

PRACE NAUKOWE

Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu

RESEARCH PAPERS

of Wrocław University of Economics

Nr 448

**Wolny handel i szybki rozwój.
Współczesne priorytety w gospodarce
światowej**



Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
Wrocław 2016

Redakcja wydawnicza: Dorota Pitulec
Redakcja techniczna i korekta: Barbara Łopusiewicz
Łamanie: Małgorzata Myszkowska
Projekt okładki: Beata Dębska

Informacje o naborze artykułów i zasadach recenzowania
znajdują się na stronach internetowych
www.pracnaukowe.ue.wroc.pl
www.wydawnictwo.ue.wroc.pl

Publikacja udostępniona na licencji Creative Commons
Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 3.0 Polska
(CC BY-NC-ND 3.0 PL)



© Copyright by Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Wrocław 2016

ISSN 1899-3192
e-ISSN 2392-0041

ISBN 978-83-7695-615-2

Wersja pierwotna: publikacja drukowana

Zamówienia na opublikowane prace należy składać na adres:
Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
ul. Komandorska 118/120, 53-345 Wrocław
tel./fax 71 36 80 602; e-mail: econbook@ue.wroc.pl
www.ksiegarnia.ue.wroc.pl

Druk i oprawa: TOTEM

Spis treści

Wstęp	7
-------------	---

Część 1. Wolny handel i szybki rozwój

Artur Klimek: Niemieckie małe i średnie przedsiębiorstwa a handel zagraniczny / German small and medium sized enterprises and international trade	11
Magdalena Myszkowska: Zmiany w eksporcie Polski w kategoriach wartości dodanej / Changes in Poland's export within the categories of value added.....	20
Agnieszka Rękas: Wpływ zamachów terrorystycznych na bezpieczeństwo międzynarodowe ze szczególnym uwzględnieniem wymiany handlowej / The impact of terrorism on international safety with special integrating of trade exchange	32
Przemysław Skulski: Problemy kontroli zbrojeń i handlu uzbrojeniem – perspektywa międzynarodowa / Problems of arms trade control and disarmament – international perspective	44
Marek Wieteska: Wpływ regulacji celnych na procedurę zakupu towarów rolno-spożywczych z krajów trzecich – studium przypadku / The impact of customs regulations on the procedure of purchasing agricultural and food products from third countries – case study.....	58
Marta Wincewicz-Bosy: Umowa sprzedaży w obrocie międzynarodowym – wybrane aspekty prawno-porządkowe / The contract of sale in international trade – selected aspects of legal and law order.....	71

Część 2. Współczesne priorytety w gospodarce światowej

Sebastian Bobowski: Ekspansywna polityka monetarna Bank of Japan (BoJ) w dobie Abenomiki – szansa czy zagrożenie dla Japonii? / An expansionary monetary policy of the Bank of Japan (BoJ) under Abenomics – an opportunity or a threat for Japan?.....	87
Jarosław Brach: Kapitał zagraniczny w polskich przedsiębiorstwach międzynarodowego drogowego transportu ładunków – ocena działalności / Foreign capital in the Polish international road freight companies – the assessment of activity	100

Aleksandra Gomulka: Determinanty rozwoju outsourcingu w Indiach / Determinants of outsourcing development in India	118
Anna H. Jankowiak: Branżowe specjalizacje specjalnych stref ekonomicznych w kontekście tworzenia klastrów i inicjatyw klastrowych / Sectoral specialisations of special economic zones in the context of clusters and cluster initiatives	131
Katarzyna Kupczyk: Strategia dualna w biznesie medialnym i jej skuteczność na wybranym przykładzie / Dual strategy in media business and its effectiveness on the selected example	143
Karolina Łopacińska: Rozwój sektora motoryzacyjnego w Chinach jako przejaw przemiany gospodarki Państwa Środka / Development of automotive sector in China as an example of Chinese economy transformation	154
Szymon Mazurek: Identyfikacja sieci w gospodarce / Identification of networks in economy	167
Joanna Michalczyk: Rynek żywności ekologicznej w warunkach członkostwa Polski w Unii Europejskiej / The market of organic food under conditions of Poland's membership in the European Union	178
Wawrzyniec Michalczyk: Zależności między kursem złotego względem euro a wybranymi zmiennymi makroekonomicznymi w latach 2011-2015 / The dependences between the zloty's exchange rate against the euro and selected macroeconomic variables in the years of 2011-2015	193
Michał Nowicki: Gdyby burmistrzowie zarządzili gospodarką światową. Ocena koncepcji B.R. Barbera z perspektywy ekonomii międzynarodowej / If mayors ruled the global economy. Evaluation of B.R. Barber's concept from the perspective of international economy	206
Maciej Olbert: Rola migracji zarobkowych wykwalifikowanych specjalistów IT w branży wysokich technologii. Skala, warunki, perspektywy / The role of economic immigration of IT professionals in hightech sector. Scale, conditions and perspectives	215
Agnieszka Piasecka-Głuszak: Działania kaizen z perspektywy pracowników polskich przedsiębiorstw / Kaizen activities from the perspective of employees of Polish enterprises	226
Klaudia Reikowska: Podsumowanie 40-letniej współpracy Unii Europejskiej oraz Chińskiej Republiki Ludowej. Dalsze perspektywy rozwoju / A summary of the 40 years of cooperation between the European Union and the People's Republic of China and further development perspectives	242
Jan Rymarczyk: Pochodne instrumenty finansowe jako czynnik stymulujący współczesną globalizację finansową / Innovative financial instruments as the factor stimulating current financial globalization	254
Jerzy Rymarczyk: Kryzysu greckiego ciąg dalszy / Greek crisis continued	267

Wstęp

Oddawany do Państwa rąk tom pod zbiorczym tytułem *Wolny handel i szybki rozwój. Współczesne priorytety w gospodarce światowej* zawiera artykuły autorów zainteresowanych problematyką rozwoju w dobie postępujących procesów globalizacji.

Część pierwsza opracowania koncentruje się na zagadnieniach handlu międzynarodowego. Przesłanką zainteresowania problematyką handlu międzynarodowego był zawsze strach przed brakiem dóbr zaspokajających podstawowe potrzeby, a także dążenie do dobrobytu i bogactwa. Czynniki te inspirowały z kolei podmioty rynku światowego do walki o korzyści z wymiany. Tym samym handel zagraniczny stał się jednym z obiektywnych czynników różnicujących warunki rozwoju ekonomicznego każdego kraju w aspekcie funkcjonalnym. W zależności od prawidłowości tego rozwoju może być czynnikiem rozwoju gospodarczego lub jego barierą. Współcześnie uczestnictwo w światowym systemie handlu podlega także wpływom postępującej pod auspicjami GATT/WTO liberalizacji wymiany. Mając na względzie powyższe uwarunkowania o charakterze globalnym, należy pamiętać, że o korzyściach z wymiany, mierzonych obecnie tzw. wartością dodaną, decydują zarówno liczne uwarunkowania, m.in. znajomość regulacji celnych, zasad zawierania umów handlowych, jak i dobrze funkcjonujące przedsiębiorstwa. Aspekty ekonomiczne wymiany międzynarodowej nie powinny jednak dominować nad społeczno-politycznymi, np. w kontekście handlu uzbrojeniem i kontroli zbrojeń oraz bezpośrednio związanymi z tym zagadnieniami bezpieczeństwa międzynarodowego, będącego bezsprzecznie jednym z ważniejszych priorytetów współczesnego świata.

Część druga opracowania poświęcona jest właśnie współczesnym priorytetom w gospodarce światowej. Na pewno do priorytetów należą wzrost i rozwój gospodarczy.

Biorąc pod uwagę systematykę czynników wzrostu gospodarczego, można wyróżnić ujęcie historyczne oraz ujęcie modelowe. Ujęcie historyczne dotyczy analizy głównych czynników wzrostu gospodarczego, tj. kapitału, ziemi, pracy oraz wiedzy technicznej. Ujęcie modelowe sprowadza się do przeanalizowania czynników bezpośrednich, jak zatrudnienie i wydajność pracy, oraz pośrednich: majątku produkcyjnego, inwestycji i ich efektywności. Ponadto w teorii ekonomii rozdziela się analizę wzrostu gospodarczego od analizy fluktuacji gospodarczych. W ramach teorii wzrostu gospodarczego rozpatruje się w takim przypadku dwie kwestie: źródła fluktuacji oraz czynniki, głównie egzogeniczne, które mogą doprowadzić do złagodzenia wszelkiego rodzaju fluktuacji. Na tym tle rozróżnia się zrównoważony wzrost gospodarczy lub wzrost gospodarczy w otoczeniu równowagi od wzrostu gospodarczego poza równowagą.

W centrum dyskusji od lat pozostaje wpływ postępu technicznego (technologicznego) na funkcjonowanie gospodarki. Jeżeli postęp techniczny jest wynikiem działania czynników ekonomicznych, na ogół za pośrednictwem cen, to naturalną pozycją gospodarki jest równowaga. Jeżeli natomiast postęp techniczny oddziałuje na gospodarkę poprzez impulsy (szoki), to mogą się pojawić istotne fluktuacje, które ostatecznie oddalają gospodarkę od równowagi. W dobie globalizacji postęp techniczny, zwłaszcza w gospodarkach słabiej rozwiniętych, jest pochodną pozyskiwanego przez gospodarkę kapitału zagranicznego, a także wykształconych kadr pracowniczych, m.in. również w ramach adaptowanych zagranicznych systemów zarządzania (np. japoński kaizen) czy migracji zarobkowych wykwalifikowanych specjalistów IT w branży wysokich technologii.

Równie ważnym nurtem rozważań są kwestie wpływu polityki pieniężnej, a ogólniej funkcjonowania rynków pieniężnych i kapitałowych, na wzrost gospodarczy. Przedmiotem szczególnej uwagi powinna być niedoskonałość funkcjonowania rynków finansowych, które są źródłem poważnych fluktuacji gospodarczych. Nie bez znaczenia jest także polityka monetarna państwa oraz badanie zależności między zmiennymi makroekonomicznymi a kursem waluty narodowej do waluty międzynarodowej (euro, dolar itp.).

Globalizacja finansowa i rozwój instrumentów pochodnych często wskazywane są jako przyczyny kryzysów finansowych. Historyczny kontekst dla faktów, które spowodowały narastanie kryzysu zadłużeniowego w ostatnich latach, oddaje analiza przypadku pojedynczego kraju, jakim jest Grecja. Opracowanie zawiera także inne, inspirujące studia przypadków, np. outsourcing w Indiach, sektor motoryzacyjny w Chinach, biznes medialny. Porusza także ważne dla rozwoju gospodarczego kwestie rynku żywnościowego, inicjatyw klastrowych, sieci w gospodarce czy współpracy gospodarczej Chin i Unii Europejskiej.

Dla współczesnych stosunków międzynarodowych bardzo ważny jest również dyskurs toczący się wokół kwestii *global governance*. Artykuł pt. *Gdyby burmistrzowie rządili gospodarką światową. Ocena koncepcji B.R. Barbera z perspektywy ekonomii międzynarodowej* jest ciekawym głosem w tej kwestii, zwłaszcza że idea *global governance*, choć wciąż pozbawiona konkretnych ram, jest obecna w strategiach państw, które w XXI wieku silnie zaznaczają swoją globalną obecność. Dla niektórych państw (Stany Zjednoczone, Japonia, Rosja) odniesienie się do konieczności tworzenia nowego, globalnego ładu to konieczność redefinicji swojej pozycji w światowej polityce i gospodarce, dla innych, szczególnie dla Chin, to wymóg zdefiniowania swoich priorytetów w tym zakresie. Ponieważ państwa te są najważniejszymi aktorami na arenie międzynarodowej, ich postawa wobec zjawiska globalnego kierowania jest zasadnicza dla kwestii ekonomicznych, społecznych i politycznych współczesnego świata.

Małgorzata Domiter

Magdalena Myszkowska

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
e-mail: magdalena.myszkowska@ue.wroc.pl

ZMIANY W EKSPORCIE POLSKI W KATEGORIACH WARTOŚCI DODANEJ

CHANGES IN POLAND'S EXPORT WITHIN THE CATEGORIES OF VALUE ADDED

DOI: 10.15611/pn.2016.448.02
JEL Classification: F10, F14, F62

Streszczenie: Celem artykułu jest analiza zmian w polskim eksporcie w latach 1995-2011, oszacowanych za pomocą nowej metody mierzenia strumieni handlu zagranicznego, opartej na koncepcji wartości dodanej, która umożliwia dekompozycję eksportu na krajową i zagraniczną wartość dodaną, w przekroju geograficznym i sektorowym. Dane statystyczne (zawarte w bazie TiVA) oparte na wartości dodanej do eksportu brutto ujawniają m.in. znaczący wzrost udziału zagranicznej wartości dodanej w eksporcie brutto, co wskazuje na rosnący udział Polski w globalnych łańcuchach wartości i procesach fragmentaryzacji produkcji. Jednocześnie skala tego wzrostu jest mocno zróżnicowana między poszczególnymi branżami.

Słowa kluczowe: eksport, globalne łańcuchy wartości, Polska, wartość dodana w handlu zagranicznym.

Summary: The objective of the article is the analysis of changes within Polish export in the years 1995-2011, assessed by means of a new method of measurement of foreign trade flows based on the concept of value added, which enables decomposing export into national and foreign value added within geographical and sectoral overview. Statistical data (contained in TiVA database), based on value added to gross export reveal, among others, a significant increase of foreign value added share in gross export which, in turn, indicates an increasing participation of Poland in global chains of value and the processes of production fragmentation. Simultaneously, the scale of increase was highly diversified among the various industries.

Keywords: export, global value chains, Poland, trade in value added.

1. Wstęp

Zarówno międzynarodowy handel, jak i procesy produkcji w coraz większym stopniu realizowane są w ramach globalnych łańcuchów wartości (*global value chains*, GVC), które obejmują pełen zakres czynności koniecznych do wytworzenia określo-

nego dobra lub usługi, począwszy od fazy koncepcyjnej przez produkcję po dostawę produktu odbiorcy finalnemu i obsługę posprzedażową wraz z recyklingiem. Postępująca międzynarodowa fragmentaryzacja procesów produkcji, a także wynikający z tego gwałtowny wzrost handlu podzespołami i dobrami pośrednimi kwestionują konwencjonalne rozumienie i interpretację handlu. Tradycyjne mierniki oparte na wartości handlu międzynarodowego w ujęciu brutto, które rejestrują wartość towarów i usług przy każdym przekroczeniu granicy poszczególnych obszarów celnych, tracą swoją użyteczność i adekwatność.

Aby odpowiedzieć na to wyzwanie, wielu badawczy¹ – takich jak Johnson i Noguera [2012], Koopman i in. [2014] – podjęło prace nad nowymi sposobami obliczania wartości handlu międzynarodowego, które pozwoliłyby na określenie faktycznej, krajowej wartości dodanej w eksporcie i tym samym eliminację dwukrotnego liczenia wartości handlu². W oparciu o te starania Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (Organization for Economic Cooperation and Development, OECD) wspólnie ze Światową Organizacją Handlu (World Trade Organization, WTO) stworzyły – opartą na międzynarodowych tablicach przepływów międzygałęziowych – statystyczną bazę danych Trade in Value Added (TiVA), w której zebrano dane dla 61 krajów i 34 branż, w tym 16 przemysłowych i 14 usługowych, oraz dla lat: 1995, 2000, 2005, 2008, 2009, 2010, 2011.

GVC w dużym stopniu zostały ukształtowane przez regionalne ugrupowania integracyjne, co ma szczególne znaczenie dla polskiej gospodarki. Integracja polskich przedsiębiorstw z łańcuchami wartości funkcjonującymi w skali regionalnej i globalnej nabrała szczególnego tempa po akcesji Polski do UE. Otworzyło to przed krajowymi przedsiębiorcami wiele możliwości w postaci m.in. ułatwionego dostępu do rynków unijnych, jak i okazji do współpracy z kapitałem zagranicznym, napływającym do Polski w postaci bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

Celem artykułu jest analiza zmian w polskim eksporcie w latach 1995-2011³ w kategoriach wartości dodanej w układzie geograficznym i sektorowym, na podstawie danych statystycznych pochodzących z bazy OECD Trade in Value Added z października 2015 roku. Szczegółowej analizie poddano:

- 1) stopień umiędzynarodowienia produkcji i udział zagranicznej wartości dodanej w eksporcie brutto,
- 2) strukturę geograficzną i branżową eksportu,
- 3) znaczenie usług w eksporcie.

Podstawowym założeniem metodologicznym przyjętym w analizach handlu międzynarodowego, opierających się na wartości dodanej do eksportu brutto, jest możliwość oszacowania krajowego wkładu do wartości finalnej produktu. Przyjmu-

¹ Teoretyczne podstawy metody mierzenia strumieni handlu zagranicznego w oparciu o wartość dodaną stworzył w latach 30. XX wieku laureat Nagrody Nobla Wassily Leontief [1936].

² W przypadku dóbr wielokrotnie przekraczających granice obszarów celnych najpierw w postaci półproduktów, a na końcu jako produkty finalne.

³ Zakres czasowy analizy został zdeterminowany dostępnością danych w bazie TiVA.

je się, dla uproszczenia pomijając podatki i subsydia, że wartość produktu finalnego równa jest sumie wartości dodanych w procesie produkcji w kolejnych krajach. Eksport brutto jest to suma krajowej bezpośredniej i pośredniej wartości dodanej, którą dany kraj eksportuje do innych krajów, oraz zagranicznej wartości dodanej, na którą składają się wcześniej importowane zagraniczne komponenty, podzespoły i surowce wykorzystywane w procesie produkcji.

W literaturze przedmiotu podkreśla się, że udział wartości dodanej w eksporcie może być niezwykle przydatną informacją w prowadzeniu polityki gospodarczej przez poszczególne kraje [Baldwin 2012]. Pożądane jest, aby krajowa wartość dodana w eksporcie była możliwie jak najwyższa, tylko bowiem ta część eksportu zaliczana jest do wartości dodanej wytworzonej w całej gospodarce.

2. Znaczenie krajowej i zagranicznej wartości dodanej w eksporcie Polski

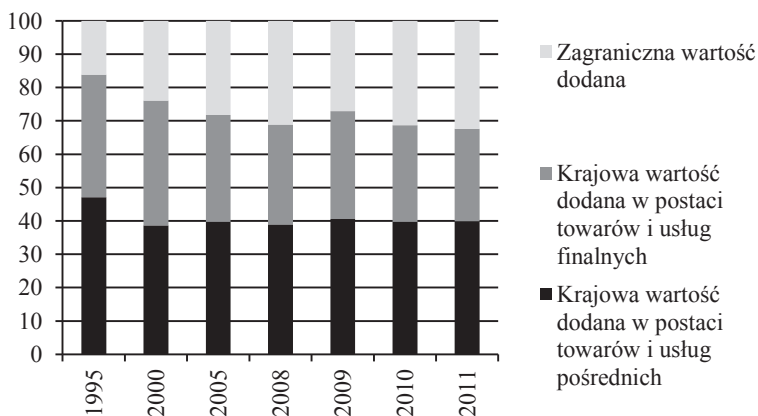
Jednym z podstawowych mierników pozwalających ocenić skalę umiędzynarodowienia krajowej produkcji i zaangażowania gospodarki w międzynarodowe sieci produkcyjne jest udział zagranicznej wartości dodanej w eksporcie brutto. Zwykle przyjmuje się, że kraje o relatywnie otwartych i liberalnych reżimach handlowych oraz wysokim udziale inwestycji zagranicznych będą miały większą zawartość wsadu importowanego w wartości eksportu. Jednak na stopień włączenia i specjalizacji danego kraju w ramach GVC wpływają również inne czynniki, takie jak geografia (tzn. bliskość sąsiednich rynków), wielkość (zdolność pozyskiwania nakładów od dostawców krajowych) czy wyposażenie w zasoby mineralne. Większe gospodarki, mające znaczne zasoby mineralne, położone względnie daleko od zagranicznych rynków i dostawców, na ogół będą miały wyższy udział krajowej (i niższy zagranicznej) wartości dodanej w ich eksporcie niż mniejsze gospodarki. Podobnie kraje, które specjalizują się w działaniach znajdujących się na początkowych ogniwach łańcucha wartości (tzw. *upstream activities*), takich jak górnictwo i rolnictwo, oraz te, które specjalizują się w usługach, zwykle będą miały wyższy udział krajowej wartości dodanej w eksporcie.

W większości krajów udział zagranicznych dostawców w eksporcie wzrósł w ciągu ostatnich dwóch dekad, dostarczając dowodu wskazującego na zwiększoną międzynarodową fragmentaryzację produkcji. Zagraniczna wartość dodana zwiększa się nie tylko w produkcji i eksporcie dóbr najbardziej złożonych, o wysokim stopniu przetworzenia (np. wyroby przemysłów elektronicznego i motoryzacyjnego), ale w coraz większym stopniu także w eksporcie produktów mniej przetworzonych (np. produktów spożywczych, wyrobów z drewna) czy nawet surowców. Warto również zauważyć, że ostremu spadkowi obrotów handlowych, który pojawił się w szczycie ostatniego kryzysu, towarzyszyło zmniejszenie importowanego wkładu w eksporcie poszczególnych krajów, co może sugerować, że im bardziej międzynarodowo podzielony łańcuch, tym większy wpływ kryzysu, choć należy również

zwrócić uwagę, że był to czas dużych wahań cen towarów giełdowych, zwłaszcza ropy naftowej.

W latach 1995-2011 krajowa wartość dodana w polskim eksporcie zwiększyła się przeszło pięciokrotnie, z poziomu 25 964,4 mln USD do 144 617,8 mln USD. Pomimo tak znacznego wzrostu udział krajowej wartości dodanej w PKB (16,9%) znacznie odbiega od odpowiednich wartości dla innych krajów Europy Środkowej i Wschodniej⁴ (EŚW) oraz wysokorozwiniętych krajów Unii Europejskiej (UE).

W 2011 roku w całości krajowej wartości dodanej⁵ Polski 59% stanowił eksport towarów i usług pośrednich (więcej niż w 1995 r. – 56,1% i 2009 r. – 55,7%), co częściowo odzwierciedlało ponowne przyśpieszenie tempa rozwoju globalnych łańcuchów wartości, szczególnie silnie dotkniętych przez kryzys. Odsetek krajowej wartości dodanej Polski eksportowanej w postaci dóbr pośrednich w 2011 r. był nieco niższy od średniej dla krajów OECD wynoszącej 62,9%. Rozwój krajowej bazy poddostawców jest bardzo istotny z punktu widzenia poprawy konkurencyjności eksportu. Przedsiębiorstwa zapewniające dostawy półproduktów, dzięki akumulacji doświadczeń, wiedzy, jak i procesowi transferu zaawansowanych technologii, w dalszej perspektywie mogą awansować w ramach GVC, samodzielnie wchodząc na rynki zagraniczne zarówno przez poszerzenie dotychczasowej działalności, jak i przez przechwycenie bardziej zyskowych ogniw łańcucha usytuowanych bliżej rynków na produkty finalne [Ścigała 2014].



Rys. 1. Udział krajowej i zagranicznej wartości dodanej w eksporcie brutto Polski w latach 1995-2011 (w %)

Źródło: opracowanie własne na podstawie [OECD 2015].

⁴ Należy jednak zauważyć, że gospodarki Czech, Węgier czy Słowacji są stosunkowo niewielkie i wysoki poziom wymiany z zagranicą jest zjawiskiem naturalnym.

⁵ Krajową wartość dodaną eksportu danego kraju można podzielić na dwa komponenty: 1) krajową wartość dodaną ucieleśnioną w eksporcie towarów i usług pośrednich oraz 2) krajową wartość dodaną eksportu towarów i usług finalnych.

Równocześnie analiza struktury eksportu Polski według źródeł pochodzenia wartości dodanej wskazuje na wznoszący się trend udziału zagranicznej wartości dodanej, a więc na rosnącą importochłonność polskiego eksportu⁶ (rys. 1). Między rokiem 1995 a 2011 udział zagranicznej wartości dodanej w eksporcie podwoił się (odpowiednio z 16,1% do 32,4%) i był wyższy od szczytowej wartości sprzed kryzysu (31,1% w 2008 r.). Wyrazne przyspieszenie tego procesu nastąpiło w 2000 r., kiedy uruchomiono pierwsze fabryki koncernów międzynarodowych, oraz w 2005 r., co było związane z wejściem Polską do Unii Europejskiej.

2.1. Udział Polski w globalnych łańcuchach wartości

Gospodarki uczestniczące w łańcuchu wartości dodanej mogą zarówno wykorzystywać dobra pośrednie na potrzeby swojej proeksportowej produkcji, jak i być ich dostawcami na potrzeby produkcji i eksportu krajów trzecich (przeznaczenia eksportu). Do pomiaru tego zaangażowania niezwykle przydatny jest wskaźnik udziału w GVC⁷, który umożliwia określenie, w jakim stopniu eksport danego kraju jest zintegrowany ze światowym systemem produkcji [Ambroziak 2014].

W ciągu ostatnich dwóch dekad Polska – podobnie jak inne kraje regionu EŚW – znacznie zwiększyła swoje zaangażowanie w globalnych łańcuchach wartości; wskaźnik udziału Polski w GVC wzrósł z niespełna 40% w 1995 r. do 58% w 2011 roku. W badanym okresie Polska intensywniej zwiększała udział zagranicznej wartości dodanej w swoim eksporcie (z 16,1% do 32,4%) niż krajowej wartości dodanej zawartej w eksporcie innych krajów (z 19,9% do 23,3%). Umacniała zatem bardziej powiązania kooperacyjne w górę/w tył łańcuchów wartości. W tym samym kierunku podążały również pozostałe kraje Grupy Wyszehradzkiej, a także – choć nieco mniej dynamicznie – kraje bałtyckie. Inne kraje EŚW (Bułgaria, Rumunia, Słowenia) szły bardziej w kierunku umacniania powiązań kooperacyjnych w dół/w przód łańcuchów wartości. Te różne modele intensyfikacji udziału w GVC można wyjaśnić różnicami w wyposażeniu w czynniki produkcji, tzn. kraje Grupy Wyszehradzkiej dysponują relatywnie dużą, niedrogą i dobrze wykwalifikowaną siłą roboczą, a kraje bałkańskie – surowcami [Ambroziak, Marczewski 2014].

3. Struktura geograficzna handlu w kategoriach wartości dodanej

W tab. 1 przedstawiono strukturę geograficzną handlu Polski⁸ w kategoriach wartości brutto i wartości dodanej, ilustrując jednocześnie różnice w dwustronnych re-

⁶ Podobną ewolucję struktury eksportu pod względem źródeł pochodzenia zawartej w nim wartości dodanej odnotowały również inne kraje EŚW [Białowas 2015].

⁷ Tutaj suma zagranicznej wartości dodanej w eksporcie brutto Polski (czyli powiązania w górę/w tył łańcucha wartości) oraz krajowej wartości dodanej w eksporcie brutto innych krajów (czyli powiązania w dół/w przód łańcucha wartości) jako procent krajowego eksportu brutto – im wskaźnik ten jest większy, tym większy udział kraju w danym łańcuchu.

⁸ Relacje dwustronne zostały wyznaczone w oparciu o miejsce przeznaczenia popytu końcowego wartości dodanej kraju eksportującego (tzn. kraj, w którym wartość dodana jest ostatecznie konsumowana).

lacjach w eksporcie, imporcie i całkowitym bilansie handlowym w zależności od sposobu pomiaru handlu⁹. W kategoriach wartości brutto Niemcy (24,4%), Wielka Brytania (7,1%) i Włochy (6,4%) były trzema najważniejszymi rynkami eksportowymi dla Polski, podczas gdy w kategoriach wartości brutto trzema głównymi destynacjami eksportowymi były Niemcy (20,4%), Wielka Brytania (7%) i Francja (6,6%). Z kolei dla importu w kategoriach wartości brutto i wartości dodanej głównymi partnerami Polski były Niemcy (odpowiednio 21,4% i 18,0%), Federacja Rosyjska (9,9% i 9,7%) oraz Chiny (8,3% i 7,5%). Warto zauważyć, że pod względem zarówno eksportu, jak i importu Stany Zjednoczone były ważniejszym partnerem handlowym Polski, gdy wzajemne obroty mierzone były wartością dodaną.

Tabela 1. Eksport do i import z Polski według głównych partnerów w 2011 r.
(% całkowitego eksportu i importu mierzony wartością brutto i wartością dodaną)

Partner	DEU	GBR	FRA	ITA	USA	RUS	CZE	ESP	SWE	TUR
Eksport brutto	24,40	7,10	6,20	6,42	3,48	5,28	5,61	2,79	2,72	2,07
Krajowa wartość dodana obecna w zagranicznym popycie końcowym	20,44	7,00	6,59	6,16	6,14	5,03	3,45	2,83	2,38	2,11
Partner	DEU	RUS	CHN	ITA	FRA	USA	GBR	ESP	CZE	SWE
Import brutto	21,38	9,88	8,27	6,40	4,72	2,70	3,85	2,63	4,14	2,62
Zagraniczna wartość dodana obecna w krajowym popycie końcowym	18,01	9,70	7,49	5,92	4,78	4,62	4,37	2,82	2,66	2,28

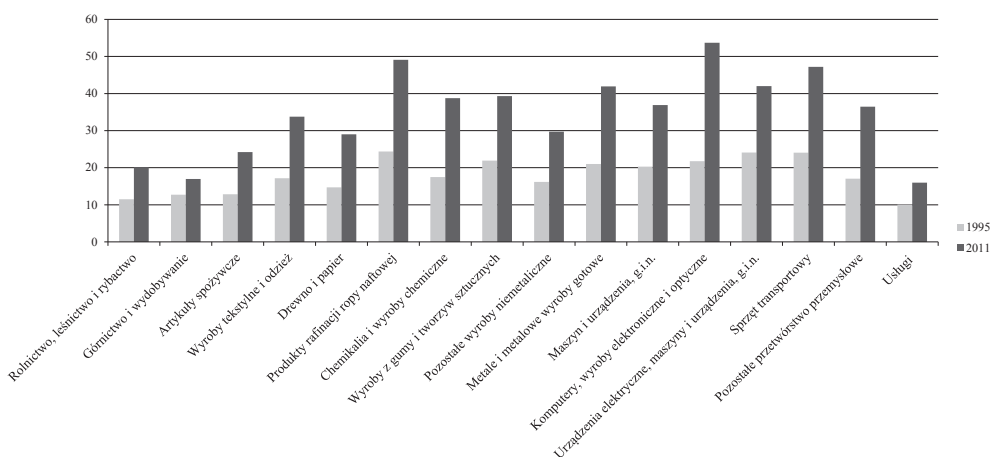
Źródło: opracowanie własne na podstawie [OECD 2015].

Analiza dwustronnych relacji handlowych wyłącznie przez pryzmat końcowego popytu jest przydatna przy ustalaniu w, jakim stopniu ostateczni odbiorcy napędzają popyt w całym łańcuchu wartości, jednak nie ukazuje prawdziwego charakteru wzajemnych powiązań i pełnej skali łańcucha wartości, jako że znacząca część krajowej wartości dodanej jest często eksportowana pośrednio do krajów trzecich. Zatem biorąc pod uwagę jedynie eksport towarów i usług pośrednich, należy stwierdzić, że głównymi destynacjami eksportowymi Polski w 2011 r. były: Niemcy (24,3%), Czechy (7,0%), Wielka Brytania (6,9%) i Federacja Rosyjska (5,7%).

⁹ Relacje mierzone wartością dodaną ujawniają, że w kategoriach wartości brutto wzajemne zależności między konsumentami w jednym kraju i producentami w drugim mogą być przeceniane, gdy oba kraje mają znaczące zależności przemysłowe. Zwykle statystyki handlu brutto zawyżają te relacje, im bliższe są sobie kraje w wymiarze geograficznym, i zaniżają je, im są sobie dalsze.

4. Struktura wartości dodanej w polskim eksporcie w układzie branżowym

Eksport wygenerowany przez branżę handel hurtowy i detaliczny oraz hotele i restauracje był największym źródłem krajowej wartości dodanej w 2011 r., stanowiącym 10,7% całości wartości dodanej eksportu Polski. Kolejnymi najistotniejszymi składnikami polskiego eksportu były produkcja sprzętu transportowego (7,3%), transport i magazynowanie oraz działalność pocztowa i telekomunikacja (5,5%), produkcja metali i metalowych wyrobów gotowych (5,1%) oraz produkcja artykułów spożywczych, napojów i wyrobów tytoniowych (4,9%). Łącznie pięć wymienionych sektorów odpowiadało za połowę krajowej wartości dodanej w eksporcie.



Rys. 2. Udział zagranicznej wartości dodanej w eksporcie brutto Polski, według sektorów gospodarki, w latach 1995 i 2011 (w %)

Źródło: opracowanie własne na podstawie [OECD 2015].

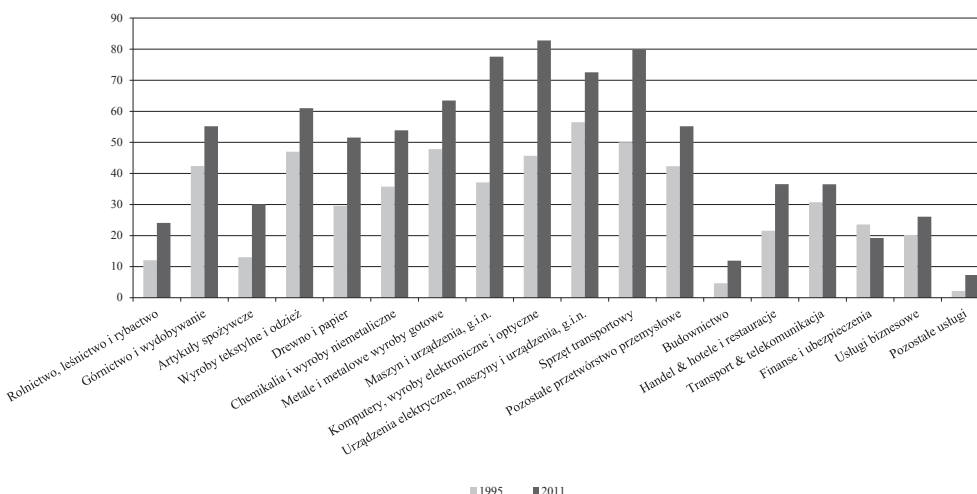
Zidentyfikowany wcześniej rosnący trend udziału zagranicznej wartości dodanej w polskim eksporcie z różnym nasileniem dotyczył poszczególnych działów gospodarki narodowej (rys. 2). Najsilniej zaznaczył się w badanym okresie w produkcji komputerów, wyrobów elektronicznych i optycznych; w wytwarzaniu i przetwarzaniu koks i produktów rafinacji ropy naftowej; produkcji sprzętu transportowego; produkcji chemikaliów i wyrobów chemicznych oraz produkcji metali. Natomiast niewielkie spadki zawartości krajowej wartości dodanej wystąpiły tylko w eksporcie produktów górnictwa; rolnictwa, leśnictwa, łowiectwa i rybactwa oraz w eksporcie usług. W konsekwencji w 2011 r. sektorami o najwyższym udziale zagranicznej wartości dodanej w eksporcie były produkcja komputerów, wyrobów elektronicznych i optycznych (53,7%); wytwarzanie i przetwarzanie koks i produktów rafinacji ropy naftowej (49,1%); produkcja sprzętu transportowego (47,2%) oraz produkcja

metali i metalowych wyrobów gotowych (41,9%). Można stąd wnioskować, że do wzrostu eksportu czy rozwoju specjalizacji w danej dziedzinie konieczne jest zapewnienie importu odpowiednich dóbr pośrednich. Zależność ta odnosi się szczególnie do sektorów, w których konieczne jest zastosowanie zaawansowanych technologii. Najniższe udziały zagranicznej wartości dodanej odnotowano natomiast w sektorze usługowym.

Warto zauważyć, że prawie połowa (48,1%) importowanych przez Polskę towarów i usług pośrednich została następnie zawarta w eksporcie. Do grup produktów o najwyższym udziale należały pojazdy samochodowe (68,6%), metale (68,6%) oraz pozostały sprzęt transportowy (59,8%).

4.1. Orientacja eksportowa polskiego sektora przemysłowego

W 2011 r. ponad połowa (57,2%) całkowitej krajowej wartości dodanej wytworzonej przez polski sektor przemysłowy kierowana była na rynki zagraniczne, ze znaczącymi różnicami między poszczególnymi branżami (rys. 3). Komputery, wyroby elektroniczne i optyczne oraz sprzęt transportowy charakteryzowały się najwyższym wskaźnikiem orientacji eksportowej (odpowiednio 82,8% i 79,9%). Z kolei produkcja artykułów spożywczych w najmniejszym stopniu uzależniona była od popytu na rynkach zagranicznych.



Rys. 3. Polska wartość dodana w zagranicznym popycie końcowym, według sektorów gospodarki, w latach 1995 i 2011 (w %)

Źródło: opracowanie własne na podstawie [OECD 2015].

5. Znaczenie sektora usług w eksporcie Polski

Analiza w kategoriach wartości dodanej unaocznia dotychczasowe niedoszacowanie znaczenia usług w eksporcie Polski. Okazuje się bowiem, że w 2011 r. wartość dodana wykreowana przez usługi stanowiła 52,5%¹⁰ całkowitego eksportu brutto, nieco poniżej średniej dla krajów OECD (54,3%). Jest to prawie trzykrotnie więcej, niż wynikało by z tradycyjnych statystyk. Fakt ten jest efektem przede wszystkim znacznego pośredniego udziału usług w eksporcie innych sektorów. W tej roli usługi okazują się szczególnie ważne w kształtowaniu konkurencyjności poszczególnych branż przemysłu przetwórczego; w 2011 r. w samym tylko eksporcie towarów przemysłowych 39,9% odzwierciedlało wartość dodaną sektora usługowego, z czego usługi związane z handlem stanowiły 15,9% całkowitego eksportu brutto, a usługi biznesowe oraz usługi transportowe i telekomunikacyjne odpowiednio 10,8% i 5,6%.

Warto zauważyć, że usługi biznesowe, które obejmują usługi świadczone w ramach wolnych zawodów, naukowe i techniczne, a więc usługi będące nośnikiem działań związanych z sektorem badań i rozwoju, mają największy wpływ na kształtowanie oferty produkowanych i eksportowanych towarów, podczas gdy pozostałe kategorie usług w dużej mierze jedynie wspomagają funkcjonowanie GVC (np. usługi finansowe, transportowe, handel i magazynowanie) [Mroczek 2014].

Na poziomie branżowym wkład usługowy w eksport innych sektorów był zbliżony do średniej dla krajów OECD (tab. 2), osiągając najwyższą wartość w produkcji papieru i wyrobów z papieru oraz poligrafii (43,8%); produkcji metali (43,7%) oraz produkcji chemikaliów i wyrobów chemicznych (43,2%). Najniższy udział usług charakteryzował sektor górnictwa i wydobywania (21,0%) oraz rolnictwa, leśnictwa i rybactwa (27,5%).

Powyższe liczby potwierdzają kluczową rolę usług w funkcjonowaniu przemysłowych GVC i tym samym wskazują, że aby firmy krajowe mogły włączyć się w GVC i poprawić w nich swoją pozycję, muszą mieć dostęp do efektywnych usług o światowych standardach, takich jak transport, logistyka, usługi biznesowe czy finansowe. Dla polityki gospodarczej oznacza to konieczność dalszej liberalizacji importu usług i/lub ich rozwoju w kraju (m.in. przez współpracę lokalnych firm z podmiotami zagranicznymi) w celu wsparcia eksportu towarów przemysłowych [Nessel 2015].

¹⁰ W tym 37,2% stanowiła krajowa wartość dodana i 15,26% zagraniczna wartość dodana.

Tabela 2. Wkład usługowy w eksporcie brutto Polski według sektorów i kategorii usług w 2011 r. (w %)

Sektory	Budow- nictwo	Handel, hotele i restauracje	Transport i teleko- munikacja	Finanse i ubezpieczenia	Usługi biznesowe	Pozostałe usługi	Usługi ogółem
Rolnictwo, leśnictwo i rybactwo	0,96	13,40	3,52	2,48	5,64	1,51	27,51
Górnictwo i wydobywanie	1,18	6,86	3,63	1,96	5,40	1,99	21,02
Artykuły spożywcze	1,24	19,75	5,00	2,76	8,79	2,43	39,97
Wyroby tekstylne i odzież	1,13	19,69	5,10	2,89	8,93	2,56	40,30
Drewno	1,58	15,22	5,87	2,92	8,60	2,48	36,67
Papier, poligrafia i wydawnictwo	1,50	13,17	6,36	3,24	15,58	3,95	43,80
Produkty rafinacji ropy naftowej	1,45	19,14	6,94	2,93	6,99	1,72	39,17
Chemikalia i wyroby chemiczne	1,63	15,71	6,26	2,89	13,32	3,39	43,20
Wyroby z gumy i tworzyw sztucznych	1,60	16,82	5,40	2,98	11,31	2,73	40,84
Pozostałe wyroby niemetaliczne	2,20	14,41	6,35	2,88	9,53	3,32	38,69
Metale	1,78	15,67	6,86	3,36	10,88	5,10	43,65
Metalowe wyroby gotowe	2,04	12,27	5,09	2,99	9,74	3,47	35,60
Maszyny i urządzenia, gdzie indziej niesklasyfikowane	1,86	12,70	4,06	2,78	10,66	2,98	35,04
Komputery, wyroby elektroniczne i optyczne	1,02	17,14	5,14	3,22	10,19	2,33	39,04
Urządzenia elektryczne, maszyny i urządzenia, gdzie indziej niesklasyfikowane	2,18	14,69	5,76	3,00	12,04	3,18	40,85
Pojazdy samochodowe	1,51	16,57	5,51	3,19	11,70	2,82	41,30
Pozostały sprzęt transportowy	1,49	10,60	4,20	2,90	11,04	2,85	33,08
Pozostałe przetwórstwo przemysłowe	2,01	16,70	5,68	3,05	10,69	2,75	40,88

Źródło: opracowanie własne na podstawie [OECD 2015].

6. Zakończenie

Polska gospodarka w ciągu ostatnich dwóch dekad niewątpliwie zwiększyła swoje zaangażowanie w procesy fragmentaryzacji produkcji, a w efekcie zmieniła też swoją pozycję w międzynarodowym podziale pracy. Integracja z UE doprowadziła do istotnego wzrostu zarówno eksportu, jak i zagranicznej wartości dodanej w eksporcie (co wiąże się z importem produktów pośrednich¹¹), kosztem zmniejszenia krajowej wartości dodanej. Zwiększył się zatem stopień współzależności między Polską a innymi gospodarkami, jako że ponad połowa polskiego eksportu realizowana była w ramach wstecznej i przedniej partycypacji.

Podział korzyści w ramach globalnych łańcuchów wartości uzależniony jest od zdolności przechwycenia najwartościowszych ogniw, które najczęściej znajdują się na samym końcu łańcucha, blisko rynków na produkty finalne lub też wiążą się z początkowymi fazami koncepcyjnymi, badawczymi. Wyraźnie spadający udział krajowej wartości dodanej w polskim eksporcie świadczy o tym, że rosnący stopień partycypacji gospodarki narodowej w ramach globalnych łańcuchów wartości skutkuje relatywnie malejącymi korzyściami i zahamowaniem rozwoju przewag komparatywnych w atrakcyjnych, wysokodochodowych ogniwach [Ścigąła 2014].

Odwrócenie tej negatywnej tendencji wymaga istotnego zwiększenia nakładów na działalność badawczą, inwestycje zapewniające wyższą produktywność przedsiębiorstw, ich umiędzynarodowienie oraz działań na rzecz przesuwania się w ramach łańcuchów wartości od aktywności o niskiej wartości dodanej do aktywności o wysokiej wartości dodanej. Trzeba przy tym zauważyć, że zgodnie z często przywoływaną w literaturze koncepcją funkcjonowania łańcuchów wartości dodanej – tzw. krzywą uśmiechu Stana Shih [OECD 2013], sama faza produkcji cechuje się niskim udziałem krajowej wartości dodanej. Wyższą jej zawartość mają natomiast pewne usługi przedprodukcyjne (np. działalność badawczo-rozwojowa) i poprodukcyjne (np. marketing, budowa marki) [Ambroziak, Marczewski 2014]. Działania te powinny doprowadzić do poprawy pozycji poszczególnych sektorów eksportowych polskiej gospodarki i zwiększenia poziomu korzyści wynikających z uczestnictwa w globalnych łańcuchach wartości.

Literatura

- Ambroziak Ł., 2014, *Uczestnictwo Unii Europejskiej w globalnym łańcuchu wartości*, Biznes Międzynarodowy w Gospodarce Globalnej, nr 33, s. 47-61.
- Ambroziak Ł., Marczewski K., 2014, *Zmiany w handlu zagranicznym Polski w kategoriach wartości dodanej*, Unia Europejska, nr 6, s. 6-17.

¹¹ Wytwarzanie atrakcyjnych produktów lub dóbr pośrednich znajdujących zbyt na rynkach zagranicznych w warunkach zaostrzającej się konkurencji i rosnącej specjalizacji wymaga importu przynajmniej części odpowiednich półproduktów.

- Baldwin R., 2012, *Global supply chains. Why they emerged, why they matter, and where they are going*, Centre for Economic Policy Research, London.
- Białowas T., 2015, *Wpływ międzynarodowej fragmentaryzacji procesów produkcji na zmiany strukturalne w handlu krajów Europy Środkowej*, Studia i Prace Wydziału Nauk i Zarządzania Uniwersytetu Szczecińskiego, nr 41, t. 1, s. 247-261.
- Johnson R., Noguera G., 2012, *Accounting for intermediates: Production sharing and trade in value added*, Journal of International Economics, no. 86(2), s. 224-236.
- Johnson R., Noguera G., 2012, *Fragmentation and trade in value added over four decades*, National Bureau of Economic Research, Working Paper, no. 18186.
- Koopman R., Wang Z., Wei SJ., 2014, *Tracing value added and double counting in gross exports*, American Economic Review, vol. 104, no. 2, s. 459-494.
- Leontief W., 1936, *Quantitative input-output relations in the economic system of the United States*, Review of Economics and Statistics, vol. 18, no. 3, s. 105-125.
- Mroczek W., 2014, *Kraje o najwyższej pozycji w światowych łańcuchach wartości dodanej*, Unia Europejska, nr 6, s. 3-6.
- Nessel K., 2015, *Internacjonalizacja usług z perspektywy globalnych łańcuchów wartości. Co mówią liczby*, Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, nr 226, s. 95-108.
- OECD, 2013, *Interconnected Economies. Benefiting from Global Value Chains*, OECD Publishing, Paris, <http://www.oecd-ilibrary.org> (dostęp: 17.02.2016).
- OECD, 2015, *Trade in Value Added (TiVA) Database*, <http://stats.oecd.org> (dostęp: 9.02.2016).
- Ścigała D., 2014, *Pozycja polskiej gospodarki w globalnych łańcuchach wartości*, [w:] Rudolf S., Gorynia S. (red.), *Polska w UE i globalnej gospodarce*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa.