

Dariusz Ścigała

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

## POZYCJA GOSPODARKI POLSKIEJ W RAMACH GLOBALNYCH ŁAŃCUCHÓW WARTOŚCI

Polska gospodarka w ciągu ostatnich dwóch dekad niewątpliwie zmieniła 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 pośrednich). Równocześnie napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych fundamentalnie zmienił strukturę gospodarczą. 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 rozwój partycypacji gospodarki narodowej w ramach globalnych łańcuchów wartości skutkuje relatywnie malejącymi korzyściami. Pogarszającej się pozycji gospodarki polskiej w przypadku sektorów niskich i średnio-niskich technologii nie towarzyszy odpowiednio dynamiczny wzrost sektorów wysokich technologii. Odwrócenie tej negatywnej tendencji wymaga istotnego zwiększenia nakładów na działalność badawczą, inwestycje zapewniające wyższą produktywność przedsiębiorstw i ich umiędzynarodowienie. Działania te powinny doprowadzić do poprawy pozycji gospodarki polskiej i zwiększenia poziomu korzyści wynikających z uczestnictwa w globalnych łańcuchach wartości.

During the last two decades the position of the polish economy in the scheme of international division of labor changed profoundly. Integration with EU propelled the growth of export as well as foreign value added content of export (due to higher inflow of intermediate goods). At the same time, raising volumes of foreign direct investment altered entirely structure of numerous industries. The distribution of gains within global value chains is determined by the potential, ability to overtake the most profitable links, which are usually located at the end of the value chain (near the final markets) or comprise research and development activities. The falling domestic value added content of polish export suggests that the inclusion of the polish economy into the global value chains results with falling relative gains. The worsening relative performance in case of low technologies and medium-low technologies sectors is not accompanied by adequate, offsetting improvement in case of high technologies industries. Reversal of this trend is only possible through higher investments in long-run research and development activities, accelerated growth of productivity and far-reaching internationalization of polish enterprises.

**Słowa kluczowe:** globalne łańcuchy wartości, wartość dodana w handlu zagranicznym, przewagi komparatywne

### **Zagadnienie globalnych łańcuchów wartości – zakres znaczeniowy i charakterystyka**

Zarówno międzynarodowy handel jak i procesy produkcji w coraz większym stopniu realizowane są w ramach globalnych łańcuchów wartości (GŁW). GŁW obejmują pełen zakres procesów koniecznych dla wytworzenia określonego dobra lub usługi, począwszy od fazy koncepcyjnej poprzez różnorakie etapy produkcji, przetworzenia (m.in. pozyskanie surowców, komponentów, etapy pośredniego montażu, wkład czynników niematerialnych, usług, montaż końcowy) aż do momentu dostarczenia produktu popytowi finalnemu (konsumpcja) z uwzględnieniem działań związanych z usunięciem, zagospodarowaniem odpadów wynikających z użytkowania produktu<sup>1</sup>. Postępująca fragmentacja procesów produkcji (wyodrębnianie z łańcucha wartości specyficznych, „wyspecjalizowanych” ogniw), której towarzyszy zastosowanie różnych form umiędzynarodowienia produkcji, a więc dyslokacji poszczególnych ogniw w skali międzynarodowej, wskazuje na globalny charakter omawianych łańcuchów. W odróżnieniu od klasycznych teorii handlu zagranicznego, w tym ujęciu specjalizacja danych gospodarek nie odnosi się już do konkretnych produktów ale do określonych zadań, funkcji – zjawisko to można określić jako handel zadaniami (*trade in tasks*). Konsekwencją handlu zadaniami jest, widoczny szczególnie w ostatniej dekadzie, lawinowy wzrost handlu dobrami pośrednimi (półproduktami). Należy również podkreślić, iż wzrost handlu dobrami pośrednimi był znacznie większy aniżeli miało to miejsce w przypadku dóbr finalnych.

Dynamiczny rozwój GŁW nie byłby możliwy bez istotnych zmian w wielu dziedzinach, które w szerszym kontekście w dużym stopniu umożliwiły nasilenie procesów globalizacji gospodarczej. W toku kolejnych rund negocjacyjnych w ramach GATT i WTO zliberalizowano handel światowy oraz doprowadzono do obniżenia barier dla przepływu kapitału, inwestycji zagranicznych. Obniżeniu uległ nie tylko poziom ceł w odniesieniu do dóbr przemysłowych, również w przypadku zniesienia barier pozataryfowych oraz ułatwienia przepływu usług osiągnięto wiele sukcesów. Pogłębiająca się defragmentacja procesu produkcji, która często wymaga wielokrotnego przesyłania półproduktów przez granice państw nie byłaby również możliwa bez rozwoju odpowiedniej infrastruktury transportowej oraz umiarkowanego poziomu kosztów transportu. GŁW w bardzo dużym stopniu ukształtowane zostały przez regionalne ugrupowania integracyjne, co ma szczególne znaczenie dla polskiej gospodarki. Integracja polskich przedsiębiorstw z łańcuchami wartości funkcjonującymi w skali regionalnej jak i globalnej, nabrała szczególnego tempa po akcesji Polski do UE. Otworzyło to przed krajowymi przedsiębiorcami szereg 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. W tym kontekście,

---

<sup>1</sup> Gereffi (2010), str. 3

nadal ważnymi atutami polskiej gospodarki, które przyciągają napływ inwestycji zagranicznych są relatywnie niskie koszty pracy oraz wysoka jakość zasobów ludzkich. Bardzo istotny, szczególnie w odniesieniu do *offshoringu* usług jest rozwój technologii teleinformatycznych. Technologie te wpłynęły na spadek kosztów koordynacji poszczególnych ogniw łańcucha usługowego, które mogą być rozproszone w wielu oddalonych od siebie krajach. Znaczącą gałęzią polskiej gospodarki są centra usług dla biznesu z zagranicznym kapitałem, które najczęściej obsługują klientów z sektora finansowego i ubezpieczeniowego.

Bardzo ważną rolę w rozprzestrzenianiu GŁW odegrało wyłonienie się z grupy państw rozwijających się nowych ważnych graczy. Jak zauważa się w pracy Banga (2013) GŁW wyewoluowały z regionalnych łańcuchów wartości funkcjonujących przede wszystkim w Azji Wschodniej. Zgodnie z teorią szyku lotu dzikich gęsi japońscy inwestorzy, którzy w początkowych fazach dominowali w regionalnych łańcuchach wartości inicjowali specyficzny schemat inwestycji i wymiany międzynarodowej. Rozwój bazy produkcyjnej w wielu krajach Azji Wschodniej a w późniejszym okresie również w krajach Azji Południowo-Wschodniej pozwolił na wykorzystanie przewag lokalizacyjnych oraz przygotowanie platform eksportu różnych półproduktów. Następnie, półprodukty te eksportowane były do innych krajów, w których następował montaż końcowy oraz eksport już finalnych produktów pod japońskimi markami na rynki zbytu. Wraz z upływem czasu schemat ten został powielony przez inne korporacje transnarodowe w celu wykorzystania przewag lokalizacyjnych, polepszenia swojej pozycji rynkowej (zapewnienia niższych kosztów produkcji). W taki sposób realizował się proces fragmentacji produkcji oraz specjalizacji pionowej, w ramach której poszczególne gospodarki koncentrują się na wytwarzaniu komponentów, podzespołów lub wykonywaniu czynności, które można przyporządkować do różnych ogniw łańcucha konkretnego produktu. Konsekwencją tego jest znaczny wzrost efektywności jak i też wyraźna intensyfikacja współzależności gospodarek, co było szczególnie odczuwalne w roku 2009, gdy w wyniku ostrych zaburzeń kryzysowych globalny eksport załamał się (spadek o około 20%).

Skomplikowana sieć współzależności, do której należą podmioty realizujące działania, składające się na określony GŁW wymaga odpowiedniej kontroli i koordynacji. Zadanie to jest zazwyczaj realizowane przez korporacje transnarodowe (podmiot dominujący), które mają do dyspozycji szeroki wachlarz środków. Korporacja może stosować różne formy współpracy (np. joint venture, dostawy na wyłączność), nieformalne środki nacisku (wynikające z asymetrii pozycji rynkowej), zobowiązywać partnerów do stosowania określonych norm, standardów technicznych, udzielać pomocy technicznej jak i też finansowej. W przypadku handlu zagranicznego korporacje transnarodowe odgrywają bardzo istotną rolę – podmioty z kapitałem zagranicznym odpowiadają za ok 55% polskiego eksportu<sup>2</sup>. Dodatkowo eksport realizowany przez podmioty z kapitałem zagranicznym charakteryzuje się znacznie wyższym poziomem techniki aniżeli ma to miejsce w przypadku podmiotów z kapitałem krajowym<sup>3</sup>. Na podstawie analiz przedstawionych w opracowaniu Banga (2013) można stwierdzić, że największymi beneficjentami partycypacji w GŁW są państwa wysokorozwinięte, w granicach których znajdują się centrale korporacji transnarodowych. Na tym tle polski sektor eksportowy wypada raczej niekorzystnie, gdyż podmioty z kapitałem krajowym, wchodzące w jego skład są relatywnie niewielkie a skala podejmowanych działań na rynkach zagranicznych nadal pozostaje ograniczona.

Podstawowym celem niniejszego opracowania jest określenie sposobu i zakresu w jakim polska gospodarka jak i poszczególne jej sektory uczestniczą w ramach GŁW. Analiza taka powinna dostarczyć odpowiedzi na ważne pytanie odnoszące się do skali korzyści jakie wiążą się z realizacją przez gospodarkę narodową działań, procesów wynikających z międzynarodowego podziału pracy. Zwiększenie korzyści wynikających z partycypacji w GŁW, poprawa pozycji polskich przedsiębiorstw, sektorów eksportowych jak i całej gospodarki wobec rosnącej konkurencji na rynkach międzynarodowych, postępującej specjalizacji, konieczności rozwoju i wdrażania wysokich technologii, z pewnością nie będzie możliwe bez poniesienia istotnych nakładów jak i realizacji szeregu zmian instytucjonalnych, sektorowych.

### **Wartość dodana oraz jej struktura w polskim eksporcie**

Rozprzestrzenienie się GŁW i wynikający z tego gwałtowny wzrost handlu półproduktami doprowadziły do sytuacji, w której mierniki oparte na wartości handlu międzynarodowego w ujęciu brutto (mierzenie wartości wyrobów finalnych przekraczających granice poszczególnych obszarów celnych) tracą swoją użyteczność i adekwatność. Z tego też powodu szereg organizacji i instytucji międzynarodowych podjęło prace nad nowymi sposobami obliczania wartości handlu międzynarodowego, które pozwoliłyby na określenie faktycznej, krajowej wartości dodanej w eksporcie, która to efektywnie wpływa na poziom PKB i tym samym eliminację dwukrotnego liczenia wartości handlu (w przypadku dóbr wielokrotnie przekraczających granice obszarów celnych najpierw w postaci półproduktów a na końcu jako produkty finalne). Można tutaj wymienić m.in. bazę danych TIVA (*trade in value added*) opracowaną wspólnie przez WTO oraz OECD, czy też bazę EORA GVC przygotowaną przez Konferencję Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju. Projekt mający na celu opracowanie nowych, adekwatnych mierników handlu międzynarodowego realizuje również EUROSTAT.

Jak można odczytać z tabeli nr 1 krajowa wartość dodana w polskim eksporcie w latach 2000-2009 zwiększyła się o 347%. Pomimo tak znacznego wzrostu, wartość dodana per capita równa 3,07 tysiąca USD znacznie odbiega od odpowiednich wartości dla innych krajów Europy Środkowo-wschodniej oraz wysokorozwiniętych krajów UE.

---

<sup>2</sup> Chojna (2009)

<sup>3</sup> Marczewski (2010)

Tabela nr1

Struktura krajowej wartości dodanej w eksporcie brutto (KWD) dla wybranych krajów  
lata 2000 i 2009

Kraj/rok	uKWD (2009)	uKWD (2000)	Zmiana KWD (2009/2000)	KWD per capita, USD (2009)	KWD/PKB (2009)
Włochy	80%	75%	181%	6,63	20,6%
Francja	75%	76%	160%	7,02	20,2%
Niemcy	73%	76%	206%	10,39	29,1%
<b>Polska</b>	<u>72%</u>	<u>77%</u>	<u>347%</u>	<u>3,07</u>	<u>16,3%</u>
Czechy	61%	61%	327%	6,48	25,5%
Węgry	60%	54%	321%	5,32	26,3%
Słowacja	56%	52%	463%	6,26	28%
Hiszpania	79%	79%	221%	5,36	16,8%
Portugalia	71%	68%	180%	3,96	15,9%
Słowenia	62%	66%	281%	8,85	33,1%

(uKWD – udział krajowej wartości dodanej w eksporcie brutto, KWD/PKB – stosunek krajowej wartości dodanej w eksporcie do produktu krajowego brutto, odzwierciedla poziom otwartości gospodarki )

Źródło: Opracowane na podstawie OECD-WTO Trade in Value Added (TiVA) - May 2013, <http://stats.oecd.org/>

Należy jednak podkreślić, że gospodarki Czech, Węgier i Słowacji są stosunkowo niewielkie i wysoki poziom wymiany z zagranicą jest zjawiskiem naturalnym. Są to gospodarki cechujące się wysokim poziomem otwartości w handlu zagranicznym (stosunek wartości dodanej do PKB powyżej 25%). Równocześnie spadł udział krajowej wartości dodanej w eksporcie brutto z 77 do 72 procent<sup>4</sup>, co wskazuje na istotny wzrost importochłonności polskiego eksportu. Jest to poziom, który jest równy przeciętnej wartości dodanej w światowym eksporcie<sup>5</sup> i jest zbliżony do poziomu charakteryzującego największego partnera gospodarczego Polski, czyli Niemiec. Niepokoić jednak może fakt, że inne kraje Europy Środkowo-wschodniej przy porównywalnych przyrostach wartości dodanej (ponad 300%) zachowały wyjściowy udział krajowej wartości dodanej (dla Czech 61 %) lub wyraźnie go zwiększyły (dla Węgier z 54% do 60% oraz dla Słowacji z 52% do 56 %). Dodatkowo należy zwrócić uwagę na to, iż udział krajowej wartości dodanej w eksporcie Hiszpanii jako kraju o podobnym poziomie otwartości w handlu zagranicznym (ok 16%) jest znacznie wyższy i wynosi 79%. Utrzymująca się tendencja spadkowa, w przypadku udziału krajowej wartości dodanej w polskim eksporcie w kolejnych latach może świadczyć o pogorszeniu pozycji gospodarki polskiej w ramach GŁW, zahamowaniu rozwoju przewag komparatywnych w atrakcyjnych, wysokodochodowych ogniach. Należy podkreślić, iż wzrost importochłonności jest konsekwencją pogłębiającej się integracji polskiej gospodarki z gospodarką globalną. 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. Biorąc jednak pod uwagę rozmiary polskiej gospodarki jak i stosunkowo niski poziom krajowej wartości dodanej per capita, dalszy spadek krajowej wartości dodanej mógłby świadczyć o istotnych niedoskonałościach strukturalnych polskiego sektora eksportowego. Aby odwrócić tę negatywną tendencję dalszy wzrost eksportu musiałby być realizowany przy większym udziale krajowej wartości dodanej.

Zgodnie z danymi zaprezentowanymi w tabeli nr 2, najistotniejszymi składnikami polskiego eksportu są środki transportu (16,3%), chemikalia (14,3%), sprzęt elektryczny i optyczny (9,2%), metale podstawowe (8,6%), produkty żywnościowe i tytoń (8,2%). Te pięć wymienionych sektorów odpowiada w sumie za 56,6% procent całkowitego eksportu brutto oraz 52,8% krajowej wartości dodanej w eksporcie. Pośrednictwo finansowe oraz pozostałe usługi stanowią jedynie 1,5% całkowitej wartości dodanej. Udział pośredniej wartości dodanej (ostatnie dwa wiersze w tabeli nr 2, dla lat 2009 i 2000) odpowiada wartości półproduktów dostarczonych przez krajowych poddostawców. Poddostawców tych można przyporządkować do kolejnych ogniw krajowej części łańcucha wartości, którego zwiększeniem jest eksporter. Rozwój bazy krajowych poddostawców jest bardzo istotny z punktu widzenia poprawy konkurencyjności eksportu. Przedsiębiorstwa zapewniające dostawy półproduktów, dzięki akumulacji doświadczeń, wiedzy jak i procesowi transferu zaawansowanych technologii (realizowanemu przez podmiot dominujący w łańcuchu wartości), w dalszej perspektywie mogą awansować w ramach GŁW. Awans taki może wiązać się z samodzielnym wejściem na rynki zagraniczne zarówno poprzez poszerzenie dotychczasowej działalności jak i też przechwycenie bardziej zyskownych ogniw łańcucha usytuowanych bliżej rynków na produkty finalne. Udział pośredniej wartości dodanej w całkowitej wartości dodanej (dla wszystkich sektorów) nieznacznie wzrósł w latach 2000-2009 z 46,3% do 47%. Za wzrost ten jednak odpowiada jedynie kilka sektorów i są to przede wszystkim - środki transportu (8 pkt. proc.), chemikalia (1,3 pkt. proc.), drewno i produkty z drewna (1,1 pkt. proc.) oraz transport, poczta i telekomunikacja (3,3 pkt. proc.). Można więc wnioskować, iż to właśnie w wymienionych czterech

<sup>4</sup> W roku 2008, a więc przed wystąpieniem zaburzeń kryzysowych, udział ten wyniósł 69%.

<sup>5</sup> UNCTAD (2013), str. 125

sektorach baza poddostawców rozwinęła się w największym stopniu. W pozostałych przypadkach odnotowano wyraźne spadki (np. produkty żywnościowe i tytoń 6,4 pkt. proc., sprzęt elektryczny i optyczny 7,7 pkt. proc.) lub też zmiany były nieznaczne. Spadek udziału pośredniej wartości dodanej w przypadku analizowanych sektorów może wynikać nie tylko ze względnie szybkiego wzrostu importu dóbr pośrednich ale też może być skutkiem procesów konsolidacji realizowanych przez podmioty dominujące w łańcuchach wartości.

**Tabela nr2**  
**Struktura eksportu oraz wartości dodanej w wybranych sektorach, rok 2009<sup>6</sup>**

Wskaźnik	Rolnictwo	Górnictwo i kopalnictwo	Produkty żywnościowe, tytoń	Tekstylia i odzież	Drewno, produkty z drewna	Chemikalia	Metale podstawowe	Pozostałe maszyny i urządzenia	Sprzęt elektryczny i optyczny	Środki transportu	Inne produkty przemysł.	Budownictwo	Handel, hotele, gastronomia	Transport, poczta i telek.	Pośr. finansowe i inne usługi	Usługi dla biznesu
exp	2,1%	2,1%	8,2%	4,5%	4,6%	14,3%	8,6%	6,5%	9,2%	16,3%	5,2%	2,9%	2,5%	7,1%	1,3%	3,9%
wd	2,5%	2,5%	9,2%	4,4%	4,9%	13,4%	8,0%	6,4%	8,4%	13,8%	5,3%	3,1%	3,0%	8,1%	1,5%	4,7%
wdp 2009	43,0%	26,3%	62,6%	37,2%	51,3%	48,1%	50,7%	44,5%	45,9%	54,0%	52,1%	47,7%	30,0%	39,8%	35,1%	31,2%
wdp 2000	53,6%	30,2%	69%	41,8%	50,2%	46,8%	52,1%	44,3%	53,6%	46%	53,6%	50,3%	38,5%	36,5%	33,9%	30,8%

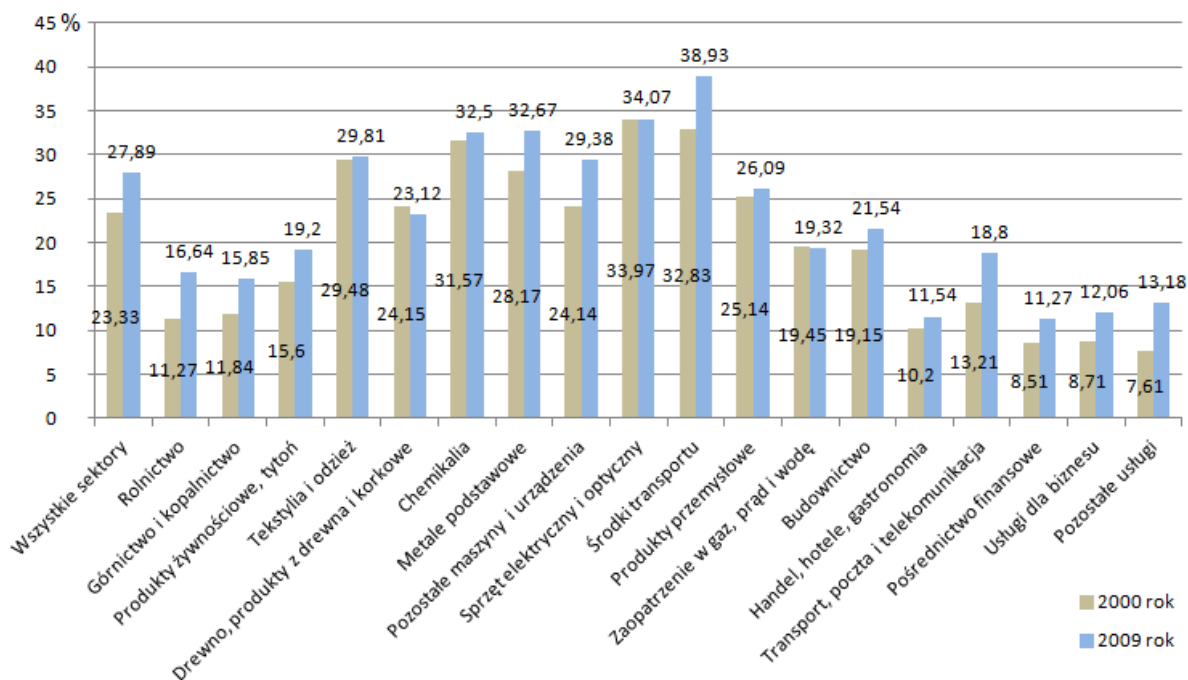
(exp – udział eksportu sektora w całkowitym eksporcie; wd – udział wartości dodanej sektora w całkowitej wartości dodanej; wdp – udział pośredniej wartości dodanej sektora w całkowitej wartości dodanej sektora)

Źródło: Opracowane na podstawie OECD-WTO Trade in Value Added (TiVA) - May 2013, <http://stats.oecd.org/>

Z wykresu nr 1 wynika, iż udział zagranicznej wartości dodanej istotnie wzrósł w przypadku wszystkich sektorów za wyjątkiem zaopatrzenia w prąd gaz i wodę (spadek o 0,13 punktu proc.) oraz drewna, produktów z drewna i korkowych (spadek o 1,03 punktu proc.). Największy wzrost wystąpił w przypadku środków transportu (o 6,1 punktu proc.), a więc największego sektora eksportowego w polskiej gospodarce, który równocześnie dysponuje najdynamiczniej rozwijającą się bazą krajowych poddostawców. Pozostałe największe sektory eksportowe (chemikalia, metale podstawowe, sprzęt elektryczny i optyczny) za wyjątkiem produktów żywnościowych i tytoniu charakteryzują się ponadprzeciętnym udziałem (powyżej 28%) zagranicznej wartości dodanej. Można stąd wnioskować, że dla wzrostu eksportu, rozwoju specjalizacji w danej dziedzinie konieczne jest zapewnienie importu odpowiednich półproduktów, konkurencyjnych dóbr pośrednich. Zależność ta w szczególności odnosi się do sektorów, w których konieczne jest zastosowanie zaawansowanych technologii. Najniższe udziały zagranicznej wartości dodanej notuje się w branżach usługowych – usługi dla biznesu, pozostałe usługi, pośrednictwo finansowe oraz handel hotele i gastronomia

**Wykres nr1**

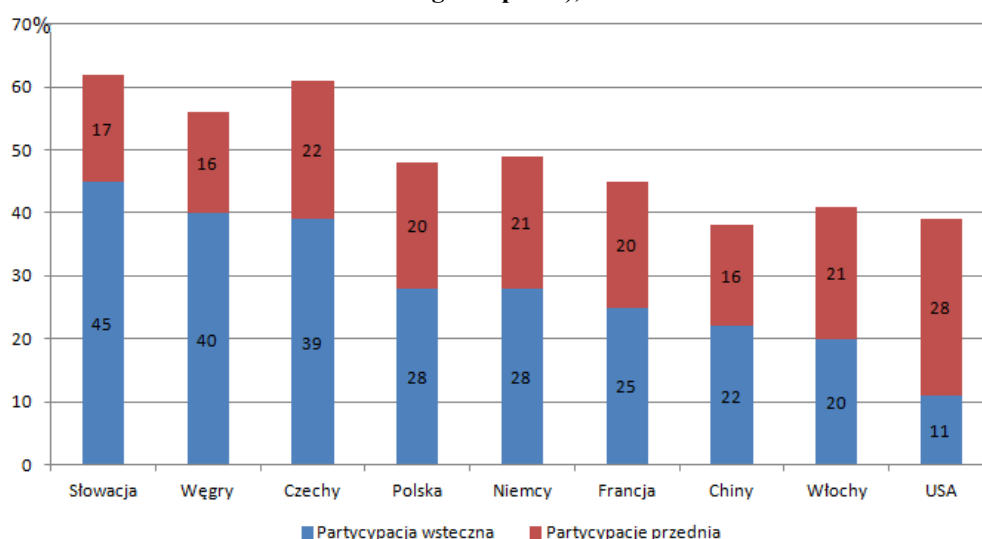
**Udział zagranicznej wartości dodanej w eksporcie brutto Polski, lata 2000 i 2009 (wybrane sektory)**



Źródło: Opracowane na podstawie OECD-WTO Trade in Value Added (TiVA) - May 2013, <http://stats.oecd.org/>

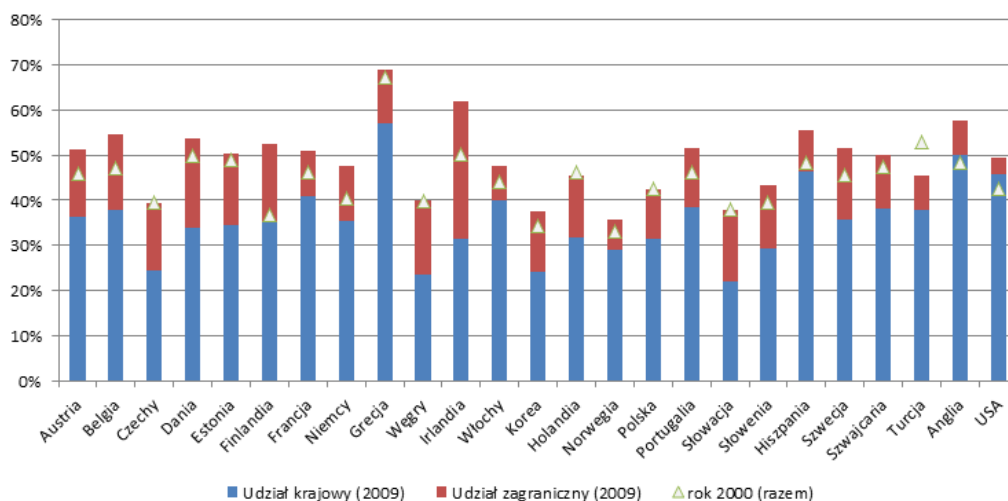
<sup>6</sup> Dla wskaźnika udziału pośredniej wartości dodanej sektora w całkowitej wartości dodanej sektora przedstawiono dane dla lat 2000 i 2009.

**Wykres nr 2**  
**Partycypacja wsteczna i przednia wybranych krajów w globalnych łańcuchach wartości (jako procent całkowitego eksportu), rok 2009**



Źródło: Opracowane na podstawie OECD-WTO Trade in Value Added (TiVA) - May 2013, <http://stats.oecd.org/>  
 Prawie połowa (48%) polskiego eksportu realizowana jest w ramach GŁW (wykres nr 2). Z czego 17% eksportu brutto to partycypacja przednia, czyli część krajowej wartości dodanej, która wchodzi w skład eksportu innych gospodarek (eksportowane półprodukty wchodzą w skład bardziej złożonych półproduktów bądź produktów finalnych, które kierowane są na eksport). Partycypacja wsteczna, a więc udział wartości zagranicznych półproduktów w polskim eksporcie wyniósł 28%. Pozostała część eksportu stanowi krajowa wartość dodana, która jest skierowana na zagraniczne rynki finalne. Polska jest więc krajem, który jest dosyć istotnie zaangażowany w procesy fragmentacji produkcji w skali międzynarodowej (o czym świadczy m.in. względnie wysoki w poziomie partycypacji przedniej). Zaangażowanie to ma charakter zależny, jako że większość eksportu ma miejsce w ramach łańcuchów kontrolowanych przez korporacje transnarodowe. Wyższe poziomy partycypacji w GŁW notują jedynie gospodarki dużo mniejsze, bardziej otwarte aniżeli gospodarka polska.

**Wykres nr 3**  
**Udział usług w eksporcie brutto dla lat 2000 i 2009 (wybrane kraje)**



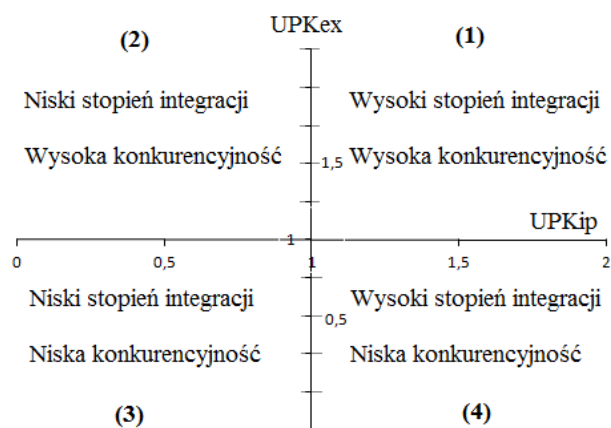
Źródło: Opracowane na podstawie OECD-WTO Trade in Value Added (TiVA) - May 2013, <http://stats.oecd.org/>  
 Jak wynika z wykresu nr 3, udział usług w polskim eksporcie w roku 2009 znajdował się na poziomie 42% i w porównaniu do roku 2000 był niższy o jeden punkt procentowy. Dodatkowo jest to wartość zbliżona ze średnią dla gospodarki globalnej (43%). Podobne udziały można zaobserwować w przypadku innych krajów Europy Środkowo-wschodniej, jak w przypadku Czech (39%), Słowacji (38%) lub Węgier (40%). Poziom ten jest względnie stabilny, gdyż zmiany w porównaniu do roku 2000 nie były istotne. Wyżej rozwinięte kraje UE, w badanym okresie zanotowały wzrost udziału usług w eksporcie, co wynika m.in. z dynamicznego rozwoju usług pośrednictwa finansowego oraz usług dla biznesu w tych gospodarkach. Usługi odgrywają bardzo ważną rolę w kształtowaniu konkurencyjności poszczególnych sektorów przemysłu przetwórczego. Dodatkowo ich udział przeważa w początkowych i końcowych ogniwach łańcucha, a więc w tych które generują najwięcej wartości. W pozostałych

fazach produkcji usługi są również obecne, jednak są to raczej usługi wysoce zestandaryzowane, które generują niewielką wartość dodaną<sup>7</sup>. Niski poziom usług w polskim eksporcie można po części również tłumaczyć, tym że procesy usługowe realizowane np. w dużych centrach usług dla biznesu (outsourcingu) z kapitałem zagranicznym, przynajmniej w początkowych fazach realizacji takich przedsięwzięć są właśnie wysoce zestandaryzowane, nie wiążą się z wysoką decyzywnością co w efekcie skutkuje względnie niskimi wynagrodzeniami.

### Konkurencyjność i stopień integracji sektorów gospodarczych w ramach globalnych łańcuchów wartości

Powszechnie stosowanym miernikiem konkurencyjności eksportu jest indeks ujawnionej przewagi komparatywnej (indeks Balassy). Zastosowanie tego miernika pozwala na ustalenie produktów, sektorów w danej gospodarce, które posiadają szczególnie silną pozycję na rynkach międzynarodowych. W analizie pozycji gospodarki w ramach GŁW, pomocne okazuje się zastosowanie indeksu Balassy obliczonego na podstawie nie tylko eksportu ale również w odniesieniu do wolumenu importowanych dóbr pośrednich. Tak skonstruowany miernik określa poziom przewagi komparatywnej danego sektora w procesach montażu, przetwarzania dóbr finalnych lub pośrednich<sup>8</sup>. Równocześnie wartość tego indeksu odzwierciedla stopień integracji danego sektora w ramach GŁW. Określenie pozycji gospodarki polskiej wymaga zastosowania obu wariantów indeksu Balassy przy uwzględnieniu udziałów dóbr pośrednich w wolumenach eksportu poszczególnych sektorów. Na schemacie numer 1 przedstawiono schemat sposobu zestawienia indeksu ujawnionej przewagi komparatywnej w całkowitym eksporcie sektora (UPKex, na osi odciętych<sup>9</sup>) oraz indeksu ujawnionej przewagi komparatywnej w imporcie dóbr pośrednich sektora (UPKip, na osi rzędnych<sup>10</sup>) – należy zwrócić uwagę na to, iż osie przecinają się w punkcie (1;1).

**Schemat nr 1**  
Sposób przedstawienia indeksów ujawnionej przewagi komparatywnej



Źródło: Opracowanie własne na podstawie Beltramello (2012)

W pierwszej ćwiartce układu przedstawionego na schemacie nr1 wartości indeksów UPKip oraz UPKex są większe od jedności. Oznacza to, że sektory zaliczane do tego przedziału charakteryzują się relatywnie wysoką konkurencyjnością (relatywnie duży wolumen eksportu) jak i intensywnie partycypują w globalnych łańcuchach wartości (relatywnie duży wolumen importu dóbr pośrednich, wysoka importochłonność). Należy jednak podkreślić, że jeżeli wysokiemu poziomowi importu dóbr pośrednich towarzyszy niewielki poziom eksportu dóbr finalnych, to uzyskana wartość dodana może być niewielka. Niższym stopniem integracji odznaczają się sektory zaliczane do drugiej ćwiartki. Względnie wysokiemu poziomowi eksportu towarzyszy mniejszy import dóbr pośrednich, co jest charakterystyczne dla sektorów niskich, średnio-niskich technologii, eksportu surowców naturalnych. Do trzeciej ćwiartki można zaliczyć sektory najsłabiej rozwinięte jak i cechujące się niewielką partycypacją w globalnych łańcuchach. Sektory te mogą znajdować się dopiero w fazie wzrostu i wraz z postępującą integracją zwiększą swoją obecność na rynkach zagranicznych co przełoży się na większy eksport. W przypadku sektorów należących do czwartej ćwiartki, wysokiemu poziomowi importu dóbr pośrednich towarzyszy niski poziom przewagi komparatywnej w eksporcie. Można zakładać iż działalność w tych sektorach opiera się na nieskomplikowanych procesach montażowych o niskiej wartości dodanej.

<sup>7</sup> National Board of Trade (2013), str. 7

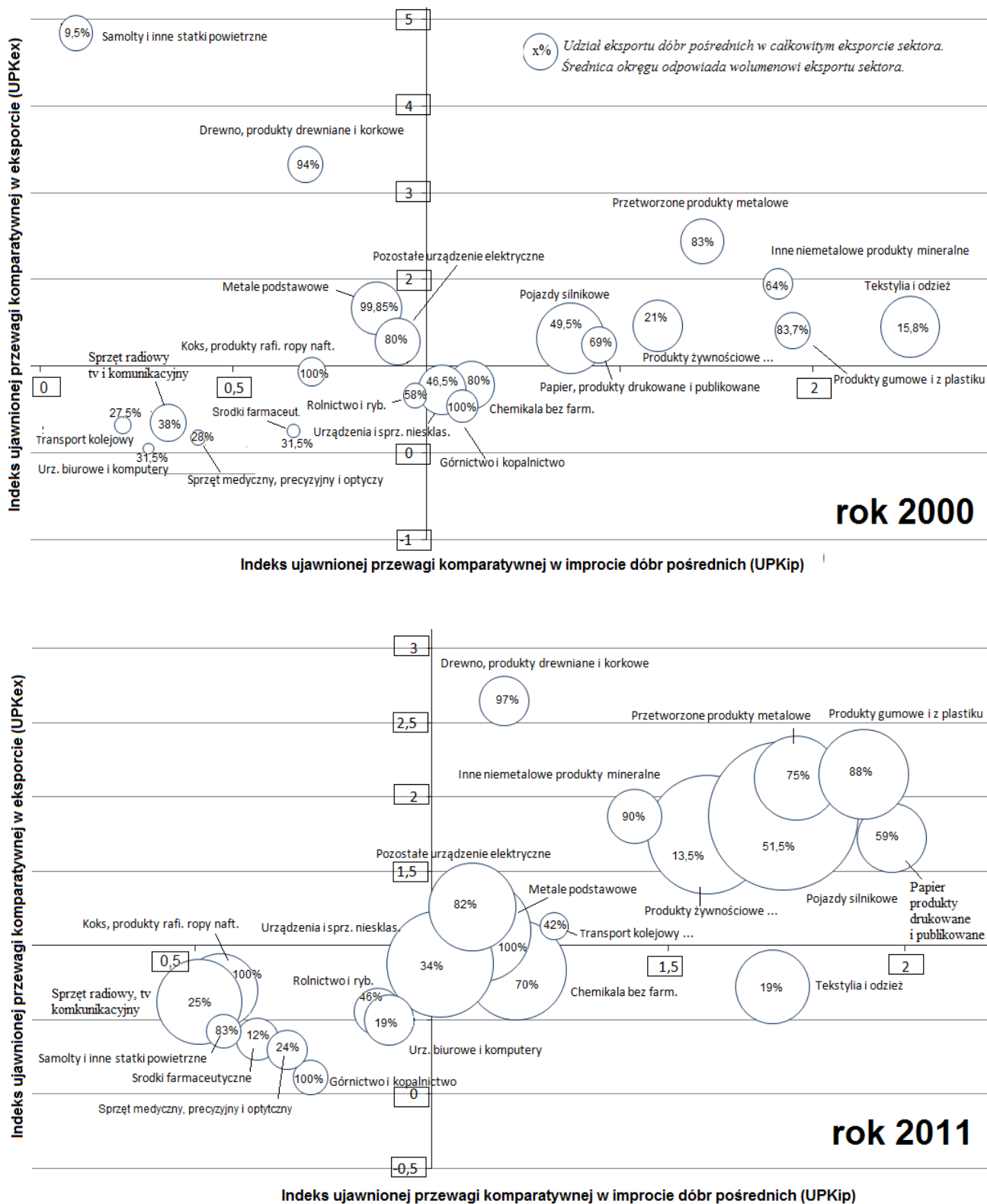
<sup>8</sup> Ng (1999)

<sup>9</sup> Ujawniona przewaga komparatywna w eksporcie została obliczona jako  $UPKex = (X_{s,k}/X_{s,w})/(X_k/X_w)$ , gdzie  $X_{s,k}$  oraz  $X_{s,w}$  to wolumeny eksportu sektora s odpowiednio w skali badanej gospodarki oraz w skali świata (referencyjnej grupy krajów), natomiast  $X_k$  i  $X_w$  to całkowity eksport odpowiednio gospodarki jak i świata.

<sup>10</sup> Ujawniona przewaga komparatywna w imporcie dóbr pośrednich to  $UPKip = (M_{s,k}/M_{s,w})/(M_k/M_w)$ , gdzie  $M_{s,k}$  oraz  $M_{s,w}$  to wolumeny importu sektora s odpowiednio w skali badanej gospodarki oraz w skali świata (referencyjnej grupy krajów), natomiast  $M_k$  i  $M_w$  to całkowity import odpowiednio gospodarki oraz świata.

Wykres nr4

Konkurencyjność i stopień integracji wybranych sektorów gospodarki polskiej w latach 2000 oraz 2011



Źródło: Opracowane na podstawie STAN Database for Structural Analysis, <http://stats.oecd.org/>, szczegółowe dane w załączniku nr 1.

Na podstawie analizy danych przedstawionych na wykresie nr 4 możliwe jest opisanie zmian jakie zaszły w pozycji gospodarki polskiej w ramach GŁW pomiędzy rokiem 2000 oraz 2011 w odniesieniu do poszczególnych sektorów (zgodnie ze schematem nr 1). W roku 2000, w drugiej ćwiartce wykresu (wysoka konkurencyjność, niski stopień integracji) znalazły się takie sektory jak drewno, produkty z drewna, metale podstawowe oraz pozostałe urządzenia elektryczne. Należy podkreślić, iż drewno oraz produkty z drewna cechują się najwyższym poziomem konkurencyjności spośród wszystkich badanych sektorów (zarówno w roku 2000 jak i 2011). W roku 2011 wymienione trzy sektory przesunęły się do ćwiartki pierwszej co wiązało się ze wzrostem importochłonności,

wyższym stopniem integracji. Równocześnie jednak poziomy konkurencyjności eksportu sektorów spadły w porównaniu do roku 2000. Pomimo istotnych wzrostów poziomów eksportu (np. dla metali podstawowych oraz pozostałych urządzeń elektrycznych o ponad pięć razy) relatywna pozycja tych sektorów w skali globalnej nie została utrzymana. Udział dóbr pośrednich w eksporcie dla wspomnianych sektorów jest wysoki (ponad 80%) i nie zaszła w tym przypadku istotna zmiana pomiędzy rokiem 2000 a 2011.

Do grupy sektorów odznaczających się wysoką konkurencyjnością oraz wysokim stopniem integracji, w roku 2000 można zaliczyć pojazdy silnikowe, papier, produkty drukowane, produkty żywnościowe, przetworzone produkty metalowe, inne niemetalowe produkty mineralne, produkty gumowe i z plastiku oraz tekstylia i odzież. Najbardziej konkurencyjny sektor w tej grupie to przetworzone produkty metalowe (wartość indeksu Balasy dla eksportu równa 2,44). Ekspert tekstyliów i odzieży oraz produktów żywnościowych stanowią odpowiednio 75% oraz 54% eksportu pojazdów silnikowych. W roku 2011 można zaobserwować gwałtowny spadek konkurencyjności sektora tekstyliów i odzieży – spada zarówno stopień integracji (2,25 do 1,72) jak i wartość indeksu Balassy dla eksportu (z 1,46 do 0,72). Branża ta więc traci swoją pozycję przy zachowaniu względnie wysokiego poziomu importochłonności (jest to jedyny sektor, który przesunął się z ćwiartki pierwszej do czwartej). Widoczny jest gwałtowny rozwój branży samochodowej – eksport pomiędzy rokiem 2000 a 2011 wzrósł o 570%, a sektor znacząco poprawił swoją pozycję na rynku światowym, przy równoczesnym rozwoju specjalizacji w imporcie dóbr pośrednich (z 1,37 do 1,74). Ekspert tekstyliów i odzieży oraz produktów żywnościowych stanowią odpowiednio 24% oraz 62% eksportu pojazdów silnikowych (rok 2011). Dane te, stosunkowo dobrze odzwierciedlają zmianę położenia punktów ciężkości w eksporcie, co przekłada się na specyfikę pozycji gospodarki polskiej w ramach GŁW. W przypadku takich sektorów jak produkty żywnościowe, papier i produkty drukowane, produkty gumowe i z plastiku, nastąpiła wyraźna poprawa konkurencyjności. Za wyjątkiem sektora wytwarzającego papier i produkty drukowane (wzrost importochłonności) nie odnotowano tutaj istotnych zmian w poziomie integracji. Pogorszyła się natomiast pozycja konkurencyjna przetworzonych produktów metalowych (sektor wyprzedzony m.in. przez produkty gumowe i z plastiku) oraz innych produktów mineralnych. Szczególnie niepokoić mogą zmiany, które odnoszą się do sektora innych niemetalowych produktów mineralnych – istotnie spadł poziom integracji jak i wzrósł udział półproduktów w eksporcie.

Szereg sektorów takich jak urządzenia biurowe i komputery, sprzęt radiowo-telewizyjny, sprzęt medyczny, precyzyjny i optyczny oraz środki farmaceutyczne, które pomimo tego, że zarówno w roku 2000 jak i 2011 pozostają w trzeciej ćwiartce, poprawiły swoją pozycję konkurencyjną. Każdy z tych sektorów zwiększył stopień integracji, jednak najbardziej widoczne jest to w przypadku urządzeń biurowych i komputerów – wzrostowi wartości indeksu Balassy dla eksportu (z 0,05 do 0,50) towarzyszył wyraźny przyrost importochłonności (z 0,28 do 0,91). Należy również zauważyć, iż udział półproduktów w eksporcie, dla wymienionych sektorów spadł. W dokładnie odwrotnym kierunku (spadek konkurencyjności i poziomu integracji) podążyły następujące branże – górnictwo i kopalnictwo (najdotkliwszy spadek indeksu Balassy dla eksportu z 0,54 do 0,11), rolnictwo i rybołówstwo oraz koks i produkty rafinacji ropy naftowej. Sektorem, który w wyjątkowy sposób poprawił swoją pozycję na rynku światowym jest transport kolejowy. W tym przypadku wartość indeksu Balassy dla eksportu wzrosła z 0,32 do 1,13, natomiast poziom integracji z 0,21 do 1,26.

W przypadku większości analizowanych sektorów, pomiędzy rokiem 2000 a 2011 zanotowano wzrost poziomu integracji, importochłonności. Przeciętnie wzrost importochłonności był pozytywnie skorelowany z poprawą konkurencyjności sektorów. Przyrosty importochłonności w przypadku poszczególnych sektorów są dosyć znaczne, co prowadzi do sytuacji, w której wzrost konkurencyjności (wyrażonej za pomocą indeksu Balassy) nie pociąga za sobą równie istotnych przyrostów korzyści z partycypacji w GŁW. Należy również zauważyć, że zmiany w ramach przedstawionych grup (ćwiartek) były bardziej znaczące aniżeli zmiany zachodzące pomiędzy grupami. Przykładowo wszystkie sektory (za wyjątkiem transportu kolejowego), które w roku 2000 należą do trzeciej ćwiartki tam też pozostają w roku 2011. Wyjątkiem jest przesunięcie trzech sektorów (drewno, produkty drewniane, metale podstawowe, pozostałe urządzenia elektryczne) z ćwiartki drugiej (wysoka konkurencyjność, niska integracja) do ćwiartki pierwszej (wysoka konkurencyjność, wysoka integracja) oraz wyraźny spadek znaczenia sektora tekstyliów i odzieży (przesunięcie z ćwiartki pierwszej do czwartej).

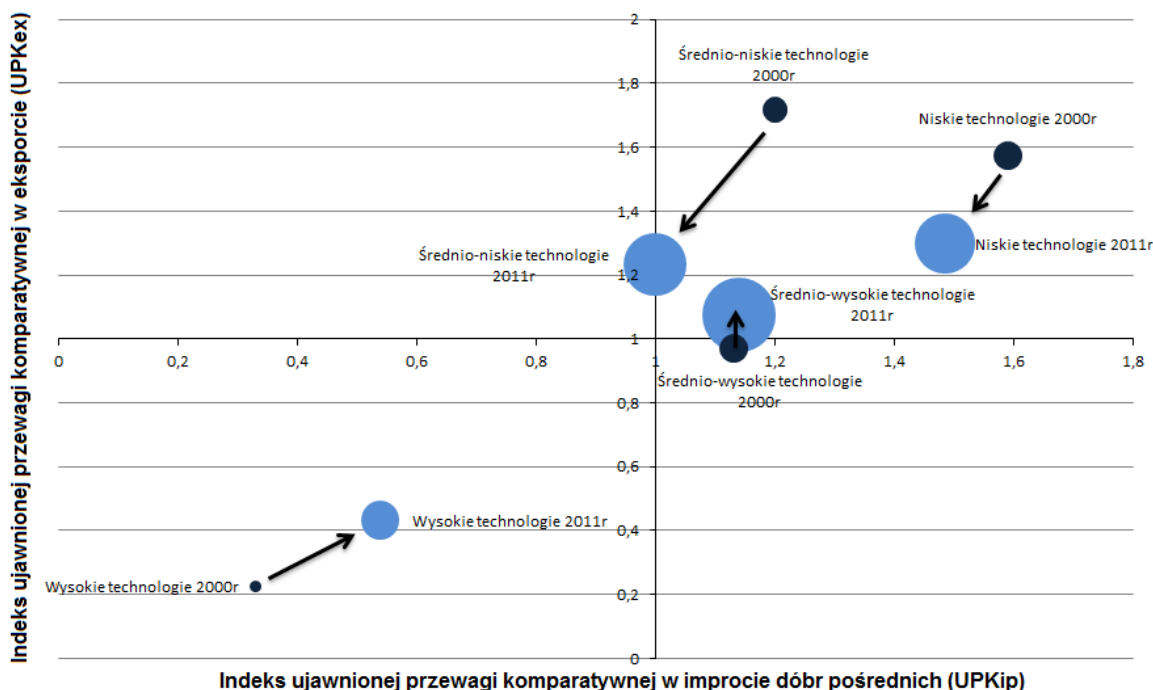
Na wykresie nr 5 przedstawiono pozycję gospodarki polskiej w ramach GŁW (zmiana między rokiem 2000 a 2011) ze względu na poziom nasycenia eksportowanych dóbr technologiami, a więc w sposób bardziej zagregowany aniżeli w przypadku wykresu nr 4. W przypadku dóbr nasyconych niskimi technologiami widoczny jest spadek zarówno przewagi komparatywnej w eksporcie jak i stopnia integracji. Tendencja ta może wynikać z rosnącej obecności na rynkach międzynarodowych gospodarek krajów rozwijających się, które specjalizują się w zadaniach wysoce pracochłonnych o niskiej wartości dodanej. Należy zwrócić uwagę iż spadek konkurencyjności sektora średnio-niskich technologii był jeszcze większy, towarzyszył temu spadek importochłonności w stopniu mniejszym niż proporcjonalny. Zjawisko to jest jednoznacznie niekorzystne. Można wnioskować, iż pogorszenie się pozycji gospodarki polskiej w odniesieniu do sektora niskich i średnio-niskich technologii to trwała tendencja, która powinna zostać zrekompensowana poprzez poprawę pozycji w eksporcie dóbr nasyconych wysokimi i średnio-wysokimi technologiami. Sektor średniowysokich technologii przesunął się z ćwiartki czwartej do pierwszej, jednakże poprawa konkurencyjności była nieznaczna a stopień integracji praktycznie nie uległ zmianie. W przypadku sektora wysokich technologii nastąpiła wyraźna poprawa pozycji, jednakże nadal indeks ujawnionej przewagi komparatywnej pozostaje wyjątkowo niski. Dodatkowo poziom ujawnionej przewagi komparatywnej w eksporcie jest niższy od ujawnionej przewagi komparatywnej w imporcie (specjalizacji w imporcie półproduktów),



co świadczy o niskiej krajowej wartości dodanej. Duża część komponentów nasyconych wysokimi technologiami jest więc importowana, a w kraju realizowane są procesy montażu, lub produkcja innych koniecznych podzespołów nasyconych mniej zaawansowanymi technologiami. Zjawisko to dotyczy również sektora niskich i średniowysokich technologii. Jedynie w przypadku sektora średnio-niskich technologii poziom ujawnionej przewagi komparatywnej w eksporcie przewyższa poziom ujawnionej przewagi komparatywnej w imporcie półproduktów.

Wykres nr 5

**Konkurencyjność i stopień integracji sektorów eksportowych, ze względu na poziom technologiczny w latach 2000 oraz 2011**



Źródło: Opracowane na podstawie STAN Database for Structural Analysis, <http://stats.oecd.org/>, szczegółowe dane w załączniku nr 2.

Tabela nr 3

**Ujawniona przewaga komparatywna obliczona na podstawie eksportu brutto (UPKex) oraz krajowej wartości dodanej w eksporcie (UPKwd), lata 2005, 2008 oraz 2009**

Wskaźnik	UPKex			UPKwd			UPKwd - UPKex		
	2005	2008	2009	2005	2008	2009	2005	2008	2009
Artykuły spożywcze, tytoń	1,52	1,31	1,49	1,64	1,37	1,53	0,11	0,07	0,04
Tekstylia i odzież	0,77	0,87	0,86	0,75	0,83	0,82	<u>-0,02</u>	<u>-0,04</u>	<u>-0,04</u>
Drewno, produkty z drewna, papier	1,45	1,13	1,26	1,44	1,14	1,24	<u>-0,01</u>	0,01	<u>-0,03</u>
Chemikalia i niemetalowe produkty mineralne	0,92	0,80	0,82	0,96	0,84	0,85	0,04	0,03	0,03
Metale podstawowe i produkty z metalu	1,28	1,10	1,08	1,28	1,04	1,05	0,00	<u>-0,07</u>	<u>-0,03</u>
Maszyny i urządzenia	0,77	0,83	0,81	0,77	0,81	0,79	<u>0,00</u>	<u>-0,03</u>	<u>-0,02</u>
Urządzenia elektryczne i optyczne	0,51	0,63	0,57	0,49	0,66	0,60	<u>-0,02</u>	0,04	0,03
Środki transportu	1,23	1,56	1,55	1,05	1,42	1,39	<u>-0,18</u>	<u>-0,14</u>	<u>-0,16</u>
Pozostałe produkty przemysłowe	1,94	1,70	1,68	1,98	1,72	1,71	0,04	0,02	0,03

Źródło: Opracowane na podstawie OECD-WTO Trade in Value Added (TiVA) - May 2013, <http://stats.oecd.org/>

W tabelicy nr 3 przedstawiono wartości indeksu ujawnionej przewagi komparatywnej obliczonej zarówno na podstawie eksportu brutto (UPKex) jak i krajowej wartości dodanej w eksporcie (UPKwd). Wskaźnik UPKwd podlega takiej samej interpretacji jak w przypadku konwencjonalnego wskaźnika UPKex. Należy podkreślić, iż

pojęcie importochłonności w odniesieniu do indeksu **UPKwd** ma odmienne znaczenie (wężej pojęta importochłonność eksportu sektora) aniżeli w przypadku analizy przeprowadzonej w odniesieniu do wykresu nr 4 (szerzej pojęta, całkowita importochłonność sektora, część importowanych półproduktów zostaje skonsumowana jako element dobra finalnego na rynku lokalnym). Kluczowym elementem jest interpretacja różnicy pomiędzy **UPKwd** a **UPKex**. Jeżeli ta różnica jest większa od zera można stwierdzić iż sektor jest mniej importochłonny niż średnia dla całego eksportu, jeżeli natomiast różnica ta jest mniejsza od zera sektor bardziej importochłonny niż średnią importochłonnością eksportu. Dane przedstawione w tabeli nr 3 potwierdzają wyniki poprzednich analiz. Do sektorów o poziomie importochłonności w eksporcie poniżej średniej należą artykuły spożywcze i tytoń oraz chemikalia i niemetalowe produkty mineralne. Pozostałe sektory (w szczególności środki transportu jak i tekstylia i odzież oraz metale podstawowe) odznaczają się ponadprzeciętną importochłonnością eksportu.

## Możliwości awansu gospodarczego

Sam fakt zwiększania stopnia partycypacji w ramach GŁW nie gwarantuje jeszcze długofalowego wzrostu korzyści z uczestnictwa jak i nie zapewnia wejścia na ścieżkę trwałego wzrostu gospodarczego, postępu cywilizacyjnego. Otwarcie gospodarki i jej integracja z rynkami międzynarodowymi są oczywiście bardzo ważne, jednakże w przypadku takiego kraju jak Polska, który wyraźnie traci w przypadku sektorów mniej zaawansowanych technologii na rzecz krajów rozwijających się i równocześnie nadal nie wypracował silnych przyczółków eksportowych w przypadku branż generujących większą wartość dodaną, realna staje się groźba tzw. pułapki średniego dochodu<sup>11</sup>. Dominujący dotychczas model partycypacji oparty na imporcie zagranicznych technologii, półproduktów i wykorzystywaniu ich w pracochłonnych sektorach generujących ograniczoną wartość dodaną powinien zostać zastąpiony poprzez bardziej innowacyjne podejście, rozwiązania oparte w mniejszym stopniu na zagranicznym kapitale. Umożliwiłoby to przejście do bardziej wartościowych ogniw które najczęściej znajdują się na samym końcu łańcucha, blisko rynków na produkty finalne lub też wiążą się z początkowymi fazami koncepcyjnymi, badawczymi. Należy zauważyć, iż pozycja polskiej gospodarki w ramach GŁW charakteryzuje się koncentracją na środkowych ogniwach łańcucha wartości, czemu towarzyszy wysoki udział zagranicznej wartości dodanej w eksporcie oraz przeciętnie niewysoki poziom wynagrodzeń. Konieczne jest więc stymulowanie awansu polskich przedsiębiorstw w GŁW. W pracy Gereffi (2005) wyróżnia się dwa, podstawowe typy awansu:

1. Rozwój kompetencji, zdolności, możliwości technologicznych dostawcy (awans przedsiębiorstwa). Możliwość ta istnieje również w przypadku podmiotów nie uczestniczących w GŁW, jednakże uczestnictwo przyczynia się zazwyczaj do przyspieszenia takich zmian. Wyróżnia się tu dwa szczegółowe przypadki:
  - Modyfikacja procesu – reorganizacja procesów produkcji, wprowadzenie nowych technologii, czego skutkiem jest wyższa wydajność przyczyniająca się do poprawy pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa. Jako przykład można tu przytoczyć producentów typu OEM (*original equipment manufacturer*), którzy są w stanie zrealizować bardzo duże zamówienia w krótkim czasie (produkcja zazwyczaj realizowana na zlecenie wiodących przedsiębiorstw np. z branży elektronicznej)
  - Modyfikacja produktu – wprowadzenie nowych produktów lub ulepszenie już istniejących z wyprzedzeniem działań konkurencji. Przedsiębiorstwo może realizować wyższe zyski dzięki produktom o wyższej jakości. Wiąże się z tym zastosowanie zaawansowanych technologii jak np. w przypadku samochodów o napędzie hybrydowym.
2. Awans dotyczący funkcji, którą spełnia poddostawca w ramach GŁW (uczestnictwo w łańcuchu jest warunkiem koniecznym). Można tutaj wymienić dwa podtypy:
  - Awans funkcjonalny – ogólne podniesienie poziomu kompetencji przedsiębiorstw wynikające z podjęcia nowych zadań, zakresów odpowiedzialności lub/i z wycofania się z części dotychczasowej działalności. Taki wariant awansu może zostać zrealizowany m.in. poprzez przejęcie istniejącego przedsiębiorstwa lub jego części, które jest w posiadaniu atrakcyjnych aktywów (np. marki, patentów, technologii).
  - Awans międzysektorowy oznacza fundamentalną zmianę profilu działalności, przejście do innego łańcucha wartości. Przedsiębiorstwo może dysponować specyficznymi kompetencjami, które mogą zostać zastosowane w innych sektorach (międzysektorowy transfer kompetencji). Przedsiębiorstwo produkujące ekrany telewizyjne, może zastosować wiedzę z tym związaną w procesie wytwarzania wysokiej jakości notebooków.

Jak można zauważyć, awans jest zadaniem bardzo złożonym i wymagającym wielu nakładów. W przypadku polskiej gospodarki największe prawdopodobieństwo awansu występowałoby w sektorach już wysoce umiędzynarodowionych, konkurencyjnych oraz dysponujących rozwiniętą bazą krajowych poddostawców (warunki te spełniałyby np. sektor samochodowy lub transport kolejowy). Należy również zauważyć, że początkowy awans w ramach danego sektora w późniejszych fazach nie ogranicza się tylko do niego, gdyż w warunkach pionowej specjalizacji gospodarek jak i handlu zadaniami awanse międzysektorowe są wysoce prawdopodobne. Istotną rolę w takim awansie odgrywa akumulacja kapitału intelektualnego, wiedzy. To właśnie kapitał intelektualny, zasoby know-how pozwalają przedsiębiorstwom i całemu krajowi na wytworzenie i przechwycenie większej części wartości dodanej<sup>12</sup>. Równocześnie bardzo istotne jest wprowadzenie i utrzymanie określonych ram instytucjonalnych, które

<sup>11</sup> Eichengreen (2013), Agenor (2012)

<sup>12</sup> OECD (2013), str 228

efektywnie przeciwdziałają niedoskonałościom rynkowym i pozwalają na nieskrępowany przepływ informacji oraz akumulację kapitału społecznego.

## Podsumowanie

Gospodarka polska bardzo intensywnie uczestniczy w GŁW - połowa polskiego eksportu realizowana jest w ramach wstecznej i przedniej partycypacji. Analizując udział krajowej wartości dodanej w eksporcie brutto, który wskazuje na poziom relatywnych korzyści z partycypacji w GŁW, należy stwierdzić iż poziom ten systematycznie obniża się. Świadczy to o wysokiej importochłonności polskiego eksportu i o słabej bazie krajowych poddostawców w przypadku szeregu sektorów. Biorąc pod uwagę rozmiary polskiej gospodarki jak i stosunkowo niski poziom krajowej wartości dodanej per capita, dalszy spadek krajowej wartości dodanej mógłby świadczyć o istotnych niedoskonałościach strukturalnych polskiego sektora eksportowego. Należy podkreślić iż sam fakt daleko idącej integracji gospodarki narodowej z gospodarką światową, GŁW nie gwarantuje jeszcze długofalowego wzrostu korzyści z uczestnictwa jak i nie zapewnia wejścia na ścieżkę trwałego wzrostu gospodarczego, postępu cywilizacyjnego. Pozycja gospodarki polskiej w sektorach średnich i niskich technologii wyraźnie pogorszyła się, co w dużym stopniu wynika z narastającej konkurencji ze strony krajów rozwijających się i zmieniającego się międzynarodowego podziału pracy. Równocześnie jednak nie obserwuje się odpowiednio dynamicznego wzrostu sektorów wysokich i średniowysokich technologii. Dodatkowo, sektory eksportowe charakteryzują się koncentracją na środkowych ogniwach łańcucha wartości, czemu towarzyszy wysoki udział zagranicznej wartości dodanej w eksporcie oraz przeciętnie niewysoki poziom wynagrodzeń. Z tego też powodu gospodarka Polski narażona jest na tzw. pułapkę średniego dochodu.

## Literatura

- Agénor, P., Canuto, O., Jelenic, M., *Avoiding Middle-Income Growth Traps*, Economic Premise, No. 98, The World Bank, Washington, 2012
- Athukorala, P., Nasir, S., *Global Production Sharing and South-South Trade*, Australian National University, 2012
- Beltramo, A., De Backer, K., Moussié, L., *The Export Performance of Countries within Global Value Chain*, OECD, Science, Technology and Industry Working Paper, 2012
- Chojna, J., *Udział podmiotów z kapitałem zagranicznym w polskim handlu zagranicznym, w: Inwestycje zagraniczne w Polsce*, IKCHZ-IBRKK, Warszawa 2009
- Eichengreen, B., Park K., *Growth Slowdowns Redux: New Evidence on the Middle-Income Trap*, NBER Working Paper No. 18673, 2013
- Gereffi, G., Cattaneo, O., Staritz, C., *Global Value Chains in a Postcrisis World – A Development Perspective*, The World Bank, Washington, 2010
- Gereffi, G., Humphrey, J., Sturgeon, T., *The Governance of Global Value Chains*, Review of International Political Economy, 2005, 12(1): 78-104
- Hausner, J., et al, *Konkurencyjna Polska Jak awansować w światowej lidze gospodarczej?*, Kraków, 2013
- National Board of Trade, *Global Value Chains and Services*, Kommerkollegium, 2013
- Marczewski, K., *Kierunki i determinanty polskiego eksportu przetwórczego przed i po akcesji do Unii Europejskiej – analiza w podziale na firmy z udziałem kapitału zagranicznego i firmy z kapitałem krajowym w: Polityka gospodarcza Polski w integrującej się Europie 2009-2010*, IKCHZ-IBRKK, 2010
- Ng, F., Yeats, A., *Production Sharing in East Asia: Who Does What Whom and Why?*, World Bank Policy Research Working Paper No. 2197, 1999
- OECD, *Interconnected Economies Benefiting From Global Value Chains*, 2013
- UNCTAD, *World Investment Report 2013 Global Value Chains: Investment and Trade for Development*, United Nations Publications, 2013
- UNCTAD, *World Investment Report 2011 Non-equity Modes of International Production and Development*, United Nations Publications, 2011

## Załącznik nr 1 – dane dla wykresu nr 2

Rok	2011				2000			
	Wskaznik / sektor	Eksport	UPKex	UPKip	UPE	Eksport	UPKex	UPKip
Rolnictwo, rybołówstwo	2,847,455	0,56	0,89	46,0%	488,552	0,66	0,97	57,7%
Górnictwo i kopalnictwo	1,502,484	0,11	0,74	100,0%	876,773	0,54	1,09	100,0%
Produkty żywnościowe, napoje i tytoń	17,779,343	1,75	1,58	13,5%	2,260,147	1,47	1,60	21,1%
Tekstylna i odzież	6,882,274	0,72	1,72	19,0%	3,140,626	1,46	2,25	15,8%
Drewno, produkty drewniane i korkowe	3,124,154	2,65	1,15	96,7%	1,082,326	3,33	0,69	94,3%
Papier, produkty drukowane	6,095,324	1,72	1,97	59,0%	1,121,310	1,24	1,45	68,9%
Koks, produkty rafinacji ropy naftowej	6,978,142	0,70	0,55	100,0%	685,695	0,94	0,70	100,0%
Chemikalia bez środ. farmaceutycznych	12,691,123	0,84	1,18	70,5%	1,904,818	0,78	1,12	79,6%
Środki farmaceutyczne	2,249,336	0,37	0,63	12,3%	167,073	0,25	0,66	31,5%
Produkty gumowe i z plastiku	10,258,058	2,15	1,91	87,7%	1,097,129	1,41	1,95	83,7%
Inne niemetalowe produkty mineralne	3,661,639	1,87	1,43	90,3%	776,715	1,95	1,91	64,4%
Metale podstawowe	13,079,739	1,10	1,10	100,0%	2,355,887	1,67	0,87	99,9%
Przetworzone produkty metalowe	9,011,908	2,13	1,77	75,3%	1,740,489	2,44	1,71	83,3%
Urządzenia i sprzęt nie sklasyfikowane	1,4355,472	0,88	1,02	34,1%	2,050,544	0,73	1,04	46,6%
Urządzenia biurowe i komputery	3,169,131	0,50	0,91	19,1%	98,669	0,05	0,28	31,5%
Pozostałe urządzenia elektryczne	9,755,766	1,26	1,09	81,6%	1,818,936	1,28	0,92	80,4%
Sprzęt radiowy, TV i komunikacyjny	9,226,274	0,62	0,51	24,7%	1,196,773	0,35	0,33	38,1%
Sprzęt medyczny, precyzyjny i optyczny	2022034	0,30	0,69	24,2%	191383	0,18	0,41	28,0%
Pojazdy silnikowe	28341391	1,87	1,74	51,7%	4,216,515	1,32	1,37	49,4%
Transport kolejowy i pozostałe środki kom.	978300	1,13	1,26	42,0%	252550	0,32	0,21	27,6%

(Eksport podany w USD; UPKex to ujawniona przewaga komparatywna w eksporcie; UPKip to ujawniona przewaga komparatywna w imporcie; UPE oznacza udział półproduktów w eksporcie)

Źródło: STAN Database for Structural Analysis, <http://stats.oecd.org/>

## Załącznik nr 2 – dane dla wykresu nr 3

Rok	2011			2000		
	Wskaznik / sektor	Eksport	UPKex	UPKip	Eksport	UPKex
Wysokie	18 146 606	0,43	0,54	1 906 448	0,23	0,33
Średnio-wysokie	66 122 052	1,07	1,14	10 226 456	0,97	1,13
Średnio-niskie	48 012 756	1,23	1,00	7 687 188	1,72	1,20
Niskie	43 789 446	1,30	1,49	10 019 543	1,58	1,59

Źródło: STAN Database for Structural Analysis, <http://stats.oecd.org/>