 2.2.1 i 2.2.3, a z drugiej sztuczny wydaje się jej podział między podrozdziały 2.2.2 i 2.2.3. Dobrą praktyką byłoby omawiając źródła przewag konkurencyjnych w teorii wzrostu gospodarczego przytoczyć przykładowe definicje konkurencyjności wywodzące się z tego nurtu. Rozdzielność treści spowodowała natomiast, że nie jest jasne, które definicje, ujęte w podrozdziale 2.2.3, reprezentują który nurt teoretyczny, omówiony w podrozdziale 2.2.2. Podane definicje nie są też przypisane do poziomów analizy konkurencyjności, o których jest mowa w podrozdziale 2.2.1. Prezentowany przegląd definicji konkurencyjności kończy wskazanie, którą z nich Autor przyjmuje w rozprawie, co znacznie ułatwia dobór właściwych miar i pozwala ocenić stopień realizacji celu badań;
- Na s. 21 Autor omawia teorię kosztów realnych i odnosi się do różnic w sferze założeń w porównaniu z teoriami klasycznymi, ale nie precyzuje istoty samej teorii i wskazywanych przez nią przesłanek korzystnej specjalizacji eksportowej;
- Na s. 24 Autor stwierdza, że „(...) teoria podobieństwa preferencji obejmuje tylko handel wyrobami przemysłowymi”. W istocie, początkowo tak uważano, ale z czasem teoria ta znalazła też zastosowanie w handlu dobrami inwestycyjnymi;

- Na s. 32 Autor podaje, że „IERiGŻ-PIB zdefiniował konkurencyjność sektora żywnościowego jako zdolność lokowania się krajowych producentów na rynkach zagranicznych oraz zdolność rozwijania eksportu”. Należałoby precyzyjnie wskazać autora takiego sposobu pojmowania konkurencyjności. Istotę konkurencyjności zewnętrznej ujmował tak na przykład Woś [W obliczu narastającego kryzysu (2000) oraz Konkurencyjność wewnętrzna rolnictwa (2001)];
- W pierwszym zdaniu na s. 34 Autor posługuje się pojęciem „odpowiednich wskaźników” pomiaru konkurencyjności (jabłek i zagęszczonego soku jabłkowego). Co Autor miał na myśli? Co to znaczy „odpowiednie wskaźniki”? Z jakiego punktu widzenia Autor je za takie uznaje?
- W toku wypowiedzi Autor stosuje niekiedy skróty myślowe lub frazy nie do końca precyzyjne. Na przykład, w myśl teorii neoczynnikowych pracę dzieli się na prostą i złożoną, a kapitał na rzeczowy i ludzki, przy czym praca złożona jest równoznaczna z kapitałem ludzkim. Tego Autor wyraźnie nie wyartykułował, od razu wskazując, że pracę dzieli się na prostą i kapitał ludzki. Na s. 25 znajduje się stwierdzenie: „jabłka deserowe z Włoch w Polsce stanowią do kilku procent importu” – importu czego? Jak można sądzić jabłek deserowych ogółem do Polski, ale to nie wynika z tekstu. W ostatnim akapicie na s. 43 Autor pisze, że „wysokie wartości wskaźnika IIT (wymiany wewnątrzgałęziowej) odzwierciedlają (...) odporność na produkty importowane” – w jakim sensie? Odporność rozumiana w sensie odrzucenia produktu importowanego hamowałaby rozwój wymiany wewnątrzgałęziowej, natomiast jeśli intencją Autora było wskazanie, że konsumenci, zgodnie ze swoimi preferencjami, zaspokajają potrzeby zarówno produktami krajowymi, jak i zagranicznymi, to można z tym stwierdzeniem się zgodzić, jednak nawet w tym przypadku należy je uznać za nieprecyzyjne;
- Na s. 39 podano błędną definicję wskaźnika specjalizacji eksportowej SI. Porównuje on bowiem udział produktu i w eksporcie kraju k z udziałem tego produktu w eksporcie światowym. Podobnie w definicji realnego kursu wymiany (s. 45) nie sprecyzowano, że mierzy on konkurencyjność za pomocą różnicy cen komponentów zbywalnych i niezbywalnych zużytych w procesie produkcji;

- Na s. 49 omówiono klasyfikację ceł. Nie sprecyzowano jednak kryteriów według których wyodrębniono poszczególne typy taryf, co może sugerować, że wszystkie zostały wyróżnione ze względu na jedno kryterium.

W **rozdziale trzecim** Doktorant przedstawił potencjał polskiego sadownictwa, z uwzględnieniem produkcji jabłek i zagęszczonego soku jabłkowego, charakterystyki podmiotów je produkujących i eksportujących oraz efektywności zaangażowanych w gospodarstwach sadowniczych czynników produkcji (takie przybliżenie zastosowano z uwagi na brak danych dla gospodarstw zajmujących się wyłącznie uprawą jabłek, ale Autor przekonująco je uzasadnił, podobnie jak dobór krajów do porównania). W zrealizowanym zakresie badanie jest prawidłowe i wzbogacone licznymi elementami analizy przyczynowo-skutkowej, co dowodzi dużej wiedzy Autora na temat badanego rynku. Analiza jest syntetyczna, a Autorowi udaje się uniknąć często stawianego zarzutu, także w pracach awansowych, zbyt dużego ładunku wielkości liczbowych, które pozostają nie do końca zinterpretowane i pozbawione sensu ekonomicznego. Doktorant zachował w tym względzie stosowne proporcje, ułatwiając tym samym dobrą percepcję tekstu. Pewien niedosyt budzi jednak omówienie wolumenu zbiorów jabłek w latach 2005-2017, bez kształtowania się powierzchni upraw i plonów – dwóch podstawowych czynników determinujących wielkość produkcji. Autor niekiedy odwołuje się do informacji na ich temat, ale wskazane byłoby przeprowadzenie kompleksowego badania w tym zakresie, obejmującego cały analizowany okres. Ponadto, do treści prezentowanych w tym rozdziale można sformułować trzy drobne uwagi:

- W tabeli 1 na s. 69 Doktorant prezentuje produkcję owoców w Polsce w latach 2005-2017 w tysiącach ton. Mam wątpliwość, czy można zliczać wolumen produkcji różnych gatunków. Takie podejście jest stosowane, także w publikacjach GUS, ale to jednak struktura wartości produkcji nie budzi żadnych zastrzeżeń;
- Na s. 70 omawiana jest funkcja trendu liniowego zbiorów jabłek w Polsce – nie sprecyzowano, czy to model Autora czy GUS i nie przedstawiono stosownej ilustracji graficznej funkcji trendu. Z kolei na rysunku 8 na s. 82 nie podano wartości wskaźników determinacji przy wyznaczonych liniach trendu, co nie pozwala ocenić jakości dopasowania modelu;
- Wartość dodana brutto w przeliczeniu na hektar we włoskich gospodarstwach sadowniczych była największa w latach 2008-2010 (rys. 16), a nie jak podaje Autor w akapicie pod rysunkiem w latach 2011-2013.

W **rozdziale czwartym** Autor podjął się omówienia pozycji Polski w światowej produkcji i eksporcie jabłek i zagęszczonego soku jabłkowego. W tej części rozprawy, tak jak w poprzednim rozdziale, Doktorant prowadzi rozważania z dużym znawstwem tematu, nie tylko identyfikując stan rzeczy i zachodzące na badanym rynku prawidłowości, ale także z powodzeniem poszukując ich przyczyn. Podobnie jednak jak w przypadku analizy rynku polskiego, wartościowym uzupełnieniem badania wolumenu produkcji jabłek na świecie (ogółem i w wybranych krajach) byłoby kompleksowe omówienie kształtowania się ich powierzchni upraw i plonów. Ponadto, w analizie produkcji jabłek Autor posługuje się pojęciem „krajów półkuli południowej” (np. s. 115), nie precyzując jakie konkretnie kraje ma na myśli.

Analiza wymiany handlowej (podrozdziały 4.3-4.5) jabłkami i zagęszczonym sokiem jabłkowym została przeprowadzona w ujęciu wolumenowym. Jej cennym uzupełnieniem byłoby zaprezentowanie również analiz w ujęciu wartościowym. Oba podejścia rozpatrywane łącznie, w oparciu o koncepcję *unit values*, dałyby pogląd na kwestię konkurencyjności cenowej asortymentu eksportowanego z Polski. Istotnym elementem analizy jest prezentacja nie tylko taryfowych, ale i nietaryfowych barier obowiązujących w światowych obrotach jabłkami i ZSJ. Rozważania o charakterze deskryptywnym (podrozdział 4.2.2) poparto analizą ilościową wykorzystywanych instrumentów, przeprowadzoną na podstawie danych z zasobów bazy WTO: I-TIP Goods. Wartościowe byłoby pogłębienie tej analizy oraz zilustrowanie materiałem faktograficznym (np. w postaci tabeli) ujmującym nietaryfowe instrumenty protekcji według rodzajów, stosowane przez największych uczestników światowego rynku jabłek i zagęszczonego soku jabłkowego w handlu ze wszystkimi partnerami (ogółem) oraz w relacjach bilateralnych z Polską. Sięgając do kwestii definicyjnych i rozróżniając pojęcia handlu zagranicznego i międzynarodowego, tytuły podrozdziałów 4.3 i 4.4 powinny zostać skorygowane odpowiednio na *Handel międzynarodowy jabłkami* i *Handel międzynarodowy zagęszczonym sokiem jabłkowym*. W tych dwóch podrozdziałach Autor omawia bowiem relacje wymienne występujące między wieloma krajami w skali świata, a nie ogranicza się (tak jak w podrozdziale 4.5) do relacji danego kraju z zagranicą. Doprecyzowania lub objaśnienia wymagają także następujące kwestie:

- W pierwszym zdaniu podrozdziału 4.1.2 na s. 111 Autor pisze, że „produkcja jabłek (...) jest funkcją areału upraw”, co mylnie sugeruje, że funkcja produkcji jest funkcją jednoczynnikową;
- W ostatnim zdaniu podrozdziału 4.2.4 Autor stwierdza, że „nie jest uprawnione wnioskowanie, że jedynie pozycja konkurencyjna eksportu z krajów

wysokorozwiniętych jest wyższa niż wynika z faktycznej konkurencyjności produkcji” – co Autor miał na myśli? Co to jest „faktyczna konkurencyjność” i czym jest według Autora mierzona?;

- W pierwszym akapicie na s. 141 Autor wskazuje, że „jabłka importowane z Polski były tańsze od rumuńskich”, co determinowało rozwój eksportu z Polski do tego kraju, ponad 2-krotny w latach 2015-2017 względem 2005-2008. Należy sprecyzować jakie czynniki, poza spadkiem podaży z produkcji krajowej w Rumunii, wpływały na tę różnicę cen.

Rozdział piąty został poświęcony analizie konkurencyjności Polski w eksporcie jabłek i zagęszczonego soku jabłkowego na rynek światowy, WNP i UE. Analiza została przeprowadzona na tle największych światowych eksporterów, co jest zabiegiem słusznym, biorąc pod uwagę, że konkurencyjność jest z natury rzeczy pojęciem względnym i wartościującym. Podejmując się próby objaśnienia i interpretacji uzyskanych wyników, Autor po raz kolejny dowiódł gruntownej znajomości tematu badań. Mój niedosyt budzi jednak brak całościowego, syntetycznego ujęcia wyników badań, na przykład w postaci prostych macierzy ilustrujących pozycję konkurencyjną badanych państw, zbudowanych ze względu na dwa kryteria-wskaźniki pozycji konkurencyjnej jednocześnie, np. TB i RCA. W nawiązaniu do omawianych cen eksportu jabłek i zagęszczonego soku jabłkowego z wybranych krajów (rys. 24, s. 149 oraz rys. 25, s. 154), wyjaśnienia wymaga jak liczone te ceny, tzn. czy były to ceny FOB, czy *unit values* skalkulowane w oparciu o wartość i wolumen obrotów.

Interesującą częścią rozważań jest badanie czynników wpływających na pozycję konkurencyjną Polski w eksporcie jabłek i zagęszczonego soku jabłkowego. Autor uzasadnia ich podjęcie brakiem w dotychczasowej literaturze przedmiotu analiz ekonometrycznych dotyczących czynników kształtujących poziom ujawnionych przewag komparatywnych (RCA). Badania determinantów konkurencyjności eksportu były prowadzone, jednak częściej niż w odniesieniu do branży sadowniczej na przykładzie przetwórstwa przemysłowego ogółem lub jego poszczególnych działów, a nie branż. Dodatkowo zmienną objaśnianą była nie RCA, a intensywność eksportu na dany rynek mierzona udziałem tego rynku w całości przychodów eksportowych danego kraju/przedsiębiorstwa (zob. np. Pulak i Neha, 2012; Stojćić, Benić i Karanikić, 2014). Wartościowe, zwłaszcza w świetle napotkanych trudności z doбором zmiennych objaśniających, byłoby dokonanie przeglądu takich badań. Zastanawiać może na przykład dlaczego wśród wytypowanych przez Autora potencjalnych zmiennych objaśniających nie uwzględniono produktywności czynników produkcji w gospodarstwach sadowniczych, zmiennych ilustrujących postęp techniczny, atrybuty jakościowe, (w bardziej

precyzyjny sposób) preferencje popytowe konsumentów, a przede wszystkim bariery handlowe, które mogą istotnie zmniejszać wpływ pozostałych zmiennych. Autor nie wskazał także na podstawie danych za jaki okres zbudowano prezentowane modele.

Pracę kończy *Podsumowanie i wnioski*, w których Autor syntetyzuje przeprowadzone badania i weryfikuje postawione hipotezy badawcze. Zamieszczona w *Podsumowaniu* treść jest merytorycznie poprawna, ale w części stanowi streszczenie najważniejszych wyników badań. Ponadto, Autor formułuje jednak konkluzje natury ogólnej i rekomendacje kierunków przyszłych badań. Szkoda, że szczegółowych wniosków nie sformułowano w odniesieniu do poszczególnych hipotez, co pozwoliłoby uporządkować całość rozważań.

3. Uwagi szczegółowe i strona formalna rozprawy

Język pracy jest na ogół jasny, wywód logiczny, a używana terminologia i styl poprawne. Praca zawiera stosowne wykazy i spisy (treści, bibliografii, tabel i rysunków). Z drobnymi wyjątkami przywoływanie źródeł literaturowych jest prawidłowe, a umieszczone tabele i rysunki stanowią czytelną ilustrację prezentowanych treści. W pracy pojawiają się jednak drobne usterki interpunkcyjne, stylistyczne i edycyjne, wymagające korekty przed ewentualną publikacją rozprawy. Na przykład:

- puste strony 4, 6 i 9;
- brak punktu 3.2. i podwójne punkty 5.2.1 i 5.2.2 w spisie treści;
- usterki stylistyczne: np. na s. 126 „W latach z chłodnymi latami...”, na s. 129 „rynek jabłek i ZSJ (...) jest daleki od wolnorynkowego”; na s. 148 „W tym okresie w wartości sprzedaży wzrosła jedynie o 1,5 p.p. – nie wiadomo co wzrosło; u dołu s. 75 – „zbliżoną wielkość produkcji w latach 2015-2017 odnotowano w odniesieniu do odmiany Red Delicious (...)” – zbliżoną do czego?; na s. 97 „stopa intestacji” zamiast „stopa inwestycji”;
- brak odwołań do wykorzystanych źródeł na s. 20, 22, 49, 58, 88, 95, 105, 117, 119, 121-122;
- literówki: np. w streszczeniu na s. 5; na s. 14 ENO zamiast NEO; na s. 41 OE zamiast EO; na s. 21 Missala zamiast Misala; na s. 21 „torii” zamiast „teorii” oraz Tausing zamiast Taussig; w ostatnim wierszu na s. 39 „ograniczona” zamiast „ograniczone”; na s. 40 pod wzorem na EO „obradach” zamiast „obrotach” światowych; na s. 48, 55 i 56 Pruślecki zamiast Puślecki i w źródle rys. 2 na s. 48 Brudnikowski zamiast Budnikowski; na s. 49 „cła niże” zamiast „niższe”; na s. 52 „term of trade” zamiast „terms of trade”; na s. 58 SBS zamiast SPS; na s. 83 „ma

miejsca nie wykładanie” zamiast „nie ma miejsca wykładanie”; na s. 131 „krajach rozwijających się” zamiast „rozwijających” itp.;

- brak pełnych anglojęzycznych nazw wszystkich wskaźników konkurencyjności omawianych w podrozdziale 2.3.1;
- s. 58 – po raz pierwszy Autor używa tu skrótu ŚOR nie podając jego pełnej nazwy, podobnie ZEA na s. 133;
- wskazana jest bardziej staranna edycja tabel i rysunków: brak jednostek w tytułach (np. tabela 1 na s. 69 i 5 na s. 112 lub rysunek 6 na s. 77, rysunki 11 na s. 85 i 12 na s. 87 oraz rysunki 16-18); w tabeli 1 nie wiadomo jakiego okresu dotyczą obliczone wskaźniki dynamiki (wynika to jednak z tekstu); bardziej precyzyjny powinien być zapis źródeł – jakie dokładnie publikacje, czy bazy danych wykorzystano, jeśli zasoby Internetu to z datą dostępu; nie na wszystkich rysunkach podano etykiety wartości (zabrakło ich np. na rysunku 10 na s. 84 oraz na rysunkach 16-18); wskazane byłoby wyrównanie liczb w komórkach do prawej strony (np. w tabelach 4-6 oraz 11 i kolejnych); nagłówek tabeli 9 na s. 118 sugeruje stawki celne pobierane w eksporcie (wbrew prawidłowemu tytułowi tabeli); w nagłówku tabel 24 i 25 „udział w eksporcie do UE” – to „udział w wolumenie importu ogółem na JRE”;
- niekiedy błędne odnośniki do rysunków lub tabel w tekście (np. na s. 73 do rys. 5 albo na s. 108 do tab. 3) lub ich brak (np. do rys. 7 ze s. 80).

4. Konkluzja końcowa

Mgr Paweł Kraciński podjął się aktualnego i ważnego zarówno z punktu widzenia nauki, jak i praktyki gospodarczej, problemu badawczego dotyczącego oceny konkurencyjności i identyfikacji czynników determinujących pozycję konkurencyjną Polski w eksporcie jabłek i zagęszczonego soku jabłkowego. Rozprawa stanowi oryginalne rozwiązanie problemu badawczego, a jej Autor wykazał się ogólną wiedzą ekonomiczną oraz potwierdził umiejętność samodzielnego prowadzenia pracy naukowej. Dobrze zrealizował sformułowany cel badań, stosując metody badawcze pozwalające na weryfikację postawionych hipotez. Sformułowane w recenzji uwagi, z których przynajmniej część ma charakter dyskusyjny, nie umniejszają wartości merytorycznej i ogólnie pozytywnej oceny przedłożonej rozprawy.

Biorąc pod uwagę dobór tematu, założenia badawcze i przyjęte podejście metodyczne, jak również wartość merytoryczną i formalną rozprawy, stwierdzam że odpowiada ona

wymogom stawianym w art. 13 ust. 1 ustawy z dnia 14 marca 2003 roku o stopniach i tytule naukowym (Dz.U. z 2007 r. poz. 1789) w związku z art. 179 z dnia 3 lipca 2018 r. Przepisy wprowadzające ustawę – Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce (Dz.U. z 2018 r. poz. 1669). Na tej podstawie wnioskuję do Rady Wydziału Nauk Ekonomicznych SGGW w Warszawie o przyjęcie rozprawy oraz dopuszczenie mgra Pawła Kracińskiego do jej publicznej obrony.

K. Pawlak

dr hab. Karolina Pawlak, prof. UPP