

*Ewa Cieślik\**

## KRAJE POSTSOCJALISTYCZNE W GLOBALNYCH ŁAŃCUCHACH WARTOŚCI

(Artykuł nadesłany: 24.04.2015 r. Zaakceptowany: 10.09.2015 r.)

### WPROWADZENIE

Od początku lat 90. XX w. kraje Europy Środkowej i Wschodniej (EŚW) realizowały zbieżne cele rozwojowe. Jednym z priorytetów transformacji była reorientacja handlu zagranicznego w kierunku Europy Zachodniej. Liberalizacja handlu zagranicznego przeprowadzana przez kraje EŚW pozwoliła na stosunkowo szybkie tworzenie nowych zasad handlowych w regionie. W artykule skoncentrowano się na ukazaniu roli państw EŚW w globalnych łańcuchach wartości (*global value chains* – GVCs)<sup>1</sup> w wyniku procesu liberalizacji i integracji z UE. Analiza przeprowadzona w artykule ma na celu zweryfikowanie hipotezy, iż kraje EŚW znajdują się częściej w tylnych powiązaniach łańcuchów wartości pod względem wkładu krajowej wartości dodanej w eksport państw rozwiniętych. Weryfikacji hipotezy służy próba umieszczenia pozycji omawianych krajów w specjalizacji pionowej. W tym celu zastosowano wyselekcjonowane metody badawcze, aby zlokalizować poszczególne państwa w globalnych łańcuchach wartości, tzw. powiązaniach w górę i w dół łańcucha wartości. Analiza GVCs obejmuje przede wszystkim lata 2000–2009. Zakończenie badań w roku 2009 wynika z braku dostępu do nowszych danych statystycznych dotyczących wartości dodanej. Tylko w nielicznych przypadkach, np. prezentacji wydajności pracowników, analizę roz-

---

\* Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu.

<sup>1</sup> W literaturze przedmiotu obok pojęcia łańcucha wartości dodanej istnieje także pojęcie łańcucha dostaw. To ostatnie oznacza przepływ surowców, materiałów, podzespołów i wyrobów gotowych – od momentu pozyskania tych pierwszych do momentu konsumpcji wyrobu finalnego. Dlatego łańcuch dostaw powiązany jest z fizyczną sferą wytwarzania produktu i jego dystrybucji (Kaliszuk, 2013).

szerzono do 2012 roku. Miało to służyć większej aktualności artykułu. Badając rolę krajów EŚW w GVCs oparto się na statystykach pochodzących z baz danych OECD (Trade in Value Added Tables).

Artykuł składa się z wprowadzenia, trzech części i konkluzji. W pierwszej części przedstawiono zarys najważniejszych przemian w polityce handlowej krajów EŚW w ostatnich dekadach. W drugiej części omówiono rolę tych państw w GVCs z wykorzystaniem tradycyjnych metod pomiaru. W trzeciej części artykułu podjęto próbę określenia roli krajów EŚW w globalnych łańcuchach wartości z zastosowaniem bardziej zaawansowanego podejścia.

## PRZEGLĄD NAJWAŻNIEJSZYCH PRZEMIAN W POLITYCE HANDLOWEJ KRAJÓW EŚW

Po rozpadzie ZSRR byłe kraje satelickie stanęły przed potrzebą wprowadzenia konkretnych przemian we wszystkich sferach życia gospodarczego. W związku z tym, iż teoretycznie wszystkie państwa EŚW znalazły się na progu głębokiej transformacji systemowej z oznakami zacofania w stosunku do krajów rozwiniętych, pojawiło się wiele warunków sprzyjających współpracy i integracji<sup>2</sup>. Zwiększenie otwartości gospodarki i skorzystanie z efektów globalizacji miały przyczynić się do dynamizacji integracji i rozwoju społeczno-gospodarczego krajów EŚW<sup>3</sup>. Ponadto przekształcenia w systemach kursów walutowych oraz liberalizacja sektorów finansowych pozytywnie wpłynęły na dynamikę procesów integracyjnych w krajach EŚW (Tymoczko, 2013).

Ważnym wydarzeniem dla wzmocnienia powiązań handlowych między krajami EŚW było utworzenie ugrupowań CEFTA<sup>4</sup> (Central European Free Trade Area) oraz BFTA (Baltic Free Trade Area) zrzeszającego Litwę, Łotwę i Estonię. Oba ugrupowania za nadrzędny cel przyjęły przygotowywanie sygnatariuszy do przystąpienia do struktur UE oraz stopniową liberalizację handlu zagranicznego i ostatecznie stworzenie stref wolnego handlu (Dangerfield, 1995). Faktycznie powstałe ugrupowania stanowiły ważne stadium w procesie akcesji krajów EŚW do struktur unijnych. Jednocześnie porozumienia wywarły znaczący wpływ na kształtowanie się handlu w regionie EŚW, skutecznie redukując w tym zakresie wpływ Wspólnot Europejskich uznawanych za centrum determinujące strukturę handlu w regionie i określające zasady w nim obowiązujące (De Benedictis, De Santis, Vicarelli, 2005).

<sup>2</sup> W praktyce procesy integracyjne zachodziły z różną dynamiką. Pomijając różny poziom zainteresowania współpracą analizowanych państw, dużą przeszkodą były także zróżnicowane poziomy rozwoju państw (zacofanie ekonomiczne), niedostatek kapitałów, brak nowoczesnych technologii, zbliżona struktura gospodarek, nierzadko też antagonizmy narodowościowe i ograniczone zaufanie do partnera (Świerkocki, 2004).

<sup>3</sup> W literaturze przedmiotu nie ma jednoznaczności co do wpływu otwartości gospodarki (przepływów handlowych i kapitałowych) na rozwój kraju (Cieřlik, 2012).

<sup>4</sup> Polska, Węgry, Czechosłowacja (trzej założyciele), potem przystąpiły także: Słowenia, Rumunia, Bułgaria, Chorwacja, Macedonia. Albania, Bośnia i Hercegowina, Mołdawia, Czarnogóra, Serbia.

Porozumienie CEFTA<sup>5</sup> w swoich postanowieniach wykraczało poza ramy podobnych umów o strefach wolnego handlu (Sołtysińska, Czubik, 1997). W znacznej mierze wzorowało się na wynegocjowanych Układach Stowarzyszeniowych ze Wspólnotami Europejskimi. W umowie nie pominięto również wielu klauzul ochronnych (m.in. rolna, antydumpingowa czy o pomocy państwa) ważnych dla dopiero formujących się rynków oraz zastosowano reguły pochodzenia. Najważniejszymi celami porozumienia było:

- rozszerzenie wymiany handlowej i przez to popieranie rozwoju stosunków gospodarczych;
- zapewnienie uczciwych warunków konkurencji w handlu;
- przyczynianie się przez znoszenie barier w handlu zagranicznym do harmonijnego rozwoju i rozszerzania handlu światowego (Molendowski, 2009).

Umowa BFTA w swoich założeniach bardzo przypominała porozumienie CEFTA. Głównymi celami organizacji były: liberalizacja handlu i wspieranie harmonijnego rozwoju relacji gospodarczych między państwami członkowskimi, zapewnienie warunków uczciwej konkurencji oraz rozwój współpracy w nieobjętych umową obszarach gospodarczych, m.in. przepływach kapitałowych (Molendowski, 2009). BFTA, w odróżnieniu od CEFTA, nie przewidywała zwiększenia liczby swoich członków. Porozumienie regulowało jednak wiele wrażliwych politycznie obszarów współpracy, jak rybołówstwo czy rolnictwo (The World Bank, 2009).

Na początku działania porozumień CEFTA i BFTA państwa unijne cechował pesymizm co do zdolności zrzeszonych krajów do kooperacji i poradzenia sobie z wielostronną strukturą UE. Pojawiały się także obawy ze strony sygnatariuszy porozumień, iż po przystąpieniu do UE zwiększy się wrażliwość tych państw na szoki pochodzące z krajów UE (Baldwin, 1995). Stąd CEFTA i BFTA realizowały dwa równoległe cele. Po pierwsze, miały być testem zdolności zrzeszonych krajów do współpracy w wielu dziedzinach gospodarki, szczególnie w zakresie wymiany handlowej. Po drugie, przez wzmocnienie powiązań handlowych między państwami członkowskimi miały osłabić ich zależność od rynków unijnych. W ramach CEFTA i BFTA można było zaobserwować próby uniknięcia w przepływach handlowych z UE modelu *hub-and-spoke* poprzez większą koncentrację na handlu wewnątrz ugrupowań niż z krajami unijnymi (Baldwin, 1994).

Pierwszy z wymienionych wyżej celów został w znacznej mierze zrealizowany. Dzięki stopniowemu rozszerzaniu organizacji o nowych członków w latach 90. XX wieku obie organizacje stały się najważniejszymi siłami przyspieszającymi liberalizację handlu w regionie ESW. W przypadku drugiego zamierzenia trudno mówić o jego całkowitej realizacji. Zmniejszenie zależności od rynków unijnych przez rozwój handlu w ramach ugrupowań okazało się trudne do osiągnięcia, ponieważ

<sup>5</sup> Warto także nadmienić, iż powołano ugrupowanie CEFTA–2006 zrzeszające 10 państw Europy Południowej i Wschodniej (Kersan-Škabić, 2009).

kraje UE nie tylko stanowiły chłonny rynek eksportowy, lecz także dostarczały wielu produktów do regionu EŚW, nie wytwarzanych w tym rejonie. Chociaż CEFTA i BFTA starały się uniknąć wzrostu uzależnienia od UE przez zwiększanie wewnętrznych przepływów towarów i usług, proces ten był nieunikniony. Zgodnie ze statystykami Międzynarodowego Funduszu Walutowego, w 1993 r. 56% eksportu CEFTA i 50% eksportu BFTA trafiało na rynki unijne. W 2001 r. eksport ugrupowań do UE zwiększył się odpowiednio do 68% i 55% (IMF). Chociaż CEFTA i BFTA nie osiągnęły wszystkich zamierzeń strategicznych, wielokrotnie były one stawiane jako wzór do naśladowania w procesie integracji dla krajów Europy Południowej i Wschodniej (Adam, Kosma, McHugh, 2003).

W procesie akcesji krajów EŚW do Unii Europejskiej można było zaobserwować asymetrię w dążeniach stron. Państwa unijne zmierzały do jak najszybszego zniesienia barier handlowych, szczególnie w zakresie produktów, w których państwa kandydujące miały ujawnioną przewagę komparatywną. Z kolei państwa kandydujące raczej opóźniały proces pełnej liberalizacji przepływów handlowych.

Punktem zwrotnym w polityce handlowej krajów EŚW była akcesja do UE<sup>6</sup>. Stając się graczami na jednolitym rynku wewnętrznym, nowi członkowie musieli dogłębnie przebudować swoje regulacje dotyczące handlu zagranicznego i przyjąć wszystkie zasady i instrumenty wspólnej polityki handlowej wobec państw trzecich. Przyjęcie przez analizowane państwa dorobku UE w zakresie swobodnego przepływu towarów wiązało się ze zniesieniem ceł i równoważnych opłat, eliminacją kontyngentów i instrumentów antydumpingowych oraz zlikwidowaniem wszelkich fizycznych, technicznych czy fiskalnych barier utrudniających przekraczanie granicy. W przypadku handlu z krajami spoza UE kraje EŚW zobowiązane były przestrzegać wspólnej polityki handlowej. Autonomia rozwijania i regulowania relacji handlowych z krajami trzecimi została zastąpiona zasadami unijnymi. Również kształtowanie ochrony własnego rynku zunifikowano z zasadami UE. Wszelkie narodowe kompetencje w tych dziedzinach zostały przekazane instytucjom wspólnotowym. W praktyce kraje EŚW jako nowi członkowie UE nie poprawiły znacząco warunków dostępu do rynków państw spoza Unii. W nielicznych przypadkach nastąpiło nawet pogorszenie tych warunków, np. w handlu z USA czy Kanadą (Synowiec, 2004; Molendowski, 2012).

## 2. KRAJE EŚW W GVCS: PODEJŚCIE UPROSZCZONE<sup>7</sup>

Teoria łańcuchów wartości stanowi podstawę koncepcji powiązań między przedsiębiorstwami w globalnej gospodarce. W tym obszarze badań ważne są prace Portera dotyczące zarządzania strategicznego. Posługując się koncepcją łańcuchów wartości, można ukazać przedsiębiorstwo jako sekwencję stadiów prowadzących od koncepcji wyrobu, przez różne fazy produkcji, dostarczania dobra do odbiorcy finalnego, aż

<sup>6</sup> Polska, Czechy, Słowacja, Słowenia, Węgry i kraje BFTA przystąpiły do UE 1 maja 2004 r., a Bułgaria i Rumunia – 1 stycznia 2007 r.

<sup>7</sup> Wybrane tezy tej części zostały omówione w opracowaniu E. Cieślik (2014).

po utylizacji zużytych produktów. Koncepcja Portera polegała na udowodnieniu, że efektywność działania całego przedsiębiorstwa zależy od sumy poszczególnych efektywności każdej z funkcji realizowanej w przedsiębiorstwie. Wykorzystując to spostrzeżenie, przedsiębiorstwa (krajowe i zagraniczne) integrujące się w ramach łańcucha dostaw dopasowywały własne działania do poczynań swoich dostawców i odbiorców. Takie zależności mogą występować zarówno wewnątrz firm, jak i między przedsiębiorstwami. Teoria łańcuchów wartości poszerza koncepcję z zakresu struktur przestrzennych i organizacyjnych oraz dynamiki branż, a jednocześnie ze sfery strategii przedsiębiorstw wiodących oraz ich dostawców (Porter, 2006). Literatura szeroko traktująca o globalnych łańcuchach wartości została jednak zapoczątkowana pracą G. Gereffiego (1994) w połowie lat 90. XX wieku.

Transformacja systemowa oraz stopniowa integracja gospodarek krajów EŚW z rynkami UE sprawiły, iż region stał się jednym z ważnych światowych ogniw GVCs (Dicken, Kelly, Olds, 2011). Liberalizacja powiązań handlowych oraz inwestycyjnych między krajami UE15 a nowymi członkami UE i ich rola w GVCs mają znaczący wpływ na kształtowanie się gospodarczych stosunków międzynarodowych w regionie. Obserwowane w ostatnich latach delokalizacja i fragmentacja produkcji wpłynęły na kształtowanie się struktury towarowej i geograficznej handlu zagranicznego analizowanych państw.

Przekształcenia w gospodarkach EŚW oraz plany rozszerzenia UE o kolejne państwa zachęciły przedsiębiorstwa unijne do wykorzystania przewag komparatywnych krajów EŚW i obniżenia kosztów produkcji (*efficiency-seeking investment*), szczególnie kosztów pracy. Znacznie niższa wydajność pracy w tych krajach w porównaniu z krajami UE15<sup>8</sup> była rekompensowana wyraźnie niższymi stawkami za godzinę pracy niż średnia w strefie euro<sup>9</sup>. Czynniki kosztowe wraz z dość dobrze rozwiniętą infrastrukturą oraz zaawansowanymi procesami liberalizacyjnymi i integracyjnymi z UE sprawiły, iż przedsiębiorstwa Europy Zachodniej zaczęły masowo wybierać kraje EŚW jako lokalizację inwestycji typu *greenfield*, przenosząc do regionu najpierw część swojej produkcji, a z czasem nawet całe zakłady<sup>10</sup>. Także firmy pozaeuropejskie (azjatyckie i amerykańskie) zainteresowały się krajami EŚW jako miejscem swoich inwestycji, upatrując w nich bramę do bardziej zaawansowanych rynków unijnych. Częstym motywem lokowania inwestycji w krajach EŚW nie była chęć dostępu do rynku lokalnego, ale uzyskanie możliwości pominięcia obustrzeń celnych i ułatwiony dostęp do rynku całej UE (Ambroziak, 2013; Cieślak, 2012). Na czele listy celów dla zagranicznych inwestorów najczęściej znajdowały się trzy kraje: Polska, Czechy i Węgry. Do

<sup>8</sup> Przykładowo w 2005 r. wydajność w Polsce stanowiła 56% wydajności UE15, w Czechach – 66%, na Węgrzech – 61%, a w Bułgarii tylko 32%. W 2012 r. wartości te nieznacznie wzrosły, lecz i tak wydajność przeciętnego pracownika z Polski stanowiła 67% wydajności zatrudnionego w UE15, Czechach – 67%, Węgrzech – 65%, a Bułgarii – 43% (Eurostat, 2014).

<sup>9</sup> Przykładowo, w 2012 r. w UE15 za godzinę pracy płacono średnio 38,6 euro, w Polsce – 10,4 euro, Czechach – 13,3 euro, na Węgrzech – 11,4 euro, a w Bułgarii 5 euro. Najdroższa była Słowenia, gdzie za przepracowaną godzinę płacono średnio 20,1 euro (Eurostat, 2014).

<sup>10</sup> Pierwszą gospodarką EŚW, która otworzyła się na napływ kapitałów zagranicznych podczas procesów prywatyzacyjnych, były Węgry.

końca 2012 r. ponad 29% skumulowanych inwestycji bezpośrednich kierowanych do krajów EŚW trafiło do Polski, prawie 16% do Czech, ponad 14% do Węgier i ponad 11% do Rumunii (UNCTAD, 2013). Ostatecznie proces lokowania zagranicznych inwestycji w krajach EŚW poskutkował umiędzynarodowieniem ich produkcji, włączeniem do GVCs i nowym europejskim podziałem pracy.

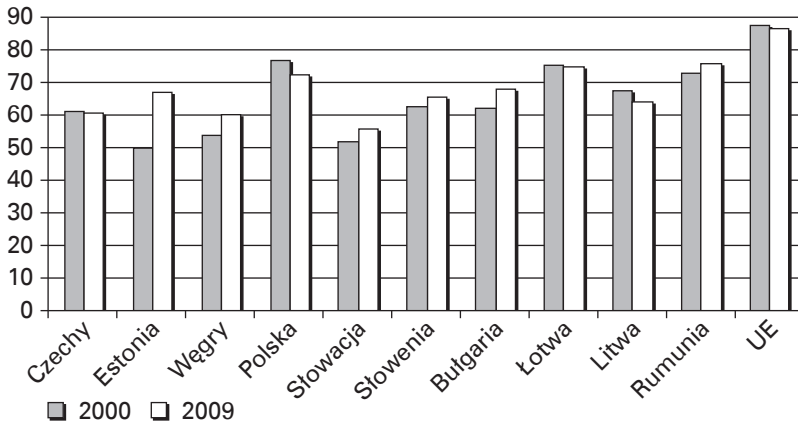
Międzynarodowa fragmentacja produkcji pozwoliła na ożywienie gałęzi gospodarek EŚW mających przewagę komparatywną (Feenstra, 1998). Mimo iż gospodarki te w przyspieszonym tempie włączyły się w procesy globalizacyjne, ich pozycja w rankingach konkurencyjności międzynarodowej pozostawała dość niska. W roku 2012 najwyższe miejsce osiągnęła Estonia, sklasyfikowana na 34. pozycji (na 144 państwa) w rankingu Światowego Forum Ekonomicznego. Polska uplasowała się za Czechami, na 41. miejscu (World Economic Forum, 2013).

Chcąc umiejscowić kraje EŚW w łańcuchach wartości, należy przeanalizować wartości dodane we wzajemnych obrotach handlowych. Pierwszą oznaką przyłączania się kraju do GVCs może być spadek udziału krajowej wartości dodanej w eksporcie brutto. Oznacza to automatycznie wzrost udziału zagranicznej wartości dodanej i silniejsze powiązanie w ramach GVCs. We wszystkich krajach EŚW udział krajowej wartości dodanej w eksporcie brutto znajduje się poniżej średniej unijnej. Jednak w okresie 2000–2009 tylko w czterech państwach (Czechy, Polska, Łotwa i Litwa) nastąpił niewielki spadek udziału krajowej wartości dodanej w eksporcie brutto przekładający się na wzrost zagranicznej wartości dodanej (rys. 1). Ta uproszczona analiza nie jest jednak w stanie wskazać miejsca kraju w GVCs, o czym świadczy przykład branży motoryzacyjnej na Węgrzech i w Czechach. Analizując strumienie lokowanych w ostatnich latach zagranicznych inwestycji bezpośrednich w tych dwóch krajach, można stwierdzić, że sektor motoryzacyjny znajdował się na czele odbiorców obcych kapitałów. Świadczy to o silnym umiędzynarodowieniu tej branży i jej integracji z produkcją światową. Nie wynika to jednak jasno z analizy udziału krajowej wartości dodanej, gdyż w obu krajach nastąpił jego wzrost w latach 2000–2009.

Analiza udziału zagranicznej wartości dodanej zawartej w produktach eksportowanych przez kraje EŚW wyraźnie wskazuje, iż w większości z nich dominuje wartość dodana pochodząca z krajów UE15. Innymi słowy, znaczna część eksportu badanych krajów zintegrowana jest z unijnymi łańcuchami wartości. Zjawisko to jest szczególnie widoczne w przypadku Słowacji, Węgier oraz Czech, gdzie ponad 40% zagranicznej wartości dodanej zawartej w eksporcie pochodzi z krajów UE15. Powiązanie krajów bałtyckich, szczególnie Litwy, z unijnymi łańcuchami wartości jest znacznie słabsze niż z łańcuchami w Federacji Rosyjskiej i krajach azjatyckich (OECD, 2014).

Ważną oznaką uczestnictwa kraju w GVCs jest udział tzw. importu zaopatrzeniowego, używanego (pośrednio i bezpośrednio) do produkcji towarów i usług na eksport, który pokazuje miejsce kraju w GVCs. Sprowadzane dobra pośrednie bezpośrednio powiązane z eksportem stanowią znaczny odsetek eksportu w krajach EŚW w porównaniu z USA czy Japonią jako gospodarkami bardziej samowystarczalnymi. W 2009 r. największy udział importowanych dóbr pośrednich

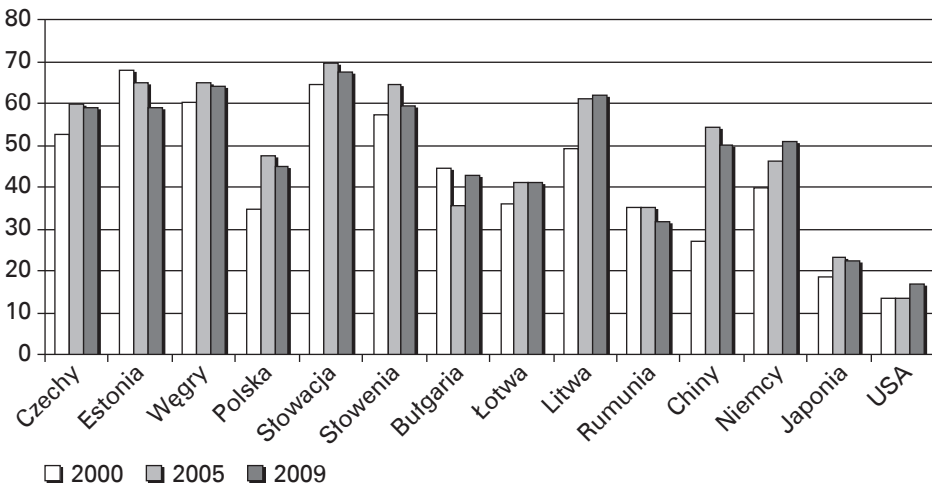
**Rysunek 1. Udział krajowej wartości dodanej w eksporcie brutto krajów EŚW i UE w latach 2000 i 2009 (w %)**



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych TiVA OECD-WTO.

obserwowano na Słowacji (blisko 70%). W Polsce niespełna 45% dóbr pośrednich sprowadzanych z zagranicy wykorzystywano w dalszym eksporcie. W porównaniu z 2000 r. wskaźnik znaczenia importu zaopatrzeniowego w produkcji towarów i usług na eksport nieznacznie się zwiększył w analizowanych krajach, co oznaczało niewielki regres w produkcji zaawansowanych wyrobów w porównaniu z rokiem 2000 (Feenstra, Hanson, 1999) – rys. 2.

**Rysunek 2. Udział importu zaopatrzeniowego stosowanego do produkcji towarów i usług na eksport w wybranych krajach w latach 2000, 2005 i 2009**



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych TiVA OECD-WTO (<http://stats.oecd.org>).

PoniewaŹ przemysł motoryzacyjny, a w ostatnich latach takŹe sektor elektroniki krajów EŚW stały się głównymi celami inwestorów zagranicznych, warto przeanalizować zmiany udziału zagranicznej wartości dodanej w tych sektorach (UNCTAD, 2013). JeŹeli uwzględnimy sektor wyposażenia transportowego, głównie branŹę motoryzacyjną, to nie dziwi, iŹ udziały te były szczególnie wysokie na Słowacji, Węgrzech i w Czechach (ze względu na działające tam fabryki światowych koncernów motoryzacyjnych). W tych samych państwach odnotowano znaczne udziały zagranicznej wartości dodanej w eksporcie elektroniki oraz wyŹszy niŹ w pozostałych państwach indeks liczby międzynarodowych stadiów produkcji w analizowanych sektorach, który znacznie przekraczał średnią unijną. Świadczy to o znacznej internacjonalizacji tych gałęzi gospodarki i ich uzależnieniu od zagranicznych komponentów, a co za tym idzie – o silnych powiązaniach w ramach GVCs (rys. 3, tab. 1).

**Tabela 1. Stadia produkcji wyposażenia transportowego oraz elektroniki w wybranych krajach w latach 2000 i 2009**

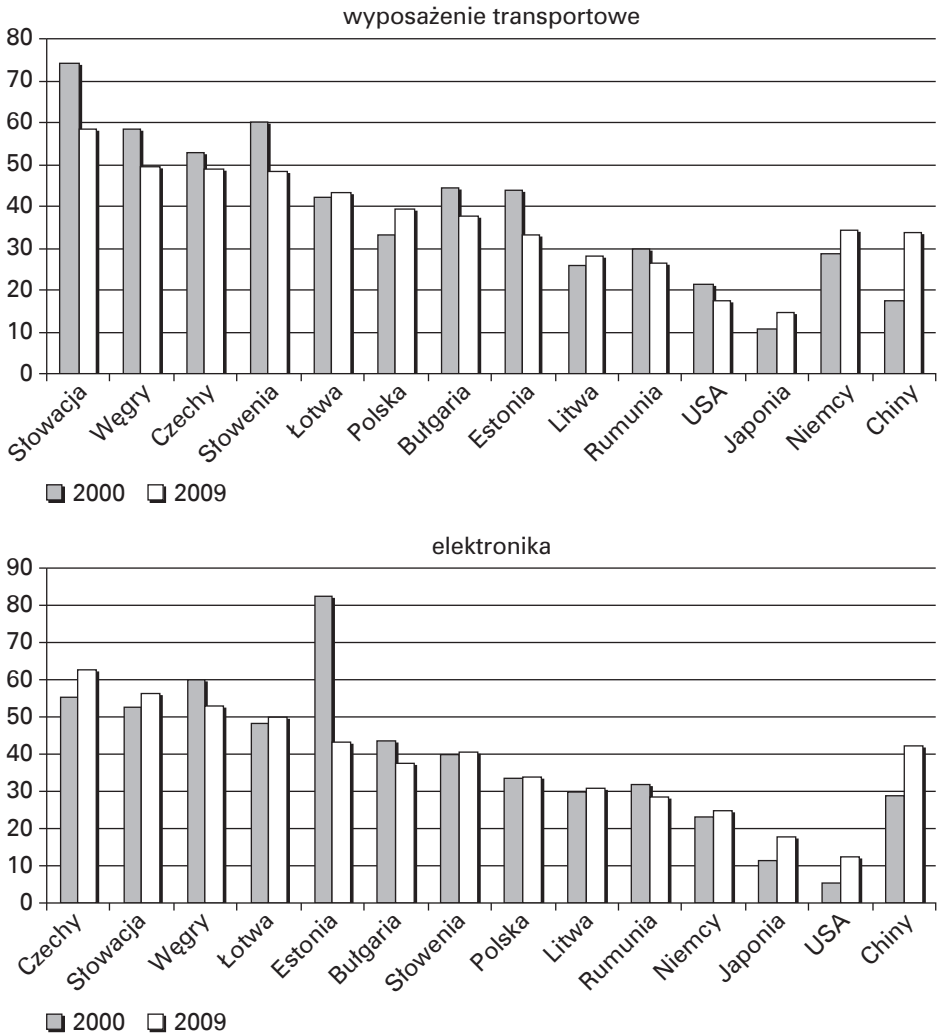
Kraj	Wyposażenie transportowe				Elektronika			
	Indeks liczby międzynarodowych stadiów produkcji		Indeks liczby krajowych stadiów produkcji		Indeks liczby międzynarodowych stadiów produkcji		Indeks liczby krajowych stadiów produkcji	
	2000	2009	2000	2009	2000	2009	2000	2009
Słowacja	1,8	1,6	1,2	1,4	1,3	1,4	1,4	1,5
Węgry	1,4	1,3	1,4	1,3	1,2	1,5	1,3	1,4
Czechy	1,2	1,3	1,6	1,7	1,4	1,4	1,3	1,2
Słowenia	1,4	1,2	1,4	1,4	1	1	1,4	1,4
Łotwa	0,9	1	1,6	1,5	1,7	1,1	1,1	1,3
Polska	0,8	1	1,6	1,7	0,6	0,8	2,5	2,7
Estonia	0,8	0,8	1,4	1,5	1	1	1,3	1,3
Litwa	0,6	0,7	1,3	1,4	6	0,7	1,5	1,4
Rumunia	0,7	0,6	1,6	1,5	0,5	0,6	1,6	1,7
Bułgaria	0,9	0,8	1,5	1,9	1	0,9	1,4	1,7
Niemcy	0,7	0,8	1,9	2	0,9	1	1,5	1,4
Chiny	0,4	0,5	2,8	3,1	0,3	0,9	1,7	1,6
USA	0,5	0,5	2	1,8	0,3	0,4	2,1	2,1
Japonia	0,2	0,3	2,7	2,6	0,1	0,3	1,5	1,5
UE	0,3	0,3	2,3	2,4	0,3	0,4	2	2

Uwaga: JeŹeli wartość indeksu zbliŹa się do zera, oznacza to, iŹ komponenty pochodzą z kraju. W miarę oddalania się od wartości zerowej rośnie uzależnienie gałęzi od zagranicznych komponentów.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych TiVA OECD-WTO (<http://stats.oecd.org>).



**Rysunek 3. Udział zagranicznej wartości dodanej w sektorach będących najważniejszymi odbiorcami BIZ wybranych krajów w latach 2000 i 2009 (w %)**



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych TiVA OECD-WTO (<http://stats.oecd.org>).

### 3. KRAJE EŚW W GVCs: PODEJŚCIE ZAAWANSOWANE<sup>11</sup>

Bardziej kompleksową metodą pomiaru udziału państw EŚW w GVCs jest dekompozycja wartości dodanej w eksporcie brutto, a następnie określenie zagra-

<sup>11</sup> Wybrane tezy tej części zostały omówione w opracowaniu E. Cieślik (2014).

nicznej wartości dodanej zawartej w całkowitym krajowym eksporcie brutto oraz w krajowej wartości dodanej zawartej w eksporcie partnerów handlowych analizowanego państwa. Metoda ta została opracowana przez ekspertów z National Bureau of Economic Research. Zgodnie z przyjętą metodologią, eksport każdego z krajów składa się z: krajowej wartości dodanej ucieleśnionej w eksporcie produktów i usług finalnych, który jest przedmiotem bezpośredniego importu; krajowej wartości dodanej ucieleśnionej w eksporcie półproduktów używanych przez importera do produkcji dóbr i usług finalnych na swój własny rynek; krajowej wartości dodanej ucieleśnionej w eksporcie półproduktów używanych przez importera do produkcji dóbr i usług na rynki krajów trzecich (w tym również państw EŚW); zagranicznej wartości dodanej ucieleśnionej w eksporcie krajów EŚW (Koopman i in., 2010). Analizując powyższe wskaźniki, można scharakteryzować pozycję kraju w ramach powiązań w górę i w dół łańcucha wartości. Wyższa wartość krajowej wartości dodanej zawartej w eksporcie partnerów handlowych świadczy o bardziej zaawansowanej pozycji państwa w GVCs, czyli przemieszczaniu się kraju w kierunku górnych segmentów GVCs. Natomiast wzrost udziału zagranicznej wartości dodanej ucieleśnionej w całkowitym krajowym eksporcie implikuje spadek pozycji państwa w GVCs, czyli obserwuje się przesunięcie kraju w dół łańcucha wartości.

Analiza dekompozycji wartości dodanej objęła, poza krajami EŚW, także USA, Japonię i Chiny stanowiące obecnie ważne ogniwa GVCs. Porównując kraje EŚW z dużymi gospodarkami światowymi, należy jednak zachować ostrożność, gdyż gospodarki te są w znacznym stopniu samowystarczalne, a więc zagraniczna wartość dodana w ich eksporcie jest zauważalnie niższa niż w przypadku mniejszych krajów o mniej zaawansowanych rynkach wewnętrznych. Wyniki analizy wskazują, iż udziały zagranicznej wartości dodanej w eksporcie krajowym analizowanych państw EŚW są zróżnicowane. Najwyższy udział został odnotowany w 2009 r. na Słowacji (ponad 44%), a najniższy w Rumunii (24%). Wszystkie kraje były jednak poniżej średniej unijnej oraz poniżej wartości tego miernika w USA i Japonii. Pozytywną tendencję wykazuje natomiast udział krajowej wartości dodanej zawartej w eksporcie partnerów handlowych krajów EŚW. W 2009 r. przekraczał on w większości badanych państw średnią unijną, jednak jego wartości nadal były niższe od udziałów krajowej wartości dodanej w eksporcie USA i Japonii. Krajowa wartość dodana w eksporcie partnerów handlowych była szczególnie wysoka w 2009 r. na Łotwie i w Czechach (odpowiednio 29,8% i 22,2%). Także Polska znalazła się powyżej średniej dla UE27. W analizowanych krajach obserwuje się także wysoki stopień partycypacji w GVCs oraz spore znaczenie udziału w GVCs w gospodarkach narodowych (tab. 2).

Faktycznie otrzymane wyniki świadczą o dwukierunkowych powiązaniach badanych krajów w ramach specjalizacji wertykalnej. Z jednej strony obserwujemy znaczący udział państw EŚW w segmentach dolnych łańcuchów wartości w relacji do krajów rozwiniętych, co oznacza, że są one importerami zagranicznej wartości dodanej, którą następnie zawierają w krajowym eksporcie. Zbliżony do średniej unijnej udział wartości dodanej tych krajów w zagranicznym eksporcie

**Tabela 2. Stopień udziału wybranych krajów w GVCs w latach 2000 i 2009 (w %)**

Kraj	Zagraniczna wartość dodana zawarta w całkowitym eksporcie kraju		Krajowa wartość dodana zawarta w eksporcie partnerów handlowych		Stopień partycypacji w GVCs		Znaczenie udziału w GVCs w gospodarce narodowej (PKB)
	2000	2009	2000	2009	2000	2009	
Czechy	39,18	39,39	22,2	23,0	61,38	62,39	25,80
Estonia	50,06	33,22	18,7	21,3	68,76	54,52	24,85
Węgry	46,19	39,91	17,2	18,7	63,39	58,61	25,40
Polska	23,33	27,89	24,1	20,5	47,43	48,39	10,84
Słowacja	48,26	44,35	21,2	17,9	69,46	62,25	30,77
Słowenia	37,52	34,40	20,6	18,2	58,12	52,60	26,15
Bułgaria	38,13	32,14	20,2	15,7	58,33	47,84	15,35
Łotwa	24,62	25,18	29,8	24,3	54,42	49,48	10,69
Litwa	32,56	36,05	17,7	14,1	50,26	50,15	26,00
Rumunia	27,39	24,18	20,8	21,9	48,19	46,08	13,32
UE27	12,63	13,62	18,0	17,8	30,63	31,42	4,29
Chiny	18,81	32,63	13,8	13,4	32,61	46,03	11,84
Niemcy	24,40	26,64	24,4	22,8	48,80	49,44	17,34
USA	8,88	11,29	31,1	28,5	39,98	39,79	4,02
Japonia	9,91	14,79	26,1	33,0	36,01	47,79	5,87

Uwaga: Obliczenia ograniczono do 2009 r. ze względu na brak nowszych danych. Krajowa wartość dodana zawarta w eksporcie partnerów handlowych obliczona na podstawie wskaźników partycypacji OECD-WTO. Stopień partycypacji w GVCs mierzony jest udziałem sumy krajowej wartości dodanej zawartej w eksporcie partnerów handlowych i zagranicznej wartości dodanej w eksporcie brutto analizowanego kraju.

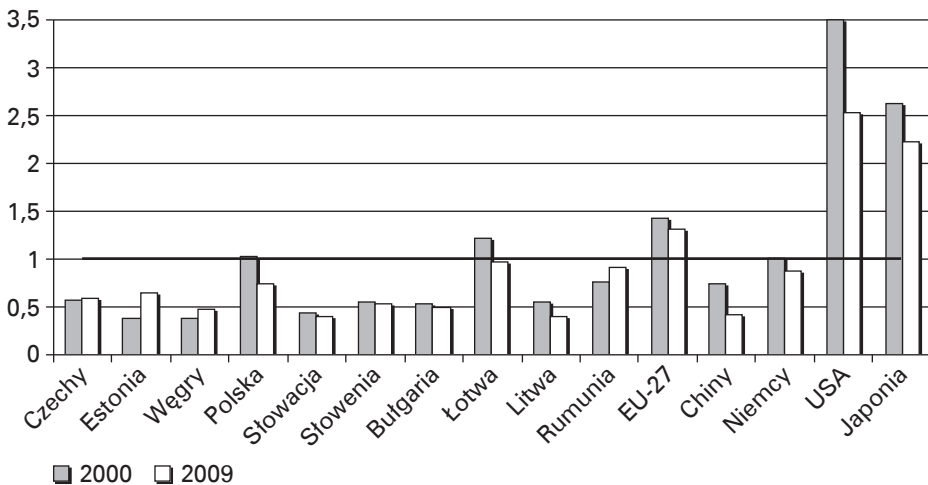
Źródło: obliczenia i opracowanie własne na podstawie danych TiVA OECD-WTO (<http://stats.oecd.org>).

świadczy także o stopniowym wchodzeniu badanych państw do segmentów górnych względem krajów trzecich. Jednakże kraje EŚW cechują się raczej silniejszą tendencją do zajmowania niższych pozycji w GVCs względem krajów rozwiniętych w bardziej zaawansowanych technologicznie sektorach gospodarki.

O większej sile powiązań w dół łańcuchów wartości świadczy współczynnik relatywnej pozycji kraju w GVCs. Im miernik osiąga wyższe wartości, tym kraj

plasuje się na wyższych szczeblach w ramach GVCs (powiązania w górę łańcuchów wartości). Wartością graniczną między powiązaniem jest 1. W rezultacie w porównaniu z USA i Japonią, a nawet średnią unijną, badane kraje zajmują niższe pozycje w GVCs. W 2000 r. tylko Łotwa wkroczyła do rynków bardziej zaawansowanych (przesunęła się w górę w łańcuchu wartości), a Polska znalazła się na granicy między powiązaniem górnym i dolnym łańcucha wartości. Do 2009 r. nastąpiło jednak pogorszenie pozycji obu krajów w łańcuchu wartości. Relatywny spadek pozycji w GVCs dotknął większość krajów EŚW. Nieznaczna poprawa nastąpiła jedynie w przypadku Czech, Estonii, Węgier i Rumunii (rys. 4).

**Rysunek 4. Relatywna pozycja wybranych krajów w GVCs w latach 2000 i 2009**



Uwaga: Pozycja obliczona na podstawie relatywnego współczynnika pozycji w GVCs, liczonego jako relacja krajowej wartości dodanej zawartej w eksporcie partnerów handlowych do zagranicznej wartości dodanej zawartej w eksporcie krajowym. Wartość 1 stanowi granicę między wyższymi a niższymi ogniwoami łańcucha wartości.

Źródło: obliczenia i opracowanie własne na podstawie danych TiVA OECD-WTO (<http://stats.oecd.org>).

Warto przy okazji bliżej się przyjrzeć najważniejszemu partnerowi handlowemu większości badanych krajów – Niemcom, które mają relatywnie wysoki odsetek zagranicznej wartości dodanej zawartej w eksporcie. Ponadto udział w GVCs ma duże znaczenie w niemieckiej gospodarce narodowej, a udział importu zaopatrzeniowego w eksporcie niemieckim jest znacznie wyższy niż w innych rozwiniętych krajach. Umocnianie powiązań handlowych z Niemcami trwa od lat 90. XX wieku. Wymiana handlowa z Niemcami rosła szczególnie intensywnie w przypadku Polski, Słowacji, Czech i Węgier, przede wszystkim w związku ze specyficzną rolą Niemiec jako pośrednika w handlu dobrami pośrednimi z wymienionymi krajami. Około połowę obrotów w handlu między Polską a Niemcami stanowią produkty pośrednie. Integracja wertykalna między

krajami EŚW a Niemcami jest szczególnie wyraźna w przypadku bardziej zaawansowanych produktów, zwłaszcza wyposażenia transportowego. Takie silne powiązania między krajami wynikają nie tylko z różnych kosztów pracy i kwalifikacji siły roboczej, ale także z podobieństwa gospodarek i kulturowego oraz z bliskości geograficznej (IMF, 2013).

Kraje EŚW można także charakteryzować pod względem ich miejsca w GVCs w danej branży. W badaniu uwzględniono najbardziej zinternacjonalizowane sektory: transportowy i elektroniki. Pod względem produkcji wyposażenia transportowego pięć z badanych krajów (w tym Polska) zajmuje czołowe miejsca na świecie w górnych segmentach GVCs. Są to państwa, w których szczególnie przemysł motoryzacyjny w ostatnich latach stał się siłą napędową eksportu oraz przyciągnął znaczne bezpośrednie inwestycje zagraniczne. W przypadku państw bałtyckich, Słowenii i Bułgarii sektor motoryzacyjny nie ma aż tak długich tradycji, stąd kraje te zajmują dolne pozycje GVCs. Z kolei grupa produktowa „elektronika” pozostaje tradycyjnie domeną „tygrysów azjatyckich”, stąd kraje EŚW znajdują się na znacznie niższych szczeblach łańcucha dostaw. Najwyższe miejsca w sektorze elektroniki zajmują Węgry i Czechy. Polska także znajduje się w górnych segmentach GVCs, jednak daleko za liderami łańcucha (schemat 1).

Powyższa analiza, a szczególnie wskaźnik relatywnej pozycji państw w GVCs, ukazuje, iż kraje EŚW plasują się w dolnych powiązaniach łańcuchów dostaw, szczególnie względem państw rozwiniętych. Nie pozwala to odrzucić postawionej na początku opracowania hipotezy. Jednakże bardziej szczegółowa analiza państw EŚW w zakresie wybranych branż (w niniejszym opracowaniu były to: wyposażenie transportowe i elektronika) odzwierciedla fakt, iż kraje te cechują również powiązania w górę w ramach GVCs, także względem państw najwyższej rozwiniętych. Bez wątplenia na taką pozycję w łańcuchach wartości wpłynęła spora integracja branż z rynkami międzynarodowymi oraz liczne inwestycje zagraniczne. Stąd, chcąc uzyskać pełen obraz usytuowania krajów EŚW w GVCs, należałoby przeanalizować po kolei wszystkie rodzaje działalności.

Trzeba także mieć na względzie, iż przedstawione badanie cechuje się pewnymi ograniczeniami wynikającymi z dostępności danych statystycznych. W analizie GVCs uwzględniono okres do 2009 r., a należy mieć świadomość, iż od 2009 r. obserwowano niekorzystne trendy handlowe dla większości krajów UE, w tym EŚW. Stąd dalsze, pogłębione badania roli krajów EŚW w GVCs powinny w przyszłości zostać rozszerzone o ten okres. Uwzględnienie tych ostatnich lat w badaniu może zmienić wyniki pozycji tych krajów w GVCs.

Stosując zaprezentowaną metodę, należy brać pod uwagę liczne kwestie metodologiczne i statystyczne, które dotąd pozostały nierozwiązane. Wyzwaniem jest ulepszenie jakości statystyk dotyczących handlu półproduktami, gdyż występują rozbieżności w sprawozdawczości krajów. Także utworzenie międzynarodowego systemu statystycznego stosującego ujednoliconą metodę obliczania wartości dodanej pozwoliłoby na zunifikowanie wyników. Istnieją także problemy typowo techniczne, m.in. kwestia braku ujmowania B+R jako inwestycji zwiększających wartość dodaną.

## KONKLUZJE

W ostatnich dwóch dekadach kraje EŚW nie tylko dogłębnie przebudowały swoje systemy ekonomiczne, ale również dokonały przekształceń w relacjach z zagranicą, na co wskazuje chociażby fakt wystąpienia efektu przesunięcia handlu. Struktury handlu w prawie wszystkich nowych państwach członkowskich upodobią się do struktury unijnej, ponadto wiele z analizowanych krajów przebudowuje kierunki geograficzne handlu na wzór UE15. Integracja państw EŚW z UE i przyjęcie reguł wymiany handlowej obowiązujących w ugrupowaniu przyniosło krajom EŚW wymierne efekty, na przykład wyższą dynamikę wzrostu obrotów handlowych, szczególnie w pierwszych latach po akcesji. Obecny globalny kryzys gospodarczy częściowo zahamował pozytywne efekty współpracy handlowej i ukazał negatywne aspekty integracji europejskiej, na przykład zbyt mały jest udział w obrotach handlowych krajów EŚW państw spoza UE, np. azjatyckich czy afrykańskich.

Innym ważnym efektem ubocznym integracji okazała się synchronizacja gospodarek EŚW z gospodarkami krajów UE15; pokazuje ją badanie zmian koniunktury analizowanych krajów (Iossifov, 2014). Na skutek ścisłej integracji rynki EŚW przyłączyły się do łańcuchów wartości występujących w regionie<sup>12</sup>. Pojawiły się coraz silniejsze powiązania UE15 a krajami EŚW w zakresie handlu i przepływów kapitałowych, szczególnie w sektorach bardziej zaawansowanych technologicznie. Unia szybko stała się najważniejszym partnerem handlowym i inwestycyjnym krajów EŚW, powodując swoiste uzależnienie analizowanych krajów od rynków UE15. Akcesję państw EŚW do struktur unijnych należy uznać za ważne stadium w procesie zmniejszania różnic w poziomie rozwoju między krajami EŚW a UE15, jednak jej negatywnym efektem jest podatność nowo przyjętych członków na szoki przemysłowe i popytowe pochodzące ze strefy euro. Mimo tego negatywnego efektu, o którym analizowane kraje przekonały się dość szybko podczas obecnego kryzysu globalnego, w przyszłości należy spodziewać się kontynuacji procesu integracji z UE, szczególnie w zakresie GVCs. Można się jednak spodziewać, że procesy integracji w zakresie handlu zagranicznego będą przebiegały z różną intensywnością.

Badanie pozycji krajów Europy Środkowej i Wschodniej w GVCs prowadzi do następujących wniosków. Po pierwsze, udział państw EŚW w GVCs jest bardzo zróżnicowany. Silniej zintegrowane z GVCs są kraje, które ściśle współpracują z Europą Zachodnią, zwłaszcza z Niemcami. Po drugie, znaczna część produktów eksportowanych z krajów EŚW przechodzi przez GVCs Europy Zachodniej. Państwa EŚW znacznie słabiej zintegrowane są z krajami pozaeuropejskimi. Po trzecie, eksporterzy z EŚW plasują się zwykle w niższych segmentach w łańcuchach wartości. Występują jednak sektory, w których omawiane państwa lokują się w powiązaniach w górę łańcuchów wartości.

<sup>12</sup> Synchronizacja ma wyraz chociażby w zbieganiu się dynamiki wzrostu gospodarczego strefy euro i państw EŚW.

**Schemat 1. Kraje EŚW i wybrane państwa w GVCs  
w zakresie produkcji wyposażenia transportowego oraz elektroniki  
(dane z 2009 r.)**

	Wyposażenie transportowe	Elektronika
<i>Powiązania w górę</i>	Japonia (14) USA (5,9) Czechy (5,6) Rumunia (3,9) Węgry (3,8) Niemcy (3,7) Korea Pd. (3,4) Słowacja (3,1) Polska (2,8) Włochy (2,7)	Tajwan (21,3) Singapur (19,9) Korea Pd. (12,7) Japonia (5,8) Chiny (4,7) Węgry (4,1) Czechy (3,7) Rumunia (3,4) Estonia (3,0) Niemcy (1,9) Słowenia (1,7) Polska (1,2) Słowacja (1,1)
<i>Powiązania w dół</i>	Chiny (0,9) Słowenia (0,6) Estonia (0,3) Łotwa (0,2) Litwa (0,06) Bułgaria (0,01)	Bułgaria (0,7) Łotwa (0,4)

Uwaga: W badaniu uwzględniono państwa objęte statystykami OECD-WTO. Podstawą do budowy GVCs były relatywne pozycje krajów w ramach danych gałęzi przemysłu.

Źródło: obliczenia i opracowanie własne na podstawie danych TiVA OECD-WTO (<http://stats.oecd.org>).

## BIBLIOGRAFIA

- Adam A., Kosma T., McHugh J. (2003), *Trade-Liberalization Strategies: What Could Southeastern Europe Learn from CEFTA and BFTA?*, IMF Working Papers Series.
- Ambroziak Ł. (2013), *Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na handel wewnątrzgałęziowy państw Grupy Wyszehradzkiej*, „Monografie IBRKK”, Warszawa.
- Baldwin R. (1994), *Towards an Integrated Europe*, Graduate Institute of International Studies, Geneva.
- Baldwin R. (1995), *The Eastern enlargement of the European Union*, “European Economic Review”, No. 39.
- Cieślak A. (2012), *Wpływ rozwoju społecznego na handel i inwestycje zagraniczne*, PWE, Warszawa.
- Cieślak E. (2012), *Efekt smoka. Skutki ekspansji gospodarczej Chin po 1978*, Wydawnictwa Fachowe CeDeWu, Warszawa.

- Cieřlik E. (2014), *Post-communist European countries in global value chains*, "Ekonomika", No. 93(3).
- Dangerfield M. (1995), *Is There a revival of regional integration in Eastern Europe?*, "European Business Review", No. 95.
- De Benedictis L., De Santis R., Vicarelli C. (2005), *Hub-and-spoke or else? Free trade agreements in the 'Enlarged' European Union*, "The European Journal of Comparative Economics", No. 2.
- Dicken P., Kelly P., Olds K. (2011), *Chains and networks, territories and scales: Towards a relational framework for analysing the global economy*, "Global Networks", April. Eurostat (<http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>).
- Feenstra R. (1998), *Integration of trade and disintegration of production in the global economy*, "Journal of Economic Perspectives", No. 12(4).
- Feenstra R., Hanson G. (1999), *The impact of outsourcing and high-technology capital on wages: Estimates for the United States, 1979–1990*, "The Quarterly Journal of Economics", No. 114(3).
- Gereffi G. (1994), *The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How U.S. Retailers Shape Overseas Production Networks*, w: *Commodity Chains and Global Capitalism*, Gereffi G., Korzeniewicz M. (red.), Praeger, London.
- IMF (2013), *German-Central European Supply Chain – Cluster Report*, Washington, D.C.
- IMF (2014), *Data and Statistics* (<https://www.imf.org/external/data.htm>).
- Iossifov P. (2014), *Cross-border production chains and business cycle co-movement between Central and Eastern European countries and euro area member states*, "Working Paper Series", No. 1628.
- Kaliszuk E. (2013), *Mierzenie wartości dodanej w handlu zagranicznym. Nowe koncepcje, metody i wyzwania*, IBRKK, Warszawa.
- Kersan-řkabić I. (2009), *Trade potential of „CEFTA–2006”*, „Our Economy (Nase Gospodarstvo)", No. 55.
- 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 Paper", No. 16426.
- Molendowski E. (2009), *Liberalizacja wymiany handlowej krajów Europy řrodkowo-řchodniej – jej znaczenie w procesie integracji europejskiej*, w: *Gospodarka światowa w warunkach globalizacji i regionalizacji rynków*, S. Miklaszewski, E. Molendowski (red.), Difin, Warszawa.
- Molendowski E. (2012), *Integracja handlowa w Nowych Państwach Członkowskich*, Difin, Warszawa 2012.
- OECD (2014), *StatExtracts* (<http://stats.oecd.org>).
- Porter M.E. (2006), *Przewaga konkurencyjna. Osiągnięcie i utrzymanie lepszych wyników*, Wydawnictwo Helion, Gliwice.
- Sołtysińska A., Czubik P. (1997), *CEFTA – řrodkowoeuropejska Strefa Wolnego Handlu: komentarz do umowy międzynarodowej wraz z podaniem obecnie obowiązujących między stronami stawek celnych*, Audytoriat, Kraków.
- řwierkocki J. (2004), *Integracja řrodkowoeuropejska w: Integracja europejska*, PWE, Warszawa.
- Synowiec E. (2004), *Funkcjonowanie rynku wewnętrznego w: Unia Europejska*, E. Kawecka-Wyrzykowska, E. Synowiec (red.), IKCHZ, Warszawa.



- The World Bank (2009), *Enhancing Regional Trade Integration in Southeast Europe*, Washington, D.C.
- The World Bank, *World Development Indicators* (<http://databank.worldbank.org/data>).
- Tymoczko I. (2013), *Analiza porównawcza systemów kursu walutowego*, „Materiały i Studia”, NBP.
- UNCTAD (2013), *World Investment Report 2013*, Geneva.
- World Economic Forum (2013), *The Global Competitiveness*, Geneva.

## STRESZCZENIE

Procesy integracyjne przebiegające w Europie Środkowej i Wschodniej (EŚW) spowodowały zmiany w powiązaniach produkcyjnych tych państw ze światem. Celem artykułu jest przedstawienie pozycji państw EŚW w zakresie transgranicznych powiązań produkcyjnych. W opracowaniu podjęto próbę weryfikacji hipotezy, iż kraje EŚW znajdują się częściej w połączeniach dolnych globalnych łańcuchów wartości (GVCs) pod względem udziału krajowej wartości dodanej w eksporcie państw rozwiniętych. Zastosowana w opracowaniu analiza wykorzystuje zarówno tradycyjne metody badania, jak i bardziej zaawansowane narzędzia określające pozycję analizowanych państw w GVCs. Wyniki badań sugerują, iż bardziej zintegrowane z GVCs są kraje, które ściśle współpracują z Europą Zachodnią, zwłaszcza z rynkiem niemieckim. Ponadto znaczna część towarów eksportowanych z krajów EŚW przechodzi przez GVCs w Europie Zachodniej, a tamtejsi eksporterzy plasują się zwykle w dolnych segmentach w łańcuchach wartości.

**Słowa kluczowe:** handel zagraniczny, globalne łańcuchy wartości, Europa Środkowa i Wschodnia.

## CENTRAL AND EASTERN EUROPEAN COUNTRIES IN GLOBAL VALUE CHAINS

### ABSTRACT

Integration processes of Central and Eastern European (CEE) states entail changes in production linkages across borders. The objective of this article is to present the positions of post-communist states in cross-border input-output linkages. It is hypothesized that CEE states are typically located in downstream segments of global value chains (GVCs). The analysis entails a comprehensive study of global value chains and more advanced approach and measures examining the role of CEE states in GVCs. It is found that CEE countries with closer connections to Western European states, and particularly Germany, are more integrated with GVRs. Moreover, a large share of exports from the

analyzed countries passes through GVCs in Western Europe, and exporters from post-communist states are more often located in downstream manufacturing segments than in upstream ones.

**Keywords:** foreign trade, global value chains, Central and Eastern Europe.

**JEL Classification:** F14, F15