

## **Streszczenia rozpraw doktorskich**

### **POMIAR I OCENA MIĘDZYNARODOWEJ KONKURENCYJNOŚCI PRZEMYSŁU SPOŻYWCZEGO**

**Praca doktorska mgr Katarzyny Łukiewskiej**

Promotor: dr hab. Małgorzata Juchniewicz, prof. UWM

Promotor pomocniczy: dr Iwona Szczepaniak

Recenzenci: dr hab. Joanna Bednarz, prof. UG,  
dr hab. Jarosław Gołębiowski, prof. SGGW

Obrona pracy odbyła się 17 października 2018 roku  
na Wydziale Nauk Ekonomicznych  
Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego w Olsztynie

#### **Wstęp**

Konkurencja w wymiarze ekonomicznym jest związana z działalnością gospodarczą i rynkowym sposobem gospodarowania. Rozumiana jest współcześnie jako współzawodnictwo i rywalizacja między podmiotami w dążeniach do analogicznych celów oraz traktowana jest jako jeden z podstawowych mechanizmów ekonomicznych gospodarki rynkowej. W warunkach zachodzących procesów globalizacji, integracji, internacjonalizacji i otwarcia gospodarek narodowych, oraz swobodnego przepływu czynników produkcji między krajami oraz następującego zwiększenia zakresu i natężenia konkurencji, międzynarodowa konkurencyjność stanowi ważny i aktualny obszar badawczy w ekonomii. Konkurencyjność należy obecnie do kategorii powszechnie stosowanych i relatywnie często badanych zarówno przez teoretyków, jak i praktyków gospodarczych. Złożoność i wielowymiarowość zagadnienia konkurencyjności sprawia jednak, że niezwykle trudna jest jej definicja i kwantyfikacja. Pomimo relatywnie dużego zainteresowania tą tematyką, konkurencyjność jest nadal pojęciem niejednoznacznie określanym. W literaturze przedmiotu występuje nadmiar definicji konkurencyjności, a jednocześnie brak jednej powszechnie akceptowanej. Wielowymiarowość oraz zwią-

zana z tym niejednoznaczność definiowania i interpretowania tego pojęcia powodują trudności w pomiarze. Mnogość ujęć konkurencyjności sprawia, że w literaturze przedmiotu są przedstawiane rozmaite wskaźniki oceniające różne jej aspekty. Jak dotąd nie zostały jednak opracowane standardowe, uniwersalne miary, czy też spójne metody oceny konkurencyjności podmiotów na poziomie mezoekonomicznym.

Przegląd sposobów pomiaru konkurencyjności branży wskazuje na wykorzystywanie dwóch grup miar. Pierwsza odnosi się do czynnikowego aspektu konkurencyjności i obejmuje produktywność oraz ceny czynników produkcji, a także relacje między nimi. Druga grupa dotyczy pozycji konkurencyjnej i uwzględnia wskaźniki takie jak: saldo bilansu handlowego, udziały w światowym rynku oraz wskaźniki ujawnionej przewagi komparatywnej. Analiza dotychczasowych badań pozwoliła dostrzec pewne luki w sposobie pomiaru i oceny konkurencyjności branży. Brakuje opracowań traktujących problematykę całościowo, które oceniałyby konkurencyjność syntetycznie, wskazując jednocześnie na czynniki i wyniki konkurencyjne. Tylko takie ujęcie problemu umożliwia kompleksową ocenę konkurencyjności, uwzględniającą jej trwały wzrost. Ponadto należy zauważyć, że większość przedstawionych dotychczas analiz i modeli pomija innowacyjność. W literaturze przedmiotu podkreśla się tymczasem rosnące znaczenie nowych uwarunkowań konkurencyjności związanych właśnie z postępem i innowacyjnością. Dobór odpowiednich narzędzi i metod pomiaru oraz oceny konkurencyjności na poziomie branży jest zatem ważnym problemem badawczym.

Rozpatrywany w opracowaniu przemysł spożywczy jest jednym z najważniejszych, pod względem ekonomicznym i społecznym, działów unijnej gospodarki. Obejmuje blisko 265 tys. przedsiębiorstw, które generują rocznie wartość dodaną w wysokości 866 mld euro, czyli 13,1% wartości dodanej wytworzonej przez cały sektor wytwórczy. Żywność jest ponadto towarem strategicznym, zaspokajającym podstawowe potrzeby społeczeństwa. Z tego względu poszczególne kraje członkowskie UE dążą do poprawy konkurencyjności podmiotów produkujących żywność. Podjęte w pracy rozważania stanowią próbę uzupełnienia wskazanych luk o charakterze metodycznym i poznawczym.

### **Cel pracy, hipotezy badawcze i zakres badań**

Celem głównym badań przeprowadzonych w ramach rozprawy doktorskiej było opracowanie modelu pomiaru i ocena międzynarodowej konkurencyjności przemysłu spożywczego w krajach Unii Europejskiej. Aby zrealizować tak sformułowany cel główny, określono następujące cele szczegółowe:

1. Opracowanie modelu pomiaru konkurencyjności branży.
2. Ocena potencjału, pozycji i konkurencyjności przemysłu spożywczego w krajach Unii Europejskiej.
3. Określenie interakcji między potencjałem konkurencyjnym i pozycją konkurencyjną przemysłu spożywczego w krajach Unii Europejskiej.

W kontekście przyjętych celów badań zostały sformułowane następujące hipotezy badawcze:

1. Heterogeniczność składników konkurencyjności przemysłu spożywczego przekłada się w wymiarze krajowym na jej zróżnicowanie.
2. Istnieje dodatnia zależność między potencjałem konkurencyjnym a pozycją konkurencyjną przemysłu spożywczego.

3. Komponenty składowe potencjału konkurencyjnego w jednolity sposób wpływają na pozycję konkurencyjną przemysłu spożywczego.

Badaniem objęto przemysł spożywczy zlokalizowany w poszczególnych krajach członkowskich Unii Europejskiej. Przedmiotem badań była międzynarodowa konkurencyjność przemysłu spożywczego, która w pracy została zdefiniowana jako: zdolność do trwałego wzmocnienia i utrzymania z zyskiem udziału w rynkach krajowych i eksportowych, na których przemysł jest aktywny. Rozpatrywano konkurencję podażową dotyczącą współzawodnictwa branży poszczególnych krajów członkowskich UE o względy konsumentów. Biorąc pod uwagę kryterium geograficzne, obszar konkurencji został ustalony na rynek wewnętrzny Unii Europejskiej. Zakres czasowy analizy obejmował lata 2007-2015.

### Metody badawcze

Postępowanie badawcze było zdeterminowane realizacją celu głównego oraz celów szczegółowych. Badania przebiegły zatem w trzech etapach, z których każdy pozwolił na osiągnięcie jednego celu szczegółowego oraz weryfikację związanych z nim hipotez. W pierwszym etapie badań wykorzystano metodę analizy i krytyki piśmiennictwa. Na podstawie studiów literaturowych opartych na szeregu krajowych i zagranicznych publikacji oraz na aktach prawnych dokonano przeglądu teoretycznych koncepcji z zakresu definiowania i interpretowania konkurencji oraz konkurencyjności, delimitacji branży, koncepcji i źródeł międzynarodowej konkurencyjności branży, a także specyfiki konkurencyjności przemysłu spożywczego. Następnie dokonano kompleksowego przeglądu dotychczasowych metod pomiaru konkurencyjności na poziomie branży oraz przeanalizowano dostępne dane statystyczne. Pozwoliło to na usystematyzowanie wiedzy na badany temat oraz opracowanie autorskiego modelu pomiaru konkurencyjności branży. Punktem wyjścia w budowie modelu była konceptualizacja pojęcia konkurencyjności na potencjał i pozycję konkurencyjną. Następnie, na podstawie przesłanek merytorycznych i statystycznych oraz przyjętej w pracy definicji konkurencyjności branży, utworzono zestaw wskaźników opisujących te kategorie. Potencjał konkurencyjny opisano za pomocą następujących wskaźników:

1. Udział kraju w łącznej liczbie przedsiębiorstw unijnego przemysłu spożywczego (PPR).

$$PPR_{it} = \frac{LP_{it}}{\sum_{i=1}^n LP_{it}}$$

gdzie:

$PPR_{it}$  – udział kraju  $i$  w łącznej liczbie przedsiębiorstw unijnego przemysłu spożywczego w okresie  $t$ ;

$LP_{it}$  – liczba przedsiębiorstw przemysłu spożywczego w kraju  $i$  w okresie  $t$ ;

$n$  – liczba analizowanych krajów.

## 2. Produktywność pracy (PP).

$$PP_{it} = \frac{V_{it}}{Z_{it}}$$

gdzie:

- $PP_{it}$  – produktywność pracy przemysłu spożywczego w kraju  $i$  w okresie  $t$ ;  
 $V_{it}$  – wartość produkcji sprzedanej przemysłu spożywczego w kraju  $i$  w okresie  $t$ ;  
 $Z_{it}$  – przeciętne zatrudnienie przemysłu spożywczego w kraju  $i$  w okresie  $t$ .

## 3. Jednostkowe koszty pracy (JKP).

$$JKP_{it} = \frac{KP_{it}}{V_{it}}$$

gdzie:

- $JKP_{it}$  – jednostkowe koszty pracy w przemyśle spożywczym w kraju  $i$  w okresie  $t$ ;  
 $KP_{it}$  – koszty pracy w przemyśle spożywczym w kraju  $i$  w okresie  $t$ .

## 4. Udział przedsiębiorstw aktywnych innowacyjnie w ogólnej liczbie przedsiębiorstw przemysłu spożywczego (I).

$$I_{it} = \frac{P_{lit}}{P_{it}}$$

gdzie:

- $I_{it}$  – udział przedsiębiorstw aktywnych innowacyjnie w kraju  $i$  w ogólnej liczbie przedsiębiorstw przemysłu spożywczego w okresie  $t$ ;  
 $P_{lit}$  – liczba przedsiębiorstw przemysłu spożywczego w kraju  $i$  badanych w ramach CIS, które wprowadziły w analizowanym okresie  $t$  innowacje dowolnego typu;  
 $P_{it}$  – liczba wszystkich przedsiębiorstw przemysłu spożywczego w kraju  $i$  badanych w ramach CIS w okresie  $t$ .

Pozycję konkurencyjną branży określono natomiast za pomocą następujących wskaźników:

## 1. Udział w wewnątrzunijnym eksporcie (U).

$$U_{it} = \frac{E_{it}}{\sum_{i=1}^n E_{it}}$$

gdzie:

- $U_{it}$  – udział przemysłu spożywczego kraju  $i$  w wewnątrzunijnym eksporcie w okresie  $t$ ;  
 $E_{it}$  – wartość eksportu przemysłu spożywczego kraju  $i$  na rynek unijny.

## 2. Wskaźnik pokrycia importu eksportem (TC).

$$TC_{it} = \frac{E_{it}}{Im_{it}}$$

gdzie:

- $TC_{it}$  – wskaźnik pokrycia importu eksportem przemysłu spożywczego w kraju  $i$  w okresie  $t$ ;  
 $Im_{it}$  – wartość importu przemysłu spożywczego kraju  $i$  z rynku unijnego w okresie  $t$ .

## 3. Rentowność branży (R).

$$R_{it} = \frac{NOB_{it}}{O_{it}}$$

gdzie:

$R_{it}$  – rentowność przemysłu spożywczego kraju  $i$  w okresie  $t$ ;

$NOB_{it}$  – wartość nadwyżki operacyjnej brutto przemysłu spożywczego kraju  $i$  w okresie  $t$ ;

$O_{it}$  – wartość obrotu przemysłu spożywczego kraju  $i$  w okresie  $t$ .

W drugim etapie badań dokonano oceny potencjału, pozycji i syntetycznej konkurencyjności przemysłu spożywczego w krajach członkowskich Unii Europejskiej na podstawie opracowanego modelu badawczego. Wykorzystując metodę porównawczą oraz statystyki opisowe, dokonano oceny wybranych wskaźników opisujących konkurencyjność przemysłu spożywczego w poszczególnych krajach członkowskich UE. Następnie zastosowano metody wielowymiarowej analizy statystycznej, w tym porządkowania nieliniowego oraz porządkowania liniowego. Aby możliwe było porównanie i zagregowanie poszczególnych zmiennych cząstkowych, ujednolicono je wykorzystując klasyczną standaryzację. Stosując metodę Warda, z grupy hierarchicznych aglomeracyjnych metod analizy skupień, utworzono typologię krajów członkowskich UE. Powstałe klasy typologiczne opisano na podstawie średnich wewnątrzklasowych oraz analizy poziomu wybranych cech w poszczególnych krajach członkowskich. Wykorzystując metodę wzorcową Hellwiga konstrukcji wskaźnika syntetycznego, zastąpiono analizowane wskaźniki cząstkowe opisujące dany kraj jedną agregatową wielkością i na tej podstawie ustalono hierarchę krajów ze względu na konkurencyjność przemysłu spożywczego. Następnie, na podstawie średniej i odchylenia standardowego, zidentyfikowano cztery grupy krajów o wysokim, średnim, niskim i bardzo niskim poziomie wskaźnika syntetycznego. Metodę Warda oraz wskaźnik syntetyczny zastosowano trzykrotnie – do oceny potencjału konkurencyjnego, pozycji konkurencyjnej oraz konkurencyjności przemysłu spożywczego.

W ramach trzeciego etapu zostały określone interakcje między potencjałem konkurencyjnym i pozycją konkurencyjną oraz ich składnikami. Za pomocą diagramów korelacyjnych przedstawiono w sposób graficzny zależności między wybranymi cechami opisującymi potencjał i pozycję konkurencyjną oraz określono charakter tych zależności. Na podstawie współczynników korelacji liniowej Pearsona oceniono natomiast siłę i charakter badanych zależności. Wykorzystując metodę regresji panelowej, oszacowano wpływ cech opisujących potencjał konkurencyjny na kształtowanie się wskaźników cząstkowych oraz wskaźnika syntetycznego pozycji konkurencyjnej. Zbudowano modele regresji panelowej estymowane klasyczną metodą najmniejszych kwadratów, modele z efektami ustalonymi oraz modele z efektami losowymi. Przy weryfikacji modeli zastosowano współczynnik determinacji  $R^2$ , test F-Snedecora-Fischera istotności  $R^2$ , test t-studenta istotności parametrów modelu, błędy standardowe, kryterium informacyjne Akaike oraz zbadano własność koincydencji.

## Wyniki badań i najważniejsze wnioski

Wyniki przeprowadzonych analiz statystycznych oraz modelowania ekonometrycznego umożliwiły weryfikację przyjętych hipotez badawczych. Zgodnie z hipotezą pierwszą założono, że heterogeniczność składników konkurencyjności przemysłu spożywczego przekłada się w wymiarze krajowym na jej zróżnicowanie. Hipoteza ta została potwierdzona. Na podstawie współczynników zmienności uznano, że wszystkie wybrane wskaźniki opisujące zarówno potencjał, jak i pozycję konkurencyjną charakteryzowały się znaczącym zróżnicowaniem w przemyśle spożywczym w krajach UE. W toku przeprowadzonych analiz stwierdzono także, że nie można wskazać jednego, uniwersalnego dla wszystkich krajów składnika konkurencyjności, który decydowałby o jej zróżnicowaniu oraz zapewniałby wysoki poziom konkurencyjności. Stosując metodę Warda, utworzono klasy typologiczne charakteryzujące się podobnym poziomem cech opisujących potencjał, pozycję oraz konkurencyjność przemysłu spożywczego. W poszczególnych grupach odnotowano różnorodne przewagi konkurencyjne. W żadnej z tych grup nie wystąpiła jednocześnie sytuacja, w której kraje osiągnęłyby wysokie wyniki w zakresie wszystkich analizowanych składników. Przykładowo, w zakresie potencjału konkurencyjnego kraje wchodzące w skład klasy I (Belgia, Irlandia i Holandia) wyróżniały się wysokim poziomem produktywności pracy, klasy II (Francja i Włochy) – wysokim poziomem potencjału produkcyjnego, a klasy VIII (Bułgaria, Łotwa, Węgry, Rumunia i Polska) – niskimi kosztami pracy. W przypadku pozycji konkurencyjnej kraje tworzące typ II (Dania, Węgry i Hiszpania) charakteryzowały się wysokim poziomem pokrycia importu eksportem, typ III (Belgia, Francja i Niemcy) – wysokim udziałem w eksporcie, a typ V (Grecja i Wielka Brytania) – wysokim poziomem rentowności. W konsekwencji analogiczna sytuacja wystąpiła w zakresie międzynarodowej konkurencyjności (uwzględniającej jednocześnie potencjał i pozycję konkurencyjną). Kraje tworzące typ III (Grecja i Wielka Brytania) odznaczały się wysokim poziomem rentowności, typ IV (Czechy, Litwa, Słowacja, Estonia i Portugalia) oraz typ V (Bułgaria, Węgry, Polska, Łotwa i Rumunia) – niskimi (lub bardzo niskimi) kosztami pracy, a typ VI (Belgia, Dania, Hiszpania i Holandia) – wysokim poziomem pokrycia importu eksportem.

W toku prowadzonych badań oraz weryfikacji pierwszej hipotezy stwierdzono także, że różnorodne składniki konkurencyjności decydowały o wysokiej pozycji krajów członkowskich UE w rankingach potencjału, pozycji i konkurencyjności utworzonych na podstawie wskaźników syntetycznych. Relatywnie wysoki poziom potencjału konkurencyjnego odnotowano we Francji, Włoszech, Belgii, Niemczech oraz w Irlandii. Francja i Włochy wyróżniały się głównie wielkością potencjału produkcyjnego, Belgia – wysokim poziomem innowacyjności, Niemcy – wielkością potencjału produkcyjnego i innowacyjnością branży, a Irlandia – produktywnością pracy, kosztami pracy oraz innowacyjnością. Najwyższą pozycję konkurencyjną przemysłu spożywczego odnotowano w Irlandii, Hiszpanii, Holandii i w Polsce. Przewaga Irlandii i Polski wynikała głównie z wysokiej zyskowności branży, a Hiszpanii i Holandii – z wyników w handlu zagranicznym. O wysokiej międzynarodowej konkurencyjności przemysłu spożywczego (uwzględniającej jednocześnie potencjał i pozycję konkurencyjną) w Irlandii zdecydowała głównie przewaga w produktywności pracy, relatywnych



kosztach pracy, innowacyjności i rentowności, we Włoszech – potencjał produkcyjny, a także innowacyjność, produktywność pracy oraz relatywne koszty pracy, w Holandii i Hiszpanii – wyniki w handlu zagranicznym, w Belgii – innowacyjność, a także relatywnie niskie koszty pracy, w Niemczech – wielkość potencjału produkcyjnego i innowacyjność branży, udział w eksporcie, a we Francji – potencjał produkcyjny i udział w eksporcie. Przeprowadzone badania są zbieżne z rozważaniami teoretycznymi prezentowanymi w literaturze przedmiotu. W wielu koncepcjach przedstawiane są rozmaite kategorie i wskaźniki opisujące konkurencyjność podmiotów na różnych poziomach analizy gospodarczej. Wśród nich można wymienić m.in. wyposażenie w czynniki wytwórcze, względne, bezwzględne i alternatywne koszty, wydajność pracy, stopień zaawansowania technologicznego, podobieństwo preferencji popytowych, zróżnicowanie produktów, produktywność czynników wytwórczych, wyniki w handlu zagranicznym, rentowność oraz przewagi komparatywne.

Druga hipoteza badawcza odnosiła się do istnienia dodatniej zależności między potencjałem konkurencyjnym a pozycją konkurencyjną przemysłu spożywczego. Hipoteza ta została zweryfikowana pozytywnie. Na podstawie współczynników korelacji liniowej Pearsona oraz diagramów korelacyjnych stwierdzono, że wystąpiła statystycznie istotna zależność o charakterze liniowym między syntetycznym wskaźnikiem potencjału a syntetycznym wskaźnikiem pozycji konkurencyjnej. Współczynniki korelacji liniowej Pearsona w zależności od przyjętego zakresu czasowego kształtowały się na poziomie od 0,44 do 0,52 i były istotne statystycznie. W większości analizowanych krajów odnotowano ponadto analogie między oceną (dokonaną na podstawie średniej i odchylenia standardowego) tych dwóch kategorii. Ponadprzeciętny poziom zarówno potencjału, jak i pozycji konkurencyjnej przemysłu spożywczego odnotowano w krajach takich jak: Hiszpania, Holandia, Irlandia, Grecja, Wielka Brytania, Dania, Belgia, Niemcy, Włochy i Francja. Niski (lub bardzo niski) poziom tych dwóch kategorii wystąpił natomiast w przemyśle spożywczym Łotwy, Rumunii, Luksemburga, Litwy, Czech, Estonii, Słowacji, Chorwacji, Słowenii, Szwecji oraz Cypru. Uzyskane w tym zakresie wyniki stanowią empiryczne potwierdzenie przedstawionych w literaturze przedmiotu zależności między poszczególnymi składnikami konkurencyjności. Zgodnie z modelami teoretycznymi potencjał konkurencyjny prowadzi do osiągnięcia określonych rezultatów konkurowania, a osiągnięte wyniki konkurowania warunkują natomiast rozmiary i jakość potencjału konkurencyjnego.

Trzecia hipoteza badawcza, w której uznano, że komponenty składowe potencjału konkurencyjnego w jednolity sposób wpływają na pozycję konkurencyjną przemysłu spożywczego w krajach Unii Europejskiej została odrzucona. Jej testowanie odbyło się na podstawie modeli regresji panelowej. Z przeprowadzonych badań wynika, że na poziom udziału danego kraju w wewnątrzunijnym eksporcie żywności istotny wpływ miała produktywność pracy oraz wielkość potencjału produkcyjnego. Oszacowane współczynniki kierunkowe modelu były dodatnie. Łączne kształtowanie się tych dwóch kategorii w 66,78% wyjaśniało zróżnicowanie wskaźnika udziału w eksporcie żywności w krajach członkowskich UE w analizowanych latach. W badaniach zidentyfikowano związki przyczynowo-skutkowe między produktywnością pracy i relatywnymi kosztami pracy a wskaźnikiem TC. W krajach o wyższej produktywności pracy, a także niższych relatywnych kosztach pracy występowała wyższa relatywna nadwyżka

w wewnątrzunijnym handlu żywności. Łącznie oba te elementy wyjaśniały 42,0% zmienności wskaźnika TC. Wskaźnik rentowności został opisany przez trzy zmienne: produktywność pracy, relatywne koszty pracy oraz wskaźnik wielkości potencjału produkcyjnego. W tym przypadku współczynnik determinacji przyjął relatywnie niski poziom i wynosił 10,48% (z przeprowadzonego testu F wynika jednak, że był on istotny statystycznie). Wskazuje to na duże znaczenie innych niż te uwzględnione w modelu czynników kształtujących zyskowność przemysłu spożywczego. Rezultaty przeprowadzonego modelowania przestrzenno-czasowego danych panelowych, z uwzględnieniem stałych efektów indywidualnych, potwierdziły istotny wpływ wskaźników: produktywności pracy, relatywnych kosztów pracy oraz potencjału produkcyjnego na poziom syntetycznego wskaźnika pozycji konkurencyjnej przemysłu spożywczego w krajach członkowskich UE w analizowanych latach. Współczynniki kierunkowe znajdujące się przy zmiennych PP i PPR były dodatnie, a przy zmiennej JKP był ujemny. Te trzy kategorie opisujące potencjał konkurencyjny łącznie wyjaśniały 53,30% zmienności syntetycznego wskaźnika pozycji konkurencyjnej. Wnioski te są zgodne z przedstawionymi w literaturze przedmiotu teoretycznymi koncepcjami dotyczącymi wpływu produktywności pracy (model Melitza), kosztów pracy (teoria kosztów komparatywnych) oraz potencjału produkcyjnego (koncepcja koncentracji branży) na wyniki handlowe przedsiębiorstw i branż w handlu międzynarodowym. W utworzonych w empirycznej części pracy modelach nie potwierdzono natomiast statystycznie istotnego związku przyczynowo-skutkowego między wybraną miarą innowacyjności a wskaźnikami cząstkowymi i wskaźnikiem syntetycznym pozycji konkurencyjnej. Nie potwierdzono zatem założeń teorii luki technologicznej Posnera, zgodnie z którą to właśnie innowacyjne rozwiązania przyczyniają się do zwiększania sprzedaży i eksportu produktów na rynki zagraniczne. Zasadne byłoby zastosowanie w kolejnych badaniach innych miar innowacyjności branży. Warto ponadto zaznaczyć, że brak ogólnej zależności między innowacyjnością a konkurencyjnością przemysłu spożywczego w krajach członkowskich UE nie oznacza jednoznacznie braku związku tych dwóch kategorii. Innowacyjność może stanowić jeden z wielu czynników pozycji konkurencyjnej stosowanych tylko w niektórych krajach członkowskich.

Realizacja postępowania badawczego oraz osiągnięcie postawionych w rozprawie celów badawczych upoważniły do sformułowania pewnych uwag o charakterze metodycznym oraz wskazania ograniczeń oceny międzynarodowej konkurencyjności branży, które dostrzeżono na każdym etapie prowadzonych analiz. Pierwszą napotkaną trudnością w toku realizacji badań był brak jednoznacznej definicji konkurencyjności. Należy podkreślić, że sposób zdefiniowania konkurencyjności ma zasadnicze znaczenie w badaniach i ocenie tego zjawiska. Determinuje on bowiem dobór odpowiednich wskaźników oraz adekwatnych metod jej pomiaru, które rozwiązywałyby określony problem badawczy. Istotne ograniczenia badań konkurencyjności dotyczą dostępności danych statystycznych. Przykładowo, w dostępnych bazach danych nie występują informacje o wartości brutto środków trwałych i obrotowych w przemyśle spożywczym w krajach członkowskich UE. Z tego względu nie było możliwe zastosowanie, np. funkcji produkcji Cobba–Douglassa i oszacowanie produktywności całkowitej. Nie można uzyskać również kompletnych danych o innowacyjności przemysłu spożywczego (m.in. o wartości eksportu produktów nowych i zmodernizowanych). Dane dotyczące



innowacyjności są ponadto publikowane co dwa lata i zagregowane dla trzyletnich okresów. W toku prowadzonych badań zaobserwowano także pewne ograniczenia stosowania metod statystycznych i ekonometrycznych w badaniu interakcji między potencjałem i pozycją konkurencyjną branży. Przykładowo, krótkie szeregi czasowe stanowiły barierę zastosowania metody przyczynowości w sensie Grangera, a relatywnie mała liczba obserwacji i brak rozkładu normalnego wartości przyjętych wskaźników konkurencyjności – zastosowania metody korelacji kanonicznej.

Przedstawione uwagi metodyczne wskazują, że dyskusja na temat metodyki pomiaru i oceny konkurencyjności na poziomie branży powinna być nadal otwarta. Kontynuacja eksploracji tej tematyki może być związana z doбором wskaźników konkurencyjności oraz poszukiwaniem innych czynników opisujących potencjał konkurencyjny, które mogłyby decydować o osiągnięciu przewagi konkurencyjnej oraz uwzględnieniem innych miar opisujących poszczególne składniki konkurencyjności, w tym innowacyjność branży. Interesujące byłoby wprowadzenie zróżnicowania wpływu poszczególnych wskaźników cząstkowych na wielowymiarową ocenę konkurencyjności przez ustalenie wag przyjętych miar oraz pogłębienie analizy związków występujących między potencjałem a pozycją konkurencyjną.

### Znaczenie zrealizowanych badań

W rozprawie zbudowano autorski model pomiaru konkurencyjności branży, wypełniając lukę badawczą o charakterze metodycznym występującą w dotychczasowym dorobku nauk ekonomicznych. Zaproponowany autorski model badawczy ma charakter uniwersalny i szeroki wymiar aplikacyjny. Stanowi on narzędzie mogące służyć monitorowaniu konkurencyjności różnych branż, sektorów i gałęzi gospodarki w ujęciu przestrzennym. Z rezultatów takich analiz mogą korzystać różnego rodzaju podmioty gospodarcze. Pojedyncze przedsiębiorstwa mogą uzyskać informacje dotyczące zyskowności i atrakcyjności branży, a także elementów decydujących o zdobywaniu i utrzymywaniu wysokiej pozycji konkurencyjnej pomiotów danej branży na rynkach międzynarodowych. Określenie branż posiadających trwale przewagi na rynkach międzynarodowych może być z kolei przydatne organom władzy państwowej w zakresie formułowania wytycznych dotyczących polityki gospodarczej oraz budowania konkurencyjności całej gospodarki, która w znacznym stopniu opiera się na konkurencyjności poszczególnych branż.

*Katarzyna Łukiewska*

*Zaakceptowano do druku – Accepted for print: 15.03.2019.*

