

Dr inż. Dominika Malchar-Michalska

Uniwersytet Opolski

Wydział Ekonomiczny

**AUTOREFERAT PRZEDSTAWIAJĄCY OPIS DOROBKU
I OSIĄGNIĘĆ NAUKOWYCH**



Spis treści

1. Imię i nazwisko	2
2. Posiadane dyplomy i stopnie naukowe	2
3. Informacje o dotychczasowym zatrudnieniu w jednostkach naukowych	2
4. Osiągnięcie naukowe wynikające z art. 16 ust. 2 ustawy z dnia 14 marca 2003 roku o stopniach naukowych i tytule naukowym oraz o stopniach i tytule w zakresie sztuki (Dz.U 2016 r. poz. 882 ze zm. w Dz.U z 2016 r. poz. 1311).....	3
4.1 Tytuł osiągnięcia naukowego	3
4.2 Cel, osiągnięte wyniki i wnioski	3
5. Pozostałe osiągnięcia naukowo-badawcze, dydaktyczne, popularyzatorskie oraz współpraca międzynarodowa	17
5.1. Praca naukowo-dydaktyczna przed uzyskaniem stopnia doktora nauk ekonomicznych (2006–2010).....	17
5.2. Praca naukowo-dydaktyczna po uzyskaniu stopnia doktora nauk ekonomicznych (2010–nadal).....	18
5.3. Zestawienie dorobku naukowego oraz współpracy międzynarodowej po uzyskaniu stopnia doktora nauk ekonomicznych	28
5.4. Zestawienie dorobku w zakresie osiągnięć dydaktycznych, organizacyjnych oraz popularyzatorskich	32

1. Imię i nazwisko

Dominika Malchar-Michalska

2. Posiadane dyplomy i stopnie naukowe

20.06.2006 roku ukończyłam studia magisterskie oraz uzyskałam tytuł magistra ekonomii na kierunku: stosunki międzynarodowe, specjalność: handel zagraniczny, na Wydziale Gospodarki Narodowej Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu. Pracę magisterską pt. *Rola grup producentów rolnych w rozwoju rynku rolno-spożywczego i obszarów wiejskich w Polsce* napisałam pod kierunkiem dr hab. Kazimierzy Wilk, prof. AE.

22.02.2007 roku ukończyłam 3,5-letnie studia wyższe zawodowe oraz otrzymałam tytuł inżyniera na kierunku zarządzanie i marketing na Wydziale Nauk Rolniczych Uniwersytetu Przyrodniczego we Wrocławiu.

W 2010 roku ukończyłam studia doktoranckie w Uniwersytecie Wrocławskim, na Wydziale Nauk Społecznych w zakresie nauk o polityce. W 2007 roku ukończyłam kurs przygotowujący doktorantów do pracy dydaktycznej ze studentami zorganizowany przez Centrum Edukacji Nauczycielskiej Uniwersytetu Wrocławskiego.

Uchwałą Rady Wydziału Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu z dn. 17.06.2010 roku otrzymałam stopień doktora nauk ekonomicznych w zakresie ekonomii: międzynarodowe stosunki gospodarcze. Rozprawę doktorską pt. *Procesy integracyjne w rolnictwie krajów Europy Środkowo-Wschodniej w okresie transformacji systemowej*, napisałam pod kierunkiem prof. dr hab. Jerzego Rymarczyka. Jej recenzentami byli prof. dr hab. inż. Stanisław Urban, dr h.c. oraz prof. dr hab. Jerzy Babiak (załącznik 8).

3. Informacje o dotychczasowym zatrudnieniu w jednostkach naukowych

Od października 2010 roku jestem zatrudniona na stanowisku adiunkta w Uniwersytecie Opolskim, na Wydziale Ekonomicznym, w Zakładzie Studiów Strategicznych i Polityki Społeczno-Ekonomicznej.

4. Osiągnięcie naukowe wynikające z art. 16 ust. 2 ustawy z dnia 14 marca 2003 roku o stopniach naukowych i tytule naukowym oraz o stopniach i tytule w zakresie sztuki (Dz.U 2016 r. poz. 882 ze zm. w Dz.U z 2016 r. poz. 1311)

4.1 Tytuł osiągnięcia naukowego

Jako osiągnięcie naukowe w rozumieniu ustawy z dn. 14.03.2014 roku o stopniach naukowych i tytule naukowym oraz o stopniach i tytule w zakresie sztuki (Dz.U. 2016 r. poz. 882 ze zm. w Dz.U. z 2016 r. poz. 1311), które przedstawiam jako znaczący wkład w rozwój nauk ekonomicznych w dziedzinie: nauki ekonomiczne, dyscyplinie: ekonomia, wskazuję monografię pt. *Pionowa koordynacja transakcji w rolnictwie. Teoria i praktyka kontraktów rolnych*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2018, ISBN 978-83-8085-500-7, ss. 290. Recenzentami wydawniczymi byli prof. dr hab. inż. Stanisław Urban, dr h.c. oraz dr hab. Jan Fałkowski.

4.2 Cel, osiągnięte wyniki i wnioski

Tradycyjne rolnictwo należało do systemów niezintegrowanych i zarazem samowystarczalnych. Współczesne rolnictwo jest natomiast rynkowo zorientowanym systemem o wysokim stopniu dezintegracji między silnie wyspecjalizowanymi agregatami agrobiznesu. Stąd też problematyka pionowej koordynacji transakcji ma szczególne znaczenie zarówno na poziomie teoretycznym, jak i empirycznym. Ponadto, jej znaczenie w wymiarze producenci rolni–rynek rolno-spożywczy wynika z nasilenia procesu agroindustrializacji.

Jedną z ważniejszych form pionowej koordynacji transakcji między jednostkami zajmującymi się produkcją rolną (przedsiębiorstwami rolnymi, indywidualnymi gospodarstwami rolnymi) a pierwszymi odbiorcami (pośrednikami, podmiotami zajmującymi się przetwórstwem) są kontrakty. Ich szczegółowa analiza umożliwia odniesienie się do takich obszarów z zakresu ekonomii jak m.in. koordynacja ryzyka i produkcji, koszty transakcyjne czy też optymalna konstrukcja bodźców dla stron transakcji.

W tym kontekście przypadek polskiego rolnictwa, a szczególnie powiązań rynkowych między produkcją rolną a przetwórstwem rolno-spożywczym, jest szczególnie interesujący i wartościowy poznawczo. Można przypuszczać, że czynniki determinujące kształt i rozwój

tego sektora sprawiły, że praktyka pionowej koordynacji transakcji, szczególnie powiązania kontraktowe między podmiotami pierwotnej produkcji rolnej a kolejnymi ogniwami kanału dystrybucji żywności, różni się od doświadczeń innych krajów wysokorozwiniętych. Ostatnie dwie dekady stanowiły dla krajowego agrobiznesu okres głębokich przeobrażeń instytucjonalnych, ukierunkowanych m.in. na tworzenie nowych powiązań rynkowych rolnictwa, silną koncentrację kapitału (w tym korporacji transnarodowych) po stronie zarówno produkcji/dostaw środków do produkcji rolnej, jak i przetwórstwa rolno-spożywczego. Również po stronie popytu konsumenckiego wystąpiły zmiany o charakterze ilościowym i jakościowym, np. w postaci westernizacji wzorców konsumpcyjnych.

Mając na uwadze powyższe, w monografii wyodrębniłam problemy badawcze, a następnie poszukiwałam odpowiedzi na następujące pytania:

- Jakie formy pionowej koordynacji transakcji w relacjach wymiennych między podmiotami produkcji rolnej a odbiorcami (rynek kasowy, kontrakty) występują najczęściej?
- Jaką rolę w pionowej koordynacji transakcji między producentami rolnymi a pierwszymi odbiorcami pełnią grupy producentów rolnych?
- Jak elementy kontraktów rolnych, szczególnie system płatności, oddziałują na koordynację produkcji i ryzyka, motywowanie kontrahentów oraz koszty transakcyjne związane z formą, poprzez którą odbywa się wymiana rynkowa?

Analiza pionowej koordynacji transakcji, w tym kontraktów rolnych, może odbywać się w ramach nowej ekonomii instytucjonalnej oraz teorii kontraktów. Ta ostatnia, pomimo że cechuje się wysokim stopniem formalizacji i wykorzystaniem stylizowanych modeli, umożliwia kompleksową analizę porozumień umownych i wykorzystanie wyników badań dla praktyki biznesowej. Umożliwia ona rozwiązanie problemów dotyczących wyboru odpowiedniego zestawu zachęt dla wykonawców umów, identyfikacji oraz pomiaru kosztów transakcyjnych, wyboru właściwej formy dla koordynacji transakcji, a nawet podziału ryzyka między partnerami. Wnioski dotyczące takich kwestii jak asymetria informacji czy podział ryzyka (np. cenowego) między stronami kontraktu sprzyjają m.in. poprawie efektywności transakcji realizowanej poprzez powiązania umowne.

Na podstawie przeglądu literatury zauważyłam, że większość publikacji zazwyczaj koncentruje się na pojedynczym problemie badawczym, np. podziale ryzyka, minimalizacji kosztów transakcyjnych czy też ograniczeniu oportunistycznych zachowań stron transakcji poprzez ustanowienie odpowiedniego systemu zachęt/bodźców. Kluczowym wyzwaniem wciąż pozostaje brak wystandaryzowanych metod badawczych, zwłaszcza narzędzi pomiaru

badanych zjawisk ekonomicznych, związanych z pionową koordynacją transakcji (np. kosztów transakcyjnych). Z drugiej strony stanowi to o wysokiej atrakcyjności tego kierunku badań, zarówno o charakterze teoretycznym, jak i empirycznym. Ważne jest bowiem wypracowanie skutecznej metody badawczej dla wskazanych konstrukcji teoretycznych przy jednoczesnym wykorzystaniu podejścia multidyscyplinarnego (ekonomia, nauki rolnicze, prawo, socjologia, nauki polityczne czy psychologia).

Odwołując się do krajowych prac w tym obszarze (cytowanych w monografii), oceniłam, że istnieje znacząca luka poznawcza zarówno o charakterze teoretycznym, jak i empirycznym, na temat procesów kontraktowania. Uwzględniając powyższe, jednym z głównych motywów podjęcia wskazanej problematyki była chęć wzbogacenia krajowej perspektywy teoretycznej, jak i empirycznej o identyfikację elementów kontraktów mających wpływ na wskazane przez Bogetofta i Olesena¹ obszary: koordynację, motywację i koszty transakcyjne. Na gruncie krajowym trudno bowiem wskazać pracę cechującą się holistycznym podejściem do powiązań umownych, w której podjęto analizę poszczególnych zapisów kontraktów i wskazano ich potencjalne oddziaływanie na obie strony transakcji.

Jedną z ważniejszych składowych kontraktów rolnych jest zastosowany system płatności, w tym formuła cenowa. Ten ostatni element w głównej mierze jednocześnie determinuje sferę koordynacji (produkcji i ryzyka) i motywowania, a także wysokość kosztów transakcyjnych dla obu stron umowy. Przegląd literatury zagranicznej, odnoszącej się do wyników badań empirycznych, jak i rozważań teoretycznych w zakresie zastosowanej w kontraktach rolnych formuły cenowej (zob. rozdział 2 i 3 monografii), podsuwa myśl dotyczącą wykorzystania tzw. rozbudowanych formuł cenowych, np. bazujących na koncepcji relatywnej ewaluacji wyników. Z jednej strony umożliwia zakotwiczenie w niej bodźców, które pozwalają na przesunięcie większej części ryzyka cenowego od producenta rolnego lub organizacji producenckiej na integratora (jako strony o silniejszej pozycji rynkowej). Z drugiej zaś daje integratorowi sposobność wyboru odpowiednich wykonawców umów (ogranicza problem negatywnej selekcji) oraz wprowadzenia odpowiednich zachęt wobec kontrahenta, aby ten dążył do jak najlepszej realizacji postanowień umowy (np. pozwala ograniczyć problem pokusy nadużycia). Odpowiednia konstrukcja formuły cenowej przez obie strony transakcji pozwala złagodzić potencjalne problemy związane z kontraktowaniem.

W mojej ocenie, z uwagi na specyficzne uwarunkowania polskiego rolnictwa (przede wszystkim na skutek relatywnie wysokiej awersji producentów rolnych wobec ryzyka czy też

¹ P. Bogetoft, H.B. Olesen, 2004, *Design of Production Contracts. Lessons from Theory and Agriculture*, Copenhagen Business School Press, Kopenhaga.

dotychczasowych doświadczeń kontraktowych z kontrahentami), sami rolnicy, a w efekcie także grupy producentów rolnych, będą dążyć do konstruowania umów rolnych, opierających się na systemie płatności z formułą *cena stała*. W odczuciu tych podmiotów ma to głównie prowadzić do minimalizacji ich niepewności behawioralnej i ryzyka cenowego. To z kolei może ograniczać oddziaływanie na sferę koordynacji czy też motywacji celem łagodzenia problemów związanych z umowami.

Wobec tak zarysowanego problemu badawczego głównym celem prowadzonych badań była **identyfikacja form pionowej koordynacji transakcji (rynek kasowy/transakcje bezimienne, kontrakty) między grupami producentów rolnych a ich pierwszymi odbiorcami**. Tym samym przyjęłam hipotezę główną, zgodnie z którą **kontrakty rolne z formułą *cena stała* są dominującą formą pionowej koordynacji transakcji**.

Dla usystematyzowania procesu badawczego, ukierunkowanego na realizację głównego celu oraz weryfikację hipotezy głównej, wyznaczyłam następujące cele szczegółowe, które powiązałam z hipotezami pomocniczymi.

Cel szczegółowy 1.1: Rozpoznanie głównych funkcji realizowanych przez grupy producentów rolnych oraz formy obsługiwanego przez nie rynku.

Cel szczegółowy 1.2: Identyfikacja roli, jaką pełnią grupy producentów rolnych w pionowej koordynacji transakcji między swoimi członkami a pierwszymi odbiorcami.

- Hipoteza pomocnicza 1: Grupy producentów rolnych pełnią głównie rolę organizacji parasolowych, koncentrujących się na koordynacji transakcji między swymi członkami a pierwszymi odbiorcami/integratorami oraz na realizacji funkcji produkcyjnych.

Cel szczegółowy 2.1: Rozpoznanie i charakterystyka mechanizmu koordynacji (produkcji i ryzyka) w ramach umów podpisanych między grupami producentów rolnych a ich pierwszymi odbiorcami.

Cel szczegółowy 2.2: Rozpoznanie i charakterystyka mechanizmu motywowania w ramach umów podpisanych między grupami producentów rolnych a ich pierwszymi odbiorcami.

Cel szczegółowy 2.3: Identyfikacja kosztów transakcyjnych związanych z kontraktowaniem.

- Hipoteza pomocnicza 2: Kontrakty rolne obejmują konfliktowe względem siebie cele w sferze koordynacji i motywowania, co negatywnie wpływa na poziom kosztów transakcyjnych w grupach producentów rolnych.

Z uwagi na zróżnicowanie podmiotów zajmujących się produkcją rolną badania empiryczne ograniczyłam do transakcji realizowanych przez rolnicze organizacje producenckie, do których należą grupy producentów rolnych. Dokonałam celowego doboru jednostek badania, co motywowane było funkcjami, jakie te organizacje powinny spełniać w krajowej przestrzeni gospodarczej (m.in.: koordynacja transakcji między członkami grup – producentami rolnymi a pierwszymi odbiorcami/kupującymi). Przyjęłam także, zgodnie z ekonomiką kosztów transakcyjnych, iż grupy producenckie pełnią klasyczną rolę pośrednika rynkowego (organizacji hybrydowej). Podmioty te powinny cechować się relatywnie dużym udziałem kontraktów w produkcji i sprzedaży surowca rolnego na tle rozdrobnionych indywidualnych gospodarstw rolnych. W monografii spojrzałam na te organizacje z perspektywy ich kontaktów z podmiotami zewnętrznymi.

Wobec tak zarysowanego przedmiotu i celu głównego badań jako podstawową metodę badawczą wybrałam studium przypadku. Z uwagi na to, że wykorzystałam głównie podejście mikroekonomiczne, zastosowaną metodą zbierania materiałów badawczych/techniką pomiaru i obserwacji były badania własne. Użyłam więc następujących narzędzi: kwestionariusza ankiety oraz wywiadu bezpośredniego standaryzowanego. Badanie przeprowadziłam w okresie marzec–maj 2015 roku. Ich przedmiotem były powiązania umowne między grupami producentów rolnych a ich pierwszymi odbiorcami, zawarte w 2014 roku.

Populację generalną stanowiły grupy producentów utworzone do końca 2013 roku, tj. 1292 jednostki. Na podstawie badania pilotażowego oraz wyników badań nad kontraktacją w innych krajach (zob. podrozdział 2.4–5 oraz rozdział 3 monografii), wytypowałam osiem branż rolnych (zboża, świnie, drób, mleko, owoce i warzywa, bydło mięsne, ziemniaki, jaja ptasie), na których skoncentrowałam badanie główne. Zastosowałam losowy dobór próby (schemat losowania próby do wyczerpania). Z uwagi na wysoki wskaźnik odmów udziału w badaniu nie uzyskałam niestety reprezentatywności na poziomie branży. W badaniu wzięło udział 395 grup producentów rolnych. Z tej próby wyodrębniłam następnie 247 grup, które podpisały umowy z integratorami w 2014 roku. Analizą empiryczną objęłam 1377 umów.

Analiza zebranego materiału empirycznego koncentrowała się głównie na transakcjach zrealizowanych (podpisanych kontraktach) w 2014 roku, natomiast tam, gdzie to było istotne dla procesu badawczego, rozszerzyłam jej zakres o wcześniejsze lata. W toku realizacji zadania badawczego napotkałam na ograniczenia, głównie o charakterze metodycznym. Zebrany materiał nie pozwolił na wskazanie zmian w obszarze kontraktowania w dłuższym horyzoncie czasowym (dokonałam jedynie analizy statycznej). Wynikało to głównie z braku

możliwości pozyskania danych na temat umów za okres dłuższy niż rok. Ponadto zarówno brak materiału empirycznego w krajowej przestrzeni badawczej, jak i zastosowana technika pomiaru, ograniczyły możliwość dokonania analizy porównawczej.

Monografia składa się z czterech rozdziałów, wstępu i zakończenia. Pierwszy rozdział ma charakter ogólny, wprowadzający w zagadnienia związane z nową ekonomią instytucjonalną. Dokonałam w nim jej porównania z ekonomią głównego nurtu, zaprezentowałam jej podstawowe założenia, terminologię oraz podkreśliłam elementy charakterystyczne dla wybranego podejścia teoretycznego, stanowiące o jego wysokiej atrakcyjności i szerokim wykorzystaniu w badaniach. Ostatnia część rozdziału koncentruje się na charakterystyce procesu agroindustrializacji i uzasadnieniu wykorzystania nowej ekonomii instytucjonalnej w badaniach nad rolnictwem.

Rozdział drugi również poświęciłam rozważaniom o charakterze teoretycznym. Przybliżyłam w nim podstawowe założenia oraz sedno teorii kontraktów. Szczególną uwagę zwróciłam na kwestię wyboru form realizacji wymiany rynkowej poprzez strony transakcji i rolę kosztów transakcyjnych. Dokonałam również charakterystyki modelu pryncypała–agenta w kontekście analizy powiązań kontraktowych. Istotną częścią tego rozdziału była ocena roli kontraktów rolnych jako podstawowej formy pionowej koordynacji transakcji między producentami rolnymi a pierwszymi odbiorcami ich surowców. Wskazałam podstawowe typy kontraktów rolnych, terminologię związaną z powiązaniem umownymi oraz czynniki determinujące ich kształt. Ostatnią część drugiego rozdziału poświęciłam prezentacji i ocenie holistycznego podejścia do problematyki kontraktacji w rolnictwie, z wykorzystaniem koncepcji zintegrowanej korzyści z kontraktowania.

W rozdziale trzecim zaprezentowałam szczegółowo metodykę badań własnych. Uzasadniłam potrzebę prowadzenia badań w tym zakresie, dokonując przeglądu zagranicznej i krajowej literatury przedmiotu oraz wskazując główne różnice między nimi. Przedstawiłam również wykorzystane narzędzia i techniki oraz procedurę prowadzonych badań.

Ostatni rozdział zawiera szczegółową analizę uzyskanych wyników empirycznych. Na podstawie przeprowadzonych badań własnych zidentyfikowałam formy pionowej koordynacji transakcji między grupami producentów rolnych oraz ich pierwszymi odbiorcami, wskazałam główne funkcje realizowane przez badane jednostki oraz dokonałam klasyfikacji grup producentów rolnych na producenckie i marketingowe według dwóch podstawowych kryteriów – realizowanych funkcji i obsługiwanego rynku. Treścią tego rozdziału jest również analiza zidentyfikowanych w badaniu własnym elementów kontraktów kluczowych dla koordynacji produkcji i ryzyka, motywowania oraz kosztów transakcyjnych. Zawarłam tu

rozważania odnoszące się do zastosowanego w kontrakcie systemu płatności, a w szczególności formuły cenowej. Określiłam i oceniłam również współzależności między zastosowaną formułą cenową a rodzajem branży czy też poziomem uzyskanej ceny a korzyściami i zagrożeniami związanymi z kontraktami. Uzyskane wyniki umożliwiły weryfikację postawionych hipotez oraz ocenę realizacji celów badawczych.

W zakończeniu dokonałam podsumowania wyników przeprowadzonych badań i wskazałam potencjalne kierunki dalszych badań w zakresie pionowej koordynacji transakcji w krajowym rolnictwie.

Monografia ma charakter poznawczo-empiryczny, gdzie wątek poznawczy odnosi się do rozdziałów pierwszego, drugiego i częściowo trzeciego, a empiryczny koncentruje się w ostatnim rozdziale. Dane wykorzystane w ostatnim rozdziale pochodzą ze źródeł pierwotnych, tj. badania ankietowego (uzupełnionego wywiadem bezpośrednim). Natomiast rozdziały o charakterze poznawczym opracowałam na podstawie pogłębionych badań literaturowych, obejmujących publikacje krajowe i zagraniczne.

Wskazany cel pracy i przedmiot badań zdeterminował wybór metod badawczych. Do opisu własności obserwowanych zjawisk ekonomicznych wykorzystałam statystykę opisową, zaś tam, gdzie to było możliwe, zastosowałam analizę współzależności cech. Do prezentacji i analizy pozyskanych danych wykorzystałam opis słowny, tabelaryczny i graficzny.

Mam ponadto świadomość, że zarysowane w monografii pewne problemy związane z pionową koordynacją transakcji, szczególnie z powiązaniem umownymi w krajowym rolnictwie oraz rolą organizacji hybrydowych, jakimi są grupy producentów rolnych, zostały jedynie zasygnalizowane, a niektóre pominięto. Usprawiedliwieniem tego stanu rzeczy jest po pierwsze konieczność prowadzenia dalszych badań w tym zakresie, ze szczególnym zwróceniem uwagi na problem metodyki badań i poszukiwaniem odpowiedzi na pytania, które pojawiły się zarówno w trakcie opracowywania narzędzia badawczego, jak i już na etapie analizy zebranego materiału. Po drugie, przyjęty reżim teoretyczny – zwłaszcza aplikacja teorii kontraktów – w pewien sposób ograniczył zakres wnioskowania, co wynikało z konieczności pozostania przy przyjętych wcześniej założeniach. Stąd też część zebranego materiału badawczego nie została bezpośrednio wykorzystana.

Analiza teoretyczna, wsparta badaniami empirycznymi, pozwoliła pozytywnie zweryfikować przyjętą hipotezę główną (przy użyciu wskaźnika częstości empirycznej). Dla realizacji transakcji między badanymi podmiotami, w tym przypadku grup producentów rolnych oraz ich pierwszych odbiorców/integratorów, w kontraktach rolnych **dominowały te z formułą *cena stała* (główna forma pionowej koordynacji transakcji poprzez**

powiązania umowne). Na podstawie przeprowadzonych badań własnych zidentyfikowałam siedem typów formuł cenowych, stosowanych w umowach między grupami producentów rolnych a pierwszym odbiorcą. W kontraktach przeważała (w ok. 71% badanych umów) głównie formuła *cena stała z góry określona*. Ponadto rozpoznałam zaledwie dwie formuły cenowe, w ramach których uwzględniono element motywowania, tj. formuła *cena stała z premią/bonusem za jakość lub terminowość dostaw*, przy czym część formuły odnoszącej się do premii była również wyznaczana na bazie formuły *ceny stałej z góry określonej*. Tego typu formuły występowały w przypadku ok. 14% badanych kontraktów ogółem.

Odnotowałam również współzależność między zastosowanym rodzajem formuły cenowej w kontrakcie a branżą rolną, w której została zarejestrowana grupa producentów rolnych. Wykazałam bardzo silną zależność między tymi dwiema zmiennymi. W zakresie częstotliwości występowania danych formuł cenowych w poszczególnych branżach, od pozostałych odbiegały szczególnie kontrakty na produkcję oraz sprzedaż owoców i warzyw. Umowy te cechowały się relatywnie wysokim udziałem formuły *cena rynkowa z dnia dostawy* (ok. 41% ogółu umów dotyczących tego surowca rolnego) na tle kontraktów z pozostałych branż.

Odnosząc się do celu głównego pracy, dla badanych grup producentów rolnych zidentyfikowałam dwie podstawowe formy pionowej koordynacji transakcji, tj. rynek kasowy/transakcje bezimiennie/sprzedaż bezpośrednia oraz kontrakty. Podstawową formą pozostawały umowy (ok. 76% badanych grup ogółem nie prowadziło sprzedaży bezpośredniej). W ujęciu branżowym najwyższym udziałem umów jako formy, poprzez którą dokonuje się transfer surowca rolnego do integratora, charakteryzowali się producenci ziemniaka oraz mleka. Grupy działające na rynku owocowo-warzywnym cechowały się natomiast relatywnie dużym udziałem transakcji bezimiennych na tle innych branż (ok. 26% badanych grup z tej branży surowiec wyprodukowany przez członków w całości sprzedawała poza umowami). Pomimo że badanie nie odnosiło się do poznania motywów, którymi kierują się grupy producentów rolnych przy wyborze sposobu koordynacji transakcji, można przypuszczać, że istotny wpływ na tego typu decyzje może mieć specyfika surowca rolnego.

Na podstawie przeprowadzonych badań (dokonując podziału badanych grup producenckich na produkcyjne i marketingowe) pozytywnie zweryfikowałam również pierwszą hipotezę pomocniczą, tj. grupy producentów pełnią głównie rolę organizacji parasolowych, skupiając się przede wszystkim na pozyskiwaniu kontrahentów/pierwszych odbiorców, gotowych dokonać zakupu surowca rolnego, wytworzonego przez członków. Na podstawie wyodrębnionych funkcji (zob. cel 1.1 monografii; działania dotyczące

skupowanego i sprzedawanego surowca rolnego, wspólne działania promocyjne, wspólne działania biznesowe, działania inne) dokonałam klasyfikacji badanych obiektów. Blisko 60% badanych grup zaszeregotałam do grup produkcyjnych, najwięcej w przypadku jaj ptasich (ok. 80%), ziarna zbóż i nasion oleistych (ok. 67%) oraz drobiu (ok. 67%). Z kolei grupy marketingowe najczęściej występowały w przypadku bydła mięsnego (ok. 64%) oraz owoców i warzyw (ok. 61%). Pomimo że zastosowałam uproszczoną metodę klasyfikacji badanych podmiotów, to jednak już te wstępne wyniki sugerują, że większość badanych grup producentów nie podejmowała działań, które mogłyby świadczyć o wchodzeniu w kolejne ogniwa kanałów dystrybucji. Pewnym wyjątkiem były grupy działające na rynku owoców i warzyw, z których blisko połowa wskazała, że podejmuje aktywność w ramach tworzenia wspólnego znaku towarowego i rozpoznawalnej na rynku marki. To z kolei może sprzyjać przejmowaniu przez te podmioty wartości dodanej, tworzonej przez kolejne ogniwa.

Wykorzystując kryterium obsługiwanego rynku, dokonałam również typizacji badanych podmiotów na zespoły producenckie i marketingowe. Na podstawie przeprowadzonych badań można wnioskować, że większość badanych obiektów (ok. 76%) nie wychodziła ze sprzedażą surowca rolnego wytwarzanego wśród swoich członków poza swój rynek pierwotny. Dla blisko połowy badanych podmiotów wyłącznym odbiorcą surowca były zakłady przetwórcze. Na tym tle badane grupy owocowo-warzywne cechowały się relatywnie dużym udziałem grup klasyfikowanych jako marketingowe (ok. 68%).

Mając na uwadze, że dla większości badanych grup głównym kupującym były zakłady przetwórcze, a powiązania umowne stanowiły istotną formę, poprzez którą następowała sprzedaż surowca rolnego, podjęłam próbę wyznaczenia wzorca pionowej koordynacji transakcji między członkami grupy producentów rolnych a pierwszym odbiorcą/integratorem (zob. cel 1.2 monografii). Na podstawie zebranych danych wyodrębniłam dwa podstawowe wzorce przebiegu transakcji między wskazanymi podmiotami. W pierwszym z nich to grupa producencka podpisywała umowę z pierwszym odbiorcą, a następnie dokonywała skupu surowca od swych członków (choć nie musiał nastąpić fizyczny transfer surowca między członkami a grupą). W drugim przypadku grupa koncentrowała się głównie na czynnościach związanych z wyszukiwaniem kontrahentów, negocjowaniem warunków transakcji oraz pomagała w fizycznym podpisywaniu umów (może to się np. odbywać w siedzibie grupy). W takiej sytuacji kontrakt był podpisywany między pierwszym odbiorcą a członkiem/producentem rolnym.

Zebrany materiał empiryczny uniemożliwił skonstruowanie odpowiedniego wskaźnika i tym samym weryfikację drugiej hipotezy pomocniczej. Można potwierdzić jej prawdziwość

jedynie w sposób deskryptywny (bazując na analizach teoretycznych, odnoszących się do przedmiotu badań). Kontrakty rolne łączą w sobie wielorakie, również konfliktowe względem siebie cele, obszary oddziaływania oraz instrumenty. W mojej ocenie najważniejszym elementem kontraktu rolnego, oddziałującym na sferę koordynacji i motywacji, jest ustanowiony system płatności, w tym szczególnie formuła cenowa (cel pracy 2.1 i 2.2). Przeprowadzone badania dowiodły, że szczególnie ten ostatni komponent pełni w umowie rolę dualną, często przeciwstawną względem wyznaczonych celów. Potwierdzeniem jest tu zastosowanie w kontrakcie formuły *cena stała z góry ustalona*, która przerzuca ryzyko cenowe na integratora (co często uznaje się za potencjalnie największą zaletę powiązań umownych dla szeroko rozumianych producentów rolnych) czy kontrahenta, który z założenia jest stroną o silniejszej pozycji rynkowej, posiadającą większe możliwości dywersyfikacji inwestycji bądź całej sprzedaży. To z kolei, z perspektywy grupy producenckiej, a w dalszej kolejności jej członków, prowadzi do ograniczenia ryzyka cenowego. Z drugiej strony użycie tej formuły w kontrakcie rolnym zmniejsza możliwość motywowania grupy producenckiej (i jej członków) do produkcji jak najlepszego surowca rolnego (formuła cenowa pozwala ocenić efekty całego procesu produkcji). Ponadto formuła ta utrudnia integratorowi ograniczenie problemu pokusy nadużycia oraz zachowań oportunistycznych agenta, np. dotyczących wykorzystanych środków produkcji. Dodatkowo nie ma możliwości oceny realnego wysiłku agenta, gdyż oprócz pracy, jaką włożył agent w realizację kontraktu, należy mieć na uwadze, że finalny poziom i jakość produkcji jest również skutkiem oddziaływania czynnika losowego. Stąd też ostateczny poziom ceny będzie opierał się na niedoskonałych sygnałach. Nadmienić należy również, że każde działanie pierwszego odbiorcy, ukierunkowane na ograniczenie zachowań oportunistycznych agenta (problemu pokusy nadużycia) poprzez ustanowienie odpowiednich sankcji, nagród/premii, a nawet wdrożenie pewnych form kontroli, będzie się wiązało z koniecznością ponoszenia dodatkowych kosztów transakcyjnych.

Na podstawie zebranego materiału wskazałam kategorie kosztów transakcyjnych *ex ante* i *ex post*, związanych z realizacją transakcji poprzez kontrakt (cel 2.3 pracy), oraz podjęłam próbę określenia potencjalnych zmian (wzrost/spadek) tych kosztów dla członków grup producentów rolnych, samych organizacji producenckich oraz pierwszego odbiorcy.

Na podstawie przeprowadzonych badań można wnioskować, że kontrakty rolne między badanymi jednostkami nie zawierały instrumentów w zakresie ustanowienia formuły cenowej, które pomagałyby łagodzić ten problem (uwzględniając w formule cenowej, np. średni poziom plonów w kraju, regionie czy wśród członków grupy producenckiej, jakość

ziemi). Oprócz tego formuła *cena stała* nie dawała sposobności do ograniczenia problemu negatywnej selekcji, szczególnie w przypadku, gdy kontrakt był podpisany z grupą producencką, a nie z jej członkami. Dlatego można przypuszczać, choć nie było to przedmiotem badań, że podmioty te mogą przejmować nadwyżkę wynikającą z posiadania swoistej renty informacyjnej (np. z uwagi na posiadanie informacji o kosztach produkcji wśród swoich członków lub o poziomie granicznej użyteczności członka grupy).

Mając na uwadze powyższe, interesującym obszarem badawczym byłyby również powiązania umowne między grupą producentów rolnych a jej członkami. Istotne jest zidentyfikowanie form pionowej koordynacji między tymi podmiotami oraz określenie współzależności między tymi formami koordynacji a kontraktem z pierwszym odbiorcą surowca (od grupy producenckiej). Kluczowe wydaje się poszukiwanie odpowiedzi, w jaki sposób umowa podpisana przez grupę producentów rolnych oddziałuje na jej członków w zakresie koordynowania (produkcji i ryzyka), motywowania (ograniczenia problemu negatywnej selekcji i pokusy nadużycia) oraz kosztów transakcyjnych. Ciekawym problemem, zarówno z perspektywy teorii kontraktów, jak i praktyki biznesowej, wydaje się także określenie, jak przebiega podział ryzyka cenowego między te trzy typy kontrahentów w ramach transakcji realizowanej przez kontrakt oraz w jaki sposób selekcjonowani są członkowie/rolnicy do danego zadania w ramach więzi umownej z integratorem. Pozwoliłoby to określić rolę grup producentów rolnych (organizacji hybrydowych) w zakresie pionowej koordynacji transakcji między producentami rolnymi a pierwszymi odbiorcami. To z kolei wiąże się z problematyką pomiaru siły przetargowej, zarówno na poziomie tych organizacji producenckich, jak i samych gospodarstw członkowskich. Należy zaznaczyć, że przy takim podejściu kluczowym zagadnieniem, na którym powinna być skoncentrowana uwaga, byłaby sama transakcja.

Podsumowując, można przyjąć, że nie istnieją uniwersalne typy kontraktów rolnych. Należałoby raczej odejść od tradycyjnego podziału kontraktów rolnych na produkcyjne i marketingowe. Być może warto skoncentrować wysiłek badawczy na poszukiwaniu nowej formuły/kryteriów kategoryzacji tego typu umów, z uwzględnieniem chociażby specyfiki danej branży rolnej. Ponadto można przypuszczać, że kształt powiązań umownych, a tym samym ich oddziaływanie na koordynację, motywowanie i koszty transakcyjne partnerów handlowych, zmienia się w dość istotny sposób pod wpływem konieczności lub wręcz przymusu wdrożenia przez producentów rolnych/grupę producentów rolnych certyfikatów związanych z zapewnieniem bezpieczeństwa żywności dla pierwotnej produkcji rolnej. W mojej ocenie w istotny sposób będzie to determinowało podział ryzyka produkcyjnego

między kontrahentów, powodowało wzrost kosztów transakcyjnych *ex ante* po stronie grupy producenckiej lub rolnika, a nawet sprzyjało nasileniu pułapki kontraktowej, wynikającej z konieczności dokonania określonych inwestycji. Po stronie integratora może to prowadzić do obniżenia kosztów transakcyjnych *ex post*, szczególnie tych związanych z monitorowaniem agenta. Wydaje się, że w zależności od branży rolnej czy nawet rodzaju surowca rolnego oddziaływanie „przymusu” certyfikacji może przebiegać odmiennie, stąd tym bardziej zasadne jest uwzględnienie specyfiki poszczególnych rynków rolnych. Kwestie związane z bezpieczeństwem żywności mogą bowiem relatywnie silniej oddziaływać na kształt kontraktów rolnych.

Przeprowadzone rozważania teoretyczne oraz badania własne sugerują także (co wymaga jednak weryfikacji w toku pogłębionych badań), że grupy producentów rolnych i ich pierwsi odbiorcy/integratorzy, realizując transakcje wymienne, tj. produkcję oraz kupno/sprzedaż surowca rolnego poprzez kontrakty rolne, stosują takie kontrakty, które uniemożliwiają osiągnięcie maksymalnej indywidualnej zintegrowanej korzyści z kontraktowania przez poszczególne strony transakcji, a w szerszym wymiarze maksymalnej zintegrowanej korzyści z kontraktu ogółem/dla obu kontrahentów (należałoby to jednak najpierw w sposób jednoznaczny zdefiniować, określić i zmierzyć). Wynika to ze złożoności celów realizowanych w zakresie trzech sfer: koordynacji produkcji i ryzyka, motywowania (ograniczenia problemów negatywnej selekcji i pokusy nadużycia) oraz kosztów transakcyjnych. Przeprowadzone badania własne wskazują, że w praktyce biznesowej kontrakty mogą mieć charakter drugiego najlepszego rozwiązania. Nie jest bowiem możliwe, aby obaj kontrahenci jednocześnie, tj. zarówno pryncypał, w tym przypadku pierwszy odbiorca/integrator, jak i agent/grupa producentów rolnych, osiągnęli maksymalną (indywidualną) korzyść z umowy we wszystkich trzech wskazanych sferach. Ponadto można przypuszczać, że na mechanizm koordynacji transakcji badanych grup producentów (możliwość osiągnięcia maksymalnej zintegrowanej korzyści z umowy) z ich podmiotami zewnętrznymi będą oddziaływać wewnętrzne relacje w samej grupie (np. sposób podejmowania decyzji czy zachowania oportunistyczne poszczególnych jej członków).

Przyjęta perspektywa teorii kontraktów, w szczególności model pryncypała–agenta, zakłada, że to integrator zleca agentowi wykonanie określonego zadania w ramach umowy. Stąd niejako jego cele w tej relacji można odbierać jako priorytetowe. Z kolei uwzględniając specyfikę krajowego sektora rolnego, w tym uwarunkowania wynikające z niekorzystnej struktury agrarnej, przekształceń związanych z transformacją systemową czy też relatywnie silną koncentracją kapitału zarówno po stronie produkcji środków produkcji, jak

i przetwórstwa, dzięki pionowej koordynacji transakcji można niejako „przy okazji” łagodzić pewne problemy (z perspektywy producenta rolnego, w tym członka organizacji producenckiej). Można tu choćby wskazać gwarancję zbytu surowca, stabilizację poziomu produkcji rolnej, przeniesienie większej części (lub całości) ryzyka cenowego na integratora czy też podnoszenie kwalifikacji zawodowych agenta.

W tym kontekście może pojawić się swoista pokusa (np. ze strony lobby rolnego), odnosząca się do chęci wprowadzenia administracyjnych instrumentów regulujących kontrakty rolne, np. w kwestii ram formalnych czy poziomu ceny kontraktowej (formuły cenowej) między producentami rolnymi a integratorami. Z jednej strony bowiem takie rozwiązania mogłyby pozornie sprzyjać ograniczeniu niepewności behawioralnej oraz ograniczyć ryzyko cenowe ponoszone przez rolników. Z drugiej strony w tym kontekście istotnym problemem pozostaje jednak to, na kogo ostatecznie zostaną przerzucone koszty tego instrumentu (integrator, rolnik, konsument finalny) oraz czy organy administracji państwowej są w stanie określić skutki takich rozwiązań na poziomie mikroekonomicznym, np. gospodarstw rolnych, pośredników, zakładów przetwórczych, branży rolnej, a nawet finalnego konsumenta, oraz makroekonomicznym, tj. budżetu państwa.

W mojej ocenie istnieje potrzeba dalszych badań zarówno na poziomie pionowej koordynacji transakcji, jak i szczegółowo odnoszących się do kontraktów rolnych. Kluczowe wydaje się również ujęcie tej problematyki w ramy teorii kontraktów, która umożliwia prowadzenie rozważań na różnych płaszczyznach, tj. kosztów transakcyjnych czy asymetrii informacyjnej. Pomimo tendencji ku silnej formalizacji, jej założenia i wnioski wydają się szczególnie przydatne dla praktyki gospodarczej czy też dla decydentów politycznych. Praktykom pomaga to zrozumieć istotę poszczególnych elementów kontraktów, ich kierunki oddziaływania, a w konsekwencji właściwie je zaprojektować (zgodnie z własnym interesem). Dla tych drugich ważne wydaje się z kolei wskazanie potencjalnych skutków wprowadzenia administracyjnych regulacji w zakresie powiązań umownych między producentami rolnymi a pierwszymi odbiorcami.

Zrealizowane przeze mnie badania nie wyczerpują podjętego tematu. Konieczne jest określenie pojawiających się trendów oraz dynamiki zmian w zakresie pionowej koordynacji transakcji, w tym szczególnie kontraktów. Ponadto zasadne byłoby porównanie kształtu powiązań umownych między grupami producentów rolnych a producentami rolnymi niezrzeszonymi w organizacjach producenckich. To z kolei pozwoliłoby uchwycić, a nawet dokonać pomiaru korzyści i kosztów, związanych z realizacją transakcji poprzez organizacje hybrydowe.

W mojej ocenie zaprezentowana monografia, zarówno w części teoretycznej, jak i w empirycznej, uzupełnia istotną lukę w polskiej literaturze ekonomicznej i może wpłynąć na rozwój nauk ekonomicznych w zakresie badań nad pionową koordynacją transakcji. Oryginalny charakter moich badań można wskazać szczególnie w dwóch obszarach, tj. relacji organizacji hybrydowych (grup producentów rolnych) przez pryzmat ich relacji z podmiotami zewnętrznymi oraz analizy ich poszczególnych zapisów w kontraktach rolnych na próbie 1377 tego typu umów. W mojej ocenie wyniki rozważań teoretycznych, jak i wyniki badań empirycznych wnoszą nową wiedzę na temat:

- pionowej koordynacji transakcji, w szczególności powiązań umownych między grupami producentów rolnych a integratorami,
- znaczenia formuły cenowej jako głównego elementu kontraktu,
- narzędzi koordynacji i motywowania transakcji,
- relacji między poszczególnymi elementami kontraktu a wysokością kosztów transakcji.

5. Pozostałe osiągnięcia naukowo-badawcze, dydaktyczne, popularyzatorskie oraz współpraca międzynarodowa

5.1. Praca naukowo-dydaktyczna przed uzyskaniem stopnia doktora nauk ekonomicznych (2006–2010)

W październiku 2006 roku podjęłam studia w ramach Doktoranckiego Studium Nauk o Polityce, Filozofii i Socjologii na Wydziale Nauk Społecznych Uniwersytetu Wrocławskiego. Promotorem mojej pracy doktorskiej został prof. dr hab. Jerzy Rymarczyk z Instytutu Studiów Międzynarodowych. Na mocy uchwały Rady Wydziału Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu z dn. 17.06.2010 roku otrzymałam stopień doktora nauk ekonomicznych w zakresie ekonomii: międzynarodowe stosunki gospodarcze. Przedstawiłam rozprawę doktorską pt. *Procesy integracyjne w rolnictwie krajów Europy Środkowo-Wschodniej w okresie transformacji systemowej*. Recenzentami pracy byli: prof. dr hab. inż. Stanisław Urban, dr h.c. oraz prof. dr hab. Jerzy Babiak.

Moje zainteresowania naukowe koncentrowały się wówczas wokół dwóch obszarów badawczych. Pierwszy z nich odnosił się do procesów integracji poziomej w rolnictwie i możliwości wykorzystania podejścia analizy instytucjonalnej (publikacje z tego zakresu: załącznik 1, pozycje: 1.1.3, 1.1.9–11) oraz problematyki współczesnego rozwoju rolnictwa na świecie, ze szczególnym zwróceniem uwagi na handel międzynarodowy surowcami rolnymi (publikacje: załącznik 1, pozycje: 1.1.1–2; 1.1.4–7). W tym czasie opublikowałam osiem rozdziałów w monografiach naukowych oraz trzy artykuły naukowe (załącznik 1).

Podczas studiów doktoranckich trzykrotnie otrzymałam zagraniczne stypendia, które umożliwiły mi udział w międzynarodowych konferencjach naukowych. Uczestniczyłam w konferencji IAMO FORUM 2008 organizowanej przez Leibniz-Institut für Agrarentwicklung in Mittel- und Osteuropa, w Halle (Niemcy) w dn. 25–27.06.2008 roku. W 2008 roku Uniwersytet Humboldta w Berlinie przyznał mi stypendium na uczestnictwo w konferencji pt. *Enhancing the capacities of agricultural systems and producers* organizowanej w dn. 16–17.01.2008 roku w ramach *Modern agriculture in Central and Eastern Europe green week scientific conference*. Natomiast w dn. 2–7.11.2008 roku uczestniczyłam w warsztatach naukowych pt. *Institutional analysis workshop – applying theories and practicing methodologies*, organizowanych przez Uniwersytet Humbolta

w Berlinie oraz Słowacki Uniwersytet Rolniczy w Nitrze, odbywających się w Nitrze (Słowacja).

Realizując obowiązki przewidziane regulaminem studiów doktoranckich prowadziłam w Instytucie Studiów Międzynarodowych na Wydziale Nauk Społecznych Uniwersytetu Wrocławskiego następujące zajęcia dydaktyczne: Mikroekonomia, Makroekonomia, Handel zagraniczny, Międzynarodowe transakcje gospodarcze, Globalizacja i regionalizacja ekonomiczna, Problemy rolnictwa i agrobiznesu na świecie, Międzynarodowe rynki rolne.

5.2. Praca naukowo-dydaktyczna po uzyskaniu stopnia doktora nauk ekonomicznych (2010–nadal)

Moje zainteresowania badawcze po uzyskaniu stopnia doktora nauk ekonomicznych koncentrowały się głównie na dwóch obszarach:

- 1) Powiązania integracyjne w rolnictwie;
- 2) Handel międzynarodowy surowcami rolnymi w obliczu globalnego kryzysu żywnościowego.

Powiązania integracyjne w rolnictwie były wiodącym obszarem moich zainteresowań naukowo-badawczych. Początkowe publikacje z tego zakresu odnosiły się bezpośrednio do wyników badań z tego zakresu prowadzonych na potrzeby mojej pracy doktorskiej pt. *Procesy integracyjne w rolnictwie krajów Europy Środkowo-Wschodniej w okresie transformacji systemowej*. W pracach tych koncentrowałam się na problematyce poziomej integracji rolników na przykładzie grup producentów rolnych funkcjonujących na polskim rynku. Prezentowałam wyniki badań empirycznych odnoszące się m.in. do efektów społeczno-ekonomicznych funkcjonowania grup producentów rolnych w Polsce (od momentu ich powołania tj. w 2000 roku do 2009 roku) oraz ich wpływu zarówno na zmiany o charakterze ekonomicznym w członkowskich gospodarstwach rolnych (m.in. wzrost dochodów członków organizacji, inwestycji w gospodarstwach czy też sprzedaży surowców rolnych), jak i ich oddziaływania na otoczenie lokalne, m.in. w kontekście poprawy lokalnej infrastruktury technicznej, zmniejszenia bezrobocia czy też pozytywnych efektów w obszarze lokalnej integracji społecznej (publikacje: *Efekty społeczno-ekonomiczne integracji poziomej w polskim rolnictwie na przykładzie grup producentów rolnych* – załącznik 3, pozycja 3.1.2; *Agricultural producer groups in Poland as a tool of sustainable development of rural areas* – załącznik 3, pozycja 3.1.16).

Inne moje prace z zakresu poziomej integracji w krajowym rolnictwie to: *Rozwój rolniczych spółdzielni produkcyjnych w Polsce po 1990 roku* (załącznik 3, pozycja 3.1.11) oraz *Rola instytucji naukowo-badawczych we wspieraniu integracji poziomej rolników w Polsce na przykładzie grup producentów rolnych* (załącznik 3, pozycja 3.1.14), w którym podjęłam się określenia i oceny roli, jaką odgrywają instytucje naukowo-badawcze we wspieraniu poziomej integracji polskich rolników na przykładzie grup producentów rolnych (na podstawie wyników badań empirycznych wśród tych podmiotów).

W kolejnych publikacjach skoncentrowałam się na rozważaniach dotyczących problematyki pionowej koordynacji transakcji w rolnictwie, a w szczególności na jednej z podstawowych jej form dla rolnictwa, tj. kontraktach rolnych. Początkowo publikacje odnosiły się głównie do rozpoznania problematyki powiązań kontraktowych w krajowym rolnictwie – identyfikacji ich częstotliwości występowania, specyfiki branżowej (*Powiązania kontraktowe w polskim rolnictwie na przykładzie grup producentów rolnych* – załącznik 3, pozycja 3.1.15), co wynikało głównie z tego, że w krajowej literaturze trudno było znaleźć prace zawierające wyniki badań empirycznych na temat kontraktów rolnych. Brak było również jakichkolwiek danych z zakresu statystyki narodowej (dane GUS) odnoszących się do powiązań umownych w rolnictwie.

W dalszych moich pracach z zakresu pionowej koordynacji transakcji, w tym kontraktów rolnych, podjęłam już próbę wykorzystania podejścia nowej ekonomii instytucjonalnej, a w szczególności teorii kontraktów, ekonomiki kosztów transakcyjnych czy teorii agencji, do analizy powiązań umownych w krajowym rolnictwie. W artykule *Próba identyfikacja kosztów transakcyjnych w kontraktacji tytoniu w Polsce* (załącznik 3, pozycja 3.1.13), podjęłam się identyfikacji i wskazania kategorii kosztów transakcyjnych związanych z kontraktowaniem zarówno po stronie plantatorów tytoniu, jak i grup producenckich, z wykorzystaniem podziału zaproponowanego przez Williamsona. W artykule tym jako metodę wykorzystałam studium przypadku, a dane empiryczne zebrałam przy wykorzystaniu wywiadu bezpośredniego z przedstawicielem grupy producenckiej tytoniu (samo badanie było prowadzone w 2013 roku).

Istotną częścią mojej pracy naukowo-badawczej z prezentowanego obszaru *Powiązania integracyjne w rolnictwie* była realizacja projektu NCN SONATA 2, panel HS4 (nr projektu: 2011/03/D/HS4/03386; zob. załącznik 2: tab. 2.1), którego zwieńczeniem i podsumowaniem była monografia naukowa pt. *Pionowa koordynacja transakcji w rolnictwie. Teoria i praktyka kontraktów rolnych*, zaprezentowana w niniejszym autoreferacie w pp. 4.1–4.2, jako osiągnięcie naukowe w rozumieniu ustawy

z dn. 14.03.2014 roku o stopniach naukowych i tytule naukowym oraz o stopniach i tytule w zakresie sztuki. Głównym celem wskazanego powyżej projektu NCN była identyfikacja, analiza, porównanie czynników warunkujących relacje kontraktowe w polskim rolnictwie.

W mojej ocenie najważniejszymi osiągnięciami realizowanego projektu NCN były:

- identyfikacja form pionowej koordynacji transakcji (w szczególności powiązań umownych i form hybrydowych) między wybranymi podmiotami agrobiznesu (grupami producentów rolnych oraz pierwszymi odbiorcami surowców rolnych),
- rozpoznanie dwóch podstawowych modeli kontraktowania między członkami/rolnikami grupami producentów rolnych oraz odbiorcami surowców rolnych/integratorów,
- identyfikacja kosztów transakcyjnych związanych z procesem kontraktowania między wybranymi podmiotami,
- adaptacja koncepcji zintegrowanej korzyści z kontraktowania (z wykorzystaniem teorii kontraktów) do analizy powiązań umownych między wybranymi jednostkami oraz wskazanie potencjalnych kierunków oddziaływania kontraktów (na obie strony transakcji) w tych trzech obszarach,
- określenie roli organizacji hybrydowych (grup producentów rolnych) w obszarze pionowej koordynacji transakcji między ich członkami/producentami rolnymi a pierwszymi odbiorcami,
- wytypowanie, zaprojektowanie i empiryczna weryfikacja narzędzi i technik pomiaru zjawisk/obiektów ekonomicznych związanych z przedmiotem badań.

Częściowe wyniki badań prowadzonych w ramach tego projektu zostały opublikowane w ośmiu artykułach naukowych. Analizy kontraktów na dostawy tytoniu dokonałam w artykule *Cooperation of tobacco producer's groups and tobacco processors operating in Poland. A study of contracts* (załącznik 3, pozycja 3.1.12). Wybór branży tytoniowej na potrzeby analizy kontraktów rolnych podyktowany był specyfiką sektorową i silną regulacją powiązań umownych ze strony państwa (uwarunkowanie wsparcia finansowego od posiadania kontraktu na sprzedaż surowca tytoniowego). W tym artykule określiłam podstawowe elementy kontraktów, w tym rodzaj stosowanej formuły cenowej, model/sposób koordynacji transakcji poprzez powiązania umowne oraz rodzaju kosztów transakcyjnych po stronie rolników, grupy producenckiej i pierwszych odbiorców (koncernów tytoniowych).

W kolejnym artykule *Koordynacja transakcji między grupami producentów rolnych a przemysłem spożywczym. Studium przypadku* (załącznik 3, pozycja 3.1.9) podjęłam próbę

odpowiedzi, czy istniejące sposoby koordynacji transakcji (w szczególności powiązania umowne) między grupami producentów owoców i warzyw a przemysłem spożywczym zmniejszają ryzyko produkcyjne i cenowe tych pierwszych podmiotów.

Następnie w artykułach *Koordinacja transakcji na rynku drobiu na przykładzie grup producentów rolnych* (załącznik 3, pozycja 3.1.8), *Pionowa koordynacja transakcji między grupami producentów rolnych a ich pierwszymi odbiorcami. Przykład rynku ziemniaków* (załącznik 3, pozycja 3.1.6) zidentyfikowałam formy pionowej koordynacji transakcji oraz częstotliwość ich wykorzystania.

Z kolei w artykule *Mechanizm cenowy w powiązaniach kontraktowych z perspektywy teorii agencji. Przykład koordynacji transakcji na rynku ziemniaka między grupami producentów rolnych a rynkiem spożywczym* (załącznik 3, pozycja 3.1.7) dokonałam analizy stosowanych formuł cenowych w kontraktach na przykładzie powiązań umownych między wybranymi podmiotami funkcjonującymi na rynku ziemniaka.

W artykule *Bodźce pozacenowe w kontraktach rolnych. Powiązania umowne między grupami producentów rolnych a ich pierwszymi odbiorcami w Polsce* (załącznik 3, pozycja 3.1.4) skoncentrowałam się na sferze motywowania poprzez kontrakty rolne. Dokonałam identyfikacji elementów kontraktów rolnych, które można zaklasyfikować jako bodźce pozacenowe motywujące strony kontraktu (agenta i pryncypała) do zachowania zgodnego z celami wyznaczonymi w umowie.

Z kolei w artykule *The hold-up problem in agricultural contracts. A study of contractual correlations between polish groups of agricultural producers and first recipients* (załącznik 3, pozycja 3.1.3) podjęłam się analizy kontraktów rolnych w kontekście występowania pułapki kontraktowej. Wyznaczyłam dwa cele pracy. Pierwszy z nich odnosił się do identyfikacji umów rolnych, z których realizacją wiązało się dokonanie inwestycji w aktywa trwałe i tym samym możliwość wystąpienia problemu pułapki post-kontraktowej. Drugim zaś było rozpoznanie grup producentów rolnych, które według własnej opinii były w toku swej działalności narażone na wystąpienie problemu pułapki przedkontraktowej.

Ponadto w artykule *The concept of integrated profit from contractual relationship. The case of transactions between agricultural producers' groups and agri-food sector* (załącznik 3, pozycja 3.1.5) zaprezentowałam koncepcję zintegrowanej korzyści, możliwości jej aplikacji do badań nad powiązaniem umownymi oraz wyniki badań empirycznych w tym zakresie.

Wszystkie wskazane publikacje opierały się na wynikach własnych badań empirycznych, na potrzeby których autorsko zaprojektowałam narzędzia badania, sposób ich

realizacji i dokonałam analizy otrzymanych wyników. Takiego podejścia nie sposób znaleźć w polskich pracach. Co więcej, tak kompleksowe ujęcie rzadko pojawia się w zagranicznych badaniach i publikacjach. W opublikowanych pracach podkreśliłam konieczność prowadzenia badań w zakresie pionowej koordynacji transakcji w rolnictwie z wykorzystaniem podejścia multidyscyplinarnego. Stąd też wyniki badań i rozważań mogą stanowić inspirację do prowadzenia badań w tym zakresie również w ramach takich dyscyplin jak: prawo, antropologia, psychologia czy socjologia.

Wymiernymi efektami realizacji grantu NCN był również aktywny udział w dziesięciu międzynarodowych konferencjach naukowych odbywających się w kraju, podczas których wygłosiłam osiem referatów. Były nimi m.in.:

- *Globalne problemy rolnictwa, leśnictwa i gospodarki żywnościowej*, 16–17.06.2016, SGGW, Warszawa (referat: *Mechanizm cenowy w powiązaniach kontraktowych z perspektywy teorii agencji. Przykład koordynacji transakcji na rynku ziemiaka między grupami producentów rolnych a rynkiem spożywczym*),
- *Rolnictwo, gospodarka żywnościowa, obszary wiejskie – 10 lat w Unii Europejskiej*, 11.04.2014, SGGW, Warszawa (referat: *Koordynacja transakcji między grupami producentów rolnych a przemysłem spożywczym. Studium przypadku wstępnie uznanych grup oraz uznanych organizacji producentów owoców i warzyw w województwie dolnośląskim*),
- XX Jubileuszowy Kongres SERiA, 04–06.09.2013, Rzeszów (referat: *Próba identyfikacji kosztów transakcyjnych kontraktacji tytoniu w Polsce*).

Uczestniczyłam również w pięciu międzynarodowych konferencjach naukowych za granicą m.in. w Niemczech i Francji, podczas których wygłosiłam cztery referaty oraz zaprezentowałam jeden poster. Należy przy tym podkreślić, że możliwość prezentowania wyników badań podczas tych prestiżowych konferencji odbywała się w trybie konkursowym, tj. na podstawie selekcji najlepszych abstraktów. Do najważniejszych należą:

- *Second Global Food Symposium 2014*, Georg-August University, IFPRI, 25–26.04.2014, Göttingen, Niemcy (poster: *Contractual relationships of fruit and vegetable producer's groups with agri-food sector in Poland: the case of producer's groups operated in Dolnoslaskie region*).

- Workshop on Institutional Analysis, the Ronald Coase Institute, Xiamen University, 08–14.12.2013, Xiamen, Chiny (referat: *Contractual relations in Polish agriculture. The case of agricultural producers' organizations and the new institutional economics approach*).
- *Rural Areas in Transition*, IAMO Forum 2013, Leibniz-Institut für Agrarentwicklung in Mittel- und Osteuropa, 19–21.06.2013, Halle, Niemcy (referat: *The analysis of contracts in the Polish agriculture. The case of tobacco producer's groups*).

W trakcie realizacji grantu zrealizowałam również dwa zagraniczne wyjazdy studyjne, podczas których odbyły się seminaria i prezentacje projektu badań oraz dyskusje nad zaproponowaną metodyką badań dla realizacji badań empirycznych. Pierwszy z tych wyjazdów odbył się do Centre d'Economie de la Sorbonne, Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne, w Paryżu w dniach 25–29.11.2013 roku. Opiekę naukową podczas tego wyjazdu sprawował prof. Claude Ménard, jeden z najważniejszych współczesnych przedstawicieli nowej ekonomii instytucjonalnej, skupiający swe zainteresowania badawcze m.in. na nowoczesnych formach koordynacji transakcji, również w rolnictwie, ze szczególnym uwzględnieniem organizacji hybrydowych. Podczas tej wizyty uczestniczyłam w seminarium naukowym w ramach *Le Séminaire Economie Publique, Institutions & Organisations*, podczas którego wygłosiłam referat *Cooperation of tobacco producer's groups and tobacco processors operating in Poland: A study of contracts*. Drugi wyjazd studyjny odbył się w dn. 27.11.–02.12.2016 roku do Leibniz-Institut für Agrarentwicklung in Mittel- und Osteuropa w Halle, gdzie moim opiekunem naukowym była dr Jarmila Curtiss. Podczas pobytu miałam możliwość konsultacji realizowanego projektu badawczego zarówno z badaczami zatrudnionymi w tym instytucie, jak i tymi wizytującymi ośrodek. Uczestniczyłam w seminarium, podczas którego zaprezentowałam referat *The production and risk coordination via farming contracts. The case study of contractual relations between agricultural producers' groups and agri-food sector in Poland* dotyczący wstępnych wyników badań empirycznych odnoszących się do powiązań kontraktowych w polskim rolnictwie.

Łączna liczba publikacji z zakresu powiązań integracyjnych w rolnictwie wynosi 16 (zob. załącznik 3, część A, pozycje: 3.1.1–3.1.16). Za najważniejsze prace uznałam zaś (załączone do autoreferatu):

- 1) Malchar-Michalska D., 2018, *Pionowa koordynacja transakcji w rolnictwie. Teoria i praktyka kontraktów rolnych*, Difin, Warszawa, s. 290 (przedstawiona jako osiągnięcie naukowe, zob. 4.1–4.2; załącznik 3, pozycja 3.1.1).

- 2) Malchar-Michalska D., 2018, *The hold-up problem in agricultural contracts. A study of contractual correlations between polish groups of agricultural producers and first recipients*, Roczniki Ekonomiczne Kujawsko Pomorskiej Szkoły Wyższej w Bydgoszczy, No. 11, s. 319–332 (załącznik 3, pozycja 3.1.3).
- 3) Malchar-Michalska D., 2018, *Bodźce pozacenowe w kontraktach rolnych. Powiązania umowne między grupami producentów rolnych a ich pierwszymi odbiorcami w Polsce*, Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu, T. XX, Z. 6, s. 167–174 (załącznik 3, pozycja 3.1.4).
- 4) Malchar-Michalska D., 2017, *The concept of integrated profit from contractual relationship. The case of transactions between agricultural producers' groups and agri-food sector*, Journal of Agribusiness and Rural Development, 2(44), s. 403–412 (załącznik 3, pozycja 3.1.5).
- 5) Malchar-Michalska D., 2016, *Mechanizm cenowy w powiązaniach kontraktowych z perspektywy teorii agencji. Przykład koordynacji transakcji na rynku ziemniaka między grupami producentów rolnych a rynkiem spożywczym*, Problemy Rolnictwa Światowego, Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, T. 16 (XXXI), Z. 3, Warszawa, s. 271–281 (załącznik 3, pozycja 3.1.7).
- 6) Malchar-Michalska D., 2014, *Koordinacja transakcji między grupami producentów rolnych a przemysłem spożywczym. Studium przypadku*, Wieś i Rolnictwo, Polska Akademia Nauk (IRWiR PAN), Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa, Nr 3, s. 157–174 (załącznik 3, pozycja 3.1.9).
- 7) Malchar-Michalska D., 2013, *Cooperation of tobacco producer's groups and tobacco processors operating in Poland. A study of contracts*, Acta Scientiarum Poloniarum Oeconomia, T. 12, Nr 4, s. 57–70 (załącznik 3, pozycja 3.1.12).
- 8) Malchar-Michalska D., 2013, *Próba identyfikacji kosztów transakcyjnych w kontraktacji tytoniu w Polsce*, Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu, T. 15, Z. 2, s. 204–209 (załącznik 3, pozycja 3.1.13).

Drugim obszarem moich zainteresowań naukowych, realizowanych po uzyskaniu stopnia doktora nauk ekonomicznych, był *Handel międzynarodowy surowcami rolnymi w obliczu globalnego kryzysu żywnościowego*. Rynki rolne należą do rynków towarowych, które cechują się wysoką zmiennością cen. Gwałtowność zmian cen na światowych rynkach surowców rolnych, ich nieprzewidywalność, zasięg i skutki, które zaobserwowano od 2007 roku sprawiły, że niejako na nowo należało podjąć badania w zakresie bezpieczeństwa żywnościowego, określić czynniki warunkujące zmienność cen na rynkach

rolnych, czy nawet zredefiniować rolę rolnictwa we współczesnej gospodarce. Zapotrzebowanie na tego typu badania wynikało również z konieczności redefinicji i przebudowy międzynarodowej polityki wsparcia na poziomie organizacji międzynarodowych w zakresie ograniczenia ubóstwa, głodu, zapewnienia bezpieczeństwa żywnościowego, szczególnie w krajach rozwijających się. Również kraje wysoko rozwinięte, jak i ugrupowania integracyjne włączyły kwestię bezpieczeństwa żywnościowego do swoich polityk.

Początkowe publikacje z tego zakresu, które były przede wszystkim artykułami przeglądowymi, odnosiły się do identyfikacji czynników warunkujących zmienność cen na światowych rynkach rolnych, wskazania i oceny rekomendacji dla łagodzenia negatywnych skutków globalnego kryzysu żywnościowego 2007/2008 (artykuł *Uwarunkowania zmienności cen na międzynarodowych rynkach rolnych w okresie 2007–2010*; załącznik 3, pozycja 3.1.21). Kolejnym zagadnieniem, które podjęłam, było określenie i zdefiniowanie, czym był globalny kryzys żywnościowy 2007/2008 oraz wskazanie jego potencjalnych skutków społeczno-gospodarczych na poziomie globalnym, regionalnym i krajowym (artykuły: *The global food and economic crisis and their impact on food security*; załącznik 3, pozycja 3.1.17; *Światowy kryzys żywnościowy 2007–2008. Przyczynek do rozważań nad współczesnymi uwarunkowaniami funkcjonowania międzynarodowych rynków rolnych*; załącznik 3, pozycja 3.1.25; *Bezpieczeństwo żywnościowe a reforma wspólnej polityki rolnej Unii Europejskiej po 2013 roku*; załącznik 3, pozycja 3.1.18; *Rozwój polskiego rolnictwa w perspektywie roku 2030*; załącznik 3, pozycja 3.1.24). W kolejnych publikacjach skoncentrowałam się na nakreśleniu problematyki zmian w polityce handlowej państw (zwłaszcza polityki eksportowej) odnoszącej się do wymiany produktów rolnych w kontekście zagrożeń dla bezpieczeństwa żywnościowego. W artykule *Polityka handlowa państw w obliczu światowego kryzysu żywnościowego; zmiany w wykorzystaniu ograniczeń eksportowych w latach 2008–2011* (załącznik 3, pozycja 3.1.23) dokonałam analizy wpływu cła/podatku eksportowego i innych ograniczeń w eksporcie na poziom cen rolnych oraz dobrobyt zarówno na poziomie globalnym, jak i krajowym. Rozważania zaprezentowane w tym artykule dowodzą, że obowiązujące na poziomie globalnym regulacje były nieadekwatne do zmieniających się warunków funkcjonowania międzynarodowego rynku rolnego. Głębszej analizy wykorzystania instrumentów polityki handlowej, w tym w szczególności ograniczeń eksportowych w handlu surowcami rolnymi oraz przedstawienie ich konsekwencji dla cen światowych, dokonałam w artykule *Wpływ kryzysu żywnościowego*

na wykorzystanie ograniczeń eksportowych w handlu międzynarodowym surowcami rolnymi (załącznik 3, pozycja 3.1.22).

Kolejny cykl publikacji z tego obszaru koncentrował się już na ocenie wpływu światowego kryzysu żywnościowego na wybrane rynki rolne, szczególnie handel międzynarodowy surowcami rolnymi. Do szczegółowej analizy wybrałam rynek zbóż, będący fundamentem bezpieczeństwa żywnościowego w wymiarze globalnym, regionalnym czy krajowym. Zidentyfikowałam tendencje rozwojowe w międzynarodowym handlu zbożem wobec wzrostu światowych cen żywności w okresie 2006–2011. Zmiany przedstawiłam w ujęciu wartościowym i ilościowym (w eksporcie i imporcie zbóż i bilansie handlowym). Zaprezentowałam oddziaływanie wahań cen na zmiany pozycji głównych importerów i eksporterów zbóż. W badanym okresie zaobserwowałam m.in. zmiany w międzynarodowej strukturze geograficznej handlu zbożami na przykładzie największych eksporterów i importerów tych surowców (artykuł *Główne tendencje w obrocie międzynarodowym zbożem w obliczu światowego wzrostu cen żywności. Analiza na przykładzie największych eksporterów i importerów zbóż w latach 2006–2011*; załącznik 3, pozycja 3.1.20). W artykule *Międzynarodowy handel zbożem w krajach o niskim dochodzie i deficycie żywnościowym w obliczu światowego wzrostu cen żywności 2006–2011* (załącznik 3, pozycja 3.1.19) skoncentrowałam się na określeniu potencjalnych skutków wzrostu cen zbóż na świecie i zmian (ilościowych i geograficznych kierunkach) w międzynarodowych przepływach zbóż na sytuację ekonomiczną, bezpieczeństwo żywnościowe w krajach o niskim dochodzie i deficycie żywnościowym (szczególnie uzależnionych od importu tej grupy surowców).

Łączna liczba publikacji z zakresu handlu międzynarodowego surowcami rolnymi w obliczu globalnego kryzysu żywnościowego wynosi 9 (zob. załącznik 3, część B, pozycje: 3.1.17–3.1.25). Za najważniejsze prace uznałam (załączone do autoreferatu):

- 1) Malchar-Michalska D., 2013, *Główne tendencje w obrocie międzynarodowym zbożem w obliczu światowego wzrostu cen żywności; analiza na przykładzie największych eksporterów i importerów zbóż w latach 2006–2011*, Problemy Rolnictwa Światowego, Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, T. 13 (XXVIII), Z. 2, Warszawa, s. 40–50 (załącznik 3, pozycja 3.1.20).
- 2) Malchar-Michalska D., 2013, *Międzynarodowy handel zbożem w krajach o niskim dochodzie i deficycie żywnościowym w obliczu światowego wzrostu cen żywności 2006–2011*, w: Rymarczyk J., Domiter M., Michalczyk W. (red.), *Integracja i kryzysy na lokalnych i globalnych rynkach we współczesnym świecie*, Prace Naukowe

Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Wrocław, s. 202–212 (załącznik 3, pozycja 3.1.19).

- 3) Malchar-Michalska D., 2012, *Polityka handlowa państw w obliczu światowego kryzysu żywnościowego; zmiany w wykorzystaniu ograniczeń eksportowych w latach 2008–2011*, Problemy Rolnictwa Światowego, Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, T. 12 (XXVII), Z. 4, Warszawa, s. 97–106 (załącznik 3, pozycja 3.1.23).
- 4) Malchar-Michalska D., 2012, *Uwarunkowania zmienności cen na międzynarodowych rynkach rolnych w okresie 2007–2010*, w: Sporek T. (red.), *Międzynarodowe Stosunki Gospodarcze – wybrane podmioty i procesy gospodarki światowej*, Studia Ekonomiczne, Zeszyty Naukowe Wydziałowe 122, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Katowice, s. 149–158 (załącznik 3, pozycja 3.1.21).

5.3. Zestawienie dorobku naukowego oraz współpracy międzynarodowej po uzyskaniu stopnia doktora nauk ekonomicznych

W tabeli 1 zaprezentowałam zbiorcze zestawienie liczby publikacji po uzyskaniu stopnia doktora nauk ekonomicznych, zaś szczegółowy wykaz publikacji znajduje się w załączniku 3. Łącznie opublikowałam 28 oryginalnych prac, w tym jedną monografię naukową przedstawioną jako osiągnięcie naukowe, o którym mowa w art. 16 ust. 2 ustawy. Wśród tych prac tylko jedna z nich (rozdział w monografii) został przygotowany we współautorstwie. Łączna liczba punktów za 28 publikacji, zgodnie z aktualnym (stan na luty 2019) ministerialnym wykazem czasopism i tym obowiązującym w roku publikacji, to 226. W tabeli 2 przedstawiłam zbiorcze zestawienie bibliometryczne cytowań i indeks Hirscha. Nie posiadam publikacji w czasopiśmie indeksowanym w *Journal Citation Reports*.

Tabela 1. Publikacje w latach 2010–2018

Rodzaj publikacji	Wydawnictwo UO (język polski)	Publikacja o charakterze ogólnokrajowym (język polski)	Publikacja zagraniczna (język angielski)	Publikacja krajowa (język angielski)	SUMA
Monografia	–	1	–	–	1
Rozdział w monografii	1	3 (7)	1 (1)	–	5 (8)
Artykuł w czasopiśmie naukowym	–	18 (3)	–	4	22 (3)
SUMA	1	22 (10)	1 (1)	4	28 (11; 39*)

() publikacje w latach 2006–2009, przed uzyskaniem stopnia doktora.

* liczba publikacji w latach 2006–2018.

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 2. Liczba cytowań oraz Indeks Hirscha w latach 2010–2018

Źródło	Liczba cytowań	Indeks Hirscha
Google Scholar	22	3
Web of Science	1	–
Publish or Perish	19	3

Źródło: opracowanie własne na podstawie kwerendy Google Scholar w dn. 20.02.2019.

W okresie 2010–2018 roku brałam udział w realizacji dwóch projektów naukowych (zob. załącznik 2: tab. 2.1). W latach 2012–2017 byłam kierownikiem oraz wykonawcą grantu naukowego przyznanego przez Narodowe Centrum Nauki, w ramach konkursu SONATA 2 (szczegółowy opis w pp. 5.2). Drugi ze wskazanych projektów, w którym uczestniczyłam jako wykonawca, został przyznany w trybie konkursowym przez Urząd Marszałkowski Województwa Opolskiego i był realizowany zespołowo. Celem projektu była m.in. identyfikacja motywów podejmowania studiów, oczekiwań studentów wobec kształcenia na poziomie uniwersyteckim oraz identyfikacja ich aktywności zawodowej podczas studiów. W ramach tego grantu zaprojektowano narzędzie badawcze, przeprowadzono badanie empiryczne wśród studentów Uniwersytetu Opolskiego oraz dokonano analizy otrzymanych wyników. Wstępne wyniki badań prezentowano m.in. podczas Posiedzenia Komitetów Naukowych Polskiej Akademii Nauk: Komitetu Nauk o Pracy i Polityce Społecznej oraz Komitetu Nauk Organizacji i Zarządzania, które odbyło się 21.03.2018 roku na Uniwersytecie Opolskim.

W latach 2010–2019 zagraniczne, prestiżowe ośrodki naukowo-badawcze czterokrotnie przyznały mi w trybie konkursowym stypendia: konferencyjne, na udział w warsztatach naukowych oraz stypendium na pobyt seminaryjny (zob. załącznik 2: tab. 2.2 i 2.3). Udział w międzynarodowych konferencjach naukowych dotyczących przekształceń, rozwoju i wyzwań wobec rolnictwa na świecie organizowanych przez Leibniz-Institut für Agrarentwicklung in Mittel- und Osteuropa w Halle, umożliwił nie tylko prezentację wyników badań (dwukrotnie miałam możliwość prezentacji referatu podczas sesji konferencyjnych IAMO FORUM 2013 i 2016) w zakresie powiązań kontraktowych w polskim rolnictwie, ale także zaowocował nawiązaniem współpracy z innymi naukowcami. O prestiżu i uznaniu międzynarodowym konferencji IAMO FORUM, w których uczestniczyłam i otrzymałam stypendium konferencyjne, świadczy również to, że jest ona indeksowana w bazie *Web of Science*.

Z kolei udział (stypendium otrzymane w trybie konkursowym) w warsztatach naukowych organizowanych przez The Ronald Coase Institute, oprócz prezentacji projektu badań nad powiązaniem umownymi w polskim rolnictwie z wykorzystaniem nowej ekonomii instytucjonalnej, umożliwił przede wszystkim dyskusję nad adaptacją tego podejścia do badań nad krajowym rolnictwem, w kontekście możliwości wykorzystania i budowy odpowiednich narzędzi i technik badawczych z wybitnymi przedstawicielami tego kierunku badań, tj. prof. Lee Benham (Washington University, USA), prof. Sebastian Galiani (University of Maryland, USA), prof. John Nye (Mason University, USA), prof. Marc Law (University of Vermont,

USA), prof. Gary Libecap (University of California, USA), prof. Cheryl Long (Xiamen University, Chiny), dr Marôs Servátka (University of Canterbury, Nowa Zelandia), Philip Keefer (The World Bank, USA), Lixin Colin Xu (The World Bank, USA), Mary Shirley oraz Alexandra Benham (the Ronald Coase Institute, USA).

W latach 2011–2018 uczestniczyłam w 40 konferencjach naukowych (zob. załącznik 3: tab. 4.1–4.3). Podczas 28 z nich wygłosiłam referat, 22 z tych konferencji odbyło się w kraju (miały charakter konferencji międzynarodowych i ogólnopolskich), a 6 z nich za granicą. Te ostatnie miały charakter międzynarodowy i odbywały się w Niemczech, Francji, Chinach i Czechach. Dodać należy, że kwalifikacja do wygłoszenia referatu i możliwość prezentacji wyników badań odbywała się w trybie konkursowym. Prezentowane referaty podczas konferencji w kraju i za granicą odnosiły się głównie do dwóch obszarów zaprezentowanych w autoreferacie w pp. 5.2. W 2012 roku pełniłam również rolę tzw. dyskutanta, wyznaczonego przez radę naukową konferencji dla dwóch referatów wygłaszanych przez dra Karola Kociszewskiego oraz dra Bartosza Bartniczaka podczas *Twelfth international conference on current issues of sustainable development – governance and institutional change*, odbywającej się na Uniwersytecie Opolskim w dn. 18–19.03.2012 roku.

Na mocy uchwały Rady Wydziału Ekonomicznego Uniwersytetu Opolskiego z dn. 14.05.2015 roku pełnię funkcję promotora pomocniczego w przewodzie doktorskim Pana mgra Marcina Migi. Tytuł rozprawy doktorskiej: *Fundusze strukturalne Unii Europejskiej jako determinanty wzrostu aktywności zawodowej kobiet w województwie opolskim* (promotor: dr hab. Agata Zagórska, prof. nadzw. UO).

W latach 2010–2018 zrecenzowałam 22 artykuły naukowe, zarówno w języku polskim, jak i angielskim, dla następujących czasopism naukowych:

- Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie Problemy Rolnictwa Światowego,
- Studia Obszarów Wiejskich,
- Acta Scientiarum Poloniarum Oeconomia,
- The Central European Review of Economics and Management, The Wrocław School of Banking Research Journal,
- *Development and Administration of Border Areas of the Czech Republic and Poland. Conference Proceedings*, VŠB – Technical University of Ostrava, 2016,
- The Management of Environmental Quality. An International Journal.

W latach 2010–2018 otrzymałam następujące wyróżnienia za moją aktywność naukową:

- nagroda zespołowa II stopnia dla nauczycieli akademickich z okazji Inauguracji Roku Akademickiego 2018/2019 przyznana przez JM Rektora Uniwersytetu Opolskiego za twórcze i oryginalne osiągnięcia,
- wyróżnienie za referat *Non-price incentives in farming contracts. Evidence of contractual relations between agricultural producers' groups and their first buyers in Poland*, wygłoszony podczas 25. Kongresu Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu *Wyzwania dla rozwoju agrobiznesu i rozwoju obszarów wiejskich*, który odbył się w dn. 11–13.09.2018 roku w Warszawie,
- nagroda zespołowa I stopnia JM Rektora Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu za oryginalne i twórcze osiągnięcia naukowe w roku akademickim 2011/2012 za monografię pt. *Kryzys ekonomiczny a przestrzenny i funkcjonalny wymiar polityki gospodarczej* K. Pająk, J.T. Tomidajewicz (red.), Wyd. Adam Marszałek, Toruń 2011; w której opublikowałam rozdział pt. *Bezpieczeństwo żywnościowe a reforma wspólnej polityki rolnej Unii Europejskiej po 2013 roku*.

Jestem również członkinią następujących organizacji naukowych:

- Komisja Nauk Rolniczych Polskiej Akademii Nauk, oddział Katowice (z wyboru; od 2018 roku),
- Stowarzyszenie Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu,
- Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, oddział Opole,
- the World Interdisciplinary Network for Institutional Research (współzałożyciel).

5.4. Zestawienie dorobku w zakresie osiągnięć dydaktycznych, organizacyjnych oraz popularyzatorskich

Moja aktywność organizacyjna i popularyzatorska koncentrowała się na dwóch obszarach. Pierwszy z nich dotyczył przede wszystkim współorganizacji konferencji naukowych realizowanych na Wydziale Ekonomicznym UO, podczas których pełniłam funkcję sekretarza lub członka komitetu organizacyjnego, m.in. podczas Ogólnopolskiej Konferencji Naukowej Katedr Polityki Gospodarczej, pt. *Společne, ekonomiczne i przestrzenne wyzwania oraz cele polityki ekonomicznej w warunkach światowego kryzysu gospodarczego* w 2013 roku w Opolu (zob. załącznik 5: 5.4.1).

Drugi obszar aktywności i dorobku w tym obszarze związany jest m.in. z moim członkostwem w gremiach uniwersyteckich, gdzie reprezentowałam Wydział Ekonomiczny, m.in. jako członkini Rady Bibliotecznej. Uczestniczyłam również w komisjach/grupach roboczych na poziomie Wydziału Ekonomicznego UO, m.in. jako członkini Zespołu ds. Programów Kształcenia na kierunku Ekonomia, a także podejmowałam inicjatywy związane z popularyzowaniem ekonomii zarówno wśród studentów, jak i opolskiej młodzieży licealnej i gimnazjalnej (zob. załącznik 5: 5.4.2).

W ramach pracy dydaktycznej na Wydziale Ekonomicznym UO prowadziłam kursy akademickie zarówno w języku polskim, jak i angielskim, na kierunkach: Ekonomia, Logistyka, Gospodarka przestrzenna (studia licencjackie oraz magisterskie), jak i na innych Wydziałach UO, m.in. kierunek Rolnictwo, Język biznesu, oraz kursach dla studentów w ramach programu Erasmus+ (wykaz kursów zob. załącznik 6). Od roku akademickiego 2011/2012 pełnię funkcję promotora prac dyplomowych na pierwszym stopniu studiów na kierunku Ekonomia (głównie na specjalności ekonomika przedsiębiorstwa). Od tego czasu wypromowałam 32 absolwentów. W tym czasie byłam również recenzentem 25 prac dyplomowych (licencjat oraz magisterium) na kierunku Ekonomia. W roku akademickim 2015/2016 byłam również opiekunem stażystów, w ramach programu Erasmus+, realizujących autorski program stażu nt. *Polish agri-food foreign trade between 1990–2016 (sectoral approach)*. Dodać należy, że w cyklicznie prowadzonych ocenach moich zajęć zarówno przez Kierownika Zakładu, jak i studentów otrzymałam wysokie oceny.

Dodać należy, że aktywnie uczestniczyłam również w innych działaniach o charakterze popularyzatorsko-dydaktycznym wśród studentów. Do ważniejszych form można zaliczyć przeprowadzenie w lipcu 2013 roku seminarium dotyczącego problemu

rozwoju obszarów wiejskich w Polsce oraz migracji ze szczególnym uwzględnieniem województwa opolskiego. Referat w ramach tego seminarium wygłosiłam na zaproszenie holenderskiej fundacji the Rural Wageningen Foundation oraz the Rural Sociology Group. Wzięłam również czynny udział tj. prowadziłam wykład oraz dyskusję w ramach studenckiej inicjatywy *Nauka przy kawce – Lokalnie czy globalnie?*

W latach 2011–2018 współpracowałam również z różnymi podmiotami/institucjami z otoczenia Uniwersytetu Opolskiego, co pozwalało łączyć wiedzę teoretyczną z praktyką biznesu, zwłaszcza w obszarze przygotowania strategii i rekomendacji dla działań przedsiębiorstw na krajowym rynku rolnym. Szczegółowy wykaz tego typu aktywności przedstawiłam w załączniku 7.

Wrocław, 1.04.2019


Dominika Małchar-Michalska