

# Rozdział 5

## Rozwój globalnych łańcuchów wartości w ujęciu historycznym

**Tomasz Białowąg**

Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie

[ORCID: 0000-0002-8898-9989](https://orcid.org/0000-0002-8898-9989)

**Katarzyna Twarowska-Mól**

Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie

[ORCID: 0000-0002-2508-0153](https://orcid.org/0000-0002-2508-0153)

**Cytuj jako:** Białowąg, T. i Twarowska-Mól, K. (2024). Rozwój globalnych łańcuchów wartości w ujęciu historycznym. W: B. Drelich-Skulska, S. Bobowski, P. Pasierbiak (red.), *Globalne łańcuchy wartości – funkcjonowanie, dylematy, wyzwania* (s. 98-113). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

[DOI: 10.15611/2024.38.3.05](https://doi.org/10.15611/2024.38.3.05)

JEL Classification: F01, F23, F62, N70

**Streszczenie:** Głównym celem opracowania jest analiza rozwoju globalnych łańcuchów wartości w ujęciu historycznym. Przyjętą metodą badawczą jest analiza literatury z obszaru globalnych łańcuchów wartości, handlu międzynarodowego i gospodarki światowej. Rozważania teoretyczne zostały poparte badaniem danych statystycznych. Przeprowadzona analiza pozwala stwierdzić, że powiązania w ramach globalnych łańcuchów wartości różniły się siłą i charakterem w zależności od badanego okresu.

**Słowa kluczowe:** globalne łańcuchy wartości, pionowa integracja, fragmentaryzacja

Głównym celem opracowania jest analiza rozwoju globalnych łańcuchów wartości w ujęciu historycznym. Zaproponowano podejście ewolucyjne, poczynając od wskazania wczesnych doświadczeń geograficznego podziału procesu produkcji, aby następnie zbadać rozwój handlu częściami i podzespołami w latach 60. i 70. XX wieku. Kolejno ukazano pierwsze globalne łańcuchy wartości w latach 80. W ostatniej części rozdziału omówiono dynamiczny rozwój GVC, który nastąpił od początku lat 90. XX wieku, wyodrębniając kilka etapów i wskazując na oddziaływanie głównych czynników, które napędzały lub ograniczały ten proces.

Przyjętą metodą badawczą jest analiza literatury z obszaru globalnych łańcuchów wartości, handlu międzynarodowego i gospodarki światowej. Rozważania teoretyczne zostały poparte badaniem danych statystycznych. Przeprowadzona analiza pozwala stwierdzić, że powiązania w ramach globalnych łańcuchów wartości różniły się siłą i charakterem w zależności od badanego okresu. Pomimo pewnych przejawów współpracy produkcyjnej w skali międzynarodowej przed rokiem 1990, etap dynamicznego rozwoju GVC rozpoczął się od połowy lat 90. XX wieku wskutek wzajemnego oddziaływania wielu czynników wspierających o charakterze technologicznym, politycznym i gospodarczym. Wzrost dynamiki obrotów w ramach GVC nastąpił w latach 2001-2008. Towarzyszyły mu również zmiany o charakterze strukturalnym związane ze wzrostem znaczenia Chin. Po roku 2009 miało miejsce osłabienie powiązań produkcyjnych. Ciągle jednak funkcjonuje system z trzema ośrodkami. W Europie są nimi Niemcy, w Ameryce Północnej Stany Zjednoczone, a w Azji – Chiny.

## 5.1. Wczesne doświadczenia geograficznego podziału procesu produkcji

Przed rozwojem procesów globalizacyjnych wymiana handlowa była ograniczona głównie trudnościami związanymi z transportem, w szczególności wysokimi kosztami i niskim rozwojem środków transportu. Rewolucja technologiczna, zwłaszcza powstanie statków parowych i rozwój kolei, umożliwiła przestrzenne rozdzielanie procesu produkcji i konsumpcji. Proces ten rozpoczął się w latach 30. XIX wieku i przyspieszył w latach 70. XIX wieku (Baldwin, 2013, s. 15-16). Ekonomia skali oraz możliwość wykorzystania przewag komparatywnych sprawiły, że wymiana handlowa stała się opłacalna. Od połowy XIX wieku do I wojny światowej koszty handlu szybko spadały, głównie za sprawą niższych kosztów transportu (Jacks i Pendakur, 2008; Shah Mohammed i Williamson, 2003). Jednak od 1914 do 1950 r. koszty handlu rosły z powodu wysokich barier handlowych, takich jak np. taryfa Smoota-Hawleya. Wreszcie w okresie powojennym koszty handlu zaczęły spadać, głównie z powodu liberalizacji taryf i lepszej organizacji transportu (np. konteneryzacji).

Wraz z rozwojem środków transportu i spadkiem jego kosztów, a także rosnącą otwartością handlu następował podział procesów produkcji towarów między krajami. Geograficzny podział procesów produkcji obejmował początkowo pozyskiwanie surowców (*primary commodities*) w krajach rozwijających się, wysyłkę tych towarów do krajów uprzemysłowionych w celu dalszego ich przetworzenia, a następnie reeksport przetworzonego produktu z powrotem do kraju pochodzenia surowców (Yeats, 1998, s. 1). Jako przykład Yeats (1998, s. 1) podaje wydobywanie rud żelaza w Mauretanii, jego eksport do wyżej rozwiniętych krajów Europy w celu przetworzenia na wyroby hutnicze, a następnie reeksport części wyrobów do Mauretanii.

Przepływy handlowe na wczesnym etapie geograficznego podziału produkcji opierały się na przewadze komparatywnej związanej z różnym wyposażeniem w czynniki produkcji. Niektóre procesy

przetwarzania towarów, jak np. produkcja metali z rud lub rafinacja ropy naftowej, są bardzo kapitałochłonne, w związku z czym zasadne było przenoszenie tych procesów do krajów obficie wyposażonych w kapitał. Ponadto inne czynniki, takie jak zmiany restrykcyjności barier handlowych w krajach uprzemysłowionych, również miały wpływ na rozwój geograficznego podziału procesów produkcyjnych. Znaczne ograniczenie barier handlowych doprowadziło do ekspansji handlu częściami samochodowymi, a także wyrobami przemysłu tekstylnego i odzieżowego (Jones i in., 2005, s. 307).

## 5.2. Rozwój handlu częściami i podzespołami w latach 60. i 70. XX wieku

W połowie lat 60. XX wieku zaczęła się rozwijać nowa forma podziału procesów produkcji między krajami rozwijającymi się i krajami uprzemysłowionymi. Wiązało się to z rozwojem wyspecjalizowanej pracochłonnej działalności produkcyjnej w ramach pionowo zintegrowanych, międzynarodowych systemów wytwórczych (Yeats, 1998, s. 1). W przeciwieństwie do handlu wewnątrzgałęziowego, który faworyzował wymianę między gospodarkami wysoko rozwiniętymi, outsourcing dawał szansę na włączenie się w podział procesów produkcyjnych krajom niżej rozwiniętym, które nie będąc w stanie wytworzyć całego produktu, mogły przejąć produkcję pewnych części czy podzespołów (Jones i in., 2005, s. 307). Jako przykład można wskazać półprzewodniki i inne podzespoły, które zaczęły być montowane dla międzynarodowych firm elektronicznych w Hongkongu, Tajlandii, Malezji czy Singapurze. Z kolei odzież i wyroby skórzane były produkowane na potrzeby firm międzynarodowych w Republice Dominikany, na Jamajce czy w Filipinach. Wśród wielu innych branż, w których część procesu produkcyjnego została przeniesiona do krajów rozwijających się, znalazły się odbiorniki telewizyjne i radiowe, maszyny do szycia, kalkulatory i inny sprzęt biurowy, maszyny elektryczne, elektronarzędzia, obrabiarki i ich części, maszyny do pisania, aparaty fotograficzne, sprzęt optyczny, zegarki, części do samolotów, sprzęt telekomunikacyjny, chemikalia i włókna syntetyczne oraz sprzęt muzyczny (Yeats, 1998, s. 1-2). Taki sposób produkcji opisał również Findlay (1978). Sformułował on koncepcję pionowego międzynarodowego podziału pracy, w którym występują dwie grupy regionów: ciepłe i nieciepłe. Regiony określone jako ciepłe są względnie obficie zasobne w kapitał i specjalizują się w czasochłonnych wczesnych stadiach produkcji, podczas gdy nieciepłe – w pracochłonnych, krótkich stadiach finalnych.

Jones, Kierzkowski i Lurong (2005, s. 307) uważają, że głównym motorem procesu międzynarodowej fragmentaryzacji produkcji i będącego jej efektem handlu częściami i podzespołami w latach 60. XX wieku były Stany Zjednoczone, które dostosowywały się do zmian strukturalnych oraz dążyły do utrzymania konkurencyjności wobec Europy Zachodniej i Japonii. Początkowo firmy amerykańskie wybierały swoich poddostawców w Kanadzie i Ameryce Łacińskiej, za czym przemawiały głównie bliskość geograficzna, stosunkowo niskie koszty transportu, tania siła robocza o relatywnie wysokich kompetencjach, dostępność komunikacyjna, położenie w podobnych strefach czasowych oraz uwarunkowania historyczne (Jones i in., 2005, s. 307). Pojawiające się jednak napięcia polityczne, niestabilność makroekonomiczna, przewroty w związkach zawodowych, a także deprecjacja walut i niepewność walutowa skłaniały producentów z USA do poszukiwania poddostawców w innych regionach świata, głównie w Azji Wschodniej. W ten sposób outsourcing zmienił swój charakter z regionalnego na globalny (Jones i in., 2005, s. 307).

Do analizy wymiany handlowej częściami i podzespołami można wykorzystać dane według klasyfikacji SITC. Jednak w swojej pierwotnej formie system SITC w sposób niewystarczający dostarczał informacji o handlu komponentami. Dopiero rewizja tego systemu (SITC Revision 2) rozszerzyła zakres danych dla handlu częściami i podzespołami. Niestety wiele krajów nie przeszło na ten system aż do początku lat 80. XX wieku, co również ogranicza kompletność danych. Najpełniejsze dane były dostępne dla grupy SITC 7 (maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy). W tab. 5.1 zaprezentowano dane pokazujące znaczenie handlu częściami i podzespołami w ramach całej branży maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy w krajach OECD, EWG-12, w Japonii i USA. W górnej części tabeli zamieszczono dane o wartości eksportu części i podzespołów maszyn i urządzeń transportowych w 1978 r. Z kolei dolna część tabeli prezentuje dane o udziale eksportu części i podzespołów w całym eksporcie grupy SITC 7. Eksport części i podzespołów z krajów OECD wyniósł w 1978 r. 84,4 mld USD, co stanowiło 26,1% eksportu wszystkich produktów SITC 7. Spośród przedstawionych w tab. 5.1 krajów i grup krajów najwyższy udział części i podzespołów w eksporcie całej branży sklasyfikowanej jako SITC 7 miały Stany Zjednoczone (36,6% w 1978 r.). W krajach EWG-12 udział ten wynosił 26,2%, choć w wartościach bezwzględnych kraje ugrupowania eksportowały przeszło dwukrotnie więcej części i podzespołów niż USA (EWG-12 43,554 mld USD, USA 21,705 mld USD). Podobny udział eksportu części i podzespołów miały kraje OECD, a najniższy występował w Japonii (15,2%).

**Tabela 5.1.** Kierunki eksportu części i podzespołów z krajów OECD, EWG-12, Japonii i USA w ramach grupy maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy (SITC 7) w 1978 r.

Partner	OECD	EWG-12	Japonia	USA
Wartość eksportu części i podzespołów w mld USD				
Świat	84,418	43,554	8,850	21,705
OECD	54,327	28,915	3,970	13,204
Kraje spoza OECD	30,091	14,640	4,880	8,501
Udział w SITC 7 w %				
Świat	26,1	26,2	15,2	36,6
OECD	26,5	25,8	13,2	40,0
Kraje spoza OECD	25,4	27,0	17,3	32,3

Źródło: (Yeats, 1998, s. 7).

Duże znaczenie dla rozwoju handlu częściami i podzespołami ma istnienie preferencyjnych warunków wymiany handlowej w ugrupowaniach integracyjnych. Niższe koszty związane z wymianą handlową zwiększają opłacalność procesu fragmentaryzacji produkcji. Ponadto wymiana handlowa wewnątrz ugrupowania związana jest z mniejszym ryzykiem wystąpienia zakłóceń czy wprowadzenia barier, co również wpływa na duże znaczenie handlu częściami i podzespołami w ramach takich ugrupowań. Jednak, jeśli głównym motywem przenoszenia pewnych etapów produkcji jest np. chęć obniżenia kosztów związanych z dostępem do tańszej siły roboczej, to nie zawsze będzie się to odbywało wewnątrz ugrupowania. Według obliczeń Yeatsa (1998, s. 8) pod koniec lat 70. XX wieku eksport części i podzespołów wewnątrz trzech ugrupowań integracyjnych: EWG-12, NAFTA i EFTA stanowił 66% całego eksportu tej grupy produktowej krajów OECD. W tab. 5.2 przedstawiono szczegółowe dane o wartości eksportu części i podzespołów w ugrupowaniach integracyjnych oraz o udziale tych półproduktów w eksporcie całej grupy produktowej SITC 7. Najwyższą wartość miał

eksport części i podzespołów w ramach NAFTA, czyli 31,6 mld USD. Również pod względem udziału części i podzespołów w eksporcie grupy SITC 7 wyróżniała się NAFTA. W EWG-12 i EFTA udział ten wynosił około 26%. Dane nie wskazują ponadto na istotne różnice w udziale części i podzespołów w eksporcie SITC 7 w ramach regionalnych ugrupowań integracyjnych i poza nimi (por. tab. 5.1 i 5.2).

**Tabela 5.2.** Eksport części i podzespołów wewnątrz regionalnych ugrupowań integracyjnych w 1978 r.

Partner	Wartość w mld USD	Udział w SITC 7 w %
EWG-12	20,483	26,3
NAFTA	31,634	38,5
EFTA	3,642	26,0

Źródło: (Yeats, 1998, s. 7).

W tab. 5.3 i na rys. 5.1 przedstawiono główne kierunki eksportu części i podzespołów z krajów OECD. W 1978 r. największym rynkiem zbytu tych półproduktów były Niemcy (27,03%). Ważnymi rynkami zbytu były również inne kraje wysoko rozwinięte, jak USA, Kanada, Francja, Wielka Brytania, Belgia, Holandia czy Włochy. Do końca lat 70. XX wieku relatywnie niewielkie znaczenie w procesie fragmentaryzacji produkcji miały jeszcze kraje rozwijające się. Było to związane z utrzymywaniem przez kraje OECD do końca lat 60. XX wieku wysokich barier handlowych na towary importowane z tych krajów. Dopiero przyjęcie w 1968 r. koncepcji GSP (General System of Preferences), która zaczęła obowiązywać w 1971 r., dawało preferencyjne warunki udziału krajom niżej rozwiniętym w międzynarodowej wymianie handlowej, co przyczyniło się do wzrostu znaczenia tej grupy gospodarek również w procesie międzynarodowej fragmentaryzacji procesów produkcji.

**Tabela 5.3.** Główne kierunki eksportu części i podzespołów z krajów OECD w 1978 r.

Importer	Wartość w mln USD	Udział w %
Niemcy	22 820,4	27,03
USA	9 753,3	11,55
Kanada	7 203,9	8,53
Francja	5 282,0	6,26
Wielka Brytania	4 135,7	4,90
Belgia	4 033,7	4,78
Holandia	3 074,9	3,64
Włochy	2 533,6	3,00
Arabia Saudyjska	1 893,3	2,24
Meksyk	1 851,7	2,19
Szwecja	1 706,7	2,02
Australia	1 478,4	1,75
Brazylia	1 398,7	1,66
Korea Płd.	1 362,6	1,61
RPA	1 351,2	1,60
Hiszpania	1 342,1	1,59
Szwajcaria	1 242,7	1,47

Austria	1 160,4	1,37
Japonia	1 099,5	1,30
Tajwan	927,3	1,10
Singapur	863,1	1,02
Dania	861,3	1,02
Norwegia	812,5	0,96
Hongkong	553,9	0,66
Finlandia	549,0	0,65
Irlandia	495,4	0,59
Indonezja	463,7	0,55
Tajlandia	395,7	0,47
Malezja	324,7	0,38
Chiny	193,3	0,23

Źródło: (Yeats, 1998, s. 10).



**Rys. 5.1.** Główne kierunki eksportu części i podzespołów z krajów OECD w 1978 r. (wartość eksportu w mln USD)

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Yeats, 1998, s. 10).

**Tabela 5.4.** Struktura eksportu części i podzespołów z grupy SITC 7 z krajów OECD (na poziomie 546 dwucyfrowego SITC)

Części i podzespoły	1978		1995		Stopa wzrostu w %
	mld USD	udział w %	mld USD	udział w %	
Urządzenia do wytwarzania energii elektrycznej	9,906	11,7	38,496	8,7	8,3
Maszyny dla przemysłu specjalnego	9,830	11,6	30,480	6,9	6,8
Maszyny do obróbki metali	1,219	1,4	4,832	1,1	8,4
Maszyny ogólnoprzemysłowe	5,080	6,0	27,797	6,3	10,5
Maszyny biurowe	4,943	5,9	61,172	13,9	15,9
Urządzenia telekomunikacyjne	12,364	14,6	79,101	17,9	11,5
Maszyny elektryczne	9,428	11,2	57,753	13,1	11,3
Pojazdy drogowe	26,694	31,6	115,449	26,1	9,0
Inny sprzęt transportowy	4,954	5,9	26,450	6,0	10,3
Wszystkie powyższe grupy części i podzespołów	84,418	100	441,531	100,0	10,2
<b>Pozycje uzupełniające</b>					
Transport i maszyny (SITC 7)	323,925	x	1,470,292	x	9,3
Udział podzespołów	26,1	x	30,0	x	x

Źródło: (Yeats, 1998, s. 13).

W tab. 5.4 przedstawiono dane o strukturze przedmiotowej eksportu części i podzespołów w grupie produktowej SITC 7 (maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy). Największy udział stanowiły w 1978 r. pojazdy drogowe (31,6%). Wysokim udziałem charakteryzowały się również urządzenia telekomunikacyjne (14,6%), urządzenia do wytwarzania energii elektrycznej (11,7%), maszyny dla przemysłu specjalnego (11,6%) oraz maszyny elektryczne (11,2%).

### 5.3. Pierwsze globalne łańcuchy wartości w latach 80. XX wieku

Wraz z wymianą i otwarciem handlu między różnymi krajami powstawały globalne łańcuchy wartości. Jednak na początku były one bardzo ograniczone, ponieważ koszty komunikacji i transportu były nadal relatywnie wysokie, co utrudniało wymianę i rozwój międzynarodowych stosunków handlowych. Niemniej udział części i podzespołów w całkowitym eksporcie grupy SITC 7 wzrastał w latach 1978-1985 oraz w latach 1985-1995 (Yeats, 1998, s. 8). Potwierdzają to dane zamieszczone w tab. 5.1, 5.2, 5.5 i 5.6. Wartość eksportu części i komponentów w grupie produktowej SITC 7 wyniosła w krajach

**Tabela 5.5.** Kierunki eksportu części i podzespołów z krajów OECD w latach 1985 i 1990

Partner	OECD		EWG-12		Japonia		USA	
	1985	1990	1985	1990	1985	1990	1985	1990
<b>Wartość w mld USD</b>								
Świat	142,704	293,499	60,891	139,656	21,617	49,104	40,992	68,187
OECD	100,219	221,111	43,889	112,92	13,464	32,329	26,552	45,228
Kraje spoza OECD	42,485	72,387	17,00	26,729	8,152	16,775	14,440	22,959

Udział w SITC 7 w %								
Świat	28,9	28,9	28,7	27,0	18,1	24,2	43,5	39,5
OECD	28,2	28,7	27,3	26,9	17,4	24,8	44,5	39,9
Kraje spoza OECD	30,6	29,2	33,2	27,4	19,5	23,3	41,6	38,9

Źródło: (Yeats, 1998, s. 7).

**Tabela 5.6.** Eksport części i podzespołów wewnątrz regionalnych ugrupowań integracyjnych w latach 1985 i 1990

Partner	Wartość w mld USD		Udział w SITC 7 w %	
	1985	1990	1985	1990
EWG-12	28,817	81,390	28,1	27,1
NAFTA	64,915	103,753	37,9	37,1
EFTA	4,713	9,773	26,3	28,6

Źródło: (Yeats, 1998, s. 7).

OECD w 1985 r. 142,7 mld USD, a w drugiej połowie lat 80. XX wieku podwoiła się do 293,5 mld USD (w 1990 r.). Duże wzrosty wartości eksportu części i podzespołów wystąpiły również w pozostałych analizowanych krajach. Udział półproduktów w całym eksporcie SITC 7 wzrastał w pierwszej połowie lat 80. XX wieku we wszystkich analizowanych krajach i grupach krajów, a w drugiej połowie lat 80. w krajach OECD pozostawał na relatywnie stałym poziomie. Z kolei w Japonii udział części i komponentów zwiększył się z 18,1 do 24,2%. Spadki udziałów wystąpiły natomiast w EWG-12 (z 28,7 do 27%) oraz w USA (z 43,5 do 39,5%). Relatywnie stały udział charakteryzował również regionalne ugrupowania integracyjne.

## 5.4. Rozwój globalnych łańcuchów wartości od lat 90. XX wieku

Lata 90. XX wieku to okres wzajemnego oddziaływania procesów internacjonalizacji, regionalizacji i globalizacji oraz postępującej liberalizacji handlu międzynarodowego. Kolejna fala postępu technologicznego związana z rozwojem telekomunikacji i sieci Internet stworzyła nowe jakościowo warunki prowadzenia działalności gospodarczej w skali globalnej. Proces tworzenia regionalnych stref wolnego handlu obejmujący wszystkie kontynenty zwiększył rolę handlu wewnątrzregionalnego. Wymienione czynniki spowodowały nie tylko dynamiczny rozwój handlu międzynarodowego w tradycyjnym ujęciu, ale również wymianę w ramach coraz bardziej złożonych globalnych łańcuchów i sieci produkcyjnych. Etap tzw. hiperglobalizacji (Subramanian i Kessler, 2013) trwał do roku 2008. W roku 2009 światowy handel się załamał, a w kolejnych latach postęp globalizacji wyraźnie spadł, co było również odczuwalne w przypadku handlu wartością dodaną.

Oceniając tendencje w kształtowaniu się udziału zagranicznej wartości dodanej (FVA) w światowym eksporcie, będącym jednym z mierników rozwoju globalnych łańcuchów wartości, możemy wskazać na pewne prawidłowości. Przede wszystkim, bez względu na wykorzystywane dane (WIOD, UNCTAD, WTO-OECD), udział zagranicznej wartości dodanej w eksporcie światowym brutto charakteryzował się w latach 1995-2008 wyraźną tendencją wzrostową. W roku 2008 udział zagranicznej wartości



dodanej w światowym eksporcie towarowym obliczony na podstawie danych WIOD wynosił 24,8%. Zbliżony poziom oszacowano na podstawie danych WTO-OECD (24,2%). Natomiast dane pochodzące z bazy EORA tradycyjnie podają wyższe wskaźniki (w 2008 r. 31,0%) (rys. 5.2).



Dane WIOD pochodzą z dwóch wersji bazy: dla roku 1995 z bazy WIOD 2013, dla roku 2008 z bazy WIOD 2016. Różnią się one w niewielkim stopniu klasyfikacją przemysłów i liczbą krajów.

**Rys. 5.2.** Udział zagranicznej wartości dodanej w światowym eksporcie brutto w latach 1995-2008, w %

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych: OECD-WTO (2022); WIOD (2013; 2016); UNCTAD (2023).

Wskutek kryzysu gospodarczego lat 2008-2009 nastąpiło załamanie handlu międzynarodowego, spadł również istotnie udział zagranicznych komponentów i podzespołów w eksporcie brutto. Świadczy to o dużym spadku wartości światowego handlu dobrami pośrednimi, większym niż eksportu całkowitego. Załamanie nie było jednak długotrwałe i już w roku 2010 udział zagranicznej wartości dodanej ponownie zaczął rosnąć, a wzrostowa tendencja utrzymała się do roku 2011, w którym udział FVA osiągnął poziom z roku 2008. W latach 2012-2016 nastąpił ponowny spadek udziału zagranicznej wartości dodanej w światowym eksporcie – do 21,8%. Pozytywne zmiany pojawiły się w latach 2017-2018, jednak szybko się okazało, że nie były one trwałe i od roku 2019 spadkowa tendencja powróciła. Pandemia COVID-19 i związane z nią zakłócenia w funkcjonowaniu globalnych łańcuchów wartości spowodowały dalsze spadki udziału zagranicznych komponentów w eksporcie brutto.

Integrację handlową w ramach globalnych łańcuchów wartości możemy również zmierzyć w bardziej kompleksowy sposób na podstawie wskaźnika całkowitej partycypacji handlowej opracowanego przez Borina i Manciniego (2019). Mierzy on udział handlu dobrami pośrednimi (produktami przekraczającymi dwie lub więcej granic przed ostateczną konsumpcją) w eksporcie brutto. Wykorzystując różne bazy danych, możemy oszacować udział wymiany w ramach GVC w całkowitej wymianie brutto. W połowie lat 60. XX wieku światowy handel w blisko 80% składał się z tradycyjnej wymiany niemającej związku z globalnymi łańcuchami wartości. Jednakże przez całą dekadę lat 70. i 80. XX wieku znaczenie tego rodzaju handlu malało. Okres najszybszego rozwoju powiązań handlowych w ramach globalnych łańcuchów wartości dodanej nastąpił po roku 1990 i trwał do roku 2008. W kolejnych latach rozwój powiązań produkcyjnych i handlowych w ramach GVC stracił na dynamice.



**Rys. 5.3.** Udział zagranicznej wartości dodanej w światowym eksporcie brutto w latach 1995-2020, w %

Źródło: (OECD, 2022).

W roku 2021 handel w ramach GVC stanowił 45,9% wymiany brutto, a handel tradycyjny 54,1% (rys. 5.4). Należy również podkreślić, że stagnacji w ujęciu względnym towarzyszył spadek absolutnej wartości handlu w ramach GVC po roku 2008.



**Rys. 5.4.** Udział handlu tradycyjnego i handlu w ramach globalnych łańcuchów wartości w latach 1965-2021, w %

Źródło: (World Bank, 2023).

Ciekawych wniosków o osłabieniu powiązań produkcyjnych może dostarczyć analiza wartości eksportu w ramach GVC w największych gospodarkach. Dane zaprezentowane na rys. 5.5 potwierdzają wcześniejsze konstatacje, że rozwój powiązań w ramach globalnych łańcuchów wartości nastąpił od początku lat 90. XX wieku. W połowie lat 90. miał miejsce wyraźny wzrost dynamiki obrotów we wszystkich analizowanych krajach, w największym stopniu w Niemczech i Stanach Zjednoczonych. Był on spowodowany postępowaniem technologicznym w dziedzinie technologii ICT oraz pozytywnymi efektami liberalizacji handlu po Rundzie Urugwajskiej GATT. Szybki rozwój handlu w ramach GVC trwał do roku 2008 i jedynie w roku 2001, wskutek kryzysu firm technologii ICT (tzw. kryzys dot-com), nastąpił spadek obrotów w wielkościach absolutnych. Nowy etap w rozwoju GVC rozpoczął się w grudniu 2001 r. wraz z przystąpieniem Chin do WTO. Wydarzenie to w największym stopniu wpłynęło na wzrost obrotów w ramach GVC w trzech krajach: w Chinach, Stanach Zjednoczonych i w Niemczech. Okres wysokiego wzrostu zakończył się w roku 2008 i w kolejnych latach jedynie w przypadku Chin utrzymała się tendencja wzrostowa. Największe spadki przypadały na lata 2012-2016 i były znacznie większe niż w kryzysowym roku 2009.



**Rys. 5.5.** Wartość wymiany w ramach globalnych łańcuchów wartości w wybranych krajach w latach 1965-2021, w mln USD

Źródło: (World Bank, 2023).

Czynniki osłabienia powiązań produkcyjnych i handlowych w ramach globalnych łańcuchów wartości po roku 2008 mają charakter zarówno cykliczny, jak i strukturalny. Wzrost obrotów handlowych w ramach GVC, ale również w ujęciu tradycyjnym, jest niższy, ponieważ produkcja rośnie w wolniejszym tempie, zwłaszcza w Europie i Chinach (World Bank, 2020). Wskazują na to m.in. eksperci Międzynarodowego Funduszu Walutowego, którzy szacują, że w około 75% niska dynamika wzrostu

realnego importu towarowego w latach 2012-2015 może być wyjaśniona słabą aktywnością gospodarczą, a zwłaszcza spadkiem inwestycji (IMF, 2016, s. 65). Na kluczowe znaczenie tych czynników uwagę zwraca również Summers. Sformułował on koncepcję nowej sekularnej stagnacji, zgodnie z którą wolne tempo wzrostu gospodarczego jest spowodowane zbyt wysokimi oszczędnościami i niewystarczającymi inwestycjami. Z kolei niskie inwestycje powodują załamanie popytu na import i spadek światowej wymiany handlowej (Summers, 2014).

Handel rozwijał się również wolniej, ponieważ dochodowa elastyczność eksportu spadła. Constantinescu i in. (2015, s. 5) obliczyli, że dochodowa elastyczność eksportu w latach 2001-2007 wynosiła 1,5 i spadła do 0,7 w latach 2008-2013. Po raz pierwszy zatem w okresie powojennym światowy handel rozwijał się w tempie mniejszym niż globalny PKB.

Dostępne dane pozwalają na wskazanie krajów o największej wartości eksportu w ramach GVC. W roku 1965 dysponowaliśmy danymi dla zaledwie 25 gospodarek, wynika z nich jednak, że największa wartość eksportu w ramach globalnych łańcuchów wartości charakteryzowała Holandię, przed Stanami Zjednoczonymi, Wielką Brytanią, Niemcami i Francją. Do roku 1990 nastąpiły istotne przesunięcia w światowym handlu wartością dodaną. Polegały one przede wszystkim na umocnieniu pozycji Niemiec i Stanów Zjednoczonych, ale również dynamicznie rozwijających się gospodarek Azji: Japonii i Tajwanu. Kolejne dekady przyniosły dalsze zmiany w układzie największych eksporterów w ramach globalnych łańcuchów wartości. Obejmowały one wzrost znaczenia Chin, które są obecnie największym eksporterem w globalnych łańcuchach wartości, oraz Korei Południowej i Irlandii.

**Tabela 5.7.** Wartość eksportu w ramach globalnych łańcuchów wartości w latach 1965-2021, w mln USD

Kraj	1965	Kraj	1990	Kraj	2000	Kraj	2010	Kraj	2021
Holandia	6183	Niemcy	341 748	Stany Zjednoczone	1 986 897	Niemcy	3 597 490	Chiny	1 245 192
Stany Zjednoczone	5144	Stany Zjednoczone	245 875	Niemcy	1 543 261	Stany Zjednoczone	2 849 350	Niemcy	979 154
Wielka Brytania	3742	Francja	189 838	Francja	907 244	Chiny	2 322 682	Stany Zjednoczone	967 745
Niemcy	3521	Holandia	178 850	Japonia	885 163	Francja	1 575 456	Holandia	483 921
Francja	3041	Belgia	160 820	Wielka Brytania	715 533	Japonia	1 567 399	Francja	406 413
Belgia	2621	Wielka Brytania	146 430	Kanada	704 402	Holandia	1 480 041	Irlandia	392 382
Kanada	1800	Włochy	133 350	Holandia	671 581	Korea Południowa	1 355 409	Korea Południowa	384 038
Włochy	1673	Japonia	130 909	Włochy	621 400	Włochy	1 246 381	Wielka Brytania	353 576
Szwecja	1311	Tajwan	86 613	Belgia	569 997	Wielka Brytania	1 159 766	Japonia	352 941
Japonia	1223	Kanada	85 951	Korea Południowa	511 668	Belgia	1 127 551	Włochy	326 969

Źródło: (World Bank, 2023).

Pierwsza trójka największych eksporterów wartości dodanej stanowi również centralne ogniwa w trzech regionalnych sieciach produkcyjnych. Zdaniem Baldwina możemy wyróżnić trzy centra produkcyjne zlokalizowane w Azji, Europie i Ameryce Północnej, zorganizowane odpowiednio wokół

Japonii i Chin, Niemiec oraz Stanów Zjednoczonych (Baldwin, 2013). We wszystkich trzech ośrodkach postępowała integracja produkcyjna, jednak różniła się ona charakterem zachodzących zmian. W Europie rozwój sieci produkcyjnych postępował wraz z kolejnymi rozszerzeniami geograficznymi Unii Europejskiej, w których kraje Europy Środkowej i Wschodniej, w tym Bułgaria, Węgry, Polska, Czechy i Słowacja, stopniowo dołączały do sieci produkcyjnych starszych członków. Równocześnie ważna była integracja z globalnymi sieciami produkcyjnymi, napędzana głównie przez większe gospodarki, takie jak Francja, Niemcy i Wielka Brytania, których powiązania z krajami azjatyckimi, jak Chiny i Indie, systematycznie się rozszerzały.

W Azji Wschodniej powiązania mają charakter bardziej regionalny niż globalny. GVC stały się bardziej rozproszone w skali międzynarodowej po 1990 r., jednak cały czas dominowała współpraca regionalna. Globalne łańcuchy wartości w Ameryce Północnej w większym stopniu oparte są na partnerach globalnych niż regionalnych. GVC w latach 90. XX wieku rozwijały się bardziej w skali regionalnej, odzwierciedlając wejście w życie umowy handlowej NAFTA w 1994 r., natomiast po roku 2000 nastąpił wyraźny rozwój powiązań w skali globalnej, po części za sprawą przystąpienia Chin do WTO w grudniu 2001 r.

Oceniając skalę powiązań w ramach poszczególnych regionów, możemy wykorzystać indeks partycypacji wstecznej, pokazujący udział zagranicznej wartości dodanej w eksporcie brutto. Wynika z niego, że sieci produkcyjne w Azji Wschodniej, Europie i w mniejszym stopniu w Ameryce Północnej mają głównie charakter regionalny. W Europie średnio 65% importowanych półproduktów zawartych w jego eksporcie w 2018 r. pochodziło z innych krajów europejskich. Udział ten wynosił około 55% w Azji Wschodniej i blisko 40% w krajach NAFTA. Wszystkie pozostałe regiony są zintegrowane bardziej globalnie niż regionalnie. Udział importowanych półproduktów w eksporcie pochodzącym od partnerów regionalnych wynosił 26% w Ameryce Łacińskiej i na Karaibach, a zaledwie 3% w Azji Południowej.

**Tabela 5.8.** Pochodzenie zagranicznej wartości dodanej w eksporcie brutto poszczególnych regionów w roku 2018, w %

	Pochodzenie zagranicznej wartości dodanej						
	Azja Wschodnia i Pacyfik	Europa i Azja Środkowa	Środkowy Wschód i Afryka Północna	Ameryka Północna	Ameryka Łacińska i Karaiby	Azja Południowa	Afryka Subsaharyjska
Azja Wschodnia i Pacyfik	55	20	6	12	2	2	1
Europa i Azja Środkowa	17	65	4	8	2	2	1
Środkowy Wschód i Afryka Północna	22	50	8	10	2	7	1
Ameryka Północna	24	23	3	39	8	2	2
Ameryka Łacińska i Karaiby	17	28	3	24	26	2	2
Azja Południowa	39	36	8	10	2	3	2
Afryka Subsaharyjska	23	42	6	10	3	5	11

Źródło: (World Bank, 2020).

W Ameryce Łacińskiej i na Karaibach pochodzenie zagranicznej wartości dodanej w eksporcie brutto jest prawie takie samo jak w Azji Wschodniej, Europie i Ameryce Północnej. Azja Południowa jest silnie zintegrowana z sieciami produkcyjnymi w Azji Wschodniej i w Europie, podczas gdy Afryka Subsaharyjska jest głównie zintegrowana z europejskimi łańcuchami dostaw oraz z łańcuchami dostaw w Azji Wschodniej.

**Tabela 5.9.** Specjalizacja krajów w globalnych łańcuchach wartości

Specjalizacja w ramach GVC	Kraje
Działalność innowacyjna	Kanada, Stany Zjednoczone, Gujana Francuska, Wielka Brytania, Irlandia, Hiszpania, Francja, Niemcy, Belgia, Holandia, Luksemburg, Włochy, Finlandia, Szwecja, Dania, Czechy, Austria, Szwajcaria, Japonia, Korea Południowa
Zaawansowana produkcja i usługi	Meksyk, Portugalia, Polska, Litwa, Estonia, Słowacja, Węgry, Rumunia, Turcja, Indie, Chiny, Tajlandia, Malezja, Filipiny
Produkcja mało zaawansowana	Kuba, Jamajka, Dominikana, Haiti, Honduras, Salwador, Kostaryka, Panama, Brazylia, Urugwaj, Argentyna, Łotwa, Grecja, Bułgaria, Serbia, Cypr, Malta, Chorwacja, Bośnia i Hercegowina, Macedonia Północna, Pakistan, Bangladesz, Nepal, Sri Lanka, Indonezja, Wietnam, Kambodża, Maroko, Tunezja, Namibia, RPA, Tanzania, Kenia, Etiopia
Surowce – wysoki udział w eksporcie	Wenezuela, Boliwia, Norwegia, Algieria, Libia, Gwinea, Nigeria, Kamerun, Gabon, Kongo, Demokratyczna Republika Konga, Uganda, Angola, Madagaskar, Malawi, Syria, Irak, Kuwejt, Arabia Saudyjska, Jemen, Oman, Katar, Iran, Turkmenistan, Afganistan, Uzbekistan, Tadżykistan, Kirgistan, Mongolia, Birma, Papua Nowa Gwinea
Surowce – niski udział w eksporcie	Gwatemala, Nikaragua, Kolumbia, Ekwador, Peru, Chile, Albania, Rosja, Azerbejdżan, Kazachstan, Uzbekistan, Jordania, Zjednoczone Emiraty Arabskie, Korea Północna, Laos, Australia, Egipt, Somalia, Mauretania, Mali, Burkina Faso, Ghana, Togo, Wybrzeże Kości Słoniowej, Czad, Republika Środkowoafrykańska, Rwanda, Burundi, Mozambik
Niski stopień partycypacji w GVC	Paragwaj, Botswana, Zambia, Niger, Benin, Sierra Leone, Gwinea Bissau, Senegal, Gruzja, Nowa Zelandia

Źródło: (World Bank, 2020).

Specjalizacja w ramach globalnych łańcuchów wartości jest zróżnicowana między regionami i krajami. Azja Wschodnia, Europa i Ameryka Północna specjalizują się w zaawansowanej produkcji i usługach oraz działalności innowacyjnej. Afryka, Azja Środkowa i Ameryka Łacińska specjalizują się w surowcach i mało zaawansowanej produkcji (World Bank, 2020).

## 5.5. Podsumowanie

Przeprowadzona analiza rozwoju globalnych łańcuchów wartości w ujęciu historycznym pozwala na sformułowanie kilku wniosków. Po pierwsze, etap dynamicznego rozwoju GVC nastąpił od początku lat 90. XX wieku i był spowodowany wzajemnym oddziaływaniem kilku głównych czynników, wśród których możemy wymienić postęp technologiczny w dziedzinie komunikacji i przesyłania danych, spadek kosztów transportu, liberalizację polityki handlowej po zakończeniu Rundy Urugwajskiej GATT, transformację społeczno-gospodarczą w krajach Azji i Europy Środkowo-Wschodniej oraz wzrost aktywności inwestycyjnej korporacji międzynarodowych.

Po drugie, biorąc pod uwagę dynamikę wzrostu, zmiany strukturalne i główne tendencje, możemy wyróżnić kilka etapów w rozwoju GVC po roku 1990. Pierwszy przypada na lata 1990-2000 i charakteryzuje się wysoką dynamiką wzrostu, która przyspieszyła po roku 1995. Łańcuchy wartości w tym okresie były skoncentrowane wokół Stanów Zjednoczonych, Niemiec i Francji oraz Japonii. Drugi etap to lata 2001-2008. Charakteryzuje się on najwyższą w historii dynamiką wzrostu powiązań w ramach sieci i łańcuchów produkcyjnych. Tak szybkie tempo wzrostu było spowodowane kilkoma czynnikami, wśród których możemy wskazać wysoką dynamikę wzrostu gospodarczego, liberalną politykę handlową, malejące koszty wymiany, ale również przystąpienie Chin do WTO w grudniu 2001 r. Znaczenie tego kraju w GVC szybko rosło, jednak ciągle było mniejsze niż Stanów Zjednoczonych, Niemiec i Japonii. Trzeci etap rozpoczyna się w roku 2009 i określanym jest mianem deglobalizacji, slowbalizacji, refragmentacji. Wszystkie te terminy oznaczają osłabienie powiązań produkcyjnych w gospodarce światowej. Pierwsza faza spadku (rok 2009) spowodowana była kryzysem finansowo-ekonomicznym, kolejna (lata 2012-2016) – stagnacją gospodarczą, deflacją cen eksportowych i zmianą polityki ekonomicznej w kierunku zatrzymania procesu deindustrializacji. Trzecia faza spadku związana jest z wybuchem pandemii COVID-19, która wywołała duże zakłócenia w funkcjonowaniu globalnych łańcuchów dostaw i zmieniła podejście wielu firm do offshoringu.

Po trzecie, możemy wyróżnić trzy główne ośrodki będące centrami regionalnych sieci produkcyjnych. W Europie są nimi Niemcy, w Ameryce Północnej Stany Zjednoczone, a w Azji Chiny, które zastąpiły w tej roli Japonię. Najbardziej regionalny charakter mają sieci produkcyjne w Europie, w której około 65% zagranicznej wartości dodanej pochodzi z innych krajów europejskich. W mniejszym stopniu, ale również bardzo silne, powiązania regionalne charakteryzują Amerykę Północną i Azję Wschodnią. W pozostałych regionach nie występują silne ośrodki pełniące funkcję centrów sieci produkcyjnych, a ich powiązania mają charakter bardziej globalny niż regionalny.

Po czwarte, specjalizacja poszczególnych krajów i regionów w globalnych łańcuchach wartości jest zróżnicowana. W Ameryce Północnej dominuje specjalizacja oparta na działalności innowacyjnej (Stany Zjednoczone i Kanada), zaawansowanej produkcji i usługach (Meksyk). W Europie w starych krajach członkowskich UE dominuje specjalizacja w aktywności innowacyjnej, w Europie Środkowej i Wschodniej zaawansowana produkcja, na Bałkanach produkcja mało zaawansowana, a w Norwegii specjalizacja surowcowa. W Azji Wschodniej występuje większe zróżnicowanie, ale wraz z rozwojem działalności badawczo-rozwojowej, napływem inwestycji zagranicznych i rosnącymi powiązaniem w ramach GVC specjalizacja staje się coraz bardziej zbliżona do tej występującej w Europie i Ameryce Północnej.

Po piąte, w trzeciej dekadzie XXI wieku odnotowano oddziaływanie wielu czynników, które wpłynęły na osłabienie globalnych powiązań w ramach GVC i wzmocniły ich regionalny charakter. Konflikt handlowy między Stanami Zjednoczonymi i Chinami, pandemia COVID-19, wojna w Ukrainie spowodowały zakłócenia w łańcuchach produkcyjnych i łańcuchach dostaw. Znacznie spadła odporność GVC na różnego rodzaju szoki ekonomiczne i polityczne, a tym samym skłonność do lokowania zadań produkcyjnych w regionach o mniejszej stabilności. Polityka rządów Stanów Zjednoczonych i Unii Europejskiej, ale również Chin zmierza do zapewnienia warunków do uzyskania większej niezależności w dostawach kluczowych komponentów. Wszystkie te czynniki mogą prowadzić do dalszych przeobrażeń w globalnych sieciach produkcyjnych i ich rekonfiguracji. Z drugiej jednak strony na obecnym etapie rozwoju gospodarki światowej całkowite uniezależnienie się od dostaw z takich krajów, jak Chiny czy Rosja, nie jest możliwe ze względu na ograniczenia technologiczne i surowcowe.

## Literatura

- Baldwin, R. (2013). Global Supply Chains: Why They Emerged, Why They Matter, and Where They Are Going. W: D.K. Elms, P. Low (red.), *Global Value Chains in a Changing World* (s. 13-59). Fung Global Institute, Nanyang Technological University, World Trade Organization.
- Borin, A. i Mancini, M. (2019). *Measuring What Matters in Global Value Chains and Value Added Trade*. (Policy Research Working Paper. No. 8804). World Bank.
- Constantinescu, C., Matto, A. i Ruta, M. (2015). *The Global Trade Slowdown. Cyclical or Structural?* (World Bank Policy Research Working Paper, 7158).
- Findlay, R. (1978). An "Austrian" Model of International Trade and Interest Rate Equalization. *Journal of Political Economy*, 6.
- IMF. (2016). World Economic Outlook: Subdued Demand – Symptoms and Remedies.
- Jacks, D. S. i Pendakur, K. (2008). *Global Trade and Maritime Transport Revolution*. (NBER Working Paper, 14139).
- Jones, R., Kierzkowski, H. i Lurong, Ch. (2005). What Does Evidence Tell Us about Fragmentation and Outsourcing? *International Review of Economics and Finance*, 14, 305-316.
- OECD-WTO. (2022). *Trade in Value Added*. <http://stats.oecd.org/>
- Shah Mohammed, I. S. i Williamson, J. (2003). *Freight Rates and Productivity Gains in British Tramp Shipping 1869-1950*. (NBER Working Paper, 9351).
- Subramanian, A. i Kessler, M. (2013). *The Hyperglobalization of Trade and Its Future*. (Working Paper Series No. 13-6). Peterson Institute for International Economics.
- Summers, L. H. (2014). Reflections on the 'New Secular Stagnation Hypothesis'. W: C. Teulings, R. Baldwin (red.), *Secular Stagnation: Facts, Causes, and Cures*. CEPR Press.
- UNCTAD. (2023). *Eora Trade in Value Added Database*. [http://www.worldmrio.com/UNCTADEoraTiVA\\_free.zip](http://www.worldmrio.com/UNCTADEoraTiVA_free.zip)
- WIOD. (2013). *2013 Release*. <http://www.wiod.org/release13/>
- WIOD. (2016). *2016 Release*. <http://www.wiod.org/release16/>
- World Bank. (2020). *World Development Report 2020. Trading for Development in the Age of Global Value Chains*.
- World Bank. (2023). *World Integrated Trade Solution*. <https://wits.worldbank.org/gvc/global-value-chains.html>
- Yeats, A. J. (1998). *Just How Big Is Global Production Sharing?* (Policy Research Working Paper, 1871, 1-32).