

Załącznik nr 3

do wniosku o przeprowadzenie postępowania habilitacyjnego z dnia 31 lipca 2023

Autoreferat przedstawiający opis dorobku i osiągnięć naukowych

dr Łukasz Ambroziak

Warszawa, 31 lipca 2023

Spis treści

1. Imię i nazwisko	3
2. Posiadane dyplomy, stopnie naukowe lub artystyczne – z podaniem podmiotu nadającego stopień, roku ich uzyskania oraz tytułu rozprawy doktorskiej	3
3. Informacja o dotychczasowym zatrudnieniu w jednostkach naukowych lub artystycznych	3
4. Omówienie osiągnięć, o których mowa w art. 219 ust. 1 pkt. 2 ustawy z dnia 20 lipca 2018 r. Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce (Dz. U. z 2021 r. poz. 478 z późn. zm.).....	4
4.1. Wskazanie osiągnięcia, o którym mowa w art. 219 ust. 1 pkt. 2 Ustawy	4
4.2. Uzasadnienie podjęcia tematu w świetle teorii i aktualnych wyników badań	5
4.3. Najważniejsze pojęcia związane z mierzaniem handlu z wykorzystaniem wartości dodanej.....	8
4.4. Problem badawczy i przyjęta metodyka pracy.....	11
4.4.1. Zidentyfikowane luki badawcze	11
4.4.2. Cel i pytania badawcze.....	11
4.4.3. Zakres przedmiotowy i czasowy badania.....	12
4.4.4. Zastosowane metody badawcze	13
4.5. Omówienie głównych wyników badań własnych.....	14
4.6. Wkład osiągnięcia w rozwój dziedziny nauk społecznych, dyscypliny ekonomia i finanse.....	35
4.7. Omówienie pozostałych publikacji	36
5. Informacja o wykazywaniu się istotną aktywnością naukową albo artystyczną realizowaną w więcej niż jednej uczelni, instytucji naukowej lub instytucji kultury, w szczególności zagranicznej	44
5.1. Współpraca z krajowymi i zagranicznymi ośrodkami naukowymi	44
5.2. Wykaz publikacji naukowych oraz cytowania – zestawienie ilościowe	46
5.3. Wystąpienia na krajowych i zagranicznych konferencjach naukowych	48
5.4. Opieka naukowa w charakterze promotora pomocniczego nad przewodem doktorskim	48
5.5. Udział w projektach i programach badawczych	48
5.6. Działalność ekspercka.....	49
6. Informacja o osiągnięciach dydaktycznych, organizacyjnych oraz popularyzujących naukę lub sztukę. ..	50
6.1. Osiągnięcia dydaktyczne	50
6.2. Osiągnięcia organizacyjne	50
6.3. Osiągnięcia popularyzujące naukę.....	50
Bibliografia	52

1. Imię i nazwisko

Łukasz Ambroziak

2. Posiadane dyplomy, stopnie naukowe lub artystyczne – z podaniem podmiotu nadającego stopień, roku ich uzyskania oraz tytułu rozprawy doktorskiej

- Doktor nauk ekonomicznych
Obrona rozprawy: 3.06.2013 r.
Miejsce uzyskania: Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Kolegium Gospodarki Światowej (stopień naukowy nadany uchwałą Rady Naukowej KGŚ SGH w dn. 5.06.2013 r.)
Tytuł rozprawy: *Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na handel wewnątrz-gałęziowy państw Grupy Wyszehradzkiej*
Promotor: prof. dr hab. Elżbieta Kawecka-Wyrzykowska (SGH)
Recenzenci: prof. dr hab. Elżbieta Czarny (SGH)
dr hab. Edward Molendowski, prof. UEK (Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie)
- Stacjonarne Studia Doktoranckie w Kolegium Gospodarki Światowej Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie (2007–2011) ukończone uzyskaniem dyplomu.
- Magister ekonomii
Obrona pracy: 2007
Miejsce uzyskania: Szkoła Główna Handlowa w Warszawie
Kierunek: Stosunki Międzynarodowe (specjalizacja: Gospodarka Krajów Europy Środkowej i Wschodniej)
Tytuł pracy: *Ewolucja handlu zagranicznego państw nadbałtyckich a procesy liberalizacji*
Promotor: prof. dr hab. Elżbieta Kawecka-Wyrzykowska (SGH)
- Magister ekonomii
Obrona pracy: 2007
Miejsce uzyskania: Szkoła Główna Handlowa w Warszawie
Kierunek: Finanse i bankowość
Tytuł pracy: *Optymalizacja opodatkowania podatkiem dochodowym od osób prawnych w Polsce*
Promotor: dr Joanna Szlęzak-Matusiewicz (SGH)

3. Informacja o dotychczasowym zatrudnieniu w jednostkach naukowych lub artystycznych

1.03.2013–obecnie Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy (IERiGŻ-PIB)
 Zakład Ekonomiki Agrobiznesu i Biogospodarki
 - adiunkt (1.01.2020–obecnie)

Zakład Ekonomiki Przemysłu Spożywczego
- adiunkt (1.07.2013–31.12.2019)
- asystent (1.03.2013–30.06.2013)

1.08.2007–18.11.2018 Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur (od 1.11.2017 r. jako Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur – Państwowy Instytut Badawczy)¹
- adiunkt (5.06.2013–18.11.2018)
- asystent (1.07.2008–4.06.2013)
- ekonomista (1.08.2007–30.06.2008)

4. Omówienie osiągnięć, o których mowa w art. 219 ust. 1 pkt. 2 ustawy z dnia 20 lipca 2018 r. Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce (Dz. U. z 2021 r. poz. 478 z późn. zm.)

4.1. Wskazanie osiągnięcia, o którym mowa w art. 219 ust. 1 pkt. 2 Ustawy

Za osiągnięcie, o którym mowa w art. 219 ust. 1 pkt. 2 Ustawy, wskazuję cykl publikacji zatytułowany *Rozwinięcie metody przepływów międzygałęziowych w badaniach wartości dodanej w handlu zagranicznym ze szczególnym uwzględnieniem produktów rolno-spożywczych*, obejmujący monografię naukową [1] oraz artykuły naukowe [2], [3], [4], [5], [6], [7].

- [1] Ambroziak, Ł. (2018). *Wartość dodana w handlu zagranicznym nowych państw członkowskich Unii Europejskiej*, Oficyna Wydawnicza SGH, 227 s.
Recenzent wydawniczy: dr hab. Karolina Pawlak, prof. UPP (120 pkt)
- [2] Ambroziak, Ł. (2018). The CEECs in global value chains: The role of Germany. *Acta Oeconomica*, 68(1), 1–29. <https://doi.org/10.1556/032.2018.68.1.1> (IF 2018 = 0,84). (20 pkt)
- [3] Ambroziak, Ł. (2017). Decomposition of Poland's Bilateral Trade Imbalances by Value Added Content. *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 5(2), 51–69. <http://dx.doi.org/10.15678/EBER.2017.050203> (12 pkt)
- [4] Ambroziak, Ł. (2017). Pozycja konkurencyjna nowych państw członkowskich UE w handlu towarami zaawansowanymi technologicznie. *Ekonomista*, 5, 506–526. (14 pkt)
- [5] Ambroziak, Ł. (2018). Znaczenie usług w globalnych łańcuchach wartości krajów Europy Środkowej i Wschodniej. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 523, 11–22. <http://dx.doi.org/10.15611/pn.2018.523.01> (10 pkt)
- [6] Ambroziak, Ł. (2018). Zmiany w polskim eksporcie produktów przemysłu spożywczego według pochodzenia wartości dodanej. *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, 352, 9–21. <https://www.sbc.org.pl/dlibra/publication/335252/edition/316771/content?ref=desc> (10 pkt)
- [7] Ambroziak, Ł. (2021). The Role of Agribusiness in Polish Economy: an Analysis Based on the Input-Output Tables / Znaczenie agrobiznesu w gospodarce Polski: analiza z wykorzystaniem tablic przepływów międzygałęziowych. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej / Problems of Agricultural Economics*, 368(3), 3–28. <https://doi.org/10.30858/zer/138427> (40 pkt)

¹ Zgodnie z Ustawą z dnia 20 lipca 2018 r. o Polskim Instytucie Ekonomicznym (Dz.U. 2018 poz. 1735), IBRKK-PIB został przekształcony w Polski Instytut Ekonomiczny, w którym pracuję na stanowisku starszego doradcy (od marca 2023 r. przebywam na urlopie bezpłatnym).

Osiągnięcie naukowe, przedstawione do oceny w procedurze habilitacyjnej, jest efektem realizacji projektu badawczego, finansowanego ze środków Narodowego Centrum Nauki (2015–2018), jak też efektem prac badawczych prowadzonych w Instytucie Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowym Instytucie Badawczym. W osiągnięciu można wyróżnić dwa, powiązane ze sobą metodycznie i merytorycznie, obszary:

- (1) możliwości nowych zastosowań metody przepływów międzygałęziowych w badaniach wartości dodanej w handlu zagranicznym towarami i usługami oraz
- (2) ocena zmian w strukturze przepływów międzygałęziowych sektora rolno-spożywczego Polski i jego pozycji w globalnych łańcuchach wartości.

Jednym z elementów osiągnięcia jest **monografia [1]** z 2018 r. pt. *Wartość dodana w handlu zagranicznym nowych państw członkowskich Unii Europejskiej*, będąca efektem realizacji projektu finansowanego ze środków Narodowego Centrum Nauki. Monografia ta jest trzecią książką w języku polskim, po opracowaniach pod redakcją E. Kaliszuk (2013) i autorstwa P. Folfasa (2016), poświęconą mierzeniu strumieni handlu międzynarodowego za pomocą wartości dodanej. W skład osiągnięcia wchodzi również sześć artykułów naukowych. Cztery z nich powstały w trakcie realizacji ww. projektu w latach 2017–2018. O ile monografia jest podsumowaniem realizacji projektu i zawiera kompleksowe ujęcie zagadnień przewidzianych do realizacji w ramach projektu, o tyle **artykuły [2], [3], [4] i [5]** zawierają szczegółową analizę wybranych problemów badawczych, ważnych z punktu widzenia tematyki projektu. Wyżej wymienione cztery artykuły powstały wcześniej niż monografia, stąd okres przeprowadzonego w nich badania obejmuje zwykle lata 1995–2011, podczas gdy w monografii są to lata 2000–2014. Z kolei dwa pozostałe **artykuły [6] i [7]** są efektem zastosowania metody przepływów międzygałęziowych do badania zmian w strukturze przepływów międzygałęziowych sektora rolno-spożywczego Polski oraz jego miejsca w globalnych łańcuchach wartości.

4.2. Uzasadnienie podjęcia tematu w świetle teorii i aktualnych wyników badań

Gwałtowny wzrost handlu dobrami pośrednimi (częściami i podzespołami) obserwowany od końca XX w. postawił pod znakiem zapytania użyteczność tradycyjnego sposobu obliczania strumieni handlu międzynarodowego w ujęciu brutto (mierzenie wartości dóbr pośrednich i finalnych przekraczających granice poszczególnych obszarów celnych). W tym ujęciu dobra były bowiem wielokrotnie uwzględniane w statystykach – najpierw oddzielnie jako komponenty, a następnie jako część dobra finalnego. Prowadziło to do przeszacowania wartości strumieni handlu międzynarodowego (Baldwin i Robert-Nicoud, 2014). Zjawisko to w szczególności dotyczyło handlu krajów silnie zaangażowanych w międzynarodową wymianę handlową, w których ulokowano działalność produkcyjną części i podzespołów, wykorzystywanych przez producentów w innych krajach.

Jednocześnie, w literaturze pojawiły się próby teoretycznego objaśnienia zjawiska międzynarodowego podziału pracy. Jedną z nich jest teoria fragmentacji procesów produkcyjnych Jonesa i Kierzkowskiego (1990). Określa ona czynniki, jakie wpływają na stopień i formę rozdrobnienia działalności produkcyjnej. Niezbędnym warunkiem fragmentacji procesu produkcji jest niski poziom kosztów wymiany, a w szczególności niski poziom ceł. Procesy produkcji

podlegają podziałowi w skali międzynarodowej, gdyż zróżnicowanie w poziomach produktywności pracy i kosztach czynników wytwórczych jest większe pomiędzy krajami niż regionami kraju (Jones i Kierzkowski, 2001). Zgodnie z teorią Heckschera-Ohlina pracochłonne etapy procesu produkcji zostaną ulokowane w krajach relatywnie zasobnych w siłę roboczą, a etapy względnie kapitałochłonne w krajach relatywnie zasobnych w kapitał. Czarny (2002) zauważa, że konsekwencją rozczłonkowania produkcji jest powstawanie dodatkowych kosztów związanych z łączeniem poszczególnych etapów w całość. Fragmentacja zwiększa zatem koszty stałe firmy macierzystej, ale przy odpowiednio dużej wielkości produkcji całkowite koszty są mniejsze dzięki niższym przeciętnym kosztom zmiennym produkcji w filii zagranicznej, które wynikają z wykorzystania lokalnych korzyści komparatywnych lub absolutnych (Jones i Kierzkowski, 2001). Model Jonesa i Kierzkowskiego przynosi istotne wnioski dotyczące funkcjonowania globalnych łańcuchów wartości. Proces działalności produkcyjnej będzie bowiem bardziej podatny na międzynarodową fragmentację, gdy: (1) rynek docelowy jest większy, czyli ma większe możliwości absorpcji zwiększonej podaży towarów, wytworzonych dzięki offshoringowi; (2) koszty koordynacji działalności produkcyjnej ulokowanej w różnych krajach są względnie niskie; (3) kraje uczestniczące w sieciach produkcyjnych są bardziej zróżnicowane pod względem kosztów czynników produkcji, co dzięki offshoringowi daje większą szansę wykorzystania przewag komparatywnych w poszczególnych krajach (Jones i Kierzkowski, 1990).

Nieco inne podejście do procesu fragmentacji produkcji przedstawili Dixit i Grossman (1981). Według nich produkt końcowy wytworzony w przemyśle przetwórczym przechodzi przez wiele etapów produkcji (*continuum stages*). Na każdym z nich do półproduktu dodaje się wartość i otrzymuje „dobro w procesie przetwarzania (*good in process*), które może być dalej przetwarzane”. Konsumenci zaś zgłaszają popyt tylko na produkt finalny. Czarny (2002) zauważa, że półprodukty o różnym stopniu przetworzenia można uznać za odmiany dobra zróżnicowanego pionowo. Półprodukty te są często przedmiotem handlu wewnątrzgałęziowego, definiowanego jako jednoczesny eksport i import danego kraju produktów należących do tej samej gałęzi przemysłu.

Na ważny czynnik kształtujący umiędzynarodowienie produkcji zwrócił uwagę Baldwin (2011). Według niego, proces fragmentacji produkcji, a w konsekwencji rozwój globalnych łańcuchów dostaw i wzrost handlu półproduktami nie byłby możliwy, gdyby nie rozdzielenie miejsca konsumpcji od miejsca produkcji. W świecie autarkicznym ze względu na wysokie koszty transportu każdy kraj musiał wytwarzać wszystko, co jego mieszkańcy chcieli konsumować. Postęp technologiczny, a w szczególności upowszechnienie maszyny parowej w transporcie morskim i kolejowym przyczyniły się do pierwszego rozdzielenia miejsca produkcji od miejsca konsumpcji (*first unbundling*). Spadek kosztów transportu, a w konsekwencji rozwój wymiany handlowej, sprawił, że kraje mogły zacząć specjalizować się w produkcji zgodnie z posiadanymi przewagami komparatywnymi, a wyprodukowane nadwyżki sprzedawać. Z kolei wdrożenie innowacji w postaci kontenerów w transporcie, wzrost dostępności technologii informatycznych oraz wprowadzenie produkcji modułowej przyczyniło się do obniżenia kosztów komunikacji i transportu. Baldwin nazywa ten proces drugim rozdzieleniem miejsca produkcji i konsumpcji (*second unbundling*). Kuźnar (2017) podkreśla, że niskie koszty transakcyjne stworzyły możliwość firmom z krajów rozwiniętych, czyli wyposażonych w technologie, przeniesienia części procesów produkcyjnych do krajów rozwijających się o niższych kosztach pracy.

Oceniając korzyści z uczestnictwa w globalnych łańcuchach wartości, będących następstwem procesu fragmentacji produkcji, niezwykle istotne jest miejsce aktywności zajmowanych w takich łańcuchach przez przedsiębiorstwa i kraje. Baldwin (2012) zwraca uwagę, że korzyści z uczestnictwa w łańcuchach wartości rozkładają się nierównomiernie i można je zobrazować przy pomocy tzw. krzywej uśmiechu (*smile curve*). Przedstawia ona strukturę podziału wartości dodanej, która jest tworzona na całej długości łańcucha wartości. Zgodnie z tą koncepcją, najwięcej wartości dodanej jest tworzone w fazie przedprodukcyjnej (działalność badawczo-rozwojowa, projektowanie) i poprodukcyjnej (np. dystrybucja, logistyka, marketing i usługi posprzedażne). Natomiast zadania związane z przetwórstwem przemysłowym wiążą się z tworzeniem relatywnie niewielkiej wartości dodanej². W kontekście oceny korzyści z uczestnictwa w łańcuchach ważna jest zatem specjalizacja firm i krajów w konkretnych aktywnościach w ramach łańcuchów wartości. Grossman i Rossi-Hansberg (2006, 2008) wprowadzili do literatury koncepcję „handlu zadaniami” (*trade in task*). Według nich analizowanie handlu towarami nie odzwierciedla nowych form organizacji procesów produkcyjnych, w których sekwencja zadań wykonywanych przez kolejnych uczestników procesu produkcyjnego prowadzi do wytworzenia produktu finalnego.

Dokonany przegląd teorii związanych z fragmentacją procesów produkcji wskazywał na potrzebę prowadzenia badań z uwzględnieniem zmian w handlu, wynikających z rosnącego umiędzynarodowienia procesów produkcji. Możliwości takich analiz były jednak mocno ograniczone. Dopiero udostępnienie na początku drugiej dekady XXI w. kompleksowych baz danych zawierających światowe³ tablice przepływów międzygałęziowych, stało się istotnym krokiem na drodze do bardziej precyzyjnego analizowania zmian w handlu zagranicznym. Stąd też, biorąc pod uwagę nowatorski charakter teorii fragmentacji handlu, jak też możliwości empirycznej ich weryfikacji dzięki rozwinięciu metody przepływów międzygałęziowych do postaci uwzględniającej większość państw świata, sam zainteresowałem się wykorzystaniem takich tablic do badania zmian w handlu zagranicznym Polski oraz pozostałych państw członkowskich UE. Pierwsze analizy z wykorzystaniem udostępnionych baz danych dotyczyły bowiem głównie handlu zagranicznego głównych gospodarek świata: USA, Chin i UE jako całości (Stehrer, 2012; Johnson i Noguera, 2012).

W 2013 r. byłem autorem rozdziału w pionierskiej w polskiej literaturze książce pt. *Mierzenie wartości dodanej w handlu zagranicznym. Nowe koncepcje, metody i wyzwania* pod redakcją naukową E. Kaliszuk (2013), przygotowanej w Instytucie Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur. W publikacji tej, jako pierwszy w Polsce, dokonałem analizy udziału wartości dodanej w obrotach handlowych państw Unii Europejskiej (UE)⁴. W tym celu oprócz

² W problematykę nierównomiernego rozkładu korzyści z uczestnictwa w GVCs wpisują się badania dotyczące zależności między poziomem płac a miejscem zajmowanym w łańcuchu. Parteka i Wolszczak-Derlacz (2019) wykazały, że płace pracowników z krajów Europy Środkowej i Wschodniej są wyższe, jeśli branża znajduje się bliżej początku lub końca łańcucha wartości niż w środku. W sektorach zbliżonych do odbiorcy końcowego większe rozdrobnienie producentów wiąże się z niższymi płacami (Szymczak, Parteka i Wolszczak-Derlacz, 2022).

³ Zamiennie stosuję określenia „światowe” i „międzynarodowe” w odniesieniu do tablic przepływów międzygałęziowych, zawierających dane dla najważniejszych krajów świata.

⁴ Ambroziak, Ł. (2013). Wybrane miary wartości dodanej w wymianie handlowej na przykładzie państw Unii Europejskiej. W: E. Kaliszuk (red.), *Mierzenie wartości dodanej w handlu zagranicznym – nowe koncepcje, metody i wyzwania* (s. 77–106). IBRKK (pozycja II.A.2.2 w Załączniku 4). W przypisach podaję własne publikacje, które nie znalazły się na liście omawianych osiągnięć, a które wiążą się z omawianą tematyką.

dotychczas stosowanych mierników obliczonych na podstawie tradycyjnych statystyk handlowych według głównych kategorii ekonomicznych BEC⁵ (udział dóbr pośrednich w handlu), wykorzystałem nowatorskie wskaźniki obliczone na podstawie światowych tablic przepływów międzygałęziowych (zmiany importochłonności eksportu państw UE oraz kierunku pochodzenia wkładu zagranicznego w eksporcie wybranych grup produktów państw Grupy Wyszehradzkiej). Z analizy wynikało, że w latach 1995–2005 we wszystkich państwach UE zwiększyła się zawartość importowanych półproduktów w eksporcie wyrobów przetwórstwa przemysłowego. Oznaczało to zmniejszenie udziału krajowej wartości dodanej w sprzedaży zagranicznej tych wyrobów. Największy wzrost importochłonności wystąpił w niektórych nowych państwach członkowskich UE, tj. w Czechach, Polsce, Słowacji i na Węgrzech. Wiązało się to ze zwiększeniem zaangażowania tych krajów w proces fragmentacji produkcji w UE. W szczególności nastąpiła koncentracja na środkowej fazie łańcucha wartości dodanej, łączącej się z przeciętnie niezbyt wysokim poziomem wynagrodzeń, przy relatywnie niewielkim zaangażowaniu w fazach, w których tworzona jest największa wartość dodana⁶.

Wnioski z przeprowadzonego badania skłoniły mnie do dalszych analiz z wykorzystaniem statystyk w kategoriach wartości dodanej. Zająłem się handlem zagranicznym sprzętem transportowym (m.in. pojazdami samochodowymi) w nowych państwach członkowskich UE⁷ oraz polskim handlem maszynami i urządzeniami⁸. Z badań wynikało, że obraz wymiany handlowej sporządzony na podstawie statystyk w kategoriach wartości dodanej często różni się istotnie od tego dokonanego na podstawie tradycyjnych statystyk. W szczególności dotyczyło to branż silnie umiędzynarodowionych, np. przemysłu środków transportu, produkcji maszyn i urządzeń. Otrzymane wnioski stały się motywacją do bardziej szczegółowej analizy handlu zagranicznego Polski oraz pozostałych nowych państw członkowskich UE z wykorzystaniem statystyk wartości dodanej, a także uczestnictwa tych krajów w globalnych łańcuchach dostaw. Analizę tę przeprowadziłem w ramach projektu badawczego, zrealizowanego w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie ze środków Narodowego Centrum Nauki w latach 2015–2018, pt. *Wartość dodana w handlu zagranicznym nowych państw członkowskich UE oraz ich pozycja w globalnych łańcuchach wartości – analiza z wykorzystaniem światowych tablic przepływów międzygałęziowych*.

4.3. Najważniejsze pojęcia związane z mierzaniem handlu z wykorzystaniem wartości dodanej

Nowatorski charakter mierzenia handlu z wykorzystaniem wartości dodanej w literaturze polskojęzycznej w momencie prowadzenia badań wymagał opracowania precyzyjnego aparatu pojęciowego. Stąd też w wielu publikacjach zaczynałem od wyjaśnienia i doprecyzowania niezbędnych pojęć. Kluczowym z nich jest pojęcie „wartości dodanej”, w skład której wchodzi

⁵ Klasyfikacja BEC (*Broad Economic Categories*) pozwala na wyodrębnienie trzech głównych grup produktów: dóbr inwestycyjnych, dóbr konsumpcyjnych i dóbr przeznaczonych na zużycie pośrednie (dóbr pośrednich).

⁶ Ambroziak, Ł. (2013). Wybrane miary..., op. cit.

⁷ Ambroziak, Ł. (2013). Miejsce nowych państw członkowskich UE w łańcuchu produkcji sprzętu transportowego. *Inwestycje zagraniczne w Polsce*, 1, 275–311 (pozycja II.A.4.2 w Załączniku 4).

⁸ Ambroziak, Ł. (2015). Wpływ fragmentaryzacji produkcji na polski handel zagraniczny maszynami i urządzeniami. *Inwestycje zagraniczne w Polsce*, 1, 267–291 (pozycja II.A.4.13 w Załączniku 4).

koszty związane z zatrudnieniem, podatki od producentów minus dotacje dla producentów, amortyzacja środków trwałych oraz nadwyżka operacyjna netto. Inaczej mówiąc, wartość dodana to produkcja globalna pomniejszona o koszty zużycia materiałowego dóbr krajowych i importowanych.

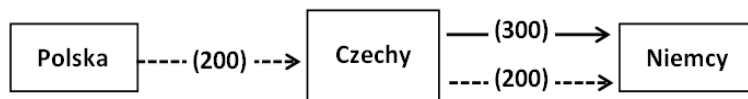
W badaniach handlu z wykorzystaniem statystyk handlowych w kategoriach wartości dodanej istotne są także dwa inne pojęcia:

- „handel wartością dodaną” (*trade in value added*) – pozwala określić, ile wartości dodanej wytworzonej w danym kraju trafia do innego kraju i tam jest konsumowane bądź używane. Inaczej mówiąc, koncepcja ta umożliwia oszacowanie, jaka część wartości dodanej danego kraju jest zawarta w zużyciu końcowym (popycie finalnym) innego kraju. Nowatorski charakter tej koncepcji polega na tym, że pozwala uwzględnić nie tylko wartość dodaną trafiającą bezpośrednio do kraju docelowego, ale również pośrednio przez inne kraje. Oznacza to, że dany kraj eksportuje dobro pośrednie do kraju, w którym wykorzystywane jest ono do produkcji dobra finalnego, eksportowanego następnie do kraju docelowego, gdzie jest konsumowane lub używane (Johnson i Noguera, 2012). Wymiana tego typu jest określana w literaturze mianem pośredniego eksportu wartości dodanej (*indirect value added exports*) (Koopman, Wang i Wei, 2014). Koncepcja handlu wartością dodaną ma odniesienie zarówno do eksportu, jak i importu. Tym samym możliwe jest też określenie salda w handlu wartością dodaną między krajami.

Ramka 1. Handel brutto versus handel wartością dodaną

W celu ukazania istoty różnic między strumieniami handlu brutto i handlu wartością dodaną na rysunku 1 przedstawiono przykład handlu pomiędzy trzema krajami, tj. Polską, Czechami i Niemcami. Polska eksportuje do Czech dobro pośrednie (np. silnik do samochodu) o wartości 200 USD. Jest ono, obok czeskich półproduktów (o wartości 300 USD), wykorzystywane do produkcji dobra finalnego (samochodu) o wartości 500 USD, które jest następnie eksportowane do Niemiec, gdzie trafia do odbiorcy końcowego. Eksport brutto Polski do Czech wynosi zatem 200 USD, podczas gdy eksport wartości dodanej do Czech jest zerowy. Przedmiotem eksportu jest bowiem dobro pośrednie, które nie jest konsumowane ani używane w Czechach. Eksport brutto Czech do Niemiec wynosi 500 USD, a eksport wartości dodanej – 300 USD. Mimo iż nie ma fizycznego przepływu towarów z Polski do Niemiec (zerowy eksport brutto), to polski eksport wartości dodanej (czyli przepływ polskiej wartości dodanej) do Niemiec wynosi 200 USD. Jest to wartość polskich półproduktów, które trafiają do Czech, a następnie do Niemiec, gdzie są konsumowane bądź używane. A zatem, różnice w wartości strumieni handlu w kategoriach brutto i w kategoriach wartości dodanej wynikają z niezaliczania do handlu wartością dodaną tych części strumieni, które zostały ujęte w tradycyjnych statystykach więcej niż raz.

Rys. 1. Ilustracja handlu pomiędzy trzema krajami – ujęcie w kategoriach brutto *versus* ujęcie w kategoriach wartości dodanej



	według wartości brutto	według wartości dodanej
eksport Polski do Czech	200	0
eksport Polski do Niemiec	0	200
eksport Czech do Niemiec	500	300

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [1.1], s. 11.

- „wartość dodana w handlu” (*value added in trade*) – pozwala określić, jakie jest pochodzenie wartości dodanej zawartej w eksporcie brutto danego kraju ogółem bądź w jego handlu z poszczególnymi krajami. Wartość dodana w eksporcie danego kraju może mieć pochodzenie krajowe (wytworzona w kraju eksportującym) bądź zagraniczne (wytworzona w innych krajach, skąd trafiła do kraju eksportującego w postaci dóbr pośrednich). Koncepcja „wartości dodanej w handlu” odnosi się zatem bezpośrednio do strumieni eksportu brutto, umożliwiając ich dekompozycję na krajową i zagraniczną wartość dodaną. Koncepcja „handlu wartością dodaną” jest zaś niejako „oderwana” od strumieni handlu brutto, gdyż odnosi się do krajowej wartości dodanej wytworzonej w jednym kraju, która jest konsumowana bądź używana w innym kraju bez względu na to, czy jest zawarta w eksporcie brutto między tymi krajami.

Ze zjawiskiem fragmentacji procesów produkcji wiąże się też pojęcie „globalnego łańcucha wartości”. Rozumiem przez to zbiór różnych aktywności gospodarczych, które tworzą sekwencję produkcji danego dobra czy świadczenia usługi od fazy projektu aż do końcowego zużycia. Na każdym etapie powstaje wartość dodana, powiększająca wartość wytworzonego produktu (Gereffi i Fernandez-Stark, 2011; Antras, 2020). Aby łańcuch wartości nazwać globalnym, co najmniej dwa etapy produkcji muszą znajdować się w różnych krajach. Przytoczona definicja nawiązuje do koncepcji Portera (1985), który jako pierwszy wprowadził do literatury z zakresu zarządzania pojęcie „łańcucha tworzenia wartości dodanej” (*value-added chain*). Według niego, łańcuch ten przedstawia proces dodawania wartości do produktu na poszczególnych etapach jego wytwarzania. W tworzeniu wartości dodanej uczestniczy pięć rodzajów działalności podstawowej, tj. logistyka wewnętrzna, produkcja, logistyka zewnętrzna, sprzedaż i marketing oraz usługi posprzedażne (Porter, 1990). Oprócz funkcji podstawowych, Porter wyróżnia również funkcje pomocnicze, które nie dodają wartości, lecz wspierają jej tworzenie. Są to: zaopatrzenie, badania i rozwój, zarządzanie kapitałem ludzkim oraz infrastruktura firmy (Porter, 1985).

„Globalny łańcuch wartości” jest również pojęciem szerszym niż „globalny łańcuch towarów” (*global commodity chain*)⁹, który zdefiniowali Gereffi i Korzeniewicz (1994). Według nich, „Globalny łańcuch towarów składa się z międzyorganizacyjnych sieci skupionych wokół jednego towaru lub produktu, łączących ze sobą gospodarstwa domowe, przedsiębiorstwa i kraje w światowej gospodarce. (...) Każde kolejne ogniwo w łańcuchu towarów odnosi się do nabywania i/lub organizacji nakładów (np. surowców lub półproduktów), siły roboczej (i jej zapewnienia), transportowania, dystrybucji i konsumpcji” (Gereffi i Korzeniewicz, 1994, s. 2). Gereffi (1994) wyróżnia dwa rodzaje globalnych łańcuchów towarów: inicjowane przez producenta (*producer-driven*) oraz inicjowane przez nabywcę końcowego (*buyer-driven*). Przykładem pierwszego są kapitałochłonne gałęzie koordynowane przez międzynarodowe koncerny (np. koncerny motoryzacyjne tworzące sieci dostawców półproduktów oraz sieci montowni). Przykładem drugiego są pracochłonne gałęzie przemysłu, w ramach których lokalni producenci wytwarzają głównie na eksport, na potrzeby międzynarodowych sieci handlowych.

„Globalny łańcuch wartości” jest także pojęciem szerszym niż „globalny łańcuch dostaw” (*global supply chains*). Łańcuch dostaw jest rozumiany jako przepływ surowców,

⁹ Pojęcie „łańcucha towarów” (*commodity chain*) wprowadzili do literatury Hopkins i Wallerstein (1977). Koncentrują się oni na zbiorze procesów, które prowadzą do wytworzenia dobra końcowego.

materiałów, podzespołów i wyrobów gotowych – od momentu pozyskania tych pierwszych do momentu konsumpcji wyrobu finalnego przez użytkownika końcowego. Pojęcie łańcucha dostaw związane jest więc z fizyczną stroną powstawania wyrobu i jego dystrybucją, a nie z wartością powstałą w kolejnych etapach działalności gospodarczej. Folfas (2016) wskazuje, że z umiędzynarodowieniem procesów produkcji są związane także inne określenia, np. globalne sieci produkcyjne, globalne łańcuchy produkcji. Mimo że dotyczą podziału procesu produkcji dobra, to nie są one tożsame.

4.4. Problem badawczy i przyjęta metodyka pracy

4.4.1. Zidentyfikowane luki badawcze

Scharakteryzowane przesłanki podjęcia tematu oraz studia literaturowe przeprowadzone na początku pierwszej dekady XXI w. wskazały wówczas na potrzebę wykorzystania statystyk handlowych w kategoriach wartości dodanej do badania handlu międzynarodowego krajów Europy Środkowej i Wschodniej oraz uczestnictwa tych krajów w globalnych łańcuchach wartości. Przegląd literatury pozwolił mi na zidentyfikowanie następujących trzech luk badawczych:

- W literaturze zagranicznej, jak i polskiej brak było wówczas opracowania zawierającego kompleksową analizę handlu wartością dodaną krajów Europy Środkowej i Wschodniej. Istniały, co prawda, nieliczne opracowania prezentujące wyniki badania handlu wartością dodaną krajów Europy Środkowej bądź Polski, jednak ich zakres był bardzo ograniczony (obejmował wybrane lata bądź wybrane sektory, np. przemysł środków transportu).
- Niezbadane było szczegółowo zjawisko uczestnictwa w globalnych łańcuchach wartości krajów, które jednocześnie przechodziły proces transformacji systemowej oraz uczestniczyły w procesie integracji gospodarczej i handlowej z krajami członkowskimi UE-15.
- W literaturze polskojęzycznej praktycznie nie stosowano statystyk handlowych w kategoriach wartości dodanej. Jeśli już były one wykorzystywane, to dotyczyły wybranych wskaźników obliczonych na podstawie międzynarodowych tablic przepływów międzygałęziowych dostępnych w niektórych bazach, np. *OECD Trade in Value Added*.

Wskazane wyżej luki badawcze stały się dla mnie motywacją do prowadzenia dalszych badań.

4.4.2. Cele i pytania badawcze

Podjmując badania, których wyniki przedstawiam do oceny zgodnie z art. 219 ust. 1 pkt. 2, sformułowałem dwa główne cele. Pierwszy to opracowanie i zastosowanie nowych rozwiązań analitycznych w badaniu zmian w handlu zagranicznym dziesięciu nowych państw członkowskich Unii Europejskiej (Bułgarii, Czech, Estonii, Litwy, Łotwy, Polski, Rumunii, Słowacji, Słowenii i Węgier – NPC) w kategoriach wartości dodanej oraz miejsca tych państw w globalnych łańcuchach wartości. Drugim celem była ocena zmian w strukturze przepływów międzygałęziowych sektora rolno-spożywczego Polski, w tym pozycji przemysłu spożywczego w globalnych łańcuchach wartości.

Przegląd literatury przedmiotu skutkowało postawieniem kilku pytań badawczych, wokół których prowadziłem badania:

1. Jakie możliwości analityczne stwarza przejście od krajowych do międzynarodowych tablic przepływów międzygałęziowych w badaniach zmian handlu zagranicznego?
2. Które z nowych państw członkowskich UE w największym stopniu włączyły się w globalne procesy fragmentacji produkcji i jak zmieniło się ich miejsce w globalnych łańcuchach wartości w badanym okresie?
3. Czy statystyki handlowe nowych państw członkowskich UE w kategoriach brutto oraz w kategoriach wartości dodanej różniły się znacząco i co było przyczyną ewentualnych różnic w wartościach obrotów handlowych ustalanych w tych kategoriach?
4. Jaka była pozycja konkurencyjna nowych państw członkowskich UE na rynkach zagranicznych ustalona na podstawie statystyk tradycyjnych w porównaniu z pozycją określoną na podstawie strumieni handlu wartością dodaną?
5. Czy czynniki determinujące strumień handlu mierzonego wartością brutto w nowych państwach członkowskich UE różniły się od czynników determinujących strumień handlu mierzonego wartością dodaną?
6. Jakie znaczenie mają usługi w handlu zagranicznym nowych państw członkowskich UE w świetle statystyk w kategoriach wartości dodanej?
7. Czy i jak zmieniło się znaczenie sektora rolno-spożywczego w gospodarce Polski oraz jego powiązania z pozostałymi działami gospodarki narodowej i z zagranicą?
8. W jakim stopniu krajowy przemysł spożywczy jest włączony w globalne łańcuchy wartości i jak zmienił się udział zagranicznej wartości dodanej w eksporcie artykułów tego przemysłu?

4.4.3. Zakres przedmiotowy i czasowy badania

Przedmiotem badania był handel zagraniczny towarami (zwanymi zamiennie produktami), który obejmował handel dobrami materialnymi (dalej zwanymi dobrami) oraz handel usługami. Wynikało to z istoty tablic przepływów międzygałęziowych, które ilustrują przepływy zarówno dóbr, jak i usług w gospodarce.

Badanie objęło dziesięć krajów Europy Środkowej i Wschodniej (EŚW)¹⁰: osiem, które przystąpiły do Unii Europejskiej w 2004 r. (Czechy, Estonia, Litwa, Łotwa, Polska, Słowacja, Słowenia i Węgry) oraz dwa, które stały się członkami UE w 2007 r. (Bułgaria i Rumunia). Za wyborem tych krajów przemawiały dwa główne argumenty. Po pierwsze, nie znałem opracowania, w którym dokonano kompleksowej analizy zmian w handlu zagranicznym wszystkich nowych państw członkowskich UE w kategoriach wartości dodanej oraz udziału tych krajów w globalnych łańcuchach wartości. Wcześniejsze opracowania obejmowały tylko niektóre aspekty tej tematyki i często tylko niektóre kraje (np. Folfas, 2016; Olczyk i Kordalska, 2017; Grodzicki, 2014; Ivanova i Ivanov, 2017). Po drugie, kraje Europy Środkowej i Wschodniej różniły się od krajów wysoko rozwiniętych – a te głównie były przedmiotem analiz – tym, że fragmentacja produkcji zachodziła w nich jednocześnie z procesem transformacji ich

¹⁰ Zamiennie stosuję określenie „nowe państwa członkowskie UE”, w skrócie „NPC”. Niekiedy badania ograniczam do krajów Europy Środkowej, pod pojęciem których rozumiem Czechy, Polskę, Słowację, Słowenię i Węgry.

gospodarek do zasad wolnego rynku oraz uczestniczeniem tych krajów w procesach integracji gospodarczej.

Bazy zawierające światowe tablice przepływów międzygałęziowych oraz wykonane na ich podstawie obliczenia były systematycznie rozbudowywane i aktualizowane o kolejne lata. **W artykułach [2] [3] [4] [5]** źródłem danych była baza *World Input-Output Database* z 2013 r. zawierająca międzynarodowe tablice przepływów międzygałęziowych dla lat 1995–2011. **W monografii [1] oraz artykule [6]** korzystałem natomiast z wersji bazy danych udostępnionej w 2016 r. i zawierającej tablice dla lat 2000–2014. Za przyjęciem tego okresu przemawiał fakt, że obejmował on bardziej aktualne dane, a w przypadku tablic przepływów międzygałęziowych dane i tak są opóźnione o około 3–4 lata. Nowsza baza danych pozwoliła też na porównanie wniosków z analiz przeprowadzonych na podstawie danych z bazy WIOD za okres 1995–2011¹¹. Z kolei przygotowując **artykuł [7]** korzystałem z krajowych tablic przepływów międzygałęziowych za lata 2005, 2010 oraz 2015, udostępnionych przez Główny Urząd Statystyczny (GUS).

4.4.4. Zastosowane metody badawcze

W przeprowadzonych analizach wykorzystałem przede wszystkim model przepływów międzygałęziowych¹². Model ten posłużył do dokonania przeze mnie analizy i oceny zmian handlu w kategoriach wartości dodanej w monografii oraz w przedstawionych artykułach.

Do opisu zmian w handlu zagranicznym nowych państw członkowskich UE w kategoriach wartości dodanej oraz do opisu zmian udziału tych państw w globalnych łańcuchach wartości wykorzystałem metody statystyczne. W celu oszacowania kierunku zmian i skali wpływu poszczególnych czynników zarówno na strumienie eksportu i importu w ujęciu brutto, jak i eksportu i importu wartości dodanej, zastosowałem uogólniony model grawitacji. Parametry przy zmiennych tego modelu oszacowałem z wykorzystaniem metody pseudo największej wiarygodności z rozkładem Poissona (*Poisson pseudo-maximum-likelihood* – PPML) i przyjmując za zmienną klastrującą odległość między handlującymi krajami. Metoda PPML jest nowym podejściem do procesu estymacji, stosowanym w zasadzie dopiero od kilku lat. Pozwala ona uzyskać nieobciążone i spójne oszacowania parametrów nieliniowego równania grawitacji, co jest bardzo pomocne w sytuacji, gdy w próbie pojawiają się obserwacje z zerowymi wartościami strumieni handlu między dwoma krajami.

¹¹ Niemożliwe było natomiast porównanie bezwzględnych wartości wskaźników z uwagi na różnice metodyczne pomiędzy wspomnianymi wersjami bazy WIOD ([2], s. 29).

¹² Model ten jest zwany także modelem *input-output* bądź modelem nakładów i wyników.

4.5. Omówienie głównych wyników badań własnych

Pyt. 1. Jakie możliwości analityczne stwarza przejście od krajowych do międzynarodowych tablic przepływów międzygałęziowych w badaniach zmian handlu zagranicznego?

Odpowiedź na pierwsze pytanie dotyczące użyteczności stosowania tablic przepływów międzygałęziowych w badaniach handlu zagranicznego zawarłem przede wszystkim w pierwszym rozdziale monografii [1.1]¹³ oraz części artykułu [7]¹⁴. Uznałem, że zrozumienie istoty budowy krajowej tablicy przepływów międzygałęziowych (TPM) oraz jej transformacji do postaci międzynarodowej tablicy przepływów międzygałęziowych jest niezbędne dla sformułowania matematycznych zależności opisujących tablice, a w efekcie dokonania obliczeń strumieni handlu w kategoriach wartości dodanej.

Choć historia tablic przepływów międzygałęziowych sięga drugiej połowy XVIII w., to tablicę we współcześnie używanej formie i podstawy metody jej wykorzystania opracował w latach trzydziestych XX w. ekonomista Wasilij Leontief [1.1]. Tablica przepływów międzygałęziowych zawiera statystyczny opis działalności produkcyjnej poszczególnych gałęzi rozpatrywanego układu (zazwyczaj danej gospodarki) w określonym czasie (zazwyczaj w ciągu jednego roku). Inaczej mówiąc, tablica taka dostarcza informacji na temat procesu tworzenia i podziału produktu w danym układzie gospodarczym, ze szczególnym uwzględnieniem związków między gałęziami produkcji w pośrednich stadiach wytwarzania. W ogólnej postaci tablicy przepływów międzygałęziowych można wyróżnić tzw. ćwiartki¹⁵ (rys. 1). Pierwsza przedstawia przepływy dóbr pośrednich. Druga opisuje przepływy dóbr końcowych, z uwzględnieniem spożycia przez gospodarstwa domowe, instytucje niekomercyjne oraz instytucje rządowe i samorządowe, nakładów brutto na środki trwałe, przyrostu rzeczowych środków obrotowych oraz eksportu. Trzecia ćwiartka przedstawia zaś wartość dodaną, którą stanowią koszty związane z zatrudnieniem, podatki od producentów minus dotacje dla producentów, amortyzacja środków trwałych oraz nadwyżka operacyjna netto. Przepływy produktów w ramach pierwszej ćwiartki (zwane również przepływami międzygałęziowymi) klasyfikowane są według miejsca pochodzenia i według miejsca przeznaczenia. Kwestie te omówiłem w **artykule [7]**.

Wydatki na produkty pochodzące z importu są elementem bilansu tworzenia produkcji globalnej danej branży, na który składają się także zużycie materiałowe krajowe oraz wartość dodana. Z kolei wpływy z eksportu są elementem bilansu rozdysponowania globalnej produkcji branży, na który składają się także zużycie materiałowe krajowe oraz krajowy popyt na dobra finalne (popyt gospodarstw domowych, instytucji niekomercyjnych oraz rządowych, nakłady brutto na środki trwałe – inwestycje, a także przyrost rzeczowych środków obrotowych).

¹³ W przypadku odniesienia do monografii podany został w rozszerzeniu numer rozdziału, a w przypisie jego tytuł. Rozdział 1. Teoretyczne i metodologiczne aspekty zastosowania tablic przepływów międzygałęziowych w analizach strumieni handlu.

¹⁴ Ponadto każdy artykuł zawiera część metodyczną, w której odnoszę się do wybranych aspektów wykorzystania tablic przepływów międzygałęziowych w badaniach handlu zagranicznego.

¹⁵ Czyżewski i Grzelak (2012) zwracają uwagę na występowanie czwartej ćwiartki, która dotyczy podziału wytworzonych dochodów. Zazwyczaj nie jest ona wypełniana. W gospodarce rynkowej wykazuje ona podział dochodów brutto (z uwzględnieniem amortyzacji) konsumentów indywidualnych, budżetu oraz banków.

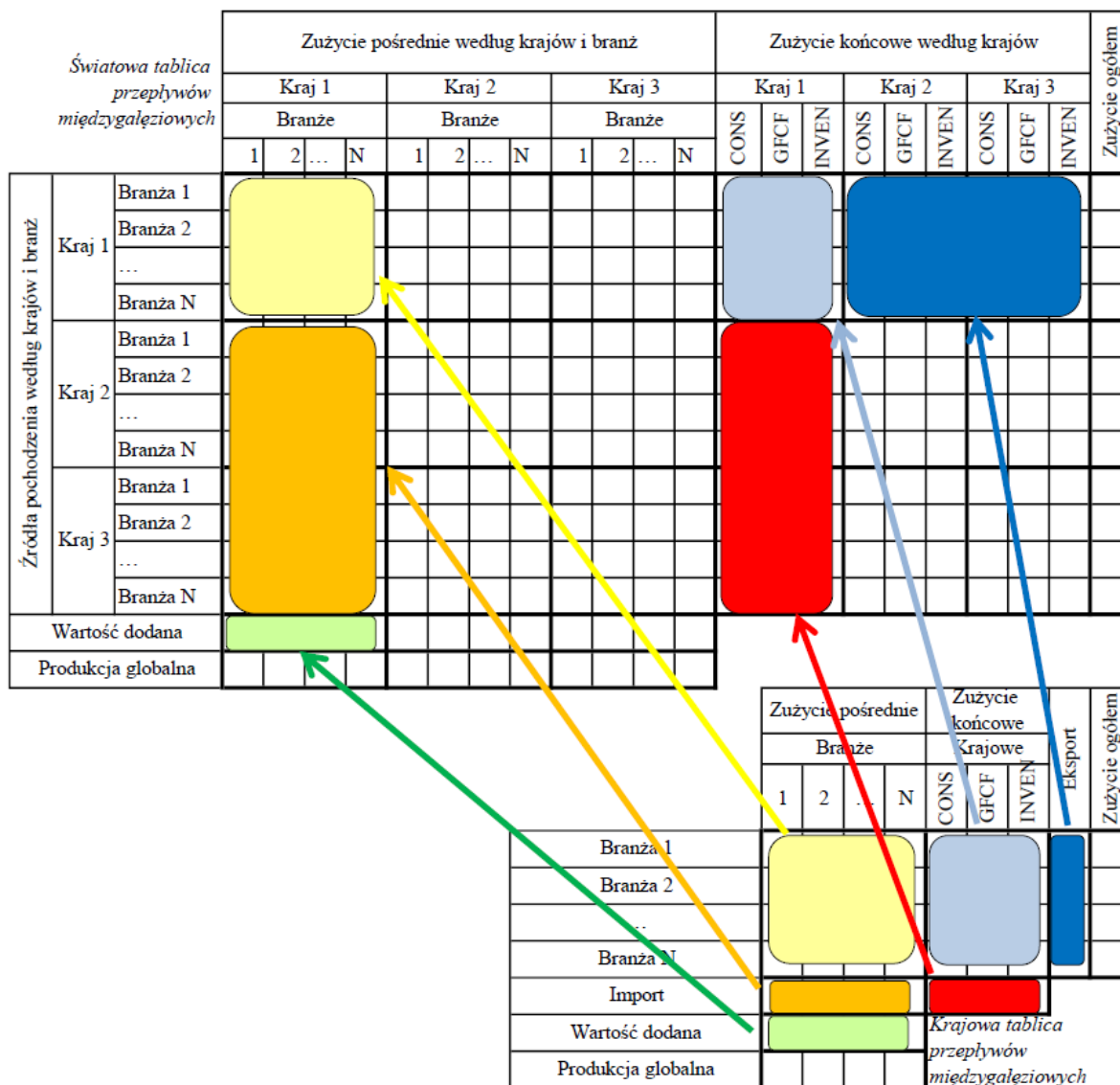
Rys. 1. Schemat tablicy przepływów międzygałęziowych dla produkcji krajowej

		Kierunki wykorzystania										Produkcja globalna
		Zużycie pośrednie				Zużycie końcowe						
		Branże				Krajowe					eksport	
		a	b	...	n	spożycie			akumulacja brutto			
						gospodarstwa domowe	instytucje niekomercyjne	instytucje rządowe	nakłady inwestycyjne brutto	przyrost rzeczowych środków obrotowych		
Źródła pochodzenia	Branże	a	I. ćwiartka				II. ćwiartka					
		b										
		...										
		n										
	Import											
Wartość dodana brutto	III. ćwiartka											
Produkcja globalna												

Źródło: [1.1], s. 22.

Moim zdaniem dużą zaletą międzynarodowej TPM jest połączenie danych z rachunków narodowych i danych bilateralnego handlu dobrami i usługami [1.1]. Globalna TPM dostarcza informacji na temat procesu tworzenia i podziału produktu w gospodarce światowej ze szczególnym uwzględnieniem związków pomiędzy gałęziami produkcji poszczególnych gospodarek i odbiorcami końcowymi. Podobnie, jak w krajowej TPM, kolumny w takiej tablicy zawierają informacje o procesach produkcji, tj. w jaki sposób tworzony jest produkt globalny danego działu gospodarki i danego kraju (rys. 2). Na produkcję globalną składają się krajowe produkty wytworzone w danym dziale oraz w innych działach, zagraniczne produkty wytworzone w danym dziale oraz innych działach, a także wartość dodana brutto. Wiersze globalnej TPM dostarczają natomiast informacji o sposobie podziału wytworzonej produkcji. Produkcja ta może być wykorzystana zarówno w kraju, jak i za granicą jako dobro pośrednie do dalszego przetwórstwa oraz jako dobro finalne na potrzeby krajowej i zagranicznej konsumpcji prywatnej i publicznej, a także na wydatki inwestycyjne firm krajowych i zagranicznych. Analogicznie, jak w krajowej TPM, produkcja globalna danej gałęzi gospodarki (suma wszystkich elementów danej kolumny) jest równa sumie wykorzystanych produktów wytworzonych w danym dziale gospodarki (suma wszystkich elementów danego wiersza).

Rys. 2. Światowa tablica przepływów międzygałęziowych *versus* krajowa tablica przepływów międzygałęziowych



Uwaga: CONS – popyt konsumpcyjny na dobra końcowe (konsumpcja prywatna i publiczna), GFCF – nakłady inwestycyjne brutto na środki trwałe, INVEN – przyrost rzeczowych środków obrotowych.

Źródło: [1.1], s. 24.

Dane zawarte w tablicach można przekształcać dzięki zastosowaniu modelu przepływów międzygałęziowych. Podstawowe równanie bilansowe krajowej tablicy przepływów międzygałęziowych dla n -sektorowej gospodarki ma następującą postać:

$$X = AX + f = (I - A)^{-1}f = Lf$$

gdzie:

X – wektor ($n \times 1$) produktu globalnego,

A – macierz ($n \times n$) współczynników techniczno-finansowych, zwana również macierzą struktury kosztów,

f – wektor ($n \times 1$) popytu finalnego,

$(I - A)^{-1} = L$ to macierz ($n \times n$) współczynników pełnej materiałochłonności (lub dodatkowego zapotrzebowania), inaczej zwana odwrotną macierzą Leontiefa.

Macierz L przekształca wektor produkcji końcowej f w wektor produkcji globalnej X . Elementy macierzy L informują, o ile należy zwiększyć produkcję globalną w i -tej gałęzi, aby produkcja zaspokajająca popyt na dobra finalne j -tej gałęzi zwiększyła się o jednostkę. Poprzez analogię model przepływów międzygałęziowych dla jednej gospodarki zastosowałem do gospodarki światowej składającej się z c krajów, których gospodarki składają się n sektorów. Dla światowych tablic przepływów międzygałęziowych pochodzących z bazy WIOD Release 2016, liczba krajów (c) wyniosła 44 (w tym agregat „reszta świata”), a liczba sektorów gospodarki każdego z krajów wyniosła 56. Otrzymane macierze robocze, np. A czy L miały zatem rozmiar 2464×2464 .

Modyfikacje sformułowanych wyżej zależności pozwalają dokonać obliczeń szeregu wskaźników odnoszących się do koncepcji wartości dodanej w handlu, np. dokonać podziału wartości dodanej zawartej w eksporcie brutto na krajową (wartość dodana wytworzona we wszystkich działach gospodarki krajowej, uczestniczących w procesie produkcji – łańcuchu dostaw) oraz zagraniczną (wartość dodana wytworzona za granicą i zawarta we wkładzie importowym) [1.1]. Dodatkowo wkład krajowy i zagraniczny można podzielić na działy gospodarki, z których pochodziła wartość dodana, a wkład zagraniczny także na kraje pochodzenia wartości dodanej. Skonstruowane międzynarodowe TPM stanowiły zatem istotny krok w badaniach handlu zagranicznego, gdyż oszacowanie wymienionych wyżej wielkości nie byłoby możliwe na podstawie tradycyjnych statystyk wyrażonych w wartości brutto.

Pyt. 2. Które z nowych państw członkowskich UE w największym stopniu włączyły się w globalne procesy fragmentacji produkcji i jak zmieniło się ich miejsce w globalnych łańcuchach wartości w badanym okresie?

Odpowiedzi na drugie pytanie dotyczące zaangażowania poszczególnych nowych państw członkowskich UE w międzynarodowy podział pracy, a tym samym w globalne łańcuchy wartości, poświęcony jest trzeci rozdział monografii [1.3]¹⁶ i artykuł [2]. W prowadzonych badaniach wykorzystywałem nowatorskie mierniki, których obliczenie było możliwe dzięki udostępnieniu w 2013 i 2016 r. międzynarodowych tablic przepływów międzygałęziowych. Jak już zauważyłem, do początku drugiej dekady XXI w. zaangażowanie poszczególnych krajów w globalne łańcuchy wartości można było badać praktycznie tylko z wykorzystaniem wskaźników opartych na tradycyjnych statystykach handlowych, takich jak udział dóbr pośrednich w obrotach handlowych, czy struktura handlu według głównych kategorii ekonomicznych (*Broad Economic Categories* – BEC). Wskaźniki te pozwalają w sposób pośredni ocenić stopień zaangażowania w globalne łańcuchy wartości. Wykorzystanie tablic przepływów międzygałęziowych umożliwiło dokładniejsze określenie wartości dodanej zawartej w eksporcie poszczególnych państw. Do tego celu służy wskaźnik importochłonności eksportu, który pozwala oddzielić krajową zawartość eksportu od kosztu importowanych nakładów wykorzystanych do produkcji tych towarów.

W badaniach posługiwałem się również wskaźnikiem udziału danego kraju w globalnych łańcuchach wartości ([1.3] i [2]). Wskaźnik ten określa, jaka część eksportu danego kraju jest przedmiotem wieloetapowego procesu kreowania strumieni handlu. Składa się on z dwóch

¹⁶ Rozdział 3. Analiza pozycji nowych państw członkowskich UE w globalnych łańcuchach wartości.

elementów. Pierwszy z nich to udział zagranicznej wartości dodanej w eksporcie brutto, który określa powiązania danego kraju w górę/w tył łańcucha wartości (*upward/backward linkages*), tj. w kierunku dostawców dóbr pośrednich i usług do produkcji. Inaczej mówiąc, powiązania w tył łańcucha wartości pokazują, ile wartości dodanej wytworzonej za granicą zawarte jest w eksporcie brutto danego kraju. Drugi element to relacja krajowej wartości dodanej, która jest ponownie przedmiotem eksportu innych krajów, do wartości eksportu brutto danego kraju. Miernik ten określa powiązania danego kraju w dół/w przód łańcucha wartości (*downward/forward linkages*), tj. w kierunku zagranicznych odbiorców dóbr i usług wykorzystywanych przez nich do produkcji. Inaczej mówiąc, powiązania w przód łańcucha wartości pokazują, ile wartości dodanej wytworzonej w danym kraju jest wykorzystywane przez inne kraje (kraje przeznaczenia eksportu) w produkcji dóbr i usług eksportowanych następnie na rynki zagraniczne. Przykładem takich powiązań jest polski eksport silnika samochodowego, który trafia do fabryki montażu pojazdów w Niemczech, a następnie będąc częścią wyprodukowanego samochodu, trafia do Chin czy Stanów Zjednoczonych. Ponadto do oceny zaangażowania w globalnych łańcuchach wartości używałem wskaźnika długości łańcucha wartości oraz wskaźnika odległości do odbiorcy końcowego¹⁷.

Z przeprowadzonych przeze mnie badań wynikało, że kraje Europy Środkowej i Wschodniej w różnym stopniu zaangażowały się w międzynarodowy podział pracy [1.3]. W 2014 r. w globalny system produkcji i handlu najbardziej były zaangażowane kraje Europy Środkowej, a w szczególności Czechy, Węgry i Słowacja (około 70% eksportu tych krajów było przedmiotem handlu w ramach GVC). W Słowenii i w Polsce wskaźnik udziału w GVC był nieco niższy i oscylował wokół 60%. Istotnym czynnikiem, który przyczynił się do dużego zaangażowania krajów EŚ w GVC, był napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ), a głównie inwestycji mających na celu poprawę efektywności działania poprzez minimalizację kosztów produkcji (m.in. siły roboczej). Oznaczało to, że spełniony musiał być podstawowy warunek fragmentacji produkcji, a mianowicie korzyści wynikające z niższych kosztów pracy w kraju docelowym były większe niż dodatkowe koszty związane z transportem, zarządzaniem i koordynacją działalności między firmą macierzystą a filiami.

W latach 2000–2014 wszystkie NPC, a w szczególności Czechy, Węgry i Słowacja, umocniły swoje powiązania w tył łańcucha wartości, a tym samym przesunęły się w kierunku fazy produkcyjnej, gdzie generowane jest relatywnie najmniej wartości dodanej. Powiązania w przód łańcucha wartości (bycie dostawcą dóbr i usług do produkcji proeksportowej innych krajów) w największym stopniu umocniła Rumunia. Można to interpretować jako awans, czyli przesunięcie w kierunku aktywności o wyższej wartości dodanej w ramach GVC (*upgrading*). Z badań przeprowadzonych z wykorzystaniem poprzedniej wersji bazy danych WIOD, obejmującej lata 1995–2011 (WIOD Release 2013) wynikało, iż duży wzrost wskaźników udziału krajów EŚ w globalnych łańcuchach wartości miał miejsce już w drugiej połowie lat 90. XX w. [2]. Wiązało się to z zachodzącymi procesami transformacji gospodarczej, w tym prywatyzacją. Według tych obliczeń, udział zagranicznej wartości dodanej w eksporcie brutto Czech, Polski

¹⁷ Obliczeń wskaźnika długości łańcucha dokonuje się z wykorzystaniem odwrotnej macierzy Leontiefa, a wskaźnika odległości od odbiorcy końcowego – z wykorzystaniem odwrotnej macierzy Gosha, do obliczeń której używa się współczynników odnoszących się do rozdysponowania produkcji globalnej.

i Węgier zmniejszył się w latach 1995–2011 aż o około 17 pkt proc., a w eksporcie brutto Słowacji – o blisko 11 pkt proc.¹⁸

Ważnym wnioskiem uzyskanym z badań było stwierdzenie, że w większości przypadków istniało duże podobieństwo między znaczeniem poszczególnych krajów w GVC a kierunkami napływu BIZ do NPC. Oznaczało to, że najwięksi bezpośredni inwestorzy zagraniczni w poszczególnych NPC byli jednocześnie największymi dostawcami wkładu zagranicznego do ich eksportu, jak i największymi eksporterami wartości dodanej wytworzonej w NPC [1.3].

Duże znaczenie Niemiec w wymianie handlowo-inwestycyjnej NPC skłoniło mnie do podjęcia badań nad określeniem miejsca Niemiec w łańcuchach wartości dodanej nowych państw członkowskich UE. Temu zagadnieniu poświęcony jest **artykuł [2]**. Przedstawiłem w nim m.in. wyniki analizy powiązań Niemiec i nowych państw członkowskich UE w ramach globalnych łańcuchów dostaw, znaczenia Niemiec jako partnera handlowego NPC według statystyk w ujęciu brutto i w kategoriach wartości dodanej, a także bilateralnego salda obrotów handlowych z Niemcami według tych dwóch podejść. Wyniki tej analizy wykazały, że zarówno znaczenie Niemiec jako dostawcy wkładu zagranicznego do eksportu NPC, jak i udział Niemiec w eksporcie wartości dodanej wytworzonej w tych krajach były zróżnicowane. W krajach Europy Środkowej i w Rumunii Niemcy były największym dostawcą dóbr pośrednich na potrzeby proeksportowej produkcji tych krajów. W 2011 r. blisko 11% czeskiego i 9% węgierskiego eksportu brutto stanowiła niemiecka wartość dodana. W Polsce, na Słowacji i w Słowenii udział ten wyniósł około 7%, a w Rumunii – 4%. W pozostałych krajach EŚW nie przekraczał 3%. W latach 1995–2011 zwiększył się udział niemieckiej wartości dodanej w eksporcie brutto tylko krajów Europy Środkowej (z wyjątkiem Słowenii).

Z przeprowadzonego badania wynikało, że powiązania nowych państw członkowskich UE z Niemcami w przód łańcucha wartości dodanej były słabsze niż w górę łańcucha wartości [2]. Z wyjątkiem Estonii, w 2011 r. Niemcy były jednak najważniejszym eksporterem wartości dodanej wytworzonej w NPC. Największy udział miały one w krajach Europy Środkowej, a szczególnie w Polsce. W 2011 r. ponad 7% polskiego eksportu brutto stanowiła polska wartość dodana wyeksportowana następnie przez Niemcy. W przypadku pozostałych krajów Europy Środkowej udział ten był niewiele niższy i oscylował wokół 6%.

Przeprowadzone badanie pozwoliło na sformułowanie wniosku, że ocena stopnia zaangażowania poszczególnych krajów w globalne łańcuchy wartości ma istotne znaczenie z punktu widzenia korzyści i zagrożeń związanych z uczestnictwem w międzynarodowym podziale pracy. Wysoki stopień zaangażowania w GVC pozwala danemu krajowi uzyskać dodatkowe korzyści z wymiany handlowej, ale również niesie ze sobą pewne zagrożenia [1.3]. Dodatkowe korzyści będą, przede wszystkim, wynikać z lepszego wykorzystania przez poszczególne kraje posiadanych przewag komparatywnych. Proces produkcji podlega podziałowi na wiele etapów, które mogą być rozlokowane zgodnie z rozkładem przewag komparatywnych wśród krajów. Wysoki stopień zintegrowania eksportu ze światowym systemem produkcji sprawia jednak, że jest on jednocześnie bardzo wrażliwy na wahania koniunkturalne. W okresie spowolnienia czy

¹⁸ Ambroziak, Ł. (2014). Uczestnictwo Unii Europejskiej w globalnym łańcuchu wartości. *International Business and Global Economy*, 33, 47–61 (pozycja II.A.4.8 w Załączniku 4).
<https://doi.org/10.4467/23539496IB.13.003.2388>

załamania gospodarczego w takich krajach następuje relatywnie większy spadek eksportu, co przyczynia się do nasilenia zjawisk kryzysowych w gospodarce.

Pyt. 3. Czy statystyki handlowe nowych państw członkowskich UE w kategoriach brutto oraz w kategoriach wartości dodanej różniły się znacząco i co było przyczyną ewentualnych rozbieżności w wartościach obrotów handlowych ustalanych w tych kategoriach?

Przeprowadzone badanie potwierdziło wnioski płynące z wcześniejszych analiz o dużym zaangażowaniu nowych państw członkowskich UE w globalne łańcuchy wartości. Stało się to przyczynkiem do oceny przydatności tradycyjnych statystyk handlowych (w kategoriach brutto) w analizach zmian handlu zagranicznego tych krajów. **Tematyce tej poświęciłem rozdział drugi monografii [1.2]¹⁹ oraz artykuły [2] i [3]. Zawarłem w nich odpowiedzi na trzecie pytanie badawcze.** Analiza potwierdziła, że aktywne uczestnictwo w globalnych łańcuchach wartości oznacza, że relatywnie duża część eksportu brutto to wartość dodana wytworzona w innym kraju. Jednocześnie relatywnie duża część eksportu w postaci dóbr pośrednich podlega przetworzeniu w kraju przeznaczenia, a następnie jest eksportowana przez ten kraj za granicę.

Najlepszym przykładem wysnućia odmiennych wniosków wynikających ze statystyk handlowych w ujęciu brutto oraz w ujęciu wartości dodanej jest porównanie struktury geograficznej obrotów handlowych analizowanych krajów według obu ujęć. Z moich badań wynika, że największe różnice w strukturze geograficznej obrotów handlowych (dobrami i usługami) mierzonych wartością brutto i wartością dodaną dotyczyły krajów Europy Środkowej, które były silnie zaangażowane w globalne łańcuchy wartości. Udział Niemiec oraz nowych państw członkowskich UE w handlu (a szczególnie w eksporcie) krajów Europy Środkowej mierzony wartością dodaną był wyraźnie mniejszy niż w handlu mierzonym wartością brutto [1.2]. W 2014 r. nieco ponad 19% czeskiej wartości dodanej, która została wyeksportowana za granicę, zostało zużyte lub skonsumowane w Niemczech. To o 9,4 pkt proc. mniej niż wskazywały tradycyjne statystyki. Udział Niemiec w eksporcie wartości dodanej pozostałych czterech krajów EŚ był o 6–8 pkt proc. niższy niż udział w ich eksporcie brutto. Wyniósł on 19% w Polsce, 17% na Węgrzech oraz po blisko 14% na Słowacji i w Słowenii.

Podobne wnioski płyną z analizy przeprowadzonej przeze mnie w **artykule [2]** dla lat 1995–2011, z wykorzystaniem bazy danych WIOD z 2013 r. Wykazane dla obu zakresów czasowych różnice w udziale Niemiec w eksporcie wartości dodanej i eksporcie brutto krajów Europy Środkowej można tłumaczyć silną pozycją Niemiec w globalnych łańcuchach wartości tych krajów. Wynikało to z rosnących współzależności handlowo-inwestycyjnych gospodarek krajów Europy Środkowej z jednej strony i gospodarki niemieckiej z drugiej. Bliskość geograficzna, podobieństwo kulturowe, relatywnie niskie koszty pracy oraz wykwalifikowana siła robocza sprawiły, że firmy niemieckie zdecydowały się przenieść część swojej produkcji do krajów Europy Środkowej²⁰. Kraje te stały się dostawcą części i podzespołów na potrzeby produkcji niemieckich fabryk, jak też stały się miejscem lokalizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych z Niemiec. Od lat 90. XX w. inwestycje napływały przede wszystkim do

¹⁹ Rozdział 2. Handel brutto *versus* handel wartością dodaną nowych państw członkowskich UE.

²⁰ Ambroziak, Ł. (2013). Miejsce nowych państw..., op. cit.

przemysłu przetwórczego, a szczególnie do przemysłu motoryzacyjnego. Wnioski z analizy zaprezentowane w **artykule [2]** wskazują, że z uwagi na duże znaczenie dóbr pośrednich w eksporcie krajów Europy Środkowej do Niemiec, eksport do Niemiec według tradycyjnych statystyk był „zawyżony”. Dobra pośrednie były bowiem wykorzystywane przez niemieckie przedsiębiorstwa do produkcji dóbr finalnych, trafiających często na eksport. Część wartości dodanej z krajów Europy Środkowej, która trafiała do Niemiec, była zatem konsumowana bądź używana w innych krajach.

Odrotna sytuacja, tj. wyższy udział w eksporcie obliczony na podstawie statystyk wartości dodanej niż obliczony z wykorzystaniem tradycyjnych statystyk (brutto), dotyczył głównie eksportu do krajów pozaeuropejskich, m.in. do Stanów Zjednoczonych, krajów Azji Wschodniej i Południowo-Wschodniej oraz Rosji ([**1.3**] i [**2**]). Oznaczało to, że kraje te konsumują bądź używają relatywnie więcej wartości dodanej pochodzącej z poszczególnych NPC niż wynikałoby to z tradycyjnych statystyk handlowych. Wartość dodana wytworzona w NPC trafia na te rynki w sposób pośredni poprzez inne kraje, m.in. Niemcy. Przykładowo, Niemcy są ważnym eksporterem na rynek chiński, a także na rynki innych krajów trzecich²¹.

Podobne wnioski sformułowałem także na podstawie analizy importu nowych państw członkowskich UE [**1.3**]. Z obliczeń dokonanych na statystykach w kategoriach wartości dodanej wynikało jednak, że udział Niemiec w imporcie tych krajów był niższy niż na podstawie tradycyjnych statystyk. Największą ujemną różnicę w 2014 r. odnotowano w Czechach i na Węgrzech (6,2 pkt proc.) oraz w Polsce (4,9 pkt proc.). Wskazuje to, że kraje te nie tylko były poddostawcą części i podzespołów do niemieckich przedsiębiorstw, ale również importowały niemiecką wartość dodaną w postaci dóbr pośrednich. Dobra te po odpowiednim przetworzeniu lub montażu eksportowane były do innych krajów. Część niemieckiej wartości dodanej, zawartej w imporcie krajów Europy Środkowej nie była zatem konsumowana bądź używana w tych krajach. To wyjaśnia relatywnie mniejsze znaczenie Niemiec w imporcie krajów EŚ w kategoriach wartości dodanej.

Poza Europą Środkową różnice w strukturze geograficznej obrotów handlowych mierzonych w ujęciu brutto i w ujęciu wartości dodanej były mniejsze, co wskazuje na mniejsze zaangażowanie innych krajów w globalne łańcuchy wartości. Mniejsze znaczenie jako partner handlowy w eksporcie i imporcie miały też Niemcy.

Uzupełnieniem informacji o eksporcie i imporcie wartości dodanej jest bilateralne saldo mierzone wartością dodaną. Uwzględnia ono bowiem, gdzie ostatecznie konsumowana bądź używana jest wartość dodana wytworzona w danym kraju. Przeprowadzona przeze mnie analiza wykazała, że saldo w kategoriach wartości dodanej tym różni się od salda w kategoriach brutto, że nie uwzględnia wkładu zagranicznego zawartego w imporcie danego kraju oraz krajowej wartości dodanej eksportowanej przez kraj przeznaczenia eksportu. W latach 2000–2014 handel nowych państw członkowskich UE z większością ich partnerów handlowych cechowały rosnące różnice pomiędzy wartością sald w kategoriach brutto i w kategoriach wartości dodanej. Z partnerami handlowymi, z którymi dany kraj posiadał nadwyżkę obrotów handlowych mierzonych wartością brutto, posiadał on zazwyczaj również nadwyżkę w handlu mierzonym

²¹ Ambroziak, Ł. (2016). Handel zagraniczny nowych państw członkowskich UE z Niemcami – analiza z wykorzystaniem międzynarodowych tablic przepływów międzygałęziowych. *Unia Europejska.pl*, 5(240), 7–19 (pozycja II.A.4.19 w Załączniku 4). Podobne wnioski otrzymał Folfas (2016).

wartością dodaną, jednakże mniejszą. Z partnerami, z którymi dany kraj miał deficyt w ujęciu brutto, występował też zwykle deficyt w ujęciu wartości dodanej, lecz o mniejszej skali. Podobne wnioski płyną także z badania przeprowadzonego dla Polski dla lat 1995–2011 [3].

Aby zbadać, co było przyczyną różnic w wartości bilateralnych sald obrotów handlowych mierzonych wartością brutto i wartością dodaną dokonałem dekompozycji obrotów handlowych krajów Europy Środkowej. Tę część analizy uważam za szczególnie wartościową i oryginalną. Jej przeprowadzenie wymagało licznych operacji na dużych macierzach (2464 x 2464). Dekompozycja strumieni handlu brutto pozwoliła dokonać podziału wartości dodanej będącej przedmiotem handlu ze względu na miejsce jej tworzenia oraz miejsce jej konsumpcji [1.2]. W eksporcie brutto kraju 1 do kraju 2 wyodrębniłem m.in. następujące elementy:

- wartość dodaną zawartą w produkcie finalnym, bezpośrednio skonsumowaną bądź zużytą w kraju partnera handlowego (krajowa wartość dodana zawarta w eksporcie dóbr finalnych), np. polska wartość dodana zawarta w eksportowanym przez Polskę samochodzie;
- wartość dodaną wyeksportowaną z kraju 1 do kraju 2 w postaci dóbr pośrednich, z których po przetworzeniu powstaje dobro finalne konsumowane w kraju 2, np. polska wartość dodana zawarta w wyeksportowanym silniku samochodowym do Niemiec, który jest wykorzystany w produkcji na potrzeby niemieckich konsumentów;
- wartość dodaną zawartą w eksporcie dóbr pośrednich z kraju 1 do kraju 3, które po uprzednim przetworzeniu są eksportowane do kraju 2, gdzie są zużywane lub konsumowane (krajowa wartość dodana pośrednio skonsumowana bądź zużyta przez bezpośredniego partnera), np. polska wartość dodana zawarta w wyeksportowanym do Czech silniku samochodowym, który został wykorzystany w produkcji na potrzeby czeskiego eksportu do Niemiec;
- zagraniczną wartość dodaną w eksporcie kraju 1 do kraju 2, pochodzącą z kraju 2 (reeksport) oraz kraju 3; np. czeskie siedzenia i niemiecki silnik samochodowy zawarte w samochodzie wyprodukowanym w Polsce i wyeksportowanym do Niemiec;
- wartość dodaną pochodzącą z kraju 1, zawartą w eksporcie dóbr finalnych bądź pośrednich z kraju 2 do kraju 3. Oznacza to, że kraj 1 eksportuje do kraju 2 wartość dodaną w postaci dobra pośredniego, które po uprzednim przetworzeniu jest eksportowane przez kraj 2 do kraju 3 (eksport wartości dodanej do kraju trzeciego za pośrednictwem partnera handlowego), np. polska wartość dodana zawarta w wyeksportowanym silniku samochodowym do Niemiec, który jest wykorzystany w produkcji na potrzeby niemieckiego eksportu.

Z analizy sald bilateralnych obrotów handlowych Polski w latach 1995–2011 wynikało, że różnice tych sald mierzonych wartością brutto i wartością dodaną zależały głównie od dwóch elementów: (1) od udziału zagranicznej wartości dodanej w handlu między krajami oraz (2) od obecności w tym handlu wartości dodanej trafiającej do krajów trzecich za pośrednictwem partnera handlowego [3]. Odnośnie elementu (1), zagraniczna wartość dodana nie była zatem uwzględniana przy obliczaniu salda obrotów handlowych wartością dodaną. Im większy był udział zagranicznej wartości dodanej w eksporcie Polski, tym większa była różnica między saldami w kategoriach brutto i w kategoriach wartości dodanej, tj. niższy był poziom tego ostatniego. Z kolei wysoki udział zagranicznej (innej niż kraju importera) wartości dodanej w

importacji Polski poprawiał saldo w ujęciu wartości dodanej względem tego w ujęciu brutto. W odniesieniu do elementu (2), saldo w kategoriach wartości dodanej uwzględniało wartość dodaną trafiającą do krajów trzecich za pośrednictwem partnera handlowego. Wartość tego elementu w polskim handlu z danym krajem zależała z jednej strony od popytu krajów trzecich (innych niż kraj partnera handlowego) na produkty, w których zawarta była polska wartość dodana, a z drugiej strony od polskiego popytu na produkty, zawierające wartość dodaną pochodzącą z krajów trzecich (innych niż kraj partnera handlowego).

Przyczyny różnic w bilateralnych saldach obrotów w ujęciu brutto i w ujęciu wartości dodanej bardzo dobrze obrazuje przykład polskiego handlu z Chinami w 2014 r. [1.2]. Z jednej strony, wartość polskiego eksportu do Chin w kategoriach brutto była „zaniżona”, gdyż nie obejmowała polskiej wartości dodanej trafiającej na rynek chiński za pośrednictwem innych krajów. Polska eksportuje do innych krajów dobra pośrednie, które następnie po dalszym przetworzeniu bądź przetworzeniu do postaci finalnej są eksportowane do Chin. Zmierzenie tych strumieni handlu nie byłoby możliwe, gdyby nie światowe tablice przepływów międzygałęziowych i nowatorskie zastosowanie metody przepływów międzygałęziowych. Z drugiej strony, wartość polskiego importu brutto z Chin była „zawyżona”, gdyż obejmowała m.in. zagraniczną wartość dodaną (inną niż chińska). W imporcie z Chin duże znaczenie miała także chińska wartość dodana docierająca do krajów trzecich za pośrednictwem Polski. Wskazuje to na wykorzystywanie chińskich komponentów w polskich fabrykach produkujących na eksport. Wyżej wspomniane zależności dotyczyły większości analizowanych tu nowych państw członkowskich UE, a w szczególności krajów Europy Środkowej.

Pyt. 4. Jaka była pozycja konkurencyjna nowych państw członkowskich UE na rynkach zagranicznych ustalona na podstawie statystyk tradycyjnych w porównaniu z pozycją określoną na podstawie strumieni handlu wartością dodaną?

Wnioski płynące z poprzednich analiz stały się motywacją do ponownej oceny pozycji konkurencyjnej nowych państw członkowskich UE na rynkach zagranicznych. Wykazane rozbieżności w statystykach handlu zagranicznego mierzonego wartością brutto i wartością dodaną sprawiły, że zasadne stało się pytanie, czy do oceny pozycji konkurencyjnej danego państwa na rynkach zagranicznych również nie należałoby wykorzystywać statystyk handlu w kategoriach wartości dodanej. Takie statystyki uwzględniają bowiem tylko wartość dodaną wytworzoną w danym kraju i zawartą w jego eksporcie. Nie jest zatem uwzględniana zagraniczna wartość dodana, która często może wpływać na „zawyżenie” wskaźników pozycji konkurencyjnej. **Tematyce tej poświęciłem czwarty rozdział monografii [1.4]²² oraz artykuł [4]. Zawierają one odpowiedź na czwarte pytanie badawcze, dotyczące pozycji konkurencyjnej nowych państw członkowskich UE na rynkach zagranicznych oraz różnic wynikających z zastosowania statystyk brutto i statystyk wartości dodanej.**

Wobec niejednolitej w literaturze definicji pojęcia „pozycja konkurencyjna” punktem wyjścia rozważań były koncepcje tej kategorii przedstawione w polskiej literaturze przez kilku badawczy. Jak zauważa Szczepaniak (2014, s. 19), pozycja konkurencyjna jest jednym z podstawowych elementów systemowego ujęcia konkurencyjności (obok potencjału

²² Rozdział 4. Ocena pozycji konkurencyjnej nowych państw członkowskich UE w handlu zagranicznym z wykorzystaniem statystyk handlowych w kategoriach wartości dodanej.

konkurencyjnego, strategii konkurencji i instrumentów konkurowania). Gorynia (2009, s. 54) określa pozycję konkurencyjną jako konkurencyjność *ex post*, czyli obecną pozycję konkurencyjną – osiągniętą, zdobytą w procesie konkurowania (w odróżnieniu od konkurencyjności *ex ante*, czyli przyszłej pozycji konkurencyjnej, możliwej do zrealizowania w przyszłości). Międzynarodowa pozycja konkurencyjna lub inaczej konkurencyjność typu wynikowego jest określeniem często używanym, węższym niż konkurencyjność i odnosi się głównie do udziału 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 stosowane są zazwyczaj wskaźniki wynikowe odnoszące się do sytuacji w handlu zagranicznym. Pozwalają one na ocenę kształtowania się różnych cech wymiany z zagranicą w przeszłości, nie wyjaśniając przyczyn ukształtowania się pozycji konkurencyjnej danej gospodarki czy sektora. Większość autorów (np. Misala, 2005, s. 300; Olczyk, 2008, s. 58; Pawlak, 2013, s. 96) dzieli wskaźniki międzynarodowej pozycji konkurencyjnej na dwie grupy: wskaźniki ilościowe i kosztowo-cenowe. Te pierwsze bazują na danych o strumieniach handlu zagranicznego (eksporcie i imporcie), zarówno na danych wartościowych, jak i ilościowych. Wskaźniki kosztowo-cenowe odzwierciedlają natomiast zmiany relacji cenowych we wzajemnej wymianie handlowej. Uważam, że wykorzystywanie w badaniach różnych sposobów pomiaru pozwala minimalizować mankamenty poszczególnych rozwiązań analitycznych i w sposób najbardziej adekwatny dokonywać oceny tej pozycji.

W **artykule [4]** dokonałem analizy zmian pozycji konkurencyjnej nowych państw członkowskich UE w ich handlu produktami zaawansowanymi technologicznie. Okres badania był uwarunkowany dostępnością danych w bazie WIOD Release 2013 i objął lata 1995–2011. Za produkty zaawansowane technologicznie przyjąłem produkty wysokiej i średnio-wysokiej techniki, tj. produkty wytwarzane w czterech działach produkcji według klasyfikacji NACE rev. 1.1, tj. chemikalia i produkty chemiczne (dział 24 NACE rev. 1.1), sprzęt elektryczny i optyczny (30–33), maszyny i pozostały sprzęt (29) oraz sprzęt transportowy (34–35). Oceny pozycji konkurencyjnej dokonałem z wykorzystaniem m.in. wskaźnika pokrycia importu eksportem oraz wskaźnika ujawnionych przewag komparatywnych. Wskaźniki te obliczyłem na podstawie statystyk handlowych w kategoriach wartości dodanej, a dla porównania także na podstawie tradycyjnych statystyk²³. Wykorzystanie wskaźników obliczonych na podstawie statystyk wartości dodanej pozwoliło na weryfikację wniosków płynących z analiz z wykorzystaniem tradycyjnych statystyk. Badanie wykazało, że w latach 1995–2011 pozycja konkurencyjna wszystkich nowych państw członkowskich UE się umocniła. Jednakże tylko czterem krajom, tj. Węgrom, Czechom, Słowacji i Słowenii, udało się osiągnąć przewagi konkurencyjne w handlu produktami zaawansowanymi technologicznie, mierzone na podstawie handlu wartością dodaną. Węgry i Czechy, a w mniejszym stopniu także Słowenia, okazały się bardziej konkurencyjne w handlu produktami wysokiej i średnio-wysokiej techniki, niż wskazywałyby na to statystyki w kategoriach brutto. Odwrotna sytuacja dotyczyła Polski – wskaźniki obliczone na podstawie statystyk wartości dodanej były niższe niż w kategoriach brutto. Inaczej mówiąc, ocena konkurencyjności Polski w handlu produktami wysokiej i średnio-wysokiej techniki w kategoriach wartości dodanej wskazuje, że Polskę dzieli jeszcze większy dystans do

²³ Dodatkowo w ocenie pozycji konkurencyjnej posłużyłem się udziałem produktów wysokiej i średnio-wysokiej techniki w eksporcie nowych państw członkowskich UE oraz saldem obrotów handlowych tymi produktami.

pozostałych krajów Europy Środkowej, a także starych państw członkowskich UE, niż sugeruje tradycyjna analiza obrotów handlowych (ujęcie brutto).

W rozdziale czwartym monografii [1.4] dokonałem analizy pozycji konkurencyjnej nowych państw członkowskich UE w ich handlu towarami i usługami w latach 2000–2014, z wykorzystaniem obliczeń na podstawie międzynarodowych tablic przepływów międzygałęziowych WIOD Release 2016. Badanie przeprowadziłem dla dziesięciu kategorii dóbr i usług, a w niektórych przypadkach bardziej szczegółowo przeanalizowałem produkty średnio-wysokiej i wysokiej techniki w sześciu nowych państwach członkowskich UE, tj. w Czechach, Polsce, Rumunii, Słowacji, Słowenii i na Węgrzech. W 2014 r., podobnie jak w 2011 r., tylko cztery NPC, tj. Czechy, Węgry, Słowenia i Słowacja miały ujawnione przewagi komparatywne w eksporcie produktów średnio-wysokiej i wysokiej techniki (w szczególności wyrobów przemysłu motoryzacyjnego), mierzone wskaźnikiem RCA obliczonym na podstawie eksportu wartości dodanej. Jednym z istotnych czynników mających wpływ na poprawę konkurencyjności tych krajów w eksporcie był napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych [1.4].

Polska miała jedno z najwyższych wśród NPC wskaźniki RCA w eksporcie produktów średnio-niskiej i niskiej techniki. W szczególności dotyczyło to produktów przemysłu spożywczego, napojów i wyrobów tytoniowych. Wskaźnik RCA w polskim eksporcie tych produktów w 2014 r. wyniósł 1,58. Oznaczało to, że udział produktów przemysłu spożywczego, napojów i wyrobów tytoniowych w eksporcie wartości dodanej Polski był o 58% wyższy niż udział takich produktów w światowym eksporcie wartości dodanej. W porównaniu z 2000 r. wartość wskaźnika RCA wzrosła o 0,18 pkt. Na silną pozycję konkurencyjną polskich producentów żywności na rynkach zagranicznych oraz jej umacnianie się po przystąpieniu Polski do UE wskazują wnioski z moich badań przeprowadzonych w IERiGŻ-PIB²⁴. Wynika z nich także, że do sukcesów polskich producentów żywności na rynkach zagranicznych przyczyniły się m.in. dostęp do jednolitego rynku europejskiego po przystąpieniu do UE w 2004 r.; modernizacja zakładów przetwórczych, finansowana ze środków unijnych; napływ BIZ do przemysłu spożywczego; oraz stosowane przez producentów strategie konkurowania, w tym niższą ceną oferowanych produktów.

Badanie pozycji konkurencyjnej tylko częściowo potwierdziło zatem wnioski płynące z wcześniejszych analiz innych autorów. Po pierwsze, największe różnice pomiędzy wskaźnikami RCA obliczonymi na podstawie tradycyjnych statystyk i statystyk wartości dodanej nie zawsze dotyczyły gałęzi przemysłu silnie zintegrowanych z globalnymi łańcuchami wartości. Po drugie, w eksporcie produktów średnio-wysokiej i wysokiej techniki wskaźniki RCA mierzone wartością dodaną często były wyższe niż wskaźniki RCA mierzone wartością brutto. Po trzecie, w eksporcie niektórych rodzajów usług, np. usług biznesowych i niehandlowych usług rynkowych, wskaźniki RCA w ujęciu wartości dodanej były niższe niż w ujęciu brutto. Po czwarte, niekiedy kraje relatywnie duże, np. Polska, notowały większe różnice w wartości wskaźników RCA mierzonych według obu ujęć niż kraje mniejsze, tj. bardziej uzależnione od zagranicznych dostaw dóbr i usług wykorzystywanych do produkcji. Nie ulega jednak wątpliwości, że badanie pozycji konkurencyjnej w handlu zagranicznym z wykorzystaniem statystyk w kategoriach wartości dodanej pozwala minimalizować ograniczenia wynikające ze stosowania statystyk w kategoriach brutto.

²⁴ Szerzej o tych badaniach w pkt 4.7.

Pyt. 5. Czy czynniki determinujące strumienie handlu mierzonego wartością brutto w nowych państwach członkowskich UE różniły się od czynników determinujących strumienie handlu mierzonego wartością dodaną?

W rozdziale piątym monografii [1.5]²⁵ udzieliłem odpowiedzi na piąte pytanie badawcze. Rozbieżności w statystykach w ujęciu brutto i ujęciu wartości dodanej skłoniły mnie do poszukania odpowiedzi na pytanie, na ile czynniki wymiany handlowej (kierunek i skala ich wpływu) różnią się w zależności od przyjęcia odpowiednich statystyk. W celu udzielenia odpowiedzi wykorzystałem model grawitacji na danych przekrojowo-czasowych (panelowych). Parametry przy zmiennych oszacowałem w dwóch wersjach modelu grawitacji²⁶, tj. w wersji podstawowej i rozszerzonej. Pierwszy z modeli zawiera zbiór trzech podstawowych zmiennych objaśniających strumienie handlu. Są to: wielkość gospodarki kraju handlującego i kraju partnera (wyrażona jako ich produkt krajowy brutto) oraz odległość geograficzna między nimi. W drugim modelu dodatkowo uwzględniłem jeszcze inne zmienne objaśniające, które w świetle teorii i wcześniejszych badań empirycznych mogą mieć wpływ na wartość bilateralnej wymiany handlowej. Są to: różnice w wielkości gospodarek handlujących krajów (wyrażone jako różnice w ich PKB), różnice w poziomie PKB na mieszkańca, poziom skumulowanych bezpośrednich inwestycji zagranicznych, istnienie wspólnej granicy oraz przynależność do preferencyjnych ugrupowań handlowych. Oszacowań parametrów w modelach dokonałem z wykorzystaniem, rzadko używanego, log-liniowego modelu regresji Poissona (*Poisson pseudo-maximum-likelihood* – PPML), przyjmując za zmienną klastrującą zmienną wyrażającą odległość geograficzną między krajami. Analiza regresji oparta została na danych panelowych, zawierających obserwacje dla 420 par krajów (każdy z 10 NPC z każdym z 42 partnerów handlowych) i 15 lat (lata 2000–2014). Dane o strumieniach eksportu i importu mierzonego wartością brutto oraz wartością dodaną obliczyłem na podstawie światowych tablic przepływów międzygałęziowych, pochodzących z bazy WIOD Release 2016, opublikowanej w listopadzie 2016 r.

Otrzymane wyniki estymacji w większości były statystycznie istotne i zgodne z teorią. Dodatni wpływ na strumienie eksportu i importu (brutto oraz wartości dodanej) miały: PKB kraju handlującego i kraju partnera handlowego, istnienie wspólnej granicy, stowarzyszenie z ówczesnymi Wspólnotami Europejskimi, a ujemny: odległość geograficzna oraz różnice w poziomie PKB *per capita* [1.5]. Import mierzony według obu ujęć hamowały także różnice w wielkości gospodarek partnerów handlowych. Dodatni wpływ na eksport mierzony wartością brutto, jak i wartością dodaną miała ponadto przynależność do preferencyjnych ugrupowań handlowych (innych niż stowarzyszenie ze Wspólnotami) przed przystąpieniem NPC do Unii Europejskiej oraz członkostwo w UE, a na eksport brutto – także przynależność do preferencyjnych ugrupowań handlowych po przystąpieniu do UE. Ujemny natomiast okazał się wpływ przynależności do strefy euro na eksport i import mierzony wartością dodaną. Otrzymane wyniki estymacji wydają się być zaskakujące. Utworzenie wspólnego obszaru walutowego jest najbardziej zaawansowaną formą integracji gospodarczej i – według teorii – powinno sprzyjać rozwojowi wymiany handlowej. Wskutek eliminacji ryzyka kursowego może bowiem

²⁵ Rozdział 5. Czynniki wzrostu handlu zagranicznego nowych państw członkowskich UE – analiza z wykorzystaniem uogólnionego modelu grawitacyjnego.

²⁶ Model ten ma też zastosowanie w badaniach handlu usługami oraz bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi.

wzrosnąć eksport istniejących firm lub mogą pojawić się nowe firmy sprzedające swoje produkty za granicę. Jak zauważają Cieślik, Michałek i Mycielski (2014, s. 332), zmniejszenie kosztów wymiany handlowej może mieć istotne znaczenie dla krajów, które cechuje silna koncentracja wymiany z jednym lub niewielką grupą krajów mających wspólną walutę.

Z przeprowadzonych przez mnie obliczeń wynikało również, że w większości przypadków oszacowania parametrów przy zmiennych w modelach wyjaśniających strumienie handlu brutto i handlu wartością dodaną były takie same co do kierunku wpływu, różniły się natomiast wartością. Największe różnice dotyczyły zmiennej odnoszącej się do odległości geograficznej między krajami. Absolutna wartość współczynników przy tej zmiennej w modelach wyjaśniających strumienie handlu mierzonego brutto (zarówno eksportu, jak i importu) była wyższa niż w modelach wyjaśniających strumienie handlu wartością dodaną. Oznaczało to, że odległość geograficzna miała większy wpływ na kształtowanie się strumieni brutto niż strumieni wartości dodanej. Wynikało to z występowania handlu pośredniego wartością dodaną. Handel nowych państw członkowskich UE z krajami odległymi geograficznie (m.in. Stanami Zjednoczonymi, Chinami, Japonią, Koreą Południową) mierzony według wartości dodanej był zazwyczaj większy niż handel mierzony według wartości brutto [1.5]. Z kolei estymacja parametrów przy zmiennych wyjaśniających eksport brutto i eksport wartości dodanej Polski wykazała dużo większe różnice niż dla całej grupy dziesięciu krajów²⁷. Szczególnie duże różnice dotyczyły zmiennej odnoszącej się do odległości geograficznej oraz zmiennych odnoszących się do przynależności Polski do preferencyjnych ugrupowań handlowych.

Pyt. 6. Jakie znaczenie mają usługi w handlu zagranicznym nowych państw członkowskich UE w świetle statystyk w kategoriach wartości dodanej?

W artykule [5], a częściowo także w rozdziale trzecim monografii [1.3] odpowiedziałem na pytanie szóste o znaczenie usług w globalnych łańcuchach wartości. Usługi pozwalają przede wszystkim połączyć wszystkie etapy produkcji rozproszone w różnych krajach. Aby łańcuchy wartości mogły poprawnie funkcjonować, niezbędne są usługi horyzontalne, tj. wspólne dla różnego rodzaju produktów (np. usługi logistyczne, transportowe, komunikacyjne, finansowe), jak i usługi wertykalne, tj. specyficzne dla danego łańcucha wartości. Usługi są zatem swego rodzaju spoiwem, który zapewnia łańcuchom wartości ciągłość funkcjonowania. Oprócz spajania poszczególnych ogniw łańcucha usługi są ważną częścią łańcuchów wartości, stanowiąc niezbędny wkład do takich łańcuchów. Największe znaczenie usługi mają na początku i na końcu łańcucha. Wśród tych pierwszych można wymienić m.in. usługi związane z działalnością badawczo-rozwojową i projektowaniem, a wśród tych drugich – sprzedaż, marketing, reklamę czy usługi posprzedażne [5]. Zgodnie z krzywą uśmiechu to właśnie w początkowej i końcowej fazie łańcucha wartości tworzone jest najwięcej wartości dodanej. Najmniej zaś wartości dodanej powstaje w fazie produkcyjnej. Możliwość rozczłonkowania procesu produkcji na wiele etapów sprawia, że coraz częściej kraje specjalizują się nie w handlu poszczególnymi dobrami finalnymi, lecz w handlu poszczególnymi zadaniami (*trade in tasks*) w ramach GVCs, na co już wcześniej zwrócili uwagę Grossman i Rossi-Hansberg (2008). Dla

²⁷ Ambroziak, Ł. (2018). Determinanty handlu zagranicznego Polski mierzonego wartością dodaną. *Przedsiębiorczość Międzynarodowa*, 4(1), 9–22 (pozycja II.A.4.35 w Załączniku 4). <https://doi.org/10.15678/PM.2018.0401.01>

przykładu, kraje o niskich kosztach pracy specjalizują się w produkcji pracochłonnych wyrobów, lokując się w najmniej korzystnym miejscu na krzywej uśmiechu.

Obliczenia dokonane na podstawie międzynarodowych TPM pozwalają zatem na oszacowanie rzeczywistej roli usług w handlu międzynarodowym. W przeciwieństwie do tradycyjnych statystyk handlowych (w ujęciu brutto) nowy sposób pomiaru umożliwia bowiem oszacowanie wartości usług zawartych w wyrobach przetwórstwa przemysłowego. Inaczej mówiąc, takie usługi, jak te związane z działalnością badawczo-rozwojową, usługi logistyczne i transportowe, sprzedaż czy marketing można wyodrębnić z wartości wytworzonego dobra. Te możliwości, jakie dają międzynarodowe TPM, mają szczególne znaczenie w procesie serwicyzacji przetwórstwa przemysłowego, która rozumiana jest jako rosnące znaczenie usług w produkcji dóbr [5]. Chilimoniuk-Przeździecka (2018, s. 190) zwraca uwagę, że w przypadku produktów wysokich technologii niektóre rodzaje usług, np. prace B+R, projektowanie, usługi inżynierskie, mają istotny wkład w wytworzenie wartości dodanej tych produktów. Powstanie tych usług wymaga bowiem dużych nakładów niematerialnych.

W badaniu wykazałem, że w latach 2000–2014 we wszystkich analizowanych NPC udział usług w ich eksporcie (łącznie dóbr i usług) mierzonym według statystyk wartości dodanej był wyraźnie wyższy niż w eksporcie mierzonym według tradycyjnych statystyk. W 2014 r. w większości NPC różnice te przekraczały 20 pkt proc. Dla przykładu, według statystyk wartości dodanej usługi stanowiły aż 51% polskiego eksportu (dóbr i usług łącznie), podczas gdy według tradycyjnych statystyk udział ten sięgał 29%. Polska na tle krajów Europy Środkowej wyróżniała się relatywnie wysokim udziałem usług w eksporcie. Udział ten był jednak mniejszy w porównaniu z państwami bałtyckimi oraz Rumunią i Bułgarią. Wyraźnie większe znaczenie usług w eksporcie NPC według statystyk wartości dodanej niż według tradycyjnych statystyk można wytłumaczyć większym udziale usług biznesowych, niehandlowych usług rynkowych oraz usług nierynkowych. Kategorie te obejmują usługi, które według tradycyjnych statystyk są ujmowane jako wartość dóbr. Opisane wyżej zjawisko dotyczyło również importu. Różnice w udziale usług w imporcie (łącznie dóbr i usług) były nawet wyższe niż w eksporcie i w 2014 r. wahały się w granicach 20–28% [1.3].

W artykule [5] dokonałem z kolei oceny znaczenia usług w globalnych łańcuchach wartości dziesięciu nowych państw członkowskich UE w latach 2000–2014. Inaczej mówiąc, przeprowadziłem analizę zagranicznej wartości dodanej zawartej w eksporcie NPC oraz wartości dodanej wytworzonej w tych państwach i ponownie zawartej w eksporcie innych krajów, a następnie oszacowałem jaka część tych dwóch kategorii jest tworzona przez usługi. Wnioski z tej analizy pozwoliły ocenić, w jakim stopniu NPC były zaangażowane w globalne łańcuchy wartości poprzez eksport usług.

Badanie wykazało, że w eksporcie NPC najbardziej zintegrowanych z gospodarką światową, tj. Czech, Słowacji, Słowenii i Węgier, duży udział miały zagraniczne usługi. Oznacza to, że specjalizacja tych krajów w proeksportowej produkcji dóbr (faza produkcyjna według krzywej uśmiechu) była możliwa nie tylko dzięki zagranicznej wartości dodanej zawartej w dobrach, ale również w usługach. Najważniejsze znaczenie miały niepodlegające bezpośredniej wymianie usługi rynkowe (m.in. handel hurtowy i detaliczny, obsługa rynku nieruchomości, handel pojazdami samochodowymi), usługi biznesowe (m.in. działalność finansowa, usługi prawne, rachunkowe, oprogramowania i informatyczne), usługi transportowe i telekomunikacyjne (m.in. transport lądowy i magazynowanie), a także usługi nierynkowe (m.in.

administracyjna obsługa biur). Większość ww. usług cechuje niski stopień uczestnictwa w wymianie handlowej w sposób bezpośredni (np. poprzez transgraniczne świadczenie usług). Eksport tych usług miał głównie charakter pośredni, tj. usługi były częścią wyrobów eksportowanych przez te kraje. Innymi słowy, wyroby przemysłowe eksportowane przez kraje Europy Środkowej (bez Polski) były nośnikiem przede wszystkim usług pochodzących z zagranicy [5].

Pozostałe NPC, mniej zaangażowane w GVCs, wykazywały w odniesieniu do usług silniejsze powiązania w przód łańcucha wartości. Oznaczało to, że wartość dodana zawarta w usługach pochodzących z tych krajów częściej znajdowała się w eksporcie innych krajów. W 2014 r. blisko 15% eksportu Polski (łącznie dóbr i usług) stanowiły krajowe usługi, które były ponownie eksportowane przez inne kraje (jako element wytworzonych dóbr). Polska wykazywała powiązania w przód łańcucha wartości głównie poprzez eksport niehandlowych usług rynkowych oraz usług biznesowych. Z punktu widzenia korzyści z uczestnictwa w GVCs pożądane jest, aby wyroby przetwórstwa przemysłowego były w większym stopniu nośnikiem za granicę usług krajowych, a nie zagranicznych [5].

Pyt. 7. Czy i jak zmieniło się znaczenie sektora rolno-spożywczego w gospodarce Polski oraz jego powiązania z pozostałymi działami gospodarki narodowej i z zagranicą?

W monografii [1] oraz w artykułach [2], [3], [4] i [5] dokonałem analiz, w których wykorzystalem możliwości, jakie stwarzają międzynarodowe tablice przepływów międzygałęziowych. Z przeprowadzonych badań wynika, że TPM są szczególnie przydatne w badaniach handlu produktami tych działów przetwórstwa przemysłowego, które są silnie zintegrowane z globalnymi łańcuchami wartości. Można tutaj wyróżnić m.in. produkcję komputerów, wyrobów elektronicznych i optycznych, urządzeń elektrycznych, maszyn i urządzeń oraz pojazdów samochodowych. Co więcej, mogą mieć także zastosowanie w badaniu innych gałęzi przemysłu. Stąd też, w artykule [7], z wykorzystaniem krajowej TPM oraz modelu przepływów międzygałęziowych²⁸, będącego matematycznym zapisem zależności, dokonałem oceny zmian znaczenia sektora rolno-spożywczego w gospodarce Polski, zależności wewnątrz tego sektora oraz jego powiązań z pozostałymi działami gospodarki narodowej oraz z zagranicą. Wnioski z tych badań odpowiadały na siódme pytanie badawcze.

Analiza zawarta w artykule [7] objęła lata 2005, 2010 oraz 2015, a zatem uwzględniała najbardziej aktualne dane z tablic przepływów międzygałęziowych w trakcie pisania artykułu. Źródłem danych był Główny Urząd Statystyczny. W przeciwieństwie do światowych TPM, krajowe tablice pozwalają na szczegółową analizę sektora rolno-spożywczego (GUS wyodrębniła aż 77 działów gospodarki). Analizą objęto cztery działy PKD należące do sektora rolno-spożywczego: produkty rolnictwa i łowiectwa (01), artykuły spożywcze (10), napoje (11) oraz wyroby tytoniowe (12). Zakres przedmiotowy badania nawiązywał do klasycznego podziału sektora rolno-spożywczego na trzy sfery: sfera I, która obejmuje gałęzie przemysłu

²⁸ W szczególności były to: równanie kosztów produkcji globalnej, równanie podziału rozdysponowania produkcji globalnej, współczynniki bezpośredniej produktochłonności oraz importochłonności produkcji globalnej, współczynniki pełnej produktochłonności oraz importochłonności produkcji końcowej, współczynniki bezpośredniej zawartości wartości dodanej brutto w produkcji globalnej oraz współczynniki pełnej zawartości wartości dodanej brutto w produkcji końcowej.

wytwarzające środki produkcji oraz usługi dla rolnictwa i przemysłu spożywczego; sfera II, którą stanowi rolnictwo; sfera III, czyli przemysł spożywczy²⁹.

Analiza wykazała, że w Polsce w 2015 r. sektor rolno-spożywczy odpowiadał za 9,13% produkcji globalnej wytworzonej w gospodarce narodowej (o 1,48 pkt proc. więcej niż w 2005 r.) oraz za 5,61% wartości dodanej brutto (o 0,14 pkt proc. mniej) [7]. Wzrost udziału tego sektora w produkcji globalnej i jego spadek w wartości dodanej brutto w latach 2005–2015 wskazuje na malejącą zawartość wartości dodanej w jednostce produkcji globalnej. Systematycznie wzrastał zaś w badanym okresie udział sektora rolno-spożywczego w eksporcie Polski (łącznie towarów i usług). Wiodącym ogniwem tego sektora stał się przemysł spożywczy. Zwiększył się jego udział w produkcji globalnej i wartości dodanej brutto zarówno sektora rolno-spożywczego, jak i całej gospodarki Polski. Umocniła się także pozycja artykułów spożywczych w polskim eksporcie (towarów i usług). W 2015 r. przemysł spożywczy odpowiadał za 59,3% produkcji globalnej, 48,3% wartości dodanej brutto i 71,7% eksportu całego sektora rolno-spożywczego. Zmniejszyło się natomiast znaczenie rolnictwa (łącznie z łowiectwem).

Zmiany zaszły także w strukturze zaopatrzenia rolnictwa i przemysłu spożywczego w zakresie materiałów krajowych [7]. Zmalało znaczenie przepływów materiałowych ze sfery II (rolnictwo), a wzrosło przepływów ze sfery III (przemysł spożywczy). W produkcji globalnej artykułów spożywczych zmniejszył się udział produktów i usług pochodzących z pozostałych gałęzi gospodarki (sfera I), a w rolnictwie – nieznacznie wzrósł. Ogólnie, zachodzące zmiany były zgodne ze sformułowaną w literaturze ścieżką rozwoju sektora rolno-spożywczego związaną z przechodzeniem gospodarki przez kolejne etapy rozwoju gospodarczego (Poczta i Mrówczyńska-Kamińska, 2004). Z mojego badania wynikało bowiem, że zmiany, jakie zaszły w latach 2005–2015 wskazują, że polski sektor rolno-spożywczy coraz bardziej upodabnia się do tych sektorów występujących w państwach wysokorozwiniętych. Zmalał udział sektora rolno-spożywczego w tworzeniu wartości dodanej brutto (wkład do PKB) gospodarki Polski, a dominującym ogniwem tego sektora stał się przemysł spożywczy. Jest to odzwierciedleniem modernizacji, jaka zachodzi w tym przemyśle od początku lat 90. XX w., początkowo na skutek transformacji systemowej, a następnie w wyniku przygotowań do członkostwa i samego członkostwa w UE, czy też napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

Przeprowadzona analiza wykazała, że sektor rolno-spożywczy, a w szczególności przemysł spożywczy, ma także silne powiązania kooperacyjne z pozostałymi działami polskiej gospodarki [7]. Wzrost popytu końcowego na artykuły spożywcze o jednostkę skutkował w 2015 r. wzrostem produkcji globalnej w gospodarce o 1,25 jednostki. Wśród przepływów ze strefy I (spoza przemysłu spożywczego i rolnictwa) największe znaczenie miały wyroby z papieru, z tworzyw sztucznych oraz chemiczne, a także usługi – handlu hurtowego i detalicznego oraz transportu drogowego. Z kolei wzrost popytu końcowego na artykuły rolne oraz napoje o jednostkę skutkował wzrostem produkcji globalnej w całej gospodarce również o jednostkę. Produkcja końcowa sektora rolno-spożywczego miała też relatywnie duży – w porównaniu z innymi działami – wpływ na tworzenie wartości dodanej brutto w całej gospodarce. Najwyższy

²⁹ Przemysł spożywczy rozumiany jest tutaj jako trzy odrębne działy PKD, tj. produkcja artykułów spożywczych, napojów oraz wyrobów tytoniowych. Jak dotąd, w prowadzonych analizach produkcję napojów oraz wyrobów tytoniowych badano łącznie z produkcją artykułów spożywczych. Choć te dwa pierwsze działy mają niewielki udział w sektorze rolno-spożywczym, to jednak różnią się one od produkcji artykułów spożywczych, stąd postanowiłem je wyodrębnić. Wyjątkiem jest 2015 r., dla którego dane obejmują łącznie artykuły spożywcze i napoje.

współczynnik odnotowano w dziale produkcja wyrobów tytoniowych, gdzie jednostkowa produkcja końcowa przyczyniała się do wytworzenia w całej gospodarce 0,788 jednostki wartości dodanej. Nieco niższe, aczkolwiek nadal wysokie, współczynniki cechowały pozostałe trzy opisywane działy – produkty rolnictwa i łowiectwa (0,700), napoje (0,698) oraz artykuły spożywcze (0,691).

Ważnym wnioskiem z przeprowadzonych badań jest stwierdzenie, że zmianom w sektorze rolno-spożywczym bez wątpienia sprzyjały coraz silniejsze powiązania poszczególnych działów sektora rolno-spożywczego z zagranicą. Z jednej strony, zwiększył się udział materiałów pochodzących z importu (dóbr inwestycyjnych oraz surowców) w strukturze produkcji. W latach 2005–2015 udział kosztów materiałów pochodzących z importu w produkcji globalnej artykułów spożywczych wzrósł o 4,3 pkt proc., do 13,9%, a w produkcji rolnictwa i łowiectwa – o 5,5 pkt proc., do 9,6%. Z drugiej zaś strony, coraz większa część produkcji globalnej była przeznaczana na eksport. W 2015 r. na eksport trafiło 30,5% produkcji globalnej przemysłu spożywczego (o 15,4 pkt proc. więcej niż w 2005 r.) oraz 12,8% produkcji globalnej rolnictwa i łowiectwa (o 7,7 pkt proc. więcej). Imponujące wyniki w tym zakresie osiągnięto w przemyśle tytoniowym. Udział eksportu w rozdysponowaniu produkcji globalnej zwiększył się z 7,5% w 2005 r. do 82,7% w 2015 r. [7]. Otrzymane wyniki pokazują, że rozwój sektora rolno-spożywczego Polski był w coraz mniejszym stopniu oparty na krajowym popycie końcowym, a w coraz większym stopniu na eksporcie. Sektor rolno-spożywczy w Polsce czerpał zatem korzyści wynikające z jednej strony ze zwiększenia znaczenia eksportu, a z drugiej strony ze wzrostu importochłonności³⁰.

Pyt. 8. W jakim stopniu krajowy przemysł spożywczy jest włączony w globalne łańcuchy wartości i jak zmienił się udział zagranicznej wartości dodanej w eksporcie artykułów tego przemysłu?

W **artykule [6]** przedstawiłem charakterystykę zmian w polskim eksporcie produktów przemysłu spożywczego³¹, będącego wiodącym ogniwem sektora rolno-spożywczego, w latach 2000–2014 z wykorzystaniem statystyk handlowych w kategoriach wartości dodanej. Takie podejście pozwoliło na dokonanie dekompozycji eksportu brutto ze względu na źródło pochodzenia wartości dodanej, tj. na krajową i zagraniczną wartość dodaną (wraz z wyodrębnieniem poszczególnych państw). Wykorzystując międzynarodowe TPM, wyodrębniłem także działy gospodarki, z których pochodziła wartość dodana tworząca eksport brutto przemysłu spożywczego. **Na podstawie tych analiz sformułowałem odpowiedzi na ósme pytanie badawcze, dotyczące zmian znaczenia zagranicznej wartości dodanej w eksporcie artykułów przemysłu spożywczego.**

Z badania wynikało, że w 2014 r udział krajowej wartości dodanej w polskim eksporcie brutto produktów przemysłu spożywczego wyniósł 74,1%, a przemysł spożywczy należał do działów przetwórstwa o wysokim udziale krajowej wartości dodanej w eksporcie brutto. Więcej komponentu krajowego było tylko w eksporcie produktów rolnictwa, leśnictwa i górnictwa oraz

³⁰ Podobne wnioski w tym zakresie sformułowali: Baer-Nawrocka i Mrówczyńska-Kamińska (2019) oraz Szajner i Szczepaniak (2020).

³¹ Z uwagi na dostępność danych w bazie WIOD Release 2016, przemysł spożywczy obejmuje tu łącznie produkcję artykułów spożywczych, napojów oraz wyrobów tytoniowych.

leków i wyrobów farmaceutycznych, artykułów z drewna i usług. Najmniej krajowego komponentu było natomiast zawarte w eksporcie produktów gałęzi przemysłu przetwórczego, które aktywnie uczestniczyły w procesach fragmentacji produkcji, a tym samym były silnie zintegrowane z globalnymi łańcuchami wartości. W 2014 r. krajowa wartość dodana stanowiła zaledwie nieco ponad 40% polskiego eksportu komputerów i wyrobów elektronicznych oraz około połowy eksportu koksu i produktów rafinacji ropy naftowej, pojazdów samochodowych oraz metali [6].

Przedstawione wyżej wnioski potwierdziły, że udział krajowej wartości dodanej w eksporcie zależy od zaangażowania producentów w GVCs, a eksport ten z kolei jest efektem możliwości rozczłonkowania łańcucha dostaw. W przypadku produkcji artykułów spożywczych te możliwości są wyraźnie mniejsze niż w gałęziach przemysłu, w których produkowane są dobra trwałego użytku. Produkty finalne wytwarzane w tych branżach składają się z dużej liczby wysoce wystandaryzowanych części, z których każda może być produkowana niezależnie od siebie, nawet przez wiele zakładów ulokowanych w różnych miejscach na świecie. W przemyśle spożywczym zamiast wystandaryzowanych podzespołów dużo więcej jest surowców (i różnych możliwości ich wykorzystania, co w efekcie daje np. dużą liczbę gatunków serów czy wędlin). Surowce te należą często do towarów nietrwałych, łatwo psujących się, co wymaga z jednej strony zorganizowania przetwórstwa blisko źródeł dostaw, a z drugiej – blisko miejsca konsumpcji. Wkład zagraniczny ogranicza się głównie do tych surowców, które nie są pozyskiwane w danej strefie klimatycznej oraz do surowców energetycznych. To sprawia, że udział krajowej wartości dodanej w produkcji globalnej, a tym samym i w eksporcie jest relatywnie wysoki [6].

W latach 2000–2014 udział krajowej wartości dodanej w polskim eksporcie produktów przemysłu spożywczego zmniejszył się o 9,6 pkt proc., co pod względem wielkości spadku pozwoliło uplasować się tej gałęzi przemysłu mniej więcej w połowie zestawienia nieusługowych działów gospodarki³². Tym samym podobnie wzrósł udział zagranicznej wartości dodanej w polskim eksporcie produktów przemysłu spożywczego (z 16,3% do 25,9%). Innymi słowy zwiększyła się zależność sektora produkcji artykułów żywnościowych od podaży surowców pochodzących z importu. Świadczy to o tym, że szybko postępujący proces internacjonalizacji polskiej gospodarki żywnościowej objął także sferę zaopatrzenia surowcowego. Szczególnie silny wzrost znaczenia zagranicznego wkładu w eksporcie miał miejsce na przełomie pierwszego i drugiego dziesięciolecia XXI w. W latach 2009–2011 udział zagranicznej wartości dodanej w polskim eksporcie produktów przemysłu spożywczego zwiększył się z 20,1% do 26,5%, tj. o ponad 6 pkt proc. [6]. Otrzymane wnioski nie podważają jednak stwierdzenia, że produkcja żywności w Polsce wciąż odbywa się przede wszystkim w oparciu o surowce pochodzące z krajowego rolnictwa.

Udział zagranicznej wartości dodanej różnił się wyraźnie pomiędzy poszczególnymi branżami przemysłu spożywczego. Wkład zagraniczny do eksportu miał największe znaczenie w branżach, w których produkcja przeznaczona na eksport bazowała na surowcach i półproduktach importowanych z zagranicy. Dotyczyło to m.in. branży rybnej (import surowych ryb), branży cukierniczej (import ziarna kakaowego i tłuszczu kakaowego) oraz przetwórstwa kawy i herbaty. Dla przykładu, Polska wyspecjalizowała się w eksporcie wędzonego łososia

³² Dla porównania, w tym samym okresie udział krajowej wartości dodanej w eksporcie komputerów i wyrobów elektronicznych zmalał o ponad 22 pkt proc., a dla całej polskiej gospodarki – o 7,6 pkt proc.

(większość trafia do Niemiec) na bazie surowego łososia importowanego z zagranicy, głównie z Norwegii. Z kolei, wkład zagraniczny miał najmniejsze znaczenie w sektorach, w których produkcja przeznaczona na eksport była w dużym stopniu oparta na krajowych surowcach i półproduktach. Dotyczyło to m.in. branży mleczarskiej, młynarskiej, piekarskiej oraz przetwórstwa owoców i warzyw. Niska importochłonność produkcji w tych branżach wynikała z dostępności krajowych surowców i półproduktów oraz – ze względu na nietrwałość surowców – potrzeby usytuowania zakładów przetwórczych blisko miejsca ich produkcji [6]. Dokładne obliczenie udziału zagranicznej wartości dodanej w eksporcie produktów ww. branż przemysłu spożywczego nie jest jednak możliwe z wykorzystaniem ani krajowych, ani międzynarodowych TPM z uwagi na wysoki poziom agregacji danych.

Dzięki wyznaczonej macierzy przepływów wartości dodanej wykazałem natomiast, że w 2014 r. największy wkład do zagranicznej wartości dodanej zawartej w polskim eksporcie produktów przemysłu spożywczego miały Niemcy i pozostałe kraje UE-15 [6]. Wartość dodana wytworzona w tych krajach stanowiła odpowiednio 5,4% i 7,2% wartości polskiego eksportu brutto produktów przemysłu spożywczego. Udział wartości dodanej pochodzącej z nowych państw członkowskich UE, Rosji oraz krajów Azji Wschodniej i Południowo-Wschodniej stanowił po około 2% tego eksportu, a udział Stanów Zjednoczonych – 1%. Na pozostałe kraje przypadło blisko 6% wartości eksportu produktów przemysłu spożywczego Polski. W latach 2000–2014 udział wszystkich wymienionych wyżej krajów i grup krajów w tworzeniu eksportu brutto produktów przemysłu spożywczego się zwiększył. Najbardziej wzrósł udział pozostałych krajów (o 2,2 pkt proc.), głównie za sprawą rosnącego importu surowego łososia z Norwegii. Znaczenie wkładu importowego pochodzącego z Niemiec wzrosło o 2 pkt proc., a wkładu pochodzącego z pozostałych krajów UE-15 – o 1,8 pkt proc. (głównie za sprawą rosnącego importu trzody chlewnej i mięsa wieprzowego z Danii). W dalszej kolejności do wzrostu znaczenia zagranicznej wartości dodanej w polskim eksporcie produktów przemysłu spożywczego przyczyniły się nowe państwa członkowskie UE (wzrost udziału w tym eksporcie o 1,1 pkt proc.), kraje Azji Wschodniej i Południowo-Wschodniej (o 1,1 pkt proc., głównie Chiny) oraz Rosja (o 1,0 pkt proc., głównie w wyniku rosnącego importu paliw energetycznych).

Z badania wynikało, że udział produktów przemysłu spożywczego oraz produktów rolnictwa, leśnictwa, rybołówstwa i rybactwa w 2014 r. nie przekraczał 20% wartości wkładu zagranicznego. Pozostałe produkty, m.in. produkty górnictwa i wydobywania, produkty przemysłu chemicznego, gumowego i tworzyw sztucznych, metalowego oraz maszynowego, stanowiły 34% eksportu produktów przemysłu spożywczego. Natomiast ponad 40% tego wkładu stanowiły usługi, m.in. handel hurtowy, detaliczny, usługi transportowe, biznesowe oraz finansowe [6].

Na podstawie analizy udziału wkładu zagranicznego zawartego w eksporcie przemysłu spożywczego trudno było sformułować jednoznaczną ocenę w zakresie korzyści z uczestnictwa w GVCs. Z jednej bowiem strony, rosnący udział zagranicznej wartości dodanej w eksporcie nie jest korzystny, gdyż mniejszą część eksportu stanowi wartość dodana, tj. koszty związane z zatrudnieniem, podatki od producentów minus dotacje dla producentów oraz nadwyżka operacyjna, wytwarzana w Polsce. Z drugiej jednak strony, rosnący import ma charakter nie tylko uzupełniający podaż surowców krajowych lub ją wzbogacający (surowce z innych stref klimatycznych), ale również charakter przetwórczy. Oznacza to, że część surowców jest przetwarzana w polskich przedsiębiorstwach przemysłu spożywczego, a następnie eksportowana za granicę. Jest to zatem korzystne zarówno dla przedsiębiorstw, jak i całej gospodarki. Bez

dostaw surowców z zagranicy nie byłby możliwy rozwój wielu branż przemysłu spożywczego, m.in. rybnej, tytoniowej, przetwórstwa kawy i herbaty. Rozwój ten ułatwia fakt, że polskie przedsiębiorstwa – jak już wcześniej wskazałem – ciągle posiadają na rynkach zagranicznych cenowo-kosztowe przewagi konkurencyjne wynikające z relatywnie niższych kosztów produkcji i niższych marż w polskim przemyśle spożywczym.

Podsumowując dokonaną dotychczas charakterystykę osiągnięć naukowych, uważam, że wnioski z przeprowadzonych badań, w tym m.in. ocena zróżnicowania udziału krajowej wartości dodanej w eksporcie brutto (ogółem i w poszczególnych grupach produktów), mogą być użyteczne w prowadzeniu polityki gospodarczej przez poszczególne kraje [1]. Pożądane jest, aby krajowa wartość dodana w eksporcie brutto była możliwie jak najwyższa. Mając na uwadze fakt, iż rozkład wartości dodanej ma charakter krzywej uśmiechu, kraje powinny angażować się w te etapy produkcji, w których tworzone jest najwięcej wartości dodanej. Jest to część początkowa łańcucha wartości (działalność badawczo rozwojowa, projektowanie, ale też dostawa surowców) oraz część końcowa (marketing). W środkowej części łańcucha wartości (fazie produkcyjnej) wytwarzane jest relatywnie niewiele wartości dodanej. Znając miejsce zajmowanych przez przedsiębiorstwa aktywności w łańcuchu wartości, kraje mogą w taki sposób kształtować swoje polityki gospodarcze, aby sprzyjały one przechodzeniu w kierunku aktywności o wyższej wartości dodanej.

Osiąganie postępu drogą przechodzenia do korzystniejszych rodzajów aktywności w istniejących lub nowych łańcuchach wartości wymaga jednak podejmowania inwestycji w rozwój kapitału ludzkiego (podnoszenie umiejętności) i kapitału wiedzy (prace badawczo-rozwojowe, projektowanie, oprzyrządowanie informatyczne, wzornictwo przemysłowe), sprzyjającego innowacjom systemu ochrony własności intelektualnej oraz sprawnie działających rynków produktowych i czynnikowych (w tym rynków finansowych, zwłaszcza w zakresie finansowania przedsięwzięć wysokiego ryzyka)³³. Wymienione wyżej działania są trudne i kosztowne. Na wszystkich tych polach istotną rolę do odegrania mają właściwie skierowane i zarządzane wydatki publiczne oraz sprawnie prowadzone reformy strukturalne.

Mimo niewątpliwie wielu zalet, umożliwiających spojrzenie na handel międzynarodowy w zupełnie nowym świetle, światowe tablice przepływów międzygałęziowych mają także pewne ograniczenia i niedoskonałości. Po pierwsze, ze względu na specyfikę tworzenia takich tablic, dane są dostępne zazwyczaj z kilkuletnim opóźnieniem. Utrudnia to uwzględnienie w analizach bieżących zjawisk w światowej gospodarce. Po drugie, dla każdego kraju dostępnego w bazie WIOD Release 2016 uwzględniono 56 działów gospodarki, w tym tylko 18 działów przetwórstwa przemysłowego. Ogranicza to szczegółowość analiz prowadzonych na poziomie sektorowym. Dla przykładu, z punktu widzenia oceny uczestnictwa Polski w globalnych łańcuchach wartości w przemyśle motoryzacyjnym istotny byłby podział tego działu produkcji na produkcję pojazdów oraz produkcję części i akcesoriów. Po trzecie, skonstruowanie szeregu czasowego światowych tablic przepływów międzygałęziowych wymagało przyjęcia wielu założeń i dokonania różnych szacunków [1].

³³ Ambroziak, Ł. i Marczewski, K. (2014). Zmiany w handlu zagranicznym Polski w kategoriach wartości dodanej. *Unia Europejska.pl*, 6(229), 6–17 (pozycja II.A.4.46 w Załączniku 4) .

4.6. Wkład osiągnięcia w rozwój dziedziny nauk społecznych, dyscypliny ekonomia i finanse

Omówione powyżej osiągnięcie w postaci cyklu publikacji pt. *Rozwinięcie metody przepływów międzygałęziowych w badaniach wartości dodanej w handlu zagranicznym ze szczególnym uwzględnieniem produktów rolno-spożywczych* stanowi ważny wkład do dziedziny nauk społecznych, dyscypliny ekonomia i finanse ze względu na:

- usystematyzowanie w polskojęzycznej literaturze ekonomicznej pojęć związanych z mierzaniem strumieni handlu w kategoriach wartości dodanej, takich jak: handel wartością dodaną, wartość dodana w handlu, globalne łańcuchy wartości;
- zidentyfikowanie czynników wyjaśniających zróżnicowanie zaangażowania krajów Europy Środkowej i Wschodniej w globalne łańcuchy wartości w warunkach zachodzących równolegle procesów transformacji systemowej i integracji europejskiej;
- nowatorskie podejście do badania zmian w handlu krajów Europy Środkowej i Wschodniej, pozwalające wyeliminować mankamenty tradycyjnych statystyk w kategoriach brutto (te mankamenty, to wielokrotne ujmowanie w statystykach produktów biorących udział w wymianie więcej niż jeden raz);
- zbadanie, na ile aktywne zaangażowanie krajów Europy Środkowej i Wschodniej w globalne łańcuchy wartości zmienia ocenę korzyści tych krajów z tytułu uczestnictwa w handlu zagranicznym;
- weryfikacja przewag komparatywnych krajów Europy Środkowej i Wschodniej w handlu zagranicznym wyznaczonych na podstawie statystyk brutto z przewagami wyznaczonymi z wykorzystaniem statystyk w kategoriach wartości dodanej;
- zbadanie czynników determinujących handel wartością dodaną krajów Europy Środkowej i Wschodniej z wykorzystaniem modelu grawitacji oraz porównanie wyników z oszacowaniami dla strumieni handlu brutto;
- wykazanie rzeczywistego znaczenia usług w handlu międzynarodowym poprzez uwzględnienie, dzięki tablicom przepływów międzygałęziowych, tych rodzajów usług, które cechuje niski stopień uczestnictwa w wymianie handlowej w sposób bezpośredni (np. poprzez transgraniczne świadczenie usług);
- wskazanie skali powiązań sektora rolno-spożywczego w Polsce z pozostałymi działami polskiej gospodarki oraz określenie znaczenia eksportu i importu dla rozwoju tego sektora;
- pionierskie zastosowanie w analizach makroekonomicznych metody opartej na światowych tablicach przepływów międzygałęziowych z wykorzystaniem modelu *input-output* oraz samodzielne wykonanie pracochłonnych obliczeń, co pozwoliło na pozyskanie wielu szczegółowych danych, które nie były dostępne w innych bazach zawierających gotowe wskaźniki;
- wskazanie wniosków aplikacyjnych użytecznych w prowadzeniu polityki gospodarczej w zakresie wyboru w łańcuchach wartości typu działalności generującej możliwie dużo wartości dodanej oraz odnośnie przechodzenia w kierunku aktywności o większej wartości dodanej (*upgrading*);
- przyczynienie się do rozpowszechnienia wiedzy na temat nowatorskiego, alternatywnego sposobu pomiaru obrotów handlowych z wykorzystaniem światowych tablic przepływów międzygałęziowych.

4.7. Omówienie pozostałych publikacji

Pozostałe prace naukowo-badawcze powstałe po uzyskaniu stopnia doktora (2013–obecnie) są efektem moich zainteresowań i aktywności badawczej w kilku obszarach, a mianowicie:

1. Konkurencyjność polskich producentów żywności na rynkach zagranicznych;
2. Polityka handlowa i jej wpływ na handel zagraniczny, w tym handel produktami rolno-spożywczymi;
3. Brexit i jego konsekwencje dla wymiany handlowej Polski;
4. Handel wewnątrzgałęziowy;
5. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w przemyśle spożywczym.

Poniżej przedstawiam krótką charakterystykę, moim zdaniem najważniejszych, badań przeprowadzonych w tych obszarach.

Ad. 1. Konkurencyjność polskich producentów żywności na rynkach zagranicznych

Pierwszy obszar badawczy dotyczy pozycji konkurencyjnej Polski w handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi, strategii konkurowania polskich producentów żywności na rynkach zagranicznych oraz porównań konkurencyjności sektora rolno-spożywczego Polski z innymi państwami Unii Europejskiej. Obszar ten jest związany z moim udziałem w realizacji w IERiGŻ-PIB dwóch zadań badawczych: (1) *Monitoring stanu konkurencyjności polskich producentów żywności* w ramach Programu Wieloletniego 2011–2014 oraz (2) *Konkurencyjność polskich producentów żywności i jej determinanty* w ramach Programu Wieloletniego 2015–2019 (wybrane publikacje z tego obszaru badawczego są wymienione w Zestawieniu 1). Do analizy poszczególnych aspektów konkurencyjności zastosowałem różne wskaźniki. Do oceny pozycji konkurencyjnej wykorzystałem przede wszystkim mierniki ilościowe, m.in.: saldo obrotów handlowych produktami rolno-spożywczymi, wskaźnik pokrycia importu eksportem (TC), wskaźnik ujawnionych przewag komparatywnych Balassy (RCA), wskaźnik Lafaya (LFI), metodę stałych udziałów w rynku (CMS) czy wskaźnik intensywności handlu wewnątrzgałęziowego (IIT). Za szczególnie istotny wkład w badanie konkurencyjności polskich producentów żywności na rynkach zagranicznych uważam stworzenie autorskiego syntetycznego wskaźnika pozycji konkurencyjnej (*Synthetic Competitiveness Index – SCI*). Główną zaletą takiego wskaźnika jest jednoczesne uwzględnienie wskazań więcej niż jednego miernika, co czyni analizę przeprowadzoną na jego podstawie bardziej kompleksową. Co więcej, zastosowanie syntetycznego miernika pozycji konkurencyjnej pozwoliło na stworzenie rankingu grup produktów rolno-spożywczych ze względu na osiągniętą pozycję konkurencyjną w handlu tymi produktami.

Z przeprowadzonego badania wynika, że w latach 2003–2014 polscy producenci żywności mieli przewagi komparatywne na rynkach zagranicznych i przewagi te się umocniły. W 2014 r. wartość wskaźnika SCI w polskim handlu rolno-spożywczym ogółem wyniosła 0,20 (dodatnia wartość wskazuje na istnienie przewag komparatywnych) i była o 0,15 pkt wyższa niż w 2003 r. W okresie członkostwa w UE najsilniejszą pozycję konkurencyjną Polska miała

w handlu z państwami UE-13, ale największa poprawa tej pozycji nastąpiła w handlu z państwami UE-15 (od 2004 r. polscy producenci mają przewagi komparatywne na tym rynku). Badanie wykazało, że w 2014 r. najsilniejszą pozycję konkurencyjną polscy producenci mieli w takich grupach produktów, jak: wyroby tytoniowe, przetwory z mięsa i ryb, mięso i podroby, produkty mleczarskie, przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze, różne przetwory spożywcze, wyroby czekoladowe, a także przetwory z owoców i warzyw. Konkurencyjne na rynku światowym były także: zboża, warzywa, cukry i wyroby cukiernicze oraz kawa, herbata i przyprawy.

Oceny strategii konkurowania polskich producentów żywności na rynkach zagranicznych dokonałem z wykorzystaniem jakościowych mierników pozycji konkurencyjnej, tj. metody Aigingera oraz wskaźników cen relatywnych w polskim eksporcie rolno-spożywczym. Mimo, że metody te mają wiele zalet, to nie są często stosowane w badaniach. Z analiz przeprowadzonych według obu metod wynika, że duża część polskiego eksportu w latach 2004–2016, kierowanego zarówno do państw UE-15, jak i UE-13³⁴, była efektem konkurowania niższymi cenami oferowanych produktów. Według metody cen relatywnych udział eksportu, którego podstawą było konkurowanie niższą ceną, był wyraźnie wyższy niż według metody Aigingera. Według obu metod konkurowanie ceną miało większe znaczenie w eksporcie do państw UE-13 niż do państw UE-15. Uważam, że stosowanie przez polskich producentów żywności w okresie członkostwa Polski w UE strategii konkurowania niższą ceną w eksporcie na rynek unijny z całą pewnością pozwoliło im umocnić pozycję konkurencyjną na tym rynku. W dłuższej perspektywie przewagi cenowe mogą jednak okazać się niewystarczające, a wręcz stanowić zagrożenie. Po pierwsze, strategia konkurowania niższą ceną jest bowiem budowana w oparciu o przewagi kosztowe, a te zależą od poziomu i zmian cen czynników produkcji, w tym jednostkowych kosztów pracy. Przewagi te w najbliższym czasie będą się zmniejszać. Po drugie, z badań wynika, że w krajach wysoko rozwiniętych rośnie znaczenie jakościowych atrybutów żywnościowych, takich jak: wartość odżywcza, bezpieczeństwo oraz wygoda konsumpcji, wpływ na środowisko, proces wytwarzania czy zastosowane nakłady. Rosnąć będzie zatem popyt na innowacyjną żywność wysokiej jakości (Figiel, 2018). Stąd też niezbędne jest wykorzystywanie przez polskich producentów żywności w coraz większym stopniu pozacenowych instrumentów konkurowania, w tym konkurowania jakością oferowanych produktów.

Zestawienie 1. Wybrane publikacje z obszaru badawczego pn. Konkurencyjność polskich producentów żywności na rynkach zagranicznych

Ambroziak, Ł. (2013). Price and quality competition strategies of Polish agri-food products exporters. W: T. Löster i T. Pavelka (Eds.), *The 7th International Days of Statistics and Economics. Conference Proceedings* (s. 22–32). University of Economics in Prague, Prague. http://msed.vse.cz/msed_2013/en/front

Ambroziak, Ł. (2014). Ocena pozycji konkurencyjnej Polski w handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi na podstawie wybranych wskaźników. W: I. Szczepaniak (red.), *Monitoring i ocena konkurencyjności polskich producentów żywności (5). Synteza* (s. 51–66). Program Wieloletni 2011–2014, 115. IERiGŻ-PIB (pozycja II.A.2.5 w Załączniku 4). [http://www.ierigz.waw.pl/publikacje/raporty-programu-wieloletniego-2011-2014/18439,18,3,0,nr-115-monitoring-i-ocena-konkurencyjnosci-polskich-producentow-zywnosci-\(5\)-synteza.html](http://www.ierigz.waw.pl/publikacje/raporty-programu-wieloletniego-2011-2014/18439,18,3,0,nr-115-monitoring-i-ocena-konkurencyjnosci-polskich-producentow-zywnosci-(5)-synteza.html)

Ambroziak, Ł. (2014). The agri-food exports of the new EU Member States: a constant market share analysis. W: Md. Mahbulul Hoque Bhuiyan (Ed.), *Proceedings of 28th International Business Research Conference*. 8–9 September 2014, World Business Institute.

³⁴ Grupa ta obejmuje: 10 państw, które przystąpiły do UE w 2004 r. oraz Bułgarię, Rumunię i Chorwację.

Ambroziak, Ł. i Szczepaniak, I. (2014). Competitiveness of agri-food exports and decomposition of its changes in the period of the Polish membership in the European Union. W: A. Kowalski, M. Wigier i B. Wieliczko (Eds.), *The CAP and competitiveness of the Polish and European food sectors* (s. 143–157). Multi-Annual Programme 2011–2014, 146.1. IAFE-NRI.

Ambroziak, Ł. (2015). The Competitive Position of the New Member States in Trade in Food Industry Products. W: *Proceedings of the Competitiveness of Agro-Food and Environmental Economy (CAFEE'2015)*. 12–13 November 2015 (s. 55–65). Bucharest Academy of Economic Studies.

Ambroziak, Ł. (2015). Pozycja konkurencyjna Polski w handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi – ocena na podstawie syntetycznego wskaźnika. W: I. Szczepaniak (red.), *Konkurencyjność polskich producentów żywności i jej determinanty (I)* (s. 29–49). Monografie Programu Wieloletniego 2015–2019, 11. IERiGŻ-PIB. (pozycja II.A.2.9 w Załączniku 4).

Ambroziak, Ł. (2016). Konkurencyjność cenowo-jakościowa polskich producentów żywności na rynku niemieckim. *Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie. Problemy Rolnictwa Światowego*, XVI(XXXI), 1, 7–24 (pozycja II.A.4.20 w Załączniku 4). [http://sj.wne.sggw.pl/pdf/PRS_2016_T16\(31\)_n1.pdf](http://sj.wne.sggw.pl/pdf/PRS_2016_T16(31)_n1.pdf)

Ambroziak, Ł. (2016). The competitive positions of Poland and of the countries of the Western Balkans in agri-food trade with the European Union. *AGROFOR International Journal*, 1, 3, 60–68. University of East Sarajevo. <https://doi.org/10.7251/AGRENG1603060A>

Ambroziak, Ł. (2016). Zmiany w eksporcie rolno-spożywczym nowych państw członkowskich UE: analiza metodą stałych udziałów w rynku. *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, 266, 71–83 (pozycja II.A.4.26 w Załączniku 4). <https://www.sbc.org.pl/dlibra/publication/257030/edition/243108/content>

Ambroziak, Ł. (2017). Ceny relatywne w polskim eksporcie produktów rolno-spożywczych do krajów Unii Europejskiej. W: I. Szczepaniak (red.), *Konkurencyjność polskich producentów żywności i jej determinanty (3)* (s. 81–106). Monografie Programu Wieloletniego 2015–2019, 67. IERiGŻ-PIB (pozycja II.A.2.11 w Załączniku 4).

Szczepaniak, I., Ambroziak, Ł. i Kosior, K. (2018). Konkurencyjność sektora rolno-spożywczego w Polsce na tle uwarunkowań makroekonomicznych. *Studia Biura Analiz Sejmowych*, 3(55), 73–105 (pozycja II.A.4.53 w Załączniku 4). <https://doi.org/10.31268/StudiaBAS.2018.18>

Szczepaniak, I., Ambroziak, Ł. i Szajner, P. (2022). Handel zagraniczny i międzynarodowa konkurencyjność polskiego sektora rolno-spożywczego. W: M. Podstawka i A. Wrzochalska (red.), *Ocena sytuacji ekonomiczno-produkcyjnej rolnictwa i gospodarki żywnościowej w 2021 roku w warunkach pandemii na tle lat poprzednich* (s. 321–356). IERiGŻ-PIB.

Ad. 2. Polityka handlowa i jej wpływ na handel zagraniczny, w tym handel produktami rolno-spożywczymi

Drugi obszar badawczy wiąże się z oceną wpływu umów o wolnym handlu zawieranych przez UE z krajami trzecimi na polski handel zagraniczny, a w szczególności handel produktami rolno-spożywczymi. Prowadzone przeze mnie od lat analizy dotyczyły zarówno potencjalnych skutków takich umów (badania *ex ante*), jak również ocen zmian, które zaszły po wejściu takich umów w życie (badania *ex post*). W analizach *ex ante* do oceny potencjalnych skutków szacowałem często efekt kreacji i przesunięcia, jaki może wystąpić w handlu między dwoma krajami zawierającymi preferencyjne porozumienie. Ponadto badałem konsekwencje, jakie dla polskich producentów i eksporterów żywności przyniósł zakaz przywozu niektórych artykułów rolno-spożywczych do Rosji, wprowadzony w sierpniu 2014 r. Przedmiotem badania były również perspektywy rozwoju polskiego eksportu produktów rolno-spożywczych do państw będących członkami Porozumienia o Regionalnym Kompleksowym Partnerstwie Gospodarczym. Główne wnioski płynące z tych analiz można sprowadzić do następujących stwierdzeń. Po pierwsze, wzrost handlu między dwoma krajami po utworzeniu przez nie preferencyjnego

ugrupowania handlowego (efekt kreacji) był tym większy, im wyższy był wyjściowy poziom protekcji celnej oraz im większa była skala liberalizacji. Po drugie, liberalizacja ceł wewnątrz preferencyjnego ugrupowania skutkowałą często zmniejszeniem handlu z krajami spoza ugrupowania (efekt przesunięcia). Po trzecie, pojawienie się barier administracyjnych w handlu w postaci np. zakazu handlu prowadzi do ich obchodzenia i powstawania nowych strumieni handlu (przykładem może być eksport polskich jabłek do Rosji przez terytorium Białorusi). Wyniki tych badań były zgodne z oczekiwaniami sformułowanymi na podstawie teorii integracji gospodarczej. Wybrane publikacje z tego obszaru badawczego wymieniam w Zestawieniu 2.

Zestawienie 2. Wybrane publikacje z obszaru badawczego pn. Polityka handlowa i jej wpływ na handel zagraniczny, w tym handel produktami rolno-spożywczymi

Ambroziak, Ł. i Szczepaniak, I. (2014). Skutki rosyjskiego embarga na import produktów rolno-spożywczych. *Przemysł Spożywczy*, 68(9), 2–8.

Ambroziak, Ł. i Bułkowska, M. (2015). Całościowe Gospodarcze i Handlowe Porozumienie z Kanadą (CETA) oraz Transatlantyckie Partnerstwo w dziedzinie Handlu i Inwestycji (TTIP) a konkurencyjność polskich producentów żywności. W: I. Szczepaniak (red.), *Konkurencyjność polskich producentów żywności i jej determinanty (1)* (s. 88–113). Program Wieloletni 2015–2019, 11. IERiGŻ-PIB.

Ambroziak, Ł. (2016). Efekt kreacji w handlu Polski z Kanadą po wejściu w życie umowy CETA. *Unia Europejska.pl*, 2(237), 19–28 (pozycja II.A.4.17 w Załączniku 4).

Ambroziak, Ł. (2017). Wpływ umowy CETA na handel rolno-spożywczy Polski z Kanadą. *Przemysł Spożywczy*, 71(3), 2–6. <https://doi.org/10.15199/65.2017.3.1>

Ambroziak, Ł. (2017). Wpływ umowy o wolnym handlu Unia Europejska – Ukraina na polski import rolno-spożywczy z Ukrainy. *Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania Uniwersytetu Szczecińskiego*, 49/2, 9–22 (pozycja II.A.4.32 w Załączniku 4). <https://doi.org/10.18276/sip.2017.49/2-01>

Ambroziak, Ł. (2018). Potencjalny wpływ Umowy o partnerstwie gospodarczym UE–Japonia na polski handel rolno-spożywczy z Japonią. *Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania Uniwersytetu Szczecińskiego*, 53/2, 117–129 (pozycja II.A.4.36 w Załączniku 4). <https://doi.org/10.18276/sip.2018.53/2-09>

Ambroziak, Ł. (2018). Umowa o partnerstwie gospodarczym między Unią Europejską a Japonią (EPA) i jej wpływ na polsko-japoński handel rolno-spożywczy. W: I. Szczepaniak (red.), *Konkurencyjność polskich producentów żywności i jej determinanty (4)* (s. 44–67). Monografie Programu Wieloletniego 2015–2019, 86. IERiGŻ-PIB.

Ambroziak, Ł. (2019). Wpływ umowy DCFTA na handel rolno-spożywczy Polski z Ukrainą. *Przemysł Spożywczy*, 73(9), 10–15. <https://doi.org/10.15199/65.2019.9.2>

Ambroziak, Ł., Szczepaniak, I. i Pawlak, K. (2022). Prospects for the Development of Polish Agri-Food Exports to the Regional Comprehensive Economic Partnership Countries / Perspektywy rozwoju polskiego eksportu rolno-spożywczego do państw będących członkami Porozumienia o Regionalnym Kompleksowym Partnerstwie Gospodarczym. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej / Problems of Agricultural Economics*, 373(4), 46–74 (pozycja II.A.4.61 w Załączniku 4). <https://doi.org/10.30858/zer/155841>

Ad. 3. Brexit i jego konsekwencje dla wymiany handlowej Polski

Trzeci obszar badawczy dotyczy wpływu wystąpienia Wielkiej Brytanii³⁵ z Unii Europejskiej na wymianę handlową Polski, w szczególności na handel rolno-spożywczy (wybrane publikacje z tego obszaru badawczego wymieniam w Zestawieniu 3). Brexit był szczególnie

³⁵ Dla uproszczenia używam nazwy Wielka Brytania, choć pełna nazwa państwa brzmi: Zjednoczone Królestwo Wielkiej Brytanii i Irlandii Północnej.

istotny z punktu widzenia polskiego sektora rolno-spożywczego (w 2016 r. na rynek brytyjski trafiło w ujęciu wartościowym ponad 9% żywności sprzedanej za granicą). Było oczywiste, że opuszczenie UE przez Wielką Brytanię będzie oznaczać pogorszenie warunków prowadzenia wzajemnej wymiany handlowej. Nie była tylko znana skala tego pogorszenia. Stąd też w prowadzonych analizach rozpatrywane były różne warianty rozwoju sytuacji. Najbardziej niekorzystne byłoby bezumowne opuszczenie UE przez Wielką Brytanię, a tym samym przejście w wymianie handlowej na zasady ogólne WTO (w tym stosowanie stawek celnych wynikających z Klauzuli Największego Uprzywilejowania – KNU). Skutkowałoby to wzrostem stawek celnych we wzajemnym handlu oraz przywróceniem kontroli sanitarnych, fitosanitarnych i w zakresie jakości żywności. Scenariusz ten, zwany często jako *hard Brexit*, był bazowym scenariuszem w prowadzonych analizach. Oszacowań wpływu brexitu na handel Polski dokonałem z wykorzystaniem modelu równowagi cząstkowej SMART, wyznaczając efekt odwrotny do efektu kreacji występującego przy liberalizacji handlu. Z kolei do analizy zaangażowania Wielkiej Brytanii w globalne łańcuchy wartości państw UE oraz wpływu brexitu na gospodarkę i zatrudnienie w Polsce użyłem modelu przepływów międzygałęziowych, co pozwoliło mi uwzględnić nie tylko powiązania pomiędzy sektorami polskiej gospodarki, ale także pomiędzy gospodarką polską a sektorami gospodarek innych państw.

Według moich szacunków z października 2020 r. samo tylko przywrócenie ceł w efekcie *hard Brexit* mogłoby oznaczać zmniejszenie polskiego eksportu do Wielkiej Brytanii w skali roku o 1,6 mld EUR, tj. o 11%, przyjmując 2019 r. za bazowy. Tym samym Polska znalazłaby się, obok Irlandii, Słowacji i Danii, w grupie państw, które odnotowałyby największy procentowy spadek eksportu na Wyspy. Najbardziej negatywne skutki twardego brexitu odczuli by producenci żywności (m.in. producenci mięsa i przetworów mięsnych) – ich sprzedaż na rynku brytyjskim zmalałaby o 1,1 mld EUR, tj. o 37,5%. Stosunkowo duże straty ponieśli by także producenci wyrobów przemysłu motoryzacyjnego, maszyn i urządzeń oraz tworzyw sztucznych. Oszacowane skutki twardego brexitu w praktyce byłyby wyższe ze względu na przywrócenie barier pozataryfowych oraz kontroli granicznych. Handel z Wielką Brytanią zmniejszyłby się dodatkowo w efekcie przesunięcia strumieni polskiego handlu na korzyść pozostałych państw UE, z którymi wymiana handlowa jest bezcłowa i bez kontroli granicznych. Bezumowne opuszczenie UE przez Wielką Brytanię wpłynęłoby negatywnie także na polskie firmy produkujące w ramach globalnych łańcuchów wartości. Wiele z nich dostarcza części i komponenty do zagranicznych zakładów (m.in. do Niemiec), produkujących na rynek brytyjski. Z badań przeprowadzonych w grudniu 2019 r. wynikało, że Polska znajdzie się w gronie państw UE najsilniej dotkniętych brexitem. (niezależnie od wariantu). Spadek eksportu w wyniku bezumownego brexitu obniżyłby PKB w Polsce o 0,24% (o około 5 mld PLN), a liczba miejsc pracy w Polsce mogłaby się obniżyć o 0,23% (o 35 tys.). Dzięki wynegocjowanej w grudniu 2020 r. *Umowie o handlu i współpracy (Trade and Cooperation Agreement – TCA)* udało się uniknąć chaosu we wzajemnym unijno-brytyjskim handlu od początku 2021 r. Obserwowane załamanie obrotów miało charakter krótkotrwały. Gospodarki UE i Wielkiej Brytanii nie poniosły takich kosztów, jakie poniosłyby w przypadku bezumownego brexitu.

Zestawienie 3. Wybrane publikacje z obszaru badawczego pn. Brexit i jego konsekwencje dla wymiany handlowej Polski

Kosior, K. i [Ambroziak, Ł.](#) (2018). Brexit – potential implications for the Polish food sector. W: M. Wigier i A. Kowalski (Eds.), *The Common Agricultural Policy of the European Union – the present and the future. EU Member States point of view* (s. 159–176). Monographs of Multi-Annual Programme 2015–2019, 73.1. IAFE-NRI (pozycja II.A.2.18 w Załączniku 4). <http://www.ierigz.waw.pl/publikacje/publikacje-programu-wieloletniego-2015-2019/21986,13,3,0,nr-731-the-common-agricultural-policy-of-the-european-union-the-present-and-the-future-eu-member-states-point-of-view.html>

Ambroziak, Ł. (2020). Co dalej z handlem rolno-spożywczym Polski z Wielką Brytanią po brexicie? *Przemysł Spożywczy*, 74(1), 2–7. <https://doi.org/10.15199/65.2020.1.1>

Ambroziak, Ł. (2021). Brexit: Umowa między UE a Wielką Brytanią pozwoliła uniknąć chaosu w polsko-brytyjskim handlu rolno-spożywczym. *Przemysł Spożywczy*, 75(5), 2–7. <https://doi.org/10.15199/65.2021.5.1>

Kawecka-Wyrzykowska, E. i [Ambroziak, Ł.](#) (2021). Brexit: wybrane implikacje ekonomiczne dla Polski. *Gospodarka Narodowa. The Polish Journal of Economics*, 4(308), 55–82 (pozycja II.A.4.59 w Załączniku 4). <https://doi.org/10.33119/GN/143261>

Ambroziak, Ł. (2022). Handel rolno-spożywczy Polski z Wlk. Brytanią w pierwszym roku po brexicie. *Przemysł Spożywczy*, 76(5), 4–9 (pozycja II.A.4.44 w Załączniku 4). <https://doi.org/10.15199/65.2022.5.1>

Ambroziak, Ł. (2023). Brexit: bilans korzyści i strat w polsko-brytyjskim handlu rolno-spożywczym. *Przemysł Spożywczy*, 77(7), 2–7. <https://doi.org/10.15199/65.2022.7.1>

Ad. 4. Handel wewnątrzgałęziowy

Czwarty obszar badawczy dotyczy problematyki handlu wewnątrzgałęziowego (*intra-industry trade* – IIT), będącego jedną z form specjalizacji w handlu zagranicznym³⁶. Powstałe publikacje są przede wszystkim efektem realizacji w latach 2014–2017 zespołowego grantu pt. *Handel wewnątrzgałęziowy jako miernik zmian specjalizacji gospodarek nowych państw członkowskich (UE-10) w procesie dostosowań do uczestnictwa w jednolitym rynku europejskim w latach 1995–2013*, finansowanego ze środków Narodowego Centrum Nauki, a także badań prowadzonych w IERiGŻ-PIB w ramach Programu Wieloletniego 2011–2014, zadanie: *Monitoring stanu konkurencyjności polskich producentów żywności* (wybrane publikacje z tego obszaru badawczego wymieniam w Zestawieniu 4). Przeprowadzona analiza wykazała, że w latach 1995–2014 nastąpiło pogłębienie specjalizacji wewnątrzgałęziowej w wymianie handlowej nowych państw członkowskich UE (UE-10). Odzwierciedlało to m.in. trend charakterystyczny dla krajów wysoko rozwiniętych i świadczyło o poprawie struktury towarowej i konkurencyjności eksportu analizowanych krajów. Szybsze pozytywne zmiany w IIT miały miejsce w handlu wzajemnym UE-10 niż w ich handlu z krajami UE-15, co wynikało m.in. z niższego poziomu wyjściowego wskaźnika IIT wewnątrz grupy UE-10. W okresie przed akcesją do UE wzrost intensywności IIT w państwach UE-10 wynikał głównie ze zmiany struktury gospodarek związanej z procesem transformacji rynkowej UE-10, z liberalizacji handlu, głównie na mocy układów europejskich, oraz napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ).

³⁶ Badania te są kontynuacją badań prowadzonych przeze mnie przed uzyskaniem stopnia doktora. W 2012 r. samodzielnie realizowałem projekt badawczy pt. *Poziomy i pionowy handel wewnątrzgałęziowy wyrobami przemysłu motoryzacyjnego w UE*, finansowany ze środków NCN w ramach programu PRELUDIUM. W czerwcu 2013 r. w Kolegium Gospodarki Światowej SGH obroniłem zaś rozprawę doktorską pt. *Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na handel wewnątrzgałęziowy państw Grupy Wyszehradzkiej*, pod kierunkiem naukowym prof. dr. hab. E. Kaweckiej-Wyrzykowskiej.

Po akcesji do UE wzrost intensywności IIT był dodatkowo następstwem zbliżania się poziomu dochodów mieszkańców w UE-10 i upodabniania się ich preferencji do preferencji obywateli UE-15. Wyniki badania potwierdziły sformułowaną w teorii hipotezę o silnej korelacji między intensywnością IIT a głębokością procesu liberalizacji handlu. Pozytywnym zjawiskiem był znaczący wzrost w całym IIT udziału pionowego handlu towarami o wysokiej jakości. Świadczył on o szybszym wzroście eksportu niż importu towarów o wyższym poziomie zaawansowania technologicznego i lepszym dostosowaniu wywozu UE-10 do wymogów konkurencji na jednolitym rynku europejskim. Innym pozytywnym zjawiskiem był relatywnie duży wzrost znaczenia poziomego handlu wewnątrzgałęziowego, co odzwierciedlało proces postępującej konwergencji dochodów i doganiania przez UE-10 bardziej zamożnych krajów UE-15.

Z przeprowadzonego przeze mnie badania dla Polski wynikało, że zjawisko handlu wewnątrzgałęziowego dotyczyło również produktów rolno-spożywczych. Intensywność tego rodzaju wymiany w polskim handlu z państwami UE wyraźnie wzrosła po 2004 r. Dzięki uczestnictwu w jednolitym rynku polscy konsumenci zyskali dostęp do większej liczby zróżnicowanych odmian tych samych produktów (np. różne rodzaje serów). Dzięki polskiemu eksportowi żywności zwiększyło się również zróżnicowanie odmian produktów, które mogli nabywać zagraniczni konsumenci. Przedmiotem handlu wewnątrzgałęziowego były przede wszystkim produkty spożywcze o wysokim stopniu przetworzenia (np. wyroby czekoladowe, cukiernicze, piekarnicze), a w mniejszym stopniu także produkty o niskim stopniu przetworzenia (np. mięso, mleko). Zjawisko zachodziło również w handlu produktami nieprzetworzonymi.

Zestawienie 4. Wybrane publikacje z obszaru badawczego pn. Handel wewnątrzgałęziowy

Ambroziak, Ł. (2014). Zmiany w handlu wewnątrzgałęziowym wyrobami przemysłu motoryzacyjnego w Unii Europejskiej. W: A. Budnikowski i A. Kuźniar (red.), *Nowe procesy w gospodarce światowej. Wnioski dla Polski* (s. 305–316). Oficyna Wydawnicza SGH.

Ambroziak, Ł. (2014). Intra-industry trade in agri-food products of Poland with the European Union. W: I. Szczepaniak (Ed.), *Assessment of the competitiveness of Polish food producers in the European Union* (s. 70–85). Multi-Annual Programme 2011–2014, 126.1. IAFE-NRI (pozycja II.A.2.4 w Załączniku 4).

Ambroziak, Ł. (2016). FDI and Intra-industry Trade in the Automotive Industry in the New EU Member States. *International Journal of Management and Economics*, 52, October–December, 23–42 (pozycja II.A.4.18 w Załączniku 4).

Ambroziak, Ł. i Kawecka-Wyrzykowska, E. (2017). Intra-industry trade in the V4 countries in 1995–2014: conclusions for changes in the trade competitiveness. *Journal of Advancements in Applied Business Research*, VI, 3, 17–24.

Kawecka-Wyrzykowska, E., Ambroziak, Ł., Molendowski, E. i Polan, W. (2017). *Intra-Industry Trade of the New EU Member States. Theory and Empirical Evidence*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa (pozycja II.A.1.3 w Załączniku 4).

Ad. 5. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w przemyśle spożywczym

Piąty obszar badawczy jest m.in. efektem kierowania przeze mnie w latach 2018–2022 zadaniem badawczym pt. *Rola bezpośrednich inwestycji zagranicznych w polskim przemyśle spożywczym oraz aktywność inwestycyjna polskich firm spożywczych za granicą* w ramach działalności statutowej IERiGŻ-PIB (wybrane publikacje z tego obszaru w Zestawieniu 5).

O ile napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do przemysłu spożywczego w Polsce był od lat przedmiotem badań (m.in. Chechelski, 2008), o tyle umiędzynarodowienie polskich firm z sektora spożywczego poprzez inwestycje bezpośrednie za granicą było zagadnieniem stosunkowo mało zbadanym. Przeprowadzone przeze mnie badania potwierdziły, że bezpośrednie inwestycje zagraniczne i związane z nimi korporacje transnarodowe odegrały i nadal odgrywają dużą rolę w rozwoju przemysłu spożywczego w Polsce. Przyczyniły się bowiem do unowocześnienia przemysłu spożywczego i sektora handlu (poprzez dopływ wiedzy i wprowadzanie innowacji) oraz do poprawy ich efektywności, sprzyjały wzbogacaniu oferty asortymentowej na rynku żywności, umożliwiły wzrost płac i kwalifikacji pracowników w filiach korporacji transnarodowych, a także wspierały rozwój polskiego eksportu produktów rolno-spożywczych. Kapitał zagraniczny miał największe znaczenie w branży tytoniowej, piwowarskiej, spirytusowej, cukierniczej, olejarskiej i cukrowniczej. Do branż o wysokim stopniu umiędzynarodowienia należała produkcja napojów bezalkoholowych, pasz, koncentratów spożywczych oraz ryb i przetworów rybnych. Natomiast najmniejsze znaczenie BIZ miały w branży owocowo-warzywnej, mleczarskiej, mięsnej i młynarskiej. Z kolei polskie inwestycje bezpośrednie za granicą, dokonywane na szerszą skalę dopiero po przystąpieniu Polski do UE, pomogły firmom z przemysłu spożywczego w zdobyciu i umocnieniu ich pozycji na rynkach zagranicznych. Polskie przedsiębiorstwa kupowały raczej firmy średniej wielkości i relatywnie tanio. Były to firmy działające głównie w krajach Europy Środkowej i Wschodniej. Mimo rosnącego zaangażowania w tę działalność, najważniejszą formą umiędzynarodowienia polskich firm spożywczych pozostaje eksport.

Zestawienie 5. Wybrane publikacje z obszaru badawczego pn. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w przemyśle spożywczym

Ambroziak, Ł. (2015). Bezpośrednie inwestycje polskich przedsiębiorstw przemysłu spożywczego za granicą w świetle uppsalskiego modelu internacjonalizacji. W: I. Szczepaniak i K. Firlej (red.), *Przemysł spożywczy – makroocenienie, inwestycje, ekspansja zagraniczna* (s. 113–130). Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, IERiGŻ-PIB (pozycja II.A.2.8. w Załączniku 4).

Ambroziak, Ł. (2018). Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce i inwestycje polskich firm za granicą. *Przemysł Spożywczy*, 72(4), 2–6. <https://doi.org/10.15199/65.2018.4.1>

Ambroziak, Ł. (2020). Inwestycje bezpośrednie w przemyśle spożywczym: zagraniczne w Polsce i polskie za granicą. *Przemysł Spożywczy*, 74(12), 3–8. <https://doi.org/10.15199/65.2020.12.1>

Ambroziak, Ł. i Bułkowska, M. (2021). Związki przemysłu spożywczego w Polsce z zagranicą podczas pandemii COVID-19. *Przemysł Spożywczy*, 75(12), 4–9 (pozycja II.A.4.58 w Załączniku 4). <https://doi.org/10.15199/65.2021.12.1>

5. Informacja o wykazywaniu się istotną aktywnością naukową albo artystyczną realizowaną w więcej niż jednej uczelni, instytucji naukowej lub instytucji kultury, w szczególności zagranicznej

5.1. Współpraca z krajowymi i zagranicznymi ośrodkami naukowymi

Współpraca krajowa

Po doktoracie głównym miejscem mojej działalności naukowo-badawczej jest Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy. W IERiGŻ-PIB prowadzę badania dotyczące czynników wewnętrznych i uwarunkowań rozwoju polskiego handlu rolno-spożywczego, pozycji konkurencyjnej polskich producentów żywności na rynkach zagranicznych, wpływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych na przemysł spożywczy w Polsce, umiędzynarodowienia polskich przedsiębiorstw w postaci inwestycji bezpośrednich za granicą, wpływu polityki handlowej UE, ze szczególnym uwzględnieniem umów o wolnym handlu, na polski handel rolno-spożywczy, miejsca przemysłu spożywczego w Polsce w globalnych łańcuchach wartości.

Jednocześnie do września 2018 r. pracowałem także w innym instytucie naukowo-badawczym – Instytucie Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur (IBRKK), który od listopada 2017 r. miał status państwowego instytutu badawczego³⁷. W instytucie tym zajmowałem się przede wszystkim badaniami zmian w handlu zagranicznym Polski, gospodarki niemieckiej i jej powiązań z polską gospodarką, przemysłu motoryzacyjnego w Polsce i pozostałych krajach Europy Środkowej i Wschodniej, ze szczególnym uwzględnieniem rynku pojazdów z silnikiem innym niż spalinowy, zmian w handlu wartością dodaną, uczestnictwa Polski w globalnych łańcuchach wartości oraz wpływu umów handlowych UE na handel zagraniczny Polski.

Moja aktywność naukowo-badawcza po doktoracie związana jest również ze Szkołą Główną Handlową w Warszawie. W ramach tej uczelni realizowałem dwa projekty badawcze finansowane ze środków Narodowego Centrum Nauki. W jednym z nich byłem kierownikiem i głównym wykonawcą, a w drugim, zespołowym projekcie – głównym wykonawcą. W latach 2013–2019 kontynuowałem także – zapoczątkowaną w 2005 r. – współpracę z Katedrą Integracji Europejskiej im. J. Monneta, kierowaną przez prof. dr hab. Elżbietę Kawecką-Wyrzykowską, która była promotorem mojej rozprawy doktorskiej. Od 2020 r. współpracuję z Katedrą Integracji i Prawa Europejskiego. Uczestniczyłem, razem z dr Marzenną Błaszczuk-Zawiłą, w przygotowaniu rozdziału do jubileuszowej monografii przygotowanej w Katedrze z okazji 70. urodzin prof. dr hab. Elżbiety Kaweckiej-Wyrzykowskiej. Wielokrotnie brałem udział w wewnętrznych dyskusjach naukowych prowadzonych w Katedrze, a gościnnie prowadziłem także wykłady na studiach licencjackich i magisterskich z zakresu wspólnej polityki handlowej UE.

Współpraca międzynarodowa

W swojej pracy naukowo-badawczej podejmowałem też współpracę z zagranicznymi ośrodkami naukowymi. Ciekawym dla mnie doświadczeniem była współpraca ze Stowarzyszeniem Europejskich Instytutów Koniunktury Gospodarczej (*Association of European Conjunction Institutes – AIECE*), w skład którego wchodziło wówczas kilkanaście renomowanych

³⁷ We wrześniu 2018 r. został przekształcony w Polski Instytut Ekonomiczny (szerzej pkt 6.3).

instytutów zajmujących się badaniem unijnych gospodarek, w tym IBRKK. W latach 2013–2014 byłem członkiem Grupy Roboczej AIECE ds. Cen Surowców i Handlu Światowego, w ramach której przygotowywane były analizy i krótkookresowe prognozy cen surowców oraz obrotów handlu światowego. Współpraca polegała na monitorowaniu sytuacji w handlu zagranicznym Polski i niektórych krajów Europy Wschodniej oraz wymianie informacji z pozostałymi członkami ww. Grupy. Dwukrotnie brałem też udział w dwudniowych sesjach ww. Grupy – we Frankfurcie (21–22.10.2013) oraz Helsinkach (22–23.04.2014), podczas których prezentowałem aktualną sytuację w handlu zagranicznym monitorowanych krajów oraz prognozy obrotów handlowych w tych krajach, przygotowane w IBRKK. Prognozy dotyczące poszczególnych krajów uwzględniano w modelu równowagi cząstkowej, który poddawano kalibracji na etapie dalszych prac i dyskusji.

W 2016 r. nawiązałem współpracę z Instytutem Badań Ekonomicznych i Społecznych Problemów Globalizacji (Institute for Research of Economic and Social Problems of Globalization) na Uniwersytecie Europejskim w Tbilisi (Gruzja), którym wówczas kierował prof. Givi Bedianashvili. Trzykrotnie, tj. w latach 2016, 2017 i 2018 uczestniczyłem w konferencjach pt. „International Conference on Actual Economics and Social Problems in Modern Globalization”, organizowanych przez ww. Instytut na Uniwersytecie Europejskim w Tbilisi. Podczas konferencji prezentowałem wyniki swoich badań, które następnie zostały opublikowane w czasopiśmie „Globalization and Business”. Byłem też inicjatorem podpisania umowy o współpracy między ww. Instytutem a IERiGŻ-PIB, która została zawarta w czerwcu 2019 r. Przewiduje ona możliwość współpracy między stronami m.in. w zakresie organizowania studiów podyplomowych, tworzenia wspólnych zespołów badawczych, prowadzenia badań, podnoszenia kwalifikacji pracowników poprzez wzajemne szkolenia, organizowania i uczestnictwa pracowników obu stron umowy w konferencjach naukowych, seminariach i spotkaniach eksperckich. Od 2019 r. jestem członkiem Komitetu Organizacyjnego organizowanych cyklicznie konferencji pt. „International Conference on Actual Economics and Social Problems in Modern Globalization”.

Po uzyskaniu stopnia doktora wygłosiłem 14 referatów podczas konferencji naukowych zorganizowanych za granicą. Było to dla mnie cenne doświadczenie, które pozwoliło skonfrontować uzyskane wyniki badań z osiągnięciami innych badaczy, a zgłoszone przez nich uwagi pozwoliły wzbogacić interpretację otrzymanych wyników. Za szczególnie wartościowy uważam swój udział w konferencji pt. „The 7th International Days of Statistics and Economics”, zorganizowanej w Pradze we wrześniu 2013 r. przez Uniwersytet Ekonomiczny w Pradze, Uniwersytet Ekonomiczny w Koszycach oraz Szkołę Biznesu w Rennes. Otrzymane wówczas uwagi uświadomiły mi, jakie ryzyko niosą ze sobą zbyt duże agregaty grup produktów podczas badania strategii konkurencyjności metodą Aigingera.

Ponadto wielokrotnie udzielałem też konsultacji merytorycznych przedstawicielom zagranicznych ambasad w Polsce – Ambasadzie USA i Ambasadzie Wielkiej Brytanii. Konsultacje te dotyczyły wpływu brexitu na handel rolno-spożywczy Polski, konsekwencji zawarcia Transatlantyckiego Partnerstwa w dziedzinie Handlu i Inwestycji (TTIP) między UE a USA dla polskiego sektora rolno-spożywczego, skutków umów handlowych zawieranych przez UE na polski handel rolno-spożywczy, czy też zagrożeń z pogłębienia liberalizacji w handlu rolno-spożywczym UE z Ukrainą.

Cennym doświadczeniem przed uzyskaniem tytułu doktora był dla mnie natomiast udział w drugiej letniej szkole dla doktorantów „Europe in the World”, zorganizowanej w dn. 12–25.09.2011 r. na Wydziale Nauk Politycznych Uniwersytetu Kreteńskiego w Rethymno na Krecie. W szkole tej uczestniczyło ponad 20 doktorantów z państw unijnych. Tematem przewodnim wykładów było znaczenie UE jako podmiotu prawa międzynarodowego, implikacje dla państw członkowskich wynikające z prowadzonej przez UE polityki zagranicznej i bezpieczeństwa, a także sposób, w jaki uwarunkowania globalne wpływają na prowadzenie tej polityki. Oprócz wykładów odbywały się również warsztaty, podczas których uczestnicy prezentowali wyniki swoich badań, omawiając je i dyskutując nad nimi. Tę część szkoły letniej oceniam szczególnie wysoko, gdyż otrzymane uwagi pozwoliły mi uwzględnić niektóre mechanizmy wpływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych na handel wewnątrzgałęziowy państw Grupy Wyszehradzkiej, a których to mechanizmów wcześniej nie dostrzegalem.

5.2. Wykaz publikacji naukowych oraz cytowania – zestawienie ilościowe

Bezpośrednim rezultatem mojej aktywności naukowej po uzyskaniu stopnia doktora jest dorobek publikacyjny obejmujący łącznie 102 publikacje. Część prac (24) opublikowałem w języku angielskim. Niektóre prace zostały napisane we współautorstwie (32), co głównie wynikało z realizacji zadań w zespołach badawczych.

Opublikowałem 7 artykułów w czasopismach naukowych oraz 1 w materiałach konferencyjnych uwzględnionych w bazie *Web of Science*, przy czym dwa z artykułów z *Impact Factor* (*Acta Oeconomica* oraz *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej / Problems of Agricultural Economics*). Pozostałe artykuły (64) opublikowałem w czasopismach naukowych (z listy B MNiSW), takich jak: *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu*, *Przedsiębiorczość Międzynarodowa*, *Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie*, *Problemy Rolnictwa Światowego*, *Studia Ekonomiczne*, *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, *Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania Uniwersytetu Szczecińskiego*, *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, *Koniunktura gospodarcza świata i Polski*, *Inwestycje zagraniczne w Polsce*, *Studia i Materiały*, *Miscellanea Oeconomicae*, *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej / Problems of Agricultural Economics*, *Unia Europejska.pl*, *Przemysł Spożywczy*.

Jestem autorem dwóch monografii. Jedna z nich, pt. *Wartość dodana w handlu zagranicznym nowych państw członkowskich Unii Europejskiej* (2018), jest efektem realizacji projektu badawczego, finansowanego ze środków NCN. Druga monografia, pt. *Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na handel wewnątrzgałęziowy państw Grupy Wyszehradzkiej* (2013), powstała na podstawie rozprawy doktorskiej. Jestem także współautorem dwóch monografii (z czego jedna w języku angielskim) oraz autorem lub współautorem 22 rozdziałów w monografiach (z czego 12 autorskich i 10 współautorskich), z których 6 jest w języku angielskim. Oprócz tego jestem autorem lub współautorem 4 innych publikacji naukowych w materiałach konferencyjnych.

Łączna punktacja mojego dorobku naukowego według MNiSW/MEiN wynosi 1456 punktów, a po uwzględnieniu korekty związanej ze współautorstwem – 1040 punktów. Podział na poszczególne rodzaje publikacji wraz z uzyskaną punktacją przedstawiłem w tabeli 1.

Tabela 1. Liczba publikacji naukowych

Kategoria publikacji	Przed doktoratem (do VI 2013)		Po doktoracie (VII 2013–VII 2023)			
	liczba publikacji	liczba punktów MNiSW/MEiN	liczba publikacji		liczba punktów MNiSW/MEiN	
	razem	bez uwzględniania współautorstwa	razem	w tym w jęz. angielskim	bez uwzględniania współautorstwa	z uwzględnieniem współautorstwa
Monografie naukowe						
Autorskie monografie			2		145	145
Współautorskie monografie	2	25	2	1	145	48,5
Rozdziały autorskie	11	26	12	3	90	90
Rozdziały współautorskie	6	22	10	3	140	55,5
Artykuły naukowe						
Autorskie	12	41	51	9	547	547
Współautorskie	6	22	20	3	374	138
Materiały konferencyjne						
Autorskie	1		5	5	15	15
Łącznie	38	136	102	24	1456	1040

* 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.

Publikacje moje były wielokrotnie cytowane zarówno w wydawnictwach krajowych, jak i zagranicznych. W bazie *Google Scholar* odnotowano 591 cytowań moich prac (indeks Hirscha = 12). W bazie *Web of Science Core Collection*, przeszukanej na podstawie wszystkich moich publikacji Cited Reference Search, występuje 120 cytowań (indeks Hirscha = 4). W bazie *Scopus*, przeszukanej poprzez opcję Advanced/References, odnotowano 83 cytowania moich prac (indeks Hirscha = 4). W bazie *BazEkon* zidentyfikowano 109 cytowań, a indeks Hirscha wynosi 5 (tabela 2).

Tabela 2. Liczba cytowań publikacji*

Wyszczególnienie	Baza			
	Web of Science Core Collection	Google Scholar	Scopus	BazEcon
h-index	4	12	4	5
Liczba cytowań	120	591	83	109
Liczba cytowań (bez autocytowań)	99	477	76	85

* Web of Science Core Collection – wyszukiwanie poprzez opcję Cited Reference Search, Scopus – wyszukiwanie poprzez opcję Advanced/References.

Źródło: Obliczenia Działu Informacji Naukowej IERiGŻ-PIB (stan na 31.07.2023)

5.3. Wystąpienia na krajowych i zagranicznych konferencjach naukowych

Po uzyskaniu stopnia doktora wygłosiłem 30 referatów na konferencjach, sympoziach i seminariach naukowych w kraju, w tym 23 autorskich i 7 współautorskich. Ponadto wygłosiłem 14 referatów w języku angielskim za granicą, w tym 13 autorskich i 1 współautorski. Pełną listę wystąpień zamieściłem w pkt II.7 Załącznika 4. Ponadto podczas udziału w konferencjach, sympoziach i seminariach naukowych wielokrotnie zabierałem głos w dyskusji czy przewodniczyłem sesji panelowej.

5.4. Opieka naukowa w charakterze promotora pomocniczego nad przewodem doktorskim

W latach 2019–2022 pełniłem funkcję promotora pomocniczego w przewodzie doktorskim mgr Małgorzaty Bułkowskiej w Instytucie Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – PIB (promotor: prof. dr hab. Andrzej Kowalski). Tytuł rozprawy doktorskiej: *Rozwój polskiego eksportu rolno-spożywczego w świetle modelu grawitacji*. Obrona pracy odbyła się 19.05.2022.

Od 2019 r. udzielam konsultacji mgr Barbarze Majerczyk-Graczykowskiej w zakresie rozprawy doktorskiej na temat handlu wewnątrzgałęziowego usługami w Polsce, przygotowywanej pod kierunkiem dr. hab. Adama A. Ambroziaka, prof. SGH. Przewód doktorski ma być otwarty w 2023 r.

Ponadto w 2022 r. byłem w IERiGŻ-PIB merytorycznym opiekunem stażu dr Moniki Utzig ze Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego.

5.5. Udział w projektach i programach badawczych

Po doktoracie brałem udział w 15 projektach i programach badawczych. W trzech przypadkach były to projekty pozyskane na zasadach konkursowych i finansowane ze źródeł zewnętrznych, tj. dwa przez Narodowe Centrum Nauki i jeden przez Narodowe Centrum Badań i Rozwoju. Pozostałe projekty realizowałem w ramach Programów Wieloletnich oraz badań statutowych IERiGŻ-PIB, a także zadań badawczych w ramach jednorocznych umów dotacji celowej zleconych przez Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi.

Za szczególnie wartościowy uznaję projekt badawczy pt. *Wartość dodana w handlu zagranicznym nowych państw członkowskich UE oraz ich pozycja w globalnych łańcuchach wartości – analiza z wykorzystaniem światowych tablic przepływów międzygałęziowych*, finansowany ze środków NCN w ramach programu SONATA 7, przeznaczonego dla naukowców po uzyskaniu tytułu doktora. Projekt ten realizowałem w Szkole Głównej Handlowej w okresie luty 2015–maj 2018, a pełniłem w nim funkcję kierownika i jedyne go wykonawcy. Tematyka badań prowadzonych w projekcie dotyczyła nowatorskiego podejścia do mierzenia strumieni handlu zagranicznego z wykorzystaniem koncepcji wartości dodanej w handlu. Model przepływów międzygałęziowych dotychczas stosowany dla jednej gospodarki został rozszerzony do gospodarki światowej, uwzględniającej wiele państw. Było to możliwe dzięki udostępnieniu na początku drugiej dekady XXI w. światowych tablic przepływów międzygałęziowych.

W okresie luty 2015–luty 2018 byłem również głównym wykonawcą w czteroosobowym zespole realizującym projekt pt. *Handel wewnątrzgałęziowy jako miernik zmian specjalizacji gospodarek nowych państw członkowskich (UE-10) w procesie dostosowań do*

uczestnictwa w jednolitym rynku europejskim w latach 1995–2013, finansowany ze środków NCN w ramach programu OPUS 7 (program finansujący badania wieloosobowych zespołów). W ramach tego projektu byłem odpowiedzialny głównie za opracowanie metody badania, zestawienie danych statystycznych oraz obliczenie wskaźników handlu wewnątrzgałęziowego, specyfikację modelu wyjaśniającego czynniki rozwoju handlu wewnątrzgałęziowego nowych państw członkowskich UE oraz za analizę i interpretację otrzymanych wyników.

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 brałem udział w opracowaniu raportu tematycznego nr 1, pt. *Analiza rynku rolno-spożywczego w Polsce wraz z rekomendacjami produktów, które mogą być przedmiotem obrotu handlowego na Platformie Żywnościowej*, 2018: (red. A. Kowalski, A. Sikorska i M. Wigier, 440 s.). Mój wkład w realizację tego projektu polegał na współudziale w analizie oraz współautorstwie rozdziału pt. *Analiza i ocena potencjału sektora rolno-spożywczego w Polsce* (współaut.: I. Szczepaniak, Ł. Ambroziak i J. Drożdż).

Uczestniczyłem także aktywnie w realizacji sześciu programów badawczych w ramach Programów Wieloletnich IERiGŻ-PIB oraz jednorocznych umów dotacji celowej zawieranych z Ministerstwem Rolnictwa i Rozwoju Wsi. W przypadku wszystkich projektów byłem wykonawcą, natomiast w czterech koordynowałem dodatkowo prace zespołów badawczych. Kierowanie zadaniami badawczymi wiązało się z opracowaniem koncepcji i założeń oraz bezpośrednią możliwością realizacji szeroko zakrojonych badań dotyczących różnych aspektów wpływu umów zawieranych przez UE z krajami trzecimi na handel rolno-spożywczy Polski.

W analizowanym okresie realizowałem ponadto sześć rocznych projektów finansowanych z subwencji MNiSW (MEiN), których byłem kierownikiem. Możliwość zaproponowania tematu badawczego w ramach prac statutowych IERiGŻ-PIB dała mi szansę pogłębienia moich zainteresowań związanych z czynnikami rozwoju handlu rolno-spożywczego Polski. Badania w latach 2018–2022 dotyczyły bowiem bezpośrednich inwestycji zagranicznych, jakie napłynęły do przemysłu spożywczego w Polsce oraz ich wpływu na przemiany sektora rolno-spożywczego, w tym na handel zagraniczny. W 2023 r. skoncentrowałem się z kolei na wpływie zmieniających się uwarunkowań zewnętrznych. Kierowanie projektami wiązało się z opracowaniem koncepcji i założeń oraz bezpośrednią realizacją badań, których wyniki były corocznie publikowane.

Realizacja projektów i programów badawczych dała mi możliwość popularyzacji wyników badań poprzez ich prezentację podczas krajowych i zagranicznych konferencji naukowych, a zgłoszone przez innych uczestników uwagi pozwoliły wzbogacić interpretację otrzymanych wyników. Efektem tego były liczne publikacje krajowe i zagraniczne.

5.6. Działalność ekspercka

Jestem autorem lub współautorem 48 ekspertyz i opracowań wykonanych w większości w IERiGŻ-PIB (43), głównie dla Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi (40), a także dla Agencji Rynku Rolnego (3). Pozostałe pięć ekspertyz zostało wykonanych w IBRKK dla

Ministerstwa Gospodarki. Większość ekspertyz i opracowań, w przygotowaniu których uczestniczyłem, była zrealizowana we współautorstwie, często w kilkusobowych zespołach ekspertów. Pełna lista ekspertyz znajduje się w pkt III.5 Załącznika 4.

W 2015 r. byłem członkiem Zespołu Ekspertów oceniającym wnioski o finansowanie projektów badawczych w dziedzinie HS4 w ramach konkursu OPUS 9, organizowanego przez Narodowe Centrum Nauki. Dwukrotnie też (2017, 2019) recenzowałem projekty w konkursie MINIATURA (edycja 1 i 2), finansowanym ze środków NCN. Łącznie w tych dwóch konkursach oceniłem 32 wnioski i dofinansowanie. Wykonałem także recenzję jednego projektu badawczego ubiegającego się o dofinansowanie w konkursie OPUS 10, finansowanym przez NCN.

Po doktoracie wykonałem także 24 recenzje wydawnicze. Były to artykuły publikowane w czasopiśmie naukowym (*Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. Problemy Rolnictwa Światowego, Roczniki Naukowe Ekonomii Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich, Zagadnienia Ekonomiki Rolnej / Problems of Agricultural Economics, Ekonomista, Entrepreneurial Business and Economics Review*), jak i publikacje własne IERiGŻ-PIB z serii *Analizy Rynkowe (Rynek owoców i warzyw. Stan i perspektywy i Rynek mleka. Stan i perspektywy)*.

6. Informacja o osiągnięciach dydaktycznych, organizacyjnych oraz popularyzujących naukę lub sztukę

6.1. Osiągnięcia dydaktyczne

W latach 2014 i 2015 prowadziłem szkolenia dla pracowników Ministerstwa Spraw Zagranicznych wyjeżdżających na placówki dyplomatyczne. Szkolenia dotyczyły statystyki w handlu międzynarodowym.

W roku akademickim 2020/21, 2021/22 i 2022/23 prowadziłem wykłady i ćwiczenia w ramach przedmiotu *Ekonomika agrobiznesu* podczas studiów podyplomowych w IERiGŻ-PIB *Rolnictwo i ekonomika gospodarstw rolnych dla absolwentów nierolniczych studiów wyższych*. Zajęcia dotyczyły czynników wewnętrznych i uwarunkowań zewnętrznych handlu produktami rolno-spożywczymi Polski.

6.2. Osiągnięcia organizacyjne

Po uzyskaniu stopnia doktora kierowałem sześcioma rocznymi zadaniami statutowymi finansowanymi z subwencji MNiSW (MEiN) oraz czterema zadaniami badawczymi w ramach jednorocznych umów dotacji celowej MRiRW.

Byłem członkiem Rady Naukowej IBRKK (2011–2014) oraz wieloletnim członkiem Kolegium Redakcyjnego dwumiesięcznika *Unia Europejska.pl*.

6.3. Osiągnięcia popularyzujące naukę

Za szczególnie istotny element mojego dorobku uważam działalność popularyzującą naukę. Działalność ta jest przede wszystkim związana z pracą w Polskim Instytucie Ekonomicznym (PIE), powstałym w 2018 r. z przekształcenia Instytutu Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur – Państwowego Instytutu Badawczego i nadzorowanym przez Prezesa Rady

Ministrów. Jednym z zadań PIE jest popularyzacja polskich badań naukowych z zakresu nauk ekonomicznych i społecznych w kraju oraz za granicą. Wśród form popularyzatorskiej działalności można wymienić autorstwo i współautorstwo raportów PIE oraz krótkich artykułów publikowanych w *Tygodniku Gospodarczym PIE*, a także komentarze i wywiady udzielane mediom. Tematyka tej aktywności dotyczyła wielu zagadnień związanych z handlem zagranicznym Polski towarami i usługami, globalnymi łańcuchami wartości i ich konsekwencjami dla polskiej gospodarki, brexitem, przemysłem motoryzacyjnym Polski, gospodarką Niemiec i jej powiązaniem z gospodarką Polski. Działalność popularyzującą naukę realizuję również w Instytucie Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – PIB. Ma ona formę m.in. cyklicznych artykułów publikowanych w *Przedsiębiorcy Rolnym* oraz komentarzy i wywiadów udzielanych mediom. Tematyka tej aktywności dotyczy wpływu krajowego i międzynarodowego otoczenia na sytuację sektora rolno-spożywczego w Polsce, a w szczególności kondycję polskiego eksportu rolno-spożywczego.

Jestem autorem lub współautorem 102 publikacji popularnonaukowych, z czego 73 artykuły zostały opublikowane w *Tygodniku Gospodarczym PIE*³⁸, 18 – w miesięczniku *Przedsiębiorca Rolny*, a 6 w *Obserwatorze Finansowym*. W analizowanym okresie udzieliłem też 89 wywiadów oraz komentarzy telewizyjnych, radiowych i prasowych, głównie dla radia (I Program Polskiego Radia, TOK FM, Radio dla Ciebie), serwisów internetowych (Polska Agencja Prasowa, interia.pl, farmer.pl, Business Insider, Obserwator Gospodarczy), prasy (*Rzeczpospolita*, *Gazeta Wyborcza*, *Puls Biznesu*, *Dziennika Gazeta Prawna*) oraz telewizji (TVP. Telewizja Trwam). Pełna lista działalności popularyzatorskiej znajduje się w Załączniku 4.

Ważną formą popularyzacji wyników moich badań oraz włączania się w dyskusję nad bieżącymi problemami ekonomicznymi jest moja aktywność na Twitterze (<https://twitter.com/AmbroziakLuk>). Od początku 2021 r. do końca czerwca 2023 r. opublikowałem 787 twittów, odpowiedzi na twitty czy komentarzy. Poruszana przeze mnie tematyka dotyczy m.in. zmian zachodzących w handlu zagranicznym Polski w kontekście zmieniających się warunków zewnętrznych, globalnych łańcuchów wartości i ich ewolucji czy sektora rolno-spożywczego.

³⁸ *Tygodniki Gospodarcze PIE* dostępne są na stronie internetowej <https://pie.net.pl/tygodnik-gospodarczy/>

Bibliografia³⁹

- Antràs, P. (2020). Conceptual Aspects of Global Value Chains. *World Bank Economic Review*, 34(3), 551–574. <https://doi.org/10.1093/wber/lhaa006>
- Baer-Nawrocka, A. i Mrówczyńska-Kamińska, A. (2019). Material and Import Intensity in the Agriculture of the European Union – Input-Output Analysis / Materiałochłonność i importochłonność w rolnictwie Unii Europejskiej w świetle przepływów międzygałęziowych. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej / Problems of Agricultural Economics*, 358(1), 3–21. <https://doi.org/10.30858/zer/104514>
- Baldwin, R. (2011). Trade and industrialisation after globalisation's 2nd unbundling: How building and joining a supply chain are different and why it matters. *NBER Working Paper Series*, 17716. <https://doi.org/10.3386/w17716>
- Baldwin, R. (2012). Global supply chains: Why they emerged, why they matter, and where they are going. *CEPR Discussion Papers*, 9103. <https://cepr.org/publications/dp9103>
- Baldwin, R. i Robert-Nicoud, F. (2014). Trade-In-Goods and Trade-In-Tasks: An Integrating framework. *Journal of International Economics*, 92(1), 51–62. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2013.10.002>
- Chechelski, P. (2008). *Wpływ procesów globalizacji na polski przemysł spożywczy*. Studia i Monografie, 145. IERiGŻ-PIB.
- Chilimoniuk-Przeździecka, E. (2018). Offshoring we współczesnej gospodarce światowej. Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie. <https://doi.org/10.33119/978-83-8030-216-7.2018>
- Cieślik, A., Michałek, J.J. i Mycielski, J. (2014). Trade effects of the euro adoption by the EU new member states. *Bank i Kredyt*, 45(4), 331–348. https://bank-ikredyt.nbp.pl/home.aspx?f=/content/2014/04/bik_04_2014_pl.html
- Czarny, E. (2002). *Teoria i praktyka handlu wewnątrzgałęziowego*. Monografie i Opracowania, 496. Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie.
- Czyżewski, A. i Grzelak, A. (2012). Możliwości wykorzystania statystyki bilansów przepływów międzygałęziowych. *Przegląd Statystyczny*, 59(1 special), 173–184. https://ps.stat.gov.pl/PS/2012/1s/2012_spec_1_173-184.pdf
- Dixit, A.K. i Grossman, G.M. (1981). Trade and Protection with Multistage Production. *NBER Working Papers*, 794. Cambridge, Mass. <https://doi.org/10.3386/w0794>
- Figiel, S. (2018). Międzynarodowe trendy. Żywnościowe innowacje produktowe. *Przemysł Spożywczy*, 72(4), 8–11. <https://doi.org/10.15199/65.2018.4.2>
- Folfas, P. (2016). *Handel międzynarodowy mierzony wartością brutto oraz wartością dodaną – analiza porównawcza*. Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie.
- Gereffi, G. (1994). The organization of buyer-driven global commodity chains: how inited States retailers shape overseas production networks. W: G. Gereffi i M. Korzeniewicz (Eds.), *Commodity Chains and Global Capitalism* (s. 95–122). Praeger.
- Gereffi, G. i Fernandez-Stark, K. (2011). *Global Value Chain Analysis: A Primer*. Center on Globalization, Governance & Competitiveness (CGGC), Duke University.

³⁹ Może warto ponumerować poszczególne pozycje w powiązaniu z powołaniami w tekście.

- Gereffi, G. i Korzeniewicz, M. (Eds.). (1994). *Commodity Chains and Global Capitalism*. Praeger.
- Gorynia, M. (2009). Teoretyczne aspekty konkurencyjności. W: M. Gorynia i E. Łązniewska (red.), *Kompendium wiedzy o konkurencyjności* (s. 48–66). Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Grodzicki, M.J. (2014). Global Value Chain and Competitiveness of V4 Economies. W: D. Kiendl-Wendner i K. Wach (Eds.), *International Competitiveness in Visegrad Countries: Macro and Micro Perspectives* (s. 13–31). Fachhochschule Joanneum.
- Grossman, G.M. i Rossi-Hansberg, E. (2006). The rise of offshoring: it is not wine for cloth anymore. *The New Economic Geography: Effects and Policy Implications*, Jackson Hole Conference Volume, 59–102. <https://ideas.repec.org/a/fip/fedkpr/y2006p59-102.html>
- Grossman, G.M. i Rossi-Hansberg, E. (2008). Trading Tasks: A Simple Theory of Offshoring. *American Economic Review*, 98(5), 1978–97. <https://doi.org/10.1257/aer.98.5.1978>
- Hopkins, T. i Wallerstein, I. (1977). Patterns of development of the modern world-system. *Review*, 1(2), 111–145. <https://www.jstor.org/stable/40240765>
- Ivanova, N. i Ivanov, E. (2017). The Role of Bulgaria in Global Value Chains. *Bulgarian National Bank Discussion Paper*, 105. https://www.bnb.bg/bnbweb/groups/public/documents/bnb_publication/discussion_2017_105_en.pdf
- Johnson, R.C. i Noguera, G. (2012). Accounting for intermediates: Production sharing and trade in value-added. *Journal of International Economics*, 86(2), 224–236. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2011.10.003>
- Jones, R.W. i Kierzkowski, H. (1990). The role of services in production and international trade: A theoretical framework. W: R.W. Jones i A. Krueger (Eds.), *The Political Economy of International Trade*. Basil Blackwell.
- Jones, R.W. i Kierzkowski, H. (2001). A Framework for Fragmentation. W: S. Arndt i H. Kierzkowski (Eds.), *Fragmentation: New Production Patterns in the World Economy* (s. 17–34). Oxford University Press.
- Kaliszuk, E. (red.). (2013). *Mierzenie wartości dodanej w handlu zagranicznym. Nowe koncepcje, metody i wyzwania*. IBRKK.
- Koopman, R., Wang, Z. i Wei, S.-J. (2014). Tracing Value-Added and Double Counting in Gross Exports. *American Economic Review*, 104(2), 459–494. <https://doi.org/10.1257/aer.104.2.459>
- Kuźnar, A. (2017). Udział Polski w globalnych łańcuchach wartości. *Horyzonty Polityki*, 8(22), 49–67. <https://horyzontypolityki.ignatianum.edu.pl/HP/article/view/860>
- Misala, J. (2005). *Wymiana międzynarodowa i gospodarka światowa. Teoria i mechanizmy funkcjonowania*. Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie.
- Olczyk, M. (2008). *Konkurencyjność. Teoria i Praktyka*. Wydawnictwo Fachowe CeDeWu.
- Olczyk, M. i Kordalska, A. (2017). Gross Exports Versus Value-Added Exports: Determinants and Policy Implications for Manufacturing Sectors in Selected CEE Countries. *Eastern European Economics*, 55(1), 91–109. <https://doi.org/10.1080/00128775.2016.1254564>
- Parteka, A. i Wolszczak-Derlacz, J. (2019). Global Value Chains and wages: multi-country evidence from linked worker-industry data. *Open Economies Review*, 30(3), 505–539. <https://doi.org/10.1007/s11079-018-9518-8>

- Pawlak, K. (2013). *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna sektora rolno-spożywczego krajów Unii Europejskiej*. Rozprawy Naukowe, 448. Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu.
- Poczta, W. i Mrówczyńska-Kamińska, A. (2004). *Agrobiznes w Polsce jako subsystem gospodarki narodowej*. Wydawnictwo Akademii Rolniczej w Poznaniu.
- Porter, M.E. (1985). *The Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. Free Press.
- Porter, M.E. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. Free Press.
- Stehrer, R. (2012). Trade in Value Added and the Valued Added in Trade. *wiiw Working Papers*, 81. <https://wiiw.ac.at/trade-in-value-added-and-the-valued-added-in-trade-dlp-2620.pdf>
- Szajner, P. i Szczepaniak, I. (2020). The Evolution of the Agri-Food Sector in Terms of Economic Transformation, Membership in the EU and Globalization of the World Economy / Ewolucja sektora rolno-spożywczego w warunkach transformacji gospodarczej, członkostwa w UE i globalizacji gospodarki światowej. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej / Problems of Agricultural Economics*, 365 (Special Issue 4), 61–85. <https://doi.org/10.30858/zer/128631>
- Szczepaniak, I. (2014). System „konkurencyjność” – wybrane aspekty teoretyczne i empiryczne. W: I. Szczepaniak (red.), *Monitoring i ocena konkurencyjności polskich producentów żywności (5)*. Synteza (s. 9–24). Program Wieloletni 2011–2014, 115. IERiGŻ-PIB. [http://www.ierigz.waw.pl/publikacje/raporty-programu-wieloletniego-2011-2014/18439,18,3,0,nr-115-monitoring-i-ocena-konkurencyjnosci-polskich-producentow-zywnosci-\(5\)-synteza.html](http://www.ierigz.waw.pl/publikacje/raporty-programu-wieloletniego-2011-2014/18439,18,3,0,nr-115-monitoring-i-ocena-konkurencyjnosci-polskich-producentow-zywnosci-(5)-synteza.html)
- Szymczak, S., Parteka, A. i Wolszczak-Derlacz, J. (2022). Position in global value chains and wages in Central and Eastern European countries. *European Journal of Industrial Relations*, 28(2), 211–230. <https://doi.org/10.1177/09596801211053798>