



Horyzonty Polityki
2017, Vol. 8, N° 22

ANDŻELIKA KUŹNAR

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie
Instytut Ekonomii Międzynarodowej
andzelika.kuznar@sgh.waw.pl

DOI: 10.17399/HP.2017.082203

Udział Polski w globalnych łańcuchach wartości¹

Streszczenie

CEL NAUKOWY: Celem artykułu jest analiza uczestnictwa Polski w globalnych łańcuchach wartości i ocena zaangażowania poszczególnych branż w tym procesie.

PROBLEM I METODY BADAWCZE: Podstawowym problemem publikacji jest ilościowa ocena danych statystycznych obrazujących uczestnictwo kraju w globalnych łańcuchach wartości (GVC). Do badania wykorzystano tradycyjne studia literaturowe oraz zastosowano metodę analizy deskryptywnej.

PROCES WYWODU: Artykuł składa się z czterech części. W pierwszej zdefiniowano i omówiono znaczenie globalnych łańcuchów wartości w gospodarce światowej. W drugiej poddano analizie rolę dóbr pośrednich w handlu międzynarodowym. W trzeciej i czwartej omówiono pozycję Polski i poszczególnych branż eksportowych w globalnych łańcuchach wartości. Co do zasady analiza dotyczy lat 1995-2011 i opiera się na danych organizacji międzynarodowych: WTO, OECD, UNCTAD, Banku Światowego.

¹ Artykuł powstał w ramach projektu badawczego nr KGS/S16/13/2016 pt. „Wybrane tendencje gospodarki światowej” sfinansowanego ze środków przyznanych Kolegium Gospodarki Światowej Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie w ramach działalności statutowej – dotacji na utrzymanie potencjału badawczego.

WYNIKI ANALIZY NAUKOWEJ: W ekonomicznej literaturze przedmiotu tematyka handlu krajów w ramach globalnych łańcuchów wartości jest stosunkowo nowa. Głównym problemem był brak danych statystycznych. Obecnie dostępne są dane na ten temat z baz TiVA (Trade in Value Added) oraz WIOD (World Input-Output Database). Są one coraz powszechniej wykorzystywane w badaniach empirycznych, także w polskiej literaturze przedmiotu.

WNIOSKI, INNOWACJE, REKOMENDACJE: Polska jest aktywnym podmiotem procesów umiędzynarodowienia produkcji. Ponad połowa polskiego eksportu odbywa się w ramach GVC. Obserwuje się silniejsze powiązania w górę łańcucha, co dowodzi atrakcyjności Polski dla podmiotów zagranicznych jako miejsca dalszej obróbki dóbr pośrednich przeznaczonych na eksport. Jest to także wyraz zaufania partnerów zagranicznych do stabilności sytuacji społeczno-gospodarczej w Polsce. Jednocześnie pożądane byłoby przesunięcie pozycji Polski w kierunku początkowych lub końcowych ogniw łańcucha wartości i przechwycenie większej części korzyści z uczestnictwa w GVC.

SŁOWA KLUCZOWE:

globalne łańcuchy wartości, wartość dodana w handlu, dobra pośrednie, handel zagraniczny, bezpośrednie inwestycje zagraniczne, handel zadaniami, Polska

PARTICIPATION OF POLAND IN GLOBAL VALUE CHAINS

Summary

RESEARCH OBJECTIVE: This article aims at the analysis of Polish participation in global value chains and the evaluation of the involvement of individual sectors in this process.

THE RESEARCH PROBLEM AND METHODS: The main research problem is the quantitative and qualitative assessment of statistical data indicating the country's participation in global value chains (GVC). The research tools include a critical analysis of literature and a descriptive analytical method.

THE PROCESS OF ARGUMENTATION: The article consists of four parts. The first one contains definitions and discussion on the importance of global value chains in the world economy. The second part focuses on the analysis of the role of intermediate goods in international trade. In the third and the fourth parts, the position of Poland and individual export sectors in global value chains is discussed. As a rule, the analysis covers the years 1995-2011 and is based on data derived from international organizations: WTO, OECD, UNCTAD, World Bank.

RESEARCH RESULTS: The subject of international trade within global value chains is relatively new in the economic literature. Until recently, the main problem was the lack of statistical data. Currently data are available in TiVA (Trade in Value Added) and WIOD (World Input-Output Database) databases. They are increasingly being used in empirical research, also in the Polish literature.

CONCLUSIONS, INNOVATIONS AND RECOMMENDATIONS: Poland is an active participant of the processes of internationalization of production. More than half of Polish exports takes place within the framework of GVC. Stronger links exist upstream of the GVC, which proves that Poland is an attractive place for processing intermediate goods for further exports. It also shows the confidence of foreign partners to the stability of the socio-economic situation in Poland. At the same time it would be desirable to shift the Polish position towards the beginning or the end of value chains and capture a larger portion of the benefits from participating in the GVC.

KEYWORDS:

global value chains, value added in trade, intermediate goods, foreign trade, foreign direct investment, trade in tasks, Poland

WSTĘP

W gospodarce światowej następują gwałtowne zmiany, powodujące nasilenie procesów globalizacji. Rozwój urządzeń i technologii informacyjno-komunikacyjnych (ICT), a więc rosnąca szybkość i przepustowość łączy internetowych, dostępność urządzeń elektronicznych (tablety, smartfony, itp.), nowe aplikacje internetowe ułatwiają transakcje międzynarodowe, zarówno handlowe, jak i produkcyjne. Dzięki tym zmianom spadają koszty transakcyjne, zmniejsza się ryzyko związane z nawiązywaniem i utrzymywaniem kontaktów między podmiotami z różnych krajów, bardziej efektywna jest koordynacja przedsięwzięć międzynarodowych, skuteczniej można kontrolować partnerów-uczestników procesu produkcyjnego. Rozwojowi technik ICT towarzyszą zmiany środowiska regulacyjnego, strategii firm koncentrujących się na kluczowych kompetencjach, pojawienie się nowych wzorców popytu, a także systematyczna liberalizacja międzynarodowego handlu i inwestycji. W rezultacie coraz większa część handlu i inwestycji zagranicznych dokonywana jest w ramach globalnych sieci powiązań, składających się na globalne łańcuchy wartości.

Polska jest uczestnikiem tych procesów. Korporacje transnarodowe zakładają w Polsce filie, zawierają kontrakty partnerskie, a także realizują transakcje eksportowe i importowe z dostawcami i nabywcami oferowanych przez nie dóbr i usług.

Celem artykułu jest analiza uczestnictwa Polski w globalnych łańcuchach wartości i ocena zaangażowania poszczególnych branż w tych procesach. Zasadnicza część analizy dotyczy lat 1995-2011, a więc okresu od pierwszego roku funkcjonowania Polski w powiązaniu z UE, regulowanego Układem Europejskim (formalnie wszedł w życie 1 lutego 1994 r.), do ostatniego roku, dla którego są dostępne dane w bazie TiVA, pozwalającej na analizę zaangażowania krajów w globalnych łańcuchach wartości.

1. POJĘCIE I ZNACZENIE GLOBALNYCH ŁAŃCUCHÓW WARTOŚCI W GOSPODARCE ŚWIATOWEJ

Proces produkcji dóbr, zaczynając od wydobywania surowców, przez ich przetwarzanie, wytwarzanie dóbr pośrednich i finalnych, aż po zbyt dobra końcowego ulega fragmentacji – poszczególne etapy produkcji i dystrybucji oraz zadania wykonuje się w krajach, które są relatywnie bardziej obficie wyposażone w czynniki produkcji stosunkowo intensywnie używane do ich przeprowadzenia². Zgodnie bowiem z teorią Heckschera-Ohlina, odmienne koszty produkcji w krajach są pochodną różnic w ich wyposażeniu w czynniki produkcji. W rezultacie procesy (rozumiane jako etapy produkcji i zadania) pracochłonne są lokowane w krajach obfitujących w siłę roboczą lub jej unikalne kwalifikacje, natomiast procesy kapitałochłonne – w krajach o dużych zasobach kapitału. Lokowanie procesów w różnych krajach pozwala na obniżanie kosztów produkcji i jest źródłem

2 Baldwin (2011) mówi o przestrzennym rozdzieleniu procesu produkcji pomiędzy położone w różnych lokalizacjach oddziały korporacji oraz firmy zewnętrzne, spowodowanym rozwojem ICT. Uważa on, że to „rozdzielenie” (*unbundling*) jest drugie w historii globalizacji. Pierwsze było związane z rewolucją przemysłową XIX w. i dotyczyło rozdzielenia produkcji i konsumpcji w wyniku wynalezienia maszyny parowej i obniżenia kosztów transportu.

korzyści przedsiębiorstw (Chilimoniuk-Przeździecka, 2016, s. 101). Produkcja przedsiębiorstw ulega umiędzynarodowieniu, kraje nie wymieniają już tylko gotowych produktów, lecz „handlują zadaniami” (Grossman i Rossi-Hansberg, 2006) (*trade in tasks*), a gospodarki krajów stają się coraz bardziej zintegrowane z globalnymi łańcuchami wartości (*global value chains, GVC*).

Termin łańcuch wartości oznacza wszelkie działania, które są podejmowane przez firmy i pracowników od momentu powstania produktu (dobra lub usługi) aż do jego ostatecznego zastosowania i które w sumie decydują o wartości, jaką firma dostarcza otoczeniu. Globalny łańcuch wartości jest dzielony pomiędzy wiele firm i miejsc geograficznych³. Są to np. takie działania jak projektowanie, produkcja, marketing, dystrybucja i wsparcie dla konsumenta końcowego⁴. Działania te są skoordynowane w skali globalnej i mają na celu tworzenie wartości (Folfas, 2016). Łańcuch dzieli się zazwyczaj na odcinek górny (*upstream*) i dolny (*downstream*). Odcinek górny obejmuje producentów surowców i półproduktów oraz dostawców do firmy. Odcinek dolny zaś zaczyna się od firmy wytwarzającej produkt finalny, poprzez dystrybutorów/sprzedawców i kończy na kliencie końcowym⁵.

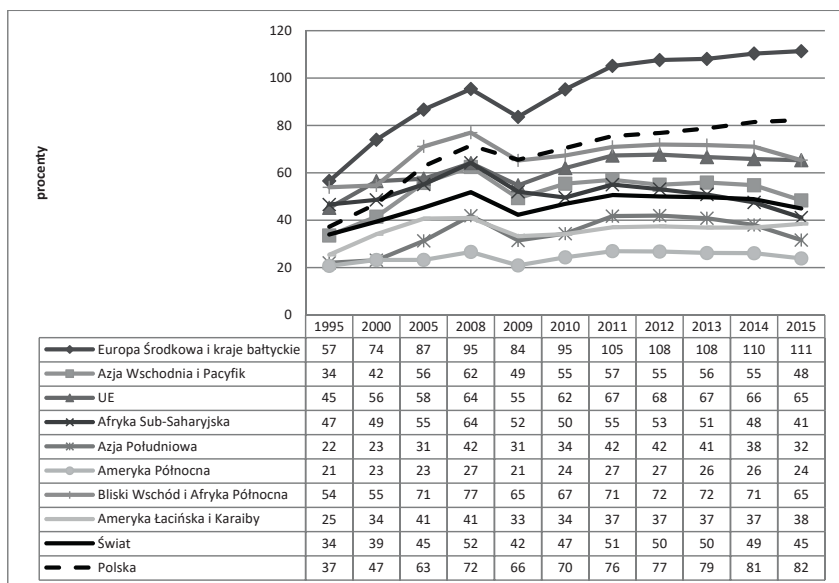
Obecnie GVC są dominującym elementem światowego handlu i inwestycji, obejmując gospodarki krajów wysoko rozwiniętych, rozwijających się i gospodarki wschodzące. Jednym z dowodów rosnącego znaczenia GVC w gospodarce światowej jest wzrost relacji handlu światowego do PKB (mierzącej otwarcie gospodarek) z 34% w 1995 r. do 52% w 2008 r., tj. na rok przed załamaniem światowego handlu wskutek globalnego kryzysu finansowego. W 2009 r. udział światowego handlu towarowego w PKB spadł do 42%, a następnie

3 Taką definicję podaje GVC Initiative z Duke University, <https://globalvaluechains.org/concept-tools> (dostęp: 10.10.2016).

4 Te części łańcucha wartości, które dotyczą procesu wytwórczego i dystrybucji, są określane mianem łańcucha dostaw. Łańcuch wartości obejmuje również inne procesy, takie jak projektowanie i budowanie świadomości marki (*branding*), które dodają wartość do produktu, ale nie muszą się wiązać z jego przemianą fizyczną, <https://globalvaluechains.org/concept-tools> (dostęp: 10.10.2016).

5 <http://interesariusze.pl/artykuly/definicja-lancucha-dostaw/> (dostęp: 10.10.2016).

wzrósł do 45% w 2015 r. (patrz rys. 1). Szczególnie wysokie wskaźniki otwarcia gospodarek, przewyższające od początku bieżącej dekady 100%, notuje region Europy Środkowej i krajów bałtyckich. W dodatku jako jedyny uzyskał on w 2015 r. wyniki wyższe niż przed wybuchem kryzysu. Podobnie było w przypadku Polski – w 2015 r. udział handlu zagranicznego w PKB wyniósł 82%, tj. o 10 pkt. proc. więcej niż w 2008 r.



Rysunek 1. Udział handlu towarowego (eksport + import) w PKB (w %) w wybranych regionach i w Polsce, 1995-2015.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: World Development Indicators (dostęp: 24.10.2016).

2. UDZIAŁ DÓBR POŚREDNICH W HANDLU MIĘDZYNARODOWYM

Sturgeon i Gereffi (2009) udowadniają, że za znaczną część obserwowanego wzrostu handlu w relacji do PKB odpowiada rosnący handel dobrami pośrednimi (półproduktami). Sturgeon i Kawakami (2010) podają, że w ciągu ostatnich czterech dekad światowy import dóbr pośrednich wzrósł 10-krotnie i w 2006 r. stanowił ponad

56% importu ogółem. W 2009 r. udział dóbr pośrednich w eksporcie ogółem szacowano na 51% (Gereffi, 2014, s. 434). Udział części i podzespołów w światowym handlu ogółem szacowany jest na 60% (UNCTAD, 2013, s. 122). Te dobra uczestniczą w różnych etapach procesu produkcji dóbr i usług, przekraczając czasem wielokrotnie granice, zanim zostaną przekształcone w produkt finalny i sprzedane ostatecznemu konsumentowi na rynku docelowym. Dlatego handel nimi stanowi z jednej strony dowód fragmentacji produkcji, z drugiej zaś informuje pośrednio o wielkości GVC. Wysoki udział dóbr pośrednich w handlu kraju wskazuje na daleko posuniętą integrację jego gospodarki z globalnymi i regionalnymi łańcuchami wartości.

Do określenia udziału dóbr pośrednich w handlu można zastosować klasyfikację według głównych kategorii ekonomicznych (BEC, *Broad Economic Categories*), która grupuje dobra według ich przeznaczenia końcowego. Wyróżnia się w niej następujące rodzaje dóbr: inwestycyjne, pośrednie i konsumpcyjne⁶.

Jak wskazują dane Eurostatu zaprezentowane w tabeli 1, udział dóbr pośrednich w imporcie Polski średnio ze wszystkich krajów świata w 2015 r. wyniósł prawie 57%. Wyższą wartość tej relacji Polska uzyskała w imporcie z krajów pozaunijnych, w tym z USA. W przypadku handlu z USA aż 67% importu stanowią dobra pośrednie. W latach 2000-2015 nastąpiło 1,8-krotne zwiększenie udziału podzespołów w imporcie z tego kraju, co jest tendencją odwrotną od obserwowanej w przypadku handlu wewnątrz- oraz pozaunijnego. Zmniejszający się w ostatnich latach udział importu pośredniego w polskim imporcie ogółem może świadczyć o poprawie nowoczesności polskiej gospodarki (mniej zależnej od importu podzespołów z zagranicy) oraz wzroście zamożności społeczeństwa (gdyż temu spadkowi towarzyszy wzrost udziału dóbr konsumpcyjnych).

Rezultat uzyskany przez Polskę jest wyższy od średnich dla świata i dla UE-28, które wynoszą ok. 53-54% (Galar, 2012), co świadczy

⁶ Do dóbr pośrednich zalicza się następujące kategorie: nieprzetworzone napoje i żywność dla przemysłu, przetworzone napoje i żywność dla przemysłu, nieprzetworzone towary wykorzystywane w przemyśle, nieuwzględnione w innych działach, przetworzone paliwa i smary, dobra kapitałowe (z wyjątkiem środków transportu oraz ich części) i akcesoria do nich oraz części środków transportu i akcesoria do nich.

o stosunkowo wysokim stopniu integracji polskiej gospodarki z globalnymi łańcuchami wartości.

Tabela 1

Udział dóbr pośrednich w imporcie Polski, 2000-2015, w %

Import z:	2000	2005	2008	2010	2015
Wewnątrz UE-28	59,7	61,0	57,8	58,4	54,7
Spoza UE-28	64,2	70,5	62,8	62,6	61,8
USA	37,3	48,8	52,9	63,2	67,4
Świat	61,1	63,3	59,2	59,6	56,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie Eurostat: Member States (EU28) trade by BEC product group since 1999 oraz EU trade since 1988 by BEC (dostęp: 25.10.2016).

Globalne łańcuchy wartości są zwykle koordynowane przez korporacje transnarodowe (KTN), które w ten sposób zapewniają sobie dostęp do zasobów i określają warunki do ich dostępu innym uczestnikom rynku (Pakulska, 2013). Znaczna i rosnąca część handlu międzynarodowego dobrami finalnymi i pośrednimi odbywa się w ramach różnego rodzaju sieci produkcyjnych obejmujących filie (Cataneo, Gereffi i Staritz, 2010, s. 28) oraz partnerów niepowiązanych kapitałowo (powiązania *non-equity*, NEMs, jak np. produkcja na zamówienie, franchising, licencjonowanie, umowy o współpracy B+R, projekty pod klucz, kontrakty menedżerskie, outsourcing). Oprócz tego występują także umowy z dostawcami i nabywcami na zasadach rynkowych (transakcje eksportowo-importowe, *arm's-length*). W ten sposób małe i średnie firmy stają się częścią globalnych łańcuchów wartości, oferując swój wkład w postaci nakładów pośrednich wykorzystywanych następnie w produkcji dóbr i usług w kolejnym etapie łańcucha wartości.

3. OCENA UDZIAŁU POLSKI W GLOBALNYCH ŁAŃCUCHACH WARTOŚCI

Fragmentacja produkcji skutkuje m.in. tym, że eksportowane dobra i usługi zawierają istotny wkład wartościowy dóbr pośrednich pochodzących z zagranicy. Rzadkością jest sytuacja, w której państwo

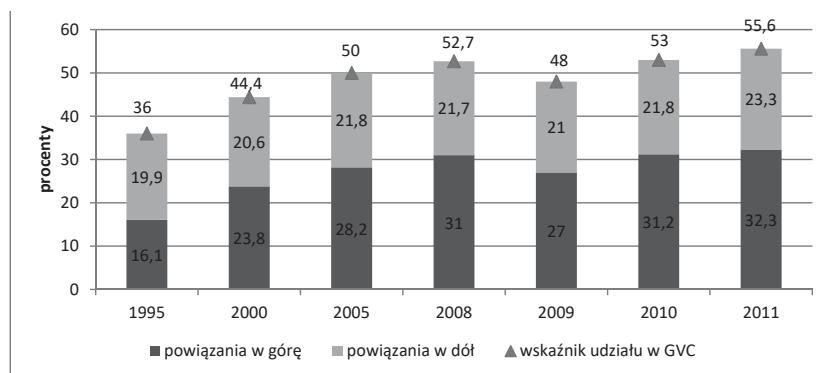
specjalizuje się w produkcji tworzącej cały łańcuch wartości. Tylko w takich warunkach tradycyjne statystyki handlowe (mierzące wartość wyrobów finalnych przekraczających granice poszczególnych obszarów celnych) dość precyzyjnie odzwierciedlają wartość eksportu (brutto) państwa. W pozostałych sytuacjach, gdy dochodzi do podziału łańcucha i koncentrowania się państw na produkcji tylko niektórych jego ogniw, tradycyjne statystyki handlowe zawyżają wartość eksportu państw, z których pochodzi produkt finalny, natomiast niedoszacowane są wartości eksportu tych państw, które produkują dobra i usługi podlegające dalszemu przetworzeniu za granicą. Przykładowo iPhone, będący produktem amerykańskim, jest montowany w Chinach. Prace badawczo-rozwojowe, produkcja komponentów, dystrybucja i sprzedaż produktu finalnego odbywają się w wielu innych państwach. Ponieważ jednak iPhony są sprzedawane za granicę z Chin, to wartość tej sprzedaży składa się na eksport chiński.

Rosnąca skala powiązań produkcyjnych sprawia, że tradycyjne miary handlu brutto wymagają uzupełnienia o nowe sposoby obliczania wartości handlu międzynarodowego, które pozwalają na określenie faktycznej, krajowej wartości dodanej w eksporcie. Wówczas, ogólnie rzecz biorąc, wartość eksportu brutto pomniejszona zostaje o koszt związanego z nim importu. Informacji na ten temat dostarczają m.in. statystyki handlu wartością dodaną (TiVA) od niedawna opracowywane wspólnie przez OECD i WTO (OECD/WTO, 2015) na podstawie tablic przepływów międzygałęziowych.

Baza TiVA jest pomocna w określeniu udziału kraju w GVC. Z jednej strony, zawiera ona informacje o udziale importu półproduktów w eksporcie dóbr pośrednich lub finalnych (FVA, *foreign value added embodied in exports*), z drugiej zaś wskazuje, jaka część krajowej wartości dodanej stanowi półprodukt w eksporcie innych krajów, znajdujących się na niższych etapach łańcucha wartości (DVA, *domestic value added embodied in foreign exports*) (Chilimoniuk-Przeździecka, 2016, s. 103). Powiązania pierwszego typu są powiązaniem w górę łańcucha wartości (*upstream/backward participation*), natomiast powiązania drugiego typu są powiązaniem w dół łańcucha (*downstream/forward participation*).

Suma FVA i DVA tworzy wskaźnik udziału kraju w GVC. Dodając zagraniczną wartość dodaną wykorzystywaną w eksporcie

danego kraju do jego własnej wartości dodanej dostarczanej innym krajom-eksporterom, otrzymujemy wskaźnik pokazujący, jaka część eksportu danego kraju jest częścią wieloetapowego procesu handlu międzynarodowego. W ten sposób ogranicza się niedoskonałości analizy wynikające z odrębnego badania składników wskaźnika. Z definicji bowiem kraje, w których eksporcie dominują dobra znajdujące się na początku łańcucha wartości (jak np. surowce), mają niską wartość zagranicznej wartości dodanej w ich eksporcie, co mogłoby dawać mylne wyobrażenie o ich niewielkim zaangażowaniu w GVC (UNCTAD, 2013, s. 126). Wskaźnik GVC eliminuje ten problem, uwzględniając zarówno powiązania w górę, jak i w dół łańcucha wartości. W rezultacie pozwala on na ocenę zintegrowania eksportu kraju z międzynarodowymi sieciami produkcyjnymi.



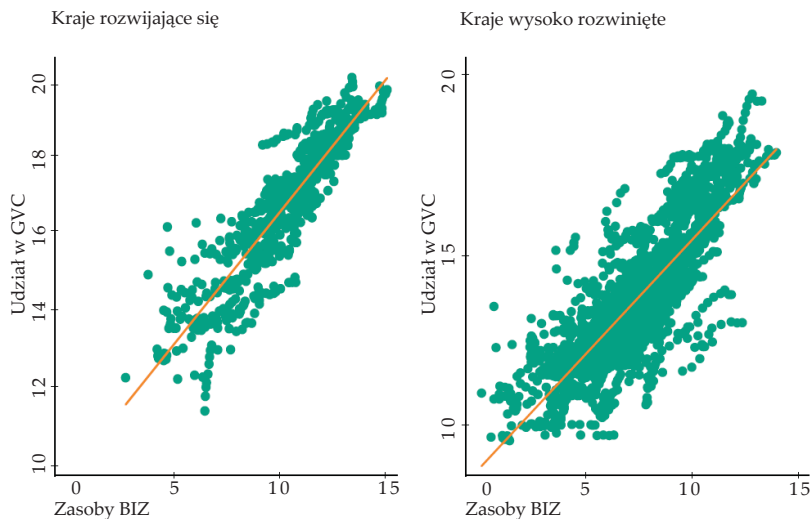
Rysunek 2. Wskaźnik udziału Polski w globalnych łańcuchach wartości, 1995-2011. Źródło: opracowanie własne na podstawie OECD/WTO, 2015 (dostęp: 25.10.2016).

Jak wskazują dane na rysunku 2, Polska jest coraz bardziej zaangażowana w tworzenie wartości w ramach GVC. W 1995 r. 36% eksportu Polski było realizowane w ramach GVC, podczas gdy w 2011 r. było to już prawie 56%. Pozostałą część eksportu stanowiła krajowa wartość dodana kierowana na zagraniczne rynki finalne oraz – w bardzo niewielkim stopniu – reimportowana do Polski. W analizowanym okresie nastąpiło podwojenie powiązań w górę (z 16% do 32% eksportu ogółem) i umiarkowany wzrost powiązań w dół łańcucha (z 20% do 23% eksportu ogółem). Oznacza to, że Polska jest stosunkowo bardziej atrakcyjna jako miejsce przetwarzania półproduktów

(co wynika z relatywnie niskich kosztów pracy) niż jako producent i eksporter wytwarzanych w kraju półproduktów wchodzących w skład bardziej złożonych dóbr kierowanych na eksport.

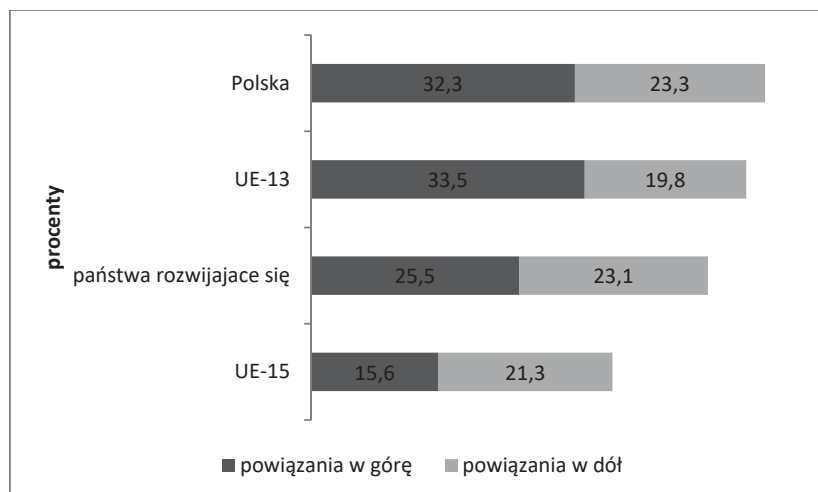
Rosnący od 1995 r. udział zagranicznej wartości dodanej w eksporcie z Polski (powiązania w górę na rys. 2) oznacza jednocześnie systematyczny spadek krajowej wartości dodanej w tym eksporcie. Tendencja ta jest o tyle niekorzystna, że może oznaczać relatywnie malejące korzyści przedsiębiorstw zlokalizowanych w Polsce z udziału w GVC. Podział tych korzyści zależy od zdolności przechwycenia najwartościowszych ogniw. Ponieważ rozkład wartości dodanej w łańcuchu wartości jest nierównomierny, pożądane byłoby zaangażowanie się w te etapy produkcji, w których tworzy się najwięcej wartości dodanej. Jest to początkowa część łańcucha wartości (działalność B+R, projektowanie, dostawa surowców) oraz część końcowa (marketing, reklama, dystrybucja). W środkowej części łańcucha wartości (fazie produkcyjnej), mającej dominujące znaczenie w Polsce, wytwarzane jest relatywnie niewiele wartości dodanej (szerzej: Ambroziak, 2015, s. 279).

Przytoczone dane świadczą o istotnym zaangażowaniu Polski w zjawisko fragmentacji produkcji międzynarodowej. Duże znaczenie w tych procesach mają korporacje transnarodowe, kontrolujące łańcuchy wartości (Ścigała, 2013). O tym, że korporacje są głównym motorem wzrostu GVC, świadczy np. wysoka i rosnąca w czasie korelacja między zasobami bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) a udziałem krajów w GVC widoczna i w krajach wysoko rozwiniętych, i rozwijających się (patrz rys. 3). W Polsce działa około 230 przedsiębiorstw macierzystych korporacji i nieco ponad 7 tysięcy filii zagranicznych (Folfas, 2016). Obecność filii przedsiębiorstw zagranicznych jest ważnym czynnikiem wpływającym na wzrost zagranicznej wartości dodanej w eksporcie oraz udział w międzynarodowych sieciach produkcyjnych.



Rysunek 3. Korelacja między BIZ a udziałem w GVC, 1990-2010, skala logarytmiczna.
 Źródło: UNCTAD, 2013, s. 138.

Stopień integracji Polski z globalnymi łańcuchami wartości jest wysoki w porównaniu z innymi państwami (rys. 4), zarówno wysoko rozwiniętymi (np. UE-15), jak i rozwijającymi się. Porównywalnie wysokie wyniki osiągają państwa, które przystąpiły do UE od 2004 r. (UE-13), a więc znajdujące się na podobnym do Polski poziomie rozwoju, położone w bliskim sąsiedztwie geograficznym w stosunku do firm macierzystych korporacji z Europy Zachodniej, ze zbliżonych powodów wzbudzających zainteresowanie tych korporacji. Wyższe poziomy partycypacji w GVC notują gospodarki dużo mniejsze, bardziej otwarte aniżeli gospodarka polska (np. Luksemburg, Tajwan, Singapur). Polska wraz z pozostałymi państwami UE-13 osiąga wyższe poziomy powiązań w górę niż w dół łańcucha wartości. Odwrotna sytuacja występuje w przypadku państw UE-15.



Rysunek 4. Wskaźnik udziału Polski w GVC na tle innych państw, 2011 r.
 Źródło: opracowanie własne na podstawie OECD/WTO, 2015 oraz https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/miwi_e/PL_e.pdf (dostęp: 25.10.2016).

4. ZNACZENIE POLSKICH BRANŻ EKSPORTOWYCH W GLOBALNYCH ŁAŃCUCHACH WARTOŚCI

Zaangażowanie Polski w globalne łańcuchy wartości różni się w poszczególnych branżach. Biorąc pod uwagę wskazane wcześniej prawidłowości, powinniśmy obserwować wyższy poziom powiązań w górę łańcucha w sektorze przemysłu ze względu na daleko posuniętą specjalizację pionową i międzynarodowy outsourcing (*offshoring*) oraz niższy poziom tych powiązań w przypadku sektorów rolnego i wydobywczego oraz usług, które rzadziej korzystają z importowanych półproduktów. Produkty tych ostatnich sektorów są z kolei bardzo często wykorzystywane jako nakład w produkcji innych dóbr, w związku z czym zasadne jest oczekiwanie stosunkowo wysokich powiązań tych sektorów w dół łańcucha.

Potwierdzeniem tych tendencji są dane przedstawione w tabeli 2. Zawiera ona informacje na temat zaangażowania poszczególnych sektorów polskiej gospodarki w górę globalnych łańcuchów wartości (o czym mówi udział zagranicznej wartości dodanej w eksporcie). W 2011 r. najwyższy wskaźnik partycypacji w górę GVC

wystąpił w przemyśle – zagranica miała 40% udziału w całkowitym eksporcie tego sektora. W przypadku rolnictwa i górnictwa oraz usług znaczenie zagranicznych półproduktów w eksporcie tych dwóch sektorów nie przekraczało 18% (a więc wkład tych sektorów w górne części GVC był stosunkowo niski). Dominującym źródłem zagranicznej wartości dodanej w eksporcie wszystkich sektorów były usługi, stanowiące w każdym przypadku około połowę tej wartości dodanej.

Tabela 2

Udział krajowej i zagranicznej wartości dodanej w eksporcie brutto Polski, według sektorów, 2011 r. (udział procentowy sektora w eksporcie brutto)

	Źródło wartości dodanej						
	Kraj			Zagranica			Ogółem
Sektor eksportowy	Rolnictwo i górnictwo	Przemysł	Usługi	Rolnictwo i górnictwo	Przemysł	Usługi	
Ogółem	5,6	24,9	37,2	4,5	12,5	15,3	100
Rolnictwo i górnictwo	61,1	6,2	14,7	3,5	6,0	8,5	100
Przemysł	4,3	34,3	21,4	5,5	16,1	18,4	100
Usługi	1,6	5,5	76,7	2,4	5,0	8,8	100

Źródło: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/miwi_e/PL_e.pdf (dostęp: 25.10.2016).

Bardziej zdezagregowane dane również potwierdzają wskazane wcześniej tendencje. Zgodnie z przewidywaniami, najważniejszymi branżami eksportującymi do GVC w 2011 r. (patrz tabela 3) były usługi handlu hurtowego i detalicznego oraz biznesowe (z udziałami w eksporcie krajowej wartości dodanej do innych krajów odpowiednio 21,1% i 9,2%) oraz górnictwo (z udziałem 7,9%). Te branże mają tendencję do znajdowania się na początku łańcuchów wartości – są one bowiem często niezbędnym wkładem w produkcji wszystkich pozostałych branż.

Tabela 3
Udział polskich branż w GVC, 2011 r.

Powiązania w dół		Powiązania w górę	
Najważniejsze branże eksportujące do GVC (udział w eksporcie wartości dodanej ogółem do innych krajów, w %)		Najważniejsze branże importujące z GVC (udział w zagranicznej wartości dodanej eksportu, w %)	
1. Handel hurtowy i detaliczny	21,1	1. Samochody	17,1
2. Pozostałe usługi biznesowe	9,2	2. Sprzęt komputerowy, elektroniczny i optyczny	7,4
3. Górnictwo	7,9	3. Maszyny i urządzenia	6,5

Źródło: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/miwi_e/PL_e.pdf (dostęp: 25.10.2016).

Z kolei najważniejszymi branżami importującymi dobra pośrednie wykorzystywanymi następnie w eksporcie w 2011 r. były trzy branże przemysłowe. Udział samochodów w zagranicznej wartości dodanej eksportu ogółem wyniósł 17,1%, natomiast sprzętu komputerowego, elektronicznego i optycznego oraz maszyn i urządzeń odpowiednio 7,4% i 6,5%. Branże te są szczególnie podatne na podział łańcuchów wartości, ponieważ zazwyczaj są one długie i złożone, produkty można dzielić na komponenty, z łatwością je transportować, nie napotykać wysokich barier celnych, i montować w krajach o niższych kosztach produkcji lub oferujących wysokie kwalifikacje pracowników, a do takich zalicza się Polska.

Eksport trzech wymienionych branż o największym zaangażowaniu w górę globalnych łańcuchów wartości wyniósł w 2011 r. w sumie ok. 21% polskiego eksportu brutto, tj. prawie dwukrotnie więcej niż w 1995 r. (tabela 4). Najszybciej we wskazanym okresie wzrósł eksport samochodów, który w 2011 r. osiągnął udział w eksporcie taki jak w 1995 r. wszystkie trzy analizowane branże razem (tj. 11,2%). Wysoka dynamika eksportu wynikała w dużej mierze ze wzrostu zagranicznej wartości dodanej. Wkład zagraniczny w eksporcie samochodów w latach 1995-2011 wzrósł aż 38-krotnie, a sprzętu komputerowego, elektronicznego i optycznego – 24-krotnie. Zagraniczna wartość dodana w eksporcie wszystkich trzech branż rosła szybciej niż średnia dla wszystkich branż w gospodarce (17,9%) – najszybciej w przypadku samochodów (25,6%). W rezultacie tak dużych wzrostów zaangażowania zagranicznej wartości dodanej znacząco wzrosło umiędzynarodowienie omawianych branż. W 2011 r. ok. 50%

eksportu samochodów oraz sprzętu komputerowego, elektronicznego i optycznego oraz prawie 37% eksportu maszyn i urządzeń stanowiła zagraniczna wartość dodana. W 1995 r. wartości te mieściły się w przedziale 20-30%.

Tabela 4

Zaangażowanie polskich branż eksportowych w procesy fragmentacji produkcji

	Eksport brutto				Zagraniczna wartość dodana w eksporcie brutto					
	1995	2011	1995	2011	1995	2011	1995-2011	1995	2011	1995-2011
	mln USD		udział % w eksporcie ogółem		mln USD		średnio-roczny wzrost %	udział % w eksporcie		wzrost w p.p.
Ogółem	30934	213576	100	100	4969	68959	17,9	16,1	32,3	16,2
1. Samochody	1127	23952	3,6	11,2	308	11804	25,6	27,3	49,3	21,9
2. Sprzęt komputerowy, elektroniczny i optyczny	994	9517	3,2	4,5	216	5110	21,9	21,7	53,7	32,0
3. Maszyny i urządzenia	1336	12103	4,3	5,7	271	4466	19,1	20,3	36,9	16,6
Suma 1-3	3457	45572	11,2	21,3	795	21380	22,8	—	—	—

Źródło: opracowanie własne na podstawie OECD/WTO (dostęp: 25.10.2016).

PODSUMOWANIE

Polska jest krajem o gospodarce otwartej, z wysokim i stale rosnącym udziałem handlu zagranicznego w PKB. Tendencję tę można uznać za przejaw rosnącego znaczenia globalnych łańcuchów wartości w polskiej gospodarce.

Za istotną część wzrostu znaczenia handlu w gospodarkach krajów odpowiada rosnący handel półproduktami. Udział tych dóbr w imporcie Polski wynosi blisko 60%, co jest wynikiem wyższym od średniej światowej i unijnej. Taki rezultat jest wyrazem stosunkowo mocno zaawansowanej integracji polskiej gospodarki z globalnymi łańcuchami wartości.

Świadczą o tym także dane dotyczące uczestnictwa w GVC, uwzględniające powiązania w górę i w dół łańcucha wartości. Ponad połowa polskiego eksportu odbywa się w ramach GVC, co dowodzi

wysokiego stopnia zintegrowania eksportu z międzynarodowymi sieciami produkcyjnymi. Procesy te w większym stopniu dotyczą powiązań w górę łańcucha, co wynika z atrakcyjności Polski dla korporacji transnarodowych zainteresowanych niskimi kosztami pracy i wysoką jakością zasobów ludzkich oraz zlecających przetwórstwo w Polsce dóbr przeznaczonych na eksport.

Rosnące znaczenie zagranicznej wartości dodanej w polskim eksporcie oznacza jednocześnie, że coraz mniejszy udział w nim ma krajowa wartość dodana. Z punktu widzenia polityki gospodarczej z jednej strony pożądanym byłoby, aby krajowa wartość dodana w eksporcie była możliwie jak najwyższa. Tylko ta część eksportu zaliczana jest bowiem do wartości dodanej wytworzonej w całej gospodarce (Ambroziak, 2015, s. 279). Z drugiej strony, rosnące zaangażowanie Polski w globalnych łańcuchach wartości dowodzi zaufania, jakim cieszy się gospodarka polska. Branże, w których Polska jest aktywnym uczestnikiem GVC, są bowiem istotne dla partnerów z państw najwyżej rozwiniętych. W związku z tym czynnik kosztowy nie jest jedynym, ani nawet nie najważniejszym, w procesie wyboru partnerów biznesowych. A Polska, szczególnie od czasu wstąpienia do UE, jest uważana za kraj wiarygodny, o stabilnej sytuacji społeczno-gospodarczej.

Poziom powiązań w ramach GVC w poszczególnych branżach jest różny. Powiązania w górę łańcucha są charakterystyczne dla branż przemysłowych, w tym szczególnie samochodowej, sprzętu komputerowego, elektronicznego i optycznego oraz maszyn i urządzeń. Powiązania w dół są w większym stopniu domeną sektora wydobywczego oraz usług handlu hurtowego i detalicznego, a także usług biznesowych. Powiązania w dół występują więc w dużym stopniu w odniesieniu do usług opartych na wiedzy.

Wyniki przeprowadzonego badania wskazują na wysoki i rosnący stopień powiązań przedsiębiorstw działających w Polsce z globalnymi łańcuchami wartości, co uprawnia do twierdzenia, że Polska jest aktywnym podmiotem procesów umiędzynarodowienia produkcji.

BIBLIOGRAFIA:

- Ambroziak, Ł. (2015). Wpływ fragmentaryzacji produkcji na polski handel zagraniczny maszynami i urządzeniami. W: J. Chojna (red.), *Inwestycje zagraniczne w Polsce*. Warszawa: IBRKK.
- Baldwin, R. (2011). Trade and industrialisation after globalisation's 2nd unbundling: How building and joining a supply chain are different and why it matters. *NBER Working Paper Series*, No. 17716. doi: 10.3386/w17716
- Cataneo, O., Gereffi, G. i Staritz, C. (eds.). (2010). *Global value chains in a postcrisis world. A development perspective*. Washington D.C.: The World Bank.
- Chilimoniuk-Przeździecka, E. (2016). Międzynarodowe łańcuchy dostaw między Unią Europejską i Stanami Zjednoczonymi. Perspektywa TTIP. W: E. Czarny, M. Słok-Wódkowska (red.), *Partnerstwo Transatlantyckie. Wnioski dla Polski*. Warszawa: PWE.
- Folfas, P. (2016). *Handel międzynarodowy mierzony wartością brutto oraz wartością dodaną – analiza porównawcza*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Galar, M. (2012). Competing within global value chains. *ECFIN Economic Brief*, Issue 17, December.
- Geodecki, T. i Grodzicki M.J. (2014). Jak awansować w światowej lidze gospodarczej? Kraje Europy Środkowo-Wschodniej w globalnych łańcuchach wartości. *Zarządzanie Publiczne*, 3(33), doi: 10.15678/ZP.2015.33.3.02
- Gereffi, G. (2014). A global value chain perspective on Industrial policy and development in Emerging markets. *Duke Journal of Comparative and International Law*, Vol. 24.
- Grossman, G.M. i Rossi-Hansberg, E. (2006). The Rise of Offshoring: It's Not Wine for Cloth Anymore. *Proceedings – Economic Policy Symposium – Jackson Hole*, 59-102.
- OECD/WTO. (2015). *Trade in Value Added (TiVA) Database, October 2015*. Pozyskano z: <http://oe.cd/tiva>.
- Pakulska, T. (2013). Formy internacjonalizacji *non-equity* a bezpośrednie inwestycje zagraniczne – implikacje dla polskiej gospodarki. *Acta Universitatis Nicolai Copernici, EKONOMIA XLIV* nr 1, doi: http://dx.doi.org/10.12775/AUNC_ECON.2013.003
- Sturgeon, T. i Gereffi G. (2009). Measuring Success in the Global Economy: International Trade, Industrial Upgrading, and Business Function Outsourcing in Global Value Chains. *Transnational Corporations*, Vol. 18, No. 2, 1-36.

- Sturgeon, T.J. i Kawakami M. (2010). Global Value Chains in the Electronics Industry: Was the Crisis a Window of Opportunity for Developing Countries? In: O. Cataneo, G. Gereffi i C. Staritz (Eds.). *Global value chains in a postcrisis world. A development perspective*. Washington D.C.: The World Bank.
- Ścigąła, D. (2013). *Pozycja gospodarki polskiej w ramach globalnych łańcuchów wartości*. IX Kongres Ekonomistów Polskich.
- UNCTAD. (2013). *World Investment Report. Global value chains: investment and trade for development*. Geneva.