

*Załącznik nr 3 do wniosku o przeprowadzenie postępowania w sprawie nadania stopnia
doktora habilitowanego*

AUTOREFERAT

dr Agnieszka Hajdukiewicz
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Kolegium Ekonomii, Finansów i Prawa
Katedra Handlu Zagranicznego

Kraków 2021

A. H.

Spis treści

1. Imię i nazwisko.....	3
2. Posiadane dyplomy i stopnie naukowe.....	3
3. Informacja o dotychczasowym zatrudnieniu w jednostkach naukowych.....	3
4. Osiągnięcie naukowe, o którym mowa w art. 219 ust. 1 pkt. 2 ustawy z dnia 20 lipca 2018 r. Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce (Dz. U. z 2020 r. poz. 85 z późn. zm.).....	4
a) Tytuł osiągnięcia naukowego	4
b) Omówienie celu naukowego ww. pracy i osiągniętych wyników wraz z omówieniem ich ewentualnego wykorzystania.....	4
Uzasadnienie wyboru problematyki badawczej.....	4
Cele, pytania badawcze i hipotezy	6
Struktura pracy.....	9
Zastosowane metody badawcze	11
Wyniki badań i dyskusja	13
Wkład w rozwój dyscypliny	29
Spis literatury wykorzystanej w punkcie 4b).....	31
5. Informacja o wykazywaniu się istotną aktywnością naukową realizowaną w więcej niż jednej uczelni, instytucji naukowej, w szczególności zagranicznej.....	33
a) Wprowadzenie	33
b) Obszary badawcze	34
c) Omówienie form aktywności naukowej i dorobku naukowego	39
Dorobek w ujęciu ilościowym	39
Konferencje naukowe	40
Projekty badawcze i ekspertyzy naukowe.....	41
Nagrody naukowe	42
Praca redakcyjna	42
Współpraca międzynarodowa	43
Aktywność naukowa w innych jednostkach naukowych, w tym zagranicznych.....	44
6. Informacja o osiągnięciach dydaktycznych, organizacyjnych oraz popularyzujących naukę.....	45
a) Omówienie osiągnięć dydaktycznych	45
b) Działalność organizacyjna w zakresie współpracy międzynarodowej	48
c) Pozostała działalność organizacyjna i popularyzująca naukę.....	49
7. Inne informacje, dotyczące kariery zawodowej, poza wymienionymi w pkt. 1-6	50
8. Podsumowanie.....	50

A. K.

1. Imię i nazwisko.

Agnieszka Hajdukiewicz

2. Posiadane dyplomy i stopnie naukowe

- **Doktor nauk ekonomicznych w zakresie ekonomii**, październik 1999
Miejsce uzyskania: Akademia Ekonomiczna w Krakowie (obecnie Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie), Wydział Ekonomii
Tytuł rozprawy: *Źródła i metody rywalizacji w stosunkach handlowych między Stanami Zjednoczonymi a Unią Europejską*
Promotor: Prof. AE dr hab. Stanisław Miklaszewski (AE w Krakowie)
Recenzenci: Prof. dr hab. Elżbieta Kawecka-Wyrzykowska (SGH w Warszawie);
Prof. AE dr hab. Helena Tendera-Właszczuk (AE w Krakowie)
- **Magister ekonomii**, w zakresie ekonomiki i organizacji handlu zagranicznego, spec.: międzynarodowe stosunki gospodarcze, lipiec 1992
Miejsce uzyskania: Akademia Ekonomiczna w Krakowie (obecnie Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie), Wydział Ekonomii
Tytuł pracy: *Polska polityka celna na progu stowarzyszenia z EWG*
Promotor: Dr Klemens Budzowski

3. Informacja o dotychczasowym zatrudnieniu w jednostkach naukowych.

- **Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie**; Kolegium Ekonomii, Finansów i Prawa (wcześniej: Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Wydział Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych),
Zajmowane stanowiska – Katedra Handlu Zagranicznego:
 - adiunkt [1.10.2019 – kontynuacja];
 - starszy wykładowca [1.02.2015 – 30.09.2019];
 - adiunkt [1.02.2000 – 31.01.2015];
 - asystent [1.01.1993 – 31.01.2000].Zajmowane stanowiska – Szkoła Przedsiębiorczości i Zarządzania Akademii Ekonomicznej w Krakowie (obecnie: Krakowska Szkoła Biznesu Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie):
 - dyrektor programu MBA [30.10.1999 – 31.12.2003].
- **Krakowska Akademia im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego** (wcześniej Krakowska Szkoła Wyższa im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego)
Zajmowane stanowiska:
 - wykładowca [1.10.2004 – 31.01.2008; 1.10.2010 – 30.09.2016];
 - adiunkt [1.02.2008 – 30.09.2010].

– Wyższa Szkoła Zarządzania i Bankowości w Krakowie

Zajmowane stanowiska:

-- wykładowca [27.09.2008 – kontynuacja].

4. Osiągnięcie naukowe, o którym mowa w art. 219 ust. 1 pkt. 2 ustawy z dnia 20 lipca 2018 r. Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce (Dz. U. z 2020 r. poz. 85 z późn. zm.).

a) Tytuł osiągnięcia naukowego

Hajdukiewicz A. (2020), *Oznaczenia geograficzne produktów rolno-spożywczych w relacjach handlowych Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków (ISBN 978-83-7252-827-8).

Recenzenci wydawniczy:

Dr hab. Marzanna Katarzyna Witek-Hajduk, prof. SGH

Dr hab. Krystyna Żołądkiewicz, prof. UG

b) Omówienie celu naukowego ww. pracy i osiągniętych wyników wraz z omówieniem ich ewentualnego wykorzystania

Moje główne osiągnięcie naukowe stanowi monografia naukowa, wskazana w punkcie 4a), wydana przez Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie. Do charakterystyki zgłaszanego osiągnięcia wykorzystano w dużym stopniu (choć nie wyłącznie) wybrane fragmenty wyżej wymienionej pracy.

Uzasadnienie wyboru problematyki badawczej

Podjęcie tematyki badawczej oznaczeń geograficznych było naturalną konsekwencją mojego zainteresowania problemami międzynarodowego handlu artykułami rolno-spożywczymi, w którym coraz większą rolę odgrywają kwestie jakości, bezpieczeństwa i pochodzenia żywności. Oznaczenia geograficzne nie tylko identyfikują towar jako pochodzący z danego terytorium, ale jednocześnie wskazują, że posiada on unikatowe cechy nieodłącznie związane ze specyficznym środowiskiem, z którego się wywodzi (tzw. *terroir*). Stosowanie oznaczeń geograficznych umożliwia producentom i eksporterom uzyskanie przewagi konkurencyjnej na rynku opartej na wyróżnianiu się z uwagi na unikatowość produktu i region pochodzenia towarów (Bramley, Biénabe i Kirsten 2009, Marescotti i Belletti 2016). Ponieważ oznaczenia geograficzne są silnie związane z krajem i regionem pochodzenia, mogą stanowić ważne narzędzie stymulowania rozwoju lokalnego i regionalnego (Marsden, Banks i Bristow 2000, Bowen 2010, Calboli 2017). Mogą również przyczyniać się do realizacji celów zrównoważonego rozwoju (Belletti, Marescotti i Touzard 2015). Jednocześnie, ze względu na uwarunkowania współczesnej gospodarki, a zwłaszcza zachodzące w niej procesy globalizacji i internacjonalizacji, wszelkie działania związane z oznaczeniami geograficznymi mają ważny wymiar międzynarodowy. Decyzje w odniesieniu do stosowania i ochrony oznaczeń geograficznych muszą brać pod uwagę cele i uwarunkowania wynikające z internacjonalizacji

firm, sektorów rolno-żywnościowych oraz gospodarek krajowych uczestniczących w międzynarodowym handlu produktami rolno-spożywczymi. Według T. Joslinga (2006a) koncepcja *terroir*, odnosząca się do ścisłego związku między miejscem produkcji a specyficznymi cechami produktu wpływającymi na jego wartość, staje się coraz ważniejszą, a zarazem bardzo kontrowersyjną kwestią w międzynarodowych stosunkach handlowych, co manifestuje się w licznych sporach i dyskusjach dotyczących właściwego poziomu ochrony oznaczeń geograficznych. W szczególności zwraca uwagę fakt, że oznaczenia geograficzne stanowią coraz częściej kwestię sporną podczas negocjacji międzynarodowych umów handlowych. (Josling 2006a, Matthews 2015, Huysmans 2019). Tym, co sprawia, że konflikty dotyczące oznaczeń geograficznych w handlu międzynarodowym są szczególnie złożone i trudne do jednoznacznego rozstrzygnięcia, jest dwoista natura tych oznaczeń. Wynika ona z tego, że z jednej strony mogą one przynosić korzyści producentom i eksporterom oraz generować pozytywne efekty zewnętrzne, m.in. w zakresie zatrudnienia, rozwoju obszarów wiejskich czy rozwoju turystyki, a z drugiej strony, w pewnych warunkach, uregulowania dotyczące oznaczeń geograficznych jako własności intelektualnej mogą stanowić instrument protekcyjnistyczny o charakterze pozataryfowym, utrudniający dostęp do rynków zagranicznych.

Problematyka oznaczeń geograficznych, która ma interdyscyplinarny charakter, jest przeze mnie rozpatrywana z perspektywy handlu międzynarodowego produktami rolno-spożywczymi i polityki handlowej, wypełniając w ten sposób zidentyfikowaną lukę badawczą.

W literaturze przedmiotu można znaleźć wiele opracowań na temat wykorzystania oznaczeń geograficznych jako narzędzia rozwoju obszarów wiejskich, zwłaszcza w aspekcie celów zrównoważonego rozwoju. Natomiast stosunkowo nieliczne pozycje dotyczą międzynarodowego wymiaru stosowania oznaczeń geograficznych. Moje rozważania skupiają się głównie na relacjach handlowych Unii Europejskiej, posiadającej w obszarze oznaczeń geograficznych ważne interesy handlowo-gospodarcze, które powinny być zabezpieczone przez uzgodnienie odpowiednich warunków ich ochrony w ramach zawieranych umów bilateralnych oraz wielostronnych porozumień handlowych. Można przypuszczać, że monografia jest pierwszą w literaturze polskiej próbą przedstawienia szerokiego zakresu powiązań pomiędzy unijnym systemem ochrony oznaczeń geograficznych a międzynarodowymi stosunkami handlowymi i handlem rolno-spożywczym Unii Europejskiej.

Zgłębiając ten temat wykorzystałam wnioski i refleksje wynikające z moich wcześniejszych badań naukowych z zakresu międzynarodowego handlu żywnością, protekcyjizmu handlowego, konfliktów handlowych na forum WTO oraz procesów liberalizacji handlu artykułami rolno-spożywczymi. Do wyboru badanej problematyki i lepszego zrozumienia jej znaczenia przyczyniła się również znajomość zagadnień z zakresu marketingu międzynarodowego i analizy rynków zagranicznych, związana z moją wieloletnią pracą naukowo – dydaktyczną. Podejmowany problem badawczy znajduje się zatem na styku najważniejszych obszarów, w których dotychczas prowadziłam swoje badania naukowe i działalność dydaktyczną (rys.1), przy czym jednocześnie wszystkie te obszary należą do domeny badawczej nauk ekonomicznych – do dyscypliny ekonomia i finanse.



Rys. 1. Umieszczenie problematyki badań na przecięciu różnych obszarów badawczych

Źródło: Opracowanie własne.

W opracowaniu stanowiącym osiągnięcie habilitacyjne starałam się uwzględnić w jak największym stopniu wieloaspektowość podejmowanej problematyki badawczej wykorzystując w zasadniczej mierze dorobek międzynarodowy. Mam głębokie przekonanie, że podejmowana przeze mnie tematyka jest aktualna i ważna zarówno z punktu widzenia interesów i praw konsumentów oraz rozwoju unijnego sektora rolno-spożywczego, a przede wszystkim z punktu widzenia interesów gospodarczych i handlowych krajów członkowskich Unii Europejskiej, w tym zwłaszcza Polski.

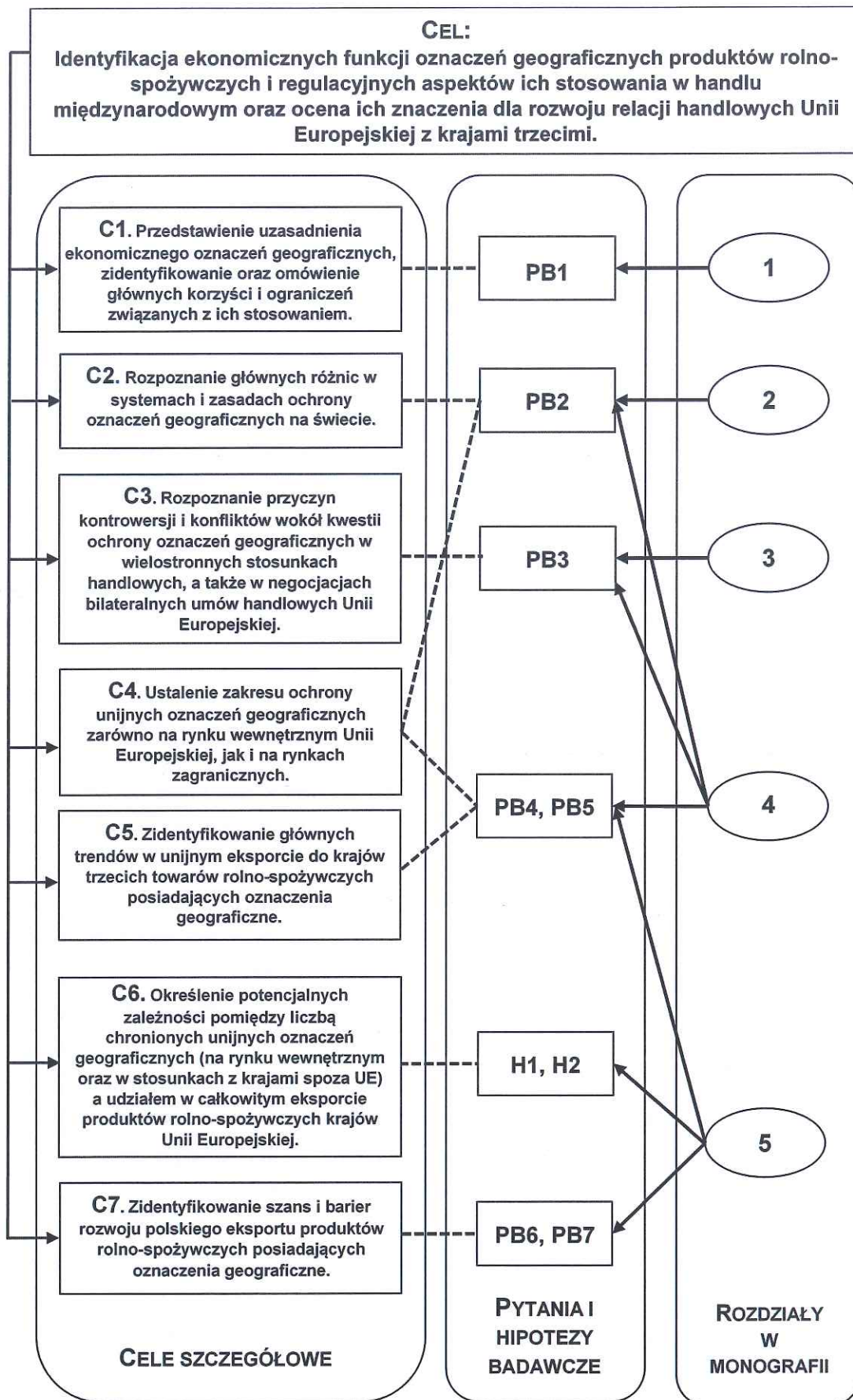
Cele, pytania badawcze i hipotezy

Głównym celem pracy była identyfikacja ekonomicznych funkcji oznaczeń geograficznych produktów rolno-spożywczych i regulacyjnych aspektów ich stosowania w handlu międzynarodowym oraz ocena ich znaczenia dla rozwoju relacji handlowych Unii Europejskiej z krajami trzecimi.

Osiągnięcie celu głównego wymagało realizacji celów szczegółowych, do których zaliczono w ramach części teoretyczno-przeładowej badań:

- C1: Przedstawienie uzasadnienia ekonomicznego oznaczeń geograficznych, zidentyfikowanie oraz omówienie głównych korzyści i ograniczeń związanych z ich stosowaniem.
- C2: Rozpoznanie głównych różnic w systemach i zasadach ochrony oznaczeń geograficznych na świecie.
- C3: Rozpoznanie przyczyn kontrowersji i konfliktów wokół kwestii ochrony oznaczeń geograficznych w wielostronnych stosunkach handlowych, a także w negocjacjach bilateralnych umów handlowych Unii Europejskiej.

A. t. g.



Rys. 2. Cel główny i cele szczegółowe monografii wraz z odpowiadającymi im pytaniami i hipotezami badawczymi

Źródło: Opracowanie własne.

A. Stojan

Z kolei poprzez badania w części empirycznej pracy próbowano osiągnąć następujące cele szczegółowe:

- C4: Ustalenie zakresu ochrony unijnych oznaczeń geograficznych zarówno na rynku wewnętrznym Unii Europejskiej, jak i na rynkach zagranicznych.
- C5: Zidentyfikowanie głównych trendów w unijnym eksporcie do krajów trzecich towarów rolno-spożywczych posiadających oznaczenia geograficzne.
- C6: Określenie potencjalnych zależności pomiędzy liczbą chronionych unijnych oznaczeń geograficznych (na rynku wewnętrznym oraz w stosunkach z krajami spoza UE) a udziałem w całkowitym eksporcie produktów rolno-spożywczych krajów Unii Europejskiej (uwzględniającym obroty wewnątrzunijne oraz wymianę z krajami trzecimi).
- C7: Zidentyfikowanie szans i barier rozwoju polskiego eksportu produktów rolno-spożywczych posiadających oznaczenia geograficzne.

Wskazywany zwłaszcza w pracach T. Joslinga (2006a) oraz M. Huysmansa i J. Swinnena (2019) międzynarodowy wymiar oznaczeń geograficznych, związany z handlem międzynarodowym i polityką handlową, skłonił mnie do sformułowania następującej tezy: oznaczenia geograficzne stanowią współcześnie coraz ważniejszy instrument regulacyjny w rolnictwie i handlu rolno-spożywczym, co przyczynia się do wzrostu znaczenia tej kwestii w negocjacjach międzynarodowych umów handlowych i w kształtowaniu relacji handlowych z partnerami zagranicznymi.

Studia literatury i rozpoznana na ich podstawie luka badawcza pozwoliły na sformułowanie kilku pytań badawczych oraz kilku hipotez badawczych. Ze względu na zastosowanie dwóch głównych podejść badawczych, w przypadku badań eksploracyjnych o charakterze jakościowym oraz dokumentowym przyjęto pytania badawcze, natomiast w odniesieniu do badań ilościowych przy zastosowaniu odpowiednich narzędzi statystycznych przyjęto hipotezy badawcze.

Szczegółowe pytania badawcze są następujące:

- PB1: Czy i po spełnieniu jakich warunków stosowanie oznaczeń geograficznych pozwala wykorzystać szanse na rynku krajowym i międzynarodowym?
- PB2: Jakie są sposoby i zasady ochrony unijnych oznaczeń geograficznych w stosunkach międzynarodowych?
- PB3: Co jest źródłem kontrowersji dotyczących kwestii ochrony oznaczeń geograficznych w negocjacjach wielostronnych i bilateralnych umów handlowych Unii Europejskiej?
- PB4: Jaki jest udział i znaczenie produktów z oznaczeniami geograficznymi w handlu artykułami rolno-spożywczymi Unii Europejskiej z krajami trzecimi?
- PB5: Jaki jest poziom i zakres ochrony unijnych oznaczeń geograficznych na rynkach zagranicznych w stosunku do poziomu i zakresu ich ochrony na rynku wewnętrznym UE?
- PB6: Jaki jest stopień ochrony polskich oznaczeń geograficznych na rynkach zagranicznych w porównaniu z oznaczeniami innych krajów członkowskich Unii Europejskiej?
- PB7: Jak można wskazać szanse i ograniczenia związane ze stosowaniem oznaczeń geograficznych przez polskich producentów i eksporterów artykułów rolno-spożywczych?

Hipotezy przyjęte w pracy, które zostały poddane weryfikacji na podstawie wyników badań ilościowych, są następujące:

- H1. Istnieje dwukierunkowa dodatnia zależność między wynikami w eksporcie produktów rolno-spożywczych krajów członkowskich Unii Europejskiej a zakresem ochrony oznaczeń geograficznych pochodzących z tych państw na rynku wewnętrznym UE;
- H2. Istnieje dodatni związek między wynikami w eksporcie produktów rolno-spożywczych krajów członkowskich Unii Europejskiej do państw trzecich a zakresem ochrony ich oznaczeń geograficznych na rynkach zagranicznych zapewnionej na mocy bilateralnych umów o wolnym handlu nowej generacji i DCFTA.

Relatywnie duża liczba pytań badawczych w stosunku do hipotez wynika z tego, że badania prowadzone w mojej pracy mają w dużym stopniu charakter deskryptywny i eksploracyjny, co w przypadku części zadań badawczych nie pozwala na statystyczne testowanie hipotez.

Struktura pracy

Monografia składa się ze wstępu, pięciu rozdziałów, zakończenia, spisu wykorzystanej bibliografii oraz aneksu. Pierwsze trzy rozdziały mają charakter głównie teoretyczno-przeglądowy, a dwa kolejne – empiryczny. Poszczególne rozdziały stanowią kolejne etapy badań, podczas których poszukiwano odpowiedzi na pytania badawcze oraz weryfikowano hipotezy badawcze przedstawione na rysunku 2.

Rozdział pierwszy poświęcony jest problematyce oznaczeń geograficznych, w szerokim i wielowymiarowym ich ujęciu. Analiza przeprowadzona w tym rozdziale ma charakter teoretyczny i rozpoczyna się od próby określenia istoty oznaczeń geograficznych jako formy praw własności intelektualnej. W rozdziale przedstawiono ogólnie przyjętą definicję oznaczeń geograficznych zawartą w przepisach prawa międzynarodowego odnoszącego się do własności intelektualnej oraz wyjaśniono terminy pokrewne. Następnie zaprezentowano cechy, funkcje i aspekty strategiczne oznaczeń geograficznych w ich ujęciu marketingowym. Zaprezentowano specyfikę oznaczeń geograficznych jako podstawy budowania strategii marketingowej opartej na wyróżnianiu produktu oraz jako elementu produktu i marki. Dalsza część rozdziału została poświęcona rozważaniom teoretycznym na temat uzasadnienia ekonomicznego stosowania oznaczeń geograficznych oraz szczegółowych korzyści i ograniczeń związanych z ich wykorzystywaniem zarówno dla stron transakcji kupna i sprzedaży, jak również dla gospodarki lokalnej, regionalnej i krajowej oraz ogółu społeczeństwa. Rozdział ten kończy się opisaniem warunków niezbędnych do tego, aby model biznesu realizowany z wykorzystaniem oznaczeń geograficznych mógł odnieść sukces.

W drugim rozdziale przedstawiono przegląd zasad i systemów ochrony oznaczeń geograficznych, których znajomość ma duże znaczenie dla eksporterów produktów rolno-spożywczych, gdyż wpływa na możliwość egzekwowania swoich praw do posługiwania się danym oznaczeniem na rynkach eksportowych. W rozdziale najpierw zaprezentowano główne klasyfikacje krajowych systemów ochrony własności intelektualnej. Następnie omówiono najważniejsze uregulowania dotyczące ochrony znaków geograficznych zawarte w wielostronnych porozumieniach odnoszących się do tej kwestii, przede wszystkim w Porozumieniu w sprawie handlowych aspektów własności intelektualnej (TRIPS), a także

w nowym Akcie geneńskim porozumienia lizbońskiego w sprawie nazw pochodzenia i oznaczeń geograficznych, przyjętym w 2015 r. W dalszej części rozdziału szczegółowo przedstawiono unijny system ochrony oznaczeń geograficznych, charakteryzując takie jego aspekty, jak podstawy prawne, rodzaje oznaczeń geograficznych w UE, skalę i strukturę rejestracji oznaczeń geograficznych w Unii oraz procedurę rejestracji. Następnie w celach porównawczych omówiono krajowe systemy ochrony oznaczeń geograficznych USA i Chin, które cechują się odmiennym od unijnego sposobem gwarantowania praw własności intelektualnej posiadaczom tych oznaczeń.

W trzecim rozdziale zaprezentowano oznaczenia geograficzne jako kwestię sporną w wielostronnych stosunkach handlowych. Rozdział rozpoczęto od rozważań na temat wykorzystywania oznaczeń geograficznych w charakterze pozataryfowych środków polityki handlowej. Następnie przedstawiono główne cele wspólnej polityki handlowej Unii Europejskiej w odniesieniu do oznaczeń geograficznych. W rozdziale tym zaprezentowano również zróżnicowane stanowiska stron w wielostronnych negocjacjach prowadzonych w ramach rundy Doha WTO oraz kontrowersje związane z negocjacjami i konkluzjami nowego Aktu geneńskiego porozumienia lizbońskiego w sprawie nazw pochodzenia i oznaczeń geograficznych.

W rozdziale czwartym badano problem stosowania i ochrony oznaczeń geograficznych w bilateralnych stosunkach handlowych Unii Europejskiej. Dokonano w nim przeglądu dwustronnych umów handlowych zawartych przez Unię Europejską, które zawierają klauzule dotyczące ochrony oznaczeń geograficznych. Omówiono również najbardziej problematyczne aspekty ochrony oznaczeń geograficznych w ramach tych umów oraz kwestię przeniesienia unijnych standardów dotyczących ochrony oznaczeń geograficznych na rynki zagraniczne. W dalszej części rozdziału szczegółowo przeanalizowano rozwiązania odnoszące się do ochrony oznaczeń geograficznych w wybranych umowach handlowych Unii Europejskiej (podpisanych i negocjowanych). Analiza objęła negocjacje Transatlantyckiego partnerstwa handlowo-inwestycyjnego między Stanami Zjednoczonymi a Unią Europejską, które mimo że zakończyły się bez porozumienia, ujawniły główną oś współczesnych sporów międzynarodowych w odniesieniu do poziomu ochrony nazw pochodzenia geograficznego. Pozostałymi umowami objętymi szczegółową analizą w aspekcie regulacji dotyczących oznaczeń geograficznych były: kompleksowa umowa gospodarczo-handlowa między Unią Europejską a Kanadą, umowa o wolnym handlu między Unią Europejską i jej państwami członkowskimi a Republiką Korei, oraz pogłębiona i kompleksowa umowa o wolnym handlu DCFTA między Unią Europejską a Ukrainą. Partnerzy handlowi Unii w wymienionych umowach reprezentują odmienne podejścia do ochrony oznaczeń geograficznych, a także różny stopień otwartości i gotowości na przyjęcie unijnych zasad ich ochrony. Rozdział zakończył się porównaniem zakresu ochrony oznaczeń geograficznych w ramach analizowanych dwustronnych umów handlowych.

Rozdział piąty dotyczy możliwości i ograniczeń rozwoju handlu produktami rolno-spożywczymi z unijnymi oznaczeniami geograficznymi. Zawiera analizę znaczenia produktów objętych oznaczeniami geograficznymi w handlu artykułami rolno-spożywczymi Unii Europejskiej z krajami trzecimi oraz tendencji w rozwoju unijnego eksportu tych produktów. Przeprowadzono w nim analizę powiązań między pozycją krajów członkowskich Unii

Europejskiej w eksporcie produktów rolno-spożywczych UE a liczbą unijnych oznaczeń geograficznych podlegających ochronie. Przybliżono również powody i przebieg wybranych konfliktów handlowych związanych z oznaczeniami geograficznymi, rozgrywających się na forum WTO oraz między krajami członkowskimi Unii. W ostatniej części tego rozdziału zaprezentowano i omówiono wyniki badań własnych o charakterze bezpośrednim na temat szans, korzyści i barier rozwoju sprzedaży i eksportu polskich produktów z oznaczeniami geograficznymi.

W zakończeniu monografii znajduje się podsumowanie podejmowanej problematyki. Odniesiono się w nim do celów, pytań badawczych i hipotez przyjętych w pracy. Przedstawiono konkluzje i wnioski, które płyną z poszczególnych rozdziałów. Zawarto w nim także własne spostrzeżenia dotyczące prezentowanego tematu oraz rekomendacje dla decydentów w zakresie kształtowania polityki handlowej oraz dla biznesu. Wskazano również, w jakim kierunku powinny iść dalsze badania dotyczące analizowanego problemu.

Zastosowane metody badawcze

Aby zrealizować postawione cele i odpowiedzieć na pytania badawcze, zastosowano różne metody badawcze (tab.1). W części teoretyczno-przeglądowej przeprowadzono krytyczną analizę i syntezę literatury przedmiotu, posługując się metodą analizy i krytyki piśmiennictwa (Apanowicz 2005). Zastosowano podejście badań pośrednich (*desk research*) wykorzystujące dane wtórne o charakterze jakościowym. Źródłami danych są głównie opracowania zagraniczne na temat oznaczeń geograficznych, uznane w światowej literaturze przedmiotu, ponieważ badany problem jest rzadko podejmowany w literaturze polskiej. Dokonano również analizy aktów prawnych, w tym zarówno umów międzynarodowych, jak i aktów prawa wtórnego Unii Europejskiej, wykorzystując metodę badania dokumentów (Banaszyk, Mruk i Paradysz 2008). Na tym etapie badań dążono do realizacji celów C1, C2 i C3 oraz uzyskania odpowiedzi na pytania badawcze PB1, PB2 (częściowo) i PB3.

W części empirycznej pracy zastosowano podejście ilościowe typu *desk research* (badania wtórne, analiza danych zastanych) i *field research* (badania pierwotne, badania sondażowe). Zastosowano podstawowe metody statystyczne, m.in. analizę korelacji, statystyki opisowe, hierarchiczną analizę skupień z wykorzystaniem metody Warda.

Przedmiotem badań ilościowych typu *desk research* były kraje członkowskie Unii Europejskiej (UE-28), z uwzględnieniem Wielkiej Brytanii, która w okresie badawczym pozostawała członkiem Unii. W badaniach tych wykorzystano następujące wtórne źródła danych: bazy danych oznaczeń geograficznych DOOR, e-Spirit-Drinks oraz e-Bacchus (od 2020 r. połączone w jedną bazę eAmbrosia) oraz bazę danych dotyczących handlu i ceł WITS (World Integrated Trade Solution). Liczbę oznaczeń geograficznych ustalono na dzień 31 grudnia 2018 r. Obliczenia korelacji wykonywano w programie Statistica.

Zastosowano również metody typowe dla badań *field research*, a jako metodę pomiaru źródeł pierwotnych wykorzystano wywiad kwestionariuszowy bezpośredni typu PAPI (*paper and pen personal interview*) (Schroeder, Bartosik-Purgat i Mruk 2013). Został on przeprowadzony na grupie reprezentantów polskich grup producenckich, które do końca 2018 r. zarejestrowały oznaczenie geograficzne typu chroniona nazwa pochodzenia (ChNP) lub chronione oznaczenie geograficzne (ChOG). W sumie badaniami realizowanymi

z wykorzystaniem wywiadu objęto 31 respondentów ($n = 31$), przy czym całą populację polskich grup producenckich z zarejestrowanymi oznaczeniami stanowił zbiór 34 podmiotów. Badania wykonano zatem na próbie stanowiącej 91,2% populacji generalnej.

Tabela 1. Wykorzystane metody badawcze i źródła danych

Elementy struktury monografii	Pytania i hipotezy badawcze	Zastosowana metoda badawcza	Źródła danych
Część teoretyczna i przeglądowa	PB1	Metoda analizy i krytyki piśmiennictwa	Publikacje naukowe, gotowe analizy rynkowe agencji badawczych
	PB2	Metoda analizy i krytyki piśmiennictwa; metoda badania dokumentów; analiza danych zastanych	Publikacje naukowe, gotowe analizy rynkowe agencji badawczych, rejestry oznaczeń geograficznych UE, teksty umów międzynarodowych
	PB3	Metoda analizy i krytyki piśmiennictwa; metoda badania dokumentów	Publikacje naukowe, teksty umów międzynarodowych
Część empiryczna	PB4	Analiza danych zastanych	Bazy danych Eurostat i WITS (<i>World Integrated Trade Solution</i>), gotowe analizy rynkowe agencji badawczych
	PB5	Metoda badania dokumentów, analiza danych zastanych	Teksty umów międzynarodowych, publikacje naukowe, rejestry oznaczeń geograficznych UE
	PB6	Metoda badania dokumentów, analiza danych zastanych	Teksty umów międzynarodowych, publikacje naukowe, rejestry oznaczeń geograficznych UE
	PB7	Metoda sondażu diagnostycznego z wykorzystaniem wywiadu bezpośredniego typu PAPI (<i>paper & pen personal interview</i>)	Wywiady z przedstawicielami grup producentów produktów z oznaczeniami geograficznymi
	H1	Analiza danych zastanych, metody statystyczne: analiza korelacji, statystyki opisowe, analiza skupień z wykorzystaniem metody Warda	Rejestry oznaczeń geograficznych (bazy danych DOOR, e-Spirit-Drinks oraz e-Bacchus - od 2020 r. połączone w jedną bazę eAmbrosia); baza danych dotyczących handlu i cel WITS (<i>World Integrated Trade Solution</i>)
H2	Metoda badania dokumentów; analiza danych zastanych, metody statystyczne: analiza korelacji z zastosowaniem współczynnika korelacji Pearsona, statystyki opisowe, analiza skupień z wykorzystaniem metody Warda	Teksty umów handlowych Unii Europejskiej (wraz z załącznikami); baza danych dotyczących handlu i cel WITS (<i>World Integrated Trade Solution</i>)	

Źródło: Opracowanie własne.

Zastosowane na tym etapie badań zróżnicowane metody stwarzają stosunkowo duże możliwości wszechstronnego badania postanowionego problemu, w tym realizacji celów C4, C5, C6 i C7, uzyskania odpowiedzi na pytania badawcze PB2 (częściowo), PB4, PB5, PB6 i PB7 oraz weryfikacji hipotez H1 i H2. Jednocześnie realizowane za pomocą wybranych metod badania empiryczne mają jednak pewne ograniczenia. O ile stosunkowo dobry jest dostęp do danych na temat liczby zarejestrowanych oznaczeń geograficznych, to brakuje aktualnych

A. 15

i dokładnych danych statystycznych na temat wielkości eksportu i importu produktów z oznaczeniami geograficznymi. Szersze badania na ten temat zostały przeprowadzone przez firmę konsultingową AND-International na zlecenie Komisji Europejskiej w 2012 r. Kolejny raport tej firmy został opublikowany w kwietniu 2020 r., już po zakończeniu właściwych badań w ramach przygotowywania niniejszej monografii, w związku z tym w pracy uwzględniono jedynie główne konkluzje tego raportu dotyczące eksportu. Z kolei jeśli chodzi o metodę pomiaru stosowaną w odniesieniu do źródeł pierwotnych, to ograniczenia wiązały się głównie z problemem identyfikacji operatu badawczego (przypadki zaprzestania działalności, zmiany adresów, brak certyfikowanych producentów w badanym okresie mimo zarejestrowania danego oznaczenia geograficznego itp.) oraz – w kilku przypadkach – z brakiem wystarczającego doświadczenia ze względu na krótki okres posługiwania się danym oznaczeniem, a także brakiem gotowości do udzielania szczegółowych odpowiedzi. W przyszłości wskazane byłoby kontynuowanie badań empirycznych dotyczących tego zagadnienia, obejmujących zarówno badania wtórne (w związku ze spodziewanym pojawieniem się nowych danych na temat unijnego handlu produktami z oznaczeniami geograficznymi), jak i badania pierwotne, które byłyby przeprowadzone na większej próbie badawczej i proponowałyby szerszy zakres pytań uwzględniających dodatkowe aspekty badanego zagadnienia.

Wyniki badań i dyskusja

Prezentowana problematyka oznaczeń geograficznych wpisuje się w nurt ekonomii międzynarodowej, a dokładniej międzynarodowych stosunków gospodarczych i handlu międzynarodowego. Nie jest to jedyne ujęcie tego zagadnienia, gdyż może być ono rozpatrywane również w ramach innych dyscyplin naukowych ze względu na swój wielowymiarowy charakter. Aspekt handlowy oznaczeń geograficznych ma jednak coraz większe znaczenie, ponieważ są one coraz częściej włączane do międzynarodowych umów handlowych zarówno dwustronnych, jak i wielostronnych, a tym samym stanowią ważny obszar negocjacyjny, w którym ujawniają się duże różnice podejść i interesów uczestniczących w nich stron.

W przypadku niektórych porozumień stanowiły one wręcz przeszkodę blokującą porozumienie, gdyż uczestniczące w nich kraje zagroziły, że nie ratyfikują tych umów, jeśli ich interesy w zakresie ochrony oznaczeń geograficznych nie zostaną wystarczająco uwzględnione (Huysmans 2019). Odmienne stanowiska w tej kwestii oraz brak konsensusu były jednym z czynników utrudniających osiągnięcie finalnego porozumienia w negocjacjach Transatlantyckiego partnerstwa w dziedzinie handlu i inwestycji między Unią Europejską a Stanami Zjednoczonymi (TTIP) oraz w negocjacjach nowego porozumienia liberalizującego światowy handel w ramach Rundy Doha WTO. Należy przy tym zauważyć, że oznaczenia geograficzne nie są już wyłącznie sprawą europejską, mimo że Unia Europejska umieszcza je wysoko wśród priorytetów negocjacyjnych, ale coraz więcej krajów postrzega je jako narzędzie rozwoju regionalnego oraz źródło przewagi konkurencyjnej na rynku globalnym. Rosnące zainteresowanie tą kwestią potwierdza analiza przebiegu procesu negocjacyjnego, w który zaangażowało się wiele krajów, reprezentujących często sprzeczne interesy, a wśród nich również kraje rozwijające się. Jest to zgodne ze spostrzeżeniami I. Calboli (2017), która zaobserwowała, że coraz większa liczba państw, również azjatyckich, postrzega je jako narzędzie rozwoju

regionalnego i atut marketingowy w konkuroowaniu na rynku globalnym. Na rosnące zaangażowanie krajów rozwijających w negocjacje dotyczące ochrony oznaczeń geograficznych wskazywali również D. Gervais i M. Slider (2017), przy czym twierdzili oni, że linia podziału w tych negocjacjach przebiegała nie pomiędzy krajami rozwiniętymi a rozwijającymi się, ale raczej pomiędzy krajami Starego Świata i Nowego Świata, mającymi różne podejścia do słuszności ścisłej ochrony tych oznaczeń. Można zatem uznać, że na tę kwestię zwraca się coraz większą uwagę w relacjach handlowych i z całą pewnością nie jest ona błaha.

Z jednej strony oznaczenia geograficzne stanowią niewątpliwą atut w działalności gospodarczej, pozwalający na wykorzystanie szans rynkowych związanych ze zmianami zachowań nabywców, a zwłaszcza z rosnącym popytem ze strony międzynarodowego segmentu konsumentów, którzy poszukują dobrych jakościowo, bezpiecznych produktów i coraz częściej zwracają uwagę na miejsce oraz sposób ich wytworzenia. Ponadto zmniejszają one asymetrię informacyjną, a przedsiębiorcom pozwalają na osiągnięcie renty ekonomicznej związanej z renomą danego oznaczenia. Z drugiej jednak strony przepisy dotyczące ochrony oznaczeń oraz procedur jej nabycia i utrzymania stanowią środek protekcyjny o charakterze regulacyjnym, utrudniający możliwości ekspansji na dany rynek.

W niniejszej monografii problematyka oznaczeń geograficznych dotyczy relacji handlowych Unii Europejskiej, przy czym głównym celem badawczym była identyfikacja ekonomicznych funkcji oznaczeń geograficznych produktów rolno-spożywczych i regulacyjnych aspektów ich stosowania w handlu międzynarodowym oraz ocena ich znaczenia dla rozwoju relacji handlowych Unii Europejskiej z krajami trzecimi.

Główny cel pracy, jak również cele szczegółowe zostały osiągnięte przez realizację kolejnych części tej pracy, tj. teoretyczno-przeglądowej i empirycznej. Gruntowne studia literaturowe oraz badania własne z wykorzystaniem źródeł zarówno wtórnych, jak i pierwotnych dostarczyły wielu istotnych informacji na temat oznaczeń geograficznych i ich znaczenia gospodarczego.

Wnioski wynikające z części teoretycznej i przeglądowej opracowania

Jako główne uzasadnienie ekonomiczne stosowania oznaczeń geograficznych można wskazać korzyści związane ze zmniejszeniem asymetrii informacji na rynku oraz umożliwieniem producentom budowania i swobodnego korzystania z dobrej reputacji uzyskanej dzięki unikatowym cechom produktu wynikającym z jego wytwarzania na danym obszarze geograficznym. Ze względu na fakt, że asymetria informacyjna wzrasta na ogół wraz ze wzrostem oddalenia producentów i konsumentów oraz zwiększa się w przypadku rosnącego zróżnicowania produktów oferowanych na rynku, znaczenie oznaczeń geograficznych rośnie w warunkach postępującej internacjonalizacji i istnienia globalnych łańcuchów żywnościowych.

Korzyści wynikające ze stosowania oznaczeń geograficznych można uzyskać na wielu płaszczyznach i dotyczą one stron transakcji handlowej, a także gospodarek krajowych, regionalnych i lokalnych społeczności. Badania na ten temat prowadzili m.in. A. Marescotti (2003), C. Bramley i J.F. Kirsten (2007), D. Giovannucci i in. (2009), G. Belletti, A. Brazzini i A. Marescotti (2014). Oprócz zabezpieczenia producentów przed nieuczciwą konkurencją sygnowanie produktów oznaczeniami geograficznymi może być źródłem takich korzyści, jak

między innymi: uzyskiwanie premii cenowej w porównaniu z podobnymi produktami należącymi do tej samej kategorii; zwiększenie sprzedaży krajowej i eksportowej przez dotychczasowe lub nowe kanały dystrybucji; stabilizowanie stosunków handlowych i zmniejszanie niepewności w działalności na rynku krajowym i międzynarodowym w odniesieniu do wielkości i/lub cen produktów z oznaczeniami geograficznymi, a także oferowanie lepszych gwarancji konsumentom końcowym przez większą identyfikowalność produktu i jego procesu produkcyjnego. Producenci mogą również czerpać korzyści ze zbiorowej promocji produktów z oznaczeniami geograficznymi na rynkach zagranicznych oraz z wykorzystania funduszy unijnych przeznaczonych na promocję produktów o wysokiej jakości. Warto w tym kontekście przytoczyć pogląd T. Joslinga (2006a), że regulacje związane z oznaczeniami geograficznymi stanowią coraz częściej wykorzystywany instrument, który może zastępować inne formy wsparcia w rolnictwie. Ich rola będzie nadal wzrastać, gdyż mogą być sposobem zrekomensowania producentom rolnym utraty subsydiów eksportowych przez Unię Europejską. W tabeli 2 zestawiono główne korzyści i koszty stosowania oznaczeń geograficznych dla konsumentów, a także dla producentów i instytucji, których działalność jest skupiona wokół oznaczeń geograficznych.

Tabela 2. Najważniejsze korzyści i koszty związane ze stosowaniem oznaczeń geograficznych

Korzyści dla konsumentów	Korzyści dla certyfikowanych producentów i gestorów
<ol style="list-style-type: none"> Wyższa wartość dla klienta ze względu na unikatowość oferty Zapewnienie o poziomie jakości i unikatowych cechach Poświadczenie autentyczności produktu Zmniejszenie kosztów poszukiwania informacji Łatwiejsza do określenia odpowiedzialność producenta Ochrona uniwersalnych wartości (społecznych, kulturowych, związanych z tradycjami, środowiskiem itp.) za pomocą mechanizmów rynkowych 	<ol style="list-style-type: none"> Wyższe ceny produktów i możliwość realizacji wyższych zysków Łatwiejszy dostęp do rynku i wzrost sprzedaży krajowej i zagranicznej Możliwość wyróżnienia się na rynku krajowym i międzynarodowym oraz budowy silnej marki Ochrona lokalnych tradycji i praktyk kulturowych Zróźnicowanie rynku i ochrona przed konkurencją z kraju i z zagranicy Pozytywne lokalne efekty zewnętrzne, w tym wzrost zatrudnienia, rozwój obszarów wiejskich, rozwój turystyki, wzrost cen gruntów, sprawniejsze zarządzanie na szczeblu lokalnym itp.
Straty/ koszty dla konsumentów	Straty/koszty dla certyfikowanych producentów i gestorów
<ol style="list-style-type: none"> Wyższe ceny rynkowe wynikające z unikatowości oferty Możliwe zmniejszenie innowacyjności oferty, ograniczenie wprowadzania usprawnień ze względu na wymóg zgodności produktu ze specyfikacją Państwowe systemy oznaczeń geograficznych zwiększające publiczne koszty zarządzania, które są pokrywane z wpływów podatkowych Ograniczenie konkurencji i zwiększenie protekcyjizmu, czego skutki odczuwają również konsumenci 	<ol style="list-style-type: none"> Wyższe koszty produkcji Możliwe obniżenie innowacyjności przedsiębiorstwa Wyższe wymagania i koszty zarządzania oraz instytucjonalne Wysokie koszty ochrony prawnej, jeśli ochrona ma charakter prywatny, a nie publiczny

Źródło: Opracowanie własne na podstawie (Giovannucci i in. 2009).

A-137

Nie jest to jednak rozwiązanie optymalne w każdym przypadku, a sukces strategii rozwoju opartej na oznaczeniach geograficznych jest determinowany wieloma czynnikami o charakterze zewnętrznym i wewnętrznym. Do warunków ramowych jej powodzenia należy m.in.: istnienie rozwiniętej struktury organizacyjnej i instytucjonalnej, ustanowienie sprawiedliwych zasad uczestnictwa w systemie, wsparcie ze strony silnych partnerów rynkowych, a także zapewnienie skutecznej ochrony prawnej. Strategia ta generuje również wysokie koszty, dlatego przy braku silnych przesłanek jej stosowania rozwój obszarów wiejskich wymaga podjęcia innych, prostszych działań.

Oznaczenia geograficzne są chronione na poziomie umów wielostronnych, przez uregulowania porozumienia TRIPS WTO i innych porozumień międzynarodowych, a także na poziomie poszczególnych krajów za pomocą różnorodnych przepisów, instrumentów i procedur tworzących krajowe systemy ochrony. Do głównych typów krajowych systemów ochrony oznaczeń geograficznych zidentyfikowanych w niniejszej pracy należą: niezależny (*sui generis*) system specjalnych uregulowań dotyczących oznaczeń geograficznych, system ochrony oznaczeń geograficznych w ramach istniejącego prawa znaków towarowych oraz system mieszany będący połączeniem systemu *sui generis* oraz systemu opartego na ochronie znaków towarowych. Odmiennie systemy stosowane przez głównych uczestników światowego handlu – Unię Europejską, USA i Chiny, różnią się od siebie m.in. poziomem i zakresem ochrony, a także sposobami egzekwowania zobowiązań (*ex officio* lub *ex parte*). Główne cechy tych trzech odmiennych systemów ochrony zaprezentowano w tabeli 3. Znajomość tych różnic, które występują między krajowymi systemami, oraz szczegółowych uregulowań w tym zakresie ma duże znaczenie dla unijnych eksporterów zamierzających wykorzystywać oznaczenia geograficzne w ekspansji na rynki zagraniczne.

Tabela 3. Różnice pomiędzy systemami ochrony oznaczeń geograficznych w Unii Europejskiej, Stanach Zjednoczonych Ameryki i Chinach

Cecha systemu	Unia Europejska	Stany Zjednoczone	Chiny
Relacja oznaczeń geograficznych do systemu ochrony praw własności intelektualnej	Odrębna forma praw własności intelektualnej: system <i>sui generis</i>	Brak odrębnych przepisów dotyczących ochrony oznaczeń geograficznych; oznaczenia chronione na mocy regulacji prawnych związanych z ochroną znaków towarowych i przeciwdziałaniem nieuczciwej konkurencji	Dualizm: funkcjonuje system ochrony oznaczeń geograficznych <i>sui generis</i> , a równoległe reżim znaków towarowych zapewniający ochronę znakom zawierającym nazwy geograficzne
Egzekwowanie zobowiązań	<i>Ex officio</i> : władze publiczne odpowiedzialne za ochronę oznaczeń geograficznych	<i>Ex parte</i> : ochrona głównie oparta na prywatnych działaniach stowarzyszeń producentów	<i>Ex officio</i> w odniesieniu do systemu ochrony <i>sui generis</i> oraz <i>ex parte</i> w przypadku reżimu znaków towarowych
Główny cel oznaczenia	Identyfikacja i poświadczenie pochodzenia geograficznego i jego związku z jakością, cechami produktu lub renomą; musi poświadczać miejsce pochodzenia	Identyfikacja producenta, może jednak poświadczać jakość, cechy charakterystyczne, materiały, miejsce pochodzenia itp.	Różne w zależności od systemu: <i>sui generis</i> – potwierdzenie miejsca pochodzenia i jego wpływu na produkt; reżim znaków towarowych – identyfikacja producenta, ale również poświadczenie charakterystycznych cech produktu

Zakres	Produkty rolne i środki spożywcze oraz wina i napoje spirytusowe zarejestrowane jako: – chronione nazwy pochodzenia – chronione oznaczenia geograficzne	Wszystkie produkty (zarówno rolne, jak i przemysłowe) oraz usługi	W przypadku systemu <i>sui generis</i> obejmuje produkty rolne i wyroby rzemieślnicze (a więc jest szerszy niż w UE), a nie obejmuje usług; w ramach reżimu znaków towarowych – wszystkie produkty
Prawo do stosowania oznaczenia	Nie ma właściciela oznaczenia geograficznego – każdy producent działający w ramach danego obszaru geograficznego, przypisanego do danego oznaczenia, może wystąpić z wnioskiem o jego stosowanie	Istnieje (zarejestrowany) właściciel znaku towarowego lub znaku certyfikacji i administracja należy do posiadaczy praw do oznaczenia, z wykluczeniem podmiotów niebędących ich posiadaczami	Typowe dla danego systemu: <i>sui generis</i> – brak właściciela; reżim znaków towarowych – istnieje zarejestrowany właściciel
Czas trwania i koszt ochrony	Ochrona nie jest ograniczona czasowo, rejestracja nie wymaga odnawiania; ochrona bezpłatna z wyjątkiem niewielkiej opłaty rejestracyjnej	Ochrona wymaga okresowego odnawiania, przyznawana na okres 10 lat z możliwością przedłużenia; relatywnie wysoki koszt rejestracji i ochrony, opłaty są wnoszone za każde odnowienie	W przypadku systemu <i>sui generis</i> ochrona nie jest ograniczona czasowo; ochrona bezpłatna, ale występują koszty tłumaczenia dokumentów na język chiński; w ramach reżimu znaków towarowych występują koszty rejestracji, a ochrona przyznawana jest na 10 lat z możliwością przedłużenia
Transferowalność praw	Oznaczenia geograficzne nie są transferowalne	Znaki towarowe są w pełni transferowalne	Mieszana, różna w zależności od systemu

Źródło: Opracowanie własne na podstawie (Addor i Grazioli 2002, Kuźnar 2016).

Kontrowersje wokół oznaczeń geograficznych w międzynarodowych stosunkach handlowych wiążą się z występowaniem zasadniczych różnic interesów poszczególnych krajów w tym obszarze. Główna oś konfliktu występuje pomiędzy krajami i ugrupowaniami, które domagają się ściślejszej ochrony tych oznaczeń, powyżej poziomu ochrony zapewnionego przepisami wielostronnego porozumienia TRIPS, a krajami, które uważają podwyższoną i specyficzną ochronę za zbędną i przeciwstawiają się zwłaszcza ograniczaniu stosowania nazw rodzajowych. Oś podziału przebiega zwykle w tym przypadku pomiędzy krajami Starego Świata i Nowego Świata. Różnice te są widoczne zarówno podczas negocjacji porozumień wielostronnych, jak i w trakcie negocjowania bilateralnych umów handlowych, w których kwestia oznaczeń geograficznych jest coraz ważniejszym elementem. Wzrost znaczenia tego zagadnienia wiąże się z charakterem uregulowań dotyczących oznaczeń geograficznych, które podobnie jak inne standardy mogą stanowić barierę pozataryfową w handlu.

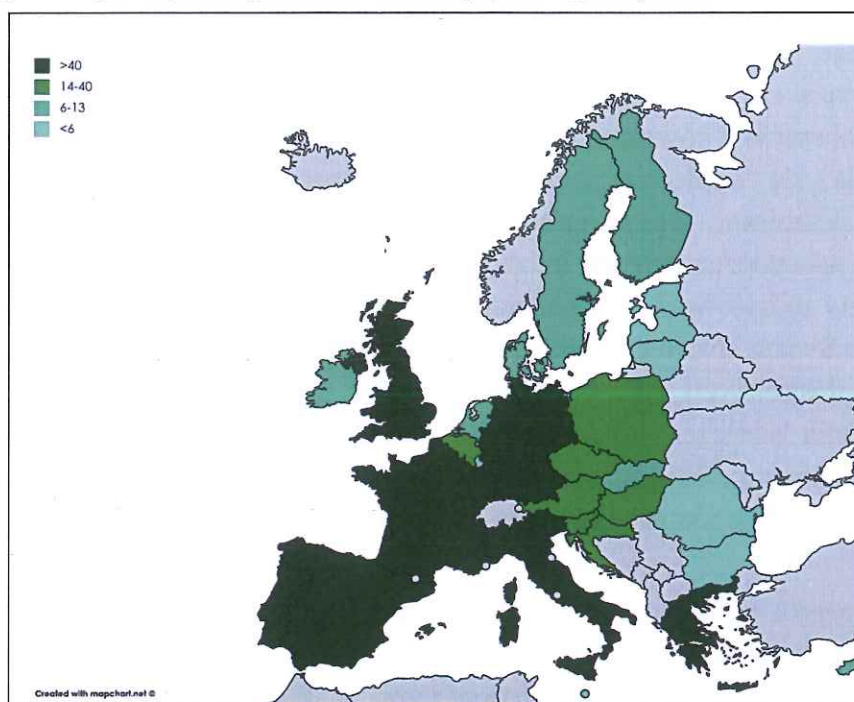
Unia Europejska aktywnie zabiega o ochronę oznaczeń geograficznych na forum WTO, jak również przystępując do Aktu genewskiego porozumienia lizbońskiego oraz negocjując warunki bilateralnych umów handlowych nowej generacji. Wśród priorytetów unijnych w tym obszarze znajdują się m.in.: utworzenie wielostronnego systemu rejestracji chronionych oznaczeń geograficznych, rozszerzenie zakresu ochrony przyznanej w ramach porozumienia TRIPS winom i napojom spirytusowym na inne produkty rolne i wyroby kulturowe, a także unieważnienie znaków towarowych kolidujących z unijnymi oznaczeniami geograficznymi na

rynkach krajów trzecich oraz stopniowe wycofywanie się użytkowników ze stosowania nazw rodzajowych wywodzących się z unijnych nazw pochodzenia na tych rynkach. Jednocześnie negocjatorzy unijni zachowują pewną elastyczność w negocjacjach, modyfikując swoje postulaty w zależności od rodzaju umowy i partnera handlowego. Głównym oponentem Unii Europejskiej na arenie międzynarodowej są Stany Zjednoczone, które sprzeciwiają się wprowadzeniu ściślejszej ochrony tych oznaczeń.

Wnioski wynikające z części empirycznej badań

Badania własne dowiodły, że Unia Europejska stosuje rozbudowany system rejestracji i ochrony oznaczeń geograficznych typu ChNP i ChOG na rynku wewnętrznym, przy czym wyraźnie dominują wśród nich oznaczenia pochodzące z krajów tzw. południowej piątki, czyli Włochy, Francja, Hiszpania, Grecja i Portugalia. Stosunkowo dużą liczbę zarejestrowanych oznaczeń geograficznych posiadały ponadto Niemcy i Wielka Brytania. Polska z 32 oznaczeniami geograficznymi produktów rolnych i środków spożywczych (9 typu CHNP i 23 typu ChOG) znajdowała się w 2018 r. na ósmym miejscu wśród krajów UE-28. Wśród 32 polskich zarejestrowanych oznaczeń geograficznych znajdowało się 9 oznaczeń typu ChNP (m.in. „Oscypek”, „Wiśnia nadwiślanka” i „Karp zatorski”) oraz 23 oznaczenia typu ChOG (m.in. „Jabłka łackie”, „Obwarzanek krakowski”, „Miód kurpiowski” czy „Rogal świętomarciński”). Na rysunku 3 zaprezentowano kraje Unii Europejskiej pogrupowane według liczby oznaczeń znajdujących się w rejestrze UE.

Jednocześnie w systemie unijnym rejestrowane są również oznaczenia geograficzne krajów trzecich, ale ich liczba jest nadal nieznacząca, co stanowi jeden z zarzutów wobec UE dotyczących protekcyjnego charakteru unijnych regulacji.



Rys. 3. Kraje UE-28 według liczby oznaczeń geograficznych (GIs) produktów rolnych i środków spożywczych zarejestrowanych w systemie UE (stan na 31 grudnia 2018 r.)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z bazy DOOR.

A. + 57

Badania empiryczne wykazały również, że chociaż Unia Europejska dąży do przeniesienia swoich standardów w zakresie ochrony oznaczeń geograficznych na rynki krajów trzecich, to jednak zakres, poziom i sposób tej ochrony na poszczególnych rynkach zagranicznych jest bardzo zróżnicowany, uzależniony od typu stosunków handlowych (na bazie KNU czy o charakterze preferencyjnym) oraz wyników negocjacji międzynarodowych. W szczególności analiza liczby chronionych oznaczeń w umowach o wolnym handlu nowej generacji UE dowiodła, że różni się ona znacząco w zależności od danej umowy (od kilkudziesięciu po blisko tysiąc chronionych unijnych oznaczeń produktów rolnych i środków spożywczych), przy czym największa liczba oznaczeń objętych ochroną dotyczy krajów powiązanych z Unią umowami stowarzyszeniowymi, położonych w dość bliskim jej sąsiedztwie. Stosunkowo nieliczna grupa oznaczeń geograficznych jest chroniona w ramach wszystkich analizowanych umów. Należą do nich zarówno powszechnie znane i posiadające największą wartość rynkową oznaczenia, takie jak m.in. „Camembert de Normandie”, „Gorgonzola”, „Grana Padano”, „Prosciutto di Parma”, „Parmigiano Reggiano”, ale również niektóre mniej rozpoznawalne, jak np. „Priego de Córdoba”, „Pruneaux d'Agen” i „Masticha Chiou”. Sukcesem strony unijnej jest to, że we wszystkich umowach bilateralnych uzyskała ona rozszerzenie zakresu ochrony przysługującego na mocy art. 23 TRIPS winom i napojom spirytusowym także na artykuły rolne i środki spożywcze, ale dotyczy to tylko części oznaczeń – różnych w różnych umowach.

Tabela 4. Liczba unijnych oznaczeń geograficznych produktów rolnych i środków spożywczych chronionych na podstawie umów nowej generacji i DCFTA, podpisanych lub wynegocjowanych przez UE (stan na dzień zawarcia umowy)

Lp.	Partner umowy	Typ umowy	Rok zakończenia negocjacji	Rok podpisania	Liczba unijnych oznaczeń geograficznych produktów rolnych i środków spożywczych	Liczba unijnych oznaczeń geograficznych win i napojów spirytusowych
1	Republika Korei	FTA	2009	2010	60	105
2	Grupa Andyjska	FTA	2010	2012	34	83
3	Ameryka Środkowa	AA	2010	2012	88	136
4	Ukraina	DCFTA	2012	2014	811	1926
5	Gruzja	DCFTA	2013	2014	805	2255
6	Mołdawia	DCFTA	2013	2014	852	2330
7	RPA ^a	EPA	2014	2016	110	141
8	Kanada	CETA	2014	2016	171	.
9	Singapur	FTA	2014	2018	78	118
10	Wietnam	FTA	2015	2019	59	110
11	Japonia	EPA	2017	2018	68	145
12	Meksyk	mGA ^b	2018	-	190	150
13	Mercosur	AA ^b	2019	-	166	185

^a Porozumienie o partnerstwie gospodarczym UE podpisała z całym ugrupowaniem SADC, ale tylko z RPA uzgodniono listę chronionych oznaczeń geograficznych. ^b Umowa wstępna (*agreement in principle*).

Źródło: Opracowanie własne na podstawie opublikowanych tekstów umów wraz z załącznikami.

W tabeli 4 przedstawiono dokładną liczbę oznaczeń chronionych na podstawie poszczególnych umów nowej generacji i DCFTA Unii Europejskiej. Wyniki te uzyskano na

podstawie analizy opublikowanych tekstów umów handlowych wraz z załącznikami. Zestawienie to nie obejmuje innych typów umów, w tym samodzielnych umów w sprawie oznaczeń geograficznych ani umów o wolnym handlu, które chronią jedynie oznaczenia geograficzne produktów winiarskich lub napojów spirytusowych. Analiza obejmuje wyłącznie kompleksowe umowy, które zawierają opublikowane listy chronionych oznaczeń geograficznych.

Umowy te przewidują również ściślejszą ochronę wybranych oznaczeń geograficznych win i napojów spirytusowych. Podobnie jak w przypadku produktów rolnych i spożywczych, najwięcej unijnych oznaczeń geograficznych wyrobów alkoholowych jest chronionych w ramach umów DCFTA na rynkach Gruzji, Mołdawii i Ukrainy.

Wyniki przeprowadzonej w pracy w dalszej kolejności analizy danych statystycznych dotyczących eksportu produktów rolno-spożywczych wskazują na niewielki wzrost udziału produktów z oznaczeniami geograficznymi w całkowitym eksporcie artykułów rolno-spożywczych Unii Europejskiej do krajów trzecich. Wzrastało jednocześnie znaczenie rynków zagranicznych jako rynków zbytu produktów z tymi oznaczeniami. Trzeba tutaj zaznaczyć, że ustalenie dokładnej wartości eksportu produktów z oznaczeniami geograficznymi napotyka poważne ograniczenia, nie ma bowiem ogólnie dostępnych aktualnych danych statystycznych na ten temat. Ponieważ w ramach nomenklatury taryfowej część z nich nie ma własnych kodów HS, są one często ujmowane w szerszych kategoriach eksportowych. Głównym źródłem pozyskania danych są raporty z badań przeprowadzonych przez firmę AND-International na zlecenie Dyrekcji Generalnej ds. Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich Komisji Europejskiej. Pierwszy ukazał się w październiku 2012 r., a kolejny w 2020 r., ale ze względu na termin jego opublikowania już po zakończeniu właściwych badań prowadzonych w ramach przygotowywania monografii, jego wyniki zostały uwzględnione tylko w podstawowym zakresie.

Na podstawie danych przedstawionych w raporcie AND-International (*Study on Economic Value...* 2020) szacuje się, że w 2017 r. wartość eksportu produktów z oznaczeniami ChNP i ChOG stanowiła 15,4% wartości całkowitego eksportu produktów rolno-spożywczych Unii Europejskiej do krajów trzecich. Oznacza to niewielki wzrost w porównaniu z poziomem z 2010 r. (o ok. 0,4 p.p.). Wartość tego eksportu wyniosła w 2017 r. 16,95 mld EUR (17,03 mld EUR z uwzględnieniem eksportu produktów tradycyjnych z oznaczeniem GTS). Przy czym eksport produktów z oznaczeniami geograficznymi do krajów trzecich stanowił 22,7% ich całkowitej sprzedaży przez kraje członkowskie Unii Europejskiej, uwzględniającej również sprzedaż krajową i dostawy wewnątrzunijne. Świadczy to o dalszym wzroście udziału rynków pozaunijnych w sprzedaży produktów z oznaczeniami geograficznymi z 19,5% w 2010 r. Nadal jednak rynki krajowe były głównymi rynkami zbytu tych produktów (z udziałem 58%), a sprzedaż do innych krajów UE stanowiła 19,4% łącznej sprzedaży (tab. 5). Strukturę sprzedaży produktów z oznaczeniami geograficznymi można więc w badanym okresie uznać za względnie stabilną.

Tabela 5. Sprzedaż unijnych produktów z oznaczeniami geograficznymi bez reeksportu według rynku przeznaczenia w 2005 r., 2010 r. i 2017 r. (w mln EUR i w %)

Wyszczególnienie	2005		2010		2017	
	Wartość w mln EUR	Udział %	Wartość w mln EUR	Udział %	Wartość w mln EUR	Udział %
Sprzedaż krajowa	30 149	62,2	32 662	60,1	43 337	58,0
Sprzedaż na rynek UE (dostawy wewnątrzunijne)	10 068	20,8	11 103	20,4	14 473	19,4
Sprzedaż do krajów trzecich	8 230	17,0	10 581	19,5	16 948	22,7
Sprzedaż całkowita	48 446	100	54 346	100	74 759	100

Źródło: Opracowanie własne na podstawie (*Value of Production... 2012; Study on Economic... 2020*).

Największy udział w eksporcie do krajów spoza UE w ramach danej kategorii produktów miały wyroby winiarskie posiadające oznaczenia geograficzne, duży udział stwierdzono również w odniesieniu do wyrobów spirytusowych. Natomiast relatywnie niewielkie znaczenie miały produkty z oznaczeniami geograficznymi w unijnym eksporcie w ramach kategorii produktów rolnych i środków spożywczych. Jednocześnie w przypadku niektórych produktów tej kategorii, posiadających szeroko rozpoznawalne oznaczenia geograficzne, takich jak sery „Grana Padano” i „Parmigiano Reggiano” odnotowywano w ostatnim okresie wysoką dynamikę eksportu do krajów trzecich.

Celem analizy przeprowadzonej w dalszej części opracowania było określenie relacji pomiędzy wynikami uzyskiwanymi w eksporcie rolno-spożywczym przez kraje członkowskie Unii Europejskiej a zakresem ochrony wewnętrznej (na rynku unijnym) oraz zewnętrznej (na rynkach krajów trzecich) unijnych oznaczeń geograficznych. Podjęto próbę ustalenia, czy występuje zależność między udziałem poszczególnych krajów członkowskich w unijnym eksporcie produktów rolnych i żywnościowych a liczbą chronionych oznaczeń geograficznych pochodzących z tych krajów. W literaturze można bowiem spotkać opinie, że dążenie do ochrony oznaczeń na rynkach krajów trzecich na mocy umów bilateralnych zawieranych przez Unię Europejską wynika raczej z przesłanek politycznych lub kulturowych niż ekonomicznych (Huysmans 2019). Z kolei w innych źródłach podkreśla się, że oznaczenia geograficzne ułatwiają dostęp do nowych rynków eksportowych, a także pozwalają na ugruntowanie pozycji na dotychczasowych rynkach zagranicznych (*Strengthening Sustainable... 2018*).

Zmierzając do weryfikacji przyjętych w pracy hipotez H1 i H2, przeprowadzono analizę korelacji z wykorzystaniem współczynnika korelacji liniowej Pearsona.

W badaniach wyróżniono następujące grupy tych oznaczeń: oznaczenia geograficzne dotyczące wyłącznie produktów rolnych i środków spożywczych, oznaczenia geograficzne produktów winiarskich i napojów spirytusowych oraz obie te grupy łącznie. Mimo że znaki typu gwarantowana tradycyjna specjalność (GTS) nie stanowią oznaczeń geograficznych w rozumieniu TRIPS, zostały uwzględnione w badaniach korelacji w celach porównawczych, gdyż w niektórych krajach mają one relatywnie duże znaczenie ekonomiczne. Obliczenia wymagały pozyskania danych z trzech rejestrów: DOOR, e-Bacchus i e-Spirit-Drinks (od 2020 r. połączonych w jedną bazę danych – eAmbrosia). Do obliczania korelacji między udziałem krajów członkowskich w eksporcie Unii a ich udziałem w liczbie unijnych oznaczeń

A. G. J.

geograficznych chronionych na rynku wewnętrznym wykorzystano współczynnik korelacji liniowej Pearsona, a wyniki obliczeń przedstawiono w tabeli 6.

Tabela 6. Wartości współczynnika korelacji Pearsona między udziałem krajów członkowskich w eksporcie rolno-spożywczym Unii Europejskiej (z uwzględnieniem obrotów wewnątrzunijnych) i udziałem tych krajów w całkowitej liczbie unijnych oznaczeń geograficznych (GIs) chronionych w UE w 2018 r.

Wyszczególnienie	Udział w ogólnej liczbie GIs – produkty spożywcze oraz wina i napoje spirytusowe	Udział w liczbie GIs		
		produkty spożywcze	produkty spożywcze z uwzględnieniem GTS	wina i napoje spirytusowe
Udział w eksporcie produktów rolno-spożywczych ogółem	0,4662*	0,4965**	0,5022**	0,4323*
Udział w eksporcie produktów pochodzenia zwierzęcego	0,2852	0,3316	0,3366	0,2484
Udział w eksporcie produktów pochodzenia roślinnego	0,4243*	0,4586*	0,4648*	0,3895*
Udział w eksporcie przetworzonych produktów spożywczych, w tym:	0,5397**	0,5562**	0,5613**	0,5112**
– udział w eksporcie wyrobów winiarskich i napojów spirytusowych	0,8062***	0,7853***	0,7852***	0,7899***

Uwaga: wartości istotne statystycznie zaznaczono pogrubioną czcionką przy: * $p < 0,05$, ** $p < 0,01$, *** $p < 0,001$.

Źródło: Obliczenia własne.

Uzyskane wyniki wskazują na istnienie umiarkowanej (przedział 0,4–0,6) dodatniej korelacji pomiędzy udziałem w całkowitym eksporcie artykułów rolno-spożywczych UE a udziałem w liczbie oznaczeń geograficznych zarejestrowanych w systemie unijnym przez kraje członkowskie. Im wyższy jest udział w eksporcie, tym większa jest na ogół liczba chronionych oznaczeń geograficznych pochodzących z danego kraju UE. Pewnym zaskoczeniem jest to, że współczynnik korelacji osiąga relatywnie wyższe wartości (siła związku korelacyjnego jest wyższa) w przypadku liczby posiadanych oznaczeń geograficznych artykułów rolnych i środków spożywczych, a niższe w przypadku chronionych oznaczeń geograficznych wyrobów winiarskich i napojów spirytusowych. Można to jednak próbować wyjaśnić tym, że zmienna udziału w eksporcie odnosi się do eksportu uwzględniającego również dostawy wewnątrzunijne, a w obrotach między krajami UE napoje alkoholowe nie zajmują tak wysokiej pozycji w strukturze towarowej jak w handlu z krajami trzecimi. Z kolei jeśli uwzględnimy poszczególne grupy towarowe produktów rolno-spożywczych, to największa siła związku korelacyjnego udziału w eksporcie z udziałem w liczbie unijnych oznaczeń geograficznych występuje w przypadku eksportu przetworzonych produktów spożywczych (HS 16–14), a najniższa dotyczy eksportu produktów pochodzenia zwierzęcego (HS 01–05). Ta ostatnia grupa produktów jest jedyną spośród analizowanych kategorii, dla której korelacja pomiędzy wielkością eksportu a udziałem w liczbie unijnych oznaczeń nie jest istotna statystycznie ($p > 0,05$). Bardzo wysoką wartość współczynnika korelacji (powyżej $r = 0,8$) stwierdzono natomiast w przypadku udziału w eksporcie wyrobów winiarskich i napojów spirytusowych wyszczególnionych jako odrębna subgrupa przetworzonych produktów spożywczych.

A. + 50

Wyniki przeprowadzonej analizy stanowią potwierdzenie pierwszej weryfikowanej hipotezy (H1), mówiącej o tym, że istnieje dwukierunkowa dodatnia zależność między wynikami w eksporcie produktów rolno-spożywczych krajów członkowskich Unii Europejskiej a zakresem ochrony oznaczeń geograficznych pochodzących z tych państw na rynku wewnętrznym UE. Trzeba jednak podkreślić, że zależność ta nie jest zbyt silna. Można to próbować uzasadnić w ten sposób, że kraje o sektorach rolno-spożywczych cechujących się wysoką wydajnością i konkurencyjnością często wykorzystują oznaczenia geograficzne jako jedno z narzędzi wzmocnienia pozycji na rynkach zagranicznych. Jest to jednak uzależnione od sposobu budowania przewagi konkurencyjnej, gdyż część krajów (np. Niemcy i Holandia) stosuje przede wszystkim efektywne, innowacyjne i zaawansowane technologicznie metody produkcji rolnej, dlatego strategie oparte na marce, tradycjach czy nazwach pochodzenia nie odgrywają tam większej roli. Można też zaobserwować, że niektóre kraje o sektorach rolnych charakteryzujących się niższą wydajnością (np. Grecja i Portugalia) intensywnie zabiegają o ochronę oznaczeń geograficznych i z reguły ją uzyskują, starając się w ten sposób zwiększyć swoją konkurencyjność na rynku unijnym i na rynkach zagranicznych. Taka hipotezę przyjęli M. Huysmans i J. Swinnen (2019). Badania, które przeprowadzili L. Cesaro i in. (2018), zdają się potwierdzać, że wiele oznaczeń geograficznych pochodzi z regionów o niższej produktywności rolnictwa.

W celu dokładniejszego przeanalizowania różnic między krajami UE-28 pod względem tych samych kryteriów (zmiennych) ilościowych, tj. udziału w całkowitym eksporcie oraz udziału w liczbie oznaczeń geograficznych chronionych na rynku wewnętrznym UE, przeprowadzono również analizę skupień za pomocą metody aglomeracyjnej (grupowania drzewkowego) przy zastosowaniu grupowania metodą Warda. Pozwoliła ona na wyodrębnienie w ramach UE segmentów krajów podobnych do siebie pod względem tych dwóch kryteriów (homogeniczność wewnętrzna), a jednocześnie różniących się od pozostałych (heterogeniczność pomiędzy segmentami). Zidentyfikowane grupy krajów wraz z opisem statystycznym zaprezentowano w tabeli 7.

Liczebność w poszczególnych segmentach jest zróżnicowana. Najliczniejszy jest segment 1., do którego należy 18 krajów o stosunkowo najniższym udziale w unijnym eksporcie rolno-spożywczym oraz posiadających stosunkowo najmniej oznaczeń geograficznych chronionych w systemie UE. Pozostałe grupy charakteryzują się małą liczebnością, przy czym segment 6. stanowi jednoelementową grupę, w której znajduje się Hiszpania. Analiza potwierdziła wcześniejsze spostrzeżenia, że Grecja i Portugalia są zbliżone do siebie pod względem analizowanych zmiennych – utworzyły one osobny segment, podobnie Holandia i Niemcy. Polska znalazła się w segmencie 2. wraz z Belgią i Wielką Brytanią, ale ze względu na silną pozycję Zjednoczonego Królestwa segment cechuje się dość wysoką zmiennością.

Tabela 7. Segmenty krajów UE-28 według udziału w eksporcie rolno-spożywczym Unii Europejskiej (z uwzględnieniem obrotów wewnątrzunijnych) oraz udziału w całkowitej liczbie unijnych oznaczeń geograficznych chronionych w UE w 2018 r. wraz z wybranymi statystykami opisowymi zmiennych wykorzystanych do segmentacji

Segmenty	Kraje	Statystyki opisowe			
		średnia	maks.	min.	odchylenie standardowe
Udział procentowy w eksporcie UE (intra-EU i extra-EU)					
Segment 1	Austria, Bułgaria, Chorwacja, Cypr, Czechy, Dania, Estonia, Finlandia, Irlandia, Litwa, Luksemburg, Łotwa, Malta, Rumunia, Słowacja, Słowenia, Szwecja, Węgry	1,03	3,43	0,05	0,96
Segment 2	Belgia, Polska, Wielka Brytania	6,18	7,69	5,19	1,33
Segment 3	Francja, Włochy	9,97	11,91	8,03	2,74
Segment 4	Grecja, Portugalia	1,33	1,49	1,17	0,23
Segment 5	Holandia, Niemcy	15,61	16,85	14,37	1,75
Segment 6	Hiszpania	9,14	9,14	19,14	0,00
Udział procentowy w liczbie unijnych oznaczeń geograficznych typu ChNP i ChOG chronionych w UE					
Segment 1	Austria, Bułgaria, Chorwacja, Cypr, Czechy, Dania, Estonia, Finlandia, Irlandia, Litwa, Luksemburg, Łotwa, Malta, Rumunia, Słowacja, Słowenia, Szwecja, Węgry	0,83	2,12	0,03	0,73
Segment 2	Belgia, Polska, Wielka Brytania	1,51	2,30	1,03	0,69
Segment 3	Francja, Włochy	24,70	26,57	22,84	2,64
Segment 4	Grecja, Portugalia	7,13	8,37	5,88	1,76
Segment 5	Holandia, Niemcy	3,10	5,23	0,96	3,01
Segment 6	Hiszpania	10,67	10,67	10,67	0,00

Źródło: Obliczenia własne.

Rejestracja oznaczenia geograficznego w systemie Unii Europejskiej nie jest równoznaczna z zapewnieniem jego ochrony na rynkach krajów trzecich. Dlatego w następnej kolejności zbadano również, czy istnieje zależność między wynikami w eksporcie produktów rolno-spożywczych krajów członkowskich Unii Europejskiej do państw trzecich a zakresem ochrony ich oznaczeń geograficznych na rynkach zagranicznych. W tym celu obliczono wartość współczynnika korelacji Pearsona pomiędzy dwiema zmiennymi: udziałem krajów członkowskich w eksporcie produktów rolno-spożywczych UE do krajów trzecich i udziałem tych krajów w całkowitej liczbie unijnych oznaczeń geograficznych chronionych w stosunkach Unii z krajami trzecimi, na podstawie umów handlowych nowej generacji i DCFTA. Listę partnerów tych umów przedstawiono w tabeli 3. Objęła ona 13 umów handlowych UE zawartych lub uzgodnionych z: Republiką Korei, z Grupą Andyjską, z Ameryką Środkową, Ukrainą, Gruzją, Mołdawią, SADC (tylko RPA), Kanadą (CETA), Singapurem, Wietnamem, Japonią, Meksykiem (umowa wstępna)

A. K. J.

i Mercosurem (umowa wstępna). Tak jak wcześniej zaznaczono, analiza nie obejmuje wszystkich umów zawartych przez UE, a wyłącznie kompleksowe umowy, które zawierają opublikowane listy chronionych oznaczeń geograficznych. Do ustalenia liczby chronionych unijnych oznaczeń geograficznych z podziałem na poszczególne kraje członkowskie wykorzystano listy tych oznaczeń objętych ochroną na mocy poszczególnych umów zamieszczone w załącznikach do umów.

Tabela 8. Wartości współczynnika korelacji Pearsona między udziałem krajów członkowskich w eksporcie rolno-spożywczym Unii Europejskiej do krajów trzecich a ich udziałem w liczbie unijnych oznaczeń geograficznych (GIs) chronionych na rynkach zagranicznych na podstawie umów nowej generacji i DCFTA w 2018 r.

Wyszczególnienie	Udział w ogólnej liczbie GIs –produkty spożywcze oraz wina i napoje spirytusowe	Udział w liczbie GIs	
		produkty spożywcze	wina i napoje spirytusowe
Udział w eksporcie do krajów trzecich produktów rolno-spożywczych ogółem	0,6485***	0,6208***	0,6417***
Udział w eksporcie do krajów trzecich produktów pochodzenia zwierzęcego	0,3880*	0,4232*	0,3629
Udział w eksporcie do krajów trzecich produktów pochodzenia roślinnego	0,6004**	0,6000**	0,5839**
Udział w eksporcie do krajów trzecich przetworzonych produktów spożywczych, w tym:	0,7058***	0,6474***	0,7100***
– wina i napoje spirytusowe	0,7834***	0,6726***	0,8068***

Uwaga: Liczba oznaczeń geograficznych uwzględnia oznaczenia geograficzne produktów rolnych i środków spożywczych oraz wyrobów winiarskich i napojów spirytusowych chronionych w ramach analizowanych umów nowej generacji i DCFTA UE. Wartości istotne statystycznie zaznaczono pogrubioną czcionką przy: * $p < 0,05$, ** $p < 0,01$, *** $p < 0,001$.

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych pochodzących z baz: WITS, DOOR, e-Bacchus i e-Spirit-Drinks.

Szczegółowe wyniki obliczeń korelacji pomiędzy udziałem w eksporcie rolno-spożywczym Unii Europejskiej do krajów trzecich a udziałem w liczbie unijnych oznaczeń geograficznych chronionych na rynkach zagranicznych na podstawie umów nowej generacji i DCFTA UE z krajami trzecimi zaprezentowano w tabeli 8.

Uzyskane rezultaty wskazują na występowanie wysokiej dodatniej korelacji, z przedziału 0,6–0,8, pomiędzy udziałem krajów członkowskich w eksporcie rolno-spożywczym Unii Europejskiej do krajów trzecich a liczbą oznaczeń geograficznych chronionych na podstawie umów handlowych UE. Biorąc pod uwagę eksport produktów rolno-spożywczych ogółem, silniejsza korelacja udziału w eksporcie występuje z liczbą oznaczeń geograficznych produktów spożywczych uwzględniającą wyroby winiarskie i napoje spirytusowe, a nieco słabsza w przypadku samych produktów żywnościowych, z wyłączeniem alkoholi. We wszystkich przypadkach zależność ta jest statystycznie istotna. Natomiast rozpatrując poszczególne grupy eksportowanych towarów, najsilniejszy związek korelacyjny z liczbą oznaczeń geograficznych zaobserwowano w przypadku eksportu przetworzonych produktów spożywczych, a zwłaszcza podgrupy win i napojów spirytusowych. Bardzo wysoką korelację (powyżej $r = 0,8$) zaobserwowano pomiędzy udziałem w zewnętrznym eksporcie wyrobów winiarskich i napojów spirytusowych a liczbą oznaczeń geograficznych odnoszących się do napojów alkoholowych chronionych w analizowanych umowach.

Na tej podstawie tych wyników możliwe było potwierdzenie drugiej weryfikowanej w pracy hipotezy (H2) mówiącej o istnieniu dodatniego związku między wynikami w eksporcie produktów rolno-spożywczych krajów członkowskich Unii Europejskiej do państw trzecich a zakresem ochrony ich oznaczeń geograficznych na rynkach zagranicznych zapewnionej na mocy bilateralnych umów o wolnym handlu nowej generacji i DCFTA . Wyniki te potwierdzają przypuszczenie, że najwięksi eksporterzy produktów rolno-spożywczych do krajów trzecich, posiadający mocną pozycję konkurencyjną w eksporcie UE, uzyskują z reguły szerszą ochronę swoich oznaczeń w ramach umów o wolnym handlu nowej generacji i DCFTA. Na szeroki zakres ochrony mogą liczyć zwłaszcza znaczący eksporterzy win i napojów spirytusowych.

Uzyskane rezultaty badań na ogół nie zaskakują, zastanawiające jest jednak, dlaczego wartość współczynnika korelacji jest dla tej pary zmiennych wyższa niż w przypadku korelacji między udziałem w eksporcie a poziomem ochrony oznaczeń geograficznych na rynku unijnym. Można to próbować uzasadnić w ten sposób, że podmiotom unijnym łatwiej jest uzyskać ochronę na rynku UE i jest ona powszechniejsza, dlatego wśród aktywnych uczestników systemu UE są zarówno kraje o bardziej konkurencyjnych i cechujących się wysoką wydajnością, jak i mniej nowoczesnych, mało efektywnych sektorach rolno-spożywczych. Natomiast aby uzyskać wysoką ochronę w stosunkach zewnętrznych, która jest bardziej selektywna, niezbędne jest większe zaangażowanie (na szczeblu przedsiębiorstw, sektorów, rządów, Komisji Europejskiej itp.) i przekonanie o celowości tych zabiegów związane z posiadaniem rozpoznawalnych za granicą oznaczeń geograficznych. To z reguły cechuje kraje o silnej pozycji konkurencyjnej w eksporcie do krajów trzecich, które dysponują oznaczeniami geograficznymi o dużej wartości. Ponadto w strukturze eksportu do krajów spoza UE bardzo wysoki udział mają wina i napoje spirytusowe, a te często posiadają uznane i rozpoznawalne na całym świecie nazwy pochodzenia geograficznego.

Grupowanie przeprowadzone metodą aglomeracyjną (grupowania drzewkowego) z zastosowaniem drugiej pary zmiennych: udziały krajów członkowskich w eksporcie produktów rolno-spożywczych Unii Europejskiej do krajów trzecich i udziały tych krajów w całkowitej liczbie unijnych oznaczeń geograficznych chronionych w stosunkach Unii z krajami trzecimi, na podstawie umów handlowych nowej generacji i DCFTA wyłoniło podobne segmenty krajów jak w przypadku pierwszej pary badanych zmiennych (tab. 9), można jednak zaobserwować pewne różnice. Podobnie jak poprzednio najliczniejszy jest segment 1., skupiający kraje o niskim udziale w unijnym eksporcie do krajów trzecich oraz mające stosunkowo najmniej oznaczeń geograficznych chronionych na rynkach zagranicznych. Segment ten nie obejmuje jednak Danii, która została zaliczona do osobnego segmentu wraz z Belgią, Polską i Wielką Brytanią. Tym samym segment 2., grupujący kraje o stosunkowo wysokim udziale w eksporcie, a jednocześnie relatywnie niskiej liczbie chronionych oznaczeń geograficznych, do którego zalicza się Polska, stał się liczniejszy. Jednocześnie cechuje się on niższymi wartościami średnimi obu zmiennych w porównaniu z uzyskanymi w procesie segmentacji z wykorzystaniem pierwszej pary zmiennych. Podobnej obserwacji dokonano w przypadku segmentu 5., w skład którego wchodzi Niemcy i Holandia. Z kolei segment 3., składający się z Francji i Włoch, charakteryzuje się wyższymi wartościami średnimi obu zmiennych. Wyższe wartości średnie dotyczą również segmentu 4., w skład którego wchodzi Grecja i Portugalia, chociaż tutaj różnice są niewielkie, oraz segmentu 5., składającego się

A. G. J.

jedynie z Hiszpanii. Potwierdza to wcześniejsze spostrzeżenia, że kraje południowej piątki aktywnie działają w zakresie sprzedaży i zapewnienia ochrony produktów z oznaczeniami geograficznymi, przy czym pozytywne efekty tych działań na tle pozostałych krajów UE są jeszcze wyraźniej widoczne na rynkach krajów trzecich.

Tabela 9. Segmenty krajów UE-28 według udziału w unijnym eksporcie produktów rolno-spożywczych do krajów trzecich i udziału w liczbie unijnych oznaczeń geograficznych chronionych na mocy umów nowej generacji i DCFTA wraz z wybranymi statystykami opisowymi zmiennych wykorzystanych do segmentacji

Segmenty	Kraje	Statystyki opisowe			
		średnia	maks.	min.	Odchylenie standardowe
Udział w eksporcie UE do krajów trzecich (w %)					
Segment 1	Austria, Bułgaria, Chorwacja, Cypr, Czechy, Estonia, Finlandia, Irlandia, Litwa, Luksemburg, Łotwa, Malta, Rumunia, Słowacja, Słowenia, Szwecja, Węgry	0,8	2,56	0,04	0,75
Segment 2	Belgia, Dania, Polska, Wielka Brytania	5,13	7,53	3,81	1,64
Segment 3	Francja, Włochy	13,6	16,7	10,5	4,4
Segment 4	Grecja, Portugalia	1,35	1,59	1,1	0,34
Segment 5	Holandia, Niemcy	13,3	14,8	11,9	2,1
Segment 6	Hiszpania	9,23	9,23	9,23	0,00
Udział w liczbie chronionych oznaczeń geograficznych typu ChNP i ChOG w analizowanych umowach bilateralnych UE (w %)					
Segment 1	Austria, Bułgaria, Chorwacja, Cypr, Czechy, Estonia, Finlandia, Irlandia, Litwa, Luksemburg, Łotwa, Malta, Rumunia, Słowacja, Słowenia, Szwecja, Węgry	0,86	2,85	0,03	0,88
Segment 2	Belgia, Dania, Polska, Wielka Brytania	0,95	2,26	0,18	0,93
Segment 3	Francja, Włochy	25,07	26,40	23,75	1,88
Segment 4	Grecja, Portugalia	7,48	7,66	7,30	0,25
Segment 5	Holandia, Niemcy	2,36	4,09	0,62	2,46
Segment 6	Hiszpania	11,75	11,75	11,75	0,00

Źródło: Obliczenia własne.

Badania korelacji wykazały również w tym przypadku występowanie przypadków szczególnych, które zasadniczo można zaliczyć do dwóch grup krajów: takie, które posiadają relatywnie mało oznaczeń geograficznych w stosunku do ich udziałów w eksporcie (głównie Holandia i Niemcy), oraz takie, które posiadają relatywnie dużą liczbę chronionych oznaczeń geograficznych w stosunku do ich udziałów w eksporcie (tj. Grecja i Portugalia). W pierwszym przypadku próbowano to tłumaczyć wysoką efektywnością sektora rolnictwa Niemiec i Holandii, opartego na innowacyjnych i zaawansowanych technologicznie metodach produkcji rolnej, co zmniejsza znaczenie produktów tradycyjnej gospodarki rolnej i jej wyrobów w eksporcie na rynki krajów trzecich. W drugim przypadku może się to wiązać z wpływem

czynników politycznych (lobbing silnych grup interesów) w Grecji i Portugalii, a także z występowaniem efektu rozprzestrzeniania się (*spillover*), związanego z efektami uczenia się. Przypuszczenia te będą jednak wymagały zweryfikowania w trakcie dalszych badań.

Polska należy do krajów, które mają relatywnie mało oznaczeń geograficznych w stosunku do ich udziałów w eksporcie, mimo że pod względem ogólnej liczby ich rejestracji w systemie unijnym zajmowała stosunkowo wysokie, ósme miejsce. Jednak w relacjach z krajami trzecimi polskie oznaczenia geograficzne są słabiej chronione w porównaniu z oznaczeniami wielu krajów członkowskich UE. Problematyczne dla Polski zapisy znalazły się np. w umowie CETA, w ramach której nie objęto ochroną żadnego polskiego oznaczenia produktów rolnych i środków spożywczych, a dodatkową komplikacją jest fakt, że umowa ta nie przewiduje możliwości dodania w przyszłości do listy chronionych oznaczeń tych nazw pochodzenia, które w dniu podpisywania umowy miały status zarejestrowanych w systemie Unii Europejskiej. Wskazuje to na potrzebę większego zwracania uwagi na interesy Polski w tym obszarze przy negocjowaniu kolejnych umów handlowych przez Unię Europejską.

W skład empirycznej części pracy wchodziły również bezpośrednie badania własne przeprowadzone z wykorzystaniem wywiadów indywidualnych typu PAPI z reprezentantami polskich grupy producenckich, których działalność koncentruje się na produktach z oznaczeniami geograficznymi typu ChNP i ChOG. Głównym celem tych badań było zidentyfikowanie szans i barier rozwoju polskiego eksportu produktów rolno-spożywczych posiadających oznaczenia geograficzne.

Badania przeprowadzono na terenie Polski w grupach producentów, które wnioskowały o rejestrację oznaczenia geograficznego typu chroniona nazwa pochodzenia oraz chronione oznaczenie geograficzne i które uzyskały wpis do unijnego rejestru chronionych oznaczeń geograficznych do 31 grudnia 2018 r. Badania objęły 9 organizacji producenckich wnioskujących o rejestrację oznaczenia typu chroniona nazwa pochodzenia oraz 23 grupy producenckie, które uzyskały rejestrację chronionego oznaczenia geograficznego, a także organizacje, których działalność jest związana z dwoma zarejestrowanymi polskimi oznaczeniami geograficznymi napojów spirytusowych. Wywiady przeprowadzono z przedstawicielami 31 grup producentów, co stanowiło 91,2% populacji generalnej.

Struktura towarowa produkcji badanych organizacji producentów odzwierciedla strukturę polskich oznaczeń geograficznych według kategorii produktów – najliczniejsza grupa (31%) zajmuje się uprawą owoców lub warzyw, a druga w kolejności (18%) produkcją wyrobów piekarskich i ciastkarskich. Jednakowy udział w grupie badanych, w wysokości 15%, mają producenci serów oraz mięsa i przetworów mięsnych. Wśród respondentów znaleźli się również wytwórcy innych produktów pochodzenia zwierzęcego – miodów, wódek oraz karpia zatorskiego.

Wyniki badań wskazują na wciąż bardzo niski poziom umiędzynarodowienia działalności badanych podmiotów. Zdecydowana większość, bo aż 82,2% badanych firm sprzedaje swoje produkty wyłącznie na rynku polskim. Jedynie 19,8% grup producentów eksportuje swoje produkty na rynki zagraniczne, głównie do krajów Unii Europejskiej. Na tle pozostałych firm wyróżniają się przedsiębiorstwa produkujące wyroby alkoholowe (wódki, wódki smakowe), które eksportują swoje produkty na wiele rynków, zarówno europejskich, jak i bardzo odległych (np. rynki azjatyckie, Australia, Ameryka Południowa) oraz producenci jagnięciny

A.Bj

podhalańskiej, w przypadku której wpływy z eksportu stanowią ok. 90% całkowitych przychodów ze sprzedaży.

Odnosząc się do wyników wskazujących na niskie na ogół zaangażowanie w działalność na rynkach zagranicznych, można stwierdzić, że nie jest ono wyłącznie polską specyfiką, gdyż dane statystyczne dotyczące sprzedaży produktów z unijnymi oznaczeniami geograficznymi świadczą o tym, iż rynki krajowe są głównymi rynkami zbytu tych produktów. Jednak wobec rosnącego znaczenia rynków zagranicznych w sprzedaży tych produktów może niepokoić fakt, że wielu polskich producentów nie wyraża zainteresowania eksportem lub uznaje bariery występujące w eksporcie za zbyt uciążliwe i zniechęcające do podjęcia działań związanych z internacjonalizacją.

Badania umożliwiły zidentyfikowanie głównych przeszkód utrudniających rozwój eksportu produktów z oznaczeniami geograficznymi, wśród których najczęściej wskazywaną przez respondentów barierą jest brak promocji lub niedostateczna promocja tych oznaczeń na rynkach zagranicznych. Zdaniem respondentów instytucje do tego powołane nie w pełni wywiązują się z obowiązków związanych z promowaniem polskich oznaczeń poza granicami Polski. Na tę przeszkodę wskazało prawie 65% respondentów. Do innych problemów wskazywanych często przez respondentów należały: zbyt małe zdolności produkcyjne lub przetwórcze, które nie pozwalają sprostać zamówieniom zagranicznym, oraz naruszanie praw własności intelektualnej, podrabianie produktów (w obu przypadkach ok. 55% wskazań). Pozostałe bariery były również stosunkowo często wskazywane przez respondentów, co świadczy o tym, że firmy stosujące oznaczenia geograficzne natrafiają na różnego rodzaju przeszkody w dostępie do rynków zagranicznych, wynikające zarówno z uwarunkowań otoczenia rynkowego, jak i ograniczeń wewnętrznych w tych firmach.

Jednocześnie respondenci są świadomi korzyści możliwych do uzyskania w związku ze stosowaniem oznaczeń geograficznych typu ChNP lub ChOG. Do wskazywanych przez respondentów korzyści związanych z oznaczeniami geograficznymi należały przede wszystkim uzyskiwanie nieco wyższych cen w porównaniu z podobnymi produktami nieposiadającymi oznaczeń pochodzenia geograficznego (prawie 55% wskazań) oraz możliwość wykorzystania atutu wynikającego z posiadanych oznaczeń geograficznych w działaniach marketingowych przedsiębiorstw (51,6% wskazań). Jako najpoważniejsze problemy w rozwijaniu działalności (zarówno krajowej, jak i zagranicznej) opartej na oznaczeniach geograficznych respondenci wskazywali problem naruszania praw własności intelektualnej, wysoką siłę przetargową pośredników, którzy narzucają swoje warunki cenowe oraz słabą znajomość oznaczeń geograficznych przez konsumentów.

Mimo zaobserwowanych utrudnień, większość respondentów odnotowała w ostatnich dwóch latach wzrost sprzedaży produktów z oznaczeniami geograficznymi, zarówno na rynku krajowym, jak również (w przypadku eksporterów) na rynkach zagranicznych.

Wkład w rozwój dyscypliny

Biorąc pod uwagę otrzymane wyniki, można stwierdzić, że monografia powinna stanowić istotny wkład w dotychczasowy stan wiedzy na temat oznaczeń geograficznych produktów rolno-spożywczych w ich wymiarze międzynarodowym. W literaturze polskiej trudno znaleźć pozycję, która w kompleksowy sposób przedstawiałaby aspekty handlowe stosowania

oznaczeń geograficznych, wskazując na znaczenie ich stosowania oznaczeń geograficznych dla rozwoju handlu produktami rolno-spożywczymi Unii Europejskiej. Nowe ujęcie problemu polega na uwzględnieniu dualnej natury oznaczeń geograficznych i rozpatrywaniu ich zarówno w kategoriach szans dla rozwoju eksportu produktów rolno-spożywczych, jak również barier wynikających z tego, że w pewnych warunkach regulacje dotyczące oznaczeń geograficznych mogą stanowić narzędzie protekcjonizmu pozataryfowego,

W monografii podjęto próbę dogłębnej oceny zakresu i poziomu ochrony zakresu ochrony oznaczeń geograficznych zapewnionego na mocy umów o wolnym handlu nowej generacji i DCFTA, których stroną jest Unia Europejska, na podstawie wnikliwych studiów literaturowych, a także badania poszczególnych przepisów i list oznaczeń zawartych w aneksach do tych umów. Nowatorski charakter ma również analiza powiązań pomiędzy udziałem krajów członkowskich w eksporcie rolno-spożywczym a zakresem ochrony oznaczeń geograficznych pochodzących z tych krajów. Porównując wyniki badań z dotychczasowymi, można zauważyć pewną zbieżność ze spostrzeżeniami T. Joslinga (2009 a,b), A. Matthews (2015) i M. Huysmansa (2019), mimo zastosowania innej metodologii badań. Ponadto w opracowaniu pojawił się również temat polskich oznaczeń geograficznych, właściwie nieobecny w literaturze zagranicznej, który wymaga dalszych pogłębionych badań. Wywiady kwestionariuszowe przeprowadzone z przedstawicielami polskich grup producenckich, których działalność koncentruje się na produktach z oznaczeniami geograficznymi stanowią według wiedzy autorki jedną z pierwszych prób zbadania opinii producentów na temat korzyści i ograniczeń stosowania oznaczeń geograficznych w działalności krajowej i zagranicznej. Monografia zawiera zatem nowe treści i wyniki badań, które stanowią **autorski wkład w dyscyplinę ekonomia i finanse**.

Zaprezentowany w tej monografii problem badawczy ma istotne znaczenie aplikacyjne. Kwestia ta jest coraz częściej przedmiotem negocjacji umów handlowych, dlatego wiedza na ten temat może być ważna dla kształtowania polityki handlowej w tym zakresie, a w szczególności ustalania priorytetów negocjacyjnych Unii Europejskiej w związku z negocjacjami kolejnych umów.

Mimo że Unia ma wyłączne kompetencje w obszarze spraw handlowych, jednak unijne stanowisko negocjacyjne jest wypracowywane z uwzględnieniem stanowisk państw członkowskich, w tym Polski. Wyniki badań wskazują na istnienie wyraźnej dysproporcji pomiędzy stosunkowo mocną pozycją Polski w eksporcie produktów rolno-spożywczych i relatywnie dużą liczbą polskich oznaczeń chronionych wewnątrz Unii Europejskiej a ich słabą, a w niektórych przypadkach wręcz nieistniejącą ochroną na rynkach krajów trzecich. W tej sytuacji wskazana jest dalsza intensyfikacja działań prawnych i marketingowych związanych z eksportem tych produktów. Wydaje się, że strona polska powinna bardziej zabiegać o to, aby interesy Polski w tym obszarze były uwzględnione w negocjacjach prowadzonych przez Komisję Europejską, w szczególności należy dążyć do tego, aby polskie oznaczenia geograficzne były umieszczane na listach oznaczeń chronionych w ramach zawieranych umów handlowych. Obecność chronionych oznaczeń geograficznych na rynkach zagranicznych, będących swojego rodzaju wizytówką krajowego sektora rolno-spożywczego, ma współcześnie istotny wymiar marketingowy i wywołuje efekty synergiczne, co mogłoby w przyszłości ułatwiać budowanie silniejszej pozycji rynkowej polskich artykułów żywnościowych na rynku

międzynarodowym, przynosząc – oprócz bieżących wpływów – również znaczące korzyści wizerunkowe dla Polski.

Z kolei upowszechnienie wyników badań wśród podmiotów gospodarczych pozwoli zwiększyć świadomość producentów produktów rolno-spożywczych w zakresie kluczowych korzyści i ograniczeń związanych z wykorzystaniem tych oznaczeń w procesie internacjonalizacji oraz umożliwi im lepsze poznanie zasadniczych różnic pomiędzy systemami ochrony oznaczeń geograficznych na świecie. Wiedza ta ułatwia eksporterom podejmowanie decyzji koniecznych do zapewnienia właściwej ochrony i promocji oznaczeń geograficznych, co pozwoli na uzyskiwanie większych korzyści związanych z ich wykorzystaniem w procesie ekspansji na rynki zagraniczne.

W trakcie realizacji badań napotkano pewne ograniczenia. W zakresie danych wtórnych problemem był przede wszystkim wspomniany wcześniej brak aktualnych danych na temat całkowitego handlu produktami rolno-spożywczymi z oznaczeniami geograficznymi Unii Europejskiej. Z kolei w badaniach pierwotnych natrafiono na przeszkody związane z brakiem aktualnych danych teled adresowych dotyczących grup producenckich i ich uczestników, a także z przypadkami ograniczeń w kontaktach wynikających z niewielkiego doświadczenia ze względu na krótki okres działalności lub z braku gotowości do udzielania odpowiedzi.

Rozpoznane ograniczenia badawcze wskazują jednocześnie możliwe kierunki dalszych badań w tym obszarze. Mogą one dotyczyć dalszej szczegółowej analizy danych statystycznych związanych z handlem zagranicznym produktami z oznaczeniami geograficznymi w ich różnych przekrojach, zwłaszcza po opublikowaniu przez Komisję Europejską nowych danych na ten temat na początku 2020 r. Ponadto celowe wydaje się podjęcie badań na temat czynników wpływających na stopień ochrony oznaczeń geograficznych przez poszczególne kraje członkowskie UE, zarówno na rynku wewnętrznym, jak i na rynkach pozaunijnych. Z kolei przeprowadzone badania pierwotne dotyczące szans i barier rozwoju działalności zagranicznej polskich podmiotów stosujących oznaczenia geograficzne żywności i napojów miały jedynie wstępny, eksploracyjny charakter, w związku z czym w przyszłości należałoby zaplanować bardziej szczegółowe badania bezpośrednie, które zostałyby przeprowadzone na większej próbie certyfikowanych producentów.

Spis literatury wykorzystanej w punkcie 4b)

- Addor F., Grazioli A. (2002), *Geographical Indications Beyond Wines and Spirits: A Roadmap for a Better Protection for Geographical Indications in the WTO/TRIPS Agreement*, "The Journal of World Intellectual Property", 5(6).
- Apanowicz J. (2005), *Metodologiczne uwarunkowania pracy naukowej*, Difin, Warszawa .
- Banaszyk P., Mruk H., Paradysz J. (2008), *Wybrane metody rozwiązywania problemów naukowych* (w:) *Podstawy metodologiczne prac doktorskich w naukach ekonomicznych*, red. M. Sławińska, H. Witczak, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Belletti G., Brazzini A., Marescotti A. (2014), *To Use or Not to Use Protected Geographical Indications? An Analysis of Firms' Strategic Behavior in Tuscany*, The 3rd AIEEA Conference "Feeding the Planet and Greening Agriculture: Challenges and opportunities for the bio-economy", Alghero, 25–27 June, 2014.

- Belletti G., Marescotti A., Brazzini A. (2017), *Old World Case Study: The Role of Protected Geographical Indications to Foster Rural Development Dynamics: The Case of Sorana Bean PGI* (w:) *The Importance of Place: Geographical Indications as a Tool for Local and Regional Development*, red. W. Van Caenegem, J. Cleary, Springer, Cham, Switzerland, <https://doi.org/10.1007/978-3-319-53073-4>.
- Belletti G., Marescotti A., Touzard J.M. (2015), *Geographical Indications, Public Goods, and Sustainable Development: The Roles of Actors' Strategies and Public Policies*, „World Development”, 98, <http://dx.doi.org/10.1016/j.worlddev.2015.05.004>.
- Bowen S. (2010), *Embedding Local Places in Global Spaces: Geographical Indications as a Territorial Development Strategy*, „Rural Sociology”, 75(2), <https://doi.org/10.1111/j.1549-0831.2009.00007.x>.
- Bramley C., Biénabe E., Kirsten J. (2009), *The Economics of Geographical Indications: Towards a Conceptual Framework for Geographical Indication Research in Developing Countries*, „The Economics of Intellectual Property”, 1.
- Bramley C., Kirsten J.F. (2007), *Exploring the Economic Rationale for Protecting Geographical Indicators in Agriculture*, „Agrekon”, 46(1), <https://doi.org/10.1080/03031853.2007.9523761>.
- Calboli I. (2017), *Geographical Indications between Trade, Development, Culture, and Marketing: Framing a Fair(er) System of Protection in the Global Economy?* (w:) *Geographical Indications at the Crossroads of Trade, Development, and Culture: Focus on Asia-Pacific*, red. I. Calboli, W.L. Ng-Loy, Cambridge University Press, Cambridge, <https://doi.org/10.1017/9781316711002.002>.
- Cesaro L., Dries L., Luchtenbelt H., Marongiu S., Peerlings J., Pol L. van de (2018), *Determinants of Farmers' Engagement in Food Quality Schemes* (w:) *Strengthening European Food Chain Sustainability by Quality and Procurement Policy*, Strength2Food Horizon2020, https://www.strength2food.eu/wp-content/uploads/2018/04/D4_1.Determinants-of-Farmers-Engagement-in-FQS-com.pdf (data dostępu: 20.09.2019).
- Gervais D., Slider M. (2017), *The Geneva Act of the Lisbon Agreement: Controversial Negotiations and Controversial Results* (w:) *The Importance of Place: Geographical Indications as a Tool for Local and Regional Development*, red. W. van Caenegem, J. Cleary, Springer International Publishing, Switzerland.
- Giovannucci D., Josling T., Kerr W., O'Connor B., Yeung M.T. (2009), *Guide to Geographical Indications Linking Products and Their Origins*, International Trade Centre, Geneva.
- Huysmans M. (2019), *Exporting Protection: EU Trade Agreements, Geographical Indications, and Gastronationalism*, 93rd Annual Conference, April 15–17, 2019, Agricultural Economics Society, Warwick University, Coventry, <https://doi.org/10.22004/ag.econ.289668>.
- Huysmans M., Swinnen J. (2019), No Terroir in the Cold? A Note on the Geography of Geographical Indications, „Journal of Agricultural Economics”, 70(2), <https://doi.org/10.1111/1477-9552.12328>.

- Josling T. (2006a), *The War on Terroir: Geographical Indications as a Transatlantic Trade Conflict*, „Journal of Agricultural Economics”, 57, <https://doi.org/10.1111/j.1477-9552.2006.00075.x>.
- Josling T. (2006b), *What's in a Name? The Economics, Law, and Politics of Geographical Indications for Foods and Beverages*, “Institute for International Integration Studies Discussion Series Paper”, 109, Dublin, <https://doi.org/10.2139/ssrn.922267>.
- Kuźnar A. (2016), *The European System of Protection of Geographical Indications*, „International Business and Global Economy”, 35(1), <https://doi.org/10.4467/23539496IB.16.041.5622>.
- Marescotti A. (2003), *Typical Products and Rural Development: Who Benefits from PDO/PGI Recognition?*, Food Quality Products in the Advent of the 21st Century: Production, Demand and Public Policy, 83rd EAAE Seminar, Chania, Greece.
- Marescotti A., Belletti G. (2016), *Differentiation Strategies in Coffee Global Value Chains through Reference to Territorial Origin in Latin American Countries*, „Culture and History Digital Journal”, 5, <https://doi.org/10.3989/chdj.2016.007>.
- Marsden T., Banks J., Bristow G. (2000), *Food Supply Chain Approaches: Exploring their Role in Rural Development*, „Sociologia Ruralis”, 40(4), <https://doi.org/10.1111/1467-9523.00158>.
- Matthews A. (2015), *What Outcome to Expect on Geographical Indications in the TTIP Free Trade Agreement Negotiations with the United States?*, 145th Seminar April 14–15, 2015, European Association of Agricultural Economists, Parma, Italy.
- Schroeder J., Bartosik-Purgat M., Mruk H. (2013), *Międzynarodowe badania marketingowe*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań.
- Strengthening Sustainable Food Systems through Geographical Indications: An Analysis of Economic Impacts (2018)*, Food and Agriculture Organization of the United Nations, Rome.
- Study on Economic Value of EU Quality Schemes, Geographical Indications (GIs) and Traditional Specialities Guaranteed (TSGs) (2020)*, Final Report, AND-International, <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/a7281794-7ebe-11ea-aea8-01aa75ed71a1> (data dostępu: 10.04.2020).
- Value of Production of Agricultural Products and Foodstuffs, Wines, Aromatised Wines and Spirits Protected by a Geographical Indication (GI) (2012)*, Final Report, AND-International, https://ec.europa.eu/agriculture/sites/agriculture/files/external-studies/2012/value-gi/final-report_en.pdf (data dostępu: 10.01.2019).

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

a) Wprowadzenie

Moja działalność naukowa, której główny punkt stanowi monografia wskazana jako osiągnięcie naukowe w punkcie 4a), przez wiele lat koncentrowała się na problematyce międzynarodowych stosunków gospodarczych, a głównymi nurtami badawczymi znajdującymi

się w kręgu moich zainteresowań były zagadnienia polityki handlowej i jej środków, protekcjonizmu w handlu rolno-spożywczym, konfliktów handlowych oraz procesów liberalizacji międzynarodowej wymiany handlowej. W okresie do uzyskania tytułu doktora nauk ekonomicznych, moje zainteresowania naukowe i badawcze dotyczyły szerokiego zakresu problematyki stosunków handlowych i gospodarczych oraz konfliktów handlowych, natomiast w okresie późniejszym skupiały się głównie na zagadnieniach międzynarodowego handlu rolno-spożywczego i czynników jego rozwoju, a następnie ewoluowały w kierunku szans i barier występujących w handlu artykułami rolno-spożywczymi Unii Europejskiej z krajami trzecimi oraz kwestii bezpieczeństwa żywnościowego i zrównoważonego rozwoju.

Zrealizowany w 2000 r., na wczesnym etapie mojej kariery naukowej, staż badawczy w Grand Valley State University (Grand Rapids, Michigan, USA) ugruntował moje zainteresowania problematyką międzynarodowych stosunków gospodarczych, a zwłaszcza kwestiami spornymi w relacjach handlowych Unii Europejskiej i Stanów Zjednoczonych. Od tego czasu datuje się również moja fascynacja pracami Timothy'ego Joslinga, ówczesnego profesora Stanford University, eksperta z dziedziny polityki handlowej i handlu międzynarodowego artykułami rolno-spożywczymi. W późniejszym okresie głównym nurtem moich rozważań stały się właśnie regulacje WTO odnoszące się do handlu rolnego, a także kwestie sporne w stosunkach handlowych Unii Europejskiej z krajami trzecimi dotyczące rolnictwa oraz zrównoważonego rozwoju. Do kwestii tych należą również regulacje dotyczące ochrony oznaczeń geograficznych, które były przedmiotem moich rozważań w monografii stanowiącej najważniejsze osiągnięcie naukowe.

W dalszej części autoreferatu opisuję główne obszary moich badań i przedstawiam szczegółowe informacje na temat form oraz efektów mojej aktywności naukowo-badawczej podejmowanej w ramach zatrudnienia w moim podstawowym miejscu pracy, jakim jest Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, a także w innych jednostkach naukowych w kraju i za granicą.

b) Obszary badawcze

Zaprezentowane w tej części autoreferatu osiągnięcia naukowo-badawcze są wynikiem mojej pracy naukowej w latach 2000-obecnie, a zatem po uzyskaniu stopnia doktora. Moje zainteresowania i aktywność badawcza koncentrowały się na trzech obszarach, które wpisują się w tematykę międzynarodowych stosunków gospodarczych i handlu międzynarodowego. Poniżej przedstawiona została krótka charakterystyka wskazanych trzech obszarów badawczych wraz z podaniem najważniejszych publikacji wpisujących się w nurt danego obszaru badań.

Obszar badawczy 1: Protekcjonizm i procesy liberalizacji w światowym handlu artykułami rolno-spożywczymi.

Obszar badawczy 2: Czynniki i bariery rozwoju polskiego eksportu produktów rolno-spożywczych.

Obszar badawczy 3: Handel międzynarodowy i edukacja ekonomiczna a problemy zrównoważonego rozwoju.

A. K.

Obszar badawczy 1:
**Protekcjonizm i procesy liberalizacji w światowym handlu artykułami rolno-
spożywczymi**

Wiodącym obszarem, w którym rozpoczęłam badania bezpośrednio po uzyskaniu stopnia doktora i nadal je kontynuuję jest problematyka protekcjonizmu i liberalizacji w światowym handlu rolnym. Moje badania koncentrują się zwłaszcza na określeniu przyczyn oraz form protekcjonizmu występującego w międzynarodowej wymianie produktami rolno-spożywczymi. W szczególności badając te zagadnienia skupiałam uwagę na przesłankach i skali wykorzystania środków para- i pozataryfowych, których znaczenie wzrasta wraz z obniżaniem poziomu ochrony celnej. Analizowałam m.in. zagadnienie subsydiowania rolnictwa, które stanowi przedmiot uregulowań i kontrowersji na forum wielostronnym WTO. Po uzgodnieniu eliminacji subsydiów eksportowych głównym problemem w tym zakresie pozostaje redukcja tzw. wsparcia wewnętrznego w rolnictwie, występującego w wielu zróżnicowanych formach. Badałam również wykorzystanie środków sanitarnych i fitosanitarnych, które co do zasady powinny być stosowane w celach niehandlowych (ochrona zdrowia i życia), ale coraz częściej stanowią ukryte narzędzie protekcjonizmu handlowego. Równolegle prowadziłam badania na temat przebiegu i efektów wielostronnej liberalizacji handlu rolno-spożywczego na forum GATT/WTO, koncentrując się na przyczynach niepowodzenia szerokiej Agendy Doha, a także na ocenie selektywnej liberalizacji, która była rezultatem decyzji uzgodnionych podczas konferencji ministerialnych WTO i zawartych w tzw. „Pakiecie z Bali” i „Pakiecie z Nairobi”. Wśród moich publikacji znajdują się również pozycje, w których problematyka liberalizacji jest analizowana przede wszystkim z perspektywy krajów rozwijających, korzystających ze specjalnego i zróżnicowanego traktowania w ramach WTO, a także z punktu widzenia interesów Unii Europejskiej. W ten wątek wpisuje się również częściowo tematyka mojej monografii wskazanej w punkcie 4a).

Do moich osiągnięć w ramach omawianego obszaru badawczego należą m.in. następujące publikacje:

- 1.1. Hajdukiewicz A. (2020), *Proces wdrażania decyzji konferencji ministerialnych WTO z Bali i Nairobi w obszarze handlu rolnego - główne problemy* (w:) *Globalne zarządzanie gospodarcze: wyzwania dla światowego systemu handlu*, red. A. Wróbel, K. Jędrzejowska, M. Rewizorski, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa, 75-86.
- 1.2. Hajdukiewicz A. (2018), *Specific Trade Concerns Regarding the Application of Sanitary and Phytosanitary Measures by WTO Countries - the European Union's Perspective*, „Przedsiębiorczość i Zarządzanie”, 19(10/3), 167-180.
- 1.3. Hajdukiewicz A. (2017), *Kierunki zmian Wspólnej Polityki Rolnej Unii Europejskiej w kontekście negocjacji handlowych na forum WTO i Brexitu*, „Horyzonty Polityki”, 8(22), 109-130.
- 1.4. Hajdukiewicz A. (2016), *Od Bali do Nairobi - nowy impuls dla wielostronnej liberalizacji handlu rolnego na forum WTO*, „International Business and Global Economy”, 35(1), 209-221.
- 1.5. Hajdukiewicz A. (2016), *Specjalne i zróżnicowane traktowanie krajów rozwijających się w procesie liberalizacji handlu rolnego na forum WTO*, *Finanse, Rynki finansowe, Ubezpieczenia*, 3(81), Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, 105-116.

- 1.6. Hajdukiewicz A. (2015), *Wielostronna liberalizacja handlu artykułami rolno-spożywczymi i jej skutki dla Polski* (w:) *Liberalizacja handlu a protekcjonizm. Korzyści i zagrożenia dla wymiany handlowej Polski*, red. S. Wydymus i A. Hajdukiewicz, Difin SA, Warszawa, 80-111.
- 1.7. Hajdukiewicz A. (2014), *Kwestie dotyczące rolnictwa w negocjacjach Transatlantyckiego Partnerstwa w dziedzinie Handlu i Inwestycji*, „International Business and Global Economy”, 33, 285-296.
- 1.8. Hajdukiewicz A. (2012), *Liberalizacja handlu artykułami rolno-spożywczymi na forum Rundy Doha WTO – stan i perspektywy negocjacji*, „Zeszyty Naukowe UEK w Krakowie. Seria Ekonomia”, 888, Kraków 2012, 45-60.
- 1.9. Hajdukiewicz A. (2012), *Protekcjonizm w handlu rolnym w czasach globalnego kryzysu i jego implikacje*, „Wyzwania gospodarki globalnej, Prace i Materiały Instytutu Handlu Zagranicznego Uniwersytetu Gdańskiego”, 31(1), 786-802.
- 1.10. Hajdukiewicz A. (2009), *Subsydiowanie rolnictwa jako przedmiot wielostronnych uregulowań i kontrowersji na forum GATT/WTO*, „Zeszyty Naukowe UEK w Krakowie”, 794, 63-77.

Obszar badawczy 2:

Czynniki i bariery rozwoju polskiego eksportu produktów rolno-spożywczych

Drugim ważnym obszarem badawczym, w którym prowadziłam swoje badania naukowe są problemy rozwoju polskiego eksportu artykułów rolno-spożywczych. Cele moich dotychczasowych badań w tym zakresie obejmowały określenie pozycji konkurencyjnej Polski w handlu artykułami rolno-spożywczymi, identyfikację uwarunkowań i czynników rozwoju eksportu tych produktów, a także identyfikację barier handlowych i pozahandlowych ograniczających możliwości sprzedaży polskiej żywności na rynkach zagranicznych wraz ze wskazaniem na istniejące możliwości ich eliminacji bądź ograniczenia. Uzyskane wyniki wskazywały na dobrą pozycję konkurencyjną Polski w handlu towarami rolno-spożywczymi, zwłaszcza w odniesieniu do artykułów należących do sekcji I CN (zwierzęta żywe i produkty pochodzenia zwierzęcego) oraz sekcji IV CN (gotowe artykuły spożywcze), pomimo występowania różnego typu barier w dostępie do rynków zagranicznych, zwłaszcza o charakterze regulacyjnym. W kolejnych latach podejmowałam próby szczegółowego określenia możliwości rozwoju polskiego eksportu produktów rolnych i żywności na rynki pozaunijne, zwłaszcza na rynki azjatyckie oraz do USA. Zajmowałam się również oceną skutków embarga na przywóz niektórych produktów rolno-spożywczych z Polski do Rosji, a także szansami na zwiększenie polskiego eksportu rolno-spożywczego do krajów skandynawskich.

Do moich osiągnięć w ramach obszaru badawczego nr 2 zaliczają się między innymi następujące publikacje:

- 2.1. Hajdukiewicz A. (2018), *Kierunki zmian w polskim eksporcie świeżych owoców i warzyw w kontekście embarga na przywóz niektórych produktów rolno-spożywczych do Rosji*, „Przedsiębiorczość i Zarządzanie”, 19 (2/2), 81-92.

- 2.2. Hajdukiewicz A. (2017), *Szanse i bariery rozwoju polskiego eksportu artykułów rolno-spożywczych na wybrane rynki skandynawskie*, „Studia Ekonomiczne: Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach”, 319, 55-69.
- 2.3. Hajdukiewicz A. (2016), *Szanse i wyzwania rozwoju polskiego eksportu produktów rolno-spożywczych na wybrane rynki azjatyckie*, „Studia Ekonomiczne: Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach”, 266, 109-120.
- 2.4. Hajdukiewicz A. (2015), *Transatlantyckie Partnerstwo Handlowo-Inwestycyjne jako szansa rozwoju eksportu polskich towarów*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, 406, 28-42.
- 2.5. Hajdukiewicz A. (2014), *European Union Agri-food Quality Schemes for the Protection and Promotion on Geographical Indications and Traditional Specialities: an Economic Perspective*, „Folia Horticulturae”, 26 (1), 3-17.
- 2.6. Hajdukiewicz A. (2014), *Polski eksport artykułów rolno-spożywczych na rynki pozaunijne (w:) Perspektywy rozwoju polskiego eksportu do krajów pozaunijnych*, red. S.Wydymus i B.Pera, Difin SA, Warszawa, 79-206.
- 2.7. Hajdukiewicz A. (2013), *Uwarunkowania i czynniki rozwoju polskiego eksportu produktów rolno-spożywczych*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia”, 57, 217-233.
- 2.8. Hajdukiewicz A. (2010), *Pozycja konkurencyjna Polski w handlu artykułami rolno-spożywczymi*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie”, 845, 101-120.
- 2.9. Hajdukiewicz A. (2010), *Uwarunkowania polskiego eksportu artykułów rolno-spożywczych po akcesji do Unii Europejskiej*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie”, 837, 41-56.

Obszar badawczy 3:

Handel międzynarodowy i edukacja ekonomiczna a problemy zrównoważonego rozwoju

Stosunkowo nowym i perspektywicznym obszarem moich badań naukowych jest problematyka handlu międzynarodowego, a także tematyka edukacji ekonomicznej, które są rozpatrywane w kontekście wyzwań zrównoważonego rozwoju. Początkowo moja uwaga skupiała się na kwestii bezpieczeństwa żywnościowego krajów rozwijających się oraz roli wymiany handlowej i polityki handlowej w poprawie dostępności i ekonomicznej osiągalności żywności. Badałam również wpływ rozwoju zielonej biotechnologii, a zwłaszcza inżynierii genetycznej roślin, na produkcję i handel artykułami rolno-spożywczymi. Rozwijanie upraw zmodyfikowanych genetycznie w skali globalnej może pomóc w rozwiązaniu kryzysu żywnościowego w krajach rozwijających się, spowodowanego między innymi przez wzrost cen produktów rolno-spożywczych w pierwszej dekadzie XXI wieku. Jednocześnie stosowanie technologii GMO budzi poważne kontrowersje i obawy, dotyczące przede wszystkim zagrożeń dla zdrowia ludzkiego, środowiska i bioróżnorodności. Rygorystyczne regulacje prawne dotyczące wprowadzania do środowiska i wykorzystywania GMO w niektórych krajach stanowią poważną barierę dalszego rozwoju obrotu produktami uzyskanymi w wyniku zastosowania nowoczesnej biotechnologii. Dotyczy to w szczególności Unii Europejskiej, której przepisy w zakresie ochrony środowiska, zdrowia publicznego i bezpieczeństwa

konsumentów odzwierciedlają silne zaangażowanie organów regulacyjnych i decydentów na rzecz stosowania zasady przezorności (*precautionary principle*) w zarządzaniu ryzykiem. Oprócz badań handlu rolnego w aspekcie wyzwań zrównoważonego rozwoju, w ostatnich latach podjęłam również tematykę handlu produktami związanymi z energią odnawialną (panele fotowoltaiczne). Przedmiotem moich badań były w szczególności spory handlowe na forum WTO wokół energii odnawialnej, ich źródła, przebieg, zastosowane środki ochronne oraz wpływ na międzynarodowy handel panelami fotowoltaicznymi, a pośrednio - na możliwości transformacji energetycznej. Odrębnym wątkiem moich badań w omawianym obszarze były nowe wyzwania stawiane edukacji na kierunkach ekonomicznych, które wynikają z jej szczególnej roli w spełnianiu celów określonych w Agendzie na rzecz Zrównoważonego Rozwoju 2030. Edukacja, a dokładniej zapewnienie wszystkim edukacji wysokiej jakości oraz promowanie uczenia się przez całe życie, stanowi odrębny cel (nr 4) omawianej Agendy. Jednocześnie ze względu na występujące współzależności pomiędzy zidentyfikowanymi wyzwaniami, pomyślnie wdrożenie celu nr 4 może przyczynić się do powodzenia w realizacji innych celów zrównoważonego rozwoju, pod warunkiem ich uwzględnienia w programach nauczania oraz odpowiedniego ukształtowania środowiska edukacyjnego.

Moje badania tym obszarze zaowocowały dwiema publikacjami z IF (we współautorstwie) oraz innymi stosunkowo wysoko punktowanymi publikacjami.

Jako moje osiągnięcia w ramach obszaru badawczego nr 3 można wskazać między innymi następujące pozycje dorobku:

- 3.1. Hajdukiewicz A., Pera B. (2020), *International Trade Disputes over Renewable Energy - the Case of the Solar Photovoltaic Sector*, "Energies", 13(2), 1-23. (Impact Factor 2019: 2.702)
- 3.2. Hajdukiewicz A., Pera B. (2020), *Education for Sustainable Development - the Case of Massive Open Online Courses*, "Sustainability", 12(20), 1-20. (Impact Factor 2019: 2.576)
- 3.3. Hajdukiewicz A. (2018), *Lifelong learning jako warunek ramowy innowacyjności gospodarek państw Unii Europejskiej w świetle metodologii European Innovation Scoreboard*, „Horyzonty Wychowania”, 7(43), 187-196.
- 3.4. Hajdukiewicz A. (2017), *Trade-related Issues of the European Union's Regulation and Policy on Genetically Modified Organisms (w:) Growth, Competitiveness and International Trade from the European Perspective*, red. T. Lazibat, K. Wach and B. Knežević, University of Zagreb, Faculty of Economics and Business, Zagreb, 93-107.
- 3.5. Hajdukiewicz A. (2015), *Bezpieczeństwo żywnościowe a polityka handlowa krajów rozwijających się*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie”, 10 (946), 93-111.
- 3.6. Hajdukiewicz A. (2014), *Przyczyny wzrostu światowych cen produktów rolno-spożywczych w pierwszej dekadzie XXI wieku*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, 369(1), 239-250.
- 3.7. Hajdukiewicz A. (2013), *Nowoczesna biotechnologia w produkcji rolnej i jej implikacje dla handlu międzynarodowego (w:) Handel międzynarodowy w dobie gospodarki opartej na wiedzy*, red. S. Wydymus i A. Głodowska, Difin SA, Warszawa, 154-182.

c) Omówienie form aktywności naukowej i dorobku naukowego

Dorobek w ujęciu ilościowym

Moim podstawowym miejscem pracy jest Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, w którym jestem zatrudniona jako pracownik naukowo-dydaktyczny w Kolegium Ekonomii, Finansów i Prawa, w Katedrze Handlu Zagranicznego. Rezultatem moich badań prowadzonych w macierzystej uczelni są liczne publikacje w czasopismach krajowych i międzynarodowych, których wykaz znajduje się w Załączniku nr 4. Mój naukowy dorobek publikacyjny obejmuje łącznie 68 pozycji, w tym 60 po uzyskaniu stopnia naukowego doktora. Wśród nich, oprócz monografii wskazanej jako główne osiągnięcie naukowe, znajdują się dwie publikacje w czasopismach indeksowanych w bazie JCR i posiadające Impact Factor (publikacja w czasopiśmie „Energies” – IF 2019: 2.702; publikacja w czasopiśmie „Sustainability” – IF 2019: 2.576) oraz publikacja z 2014 r. w czasopiśmie posiadającym historię Impact Factor od 2016 r. (publikacja w „Folia Horticulturae” - IF 2019: 1.836). W swoim dorobku naukowym posiadam również między innymi 24 publikacje z listy B MNiSW, jedną publikację z listy 2019 r. oraz 23 rozdziały w monografiach lub materiałach konferencyjnych. Szczegółowe zestawienie mojej aktywności publikacyjnej w ujęciu ilościowym prezentuje tabela 10.

Tabela 10. Ilościowe zestawienie dorobku publikacyjnego po uzyskaniu stopnia naukowego doktora (stan na dzień 26.05.2021)

Lp.	Rodzaj publikacji	Liczba publikacji			Liczba punktów
		W języku polskim	W języku angielskim	Razem	
1	Monografie naukowe	1	-	1	100
2	Redakcja monografii naukowych	1	-	1	-
3	Rozdziały w monografiach naukowych	15	1	16	75
4	Rozdziały w materiałach konferencyjnych	4	3	7	25
5	Publikacje w czasopismach znajdujących się w bazie JCR i posiadające Impact Factor	-	2	2	105
6	Pozostałe publikacje indeksowane przez Web of Science	-	1	1	8
7	Publikacje w innych czasopismach	30	2	32	228
	Ogółem liczba publikacji/punktów	51	9	60	541

Źródło: Opracowanie własne na podstawie bazy Dorobek zawierającej opisy bibliograficzne opracowań pracowników Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie:

https://bazybg.uek.krakow.pl/bazy_ae/dorobek_multi1/odbierz_m_aut_rap.cgi?179%253A%253Aawsz%253A%253A%253A%253A; <https://akredytacja.uek.krakow.pl/index.php?a=1300>.

Moją aktywność naukową można również wykazać w ujęciu ilościowym poprzez zestawienie sumarycznej parametryzacji cytowań mojego dorobku publikacyjnego. Charakterystykę bibliometryczną mojego dorobku naukowego przedstawia tabela 11. Chciałabym nadmienić, że najczęściej cytowana pozycja w moim dorobku (Hajdukiewicz A. (2014), *European Union Agri-food Quality Schemes for the Protection and Promotion on Geographical Indications and Traditional Specialities: an Economic Perspective*, “Folia Horticulturae”, 26 (1), 3-17) była cytowana w 37 publikacjach, w przeważającej większości

przez autorów zagranicznych reprezentujących ośrodki naukowe z różnych krajów Europy i świata.

Tabela 11. Ilościowe zestawienie cytowalności dorobku publikacyjnego (stan na dzień 26.05.2021), bez autocytowań

Lp.	Źródło	Liczba cytowań	Liczba cytowanych publikacji	h-index
1	Web of Science	19	3	2
2	Web of Science B*	5	3	-
3	Scopus	2	1	1
4	Scopus B*	22	7	-
5	BazEkon	37	19	3
6	Inne źródła	50	16	3
7	Statystyka według Google Scholar**	109	24	5
	Statystyka całościowa UEK (bez powtórzeń)	112	25	6

*B uwzględnia cytowania referencji nieindeksowanych w tych bazach (Scopus, WoS), ale cytowanych w publikacjach indeksowanych w tych bazach.

** Statystyka według Google Scholar z uwzględnieniem autocytowań.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie bazy cytowań pracowników Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie: raport bez autocytowań (<https://bazybg.uek.krakow.pl/cytowania/pracownik/179/0/>) i Google Scholar, <https://scholar.google.com/citations?user=zrIqz8AAAAAJ&hl=pl>, data dostępu: 26.05.2021. .

Konferencje naukowe

W okresie po uzyskaniu tytułu doktora wzięłam również aktywny udział, występując z referatem, w 22 konferencjach, organizowanych zarówno w kraju, jak i za granicą. Ponadto uczestniczyłam w 21 dorocznych konferencjach organizowanych przez moją macierzystą instytucję - Katedrę Handlu Zagranicznego UEK, pełniąc rolę współgospodarza i biorąc udział w dyskusjach plenarnych i panelowych. Tabela 12 prezentuje informacje na temat mojego uczestnictwa w konferencjach w ostatnich kilku latach.

Tabela 12. Udział w konferencjach naukowych w latach 2016-2020

Konferencje międzynarodowe (w kraju i za granicą)			
Nazwa konferencji	Miejsce konferencji	Rok konferencji	Mój udział
6th AIB-CEE Chapter Annual Conference on „International Business in the Dynamic Environment: Changes in Digitalization, Innovation and Entrepreneurship”	Kowno (Litwa)	2019	Wystąpienie w sesji panelowej
5th AIB-CEE Chapter Annual Conference on: "International Entrepreneurship as the Bridge between International Economics and International Business"	Kraków	2018	Wystąpienie w sesji panelowej; członek komitetu organizacyjnego
CIET 2018 “Contemporary Issues in Economy & Technology”, organizator: University of Split	Split, (Chorwacja)	2018	Wystąpienie w sesji panelowej
IX Międzynarodowa Konferencja Naukowa „Challenges of the Global Economy 2016”, organizator: Instytut Handlu Zagranicznego Wydziału Ekonomicznego Uniwersytetu Gdańskiego	Sopot	2016	Wystąpienie w sesji panelowej

A. 19

Konferencje ogólnopolskie			
Konferencja naukowa "Globalne zarządzanie w gospodarce światowej", organizator: Instytut Stosunków Międzynarodowych, Uniwersytet Warszawski	Warszawa	2017	Wystąpienie na zaproszenie w sesji panelowej
Ogólnopolska Konferencja Naukowa "Globalne i regionalne problemy w gospodarce światowej drugiej dekady XXI wieku", organizator: Katedra Międzynarodowych Stosunków Ekonomicznych, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu	Wrocław	2017	Wystąpienie w sesji panelowej
XXIII Ogólnopolska Konferencja Naukowa "Handel zagraniczny i przedsiębiorczość międzynarodowa we współczesnej gospodarce", organizator: Katedra Handlu Zagranicznego, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie	Kraków	2017	Prezentacja postera, członek komitetu organizacyjnego
XV Konferencja naukowa „Procesy internacjonalizacji w gospodarce światowej”, organizator: Katedra Międzynarodowych Stosunków Ekonomicznych, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach	Katowice	2016	Wystąpienie w sesji panelowej
IV Konferencja Naukowa "Wybrane problemy współczesnej gospodarki światowej", organizator: Katedra Handlu Zagranicznego i Międzynarodowych Stosunków Ekonomicznych, Uniwersytet Szczeciński	Pobierowo	2016	Wystąpienie w sesji panelowej
Konferencja naukowa „Globalizacja i regionalizacja we współczesnym świecie”, organizator: Katedra Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie	Kraków	2016	Wystąpienie w sesji panelowej

Źródło: Opracowanie własne.

Projekty badawcze i ekspertyzy naukowe

Po uzyskaniu stopnia naukowego doktora, uczestniczyłam w 19 projektach badawczych prowadzonych w Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie (wcześniej Akademii Ekonomicznej w Krakowie). Tematyka badawcza tych projektów dotyczyła problemów szeroko rozumianego handlu międzynarodowego i miejsca Polski w wymianie międzynarodowej. Mój udział w tych projektach polegał na ogół na opracowaniu części badań poświęconej problemom międzynarodowego handlu rolno-spożywczego. Szczegółowy wykaz tych projektów znajduje się z załączniku nr 4 do wniosku o przeprowadzenie postępowania habilitacyjnego.

Moje doświadczenie w pracy naukowej mogłam również wykorzystać przy opracowywaniu ekspertyz na zlecenie instytucji publicznych z ramienia Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie. Byłam członkiem zespołu ekspertów pod kierownictwem prof. UEK dr hab. Edwarda Molendowskiego, który w 2015 r. przygotował dla Ministerstwa Gospodarki ekspertyzę nt. "Możliwości dywersyfikacji polskiego eksportu w świetle umów o wolnym handlu UE z krajami azjatyckimi (podpisanymi i negocjowanymi)". W 2018 r. weszłam w skład czteroosobowego zespołu ekspertów z Katedry Handlu Zagranicznego UEK, który na zlecenie Sądu Okręgowego w Opolu opracował opinię w zakresie transakcji biznesowych pomiędzy podmiotami krajowymi i zagranicznym. Moja rola w projekcie polegała na opracowaniu części analizy dotyczącej środków sanitarnych związanych z międzynarodowym obrotem żywnością.

A. G.

Nagrody naukowe

Za moje osiągnięcia naukowe zostałam uhonorowana dziewięcioma nagrodami Rektora Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, w tym trzykrotnie nagrodą za zespołowe osiągnięcia naukowe pierwszego stopnia (za osiągnięcia w 2013 r., 2014 r. oraz w 2016 r.) oraz trzykrotnie nagrodą za zespołowe osiągnięcia naukowe drugiego stopnia (za osiągnięcia w 2012 r. – dwie nagrody oraz w 2015 r.) Zostałam również trzykrotnie nagrodzona za indywidualne osiągnięcia naukowe nagrodą Rektora Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie trzeciego stopnia (za osiągnięcia w 2014 r., 2015 r. oraz 2016 r.).

Praca redakcyjna

Swoje doświadczenie w pracy naukowej wykorzystuję pełniąc funkcję recenzenta dla czasopism:

- Sustainability, An Open Access Journal from MDPI, Impact Factor 2019: 2.576.
- Academy of Strategic Management Journal, Scopus, Cite Score 2019: 1.7.
- Entrepreneurial Business and Economics Review (EBER), Scopus, ESCI Web of Science, Cite Score 2.3.
- Horyzonty Polityki, Akademia Ignatianum w Krakowie, lista MEiN 2019, 40 pkt..
- Horyzonty Wychowania, Akademia Ignatianum w Krakowie, lista MEiN 2019, 40 pkt.
- Journal of Management and Business Administration. Central Europe, Scopus, ESCI Web of Science, lista MEiN 2019, 40 pkt.
- Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie „Problemy Rolnictwa Światowego”.
- International Entrepreneurial Review (IER), dawniej: Przedsiębiorczość międzynarodowa, lista MEIN 2019, 20 pkt.
- Przemysł Spożywczy, MEiN 2019, 5 pkt.

Recenzowałam także artykuły zgłoszone na międzynarodowe konferencje:

1. Contemporary Issues in Economy&Technology (CIET 2020, University of Split, Chorwacja).
2. International Entrepreneurship as the Bridge between International Economics and International Business (5th AIB-CEE Chapter Annual Conference 2018, Kraków, Polska).
3. The 3rd Contemporary Issues in Economy & Technology Conference (CIET 2018, University of Split, Chorwacja).

Jestem członkiem komitetów redakcyjnych dwóch czasopism: „International Entrepreneurship Review” (IER), kwartalnika wydawanego przez Centrum Przedsiębiorczości Strategicznej i Międzynarodowej w ścisłej współpracy z Katedrą Handlu Zagranicznego Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie oraz czasopisma naukowego "Foreign Trade: Economics, Finance, Law", wydawanego przez Kyiv National University of Trade and Economics (KNUTE) w Kijowie (Ukraina).

Współpraca międzynarodowa

Moja współpraca międzynarodowa rozwija się na wielu polach: udział w programach i projektach międzynarodowych, staże zagraniczne, udział w konferencjach i sympozjach naukowych, współpraca z czasopismami zagranicznymi, współpraca z uczelniami zagranicznymi.

Swoje doświadczenia naukowo-dydaktyczne poszerzałam uczestnicząc m.in. w zagranicznych stażach badawczych i programach Socrates-Erasmus oraz Erasmus Plus. W okresie po uzyskaniu stopnia doktora, oprócz stażu badawczego w Grand Valley State University (Grand Rapids, Michigan, USA), brałam również udział w programach Erasmus i Erasmus+: w Dalarna University (Borlänge/Falun Szwecja), Haaga-Helia University of Applied Sciences (Helsinki, Finlandia) oraz University of Split (Split, Chorwacja). W ramach tego programu prowadziłam wykłady i wymieniałam się doświadczeniami naukowo-dydaktycznymi z pracownikami tych zagranicznych instytucji naukowych. W Finlandii wygłosiłam wykład na zaproszenie pt. „*Business and Trade Opportunities in the European Union. The Polish Perspective*”.

Chciałabym dodać, że koordynując program MBA prowadzony we współpracy z Uniwersytetem w Sztokholmie (Stockholm University) oraz uczestnicząc w programach wymiany wykładowców nawiązałam trwałe kontakty w szwedzkim środowisku naukowym, które zaowocowały moją ściślejszą współpracą z badaczami z kilku tamtejszych instytucji edukacyjnych (Dalarna University, Stockholm University, Företagsekonomiska Institutet, Lexicon). Dzięki tym kontaktom miałam możliwość zapoznania się ze specyfiką badań naukowych oraz systemu edukacyjnego w Szwecji, jak również z warunkami prowadzenia działalności gospodarczej oraz otoczeniem rynkowym w tym kraju. Chciałabym tutaj zwłaszcza wymienić współpracę z profesorem Björnem Bjerke z Uniwersytetu w Sztokholmie (Stockholm University) w ramach prowadzonego przez niego projektu badawczego, której efektem była publikacja: Mesjasz C., Hajdukiewicz A. (2004), *Kultura i przywództwo w biznesie w Polsce*. Załącznik (w): B. Bjerke, *Kultura a style przywództwa. Zarządzanie w warunkach globalizacji*, Oficyna Wydawnicza, Kraków, 301-325. Uzyskaną w ten sposób wiedzę, umiejętności i kompetencje wykorzystuję zarówno w pracy naukowej, jak i dydaktycznej. Natomiast w ostatnim okresie podjęłam współpracę z pracownikami naukowymi z Chorwacji, a zwłaszcza z prof. Ivaną Plazibat z University of Split, z którą aktualnie przygotowuję wspólną publikację na temat ekspansji zagranicznej przedsiębiorstw przemysłu spożywczego.

Ponadto uczestniczę w projekcie pod nazwą *DIGI4Teach, Challenges and practices of teaching economic disciplines in era of digitalization*, finansowanym w drodze konkursu z programu Erasmus+, którego koordynatorem jest University of Zagreb, Faculty of Economics & Business. Bierze w nim udział ośmiu partnerów: czterech z nich reprezentuje instytucje szkolnictwa wyższego, a pozostali czterej to średnie szkoły zawodowe. Oprócz Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, do uczelni partnerskich w tym projekcie należą: University of Zagreb (Chorwacja), The Osnabrück University of Applied Sciences (Niemcy), University of Belgrade (Serbia). Celem projektu jest wymiana doświadczeń dotyczących wyzwań i praktyk nauczania dyscyplin ekonomicznych (rachunkowość, handel międzynarodowy i turystyka) w dobie cyfryzacji.

A. G. J.

Od 2017 r. jestem członkiem prestiżowej organizacji Academy of International Business, która zrzesza naukowców i specjalistów z zakresu biznesu międzynarodowego z całego świata. Regularnie biorę udział w dorocznych konferencjach AIB-CEE Chapter.

Ważną płaszczyzną mojego zaangażowania we współpracę międzynarodową jest udział w konferencjach i seminariach naukowych oraz współpraca z zagranicznymi czasopismami zagranicznymi, które zostały scharakteryzowane we punktach: „Konferencje naukowe” i „Praca redakcyjna”. Chciałabym dodać, że oprócz tego, że występowałam na międzynarodowych konferencjach w Chorwacji oraz na Litwie, uczestniczyłam także dwukrotnie w seminarium naukowym w Batumi Shota Rustaveli State University (Batumi Gruzja). Pierwsze seminarium naukowe pt. „Problemy polsko-gruzińskiej wymiany handlowej” odbyło się w październiku 2017 r. i miało na celu wymianę wiedzy i doświadczeń naukowo-dydaktycznych w dziedzinie handlu zagranicznego pomiędzy pracownikami Katedry Handlu Zagranicznego a kadram naukową Batumi Shota Rustaveli State University (Departament Ekonomii) oraz nawiązanie bliższej współpracy naukowo-dydaktycznej w ramach podpisywanej umowy międzyuczelnianej. Drugie seminarium naukowe odbyło się dnia 5 listopada 2019 r. również w Batumi i było poświęcone problemom integracji europejskiej. Podczas tego spotkania, z udziałem m.in. Rektora BSU Prof. Meraba Khalvashi oraz Prorektor BSU Prof. Nateli Tsiklashvili, wygłosiłam referat pt. „The impact of the accession to the EU on Poland’s agri-food trade”.

Aktywność naukowa w innych jednostkach naukowych, w tym zagranicznych

W dotychczasowym przebiegu mojej kariery zawodowej moją działalność naukową prowadziłam również poza moją macierzystą uczelnią, zarówno na uczelniach krajowych, jak i zagranicznych. W poprzednich punktach scharakteryzowane zostały takie formy podejmowanej aktywności naukowej, jak udział w konferencjach i seminariach naukowych, a także w międzynarodowych programach i projektach badawczych, jak również współpraca z czasopismami zagranicznymi. W uzupełnieniu tych informacji w tym miejscu chciałabym przedstawić moją działalność naukowo-badawczą podejmowaną w ramach stażu badawczego oraz dodatkowego zatrudnienia w innych jednostkach naukowych.

Efektom mojego stażu badawczego w Grand Valley State University (Grand Rapids, Michigan, USA, 2000), podczas którego miałam możliwość uczestniczenia w seminariach naukowych, wykładach oraz miałam dostęp do bogatych zasobów bibliotecznych, były moje publikacje na temat polityki zagranicznej i handlowej USA oraz kwestii spornych w stosunkach handlowych pomiędzy Unią Europejską a Stanami Zjednoczonymi. Wyniki swoich badań przedstawiłam m.in. w pracach: 1) Hajdukiewicz A. (2002), *Obszary sporne w stosunkach handlowych między Stanami Zjednoczonymi a Unią Europejską*, „Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie”, 575, 19-33; 2) Hajdukiewicz A. (2004), *Mechanizm rozstrzygania sporów WTO na przykładzie konfliktu między Stanami Zjednoczonymi a Unią Europejską wokół stosowania hormonów w produkcji zwierzęcej*, „Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie”, 639, 53-63.

W okresie mojego zatrudnienia w Krakowskiej Akademii im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego (wcześniej: Krakowska Szkoła Wyższa im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego), oprócz działalności dydaktycznej prowadziłam również badania naukowe, które zaowocowały

publikacjami w czasopismach wydawanych przez tę uczelnię. Należały do nich publikacje: 1) Hajdukiewicz A. (2019), *Ochrona unijnych oznaczeń geograficznych w stosunkach handlowych Unii Europejskiej z Kanadą w świetle umowy CETA*, „Krakowskie Studia Międzynarodowe”, 2, 39-58; 2) Hajdukiewicz A. (2006), *Wpływ różnic kulturowych na działalność marketingową przedsiębiorstwa na rynku międzynarodowym*, „Zeszyty Naukowe Krakowskiej Szkoły Wyższej im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego, tom: Marketing”, 193-207. Uczestniczyłam również w konferencjach organizowanych przez tę uczelnię.

Z kolei wyniki moich badań prowadzonych w ramach zatrudnienia w Wyższej Szkole Zarządzania i Bankowości przedstawiłam m.in. w publikacji: Hajdukiewicz A. (2014), *Spory handlowe między krajami członkowskimi WTO w dobie globalnego kryzysu* (w:) *Krajowe i międzynarodowe aspekty funkcjonowania gospodarek - perspektywa pokryzysowa*, Prace Naukowe Wyższej Szkoły Zarządzania i Bankowości w Krakowie, poz. 91, red. P. Kawa, Oficyna Wydawnicza Text, Kraków, 141-162.

Chciałabym również nadmienić, że podczas pracy nad publikacjami dotyczącymi międzynarodowego handlu produktami rolnymi uzyskanymi metodami biotechnologicznymi konsultowałam się z prof. dr hab. inż. Rafałem Barańskim, Kierownikiem Katedry Biologii Roślin i Biotechnologii Uniwersytetu Rolniczego w Krakowie. Otrzymane w ramach tej współpracy cenne komentarze i sugestie wykorzystałam zwłaszcza przy przygotowywaniu rozdziałów w monografiach: Hajdukiewicz A. (2013), *Nowoczesna biotechnologia w produkcji rolnej i jej implikacje dla handlu międzynarodowego* (w:) *Handel międzynarodowy w dobie gospodarki opartej na wiedzy*, red. S. Wydymus i A. Głodowska, Difin SA, Warszawa, 154-182; Hajdukiewicz A. (2017), *Trade-related Issues of the European Union's Regulation and Policy on Genetically Modified Organisms* (w:) *Growth, Competitiveness and International Trade from the European Perspective*, red. T. Lazibat, K. Wach i B. Knežević, University of Zagreb, Faculty of Economics and Business, Zagreb, 93-107.

6. Informacja o osiągnięciach dydaktycznych, organizacyjnych oraz popularyzujących naukę

a) Omówienie osiągnięć dydaktycznych

W trakcie mojej wieloletniej pracy dydaktycznej w Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie (wcześniej: Akademia Ekonomiczna w Krakowie) opracowałam programy autorskie i poprowadziłam wykłady oraz ćwiczenia z wielu przedmiotów na różnych poziomach studiów (licencjackie, magisterskie i podyplomowe), głównie na kierunku: Międzynarodowe Stosunki Gospodarcze. Odzwierciedleniem mojego zaangażowania w dydaktykę jest między innymi fakt, że opracowałam 53 karty przedmiotów (według systemu UEK - Polska Rama Kwalifikacji, stan na dzień 25.05.2021), w tym karty dla sześciu różnych przedmiotów na studiach pierwszego i drugiego stopnia, realizowanych na różnych kierunkach oraz specjalnościach.

W okresie mojego zatrudnienia w UEK przygotowałam i prowadziłam zajęcia na studiach pierwszego lub drugiego stopnia z następujących przedmiotów: *Handel międzynarodowy; Współczesne problemy handlu globalnego; Rywalizacja mocarstw gospodarczych; Marketing*

w handlu zagranicznym; *Analiza rynków zagranicznych*; *Strategie marketingowe na rynkach międzynarodowych*; *Negocjacje w handlu zagranicznym*; *Economic Diplomacy* (w języku angielskim).

Aktualnie (rok akademicki 2020/2021) prowadzę następujące przedmioty:

- *Marketing w handlu zagranicznym*, UEK, studia II stopnia, stacjonarne, II rok, przedmiot specjalnościowy na kierunku MSG, 15 godz. wykładów i 30 godzin ćwiczeń, 8 punkty ECTS;
- *Marketing w handlu zagranicznym*, UEK, studia II stopnia, niestacjonarne, II rok, przedmiot specjalnościowy na kierunku MSG, 9 godz. wykładów i 18 godzin ćwiczeń, 8 punkty ECTS;
- *Economic Diplomacy* (kurs w języku angielskim), UEK, studia II stopnia, stacjonarne, I rok, obowiązkowy na kierunku MSG, 30 godz. wykładów, 5 punktów ECTS;
- *Handel międzynarodowy* (profil dla studentów rozpoczynających specjalność Handel zagraniczny), UEK, studia II stopnia, niestacjonarne, II rok, do wyboru na kierunku MSG, 18 godz. wykładów, 4 punkty ECTS.
- *Współczesne problemy handlu globalnego* (profil dla studentów kontynuujących specjalność Handel zagraniczny), UEK, studia II stopnia, stacjonarne, II rok, do wyboru na kierunku MSG, 30 godz. wykładów, 4 punkty ECTS;
- *Handel międzynarodowy*, UEK, studia II stopnia, stacjonarne, I rok, obowiązkowy na kierunku Zarządzanie Międzynarodowe, 15 godz. wykładów (15 godzin ćwiczeń prowadzi inny wykładowca), 5 punktów ECTS;
- *Handel międzynarodowy*, UEK, studia II stopnia, niestacjonarne, I rok, obowiązkowy na kierunku Zarządzanie Międzynarodowe, 9 godz. wykładów (9 godzin ćwiczeń prowadzi inny wykładowca), 5 punktów ECTS;
- *Analiza rynków zagranicznych*, UEK, studia I stopnia, stacjonarne, III rok, przedmiot specjalnościowy na kierunku MSG, 15 godz. wykładów i 15 godz. ćwiczeń, 3 punkty ECTS;
- *Analiza rynków zagranicznych*, UEK, studia I stopnia, niestacjonarne, III rok, przedmiot specjalnościowy na kierunku MSG, 9 godz. wykładów i 9 godz. ćwiczeń, 3 punkty ECTS;
- *Międzynarodowe badania marketingowe*, UEK, studia I stopnia, stacjonarne, III rok, przedmiot specjalnościowy na kierunku MSG, 15 godz. wykładów i 15 godz. ćwiczeń, 2 punkty ECTS;
- *Negocjacje w handlu zagranicznym*, UEK, studia I stopnia, stacjonarne, III rok, przedmiot specjalnościowy na kierunku MSG, 15 godz. wykładów (15 godzin ćwiczeń prowadzi inny wykładowca), 4 punkty ECTS;
- *Negocjacje w handlu zagranicznym*, UEK, studia I stopnia, niestacjonarne, III rok, przedmiot specjalnościowy na kierunku MSG, 9 godz. wykładów (9 godzin ćwiczeń prowadzi inny wykładowca), 4 punkty ECTS.

Na studiach podyplomowych realizowanych w Krakowskiej Szkole Biznesu Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie (wcześniej: Szkoła Przedsiębiorczości i Zarządzania Akademii Ekonomicznej w Krakowie) prowadziłam kurs: *Marketing międzynarodowy*. Podczas zatrudnienia w innej niż podstawowa jednostce – Krakowskiej Akademii im. Andrzeja Frycza

A. K.

Modrzewskiego w Krakowie – wykladałam przedmioty: *Marketing w handlu zagranicznym*, *Analiza rynków zagranicznych*, *Strategie marketingowe na rynkach międzynarodowych* oraz *Procesy integracyjne w gospodarce światowej* (na studiach stacjonarnych i niestacjonarnych pierwszego lub drugiego stopnia), a także *Marketing międzynarodowy* (na studiach podyplomowych). Natomiast w okresie mojego zatrudnienia w Wyższej Szkole Zarządzania i Bankowości prowadziłam wykłady z przedmiotu: *Marketing i reklama w handlu zagranicznym*, na studiach niestacjonarnych II stopnia.

Prowadziłam również zajęcia na uczelniach zagranicznych w Szwecji, Finlandii i Chorwacji w ramach programu Erasmus.

Zajęcia dydaktyczne wzbogacam wykorzystując do tego celu platformę e-learningową Moodle. Pragnę również nadmienić, że w okresie od 1 października 2017 r. do 30 czerwca 2019 r. uczestniczyłam jako słuchacz w programie *UEK HUB. Uniwersytecki hub dydaktyczny*, który był programem szkoleniowym podnoszącym kompetencje nauczyciela akademickiego w zakresie innowacyjnej dydaktyki, finansowanym z funduszy europejskich. Program szkoleniowy obejmował moduł wprowadzający do innowacyjnej dydaktyki (łącznie 120 godzin szkoleniowych, m.in. z zakresu technik kreatywnego myślenia i *Design Thinking* oraz innowacyjnego projektowania procesu dydaktycznego), moduł specjalistyczny *Nauczanie w języku angielskim (Academic English)* (90 godzin) oraz moduł wdrożeniowy, w trakcie którego zastosowałam nowo nabyte kompetencje na zajęciach ze studentami. Uzyskana wiedza, umiejętności i kompetencje są przeze mnie na bieżąco wykorzystywane podczas prowadzenia zajęć na kierunku: Międzynarodowe Stosunki Gospodarcze, na specjalności: Handel zagraniczny oraz na specjalności: Ekonomia Biznesu Międzynarodowego. Aktualnie prowadzę również wykłady w języku angielskim z przedmiotu *Economic Diplomacy* na specjalności: International Business. W roku akademickim 2020/2021 pełnię przy tym funkcję Opiekuna Roku na specjalności International Business na pierwszym stopniu studiów. Prowadzę również wykłady z przedmiotu *Handel międzynarodowy* na kierunku Zarządzanie Międzynarodowe, na specjalności Globalne systemy logistyczne i Zarządzanie w projektach międzynarodowych. Zestawienie mojej aktywności związanej z pełnieniem roli wykładowcy, promotora oraz recenzenta w różnych jednostkach naukowych prezentuje tabela 13.

Tabela 13. Liczba nauczanych przedmiotów oraz wypromowanych studentów i przygotowanych recenzji prac kwalifikacyjnych po uzyskaniu stopnia doktora

Wyszczególnienie	Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie	Krakowska Akademia im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego	Wyższa Szkoła Zarządzania i Bankowości w Krakowie	Ogółem
Liczba nauczanych przedmiotów	8	4	1	13
Promotorstwo prac dyplomowych	178	44	-	222
Recenzowanie prac dyplomowych	19	74	1	94
Promotorstwo prac magisterskich	219	20	3	242
Recenzowanie prac magisterskich	41	-	117	158

Źródło: Opracowanie własne na podstawie baz danych: Apollo (UEK), SAKE (WSZiB) oraz ewidencji Krakowskiej Akademii im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego.

A. 57

Sprawując opiekę naukową nad studentami Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie przygotowującymi prace licencjackie i magisterskie na kierunku Międzynarodowe Stosunki Gospodarcze, byłam promotorem prac dyplomowych blisko 400 studentów (ogółem: 397, w tym: 129 studentów na studiach stacjonarnych I stopnia; 48 studentów na studiach jednolitych magisterskich; 91 studentów na studiach stacjonarnych II stopnia; 49 studentów na studiach niestacjonarnych I stopnia, 80 studentów na studiach niestacjonarnych II stopnia), w tym również prac pisanych w języku angielskim. Byłam również recenzentem 60 prac magisterskich i licencjackich powstałych w ramach różnych specjalności studiów na UEK. Funkcje promotora i recenzenta pełniłam również w Krakowskiej Akademii im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego, gdzie byłam promotorem 64 prac dyplomowych oraz recenzentem 74 prac dyplomowych oraz w Wyższej Szkole Zarządzania i Bankowości w Krakowie, gdzie występowałam w roli promotora prac 3 studentów oraz recenzenta prac 118 studentów.

b) Działalność organizacyjna w zakresie współpracy międzynarodowej

Szczególnie ważny obszar moich działań dydaktycznych i organizacyjnych stanowi współpraca z uczelniami zagranicznymi. W ramach Katedry Handlu Zagranicznego pełnię funkcję koordynatora ds. współpracy międzynarodowej. Byłam odpowiedzialna m.in. za nawiązanie i rozwój kontaktów z Batumi Shota Rustaveli State University w Batumi (Gruzja) oraz University of Nottingham Ningbo China (Chiny). W obu przypadkach podejmowane przeze mnie z ramienia Katedry działania przyczyniły się do zawarcia ramowych umów o współpracy pomiędzy Uniwersytetem Ekonomicznym w Krakowie a partnerskimi uczelniami oraz do opracowania planów wykonawczych na poziomie Katedry, które są stopniowo realizowane. Współpraca ta obejmuje m.in. wymianę studentów, wymianę wykładowców, dzielenie się materiałami naukowymi i dydaktycznymi, doświadczeniami i pomysłami, a także wspólne działania badawcze i edukacyjne oraz współpracę w ramach programów Unii Europejskiej i innych instytucji. W czerwcu 2018 r. wzięłam udział w V Forum Współpracy i Wymiany Edukacyjnej między krajami Europy Środkowo-Wschodniej a Chinami. Forum zostało organizowane przez władze miasta Ningbo, pod patronatem chińskiego rządu w Ningbo w Chinach. W ramach Forum odbyły się takie wydarzenia, jak m.in. *China – CEEC Educational Cooperation Conference; Belt and Road Industry and Education Cooperation Summit; China – CEEC Business School Summit and China - CEEC Education Expo.*

Ponadto z ramienia swojej Katedry organizowałam wizyty studyjne w Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie dla grup studentów z zagranicy, byłam również jednym z prelegentów, którzy wygłaszali wykłady dla zagranicznych studentów podczas trwania tych wizyt. Gośćmi Katedry byli w latach 2017-2019 studenci z USA studiujący w ramach CET Academic Programs w Pradze (Czechy), a także w latach 2016-2017 studenci z Hof University of Applied Sciences (Niemcy) oraz w 2018 r. studenci z Friedrich-Alexander-Universität (Niemcy).

Koordynowałam także wizyty wykładowców zagranicznych przybywających do UEK w ramach wymiany Erasmus lub innych programów międzynarodowych i prowadzących gościnnie zajęcia dla studentów specjalności: Handel zagraniczny. Byli to wykładowcy m.in. z USA, Wietnamu, Hiszpanii, Macedonii Północnej, Republiki Czeskiej i Chorwacji.

A. G

Jeszcze przed uzyskaniem stopnia doktora, w latach 1994-1998, byłam współorganizatorem i koordynatorem programu MBA prowadzonego wspólnie przez Szkołę Przedsiębiorczości i Zarządzania Akademii Ekonomicznej w Krakowie (obecnie: Krakowska Szkoła Biznesu UEK) i University of Teesside (Wielka Brytania). Był to wówczas jeden z pierwszych programów Master of Business Administration realizowanych w Polsce we współpracy z uczelnią zagraniczną. W latach 1999 - 2003 byłam dyrektorem programu MBA, prowadzonego najpierw we współpracy z University of Teesside (Wielka Brytania), a następnie z Stockholm University (Szwecja). Odpowiadałam m.in. za bieżący kontakt z uczelniami partnerskimi, właściwy przebieg procesu dydaktycznego, organizowanie spotkań Rady Naukowej i Rady Egzaminacyjnej, przygotowywanie i przeprowadzanie obron prac dyplomowych, udział w rekrutacji słuchaczy na studia MBA, a także przygotowanie okresowych sprawozdań z przebiegu procesu dydaktycznego dla potrzeb uczelni partnerskich.

W moim przekonaniu nawiązane kontakty zagraniczne przyczyniły się do rozwoju mojej działalności naukowej, o której była mowa w poprzednim punkcie, a jednocześnie do podniesienia jakości dydaktyki, w szczególności na kierunku: Międzynarodowe Stosunki Gospodarcze.

c) Pozostała działalność organizacyjna i popularyzująca naukę

W czasie mojego zatrudnienia jestem również zaangażowana w upowszechnianie wiedzy wśród przedsiębiorców i praktyków. Oprócz wspomnianego wcześniej aktywnego udziału w organizowaniu studiów MBA, dedykowanych kadrze menedżerskiej średniego i wyższego szczebla, w kolejnych latach prowadziłam zajęcia na studiach podyplomowych realizowanych w Krakowskiej Szkole Biznesu, a równocześnie uczestniczyłam w organizowanych przez Szkołę konferencjach MBA oraz utrzymywałam kontakty z absolwentami studiów MBA zrzeszonymi w ramach Klubu KSB Alumni MBA.

Oprócz tego uczestniczyłam w charakterze wykładowcy – trenera w warsztatach dla przedsiębiorców na temat umiędzynarodowienia działalności przedsiębiorstw odbywających się pod hasłem: "Autostrada innowacji - od start-upu do umiędzynarodowienia przedsiębiorstwa - Promuj się na rynkach zagranicznych" w ramach Małopolskiego Festiwalu Innowacji koordynowanego przez Urząd Marszałkowski Województwa Małopolskiego. Wydarzenie to realizowane było cyklicznie w ramach projektu Innowacyjna Małopolska, współfinansowanego ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego – poddziałanie 3.3.1 RPO WM 2014-2020.

W latach 2016-2018 odpowiadałam z ramienia Katedry za regularną współpracę z przedstawicielami dyplomacji gospodarczej USA, uczestniczyłam również w wydarzeniach gospodarczych oraz kulturalnych organizowanych przez Konsulat Generalny USA w Krakowie.

Jestem także zaangażowana w pracę na rzecz studentów poprzez organizację i współudział w licznych projektach realizowanych wraz ze studentami, tj. Forum Handlu Zagranicznego, newsletter, konkursy na najlepsze prace licencjackie lub magisterskie oraz planowane wyjazdy zagraniczne dla grup studentów w ramach unijnego programu Wiedza Edukacja Rozwój (PO WER). Moje działania organizacyjne zostały docenione w 2019 r. w formie nagrody II stopnia Rektora Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie za zespołowe osiągnięcia w dziedzinie


organizacyjnej w 2018 r. Jestem również autorką artykułów publikowanych w Kurierze UEK na temat ważnych wydarzeń dotyczących współpracy międzynarodowej rozwijanej przez Katedrę Handlu Zagranicznego.

7. Inne informacje, dotyczące kariery zawodowej, poza wymienionymi w pkt. 1-6

W uzupełnieniu podanych wcześniej informacji chciałabym nadmienić, że w związku z prowadzonymi badaniami naukowymi we wrześniu 2020 r. odbyłam oficjalne spotkanie online na temat roli oznaczeń geograficznych w relacjach handlowych Unii Europejskiej z Komisarzem UE ds. Rolnictwa, Januszem Wojciechowskim. Podczas spotkania miałam przyjemność przedstawienia i przedyskutowania najnowszych wyników mojej pracy badawczej w tym zakresie. Przekazałam również na ręce Pana Komisarza moją monografię pt. „Oznaczenia geograficzne w relacjach handlowych Unii Europejskiej”, która stanowi moje osiągnięcie naukowe wskazane w pkt. 4a).

8. Podsumowanie

W niniejszym autoreferacie wskazałam i scharakteryzowałam moje główne osiągnięcie naukowe, którym jest monografia naukowa pt. „Oznaczenia geograficzne produktów rolno-spożywczych w relacjach handlowych Unii Europejskiej”, wydana przez Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie. Ponadto celem autoreferatu było przedstawienie obszarów, form i efektów mojej działalności naukowo-badawczej w różnych jednostkach naukowych, w kraju i za granicą, które potwierdzają mój rozwój naukowy po uzyskaniu stopnia doktora nauk ekonomicznych. Przedstawiłam również moje najważniejsze osiągnięcia w zakresie aktywności dydaktycznej, organizacyjnej i zaangażowania we współpracę międzynarodową oraz popularyzację nauki. Szczegółowy wykaz poszczególnych osiągnięć został zaprezentowany w załączniku nr 4 do mojego wniosku o przeprowadzenie postępowania w sprawie nadania stopnia doktora habilitowanego.


.....
(podpis wnioskodawcy)