

**Tomasz Geodecki, Maciej Jan  
Grodzicki**

---

**Jak awansować w światowej lidze  
gospodarczej? : Kraje Europy  
Środkowo-Wschodniej w globalnych  
łańcuchach wartości**

---

Zarządzanie Publiczne nr 33 (3), 15-40

---

2015

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej [bazhum.muzhp.pl](http://bazhum.muzhp.pl), gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach  
dozwolonego użytku.

New evidence from a case study of New York State”, *Industrial and Labor Relations Review*, 65(2): 350–376.

Shapiro, C., Stiglitz, J.E. (1984). “Equilibrium unemployment as a worker discipline device”, *American Economic Review*, 74(3): 433–444.

Stoll, M.A. (1999). “Spatial mismatch, discrimination, and male youth in the Washington, DC area: Implications for residential mobility policies”, *Journal of Policy Analysis and Management*, 18(1): 77–98.

Thompson, J.P. (2009). “Using local labor market data to re-examine the employment effects of the minimum wage”, *Industrial and Labor Relations Review*, 62(3): 343–366.

Welch, F. (1995). “Myth and measurement: The new economics of the minimum wage: comment”, *Industrial and Labor Relations Review*, 48(4): 842–848.

## Wpływ polityki płacy minimalnej na zatrudnienie w Stanach Zjednoczonych

W debatach politycznych w USA często powraca argument o rzekomo negatywnym wpływie podwyższenia płacy minimalnej na perspektywę zatrudnienia. Wiele wysiłku włożono w zgromadzenie ilościowych danych szacunkowych dotyczących tego zagadnienia. Uzyskane wyniki należy uznać za niejednoznaczne. Autorzy artykułu analizują dostępną literaturę przedmiotu, a następnie przechodzą do oceny wpływu różnic wysokości płacy minimalnej na poziomie stanowym na zatrudnienie młodzieży na rynkach pracy w regionie Wielkich Jezior. Zaobserwowano związek wyższego poziomu płacy minimalnej z wyższymi zarobkami, niższym zatrudnieniem i spadkiem rotacji pracowników w grupie wiekowej od 14 do 18 lat. W wypadku pracowników w wieku od 19 do 21 lat i od 22 do 24 lat trudniej zaobserwować wyraźny wpływ płacy minimalnej na poziom wynagrodzeń i zatrudnienia.

Słowa kluczowe: płaca minimalna, zatrudnienie młodzieży, rotacja pracowników i stanowisk.

Tomasz Geodecki, Maciej Jan Grodzicki

## Jak awansować w światowej lidze gospodarczej? Kraje Europy Środkowo-Wschodniej w globalnych łańcuchach wartości<sup>1</sup>

Głównym celem artykułu jest przedstawienie właściwości współczesnej fali globalizacji na gruncie koncepcji globalnych łańcuchów wartości (*global value chains* – GVC) oraz wyciągnięcie pozytywnych i normatywnych wniosków, jakie z niej płyną dla państw Europy Środkowo-Wschodniej. W szczególności zarysowano naturę wyzwań, przed którymi obecnie stoją te kraje, oraz dokonano refleksji nad pożądanymi kierunkami polityk publicznych. Szczególną uwagę poświęcono rozwojowi technologicznemu umożliwiającemu uzyskiwanie wysokiej wartości dodanej. Rozważania teoretyczne uzupełniono i poparto argumentami empirycznymi w postaci opracowanych przez autorów wskaźników udziału gospodarek w GVC, a także wnioskami z literatury przedmiotu.

Słowa kluczowe: globalne łańcuchy wartości, pozycja konkurencyjna, kraje Europy Środkowo-Wschodniej, pułapka średniego poziomu rozwoju.

### Wprowadzenie

Zdaniem coraz liczniejszej grupy ekonomistów kraje Europy Środkowo-Wschodniej (EŚW) stoją przed niebezpieczeństwem wpadnięcia w tzw. pułapkę średniego poziomu rozwoju (zob. ECORYS 2009; Hausner et al. 2013; Świeboda 2013). W konsekwencji, dalszy awans tych państw w światowej lidze gospodarczej oraz dogonienie wysoko rozwiniętych krajów Europy

Zachodniej wydają się mocno zagrożone. W debacie pojawiają się również w kontekście rozwoju Europy Środkowo-Wschodniej takie negatywnie nacechowane określenia, jak „dryf rozwojowy”, „rozwój zależny”, „rozwój oparty na niskich kosztach pracy” czy niska innowacyjność. Poglądy ekspertów znajdują odzwierciedlenie w nastrojach społecznych i w objawach niestabilności politycznej w kolejnych państwach regionu. Natomiast rozwiązaniem problemów ma być przejście do innego modelu rozwojowego.

Niniejszy artykuł jest głosem w tej dyskusji zwracającym uwagę na pewien aspekt procesów rozwojowych państw EŚW związany z globalizacją ich gospodarek. Jednym z wyróżników modelu rozwojowego tego regionu Europy jest intensywna internacjonalizacja, której przejawami są: duża rola korporacji międzynarodowych w produkcji i zatrudnieniu, rosnące obroty handlowe, import kapitału i postęp techniczny oparty na transferze technologii. Z kolei współczesna literatura ekonomiczna, omawiając zagadnienia globalizacji, sugeruje, że w gospodarce światowej doszło do jakościowej zmiany, która polega, w uproszczeniu, na podzieleniu procesów produkcyjnych na liczne etapy, realizowane przez różne firmy

dr Tomasz Geodecki  
Katedra Gospodarki i Administracji Publicznej  
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie  
ul. Rakowicka 16, 31-510 Kraków  
geodecki@uek.krakow.pl

mgr Maciej Jan Grodzicki  
Instytut Ekonomii i Zarządzania  
Uniwersytet Jagielloński  
ul. Łojasiewicza 4, 30-348 Kraków  
grodzicki.maciej@gmail.com

<sup>1</sup> Prace nad niniejszym referatem zostały częściowo sfinansowane ze środków Narodowego Centrum Nauki w ramach projektu badawczego pn. „Podejście neoweberskie w zarządzaniu publicznym – w kierunku budowy paradygmatu”, realizowanego przez Katedrę Gospodarki i Administracji Publicznej Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, nr umowy UMO-2013/11/B/HS4/01064.

zlokalizowane w różnych krajach. Zjawisko to niesie wiele konsekwencji, w szczególności dla państw doganiających.

Głównym celem artykułu jest przedstawienie właściwości współczesnej fali globalizacji na podstawie koncepcji światowych łańcuchów wartości (*global value chains* – GVC) oraz wyciągnięcie pozytywnych i normatywnych wniosków, które z niej płyną dla państw EŚW. Przede wszystkim zarysowano naturę wyzwań, przed którymi stoją obecnie te kraje, oraz podjęto refleksję na temat pożądanego kierunku polityki rozwoju. Rozważania teoretyczne uzupełniono i poparto argumentami empirycznymi w postaci obliczonych wskaźników udziału gospodarek w GVC.

## 1. Technologiczne podstawy przewagi konkurencyjnej

Co sprawia, że dany kraj osiąga przewagę komparatywną w produkcji jakiegoś dobra? Z jednej strony – niskie wynagrodzenia czynników wytwórczych, co umożliwia produkcję i sprzedaż po cenach bardziej konkurencyjnych niż rywale, którą to przewagę często wykorzystują kraje rozwijające się, konkurujące kosztami pracy. Z drugiej strony są to: unikatowość produktów utrudniająca skopiowanie ich przez rywali oraz unikatowość procesów i zasobów warunkująca osiągnięcie wysokiej wydajności czynników wytwórczych. Jednym z istotnych bodźców do zakwestionowania koncentracji na konkurencyjności cenowej, a wręcz zasadności jej rozpatrywania, było stwierdzenie przez Nicholasa Kaldora (1978), że wyższym jednostkowym kosztem pracy (ULC) nie towarzyszy wcale zmniejszenie udziału danego kraju w handlu światowym, a przeciwnie – w okresie powojennym z rosnącym eksportem szły w parze wyższe relatywne ceny i płace, co dla lat 1978–1994 potwierdza Jan Fagerberg (1996). Bez uwzględnienia innych czynników, takich, które umożliwiają większą sprzedaż pomimo wzrostu ceny, trudno byłoby wyjaśnić to zjawisko. Dlatego, jak dowodzi Fagerberg, tylko wzięcie pod uwagę faktu, że eksportowane przez niektóre gospodarki produkty mają przewagę jakościową, przede wszystkim technologiczną, tłumaczy skłonność partnerów handlowych do nabywania ich po wyższej cenie. Umożliwia to wytwórcom osiągnięcie

wyższych poziomów produktywności i udziałów w rynku. Spojrzenie to nie jest nowe – zarówno Marks (już w XIX w.), jak i Joseph Schumpeter w pierwszej połowie XX w. podkreślali istotność technologii w przewadze nad konkurentami<sup>2</sup>. W okresie powojennym paradoks Leontiewa, czyli okoliczność, że Stany Zjednoczone importowały dobra kapitałochłonne, eksportując pracochłonne, skłonił do zakwestionowania hipotezy o decydującym znaczeniu obfitości wyposażenia w czynniki produkcji w kształtowaniu się specjalizacji danego kraju w handlu zagranicznym. Dopiero uwzględnienie kapitału ludzkiego i czynników technologicznych umożliwiło wykazanie, że ta paradoksalna pracochłonność jest pozorna, ponieważ, owszem, praca, ale wyposażona w inne czynniki – wiedzę i technologię – jest tym, co zostaje ucieleśnione w eksportowanych dobrach i decyduje o kształcie amerykańskiego handlu zagranicznego (zob. Krugman, Obstfeld 2007, s. 102–104; Misala 2011). Natomiast zgodnie ze schematem nakreślonym przez Schumpetera (1960): skoro innowacja umożliwia czerpanie renty monopolowej do czasu, aż skuszeni zyskiem imitatorzy zastosują podobne rozwiązanie technologiczne, to kraje wiodące pod tym względem i systematycznie wprowadzające nowe rozwiązania będą mogły czerpać większe korzyści z handlu międzynarodowego i dzięki temu utrzymywać lub nawet powiększać swoją przewagę (zob. też: Fagerberg 1996).

Dlatego do określenia, w jakim stopniu dana gospodarka lub jej gałąź są innowacyjne i zaawansowane technologicznie, tzn. jakie udaje się uzyskiwać efekty gospodarcze dzięki rozwijaniu nowych technologii, używa się wskaźni-

<sup>2</sup> Zdaniem Josepha Schumpetera jednym z błędów większości ekonomistów jest nadmierne przywiązanie do konkurencji cenowej, podczas gdy „nie ten rodzaj konkurencji się liczy, lecz konkurencja nowych towarów, nowej technologii, nowych źródeł podaży, nowych typów organizacji (...) – konkurencja, która dysponuje przewagą w zakresie kosztów lub jakości i która uderza nie w marżę zysku i w wielkość produkcji istniejących firm, lecz w same ich podstawy i samą ich egzystencję (...) Potężna dźwignia, która na długą metę napędza wzrost produkcji i spycha ceny w dół, jest (...) zbudowana z zupełnie innego surowca” [niż konkurencja cenowa – aut.]. (Schumpeter 1995, s. 103–104; zob. też: Fagerberg 1988).

ków poziomu techniki<sup>3</sup>. Dla ich skonstruowania przyjmuje się założenie, że źródłem innowacji jest działalność badawczo-rozwojowa. Choć ekonomia co najmniej od początku XX w. rozpoznaje brak tożsamości wynalazczości i innowacji (Schumpeter 1960), to takie założenie jest o tyle

uprawnione, że prawa własności intelektualnej (patenty) i przewaga czasowa nad konkurentami sprawiają, iż to inwencja, a w mniejszym stopniu imitacja, są źródłem przewag konkurencyjnych.

Termin „wysoka technika” stosowany jest do tych dziedzin aktywności gospodarczej, w których

Tabela 1. Działy przetwórstwa przemysłowego według intensywności B+R

Sektor	Przetwórstwo przemysłowe
Wysoka technika ( <i>high-technology</i> )	21. Produkcja podst. substancji farmaceutycznych oraz leków i pozostałych wyrobów farmaceutycznych 26. Produkcja komputerów, wyrobów elektronicznych i optycznych
Średniowysoka technika ( <i>medium high-technology</i> )	20. Produkcja chemikaliów i wyrobów chemicznych 27. Produkcja urządzeń elektrycznych 28. Produkcja maszyn i urządzeń, gdzie indziej niesklasyfikowana 29. Produkcja pojazdów samochodowych, przyczep i naczep 30. Produkcja pozostałego sprzętu transportowego*
Średnioniska technika ( <i>medium low-technology</i> )	19. Wytwarzanie i przetwarzanie koksu i produktów rafinacji ropy naftowej 22. Produkcja wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych 23. Produkcja wyrobów z pozostałych mineralnych surowców niemetalicznych 24. Produkcja metali 25. Produkcja metalowych wyrobów gotowych z wyłączeniem maszyn i urządzeń**
Niska technika ( <i>low technology</i> )	10. Produkcja artykułów spożywczych 11. Produkcja napojów 12. Produkcja wyrobów tytoniowych 13. Produkcja wyrobów tekstylnych 14. Produkcja odzieży 15. Produkcja skór i wyrobów ze skór wyprawionych 16. Produkcja drewna i wyrobów z drewna oraz korka z włł. mebli, produkcja wyrobów ze słomy 17. Produkcja papieru i wyrobów z papieru 18.1. Drukowanie i działalność usługowa związana z poligrafią 31. Produkcja mebli 32. Pozostała produkcja wyrobów*** 33. Naprawa, konserwacja i instalowanie maszyn i urządzeń

Uwagi: \*dział 30 Produkcja pozostałego sprzętu transportowego dzieli się na grupy zaliczane zarówno do wysokiej techniki (HT) (30.3 Statki powietrzne i kosmiczne)) jak i średniowysokiej techniki (MHT) (większość grup) a także średnioniskiej techniki (30.1 Statki i łodzie),

\*\* bez 25.4 Produkcja broni i amunicji (MHT),

\*\*\* bez 32.5 Produkcja urządzeń, instrumentów oraz wyrobów medycznych (MHT).

Źródło: opracowanie własne na podst. *Nauka i technika w 2012 r.*, Warszawa, 2013.

<sup>3</sup> Niekiedy angielskie określenie *high technology* (*high tech*) tłumaczy się w języku polskim wprost, jako „wysoka technika” (zob. np. coroczne raporty GUS z serii „Nauka i technika”).

wartości sprzedaży notuje się duży udział prac badawczo-rozwojowych<sup>4</sup>. Są to głównie gałęzie przemysłu przetwórczego wytwarzające towary (dla usług zarezerwowano odrębną klasyfikację). Poziom techniki jest tym dla sektorów gospodarki (branż), czym wskaźnik intensywności B+R/PKB dla krajów. Zgodnie z klasyfikacją stworzoną w 1995 r. przemysły dzielą się na:

- wysoką technikę (*high-technology industries*);
- średniowysoką technikę (*medium high-technology industries*);
- średnioniską technikę (*medium low-technology industries*);
- niską technikę (*low-technology industries*).

Pierwotnie granice przedziałów ustalono na poziomie 1, 3 i 5%; w dalszych pracach nad konstrukcją wskaźników wzięto pod uwagę, że w miarę rozwoju gospodarki udział B+R może zwiększać się lub zmniejszać. Przykładowo, w analizie z 1997 r. Thomas Hatzichronoglou sugeruje przesunięcie granic do poziomu 7,5, 2,5 i 1%, przy okazji zwracając uwagę, że ostateczna klasyfikacja może różnić się w zależności od tego, czy do zawartości B+R zaliczy się także pośredni wkład technologiczny poprzednich faz produkcji i czy w mianowniku ujęta zostanie sprzedaż, czy wartość dodana<sup>5</sup>. Najbardziej popularna klasyfikacja działów przetwórstwa przemysłowego<sup>6</sup>, odnosząca się do działów klasyfikacji

<sup>4</sup> Jak zauważa Benoit Godin (2004), historia tej rodziny wskaźników sięga lat trzydziestych XX w., kiedy to w raporcie Hollanda i Spraragena z 1933 r. stwierdzono, że „wydaje się, iż te przedsiębiorstwa, których produkty zbliżają się do surowców, przeznaczają mniejszy odsetek swoich przychodów ze sprzedaży na badania niż przedsiębiorstwa, których produkty są przetworzone w większym stopniu” (cyt. za: Godin 2004, s. 1218). Jak się dostrzega, firmy wysokiej techniki częściej prowadzą badania, które są źródłem pozytywnych efektów zewnętrznych w gospodarce, w większym zakresie podejmują działalność innowacyjną (przynajmniej rozumianą jako wdrażanie innowacji technologicznych), tworzą większą wartość dodaną i przyczyniają się do zwiększenia konkurencyjności krajowej gospodarki (Godin 2004).

<sup>5</sup> Poprzednia klasyfikacja dzieliła przemysł na trzy kategorie: wysokiej, średniej i niskiej techniki, z progami 4% i 1% (zob. GUS 2006, s. 210).

<sup>6</sup> Eurostat, „High tech industries and knowledge based services”, *Science and Technology* 2006, nr 13, [ftp://ftp.cordis.europa.eu/pub/ist/docs/ks-ns-06-013\\_en.pdf](ftp://ftp.cordis.europa.eu/pub/ist/docs/ks-ns-06-013_en.pdf) [dostęp: 15.06.2015].

NACE i odpowiadających im działów Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD) z 2007 r. dzieli tę sekcję na cztery sektory według nomenklatury z 1995 r. (zob. tab. 1).

Miary wysokiej techniki, stosowane dotychczas szczególnie do analiz z zakresu handlu zagranicznego, pomyślane były jako wskaźniki efektu działalności badawczo-rozwojowej (w odróżnieniu od nakładów pieniężnych na B+R, które służą pomiarowi wkładu). Jako takie coraz częściej używane bywają do określania konkurencyjności gospodarki narodowej (GUS 2004), zgodnie z przyjętym założeniem, że struktura eksportu i stopień nasycenia technologią wywożonych towarów odzwierciedla jakościowy aspekt wyposażenia gospodarki w czynniki wytwórcze. W miarę jednak postępującej globalizacji miary handlu towarami wysokiej techniki mogą nieść inną informację niż w warunkach, gdy naturalnym ograniczeniem pola działań korporacji były granice rodzimej gospodarki.

## 2. Globalne łańcuchy wartości i ich fragmentacja a natura konkurencji międzynarodowej

Zarysowane mechanizmy i źródła konkurencyjności międzynarodowej w ostatnich dekadach zmieniają swój charakter pod wpływem nowych procesów zachodzących w gospodarce światowej. Dla celów ich opisu odwołamy się do koncepcji globalnych łańcuchów wartości (Humphrey, Schmitz 2002; Gereffi, Humphrey, Sturgeon 2005). Wywodzi się ona z nurtu badań nad gospodarką światową i mechanizmami zależności (teoria systemów-światów Immanuela Wallersteina, koncepcja światowych łańcuchów towarowych Gary’ego Gereffiego), ale czerpie także inspiracje z nauk o organizacji i zarządzaniu, a w szczególności z teorii łańcucha wartości Michaela Portera (1985) (za: Bair 2005). Tomasz Rojek definiuje łańcuch wartości, odnosząc się do myśli Portera, w następujący sposób:

W ogólnym ujęciu łańcuch wartości przedstawia proces „dodawania” wartości do produktu, rozpoczynający się od czynności związanych z zakupem przez przedsiębiorstwo surowców, materiałów, półfabrykatów itp., niezbędnych do procesu produkcyjnego. Następnie łańcuch war-

tości obejmuje produkcję, czynności logistyczne, marketingowe, a kończy się na świadczeniu usług dodatkowych na rzecz klientów (Rojek 2014, s. 1)

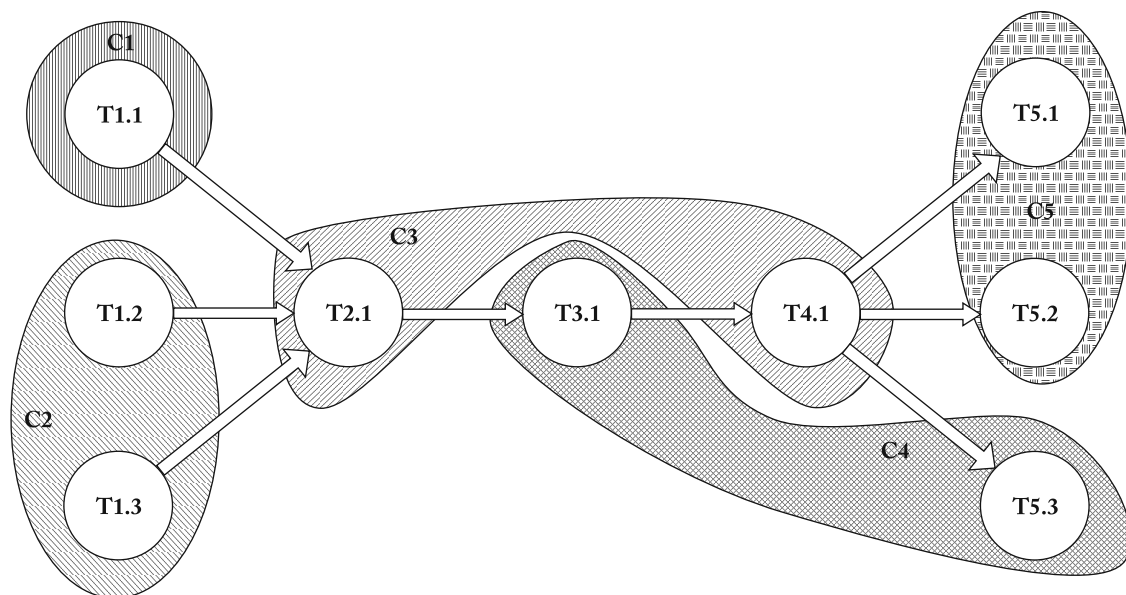
Przedstawiciele nurtu globalnych łańcuchów wartości dokonali twórczej adaptacji tej idei do celów analizy gospodarki światowej i procesów rozwojowych. Zachowali dzięki temu użyteczność metafory łańcucha oraz szerokiego rozumienia wartości ekonomicznej. O ile jednak Porter skupiał się na konkretnej firmie lub grupie firm, o tyle teoretycy globalizacji i rozwoju kładą większy nacisk na aspekty instytucjonalne oraz na międzynarodowy kontekst aktywności gospodarczej (Henderson et al. 2002).

Na rycinie 1. przedstawiono przykładowy łańcuch wartości związany z produkcją pojedynczego dobra finalnego. Składa się on z pięciu faz, które są dodatkowo podzielone na pojedyncze aktywności (T1–T5), oraz jest zlokalizowany w pięciu krajach (C1–C5).

Diagram stanowi ilustrację kilku właściwości łańcuchów wartości, które współcześnie podlegają procesom tzw. fragmentaryzacji, czyli podziału pomiędzy coraz liczniejsze podmioty i lokalizacje (Arndt, Kierzkowski 2001; Gereffi 2005). Po pierwsze, ponieważ *de facto* coraz więcej krajów uczestniczy w wytwarzaniu półproduk-

tów, części, komponentów, ale i w świadczeniu usług na rzecz wytworzenia dóbr końcowych, w literaturze przedmiotu mówi się o „globalnych łańcuchach wartości” (Gereffi 2005, s. 168). Po drugie, poszczególne kraje mogą uczestniczyć tylko w niektórych etapach produkcyjnych danego dobra. W rezultacie dochodzi do tzw. specjalizacji wertykalnej, w której międzynarodowy podział pracy nie ma charakteru sektorowego (np. artykuły rolnicze *versus* dobra przemysłowe), lecz dotyczy pojedynczych rodzajów działalności, faz łańcucha wartości. Po trzecie, przetwarzane i eksportowane przez poszczególne kraje dobra mogą zawierać istotne ilości importowanych dóbr pośrednich, przy niskim udziale krajowej wartości dodanej (np. eksport dóbr z C3 do C4). Dochodzi zatem do handlu zadaniami (*trade in tasks*; Lanz, Miroudot, Nordås 2011), które mają charakter zarówno produkcyjny, jak i usługowy. Po czwarte, przepływy wartości w ramach globalnego łańcucha mogą być dość wielokierunkowe, a niektóre państwa uczestniczą w kilku etapach produkcji (np. kraje C3 i C4).

Jak pokazuje Richard Baldwin (2006, 2009), do podziału łańcuchów (*unbundling of value chain*) doszło w dwóch fazach. Według niego pierwsza fala globalizacji była bardzo długa, gdyż trwała



Rycina 1. Przykład łańcucha wartości

Źródło: Grodzicki 2014, s. 17.

od końca XIX w. aż do lat osiemdziesiątych XX w. U jej podstaw leżały decyzje korporacji o przenoszeniu zakładów produkcyjnych do innych państw, powodowane chęcią zbliżenia się do dużych rynków zbytu. Do drugiego podziału łańcuchów wartości dochodzi od lat osiemdziesiątych, kiedy to postęp techniczny w dziedzinie transportu i technologii komunikacyjnych (a w pewnym stopniu także liberalizacja handlu i przepływów kapitałowych) umożliwiły korporacjom międzynarodowym podział procesów produkcyjnych pomiędzy położone nawet w bardzo odległych od siebie lokalizacjach liczne zakłady oraz firmy zewnętrzne (Baldwin 2006; Marsh 2012). W rezultacie doszło do powstania globalnych sieci produkcyjnych, koordynowanych przez duże firmy, w ramach których zachodzi duża część światowych obrotów handlowych (Gereffi 2005).

Jednak, jak zauważają William Milberg i Deborah Winkler (2013), powyższe czynniki natury technologicznej, choć niezwykle istotne, nie wyczerpują zbioru przyczyn fragmentaryzacji łańcuchów wartości. Kluczowym aspektem tych procesów, zdaniem wymienionych autorów, było podjęcie przez międzynarodowe korporacje określonych decyzji strategicznych, które doprowadziły do powstania nowego modelu biznesowego. Koncerny światowe zaczęły skupiać swoje wysiłki na kluczowych kompetencjach. W praktyce polega to na tym, że w przedsiębiorstwie pozostawia się jedynie te etapy łańcucha wartości, które generują wysoką wartość dodaną. Te natomiast rodzaje działalności, które przynoszą niskie renty ekonomiczne, zbyteczne z punktu widzenia zysków korporacji, są zlecane podmiotom zewnętrznym (rynkowo bądź quasi-hierarchicznie). *Outsourcing* przynosi różnorodne dynamiczne korzyści przedsiębiorstwom: nie tylko pozwala na redukcję kosztów i koncentrację na kluczowych kompetencjach, lecz również zwiększa elastyczność korporacji i tworzy nowe bariery wejścia na rynek dla potencjalnych konkurentów. Dzięki temu duże firmy są w stanie maksymalizować wartość dla akcjonariuszy. Ponadto, *offshoring* wywiera presję na rynki pracy w krajach na średnim i wysokim poziomie rozwoju, zarówno poprzez faktyczny spadek liczby miejsc pracy, jak i poprzez efekt zagrożenia przeniesieniem produkcji, który osłabia siłę przetargową pracowników (ibidem).

### 3. Zaangażowanie w globalne łańcuchy wartości w świetle analizy z wykorzystaniem międzynarodowych tablic przepływów wartości

Fragmentaryzacja procesów produkcyjnych stanowi, z punktu widzenia celów empirycznego i teoretycznego opisu zjawisk w gospodarce światowej, wyzwanie metodologiczne. Tradycyjne koncepcje teoretyczne dotyczące specjalizacji, przewag komparatywnych, konkurencyjności czy handlu, jak i metody ich badania, odnosiły się do poziomu sektorów lub grup produktów. Obecnie konkurencja międzynarodowa w coraz większym stopniu przebiega na poziomie rodzajów zadań wykonywanych w ramach całego łańcucha wartości, do czego powinny zostać dostosowane wspomniane kategorie teoretyczne, aby odzwierciedlać zjawiska zachodzące w sferze realnej.

Dużej wagi nabiera podział na przepływy handlowe (w ujęciu brutto) i przepływy wartości dodanej pomiędzy krajami. Liczni autorzy zwracają uwagę na fakt, że w wyniku fragmentaryzacji łańcuchów produkcji eksportowane dobra i usługi zawierają w sobie istotny wkład wartościowy dóbr pośrednich pochodzących z zagranicy (Koopman et al. 2010; Timmer et al. 2012; Johnson 2014). Ponadto różnice między przepływami wartości brutto a przepływami wartości dodanej cechują się wysoką heterogenicznością w wielu wymiarach (czasowym, sektorowym, krajowym), co powoduje, że badania oparte na przepływach wartości brutto mogą prowadzić do nieuprawnionych wniosków na temat przewag komparatywnych, dwustronnych relacji handlowych i oceny konkurencyjności gospodarek (Johnson 2014). W odpowiedzi na te zastrzeżenia opracowano metody badawcze bazujące przede wszystkim na analizach macierzy przepływów międzygałęziowych, które pozwalają na oszacowanie międzynarodowych przepływów wartości dodanej (Koopman et al. 2010; Timmer et al. 2012).

#### Techniki analiz międzynarodowych przepływów międzygałęziowych

W niniejszej części zaprezentowano techniki badawcze oparte na analizach macierzy międzynarodowych przepływów międzygałęziowych



(zwanymi również macierzami nakładów-wyników – *input-output*), które zostały wykorzystane w empirycznej części artykułu. Celem ich zastosowania było dokonanie ilościowego opisu nowego wymiaru międzynarodowych stosunków gospodarczych, związanych z integracją gospodarek państw Europy Środkowo-Wschodniej w ramach globalnych łańcuchów wartości. Dokonano także porównania uzyskanych wyników z wnioskami otrzymanymi na podstawie tradycyjnych analiz przepływów handlowych.

W szczególności, prowadzonym analizom przyświecała chęć dokonania:

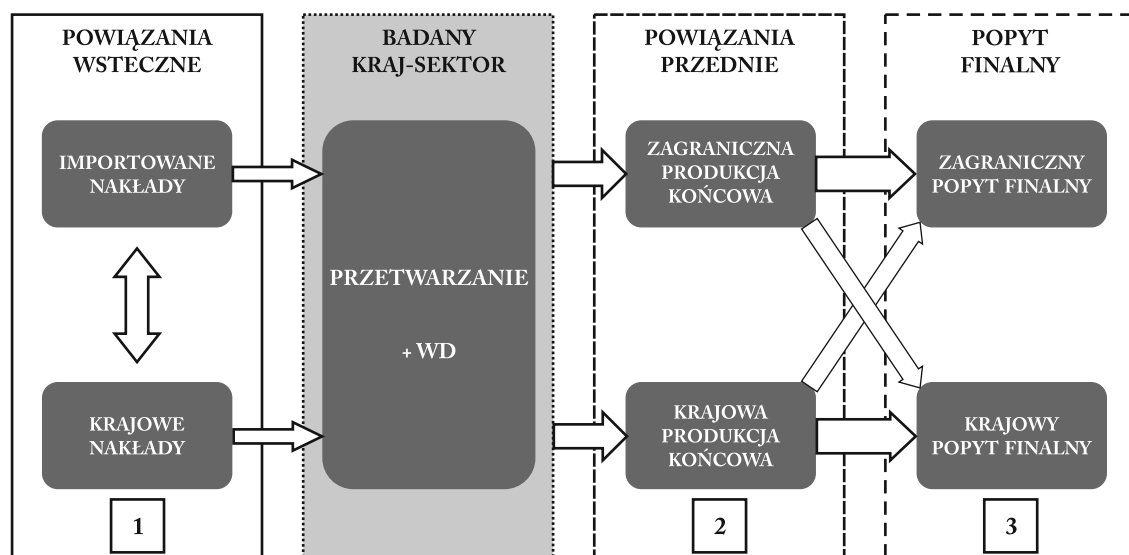
- oceny zakresu i natury zaangażowania państw EŚW w globalne łańcuchy wartości;
- opisu „prawdziwych”, opartych na wkładzie wartości dodanej, przewag komparatywnych państw EŚW;
- oceny, które sektory gospodarek państw EŚW są zaangażowane w tworzenie wartości w ramach GVC.

W badaniach wykorzystano bazę danych *World Input-Output Database* (WIOD; Timmer et al. 2012)<sup>7</sup>, która prezentuje wartości bezpośrednich przepływów produktu brutto między krajami

i sektorami w latach 1995–2011, a także uwzględnia 40 państw (i „resztę świata” jako osobną jednostkę) oraz 35 głównych sektorów gospodarki.

W przyjętym podejściu badawczym, podstawową jednostką analizy jest pojedynczy sektor gospodarki w danym kraju. Na rycinie 2. przedstawiono symbolicznie usytuowanie sektora w szerszym łańcuchu wartości. Sektor ma zazwyczaj pewne powiązania wsteczne związane z wykorzystywaniem w procesach produkcyjnych krajowych i zagranicznych dóbr pośrednich. Również produkty wytwarzane w sektorze mogą być przetwarzane lub wykorzystywane do produkcji przez inne branże gospodarki w kraju i za granicą, zanim trafią do końcowych nabywców. Ponadto, ostateczni nabywcy dóbr wytworzonych z udziałem wartości dodanej danego sektora mogą być mieszkańcami kraju bądź zagranicy. W ten sposób wyszczególniamy trzy kluczowe rodzaje połączeń z punktu widzenia sektora (opisane numerami 1–3 na ryc. 2).

Celem prowadzonych analiz jest wyszczególnienie wkładu wartości dodanej badanego sektora w produkcji konkretnych dóbr finalnych. Ponadto, planuje się dokonać oceny skali powiązań



Rycina 2. Łańcuch wartości w ujęciu analitycznym

Źródło: opracowanie własne.

<sup>7</sup> Baza WIOD jest jedną z kilku tego rodzaju, które zostały udostępnione badaczom w ostatnich latach. Inne to m.in. TIVA OECD i GTAP 8 Database.

sektora, w szczególności z zagranicznymi: dostawcami, odbiorcami i nabywcami końcowymi. Dzięki odpowiednim przekształceniom macierzy przepływów międzygałęziowych otrzymuje się oszacowane dane dotyczące przemieszczeń wartości dodanej pomiędzy krajami i sektorami (dokładna metodologia: Leontief 1986; Timmer et al. 2012; Koopman et al. 2010). Uzyskane wyniki uwzględniają zarówno bezpośredni, jak i pośredni (poprzez inne sektory) wkład wartości dodanej. Przykładowo, dzięki obliczeniom możemy ocenić, jaki jest wkład wartości dodanej polskiego przemysłu maszynowego w produkcję końcową niemieckiego przemysłu samochodowego. Tego typu obliczenia wykonano dla lat 1995–2011, a uzyskane dane nominalne zdeflowano wskaźnikiem wzrostu cen w Stanach Zjednoczonych (dane są wyrażone w dolarach amerykańskich).

Otrzymane macierze przepływów wartości dodanej pozwalają na uzyskanie, po odpowiednich przekształceniach, następujących miar udziału w GVC:

- **Wartość dodana w globalnych łańcuchach wartości** (wartość dodana w GVC) – łączna wartość dodana kraju, uprzedmiotowiona w dobrach końcowych przemysłowych światowych łańcuchów wartości (alternatywnie może być rozumiana jako łączny dochód uzyskany dzięki uczestniczeniu w GVC – dochód GVC). Jest to podstawowa miara zaangażowania kraju w światowe łańcuchy wartości zaproponowana przez Marcela Timmera et al. (2012);

- **Wskaźniki pozycji w światowych łańcuchach wartości:**

1. ICE (*Imported Content of Export*) – wskaźnik, który wyraża procentowy wkład wartości dodanej wytworzonej za granicą do wartości dóbr eksportowanych przez dany kraj. Może być stosowany do oceny głębokości powiązań wstecznych gospodarki i stopnia polegania na zagranicznych dostawcach.
2. FFG (*Foreign Final Goods*) – wskaźnik informujący o tym, jaka część wartości dodanej w GVC kraju jest dalej przetwarzana i staje się częścią wartości zagranicznych dóbr końcowych, a zatem również o skali powiązań przednich gospodarki.

3. FOR (od *Foreign Demand*) – wskaźnik określający, jaką część wartości dodanej w GVC można przypisać zakupom przez zagranicznych nabywców finalnych, czyli informujący o roli zagranicznego popytu końcowego.

- **Wskaźniki ujawnionych przewag komparatywnych** (według wzoru zaproponowanego przez Balasę), obliczone na podstawie wartości dodanej w GVC, w porównaniu do UE-27, które służą do oceny wzorców specjalizacji w zaangażowaniu w światowe łańcuchy wartości:

$$RCA_{GVC_i}(s) = \frac{GVC_i(s)/GVC(s)}{GVC_i/GVC}$$

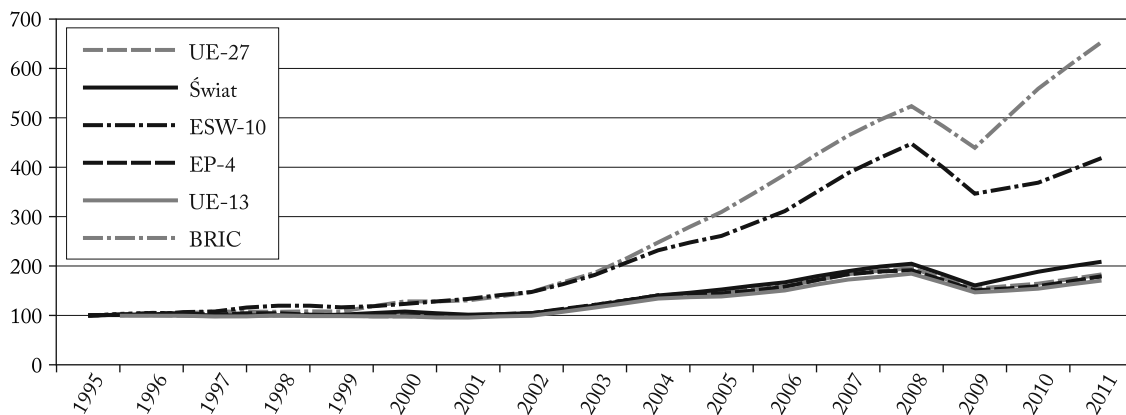
Interpretując wartości wskaźnika ujawnionych przewag komparatywnych (RCA) należy je porównywać z jednością. RCA większe od 1,0 dotyczą sektorów, w przypadku których dana gospodarka zaangażowana jest ponadprzeciętnie na tle całej Unii Europejskiej w tworzenie wartości dodanej w ramach produktu końcowego danej branży. I odwrotnie, RCA poniżej 1,0 występują w przypadku tych globalnych łańcuchów wartości, w których dany kraj jest relatywnie słabo obecny.

Zwiększenie zaangażowania gospodarek europejskich w globalne łańcuchy wartości

Wspomniany wzrost obrotów handlowych dobrami pośrednimi sprawia, że wymiana międzynarodowa jest intensywniejsza niż w przeszłości. Granicę przekraczają, jak dawniej, dobra finalne, ale wykonanie dóbr pośrednich coraz częściej zleca się partnerom o niższych kosztach, niezależnie od ich przynależności państwowej. Półprodukty służące wytworzeniu danego towaru przekraczają granicę wielokrotnie, zanim dotrą jako produkt finalny do nabywcy. Dlatego statystyki handlu międzynarodowego coraz częściej podwójnie księgują to samo: np. wartość dwóch półproduktów jako eksport jednego kraju, a następnie ich wartość jako cenę produktu wzbogaconego zaledwie o wartość montażu i jako wartość eksportu drugiego kraju, choćby ten uzyskał dochód jedynie w ostatniej fazie produkcji. W tej sytuacji wskaźniki handlu międzynarodowego

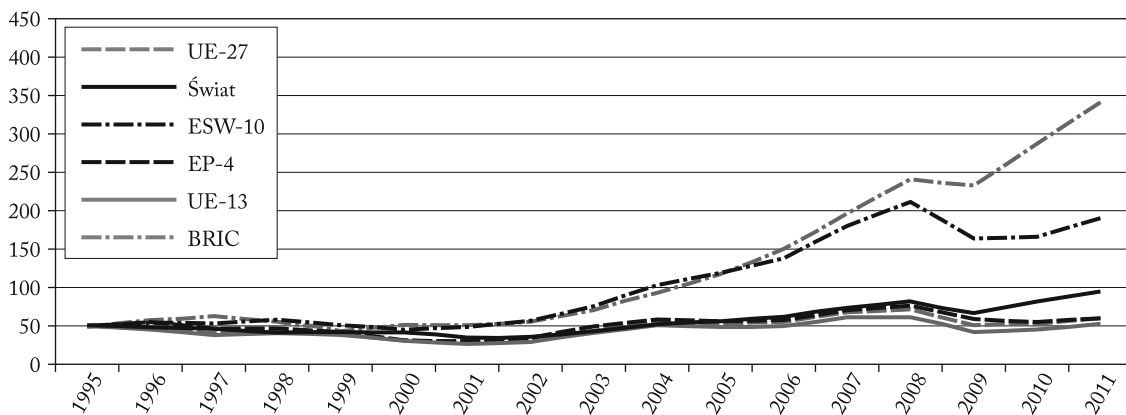
odnotowują większą intensywność przepływów niż w rzeczywistości niegdysiejszej rozłączności gospodarek. Że dzieje się tak nie tylko ze względu na ruch dóbr finalnych, ale coraz częściej dóbr pośrednich, wnioskować można z porównania eksportu brutto (mierzonego wartością przemieszczanych towarów) z przepływem wartości dodanej (zob. ryc. 3 i 4). Dynamika wartości tego pierwszego wskaźnika jest wysoka, ale nie towarzyszy jej analogiczny wzrost wartości dodanej.

Zwiększenie zaangażowania w globalne łańcuchy wartości widoczne jest przede wszystkim w przypadku państw rozwijających się: kraje BRIC<sup>8</sup> uzyskują w ich ramach czterokrotnie większą wartość dodaną niż w 1995 r., choć wymiana wartości dodanej w handlu zagranicznym całego świata zwiększyła się o 50%. Podobnie w UE: kraje Europy Środkowo-Wschodniej<sup>9</sup> odnotowały 2,5-krotny przyrost wartości dodanej, choć UE



Rycina 3. Dynamika eksportu brutto w wybranych grupach państw, poziom z 1995 = 100

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych WIOD.



Rycina 4. Dynamika wartości dodanej w GVC w wybranych grupach państw, poziom z 1995 = 100

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych WIOD.

<sup>8</sup> Brazylia, Rosja, Indie, Chiny.

<sup>9</sup> Dalsza analiza odnosi się przede wszystkim do krajów Unii Europejskiej podzielonych na trzy regiony: Europa Południowa (Włochy, Hiszpania, Portugalia i Grecja), Kraje Europy Środkowo-Wschodniej (które przystąpiły do UE po 2004 r. z wyjątkiem Chorwacji, Malty i Cypru oraz kraje UE-13, tj. pozostałe państwa „dwudziestki siódemki” – głównie z Europy Zachodniej i Północnej. Uzasadnienie tego podziału jako odzwierciedlającego relacje pomiędzy centrum a krajami (pół)peryferyjnymi zob. Grodzicki, Geodecki 2015.

jako całość odnotowuje jej przepływ nieznacznie zwiększony od 1995 r.

### Pozycja gospodarek europejskich w łańcuchach wartości

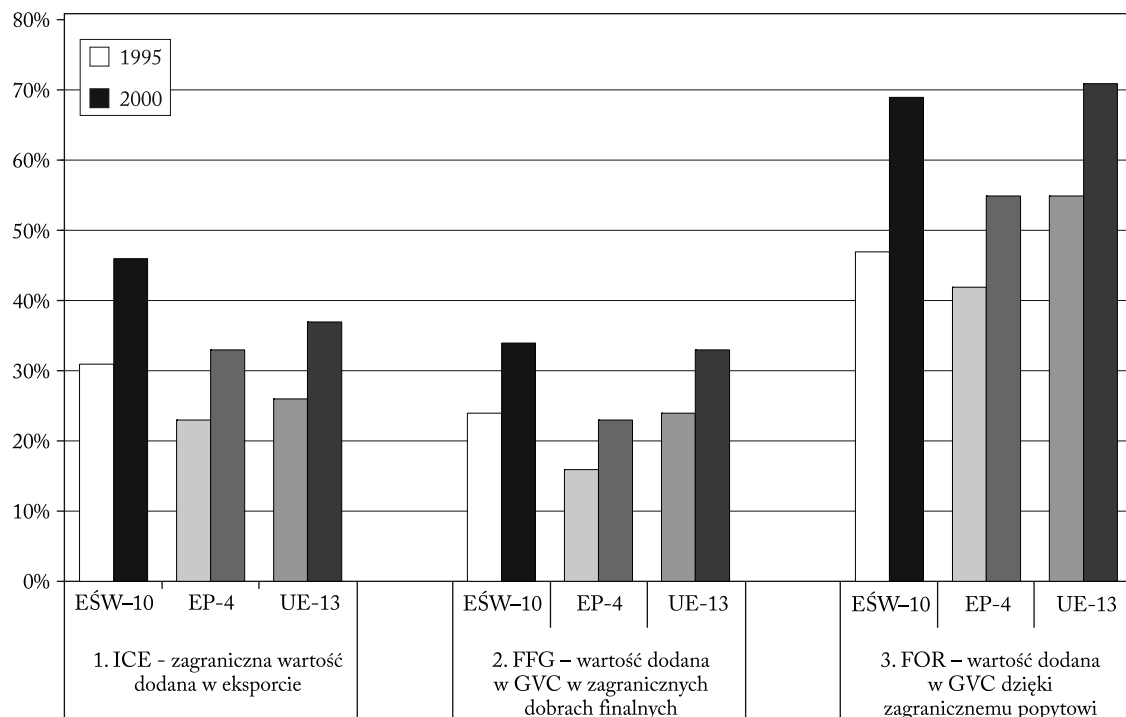
Unia Europejska jest ugrupowaniem państw, w których na skutek znoszenia barier w przepływie towarów, usług i kapitału (i w pewnym stopniu siły roboczej) proces umiędzynarodowienia gospodarek zachodzi wyjątkowo intensywnie.

Dlatego w im większym stopniu włączeni jesteśmy w łańcuchy wartości globalnych korporacji, tym bardziej możemy się spodziewać, że wartość dodana polskich produktów eksportowych w coraz większej mierze jest wytwarzana w innych częściach świata. W przeszłość odchodzą czasy, kiedy etykieta na ciastkach „made in Poland” oznaczała, że ze sprzedaży produktu korzysta

polski rolnik, polski młynarz i polski producent ciastek. Przytaczane wyżej przepływy wartości dodanej sugerują jednak, że proces ten nie przebiega symetrycznie, tzn. m.in. ze względu na wielkość gospodarek wschodnioeuropejskich ich włączenie w światowe łańcuchy wartości jest intensywniejsze niż przypadku pozostałych krajów Starego Kontynentu.

Istotnie, analiza połączeń wstecznych (*backward linkages*) i przednich (*forward linkages*) sugeruje, że Europa Środkowa stała się swego rodzaju fabryką i montownią dóbr projektowanych i konsumowanych za granicą<sup>10</sup>. Rycina 5 obrazuje udział krajów Europy Południowej i Wschodniej, a także całej UE-13, w światowych łańcuchach tworzenia wartości w przemyśle przetwórczym w latach 1995 i 2011, obliczony na bazie przepływów wartości dodanej.

Wskaźnik importu zaopatrzeniowego (1.) obrazuje, w jakim stopniu w eksporcie danej gospo-



Rycina 5. Wskaźniki pozycji w globalnych łańcuchach wartości w grupach państw

Źródło: opracowanie własne.

<sup>10</sup> Richard Baldwin dostrzega światowe centra produkcyjne, które wyłoniły się w ostatnim ćwierćwieczu na skutek outsourcingu wielu faz produkcji do krajów o niższych kosztach, ale przepływy gospodarcze bazują głównie na współpracy z określonymi partnerami. Nazywa je odpowiednio: Fabryka Azja, Fabryka Ameryka, Fabryka Europa.

darki ucieleśniona jest zagraniczna, a w jakim krajowa wartość dodana, co ma bezpośrednie przełożenie zarówno na dochody, jak i zatrudnienie. W krajach Europy Środkowo-Wschodniej (EŚW-10) w latach 1995–2011 udział importu zaopatrzeniowego zwiększył się z 31 do 46%, co oznacza, że eksportując nasze produkty, w znacznie większym stopniu niż w 1995 r. opieramy się na komponentach z zagranicy. Proces ten w mniejszej mierze miał miejsce w Europie Południowej (EP-4) i krajach Europy Północno-Zachodniej (UE-13)<sup>11</sup>, co – z jednej strony – kaže dostrzec, że choć mniejszy był przyrost wartości w ramach łańcuchów, w których podmioty z tych państw uczestniczą, z drugiej pozwala to zatrzymać większą część wartości dodanej w rodzimych gospodarkach.

Wskaźnik 2. jest indeksem oznaczającym udział zagranicznych producentów dóbr finalnych w wytwarzanej wartości dodanej przedsiębiorstw krajowych. Wartości wskaźnika można interpretować jako oznaczającą to, jaką część naszej produkcji kierujemy do sprzedaży przez podmioty zagraniczne, które nie są ostatecznymi konsumentami (w EŚW-10 zwiększenie z 24 do 34% w latach 1995–2011), czyli także obrazuje, w jakim stopniu poszczególne państwa przekazują na zewnątrz – często swoim spółkom-matkom – stadia związane ze sprzedażą dóbr finalnych (z reguły pozwalające osiągać wyższą wartość dodaną)<sup>12</sup>. Także i w tym przypadku kraje Europy Południowej wykazywały mniejszą skłonność do integracji, natomiast te z Europy Północno-Zachodniej przejawiały podobne wartości indeksu jak państwa wschodnioeuropejskie.

Analogiczne podobieństwo można zaobserwować w przypadku wskaźnika 3. obrazującego to, jaką część wytworzonej wartości dodanej nabywają konsumenci dóbr finalnych z zagranicy – im wyższy ów wskaźnik, w tym większym stopniu produkcja danej gospodarki zaspokaja potrzeby nabywców zagranicznych. W EŚW-10 jego wartość zwiększyła się z 47 do 69%, podob-

nie jak w krajach Europy Północno-Zachodniej (UE-13). Warto zauważyć, że jest ona pochodną stopnia orientacji eksportowej gospodarki, wielkości kraju i siły nabywczej jego mieszkańców. Wykorzystanie siły nabywczej konsumentów z zagranicy stanowi szansę umożliwiającą ekspansję produkcji w większej skali niż na to pozwala rynek krajowy.

Podsumowując te obserwacje, można stwierdzić, że we wszystkich trzech grupach państw europejskich dało się zaobserwować wyraźne pogłębienie integracji i wzajemnej zależności ich gospodarek: rośnie zależność od zagranicznych dostawców, nabywców i konsumentów. Przy tym wyraźnie kraje Europy Środkowo-Wschodniej wyróżniają się na tle pozostałych wysokimi wartościami tych wskaźników oraz ich dynamiką. Mniejszą niż przeciętna skłonność do integracji wykazują natomiast kraje południa Europy.

Konkurencyjność w handlu produktami wysokiej techniki z uwzględnieniem wyników analizy globalnych łańcuchów wartości

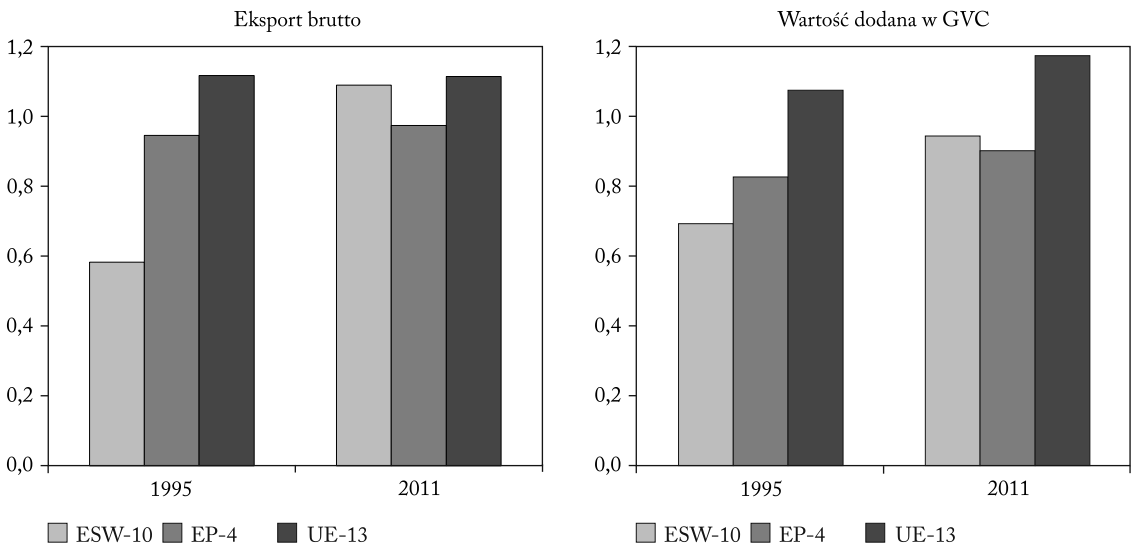
Według *Innovation Union Scoreboard* z 2011 r.<sup>13</sup> gospodarki Europy Środkowo-Wschodniej nie należą do najbardziej innowacyjnych. Czechy, Polska i Węgry znalazły się odpowiednio na 17., 23. i 19. pozycji wśród 27 państw Unii. Jedną z niewielu przewag państw wyszehradzkich jest właśnie produkcja i eksport wyrobów średnio-wysokiej i wysokiej techniki. Zarówno Polska, jak i Czechy oraz Węgry eksportowały wyraźnie więcej takich produktów niż średnio UE-27.

Analiza wzorców specjalizacji w poszczególnych krajach przy użyciu wskaźnika RCA przemysłów, ale z uwzględnieniem także wartości dodanej, skłania jednak do nieco innych wniosków. Na wykresie zaprezentowano RCA dla trzech wyodrębnionych grup państw europejskich. Kraje EŚW, choć w większej mierze niż w 1995 r., specjalizują się w eksporcie wyrobów wysokiej i średniowysokiej techniki, to perspektywa GVC pozwala dostrzec, że przewaga komparatywna ( $RCA > 1$ ) w ich przypadku dotyczy

<sup>11</sup> Ich gospodarki także doświadczyły integracji z gospodarkami zachodnioeuropejskimi z pozycji importerów kapitału zagranicznego.

<sup>12</sup> Uwaga, nie oznacza to, że na rodzimym rynku operują jedynie podmioty krajowe, których zysk zostaje podzielony w kraju.

<sup>13</sup> Przyjęto ranking IUS z 2011 r., który umożliwia porównanie z danymi z tablic przepływów międzygałęziowych WIOT obejmujących lata 1995–2011.



Rycina 6. Porównanie wskaźników RCA w sektorach średnio-wysokiej i wysokiej techniki dla eksportu brutto i wartości dodanej w GVC w trzech grupach państw UE w latach 1995 i 2011

Źródło: opracowanie własne.

jedynie eksportu, ale już nie korzyści z niego uzyskiwanych w postaci wytwarzanej wartości dodanej. I odwrotnie, choć udział państw Europy Zachodniej w handlu produktami o zaawansowanym i średniozaawansowanym poziomie techniki zmniejszył się, m.in. ze względu na wzrost roli państw słabiej rozwiniętych, to ich zaangażowanie w tworzenie wartości dodanej na wszystkich etapach produkcji takich produktów uległo zwiększeniu. W pewnej mierze może to wynikać ze wzrostu konkurencyjności kosztowej na skutek obniżenia ceny produkcji w związku z przekazaniem jej pracochłonnych etapów partnerom z nowych krajów członkowskich.

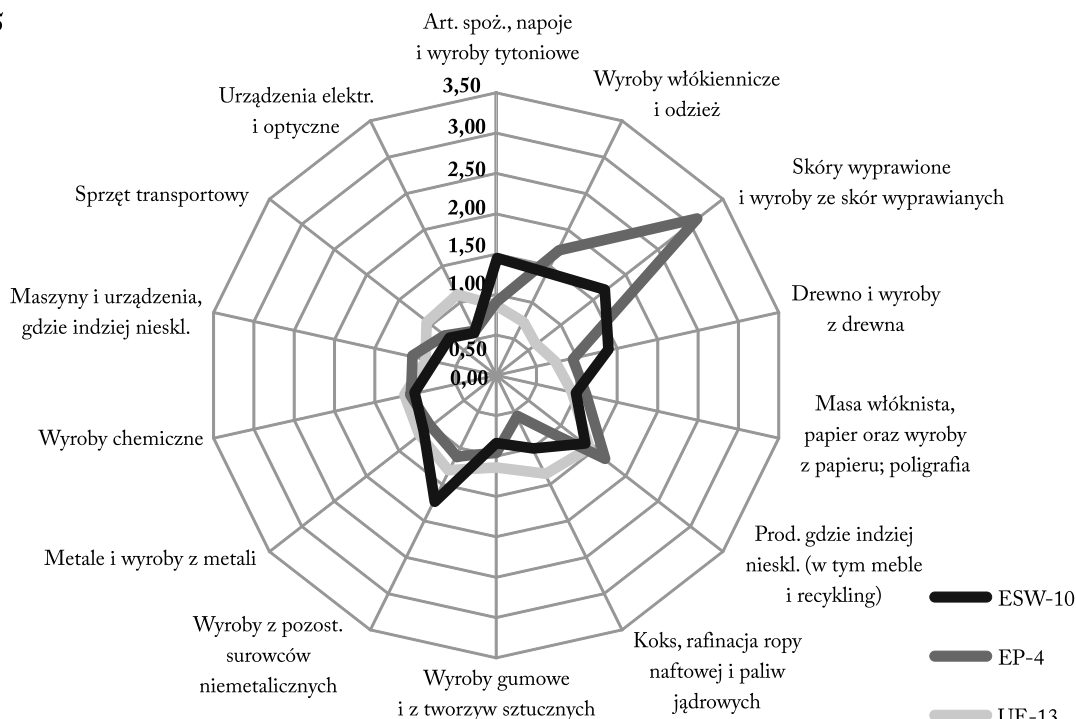
Na rycinie 7 uszeregowano gałęzie przemysłu przetwórczego według stopnia zaawansowania technologicznego zgodnie z ruchem wskazówek zegara. Idąc od górnej części w prawo mijamy kolejno gałęzie o najniższym udziale B+R w obrotach (art. spożywcze, napoje i wyroby tytoniowe), dochodząc do bardziej zaawansowanych technologicznie przemysłów w rodzaju produkcji urządzeń elektrycznych i optycznych, sprzętu transportowego (głównie samochody), maszyn i urządzeń czy wyrobów chemicznych. W kategorii *high-tech* i *medium high-tech* kraje Europy Południowej specjalizowały się w wy-

tworzeniu maszyn i urządzeń oraz produktów chemicznych. Natomiast EŚW zyskują głównie na produkcji sprzętu transportowego. Ich wiodące obszary specjalizacji to jednak średnio-niska i niska technika.

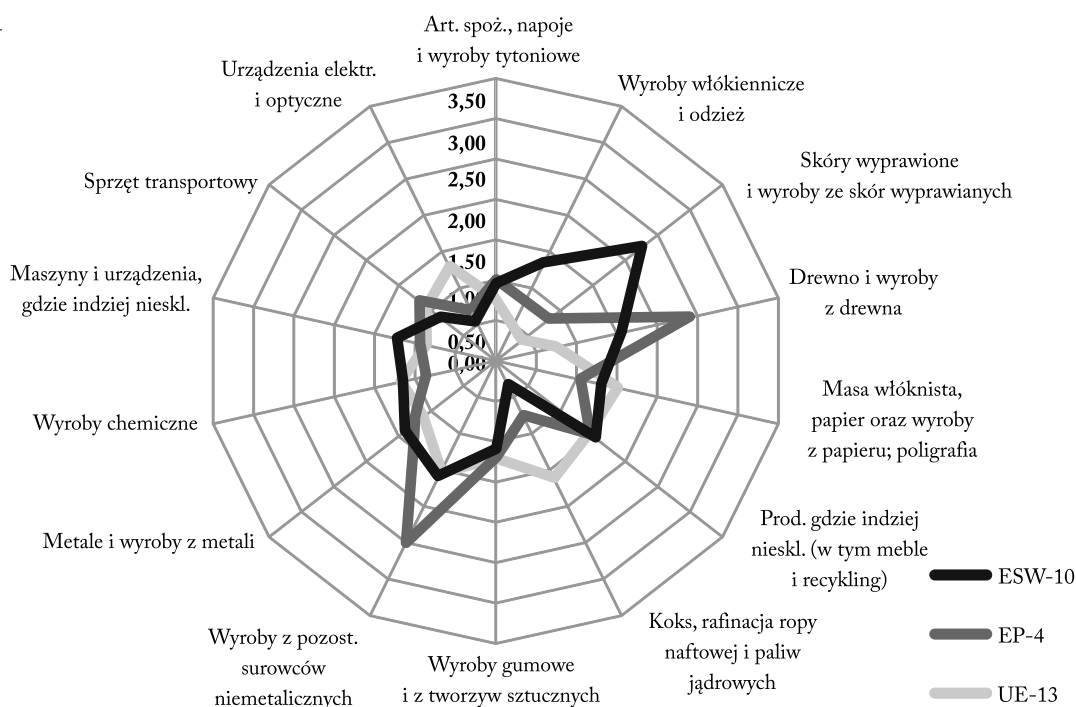
Analiza RCA przeprowadzona dla poszczególnych krajów EŚW (ryc. 8.) wskazuje na relatywnie niekorzystną pozycję konkurencyjną polskiego przemysłu z punktu widzenia poziomu zaawansowania technologicznego. Polska w latach 1995–2011 poprawiła swoje przewagi komparatywne głównie w produkcji wyrobów niskiej (produkty spożywcze, drewno, meble) i średnio-niskiej techniki (wyroby z metali i pozostałych surowców niemetalicznych).

Niemniej warto zwrócić uwagę na jeden z przemysłów średniowysokiej technologii, w którym Polska, jak i gospodarki Czech i Węgier zwiększyły swoją przewagę – przemysł samochodowy (na wykresie w ramach kategorii „sprzęt transportowy”), który stał się jednym z kół zamachowych przemysłów krajów środkowoeuropejskich w latach 1995–2011. Jako przemysł średniowysokiej techniki generujący dużą wartość dodaną sektor ten odpowiada za znaczną część wysokiego wskaźnika handlu międzynarodowego produktami przemysłów średniowysokiej techniki w krajach

1995



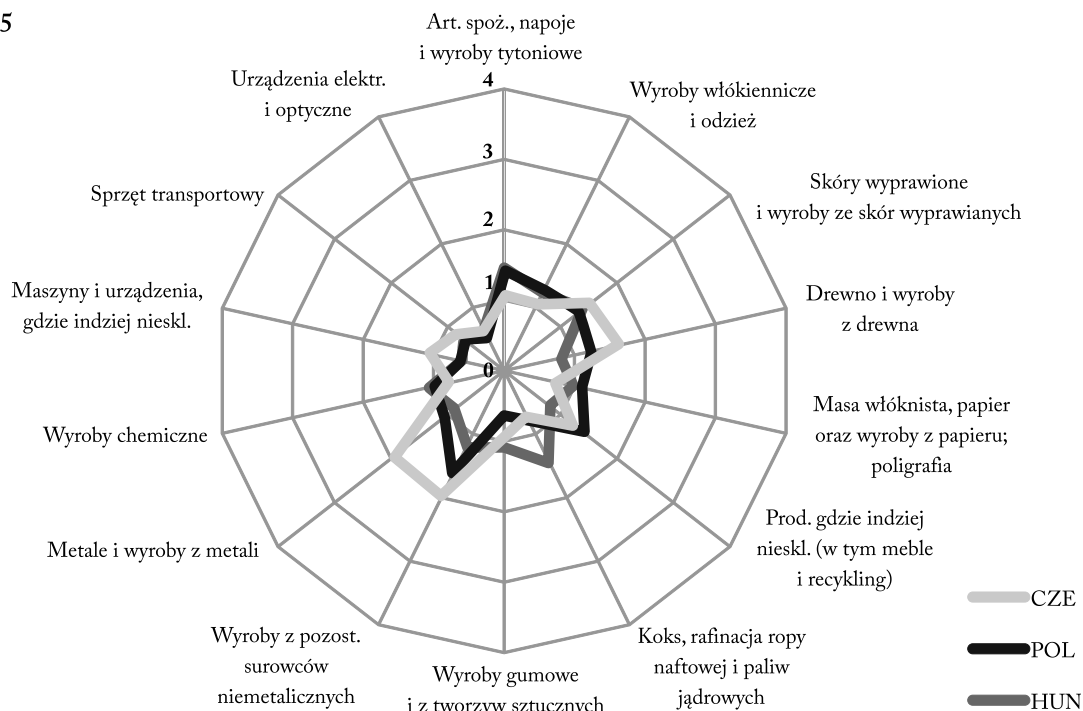
2011



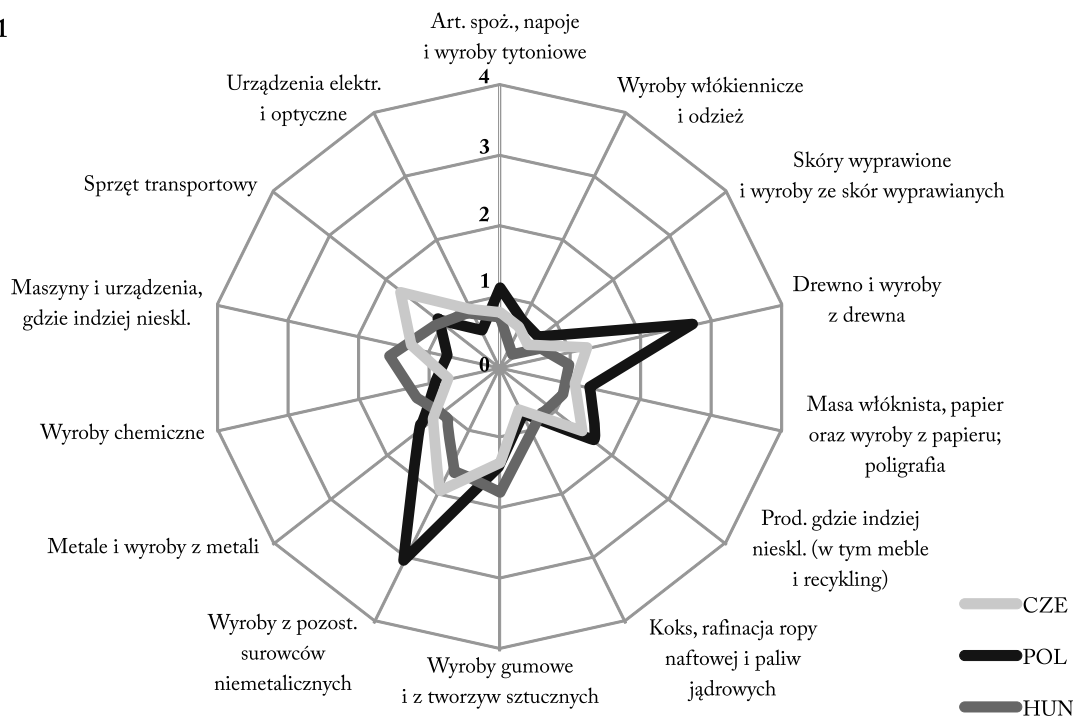
Rycina 7. Ujawnione przewagi komparatywne w wartości dodanej w GVC w grupach państw, 1995 i 2011

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych WIOD.

1995



2011



Rycina 8. Ujawnione przewagi komparatywne (RCA) w wartości dodanej w GVC w wybranych krajach EŚW, 1995 i 2011

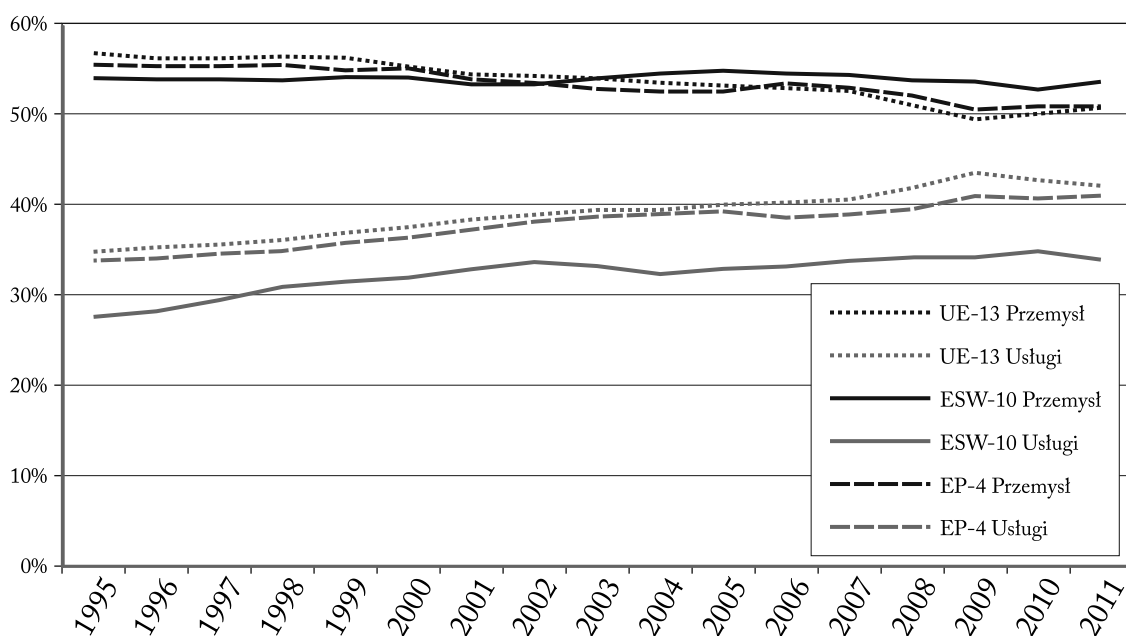
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych WIOD.



EŚW. Jednocześnie ze względu na specyficzne cechy, jakimi są: łączenie faz o wysokiej wartości dodanej wymagających wysokich nakładów kapitałowych i intensywnych nakładów na działalność badawczo-rozwojową z fazami produkcyjnymi o niskiej wartości dodanej, bywa wykorzystywany jako przedmiot analizy w studiach usytuowanych w nurcie GVC (np. Fortwengel 2011; Timmer et al. 2014). Johann Fortwengel zwraca uwagę, że sam fakt generowania przez ten sektor wysokiej wartości dodanej nie przesądza jeszcze o tym, iż przyczynia się ona do szeroko rozumianego rozwoju kompetencji we wszystkich gospodarkach zaangażowanych w proces produkcji w sytuacji, gdy kraje środkowoeuropejskie produkują komponenty samochodów o niskiej wartości, a kluczowe kompetencje w sferze B+R nadal pozostają w rodzimej gospodarce (Fortwengel 2011, s. 21). Co więcej, lokalni producenci często nie są niezależnymi aktorami, ale podmiotami o różnym stopniu uzależnienia od firmy wiodącej: albo jej filią, albo lokalnym dostawcą, co ze względu na zależność własnościową lub funkcjonalną stanowi barierę dla dalszego rozwoju w ramach danego

łańcucha wartości (ibidem, s. 22). Oznacza to, że w celu wyjaśnienia natury współczesnych wzorców konkurencyjności i relacji międzynarodowych obok analizy przepływów handlowych i wartości dodanej na poziomie gospodarki narodowej należy wniknąć w relacje zależności i podporządkowania podmiotów gospodarczych oraz struktur podmiotową branż na poziomie mikro- i mezoekonomicznym.

Warto też zwrócić uwagę na proces dezindustrializacji w krajach, w których siedziby mają korporacje transnarodowe. Rozproszenie produkcji w różnych państwach świata zdaniem Baldwina (2012) prowadzić będzie do dalszego pogłębienia tego procesu. Produkcja przemysłowa wygaszana jest w krajach o relatywnie drogiej sile roboczej, a te o niskich płacach relatywnie zyskują. W warunkach integracji europejskiej odzwierciedla się to w uruchamianiu produkcji przemysłowej w spółkach-córkach koncernów zlokalizowanych w krajach EŚW. Co więcej, jak pokazuje w swojej analizie przemysłu samochodowego Fortwengel (ibidem), działy projektowania, marketingu czy sprzedaży wiodących firm – a więc szeroko ro-



Rycina 9. Sektory generujące wartość dla GVC w grupach państw, w procent całości wartości dodanej w GVC

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych WIOD.

zumiane usługi i jednocześnie fazy przynoszące dużą wartość dodaną, pozostają zlokalizowane w gospodarkach centralnych. Prowadzi to do uprzemysłowienia państw słabiej rozwiniętych i dezindustrializacji krajów rozwiniętych. W latach 1995–2011 przemysł w Europie Wschodniej utrzymał udział w tworzeniu wartości dodanej, co doprowadziło do sytuacji, w której region ten w większym stopniu ma charakter przemysłowy niż kraje Europy Zachodniej (zob. ryc. 9).

#### 4. Jak awansować w światowej lidze? – wyzwanie dla przedsiębiorstw i rządów

Miejsce krajowych podmiotów w łańcuchu wartości a konkurencyjność gospodarki

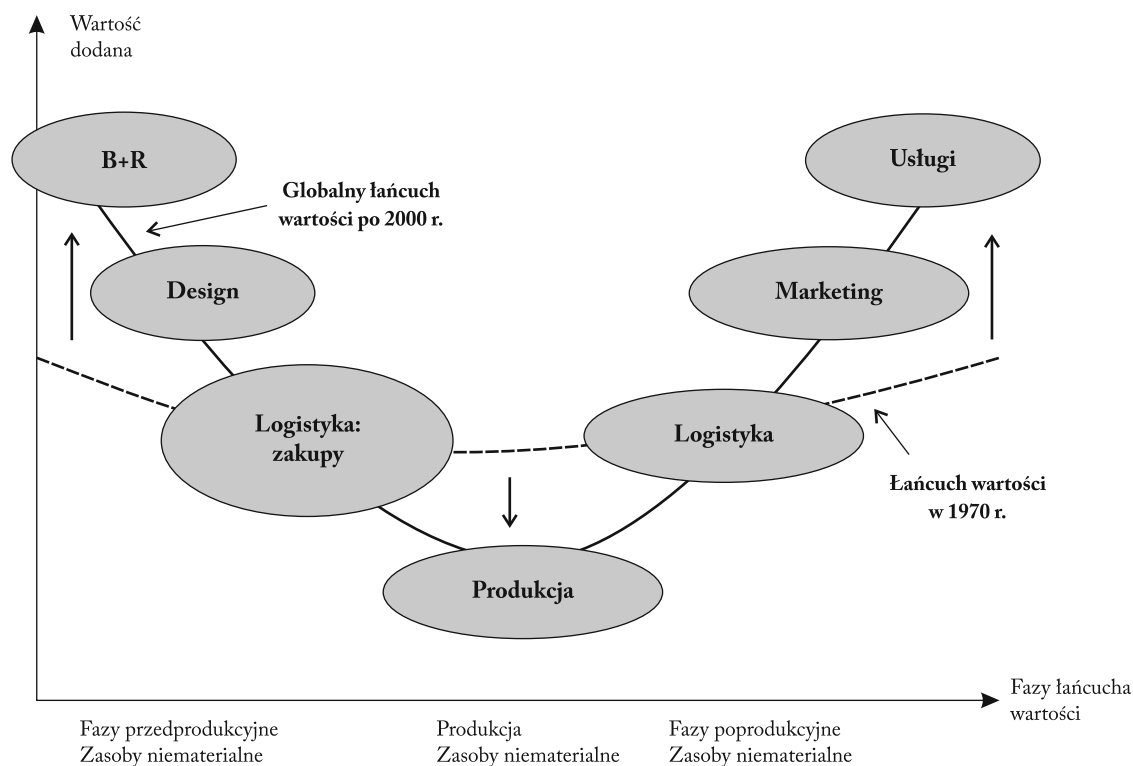
Biorąc pod uwagę rzeczywisty przepływ wartości między krajami, a nie tylko eksport, który, jak zaznaczono wyżej, coraz mniej mówi o specjalizacji gospodarki narodowej, Martin Srholec (2007) dostrzega, że wzrost zaawansowania technologicznego krajów Europy Środkowo-Wschodniej może być pozorny. Jak zaznacza, szczególnie eksport produktów wysokiej techniki z tego regionu jest w gruncie rzeczy „statystyczną iluzją”. To raczej w warunkach *headquarter economies* eksport wyrobów *high-tech* stanowi wyraz zaawansowania technologicznego lokalnych przedsiębiorców. Obserwację tę błędnie przenosi się na rzeczywistość gospodarek rozwijających się, gdy tymczasem kraje takie specjalizują się głównie w pracochłonnych fazach łańcuchów produkcyjnych, często zachodzących w filiach koncernów zagranicznych. Badania wydają się potwierdzać, że działalność zaawansowana technologicznie nierzadko jest skoncentrowana w przestrzeni i pozostaje zlokalizowana w krajach, w których duże, międzynarodowe korporacje mają swoje siedziby (Le Bas, Sierra 2002; Chang 2003; Srholec 2007). Badania niemieckich spółek-matek i ich czeskich spółek-córek przez Daniela Münicha et al. (2014) potwierdzają, że koncerny niemieckie często zastrzegały działalność B+R dla swoich siedzib, pomimo braku istotnych różnic w kwalifikacjach czeskich i niemieckich pracowników.

Obserwacje te mają znaczenie nie tylko dla skonstatowania, że wbrew pozorom nadal to głównie gospodarki rozwiniętych państw Zachodu

specjalizują się w produkcji dóbr zaawansowanych technologicznie, a więc że stopień zaawansowania technologicznego jest skorelowany z poziomem rozwoju. Są one o tyle istotne, że owa specjalizacja jest, jak podnoszono w rozdziale wprowadzającym, źródłem dochodów i determinuje możliwość dalszego rozwoju gospodarczego. Oznacza to, że nowy międzynarodowy podział pracy może oddziaływać konserwująco na rozróżnianie świata na gospodarki zaawansowane technologicznie i zacofane. Dzięki outsourcingowi produkcji te pierwsze mogą utrzymać konkurencyjność na rynkach międzynarodowych i jednocześnie osiągać wysokie renty czerpane z unikatowości stosowanych rozwiązań. Podzielenie łańcucha wartości pomiędzy różne kraje i zlokalizowanie faz produkcyjnych w państwach rozwijających się umożliwiło bowiem korporacjom transnarodowym, najczęściej z *headquarter economies*, zmniejszenie kosztów wytwarzania, przez co zwiększył się udział etapów początkowych i końcowych w wartości dodanej generowanej w łańcuchu (Gereffi, Fernandez-Stark 2010; Baldwin 2012).

Przedstawia to zobrazowana na rycinie 10 tzw. krzywa uśmiechnięta (*smiling curve*). Uzyskanie przez przedsiębiorstwa krajowe możliwości prowadzenia działalności w bardziej intratnych fazach produkcji jest więc kwestią o zasadniczym znaczeniu dla zdolności całej gospodarki do czerpania większych korzyści z wymiany międzynarodowej.

Włączenie się kraju w globalny łańcuch wartości, przynoszące korzyści w krótkim okresie, może więc okazać się barierą dla rozwoju niezależnego potencjału gospodarki i dla długookresowego tempa wzrostu. Po pierwsze, konkurencja nabiera coraz bardziej globalnego charakteru i wciąż więcej państw włącza się do światowych sieci produkcyjnych. Nieskomplikowane rodzaje aktywności, przenoszone przez korporacje na zewnątrz, charakteryzują się prostotą i niskimi barierami wejścia, co powoduje zaciekłą konkurencję wśród przedsiębiorstw, ale i całych państw. W miarę jak coraz więcej krajów jest w stanie zaoferować przyzwoite warunki instytucjonalne i infrastrukturalne, a koszty transportu i komunikacji maleją, coraz większa jest też konkurencja o pozyskanie inwestorów skłonnych ulokować produkcję w danym regionie (Geodecki et al. 2012). Owa konkurencja, powodowana także



Rycina 10. Wartość dodana w poszczególnych fazach procesu produkcji – przedmiot oddziaływania polityki przemysłowej

Źródło: OECD 2013.

liberalizacją handlu prostymi wytworami, doprowadziła do powstania nadmiernych możliwości produkcyjnych w skali globalnej.

W konsekwencji, nieskomplikowane rodzaje działalności nie generują rent ekonomicznych w postaci wzrostu płac, kapitału na inwestycje bądź efektów zewnętrznych. Dlatego trwały rozwój wymaga ciągłego podnoszenia potencjału i rozwijania nowych zdolności społecznych, które pozwolą wykonywać coraz bardziej zaawansowane czynności, przynoszące wyższą wartość dodaną (Gereffi 2005). Osiągnięcie tego celu współcześnie wiąże się z bardzo wysokimi nakładami na edukację, naukę i infrastrukturę (Nelson 2006). Jednak nawet takie działania mogą okazać się nieskuteczne, jeżeli będą podejmowane naraz przez dużą liczbę państw. Milberg i Winkler określają to zjawisko mianem współczesnej pułapki Prebisha-Singera, która polega na tym, że złożenie wysiłków wielu krajów (*fallacy of composition*) pogarsza ich sytuację względem firm

wiodących w GVC. Nawet jeśli bowiem uda im się rozwinąć bardziej złożone rodzaje działalności, to presja konkurencyjna uniemożliwia poprawę *terms of trade*.

#### Awans technologiczny i przemysłowy w warunkach globalnych łańcuchów wartości

Przedstawione wyniki analiz empirycznych rzucają nowe światło na naturę konkurencyjności w krajach europejskich i zmuszają do postawienia pytania na temat współczesnych mechanizmów rozwoju gospodarczego. Jako punkt wyjścia dla próby odpowiedzi przyjmujemy dwa istotne wnioski płynące z dotychczasowych dociekań. Po pierwsze, konkurowanie pomiędzy firmami, ale również krajami, odbywa się w coraz większym stopniu na poziomie pojedynczych zadań – etapów procesów produkcyjnych, a w mniejszym dotyczy produktów końcowych lub branż gospodarki. Po

drugie, podział etapów produkcyjnych pomiędzy lokalizacje w różnych państwach i regionach świata coraz bardziej odbywa się w ramach sieci produkcyjnych zdominowanych przez korporacje transnarodowe.

W takich uwarunkowaniach, jak zauważają Milberg i Winkler (2013), jednym z podstawowych mechanizmów rozwoju gospodarczego w krajach doganiających jest poprawa pozycji krajowych przedsiębiorstw w światowych łańcuchach wartości. Państwo będące na ścieżce konwergencji stoi przed wyzwaniem poszukiwania takich rodzajów działalności gospodarczej, które przynoszą wysoką wartość dodaną. Ukierunkowane na ten cel procesy modernizacji branż gospodarki, rozwijania działalności o wysokiej wartości dodanej i wynikającej z tego poprawy pozycji międzynarodowej krajowych przedsiębiorstw określa się pojęciem „awansu przemysłowego” (*industrial upgrading*) (Humphrey, Schmitz 2002; Radošević, Yoruk 2015)<sup>14</sup>. Jak definiuje to Dieter Ernst (1998) polega on na istotnej zmianie krajowych specjalizacji i bazy wiedzy, na których opiera się zdolność tworzenia wartości, natomiast Slavo Radošević i Esin Yoruk (2015) odnoszą ten termin zarówno do zdolności przedsiębiorstw, jak i całej gospodarki, wskazując, że proces ten jest podporządkowany poszukiwaniu nowych, bardziej zyskownych rodzajów prowadzonej działalności.

W literaturze przedmiotu wyróżnia się kilka rodzajów modernizacji (Humphrey, Schmitz 2002; OECD 2013). Dwa tradycyjne mechanizmy to awans produktowy i procesowy, polegający na wprowadzaniu do produkcji odpowiednio innowacyjnych wytworów oraz wydajnych procesów. Współcześnie, w kontekście powstania globalnych łańcuchów wartości zidentyfikowano również dwa nowe rodzaje: funkcjonalny (polegający na poprawie pozycji w danym łańcuchu wartości, „krzywa uśmiechu”) oraz łańcuchowy (bazujący na włączeniu się firm w nowe łańcuchy, z wykorzystaniem dotychczasowej wiedzy).

Szczególną odmianą awansu przemysłowego jest awans technologiczny, tak jak innowacje technologiczne są szczególnie ważną odmianą wdrażanych przez przedsiębiorców innowacji.

Jak bowiem pokazują analizy Justin Lin (2012), Tomasza Geodeckiego (2014) i Barta Verspagena (1991), kiedy gospodarki doganiające charakteryzują się dużym dystansem technologicznym, mogą rozwijać się, bazując na imitacyjnym wysiłku technologicznym, lecz gdy zaczynają aspirować do udziału w grupie gospodarek o wysokich dochodach, strategia ta nie wystarcza, aby dojść do poziomu rozwoju liderów. Zatem konieczne jest znalezienie alternatywnych ścieżek poprzez dywersyfikację technologiczną, ale nie poprzez imitację zachowań liderów (Lee 2013).

Opisywana przez Slavo Radoševića i Esin Yoruk (2015) za Alice Amsden i Tedem Tschangiem (2003) drabina awansu technologicznego w drodze rozwoju kompetencji technologicznych wiedzie od zdolności do osiągnięcia sprawności operacyjnej przez pracowników technicznych, poprzez takie fazy, jak osiągnięcie kompetencji inżynierskich do wdrażania ulepszeń, a następnie prototypów w skali produkcji i kolejno całego systemu wytwórczego. Na szczycie hierarchii umieszczają zdolność do wytwarzania nowej wiedzy, co oznacza zaangażowanie dużych nakładów badawczych dla osiągnięcia wiedzy o tym, jak produkować i sprzedawać całkowicie nowe towary. W uproszczeniu, analizy oparte na rachunkowości wzrostu pokazują dynamiczne przejście od dominujących nakładów na działalność transfer wiedzy, np. poprzez nabycie maszyn i urządzeń, w których ucieleśniona jest nabywana technologia, do dominacji nakładów na działalność badawczo-rozwojową (Geodecki 2014).

Zaangażowanie lokalnych podmiotów w globalne łańcuchy wartości może pomóc w awansie technologicznym. Baldwin (2012) zwraca uwagę, że strategia krajów rozwijających się w sferze industrializacji nie musi już uwzględniać budowania całej infrastruktury przemysłowej, w sytuacji gdy możliwe staje się włączenie przedsiębiorstwa w już istniejący łańcuch, co jest i tańsze, i mniej ryzykowne. Z kolei László Bruszt i Béla Greskovits (2009) dostrzegają, że dzięki globalnym łańcuchom wartości także gospodarki, które relatywnie późno dołączają do grona uprzemysłowionych, także stały się w latach dziewięćdziesiątych i dwutysięcznych producentami i eksporterami produktów o wysokim stopniu złożoności, do których wytworzenia konieczny jest zaawansowany kapitał ludzki i fizyczny.

<sup>14</sup> Brak jednoznacznego polskiego tłumaczenia tego określenia, stąd w tekście wymiennie występują terminy „awans przemysłowy” i „modernizacja”.

Jak jednak zauważają Radosevic i Yoruk (2015), oparcie się na uczestnictwie w globalnych łańcuchach wartości jest kluczem do sukcesu głównie w pierwszych fazach uzyskiwania zdolności produkcyjnych i technologicznych. Na dalszych etapach rozwoju może ono spowalniać awans, ponieważ przywództwo technologiczne wymaga dużo większej autonomii rozwojowej, silnego lokalnego popytu na technologię i wielu wyspecjalizowanych dostawców usług oraz wiedzy. Niezdolność wielu gospodarek do zbudowania własnych kompetencji technologicznych jest mechanizmem, za pomocą którego wyjaśnia się tzw. pułapkę średniego dochodu (Eichengreen, Park, Shin 2011; Agenor et al. 2012; OECD 2013), która polega na niemożności przejścia z fazy średniego dochodu do fazy wysokich dochodów (u Barry'ego Eichengreena ustalonej na poziomie 17 tys. USD z 2005 r.). Rosnące koszty pracy i brak unikatowych rozwiązań pozwalających uzyskiwać wysoki poziom wartości dodanej sprawiają, że gospodarka taka traci przewagi konkurencyjne i nie znajduje mechanizmu napędowego dla dalszego pięcia się po drabinie wzrostu. W literaturze tzw. Business School, z flagowym corocznym raportem pod red. Klausa Schwaba (2014) odzwierciedlone jest to w koncepcji filarów konkurencyjności, które w zależności od poziomu rozwoju gospodarki oddziałują z różnym natężeniem na zdolność do zwiększania produktywności. Xavier Sala-i-Martin empirycznie ustalił wagi oddziaływania czynników wzrostu dla krajów o różnym poziomie rozwoju, wskazując, że dla sukcesu gospodarek wysoko rozwiniętych konieczny jest wysoki poziom innowacyjności i zaawansowanie procesów biznesowych. Ten ostatni filar zaproponowany został przez innego znanego twórcę raportu – Michaela Portera, dowodzącego (1985), że kompetencje korporacji rozumiane jako strategie przedsiębiorstw i praktyki operacyjne mają zasadnicze znaczenie dla konkurencyjności firm, bez której nie można mówić o konkurencyjnej gospodarce (Porter, Schwab 2008, s. 61). Strategie te podejmowane są zarówno przez przedsiębiorstwa chcące awansować w ramach łańcucha wartości, jak też przez graczy, którzy dążą do zachowania swojej hegemonii jako firmy wiodącej w łańcuchu.

Bariery w procesie awansu technologicznego

John Humphrey i Hubert Schmitz (2002) przypominają przykład awansu przemysłowego, odtworząc ścieżkę rozwoju wschodnioazjatyckich producentów odzieży, którzy najpierw zajmowali się montażem importowanych półproduktów, następnie zwiększali zakres produkcji lokalnej i częściej zaopatrywali się u miejscowych dostawców, w trzeciej fazie rozwoju sprzedawali własne wytwory, lecz pod cudzymi markami, aż w końcu udawało im się produkować pod własnymi markami na rynkach krajowych i zagranicznych. Jak się jednak okazuje, należy włożyć wiele wysiłku, aby móc uczynić dwa ostatnie kroki, a wiodące firmy nie tylko nie są zainteresowane awansem lokalnych podmiotów, a wręcz mu przeciwdziałają, bo zagraża on ich wyłączności w dysponowaniu kluczowymi kompetencjami. Same przewagi lokalne i jakość lokalnych aktywów mogą zatem być niewystarczające do poprawy pozycji w łańcuchu i do generowania wyższej wartości dodanej, czy osiągnięcia rent ekonomicznych.

Analiza łańcuchów wartości pozwala zidentyfikować kilka powodów, dla których tego rodzaju powiązania zorganizowane quasi-hierarchicznie dominują w krajach rozwijających się:

**1) Struktura rynku naturalnie uprzywilejowująca korporacje międzynarodowe** – duża część współczesnych łańcuchów wartości jest zorganizowana wokół firm wiodących, które pełnią, w zależności od struktury łańcucha, funkcję głównego nabywcy lub dostawcy. Względnie mała liczba takich przedsiębiorstw prowadzi do rozwoju struktur oligopolistycznych lub oligopsonistycznych, które generują renty dla korporacji. Po drugiej stronie owych relacji występuje zażarta konkurencja pomiędzy dostawcami, usługodawcami lub odbiorcami z państw rozwijających się.

Dostrzegane współczesne procesy/czynniki, które dodatkowo sprzyjają quasi-hierarchicznemu podporządkowaniu, to (Humphrey, Schmitz 2002):

– poszukiwanie przez firmy globalne w sektorach o dużej pracochłonności tanich partnerów z krajów rozwijających, którzy są przy tym mało zaawansowani pod względem kompetencji i na swój rodzimy rynek dostarczają produkty o niskich standardach, trzeba ich zatem

- przyuczyć do produkcji eksportowej o wyższych parametrach;
- rosnące znaczenie standardów pracy, bezpieczeństwa lub środowiskowych, co wymaga kontrolowania przez firmę wiodącą, czy proces produkcji i działalność dostawców spełnia standardy;
  - złożoność zadań i produktów, które stają się coraz bardziej wyprofilowane, oraz rozwój dóbr o niskim czasie magazynowania – aby dostarczyć produkt szybko zwiększa się rola standardów czasowych i koordynacji zadań.

**2) Procesy zarządzania globalnymi łańcuchami wartości, na które składają się strategiczne działania korporacji międzynarodowych i lokalnych aktorów** – strategie obierane przez zarządy korporacji, polegające m.in. na koncentracji na kluczowych kompetencjach, dodatkowo wzmacniają siłę przetargową tych podmiotów w relacjach z dostawcami. Polegają one na podejmowaniu działań, które pozwalają zarówno maksymalizować krótkookresową wartość dla akcjonariuszy, jak i utrwać siłę oligopolu w dłuższym okresie. Milberg i Winkler (2013) zaliczają do nich m.in. fuzje i przejęcia, drastyczną kontrolę kosztów – zarówno wewnętrznych, jak i zewnętrznych, oraz wykorzystywanie początkowej władzy do podporządkowywania sobie dostawców.

Na uwagę zasługuje ten ostatni mechanizm. Umowy między firmami wiodącymi a małymi dostawcami z państw rozwijających się często mają na celu umacnianie asymetrii. Jest to możliwe dzięki ograniczaniu transferu technologii, wprowadzaniu barier wejścia i wyjścia z relacji, przrzucaniu ryzyka lub wyzwalaniu dodatkowej konkurencji wśród dostawców (ibidem).

W światowych łańcuchach wartości może dojść do rozwoju różnych mechanizmów koordynacji – od rynkowych, przez sieci i quasi-hierarchii, po klasyczne hierarchie. Ich kształt i ewolucja będzie w dużej mierze zależał od działań firm-liderów, korporacji, które organizują łańcuchy dostaw (Humphrey, Schmitz 2002). Gereffi et al. (2005) wyróżniają pięć modeli mechanizmów koordynacji, które cechują się różnym poziomem zależności i asymetrii podmiotów. Trzy kluczowe zmienne, które decydują w praktyce o doborze sposobu koordynacji działań, to:

- 1) kompleksowość transakcji pomiędzy dostawcami a firmą wiodącą;

- 2) kodyfikowalność tych transakcji;
- 3) zdolności lokalnych aktorów.

Przedstawiony opis dotyczy przede wszystkim strategii obejmowanych przez korporacje międzynarodowe. Wynikać mogłoby z niego, że pole działań dla współpracujących z nimi przedsiębiorstw z państw rozwijających się jest ograniczone. Nie oznacza to jednak, że takie firmy oraz rządy narodowe, które chciałyby je wspierać, stoją na straconej pozycji.

Strategie przedsiębiorstw i państw, czyli jak awansować w światowej lidze gospodarczej

Przedsiębiorcy w krajach na niskim bądź średnim poziomie rozwoju muszą mieć świadomość, że jednym z warunków powodzenia ich funkcjonowania w dłuższym okresie powinno być zwiększanie władzy w relacji z firmą wiodącą. Jak piszą Humphrey i Schmitz (2002), owe relacje nie są ukształtowane raz na zawsze, lecz pozostają dynamiczne, podobnie jak pozycje poszczególnych aktorów. Spośród trzech wymienionych właściwości, które wpływają na sposoby koordynacji i zarządzania łańcuchem wartości, w obszarze oddziaływania firm krajowych przede wszystkim są ich własne zdolności.

Wnioskować więc można, że przedsiębiorstwa mają instrumenty, by odejść od podporządkowania i przejmować fazy przynoszące większą wartość dodaną. Jednak spełnione muszą być dwa podstawowe warunki po temu: po pierwsze, musi istnieć strategiczna intencja/wola, żeby awansować, a po drugie dokonane muszą zostać zazwyczaj znaczące inwestycje w sprzęt, zdolności technologiczne i pracowników. Istotna zatem staje się długookresowa perspektywa działania i powstrzymanie się od konsumowania krótkookresowych korzyści płynących z uczestniczenia w globalnych łańcuchach wartości (Humphrey, Schmitz 2002; Gancarczyk 2014). Osiągnięcie awansu przemysłowego jest możliwe tylko wówczas, gdy przedsiębiorstwo pozyska nową wiedzę lub kapitał albo osiągnie dostęp do nowych rynków. Tego typu działania, sprzyjające zwłaszcza osiągnięciu awansu procesowego lub produkcyjnego, często można prowadzić w porozumieniu z firmą wiodącą.

Jednakże krajowe przedsiębiorstwa mogą również podejmować próby działań o charakterze metastrategicznym, czyli ukierunkowanych na zmianę całego układu relacji z firmą wiodącą i ewolucji całego łańcucha wartości. Jako przykłady takich działań warto wskazać poszukiwanie nowych łańcuchów (współpracy z nowymi korporacjami), w których poprawa pozycji jest łatwiejsza, ale które również gwarantują dywersyfikację ryzyka. Firmy mogą także próbować dokonać awansu funkcjonalnego w sposób powolny, stopniowy, poszukując nowych funkcji biznesowych, których korporacje wiodące chciałyby się pozbyć. Przykład krajów Azji Południowo-Wschodniej pokazuje, że działania takie prowadzą do ogólnonarodowego sukcesu. Ale nie można zapominać, że muszą mieć źródło wewnątrz firmy. Należy jednak podkreślić, że wiele z tych, które mogłyby wspomóc krajowe przedsiębiorstwa w relacjach z korporacjami, leży poza zasięgiem pojedynczych podmiotów.

Jak wspomniano, awans musi zachodzić równoległe także na poziomie sektorowym, regionalnym czy krajowym. Wymaga on zatem aktywności wielu różnych podmiotów. Często powinny one przyjmować charakter działań zbiorowych, które pozwolą na dostarczenie różnorodnych dóbr publicznych, w tym rozwoju wiedzy i technologii (tzw. *industrial commons*). Ponadto, nieliniowość procesów rozwojowych powoduje, że zdolności posiadane i rozwijane przez pojedyncze przedsiębiorstwa, stanowiące racjonalną adaptację do obecnych wymagań rynkowych, będą barierą dla osiągnięcia modernizacji na dalszym etapie ścieżki doganiania.

Im większy skok, jaki ma się dokonać w ramach awansu przemysłowego, tym mniejsza szansa, że wystarczą zasoby wiedzy, które zawierają się w aktualnych powiązaniach biznesowych. Zdaniem Humphreya i Schmitza to, że na Tajwanie i w innych południowoazjatyckich krajach można było obserwować awanse międzysektorowe, to bez wątplenia specyfika lokalnych i narodowych systemów innowacyjnych (przedsiębiorstwa mogły się na nich oprzeć) oraz dobrze ukierunkowanej polityki przemysłowej.

Skala i kompleksowość zarysowanych wyzwań pokazują, że same wysiłki podmiotów prywatnych mogą być niewystarczające i że istnieje spore pole dla działań ze strony instytucji państw. Od czasów Alexandra Gerschenkrona (1962) ekonomiści

dostrzegają, że odpowiednio ukierunkowana polityka państwa umożliwi osiągnięcie gospodarkom słabiej rozwiniętym wyraźnie wyższych stóp wzrostu, niż uzyskują te wiodące, m.in. dzięki możliwości zastosowania nowoczesnych technologii przez gospodarki zacofane (tzw. renta zacofania). Za Gerschenkronem B. Eichengreen i współpracownicy (2011) przypominają, że obok właściwej polityki gospodarczej państwa oraz wysokich stóp inwestycji wielkie znaczenie ma „ideologia wzrostu”, a więc włączenie wielu sfer życia publicznego i zaangażowanie obywateli we wspólne myślenie kategoriami narodowego (w znaczeniu krajowego) sukcesu gospodarczego. Jednakże, działania prorozwojowe ze strony rządów, zwłaszcza w obszarze relacji z korporacjami, natrafiają na liczne bariery (międzynarodowa konkurencja o kapitał, zaostrenie międzynarodowego prawa własności intelektualnej, polityka Komisji Europejskiej itd.). Ponadto, zalecenia ekonomii są w tym obszarze dość ogólne i ograniczone do wniosków ze studiów przypadków. Niemniej jednak, można pokusić się o postawienie kilku zaleceń o dość ogólnym charakterze.

Po pierwsze, kluczowym aspektem wydaje się strategiczne podejście do procesów rozwojowych – na poziomie rządowym, samorządowym, ale także – przez odpowiednie zachęty – w sektorze przedsiębiorstw. Renty ekonomiczne osiągnane z tytułu włączenia w GVC (związane np. z łatwą dyfuzją technologii i niskimi kosztami pracy), choć ograniczone, stanowią pokusę, by kontynuować określony model biznesowy. Tymczasem powinny zostać podporządkowane osiągnięciu korzyści dynamicznych, czyli budowie długo-okresowych zdolności technologicznych i produkcyjnych w kraju.

Elementem filozofii rządzenia, oprócz perspektywy długookresowej, powinno stać się przekonanie o konieczności oraz o możliwości skutecznego wspierania sektora przedsiębiorstw przez państwo (Humphrey, Schmitz 2002; Chang 2003), a narzędzia polityki przemysłowej powinny wspierać zarządzanie relacjami przedsiębiorstw w globalnych łańcuchach wartości. Naturalnie takie działania są dużym wyzwaniem dla instytucji publicznych. Wspieranie tradycyjnego i stopniowego awansu procesowego lub produktowego jest względnie proste, gdyż niekoniecznie uderza w interesy firm wiodących, a wręcz może

być przez nie wspomagane. Jednak próby osiągnięcia awansu funkcjonalnego są obciążone większym ryzykiem. Literatura przedmiotu sugeruje, że instytucje państwa powinny wykazywać się adaptacyjnością i często niekonwencjonalnością działań, ukierunkowanych na wsparcie przedsiębiorstw (Humphrey, Schmitz 2002; Gereffi 2005; Lee 2013).

Jak zauważają autorzy *World Investment Report 2013* (UNCTAD 2013), polityka przemysłowa, uwzględniająca kontekst globalnych łańcuchów wartości, stoi przed wyzwaniem realizacji kilku, nierzadko sprzecznych ze sobą, celów. Są to m.in.: maksymalizacja bieżących korzyści z uczestnictwa w GVC, wspieranie modernizacji krajowych przedsiębiorstw, zarządzanie ryzykiem związanym z GVC oraz dbanie o kwestie środowiskowe czy społeczne. Można jednocześnie wyróżnić kilka cech połączonych polityk publicznych:

- przyjmowanie perspektywy związanej z funkcjami biznesowymi czy fazami GVC realizo-

- wanymi w krajowych przedsiębiorstwach, zamiast dotychczas dominującej – sektorowej;
  - bazowanie na dobrym rozpoznaniu charakteru integracji krajowych przedsiębiorstw w GVC, ich aktualnych i potencjalnych przewag konkurencyjnych, czynników sukcesu i barier rozwojowych;
  - stosowanie narzędzi o wysokim stopniu dostosowania do sytuacji branż, a nawet poszczególnych przedsiębiorstw;
  - dostrzeganie kluczowej roli relacji z korporacjami, co powinno przejawiać się w udzielaniu wsparcia krajowych przedsiębiorstwach w przetargach w ramach GVC i w próbach budowy obustronnie korzystnych porozumień.
- W tabeli 2 zestawiono narzędzia polityk publicznych, które ukierunkowane są na wsparcie rodzimych gospodarek i przedsiębiorstw w procesie awansu przemysłowego. Podzielono je ze względu na poziom oddziaływania (mikro-, mezo- i makroekonomiczny) i obszar oddziały-

Tabela 2. Narzędzia polityki przemysłowej na rzecz awansu przemysłowego według obszaru i poziomu oddziaływania

Obszar	Poziom gospodarki	Przykłady działań
Budowa pozycji krajowych przedsiębiorstw w światowych sieciach produkcji	Mikro	<ul style="list-style-type: none"> <li>– wspieranie adaptacji technologii</li> <li>– wspieranie rozwoju kompetencji pracowników</li> <li>– zachęty do inwestycji w długookresowe zdolności technologiczne</li> <li>– wsparcie w zarządzaniu pozycją w GVC (poszukiwanie nowych funkcji, nowych partnerów biznesowych, negocjacje z firmami wiodącymi)</li> </ul>
	Mezo	<ul style="list-style-type: none"> <li>– wsparcie dla instytucji branżowych, w tym dla współpracy przedsiębiorstw, która może pozwolić na osiągnięcie efektów skali (centra technologii, organizacje biznesowe)</li> <li>– wspieranie procesów powstawania dużych krajowych aktorów (np. średnich i dużych firm, które organizują hierarchicznie klastry małych firm)</li> <li>– infrastruktura techniczna specyficzna dla poszczególnych sektorów</li> </ul>
	Makro	<ul style="list-style-type: none"> <li>– dostosowanie szerokich instytucji (narodowego systemu innowacji) do wyzwań związanych z etapem produkcji wiedzy i technologii, a nie adaptacji.</li> <li>– strategia „kija” (stosowana m.in. przez rząd Malezji) polegająca na wymuszaniu stopniowego podnoszenia płac w przedsiębiorstwach przez prawo pracy (wymusza zmianę funkcjonowania firm oraz stymuluje popyt wewnętrzny)</li> </ul>
Polityka względem korporacji międzynarodowych	Mikro	<ul style="list-style-type: none"> <li>– presja na transfer technologii</li> <li>– presja na korzystanie z dóbr krajowych dostawców</li> </ul>
	Makro	<ul style="list-style-type: none"> <li>– kontrola warunków pracy</li> <li>– regulacja cen transferowych, podatków</li> <li>– regulacje środowiskowe</li> </ul>

Źródło: opracowanie własne na podst.: Humphrey, Schmitz 2002; UNCTAD 2013; Gancarczyk 2014.



wania (budowanie pozycji rodzimych przedsiębiorstw *versus* polityka wobec przedsiębiorstw międzynarodowych).

## 5. Podsumowanie

W artykule przedstawiono zjawisko fragmentaryzacji globalnych łańcuchów wartości w kontekście perspektyw rozwojowych Europy Środkowo-Wschodniej. Jego istotną konsekwencją jest rosnąca rola korporacji międzynarodowych i pogłębiona asymetria relacji między podmiotami gospodarczymi w krajach na różnym poziomie rozwoju. Choć podstawą kształtowania przewag konkurencyjnych gospodarek nadal są takie czynniki, jak: zaawansowanie technologiczne, unikatowość procesów i produktów albo niskie koszty produkcji, to ich rola jest moderowana przez usytuowanie przedsiębiorstw z poszczególnych państw w globalnych łańcuchach wartości. Same lokalne zasoby, zdolności i wiedza mogą być niewystarczające do osiągnięcia awansu przemysłowego, jeśli krajowe przedsiębiorstwa zajmują w nich niekorzystne pozycje.

Opisane zjawiska zdają się w szczególności wysokim stopniu dotyczyć państw EŚW, w tym Polski. Zaprezentowane wskaźniki obecności w światowych łańcuchach wartości potwierdzają intuicyjne przekonanie o charakterystyce modelu rozwojowego regionu. Choć EŚW znacząco zwiększyła udział w światowej produkcji przemysłowej, to zarówno obecna zdolność do czerpania korzyści przez podmioty z krajów tego regionu, jak również ich przyszły awans rozwojowy nadal w dużym stopniu zależą od zagranicznych firm i konsumentów, a przewaga komparatywna gospodarek wschodnioeuropejskich wciąż utrzymuje się w sektorach niskich technologii. Uzależnienie od zagranicznych korporacji może przyczynić się do wpadnięcia w pułapkę średniego poziomu rozwoju.

Tym samym, zmianie podlega natura wyzwań stojących przed przedsiębiorstwami i rządami w krajach na średnim poziomie rozwoju. Awans w światowej lidze gospodarczej, owszem, zależy od sprawnego kształtowania relacji z korporacjami międzynarodowymi, ale przede wszystkim wymaga strategicznego, długookresowego i wielopłaszczyznowego podejścia do wzmacniania

zasobów i rozwijania kompetencji krajowych przedsiębiorstw.

## Literatura

Agénor P.R., Canuto O. (2012). „Middle-income traps”, World Bank, Policy Research Working Paper 6210.

Amsden A., Tschang F. (2003). „A new approach to assessing the technological complexity of different categories of R&D (with examples from Singapore)”, *Research Policy*, nr 32, s. 553–572.

Arndt S.W., Kierzkowski H. (red.) (2001). *Fragmentation: New Production Patterns in the World Economy*. Oxford: Oxford University Press.

Bair J. (2005). „Global capitalism and commodity chains: Looking back, going forward”, *Competition and Change*, t. 9, nr 2, s. 153–180.

Baldwin R. (2006). *Globalisation: The Great Unbundling(s)*. Helsinki: Office of the Prime Minister of Finland.

Baldwin R. (2009). „Integration of the North American economy and new-paradigm globalization”, *CEPR Discussion Papers*, nr 7523.

Baldwin R. (2012). „Global supply chains: Why they emerged, why they matter and where they are going”, *CEPR Discussion Paper*, nr DP 9103.

Bruszt L., Greskovits B. (2009). „Transnationalization, social integration, and capitalist diversity in the East and the South”, *Studies in Comparative International Development*, t. 44, nr 4, s. 411–434.

Chang H.J. (2003). *Globalization, Economic Development and the Role of the State*. London–New York: Zed Books.

ECORYS (2009). *Measuring and Benchmarking the Structural Adjustment Performance of EU Industry. The Framework Contract of Sectoral Competitiveness Studies – ENTR/06/054. Key Findings*.

Eichengreen B., Park D., Shin K. (2011). „When fast growing economies slow down: International evidence and implications for China”, *NBER Working Paper*, 16919.

Ernst D. (1998). „Catching-up, crisis and industrial upgrading: Evolutionary aspects of technological learning in Korea's electronics industry”, *Asia Pacific Journal of Management*, t. 15, nr 2, s. 247–283.

Fagerberg J. (1988). „International competitiveness”, *The Economic Journal*, nr 98, s. 355–374.

Fagerberg J. (1996). „Technology and competitiveness”, *Oxford Review of Economic Policy*, t. 12, nr 3.

Fortwengel J. (2011). „Upgrading through Integration? The Case of the Central Eastern European Automotive Industry”, *Transcience Journal*, t. 2, nr 1.

Gancarczyk M. (2014). „Enterprise- and industry-level drivers of cluster evolution and their outcomes for clusters in developed and less developed countries”, *European Planning Studies*, t. 23, nr 10.

Geodecki T. (2014). „Leading factors for catching-up by developing economies: Conclusions from the crisis”, w: Ł. Mamica, P. Tridico (red.), *Economic Policy and the Financial Crisis*. London–New York: Routledge.

Geodecki T., Górnjak J., Hausner J. et al. (2012). *Kurs na innowacje. Jak wyprowadzić Polskę z rozwojowego dryfu?* Kraków: Fundacja Gospodarki i Administracji Publicznej.

Gereffi G. (2005). „The global economy: Organization, governance, and development”, w: N. J. Smelser, R. Swedberg (red.), *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press.

Gereffi G., Fernandez–Stark K. (2010). „The off-shore services value chain: Developing countries and the crisis”, w: O. Cattaneo, G. Gereffi, C. Staritz (red.), *Global Value Chains in a Postcrisis World: A Development Perspective*. Washington, DC: The World Bank.

Gereffi G., Humphrey J., Sturgeon T. (2005). „The governance of global value chains”, *Review of International Political Economy*, t. 12, nr 1, s. 78–104.

Gereffi G., Xubei L. (2013). „Risks and opportunities of participation in global value chains”, *World Bank Policy Research Working Paper*, nr 6847.

Gerschenkron A. (1962). *Economic Backwardness in Historical Perspective; A Book of Essays*. Cambridge: Belknap Press of Harvard University Press.

Godin B. (2004). „Obsession for competitiveness and its impact on statistics: The construction of high-technology indicators”, *Research Policy*, nr 33, s. 1217–1229.

Grodzicki M. (2014). „Global value chain and competitiveness of V4 economies”, w: D. Kiendl-Wendner, K. Wach (red.), *International Competitiveness in Visegrad Countries: Macro and Micro Perspectives*. Graz: Fachhochschule Joanneum.

Grodzicki M., Geodecki T. (2015). *New dimensions of labour division in an economically integrated Europe. The role of global value chains*. Artykuł zaprezentowany na 1st World Congress of Comparative Economics, w dn. 26.06.2015.

GUS (2004). *Nauka i technika w 2003 r.* Warszawa.

GUS (2006). *Nauka i technika w 2005 r.* Warszawa.

GUS (2013). *Nauka i technika w 2012 r.* Warszawa.

Hatzichronoglou T. (1997). *Revision of the High-Technology Sector and Product Classification*. OECD

Science, Technology and Industry Working. Paris: OECD Publishing.

Hausner J. (red.) (2013). *Konkurencyjna Polska. Jak awansować w światowej lidze gospodarczej?* Kraków: Fundacja Gospodarki i Administracji Publicznej.

Henderson J., Dicken P., Hess M., Coe M., Yeung H.W. (2002). „Global production networks and the analysis of economic development”, *Review of International Political Economy*, t. 9, nr 3, s. 436–464.

Humphrey J., Schmitz H. (2002). „How does insertion in global value chains affect upgrading in industrial clusters?”, *Regional Studies*, t. 36, nr 9, s. 1017–1027.

Johnson R.C. (2014). „Five facts about value-added exports and implications for macroeconomics and trade research”, *Journal of Economic Perspectives*, t. 28, nr 2, s. 119–142.

Kaldor N. (1978). „The effect of devaluations on trade in manufactures”, w: *Further Essays in Applied Economics*. New York: Holmes & Meier.

Komisja Europejska (2012). *Innovation Union Scoreboard*, Brussels.

Koopman R., Powers W., Wang Z., Wei S.J. (2010). „Give credit where credit is due: Tracing value added in global production chains”, *NBER Working Papers*, nr 16426.

Krugman P., Obstfeld M. (2007). *Ekonomia międzynarodowa*. Warszawa: PWE.

Lanz R., Miroudot S., Nordås H.K. (2011). „Trade in Tasks”, *OECD Trade Policy Papers*, nr 117.

Le Bas Ch., Sierra Ch. (2002). “Location versus home country advantages’ in R&D activities: some further results on multinationals’ locational strategies”, *Research Policy*, t. 31, nr 4, s. 589–609.

Lee K. (2013). „Capability failure and industrial policy to move beyond the middle-income trap: From trade-based to technology-based specialization”, w: J.E. Stiglitz, J.Y. Lin (red.), *The Industrial Policy Revolution I: The Role of Government Beyond Ideology*. Londyn: Palgrave Macmillan.

Leontief W. (1986). *Input-Output Economics* (wyd. 2). Oxford: Oxford University Press.

Lin J.Y. (2011). „New Structural Economics: A framework for rethinking development”, *World Bank Research Observer*, t. 26, nr 2, s. 193–221.

Lin J.Y. (2012). „From flying geese to leading dragons: New opportunities and strategies for structural transformation in developing countries”, *Global Policy*, t. 3, nr 4, s. 397–407.

Marsh P. (2012). *The New Industrial Revolution. Consumers, Globalization and the End of Mass Production*. New Haven: Yale University Press.

- Milberg W., Winkler D. (2013). *Outsourcing Economics. Global Value Chains in Capitalist Development*. New York: Cambridge University Press.
- Misala J. (2011). *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej*. Warszawa: PWE.
- Münich D., Srholec M., Motitz M., Schäffler J. (2014). „Mothers and daughters: Heterogeneity of German direct investments in the Czech Republic”, *Prague Economic Papers*, nr 1, s. 42–62.
- Nelson R.R. (2006). „Economic development from the perspective of evolutionary economic theory”. *Working Papers in Technology Governance and Economic Dynamics*, nr 2.
- OECD (2013). *Interconnected Economies, Benefitting from Global Value Chains*. Paris.
- Porter M.E. (1985). *The Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. New York: Free Press.
- Porter M., Schwab K. (red.) (2008). *Global Competitiveness Report 2008–2009*. Geneva: World Economic Forum.
- Radosevic S., Yoruk E. (2015). „Why do we need theory and metrics of technology upgrading?”, *GRIN-COH Deliverable*.
- Rojek T. (2014). „Koncepcja łańcucha wartości w zarządzaniu przedsiębiorstwem”, *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse. Rynki finansowe. Ubezpieczenia*, nr 66, s. 813–822.
- Schumpeter J.A. (1960). *Teoria rozwoju gospodarczego*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Schumpeter, J.A. (1995). *Kapitalizm, Socjalizm, Demokracja* (tłum. M. Rusiński). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Schwab K. (red.) (2014). *World Competitiveness Report 2014–15*. Geneva: World Economic Forum.
- Srholec M. (2007). „High-tech exports from developing countries: A symptom of technology spurts or statistical illusion?”, *Review of World Economics*, t. 143, nr 2.
- Świeboda P. (2013). „Middle income trap or growing pains?”, *CEED Institute Bulletin of Central and Eastern Europe*, nr 1.
- Timmer M.P., Los B., Stehrer R., de Vries G.J. (2012). „Fragmentation, incomes and jobs: An analysis of European competitiveness”, *Economic Policy*, t. 28, nr 76, s. 613–661.
- Timmer M.P., Dietzenbacher E. et al. (2015). „An illustrated user guide to the world input–output database: The case of global automotive production”, *Review of International Economics*, t. 23, s. 575–605.
- UNCTAD (2013). *World Investment Report, Global Value Chains: Investment and Trade for Development*. Geneva–New York: United Nations.
- Verspagen B. (1991). „A new empirical approach to catching up or falling behind”, *Structural Change and Economic Dynamics*, t. 2, nr 2.

## How to climb up the World Economic League Table? Central and Eastern Europe in global value chains

The main objective of the article is to present the characteristics of the contemporary wave of globalization on the basis of the concept of global value chains (GVCs) and to draw on this basis positive and normative implications for the countries of Central and Eastern Europe. In particular, we have outlined the nature of the challenges currently faced by these countries and reflected on the desirable directions of public policies. Special attention has been given to technological development that enables gaining high value added. Theoretical considerations have been supplemented and supported by empirical arguments in the form of indices of integration of economies in the GVCs, as well as by the conclusions from the economic literature.

Keywords: global value chains, competitive position, Central and Eastern Europe countries, middle-income trap.