



Studia i Materiały. Miscellanea Oeconomicae
Rok 20, Nr 3/2016, tom II
Wydział Prawa, Administracji i Zarządzania
Uniwersytetu Jana Kochanowskiego w Kielcach

**Globalizacja i regionalizacja
we współczesnym świecie**

Paweł Folfas¹

UDZIAŁ I MIEJSCE NOWYCH PAŃSTW CZŁONKOWSKICH UE W GLOBALNYCH ŁAŃCUCHACH WARTOŚCI²

Streszczenie: Udział i miejsce państwa w globalnych łańcuchach wartości może służyć do oceny konkurencyjności jego gospodarki we współczesnym świecie i intensywności współpracy gospodarczej tego państwa z zagranicą. Celem opracowania jest odpowiedź na pytanie, czy i jak zmieniły się udział i miejsce nowych państw członkowskich UE w globalnych łańcuchach wartości w latach 1995-2009. Analiza wskaźników cząstkowego i łącznego udziału tych państw w globalnych łańcuchach wartości wskazuje wprawdzie na zintensyfikowanie ich współpracy z zagranicą, ale nie potwierdza jednoznacznie poprawy konkurencyjności nowych państw członkowskich UE w ostatnim dziesięcioleciu poprzedniego wieku i pierwszej dekadzie obecnego stulecia.

Słowa kluczowe: konkurencyjność, intensywność współpracy gospodarczej z zagranicą, nowe państwa członkowskie UE, globalne łańcuchy wartości.

Klasyfikacja JEL: F23, F60.

Wprowadzenie

Udział i miejsce państwa w globalnych łańcuchach wartości może służyć do oceny konkurencyjności jego gospodarki we współczesnym świecie i intensywności współpracy gospodarczej tego państwa z zagranicą. Celem opracowania jest

¹ Doktor Paweł Folfas, adiunkt, Instytut Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie.

² Projekt został sfinansowany ze środków Narodowego Centrum Nauki (numer rejestracyjny projektu: 2015/17/B/HS4/02075).

odpowiedź na pytanie, czy i jak zmieniły się udział i miejsce nowych państw członkowskich UE w globalnych łańcuchach wartości w latach 1995-2009 (dane statystyczne OECD wykorzystane w tym opracowaniu dostępne są tylko za taki okres, co niewątpliwie stanowi poważne ograniczenie badania empirycznego). Opracowanie składa się z trzech zasadniczych części. Pierwsza zawiera wybrane definicje globalnych łańcuchów wartości, druga zaś definicje i interpretacje wskaźników wykorzystywanych w tym opracowaniu. W trzeciej części znajdują się wyniki badania empirycznego.

1. Globalne łańcuchy wartości

Pierwsza część zawiera wybrane (najczęściej przywoływane oraz rozpowszechnione przez organizacje międzynarodowe) definicje globalnych łańcuchów wartości (*global value chains* – GVC – więcej definicji w np. De Backer i Mirodout [2013] oraz Góra [2013]). Rozważania zacząć należy od definicji globalnego łańcucha towarów (*global commodity chain*) Gereffi'ego [1994, s. 95-122], która stała się punktem wyjścia do zdefiniowania globalnych łańcuchów wartości. Globalny łańcuch towarów składa się z międzyorganizacyjnych sieci skupionych wokół jednego dobra lub usługi łączących ze sobą gospodarstwa domowe, przedsiębiorstwa i kraje w gospodarce światowej. Analiza globalnego łańcucha towarów pokazuje, jak procesy takie jak produkcja, dystrybucja i konsumpcja są kształtowane przez relacje społeczne, w tym także przez organizacje (np. przedsiębiorstwa). Opierając się na koncepcji globalnych łańcuchów towarów można zdefiniować globalne łańcuchy wartości, które są pojęciem szerszym niż globalne łańcuchy towarów. Chodzi bowiem o zbiór powiązanych działań w skali globalnej tworzących wartość.

Zdaniem Gereffi'ego i Fernandez-Stark [2011, s. 4] łańcuchy wartości opisują pełen zakres czynności wykonywanych przez przedsiębiorstwa i pracowników w celu stworzenia produktu, od jego koncepcji do finalnego użycia. Chodzi o czynności takie jak: projektowanie, produkcja, marketing, dystrybucja i wsparcie konsumenta. Czynności te mogą zostać wykonane wewnątrz pojedynczej firmy lub mogą być rozdzielone między różne firmy (jest to oficjalna definicja łańcucha wartości Duke University [Global Value Chains 2016]). Jeżeli te czynności wykonywane są w skali globalnej (międzynarodowej), to mamy do czynienia z globalnymi łańcuchami wartości.

Z kolei według Konferencji Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju (UNCTAD) – jednej z najważniejszych instytucji gromadzącej statystyki dotyczące umiędzynarodowienia działalności gospodarczej – procesy fragmentacji produkcji oraz związane z nimi międzynarodowe rozproszenie zadań i czynności doprowadziły do bezgranicznych systemów produkcji, czyli globalnych łańcuchów wartości. Są one sekwencyjnymi łańcuchami lub skomplikowanymi sieciami, które mogą być globalne, regionalne lub mogą łączyć tylko dwa kraje. Globalne łańcuchy wartości zazwyczaj koordynowane są przez korporacje transnarodowe (KTN) za pomocą sieci filii i przedsiębiorstw (organizacji) współpracujących z KTN [UNCTAD 2013, s. 122].

Natomiast zdaniem Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD), której dane statystyczne wykorzystano w tym opracowaniu, międzynarodowa produkcja, handel i inwestycje są coraz częściej zorganizowane w ramach tzw. globalnych łańcuchów wartości, w których różne etapy procesu produkcji są zlokalizowane w różnych krajach. Procesy globalizacji skłaniają przedsiębiorstwa do umiędzynarodawiania ich działalności za pomocą *offshoringu* i *outsourcingu* [OECD 2016a]. Ponieważ część empiryczna opracowania opiera się na danych statystycznych OECD, to przyjmuję również definicję globalnych łańcuchów wartości jako obowiązującą w tym tekście.

2. Udział i miejsce w globalnych łańcuchach wartości jako mierniki intensywności współpracy gospodarczej z zagranicą i konkurencyjności krajów

Druga część zawiera definicje i interpretacje wskaźników wykorzystywanych w tym opracowaniu w celu analizy zmian konkurencyjności nowych państw członkowskich UE oraz intensywności ich współpracy gospodarczej z zagranicą w ostatnim dziesięcioleciu poprzedniego wieku i pierwszej dekadzie obecnego stulecia. Chodzi o wskaźniki znajdujące się w bazie danych statystycznych OECD.

Wskaźnik udziału w globalnych łańcuchach wartości (*participation in GVC index*) jest sumą tzw. udziału wstecz (*participation index, backward*) oraz tzw. udziału w przód (*participation index, forward*). Ten pierwszy równy jest udziałowi zagranicznych komponentów (*foreign inputs*) w krajowym eksporcie brutto. Z kolei ten drugi mierzy udział krajowych komponentów używanych w produkcji przez kraje trzecie (*domestically produced inputs in third countries*) w krajowym eksporcie brutto.

Wartość łącznego wskaźnika udziału w globalnych łańcuchach wartości informuje o intensywności współpracy gospodarczej kraju z zagranicą. Im wyższa, tym kraj intensywniej współpracuje z zagranicą. Natomiast wartości cząstkowych udziałów w globalnych łańcuchach wartości informują o miejscu danego kraju w GVC i pośrednio o jego konkurencyjności.

Względnie wysoka wartość wskaźnika tzw. udziału wstecz (udziału jako odbiorca komponentów w produkcji międzynarodowej) przy względnie niskiej wartości wskaźnika tzw. udziału w przód (udziału jako dostawca komponentów w produkcji międzynarodowej) najczęściej oznacza sytuację, w której kraj jest importerem zagranicznych półproduktów lub produktów finalnych w częściach, które zamienia w dobra finalne i eksportuje (np. wartości całkowitego udziału Meksyku w globalnych łańcuchach wartości latach 1995-2009 wahały się w przedziale 36-45%, przy czym wartości wskaźnika tzw. udziału w wstecz zawierały się w przedziale 26-32% [OECD 2016b]). Zasadne jest przypuszczenie, że taki kraj jest konkurencyjny płacowo (dlatego lokalizowane są w nim montownie), natomiast nie jest on krajem przodującym pod względem innowacyjności (dlatego importuje zaawansowane technologicznie zagraniczne komponenty). Taki kraj raczej nie jest krajem macierzystym największych KTN, lecz krajem goszczącym

ich filie zagraniczne. Analogicznie względnie wysoka wartość wskaźnika tzw. udziału w przód przy względnie niskiej wartości wskaźnika tzw. udziału wstecz dotyczy przede wszystkim krajów konkurencyjnych pod względem technologicznym, które wytwarzają produkty pośrednie i dostarczają je montowniom (np. wartości całkowitego udziału USA w globalnych łańcuchach wartości latach 1995-2009 wahały się w przedziale 33-45%, przy czym wartości wskaźnika tzw. udziału w przód zawierały się w przedziale 24-32% [OECD 2016b]). Chodzi zatem o kraje posiadające trwałą pozycję dostawcy produktów zaawansowanych technologicznie i usług w globalnych łańcuchach wartości. Najczęściej są to kraje macierzyste największych KTN, na które przypada większość światowych prac badawczo-rozwojowych (B+R) [OECD 2015a, s. 7].

Przedstawiona właśnie interpretacja wartości wskaźników cząstkowych udziałów w globalnych łańcuchach wartości jest pewnym uproszczeniem, gdyż na ich wartość wpływa wiele czynników. Należą do nich m.in.: wielkość rynku krajowego, poziom rozwoju kraju, struktura sektorowa gospodarki czy zagraniczna polityka ekonomiczna [OECD 2015a, s. 7-8].

3. Nowe państwa członkowskie UE w globalnych łańcuchach wartości

Trzecia część zawiera analizę zmienności wartości udziałów nowych państw członkowskich UE w globalnych łańcuchach wartości w wybranych latach okresu 1995-2009 (Tabele 1 i 2) – rok 2009 jest ostatnim rokiem, za który obecnie dostępne są dane statystyczne. Mimo iż dane dotyczą wybranych lat, a nie całego okresu 1995-2009, to są one wystarczające by opisać główne tendencje w tym okresie. Rok 1995 można traktować jak pierwszy okres wiarygodnych danych pochodzących z nowych państw członkowskich UE, przechodzących transformację ustrojową. Z kolei rok 2000 to ostatni rok przed spowolnieniem gospodarczym, które miało miejsce na początku XXI w. Rok 2005 to w przybliżeniu środek okresu intensywnego ożywienia gospodarczego między wspomnianym spowolnieniem a ostatnim kryzysem gospodarczym. Rok 2008 to symboliczny początek kryzysu i ostatni rok przed dużymi spadkami wartości produkcji i handlu międzynarodowego, które miały miejsce w 2009 r.

W 1995 r. najwyższy udział w globalnych łańcuchach wartości miały Malta i Słowacja (około 56,5%), zaś najniższy Cypr (poniżej 30%) i Polska (niespełna 33%). W 2008 r., czyli tuż przed rozpoczęciem ostatniego światowego kryzysu gospodarczego, liderem pod względem udziału w GVC były Słowacja i Czechy (zdecydowanie ponad 60%). Z kolei najniższym (poniżej 50%) udziałem cechowały się Cypr i Rumunia.

W latach 1995-2008 zdecydowanie największy wzrost udziału w globalnych łańcuchach wartości odnotowały Węgry i Polska – odpowiednio aż o 21 i 19,3 p.p., zaś najniższy Bułgaria (3,6 p.p.) i Estonia (6,6 p.p.). Z kolei udział Malty spadł w tym okresie o 2,9 p.p. Warto jednak podkreślić, że większość wzrostu udziału Węgry i Polski w GVC przypada na wzrost tzw. udziału wstecz – odpowiednio 18,4 i 15,2 p.p. Taka struktura wzrostu charakteryzuje nie tylko Węgry

i Polskę, ale większość nowych państw członkowskich. W 8 z 11 państw (dla których dostępne są dane i wystąpił wzrost udziału) ponad połowa wzrostu udziału w GVC w latach 1995-2008 przypada na wzrost tzw. udziału wstecz – od około 63% na Łotwie do niespełna 88% na Węgrzech. W Rumunii i na Cyprze analogiczne wskaźniki są niewiele niższe od 50% -- wynoszą odpowiednio około 48% i 42%. Z kolei na Słowacji wzrost tzw. udziału wstecz przekroczył wzrost łącznego udziału, co oznacza, że nastąpił spadek tzw. udziału w przód. Wyjątkiem jest Estonia, w której wzrost tzw. udziału wstecz wyniósł tylko 1 p.p. z 6,6 p.p. wzrostu całkowitego udziału w globalnych łańcuchach wartości.

Tabela 1. Całkowity udział nowych państw członkowskich UE w globalnych łańcuchach wartości w latach 1995-2009 (w %)

Państwo/Rok	1995	2000	2005	2008	2009
Bulgaria	51,7	58,3	54,1	55,3	47,8
Chorwacja	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.
Cypr	28,1	37,1	39,2	44,3	36,4
Czechy	51,5	61,3	65,0	63,0	62,4
Estonia	52,5	68,7	67,8	59,1	54,5
Litwa	45,1	50,3	58,9	57,9	50,2
Łotwa	45,9	54,4	56,9	57,4	49,5
Malta	56,5	64,7	61,7	53,6	55,1
Polska	32,9	47,4	55,3	52,2	48,3
Rumunia	39,3	48,2	51,7	49,8	46,1
Słowacja	56,4	69,5	70,6	67,5	62,2
Słowenia	45,4	58,2	60,4	57,3	52,6
Węgry	41,8	63,4	68,9	62,8	56,6

Źródło: OECD 2016b.

Tabela 2. Częstkowy udział (tzw. udział wstecz) nowych państw członkowskich UE w globalnych łańcuchach wartości w latach 1995-2009 (w %)

Państwo/Rok	1995	2000	2005	2008	2009
Bulgaria	37,3	38,1	31,7	40,0	32,1
Chorwacja	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.
Cypr	13,1	14,4	16,0	19,9	17,8
Czechy	32,1	39,2	40,6	39,8	39,4
Estonia	37,2	50,1	47,9	38,2	33,2
Litwa	32,8	32,6	38,6	41,1	36,0
Łotwa	21,8	24,6	29,0	29,0	25,2
Malta	47,5	46,7	40,9	40,4	36,8
Polska	15,4	23,3	30,7	30,6	27,9
Rumunia	22,4	27,4	28,5	27,4	24,2
Słowacja	35,6	48,3	48,0	48,4	44,3
Słowenia	30,7	37,5	41,1	39,0	34,4
Węgry	26,6	46,2	49,1	45,0	39,9

Źródło: OECD 2016b.

W 2009 r. – prawdopodobnie w związku ze światowym kryzysem gospodarczym – nastąpiły spadki zarówno całkowitego (z wyjątkiem Malty), jak i częściowego udziału nowych państw członkowskich w globalnych łańcuchach wartości. Najbardziej dotkliwe spadki zanotowały Cypr i Łotwa (spadek całkowitego udziału o 7,9 p.p.), zaś najmniej ucierpiały Czechy (spadek o 0,6 p.p.). W rezultacie w 2009 r. Słowacja i Czechy utrzymały pozycję lidera pod względem całkowitego udziału w globalnych łańcuchach wartości. Podobnie jak w 2008 r. Cypr i Rumunia były państwami z najniższym całkowitym udziałem w GVC.

Podsumowując, w latach 1995-2008 nastąpiła intensyfikacja współpracy gospodarczej nowych państw członkowskich UE z zagranicą, co potwierdza wzrost całkowitego udziału tych państw (z wyjątkiem Malty) w globalnych łańcuchach wartości. Większość tej intensyfikacji wiąże się ze wzrostem znaczenia importu zagranicznych komponentów wykorzystywanej w produkcji przeznaczony na eksport, co przeważnie oznacza wyraźny spadek relacji eksportu wartości dodanej do eksportu brutto w badanych państwach w latach 1995-2008 (np. jeżeli kraj A eksportuje do kraju B dobro pośrednie o wartości 100, zaś B eksportuje do C dobro finalne o wartości 110, to eksport z B do C mierzony za pomocą wartości dodanej wynosi 10 – a nie według miary brutto 110, zaś eksport z A do C 100 – a nie 0). Wyjątkiem jest Estonia, w której większość wzrostu całkowitego udziału w globalnych łańcuchach wartości jest związana ze wzrostem tzw. udziału w przód, a nie tzw. udziału wstecz, co przełożyło się na wzrost relacji eksportu wartości dodanej do eksportu brutto) – zob. Tabela 3.

Tabela 3. Stosunek wielkości eksportu wartości dodanej do eksportu brutto dóbr i usług nowych państw członkowskich UE w latach 1995-2009 (w %)

Państwo/Rok	1995	2000	2005	2008	2009
Bułgaria	69,95	65,93	67,95	52,76	63,36
Chorwacja	78,91	79,30	79,06	78,41	81,47
Cypr	79,08	77,85	77,98	75,17	78,32
Czechy	68,83	60,92	57,07	57,40	59,57
Estonia	63,19	55,38	57,17	66,93	71,52
Łotwa	75,37	77,83	81,63	75,19	78,39
Łotwa	77,26	73,09	73,16	72,29	77,34
Malta	50,00	46,57	54,68	54,14	58,03
Polska	83,71	75,81	71,30	68,42	72,49
Rumunia	78,76	76,93	71,92	72,75	76,94
Słowacja	67,61	55,57	52,57	53,42	56,32
Słowenia	67,50	63,30	62,04	63,76	68,88
Węgry	69,85	48,36	51,84	53,62	55,06

Źródło: OECD 2015b.

Prawdopodobnie jest to związane z rosnącym napływem bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) do nowych państw członkowskich UE i rosnącą aktywnością filii zagranicznych korporacji transnarodowych (KTN) w nich zlokalizowanych (nie dotyczy to Cypru i Malty). W połowie lat dziewięćdziesiątych XX wieku

znacznie mniejsza część eksportu nowych państw członkowskich związana była z działalnością KTN, które dopiero rozpoczynały ekspansję na rynki państw przechodzących transformację ustrojową. Oznacza to, że większa część wartości eksportowanych towarów i usług nowych państw członkowskich powstawała w kraju, nierzadko w przedsiębiorstwach państwowych, które nie zostały jeszcze poddane procesom prywatyzacji. Wraz z intensyfikacją napływów BIZ znaczenie nowych państw członkowskich w globalnych łańcuchach wartości wzrosło, co przełożyło się na spadek udziału wartości eksportu wartości dodanej do wartości eksportu brutto, czyli wzrost znaczenia zagranicznych komponentów w eksporcie nowych państw członkowskich.

Do podobnych wniosków dochodzi Ambroziak [2014], który pisze, że w latach 1995-2011 udział krajowej wartości dodanej w eksporcie Polski zmniejszył się o kilkanaście punktów procentowych, co oznacza, że Polska znalazła się wśród państw UE, których zaangażowanie w globalne łańcuchy wartości wzrosło najbardziej, przez co stała się ona odbiorcą komponentów do produkcji proeksportowej. Ponadto Cieślak [2014] wskazuje, że postkomunistyczne europejskie kraje zwiększyły udział w globalnych łańcuchach wartości, ale odbyło się to przede wszystkim na skutek zwiększenia udziału w dolnych częściach łańcuchów, a nie górnych. W rezultacie stały się one podwykonawcami bogatszych państw UE-15 (*hub-and-spoke model, where the 'hub' are the EU-15 states and the 'spokes' are post-communist countries*). Bardziej optymistyczne są wnioski Grodzickiego [2014, s. 13-31], który wskazuje, że niektórym państwom Grupy Wyszehradzkiej (np. Czechy, Słowacja czy Węgry) udało się zbudować ujawnioną przewagę konkurencyjną (RCA) w globalnych łańcuchach wartości w branżach kapitałochłonnych (w tym gałęziach *hi-tech*). Jednakże w przypadku Polski, czyli największego nowego państwa członkowskiego UE, ujawniona przewaga konkurencyjna w GVC dotyczy przede wszystkim branż surowco- i pracochłonnych.

Wnioski końcowe

Stwierdzenie: „Większy udział w globalnych łańcuchach wartości kosztem mniejszej zawartości krajowej wartości dodanej w eksportowanych dobrach i usługach” wydaje się być najbardziej syntetyczną konkluzją wynikającą z badania udziału i miejsca nowych państw członkowskich UE w globalnych łańcuchach wartości. Z jednej strony, konkluzja ta może być utożsamiona z poglądem, że większość nowych państw członkowskich UE stała się podwykonawcami (montowniami) bogatszych od niej państw, prawdopodobnie w większości dzięki płacowej konkurencyjności. Można to uznać za niezadawalające w przypadku względnie wysoko rozwiniętych państw, należących od ponad lub prawie 10 lat do najbardziej zintegrowanego regionalnego ugrupowania świata. W takiej sytuacji trudno mówić o jednoznacznej poprawie konkurencyjności nowych państw członkowskich UE, gdyż konkurencyjność płacowa jest tylko jednym z elementów (i to nie najważniejszym w przypadku gospodarek wysoko rozwiniętych) konkurencyjności. Z drugiej strony, można dostrzegać w tym wniosku, budzący optymizm, wzrost intensywności współpracy nowych państw członkowskich UE z zagranicą.

Literatura cytowana

- Ambroziak, Ł., 2014. Uczestnictwo Unii Europejskiej w globalnym łańcuchu wartości. *Biznes międzynarodowy w gospodarce globalnej*, 33, 47-61.
- Cieślak, E., 2014. Post-communist European Countries in Global Value Chains. *Ekonomika*, 3, 25-38.
- De Backer, K. i Miroudot S., 2013. Mapping Global Value Chains. *OECD Trade Policy Papers*, 159, 1-47.
- Gereffi, G., 1994. The organization of buyer-driven global commodity chains: how US retailers shape overseas production networks. [w:] G. Gereffi i M. Korzeniewicz (red.), *Commodity Chains and Global Capitalism* (s. 95-122). Westport: Praeger.
- Gereffi, G. i Fernandez-Stark, K., 2011. *Global Value Chains analysis: a primer*. Durham: Duke University.
- Global Value Chains. 2016. [ONLINE] Artykuł dostępny pod adresem: www.globalvaluechains.org. [Odczytano 20 marca 2016].
- Góra, J., 2013. Globalne łańcuchy wartości jako narzędzie globalizacji. *Organizacja i kierowanie*, 2, 43-64.
- Grodzicki, M. J., 2014. Global Value Chain and Competitiveness of V4 Economies. [w:] D. Kiendl-Wendner i K. Wach (red.), *International Competitiveness in Visegrad Countries: Macro and Micro Perspectives* (s. 13-31). Graz: Fachhochschule Joanneum.
- OECD. 2015a. *Participation of Developing Countries in Global Value Chains. Implications for Trade and Trade-Related Policies*. Paris: OECD.
- OECD. 2015b. *TIVA 2015*. [ONLINE] Artykuł dostępny pod adresem: http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA2015_C1#. [Odczytano 1 kwietnia 2016].
- OECD. 2016a. *Global Value Chains*. [ONLINE] Artykuł dostępny pod adresem: www.oecd.org/sti/ind/global-value-chains.htm. [Odczytano 20 marca 2016].
- OECD. 2016b. *GVC Indicators*. [ONLINE] Artykuł dostępny pod adresem: https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=GVC_INDICATORS#. [Odczytano 30 marca 2016].
- UNCTAD. 2013. *World Investment Report 2013. Global Value Chains: Investment and Trade for Development*. New York and Geneva: UNCTAD.

Abstract

Share and position of new EU Member States in global value chains

Country's share and position in global value chains may be useful to assess the competitiveness of its national economy and the intensity of foreign economic relationships of this country. The study is aimed at answering question whether and how shares and positions in of the new EU Member States in global value chains changed during period 1995-2009. Analysis of total and partial participation index in global value chains confirms the intensification of their economic cooperation with abroad, but do not confirm unequivocally the improvement in competitiveness of the new EU Member States over last decade of 20th century and first decade of this century.

Keywords: competitiveness, intensity of economic cooperation with abroad, new EU Member States, global value chains.

JEL Classification: F23, F60.