

Eliza Chilimoniuk-Przeździecka

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

## Polska w globalnych łańcuchach wartości

Celem artykułu jest określenie miejsca Polski w globalnych łańcuchach wartości oraz wskazanie w nich roli polskich przedsiębiorstw. Służą temu celowi tradycyjne wskaźniki powiązań z GVC, czyli udział zagranicznej wartości dodanej w krajowym eksporcie (FVA) oraz krajowej wartości dodanej zawartej w eksporcie innych krajów (IVA). Analizie poddano także inne dane dostępne w bazie OECD TiVA oraz wyniki badań ankietowych polskich przedsiębiorstw. Przeprowadzone badanie pozwala stwierdzić, że Polska odnotowuje nieco słabsze powiązania w GVC w porównaniu z krajami naszego regionu. Zagraniczna wartość dodana stanowi tylko jedną trzecią polskiego eksportu, a polska wartość dodana wykorzystywana w eksporcie naszych partnerów handlowych to zaledwie czwarta część polskiego eksportu.

Słowa kluczowe: offshoring, wartość dodana, globalne łańcuchy wartości

Klasyfikacja JEL: F11, F14, F60, L23

## Poland in global value chains

The aim of the paper is to determine the place of Poland in global value chains and to indicate the role played in them by Polish enterprises. This was achieved using traditional indicators of GVC links, i.e., the share of foreign value added in domestic exports (FVA) and the domestic value added embodied in the export of other countries (IVA). Other data available in the OECD TiVA database as well as the results of surveys of Polish enterprises were also taken into account. The study shows that Poland has slightly weaker connections in GVC compared to the other countries in our region. Foreign value added accounts for only one third of Polish exports, and Polish added value used in the export of our trading partners is a quarter of Polish exports.

Keywords: offshoring, value added, global value chains

JEL classification: F11, F14, F60, L23

## Wprowadzenie

Istnienie wielu faz produkcji stało się podstawą rozwoju idei specjalizacji produkcji, która zrewolucjonizowała produkcję przemysłową w początkach XX w. Podział procesu produkcyjnego pozwolił na lokalizację poszczególnych jego faz w różnych miejscach w ramach współpracy z innymi przedsiębiorstwami

[Young, 1928]. Podział pracy, określany w literaturze jako specjalizacja, zaproponowany przez Allyną A. Younga, jest kluczową koncepcją opisującą rozwijające się współcześnie globalne łańcuchy wartości (*global value chains* – GVC), albowiem fragmentacja i umiędzynarodowienie łańcucha wartości, czyli według Younga wyodrębnienie faz produkcji, kształtuje współczesny międzynarodowy podział pracy, a tym samym tworzy globalne łańcuchy wartości. Efektem istnienia takich łańcuchów są międzynarodowe przepływy dóbr (surowców, materiałów, komponentów i wyrobów gotowych) i usług, choć oczywiście nie cały handel międzynarodowy jest wynikiem istnienia GVC.

W tym artykule, poszukując odpowiedzi na pytanie o uczestnictwo w globalnych łańcuchach wartości, użyte zostaną miary powiązań w GVC przedstawione przez OECD w bazie danych TiVA. Ze względu na zakres badanej materii pominięto w nim ocenę skali zjawiska GVC i jego skutków w handlu międzynarodowym.

Fragmentacja łańcucha wartości, zapoczątkowana w procesach produkcyjnych, powoli upowszechniała się także w działaniach pozaprodukcyjnych – początkowo prostych i powtarzalnych, jak np. operacje księgowo i administracyjne, a następnie bardziej skomplikowanych i wymagających specjalistycznej wiedzy, jak np. usługi badawczo-rozwojowe, projektowe lub inżynierskie. Usługi świadczone na rzecz zleceniodawców i związane z prowadzoną przez nich działalnością gospodarczą, nazywane usługami biznesowymi, samą swoją obecnością w handlu międzynarodowym potwierdzają stosowanie strategii wydzielania pozaprodukcyjnych procesów łańcucha wartości i zlecenia ich wykonania zagranicznym wykonawcom.

Z istoty GVC wynika, że poszczególne elementy łańcucha wartości są lokalizowane w różnych krajach. Można więc stwierdzić, że fragmentacja i umiędzynarodowienie łańcucha wartości kształtuje międzynarodowe sieci powiązań poszczególnych procesów (produkcyjnych i pozaprodukcyjnych), a tym samym tworzy globalne łańcuchy wartości.

## 1. Pomiar udziału w globalnych łańcuchach wartości

Badania handlu międzynarodowego wartością dodaną przyniosły nowe możliwości oceny miejsca i roli poszczególnych krajów w globalnej gospodarce, a konkretnie w globalnych łańcuchach wartości. Pojęcie pionowej specjalizacji i jej miara jako wartości importowanych półproduktów zawartych w krajowym eksporcie stawia w nowym świetle dotychczasowe relacje handlowe między krajami [Hummels, Ishii, Yi, 2001]. Dzięki pomiarowi wartości dodanej istnieje możliwość oceny zaangażowania poszczególnych krajów w globalnych łańcuchach wartości.

Wskaźnik uczestnictwa kraju w GVC składa się z dwóch składników odzwierciedlających powiązania z ogniwami łańcucha wartości powyżej (*upstream*) i poniżej (*downstream*) punktu odniesienia, w którym znajduje się analizowany kraj. Po pierwsze wskaźnik udziału w GVC odzwierciedla stopień, w jakim firmy krajowe wykorzystują zagraniczną pośrednią wartość dodaną do działań eksportowych w danym kraju. Jeśli w kraju odbywa się produkcja komponentów, to procesy powyżej obejmują działania wykonane przed produkcją komponentów, np. prace projektowe. Wyniki tych prac będą importowane do kraju, w którym następuje produkcja komponentów w celu wykorzystania ich w prowadzonej działalności. Mamy wówczas do czynienia z importem zagranicznych składników (zagranicznego nakładu) do produkcji krajowej. Gdy wykonany w ten sposób produkt (w tym przypadku komponent) podlega eksportowi, kraj uczestniczy w GVC, a udział zagranicznej wartości dodanej w eksporcie ukazuje wskaźnik udziału wstecz GVC (*foreign value added – FVA*). Jest to ocena kraju jako nabywcy, czyli strona popytowa uczestnictwa w GVC, albowiem dana gospodarka importuje półprodukty do produkcji własnej przeznaczonej na eksport [Hummels, Ishii, Yi, 2001].

Z drugą formą udziału w GVC mamy do czynienia, gdy kraj eksportuje określone dobra bądź usługi do partnerów wykonujących dalsze etapy łańcucha wartości, a następnie eksportuje efekty swej działalności. Mówimy wówczas o udziale w przód GVC (*indigenous value added – IVA*). Uwzględnia się wówczas krajową wartość dodaną zawartą w nakładach wysyłanych do państw trzecich w celu dalszego przetwarzania i wywozu za pośrednictwem łańcucha wartości. Jest to perspektywa sprzedawcy, czyli strona podażowa udziału w GVC [Koopman, Wang, Wei, 2008; Los, Timmer, de Vries, 2015].

Chociaż oba wspomniane wskaźniki pomiaru zaangażowania kraju w GVC są wyrażone jako udziały w eksporcie kraju referencyjnego, w rzeczywistości mierzą bardzo różne formy zaangażowania. Na przykład kraj, który głównie montuje produkty finalne, a następnie je eksportuje, będzie miał silny indeks FVA, ale niewielki wskaźnik IVA. I odwrotnie, kraj, który głównie dostarcza komponenty (lub surowce naturalne), będzie posiadał wysoki wskaźnik udziału w przód (IVA), ale niewielki FVA. Tę zależność potwierdza rysunek 1 przedstawiający kraje, dla których obliczono oba wskaźniki. Na osi poziomej znajdują się wartości opisujące stopień powiązania danego kraju z GVC wstecz (FVA), a na osi pionowej – w przód (IVA).

Spośród analizowanych państw w 2011 r. największym udziałem w GVC charakteryzował się Luksemburg. Dane OECD wskazują, że prawie trzy czwarte eksportu tego kraju (71%) brało udział w wieloetapowym procesie tworzenia wartości w ramach GVC. Tak duży udział Luksemburga w międzynarodowym podziale pracy jest przede wszystkim wynikiem rejestracji w tym kraju wielu korporacji międzynarodowych. Dotyczy to przede wszystkim przedsiębiorstw, których miejscem siedziby głównej (centrali) są Stany Zjednoczone. Potwierdza to rów-



niez znaczna różnica pomiędzy analizowanymi wskaźnikami – FVA wynosi 59%, a IVA zaledwie 12%. Udział zagranicznej wartości dodanej w eksporcie Luksemburga jest więc znacznie większy niż wartości dodanej wytworzonej w Luksemburgu w eksporcie innych krajów.

Jeśli chodzi o powiązania wstecz łańcucha wartości (FVA), to poza Luksemburgiem silne powiązania tego typu charakteryzują takie kraje jak Węgry (48,5%), Słowacja (46,7%), Czechy (45,1%) oraz Irlandia (43,5%). Polska odnotowuje nieco słabsze powiązania w GVC w porównaniu z wymienionymi krajami naszego regionu. Zagraniczna wartość dodana stanowi tylko jedną trzecią polskiego eksportu.

Najsilniejsze tzw. powiązania w przód w GVC wyróżniają Brunei (42,7%), Arabię Saudyjską (42,4%), Norwegię (41,8%) oraz Rosję (38,8%). Wartości te świadczą o istotnym znaczeniu wartości dodanej pochodzącej z tych krajów w eksporcie innych krajów. Nietrudno zauważyć, że są to głównie kraje będące eksporterami ropy, gazu oraz paliw (ropopochodnych i gazowych). Kraje importujące wspomniane paliwa wykorzystują je do dalszej produkcji – niejednokrotnie dóbr przeznaczonych na eksport. W przypadku Polski udział krajowej wartości dodanej w eksporcie innych krajów wynosi 23,5% i jest porównywalny z udziałem Litwy, Hongkongu i Tajwanu. Mamy nieco niższy wskaźnik niż Niemcy, Dania czy Belgia, jednak wyższy niż Słowenia, Finlandia i Francja.

## 2. Zagraniczna wartość dodana w polskim eksporcie

Dalsza część artykułu została poświęcona szczegółowej analizie zagranicznej wartości dodanej wykorzystywanej w polskiej produkcji eksportowej. Za pomocą opisanego wcześniej wskaźnika powiązań wstecz (FVA) możemy sprawdzić, jakie są najważniejsze zagraniczne źródła wartości dodanej w naszym eksporcie oraz jakie zmiany w tym zakresie zaszły od 2000 r.

Na podstawie danych o źródłach wartości dodanej w polskim eksporcie można zauważyć, że od 2000 r. do 2011 r. wartość pochodząca od podmiotów zagranicznych zajmuje coraz ważniejsze miejsce w polskim eksporcie. Jej udział w polskim eksporcie wzrósł w analizowanym okresie o jedną trzecią. W czołówce krajów jako dostawców wartości do naszej produkcji eksportowej w 2011 r. znalazły się po raz pierwszy Chiny (2,04%). Poza tym wzrosła rola Niemiec, które w 2000 r. tworzyły 4,11% wartości dodanej w polskim eksporcie, a w 2011 r. już 5,88%. Warte uwagi jest także zwiększająca się rola Włoch w tworzeniu wartości dodanej polskiego eksportu (z 1,48 do 1,8%). Jest to związane z działalnością w naszym kraju takich włoskich firm jak Fiat Chrysler, Indesit (jako filia Whirlpool) czy Mapei, które w swojej działalności produkcyjnej przeznaczonej na eksport wykorzystują nakłady w postaci wzorów, projektów i komponentów pochodzących od ich włoskich macierzystych oddziałów.

Tabela 1. Udział Polski w GVC typu wstecz (w %)

Pochodzenie wartości dodanej	2000	Pochodzenie wartości dodanej	2011
Rosja	4,29	Niemcy	5,88
Niemcy	4,11	Rosja	4,10
USA	1,49	Chiny	2,04
Włochy	1,48	Włochy	1,80
Francja	1,31	Francja	1,55
Wielka Brytania	1,00	USA	1,48
Holandia	0,60	Wielka Brytania	1,26
Szwecja	0,59	Czechy	0,90
Japonia	0,57	Holandia	0,83
Czechy	0,52	Szwecja	0,81
zagranica	23,80	zagranica	32,30
kraj	76,20	kraj	67,70

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: [TiVA, OECD Stat, 2018].

Warto w tym miejscu wspomnieć, że wskaźnik FVA o wartościach podanych powyżej jest to średnia z wszystkich ocenianych działalności – produkcyjnych i usługowych. Jeśli przyjrzymy się jego wartościom w odniesieniu do poszczególnych gałęzi, widać wyraźnie, że znacznie wyższy udział zagranicznej wartości dodanej w polskim eksporcie dotyczy produkcji przemysłowej (40,1%) niż usług (15,5%). Główną przyczyną takiej dysproporcji jest międzynarodowy charakter usług. Choć ich znaczenie w handlu międzynarodowym stale rośnie oraz relatywnie wzrosły wydatki na usługi w porównaniu z wydatkami na inwestycje i dobra konsumpcyjne, to jednak wielu badaczy próbuje dowieść, że usługi są w handlu międzynarodowym niedoszacowane [Bems, Johnson, Yi, 2011; Bems, Johnson, Yi, 2013; Bussière i in., 2013; Eaton i in., 2016; Hoekman, 2015; IMF, 2016; Haugh i in., 2016].

Analizując szczegółowo wskaźnik powiązań Polski wstecz GVC, należy zauważyć, że spośród działów produkcji przemysłowej największy wskaźnik powiązań z GVC mają następujące działy: komputery, wyroby elektroniczne i optyczne (53,7%), koks i produkty rafinacji ropy naftowej (49,1%) oraz metale (48,7%). Natomiast największy wzrost udziału zagranicznej wartości dodanej w polskim eksporcie w latach 2000–2011 nastąpił w produkcji papieru i usług poligraficznych, urządzeń elektrycznych oraz komputerów, wyrobów elektronicznych i optycznych.

Z kolei jeśli chodzi o usługi, dla których – jak już wspomniano – wskaźnik FVA był znacznie niższy niż dla wyrobów, największy udział wartości zagranicznej w polskim eksporcie charakteryzuje usługi transportowe i magazynowe (21,1%), pocztę i telekomunikację (17,6%) oraz informatykę (16,5%). W analizowa-

nym okresie najbardziej wzrosło znaczenie zagranicy w eksporcie usług wynajmu maszyn i urządzeń, pośrednictwa finansowego oraz usług informatycznych.

Tabela 2. Udział zagranicznej wartości dodanej w eksporcie Polski

Wyszczególnienie	2011	2000=100	Średnioroczna stopa wzrostu (%)		
			2000–2003	2004–2007	2008–2011
Produkcja ogółem	40,1	131,50	1,99	2,40	1,12
Żywność	24,2	138,85	2,08	4,34	1,33
Odzież i obuwie	33,8	141,83	5,72	0,99	3,36
Drewno i wyroby z drewna	25,8	131,89	2,65	2,67	0,18
Papier i usługi poligraficzne	30,8	148,84	3,85	1,40	4,15
Koks i produkty rafinacji ropy naftowej	49,1	99,65	-3,19	6,96	1,29
Chemikalia i wyroby chemiczne	38,8	122,61	1,60	0,97	2,20
Wyroby z gumy i tworzyw sztucznych	39,3	130,33	2,52	1,78	2,63
Wyroby z pozostałych mineralnych surowców niemetalicznych	29,7	112,87	-2,00	0,62	3,74
Metale	48,7	122,97	2,46	2,48	0,07
Wyroby metalowe gotowe	36,1	128,31	1,88	3,66	0,80
Komputery, wyroby elektroniczne i optyczne	53,7	158,75	4,17	2,40	2,55
Urządzenia elektryczne	42,0	142,24	1,70	3,20	3,56
Pojazdy samochodowe, przyczepy i naczepy	49,4	110,42	0,17	1,61	-0,42
Pozostały sprzęt transportowy	38,0	118,01	0,97	-1,26	-0,54
Usługi ogółem	15,4	117,93	1,33	2,55	-0,18
Usługi biznesowe ogółem	15,5	118,05	1,34	2,55	-0,32
- w tym:					
Handel i naprawy	13,1	111,77	0,93	1,35	-0,73
Hotele i restauracje	12,3	116,10	-0,93	3,33	-0,16
Usługi transportowe i magazynowe	21,1	128,91	2,05	2,85	-0,41
Poczta i telekomunikacja	17,6	119,88	-0,60	7,69	-0,86
Pośrednictwo finansowe	11,6	145,17	3,77	0,42	5,84
Obsługa nieruchomości	12,0	117,68	-1,43	1,70	3,20
Wynajem maszyn i urządzeń	13,2	192,15	11,41	4,71	-1,30
Informatyka	16,5	149,91	2,30	3,61	4,02
Działalność B+R i pozostała	14,3	130,75	4,90	1,87	2,04
Administracja publiczna i obronność	8,6	161,54	4,39	14,94	-5,66
Edukacja	5,0	104,86	-2,24	3,75	-0,35
Ochrona zdrowia	13,5	132,55	-3,47	1,75	3,23
Pozostałe usługi socjalne, edukacyjne	14,3	123,26	0,39	2,86	2,39

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: [TiVA, OECD Stat, 2018].

### 3. Polska wartość dodana w eksporcie innych krajów

Jak już wspomniano, udział polskiej wartości dodanej w eksporcie innych krajów jako procent polskiego eksportu wynosi 23,5%. Ta wartość nie daje Polsce wysokiego miejsca na liście krajów pochodzenia wartości dodanej. Nie jest to jednak niczym zaskakującym, ponieważ w naszym eksporcie nie mamy zbyt wielu surowców mineralnych, dzięki którym wysoką wartość wskaźnika IVA osiągają takie kraje jak Rosja, Brunei czy Arabia Saudyjska.

Krajem najbardziej wykorzystującym polską wartość dodaną w swoim eksporcie są Niemcy, których pozycja lidera pozostaje niezmienna od 2000 r. Aż 5,54% polskiego eksportu stanowi polską wartość dodaną wykorzystywaną w niemieckiej produkcji eksportowej. Na drugim miejscu znajdują się Czechy (1,91%), a następnie Wielka Brytania (1,31%), która w 2000 r. zajmowała siódme miejsce wśród krajów importujących polskie dobra i usługi wykorzystywane w produkcji eksportowej.

Tabela 3. Udział Polski w GVC typu w przód. Kraje wykorzystujące w produkcji eksportowej polską wartość dodaną (w %)

Pochodzenie wartości dodanej	2000	Pochodzenie wartości dodanej	2011
Niemcy	5,17	Niemcy	5,54
Francja	1,14	Czechy	1,91
Czechy	1,00	Wielka Brytania	1,31
Włochy	0,97	Francja	1,18
Szwecja	0,97	Włochy	1,18
Rosja	0,88	Węgry	0,91
Dania	0,84	Chiny	0,91
Wielka Brytania	0,77	Rosja	0,89
Holandia	0,71	Szwecja	0,67
Węgry	0,60	Holandia	0,64
świat	20,7	świat	23,5

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: [TiVA, OECD Stat, 2018].

Korzystając z danych TiVA [TiVA, OECD Stat, 2018], warto przyjrzeć się również odwróconemu wskaźnikowi IVA. A mianowicie, jeśli Polska jest partnerem danego kraju zaangażowanego w GVC w rodzaju powiązań w przód, należy sprawdzić znaczenie naszego kraju w tej relacji, czyli określić, jaką część swojego eksportu dany kraj przeznaczają na tworzenie wartości w polskim eksporcie. Z analizowanych danych wynika, że czołówkę tej listy zajmują gospodarki krajów sąsiedzkich i lista ta jest raczej podobna w całym analizowanym okresie, czyli

2000–2011. W 2011 r. czołówkę stanowiły Litwa (1,56%), Rosja (1,52%), Słowacja (1,34%), Czechy (1,25%) oraz Niemcy (0,88%). Jedenaście lat wcześniej było podobnie. W tej grupie piąte miejsce zajmowała Słowenia, przed Niemcami. Obecnie Słowenię (0,71%) wyprzedzają jeszcze Norwegia (0,78%), Islandia (0,74%), Szwecja (0,74%) i Łotwa (0,72%).

Tabela 4. Udział krajów w GVC typu w przód w relacjach z Polską. Wartość dodana w polskim eksporcie jako % eksportu ogółem kraju pochodzenia wartości dodanej

Pochodzenie wartości dodanej	2000	Pochodzenie wartości dodanej	2011
Rosja	1,65	Litwa	1,56
Litwa	1,01	Rosja	1,52
Słowacja	0,88	Słowacja	1,34
Czechy	0,64	Czechy	1,25
Słowenia	0,34	Niemcy	0,88
Niemcy	0,33	Norwegia	0,78
Łotwa	0,29	Islandia	0,74
Finlandia	0,28	Szwecja	0,74
Austria	0,26	Łotwa	0,72
Szwecja	0,24	Słowenia	0,71
zagranica	10,58	zagranica	23,82

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: [TiVA, OECD Stat, 2018].

Kolejną ważną miarą zaangażowania kraju w GVC jest udział w całkowitym imporcie komponentów (*intermediate import*) importowanego nakładu użytego do produkcji eksportowej. Jest to wielkość przywozu dóbr pośrednich od wszystkich partnerów handlowych (dot. produkcji przemysłowej), który jest wykorzystany w kraju (bezpośrednio lub pośrednio) w produkcji dóbr i usług na eksport. Przywóz ten podaje się jako część importu ogółem półproduktów. Dzięki temu wskaźnikowi możemy zbadać znaczenie importu pośredniego do produkcji towarów i usług na eksport oraz jego rolę jako źródła międzynarodowej konkurencyjności. Tabela poniżej przedstawia dane dla Polski w latach 2000–2011. Widzimy, jak zmieniło się znaczenie importu półproduktów w stosunku do 2000 r. oraz jak te zmiany przebiegały w czteroletnich okresach analizowanego przedziału czasowego.

Produkcja przemysłowa w Polsce charakteryzuje się znacznie większym niż usługi udziałem importowanego nakładu użytego do produkcji eksportowej w całkowitym imporcie komponentów. Na przykład w grupach wyrobów takich jak „pojazdy samochodowe, przyczepy i naczepy” czy „metale” dwie trzecie wszystkich importowanych komponentów wykorzystywano do produkcji przeznaczonej na eksport. Choć grupa „pojazdy samochodowe” nie wyróżniała się w żadnym z trzech analizowanych okresów szczególnie wysoką średnią roczną stopą wzrostu,

Tabela 5. Udział reeksportowanej zagranicznej wartości dodanej w imporcie Polski

Wyszczególnienie	2011	2000=100	Średnioroczna stopa wzrostu (%)		
			2000–2003	2004–2007	2008–2011
Produkcja ogółem	52,0	149,80	6,06	1,10	1,98
Żywność	31,3	148,27	2,68	2,38	2,73
Odzież i obuwie	54,5	108,27	4,05	-1,92	0,07
Drewno i wyroby z drewna	38,2	113,70	6,29	-1,47	-0,44
Papier i usługi poligraficzne	41,8	166,19	5,79	1,53	4,08
Koks i produkty rafinacji ropy naftowej	38,0	132,09	4,31	1,59	0,78
Chemikalia i wyroby chemiczne	48,5	157,13	6,15	2,14	2,82
Wyroby z gumy i tworzyw sztucznych	44,3	171,28	8,40	0,96	2,82
Wyroby z pozostałych mineralnych surowców niemetalicznych	29,7	146,19	9,63	0,27	1,38
Metale	61,8	149,76	6,97	1,48	1,74
Wyroby metalowe gotowe	51,8	148,57	6,83	1,08	1,75
Komputery, wyroby elektroniczne i optyczne	58,6	182,61	6,80	3,18	2,90
Urządzenia elektryczne	53,2	164,80	6,76	1,28	2,14
Pojazdy samochodowe, przyczepy i naczepy	68,6	131,25	3,84	1,06	1,81
Pozostały sprzęt transportowy	59,7	102,24	2,31	-12,41	11,91
Usługi ogółem	42,1	140,78	4,81	1,14	1,78
Usługi biznesowe ogółem	42,3	141,42	4,82	1,12	1,81
– w tym:					
Handel i naprawy	46,3	147,69	6,20	0,84	1,94
Hotele i restauracje	43,1	131,98	5,59	0,33	0,19
Usługi transportowe i magazynowe	42,9	137,84	4,33	1,44	1,82
Poczta i telekomunikacja	34,0	139,05	3,96	1,21	3,37
Pośrednictwo finansowe	30,8	136,45	3,65	0,70	1,68
Obsługa nieruchomości	32,2	138,36	3,26	2,13	2,11
Wynajem maszyn i urządzeń	37,1	133,55	4,87	1,06	1,81
Informatyka	35,5	146,63	5,36	2,10	2,96
Działalność B+R i pozostała	39,2	146,91	4,40	2,04	2,53
Administracja publiczna i obronność	38,4	141,12	3,95	1,78	2,32
Edukacja	38,9	146,19	4,37	2,14	1,97
Ochrona zdrowia	40,9	142,71	5,41	1,48	2,10
Pozostałe usługi socjalne, edukacyjne	33,9	135,71	4,70	1,77	2,07

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: [TiVA, OECD Stat, 2018].

zachowując trend wzrostowy w latach 2000–2011, a maksymalnie trzyprocentowy wzrost średnioroczny odnotowano w okresie 2000–2003, to w tych właśnie latach analizowany wskaźnik dla grupy wyrobów „metale” wzrastał średniorocznie o blisko 7%. Największy średnioroczny wzrost, prawie dziesięcioprocentowy, wyróżniał grupę „wyroby z pozostałych mineralnych surowców niemetalicznych”. W kolejnych latach w przypadku większości wyrobów występował kilkuprocentowy trend wzrostowy. Uwagę zwraca tylko ponad jedenastoprocentowy średnioroczny wzrost wskaźnika dla „pozostałego sprzętu transportowego” w latach 2008–2011. Warto jednak podkreślić, że za ten wzrost znaczenia importowanych nakładów dla eksportu odpowiadają w tej grupie dwie podgrupy: „wagony osobowe, towarowe transportowe, kolejowe lub tramwajowe z własnym napędem” oraz „silniki spalinowe, tłokowe, wewnętrznego spalania o zapłonie iskrowym, lotnicze”. Wzrost średnioroczny produkcji w latach 2008–2016 wyniósł w nich odpowiednio 17,01% oraz 36,58% [GUS, 2018].

Jeśli chodzi o gałęzie usługowe, największy udział importowanych nakładów potrzebnych do świadczenia usług na eksport w imporcie ogółem charakteryzuje „handel i naprawy” (46,3%) oraz „działalność B+R i pozostała” (39,2%). Analizowany wskaźnik najbardziej wzrósł w latach 2000–2011 w tych właśnie gałęziach oraz w „informatyce”. Średnioroczne wzrosty w wyróżnionych okresach nie były tak wysokie jak w przypadku gałęzi produkcyjnych. Na uwagę zasługują jednak „poczta i telekomunikacja”, „informatyka” oraz „działalność B+R i pozostała”, które w latach 2008–2011 wyróżniały się nieco większymi wzrostami niż pozostałe gałęzie usług.

Przedstawione wyniki badań polskich przedsiębiorstw wskazują, że udział naszego kraju w GVC nie jest szczególnie wysoki, jeśli chodzi o zagraniczny nakład półproduktów (wg wskaźnika intensywności offshoringu), a tym bardziej jeśli weźmie się pod uwagę odsetek polskich przedsiębiorstw uczestniczących w międzynarodowym podziale pracy w ogóle populacji przedsiębiorstw w naszym kraju [PARP, 2014]. Dokładniejsza analiza odbiorców oraz dostawców w GVC wskazuje, że są to głównie przedsiębiorstwa z gałęzi przetwórczych. Współpracują one przede wszystkim z partnerami z krajów Unii Europejskiej.

Na koniec warto zwrócić uwagę na bardzo niewielkie zaangażowanie polskich przedsiębiorstw w offshoring procesów pozaprodukcyjnych. Kontrakty na usługi biznesowe jest to forma działalności międzynarodowej, którą według PARP prowadzi – w przypadku dostawców usług – niespełna 1,18% badanej populacji (5,52% zajmujących się działalnością międzynarodową) i tylko 0,46% badanych odbiorców (2,13% firm współpracujących z zagranicą) [PARP, 2014].

Można jednak zauważyć, że uwzględniając aktywność podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego, polski rynek dostawców wygląda nieco inaczej. Według danych Związku Liderów Sektora Usług Biznesowych (ABSL) w Polsce „skala

i systematyczny wzrost zatrudnienia oraz poszerzanie zakresu działalności firm posiadających w Polsce centra BPO, SSC, IT, R&D pozwalają na wyszczególnienie kraju w gronie najważniejszych miejsc na globalnej mapie usług dla biznesu” [ABSL, 2017, s. 6]. Zgodnie z danymi z raportu ABSL zatrudnienie w sektorze nowoczesnych usług biznesowych w Polsce wzrosło od I kwartału 2016 r. do końca I kwartału 2017 r. o 15%, z czego trzy czwarte nowych miejsc pracy stworzyły przedsiębiorstwa zagraniczne. W 2016 r. oddział B+R otworzyła w Polsce m.in. holenderska firma z branży informatycznej Unit4. Szwajcarski bank inwestycyjny UBS otworzył centrum usług wspólnych. Takie centrum otworzyło również obecnie już od dawna na naszym rynku amerykańskie IBM.

## Podsumowanie

Badania handlu międzynarodowego wartością dodaną przyniosły nowe możliwości oceny miejsca i roli poszczególnych krajów w globalnej gospodarce. Dane przedstawiające źródła wartości dodanej w polskim eksporcie wyraźnie wskazują, że w latach 2000–2011 wartość pochodząca od podmiotów zagranicznych zajmowała coraz ważniejsze miejsce w polskim eksporcie. Można zatem stwierdzić, że polski eksport w coraz większym stopniu zależy od wartości wytworzonej za granicą. Wydaje się, że istotną rolę w tym względzie odgrywają korporacje międzynarodowe, których oddziały znajdujące się w Polsce wykorzystują importowany nakład w postaci surowców czy podzespołów. Analizując szczegółowo wskaźnik powiązań Polski wstecz GVC, należy zauważyć, że spośród działów produkcji przemysłowej największy wskaźnik powiązań wstecz mają następujące działy: „komputery, wyroby elektroniczne i optyczne”, „koks i produkty rafinacji ropy naftowej” oraz „metale”. Warto podkreślić, że zmiany, jakie zaszły w okresie 2000–2011, miały największy wpływ na dział „komputery, wyroby elektroniczne i optyczne”, ponieważ w analizowanym okresie o 58,75% wzrosła zagraniczna wartość w polskim eksporcie w tej grupie towarów. Oznacza to, że polscy producenci sprzętu komputerowego, elektronicznego i optycznego w coraz większym stopniu korzystają z nakładów zagranicznych. Świadczy to z jednej strony o słabnącej zdolności do tworzenia w kraju wartości dodanej wykorzystywanej w produkcji eksportowej, a z drugiej – o rosnącym popycie na nowoczesne półprodukty, wynikającym z rosnących wymagań technologicznych oraz skracania cyklu życia produktów konsumpcyjnych w branży komputerowej, elektronicznej i optycznej. Wysokie wykorzystanie importowanych surowców w produkcji koksu i produktów rafinacji ropy naftowej oraz metali wynika, jak się wydaje, z utrzymującej się konkurencyjności produktów z tych grup, ponieważ w tym przypadku zauważyć można raczej stabilną wartość analizowanego wskaźnika w latach 2000–2011.

Najważniejszym źródłem zagranicznej wartości dodanej w polskim eksporcie są obecnie Niemcy. W 2000 r. na czele listy pochodzenia zagranicznej wartości dodanej wykorzystanej w polskim eksporcie była Rosja. Zmiana ta stanowi najprawdopodobniej efekt przekształcenia struktury branżowej zagranicznej wartości dodanej – straciły na znaczeniu surowce mineralne na rzecz nakładów o wyższej wartości dodanej.

Udział polskiej wartości dodanej w eksporcie innych krajów jako procent polskiego eksportu wynosi 23,5%. Ta wartość nie daje nam szczególnie wysokiej pozycji na liście krajów pochodzenia wartości dodanej. Krajem najbardziej wykorzystującym polską wartość dodaną w swoim eksporcie są Niemcy. Wyzwaniem budowania długookresowej pozycji konkurencyjnej Polski jest więc możliwość oferowania zagranicznym odbiorcom półproduktów (wartości dodanej), które będą stanowić istotny wkład w produkcję eksportową tych krajów.

### Bibliografia

- ABSL, 2017, *Sektor nowoczesnych usług biznesowych w Polsce*, Warszawa.
- Bems R., Johnson R.C., Yi K.-M., 2011, *Vertical Linkages and the Collapse of Global Trade*, American Economic Review Papers and Proceedings, vol. 101, no. 3.
- Bems R., Johnson R.C., Yi K.-M., 2013, *The Great Trade Collapse*, Annual Review of Economics, vol. 5, no. 1.
- Bussière M., Callegari G., Ghironi F., Sestieri G., Yamano N., 2013, *Estimating Trade Elasticities. Demand Composition and the Trade Collapse of 2008–09*, American Economic Journal: Macroeconomics, vol. 5, no. 3.
- Eaton B., Kortum S., Neiman B., Romalis J., 2016, *Trade and the Global Recession*, American Economic Review, vol. 106, no. 11.
- Feenstra R., Hanson G.H., 1999, *The Impact of Outsourcing and High-Technology Capital on Wages. Estimates for the United States, 1979–1990*, Quarterly Journal of Economics, vol. 114, no. 3.
- GUS, 2018, *Produkcja wyrobów przemysłowych w 2016 r.*, <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/przemysl-budownictwo-srodk-trwale/przemysl/produkcja-wyrobow-przemyslowych-w-2016-roku,3,14.html> [dostęp: 12.01.2018].
- Haugh D., Kopoin A., Rusticelli E., Turner D., Dutu R., 2016, *Cardiac Arrest or Dizzy Spell. Why is World Trade So Weak and What can Policy Do About It?*, OECD Economic Policy Papers no. 18, Paris.
- Hoekman B. (ed.), 2015, *The Global Trade Slowdown. A New Normal?*, A VoxEU eBook, CEPR Press and EUI, London.
- Hummels D., Ishii J., Yi K.-M., 2001, *The nature and growth of vertical specialization in world trade*, Journal of International Economics, vol. 54, no. 1.
- IMF, 2016, *Global trade. What's behind the slowdown?*, World Economic Outlook, Chapter 2, October.
- Kol J., Rayment P., 1989, *Allyn Young Specialisation and Intermediate Goods in Intra-Industry Trade*, [w:] *Intra-Industry Trade*, eds. P.K.M. Tharakan, J. Kol, Palgrave Macmillan, London.

- Koopman R., Wang Z., Wei S.-J., 2008, *How much Chinese exports is really made in China? Assessing foreign and domestic value-added in gross exports*, NBER Working Papers, no. 14109.
- Koopman R., Wang Z., Wei S.-J., 2014, *Tracing value added and double counting in gross exports*, *American Economic Review*, vol. 104, no. 2.
- Los B., Timmer M.P., de Vries G.J., 2015, *How global are Global Value Chains? A New Approach to Measure International Fragmentation*, *Journal of Regional Science*, vol. 55.
- PARP, 2014, *Ewaluacja potencjału eksportowego polskich firm*, raport z badania, <http://www.parp.gov.pl/e-book/ebook/553> [dostęp: 10.02.2018].
- TiVA, OECD Stat, 2018, [http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA\\_2016\\_C1#](http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA_2016_C1#) [dostęp: 15.11.2017–06.02.2018].
- Young A.A., 1928, *Increasing Returns and Economic Progress*, *History of Economic Thought Articles*, vol. 38.

E. Chilimoniuk-Przeździecka (✉) [eliza.przezdziecka@sgh.waw.pl](mailto:eliza.przezdziecka@sgh.waw.pl)  
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, al. Niepodległości 162, 02-554 Warszawa, Polska