

Strategia pozycjonowania Polski w globalnych łańcuchach wartości



PROF. ARTUR KLIMEK

Katedra Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

W ostatnim czasie sytuacja w globalnych łańcuchach wartości (GVC) zaczęła się zmieniać na niekorzyść gospodarki UE. Polska powinna zatem zweryfikować swoją pozycję w nowym rozdaniu, stawiając na specjalizację oraz wykorzystanie lokalnych warunków i przewag. Budowana strategia nie może jednak abstrahować od uwarunkowań geopolitycznych i zmian technologicznych. Jaką rolę w GVC pełni rywalizacja między Stanami Zjednoczonymi a Chinami? W jaki sposób prowadzić mądrą politykę przemysłową? Na czym miałyby polegać nowe podejście do pozycji Polski w globalnych łańcuchach wartości?

Polska w globalnych łańcuchach wartości

Gospodarka Polski jest mocno zintegrowana z globalnymi łańcuchami wartości (GVC – *global value chains*). I to zarówno od strony dostarczającej komponenty do dalszej produkcji, jak i odbierającej wytworzone dobra. Udział zagranicznej wartości dodanej w polskim eksporcie zwiększa się – w ostatnich latach wynosi około 30%, podczas gdy w Niemczech jest to około 20%, ale już w Słowacji i na Węgrzech – około 50%. Wartości te pokazują stopień zależności od GVC oraz wskazują na pozycję danej gospodarki. Im wyższa wartość, tym mniejsza rola lokalnej wartości dodanej.

Przystąpienie Polski do UE w 2004 roku było kluczowym wydarzeniem wpływającym na

sytuację ekonomiczną kraju w kolejnych dziesięcioleciach. Odbyło się to trzy lata od przystąpienia Chin do Światowej Organizacji Handlu (WTO), rozpoczynając nową falę globalizacji, w której ważną rolę odgrywały otwarte europejskie gospodarki. Największa spośród nich, wydajna gospodarka Niemiec dynamicznie zwiększała swój eksport, szczególnie do Państwa Środka. Tym samym – poprzez powiązania z tzw. niemieckim hubem – Polska stała się ważnym uczestnikiem GVC. Jednocześnie zwiększył się napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ). Jednak w trzeciej dekadzie XXI wieku sytuacja w GVC zaczęła się zmieniać na niekorzyść gospodarki UE. Polska – należąc do regionu Europy Środkowej i Wschodniej oraz

będąc zależną od działań państw sąsiedzkich – powinna zweryfikować swoją pozycję w nowym rozdaniu.

Pojęcie łańcuchów wartości pierwotnie związane było z działalnością na poziomie przedsiębiorstw. Chodziło o takie skoordynowanie przepływu czynników produkcji w poszczególnych jej stadiach, aby na końcu powstał produkt wytworzony w sposób optymalny. Z czasem pojęcie łańcucha wartości ewoluowało. Obecnie nie jest to już sprawa firmy, czy nawet kraju, lecz kwestia globalna, geopolityczna i nakierowana na bezpieczeństwo ekonomiczne. Strategia w zakresie łańcuchów wartości dla Polski musi się zatem wpisywać nie tylko w otoczenie europejskie, ale też globalne. To zmiany geopolityczne i technologiczne są głównymi wyznacznikami pozycji państw w światowej produkcji.

Dotychczas Polska odgrywała w GVC rolę poddostawcy procesów o dość niskiej wartości dodanej. Czy jednak możliwe jest wyjście poza tę ramę? Przewrotnie można powiedzieć, że trzeba podjąć duże wysiłki, aby utrzymać się w tym gronie. Co więcej, polski wkład w GVC jest zależny od liderów poszczególnych łańcuchów wartości. Natomiast dynamika zmian jest tak wielka, że nawet niegdysiejsi liderzy technologiczni muszą zadowolić się niższą pozycją. Mam tu na myśli m.in. wiele japońskich firm (np. Panasonic, Sony), które dominowały w zakresie innowacji dla konsumentów, a obecnie zajmują się głównie dostarczaniem komponentów i półproduktów wykorzystywanych przez inne przedsiębiorstwa. Nie oznacza to wcale, że brakuje tam innowacji. Wręcz przeciwnie.

Skupiają się one na produktach o wysokiej specjalizacji, wymagających znaczących nakładów finansowych oraz naukowych.

Polska gospodarka nie zapewnia ani dużej skali działania, ani niskich kosztów, ani najnowszej technologii, ale to nie znaczy, że nie ma szans w rywalizacji z silniejszymi konkurentami. Przeciwnie – ma, lecz w mniej reprezentacyjnych obszarach, pełniąc mniej wyeksponowaną rolę. To właśnie specjalizacja oraz wykorzystanie lokalnych warunków i przewag może sprzyjać gospodarce.

Z punktu widzenia Polski bardziej realnym modelem rozwoju jest np. inwestowanie w technologie ogniw perowskitowych czy nanodruku niż próby konkurowania w zakresie np. produkcji samochodów elektrycznych. Podobnie można postrzegać holenderski ASML – przedsiębiorstwo właściwie nieznane szerszemu odbiorcy, ale dostarczające nieodzowne technologie do produkcji półprzewodników. Polska gospodarka nie zapewnia ani dużej skali działania, ani niskich kosztów, ani najnowszej technologii, ale to nie znaczy, że nie ma szans w rywalizacji z silniejszymi konkurentami. Przeciwnie – ma, lecz w mniej reprezentacyjnych obszarach, pełniąc mniej wyeksponowaną rolę. To właśnie specjalizacja oraz wykorzystanie lokalnych warunków i przewag może sprzyjać gospodarce.

Globalne uwarunkowania zmian w GVC

Globalne łańcuchy wartości zależne są w ostatnich latach od geopolityki. Rywalizacja między Stanami Zjednoczonymi a Chinami odgrywa tutaj kluczową rolę. Co więcej

– może ona ulec zaostreniu. UE usytuowała się na uboczu tych przemian, co świadczy o zapóźnieniu w podejmowaniu strategicznych działań, a równocześnie czyni nas bardziej podatnymi na negatywne skutki wzrostu napięć między tymi globalnymi graczami.

Rola Chin wykracza daleko poza ich własne terytorium. Obrady podczas szczytów państw BRICS koncentrują się na kwestiach strategicznych. Natomiast konsekwencje dla świata nie zawsze są oczywiste. Utworzenie BRICS w 2009 roku można przedstawić z punktu widzenia GVC jako powiązanie kluczowych dostawców (Brazylia, Rosji i Republiki Południowej Afryki) z Chinami i – do pewnego stopnia – z Indiami. Po ostatnim poszerzeniu BRICS mamy do czynienia ze stowarzyszeniem gospodarek, które kontrolują duże rezerwy ropy naftowej, gazu ziemnego, magnezu, litu, kobaltu i wielu innych surowców, kluczowych szczególnie w nowoczesnym przemyśle.

Żadne państwo nie jest w pełni samowystarczalne i nie tworzy całego łańcucha wartości na swoim terytorium. Przykładem mogą być USA, które posiadają rozbudowany przemysł półprzewodników, ale nie wytwarzają na swoim terytorium najnowszej generacji mikroprocesorów w technologii 2 nm. Celowo zostało tu użyte stwierdzenie „na swoim terytorium”, a nie przez amerykańskie firmy. Jedynym producentem wykorzystującym tę technologię jest TSMC w swoich zakładach ulokowanych na Tajwanie. USA są zdeterminowane, aby umieścić produkcję w oparciu o tę technologię w kraju. Jej rozpoczęcie w amerykańskim zakładzie TSMC w Arizonie jest planowane na 2028 rok (przy znaczącym publicznym wsparciu).

Podobnie sprawa wygląda z wytwarzaniem maszyn wykorzystywanych w produkcji mikroprocesorów. Jedynym producentem maszyn bazujących na najnowszej technologii fotolitografii (EUV) jest ASML. Oznacza to, że w ramach GVC niezbędne są mądre sojusze, przy jednoczesnym unikaniu nadmiernych zależności. Zwłaszcza z perspektywy Polski, czyli średniej wielkości gospodarki, o średnim poziomie rozwoju.

Żadne państwo nie jest w pełni samowystarczalne i nie tworzy całego łańcucha wartości na swoim terytorium. Oznacza to, że w ramach GVC niezbędne są mądre sojusze, przy jednoczesnym unikaniu nadmiernych zależności. Zwłaszcza z perspektywy Polski, czyli średniej wielkości gospodarki, o średnim poziomie rozwoju.

Kolejnym zjawiskiem w GVC jest koncentracja, która ma ogromny wpływ na możliwości produkcyjne i zastosowanie najnowszych technologii. Chiny, mimo iż do niedawna były postrzegane jako gospodarka zasobna w siłę roboczą, instalują w ostatnich latach najwięcej robotów przemysłowych na świecie. Jest to związane z dużymi zmianami demograficznymi (oczekiwania spadku liczby aktywnych zawodowo z około jednego miliarda dzisiaj do zaledwie 200 mln na koniec XXI wieku). Zatem to nie zasoby siły roboczej, lecz technologia będzie decydować o miejscu danej gospodarki w sieci globalnej produkcji. Tym samym liczba państw, które wezmą udział w tej rywalizacji, będzie się zmniejszała.

Skala produkcji musi być ogromna, aby się opłacała. Przykładem może być, należący do

światowego potentata w branży elektronicznej – tajwańskiej firmy Hon Hai Precision Industry, kompleks produkcyjny Longhua Science and Technology Park w chińskim mieście Shenzhen. W zakładzie tym zatrudnionych jest według różnych szacunków od 200 do 450 tysięcy osób (zdjęcia satelitarne potwierdzają skalę przedsięwzięcia). Jest to zaledwie jeden z wielu kompleksów wytwórczych tej firmy. W ostatnich latach uruchomione zostały również zakłady w Indiach (dedykowane dla potrzeb Apple). Planowana jest też produkcja serwerów w Meksyku dla firmy Nvidia. We wszystkich wymienionych przykładach skala stanowi wymóg konieczny. Koncentracja zachodzi nie tylko w produkcji, ale także (jeszcze intensywniej) w usługach cyfrowych. Jest szczególnie istotna w zakresie sztucznej inteligencji (AI), zarówno na poziomie gospodarek, jak i firm. Zatem mamy tutaj do czynienia z rywalizacją między USA i Chinami, prowadzoną przez nieliczną grupę firm w tych gospodarkach.

Celem Chin jest kontrolowanie całych łańcuchów wartości. Państwo Środka przejęło wiele procesów produkcyjnych z państw wysoko rozwiniętych i nie zostawia miejsca dla krajów aspirujących.

Celem Chin jest nadzorowanie całych łańcuchów wartości, dlatego nawet branże uznawane na pierwszy rzut oka za przestarzałe nadal są modernizowane, aby zapewnić pełną kontrolę nad procesem. Stwarza to duże ograniczenia dla państw słabiej rozwiniętych, które mogłyby przejąć część tych działalności, w których Chiny nie posiadają wystarczającej liczby rąk do pracy. Państwo Środka zagarnęło

wiele procesów produkcyjnych z państw wysoko rozwiniętych i nie zostawia miejsca dla krajów aspirujących. Przykładem może być spadek eksportu samochodów z Republiki Południowej Afryki na skutek konkurencji ze strony chińskich producentów. Część łańcuchów wartości jest dość hermetycznych. Przykładem mogą być przewodniki. Jedyny na świecie producent maszyn wykorzystujących technologię EUV (wspomniany już ASML) dostarcza swoje urządzenia do największego na świecie producenta półprzewodników – TSMC. Zatem możliwości zajęcia znaczącego miejsca przez nowego gracza są bardzo ograniczone.

Nowe podejście do pozycji Polski w globalnych łańcuchach wartości

Jak prowadzić mądrą politykę przemysłową? Trudne jest przewidywanie przyszłych działań firm i rynków. Zamiast zdawać się na przypuszczenia, należy jasno wskazać cele (podobnie jak zrobiły to choćby Chiny w 2015 roku w swojej strategii „Made in China 2025”). Mówimy tutaj o konkurencji międzynarodowej. Wspierane powinny być te działania, które mogą poskutkować sukcesem międzynarodowym mierzonym wielkością sprzedaży eksportowej. Analogiczne rozwiązanie zostało zaaplikowane w Korei Południowej. Mimo że wiele przedsiębiorstw (tzw. czebolli) upadło, to jednak te, które przetrwały (np. Samsung czy Hyundai/Kia), można uznać za wyznaczniki skuteczności tego podejścia.

W przypadku strategii rozwoju w ramach GVC nie powinno się skupiać na prestiżowych i widowiskowych projektach, lecz na tych, w których liczą się przewagi i ciężka praca. Chodzi o realną wartość dodaną, a nie łechtanie

dumy narodowej. Przykładem może być japoński Panasonic Energy, który koncentruje się na dostawach baterii i buduje w tym zakresie przewagi. Nawet jeśli w ostatnim czasie nastąpiło duże spowolnienie na rynku samochodów elektrycznych, to zostało ono zniwelowane przyspieszeniem w zasilaniu dla centrów danych.

Brak zdolności konkurowania (albo udziału w sojuszach) w zakresie najnowszych technologii wystawia na ryzyko bezpieczeństwo narodowe. Zatem kluczem w strategii względem GVC jest podejście geoeconomiczne, czyli ściśle powiązanie celów geopolitycznych z gospodarką.

Niezbędne jest partnerstwo publiczno-prywatne w kluczowych gałęziach przemysłu. Chodzi o sfinansowanie największych, najbardziej ryzykownych przedsięwzięć, przy jednoczesnym utrzymaniu dyscypliny finansowej i orientacji rynkowej. Oczekiwania na *reshoring*, czyli przenosiny procesów produkcyjnych z bardziej ryzykownych lokalizacji (np. z Chin – ze względu na ryzyko geopolityczne), dotychczas spełniają się w bardzo ograniczonym stopniu.

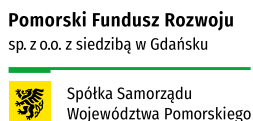
Nie obserwuje się także dynamicznego trendu w nearshoringu, czyli lokowaniu produkcji bliżej kluczowych dla korporacji transnarodowej rynków, który miał być odpowiedzią na zakłócenia w dostawach na duże odległości. Zależy to bezpośrednio od sytuacji w wytwarzaniu produktów, w których wykorzystywane są te komponenty. Jeśli w Europie spowalnia produkcja samochodów osobowych, to trudno jest oczekiwać na umieszczanie nowych fabryk komponentów w Polsce.

Utrata konkurencyjności nie jest tylko kategorią ekonomiczną. W ostatnich latach bardzo widoczne stało się połączenie siły ekonomicznej z możliwościami militarnymi. Brak zdolności konkurowania (albo udziału w sojuszach) w zakresie najnowszych technologii wystawia na ryzyko bezpieczeństwo narodowe. Musimy mieć także świadomość, że Polska nie jest jedynym krajem, który rozważa zmianę strategii w odniesieniu do GVC. To samo robią większe gospodarki – USA, Chiny czy Niemcy. Jednak punktem wyjścia powinna być świadomość zmiany paradygmatów w stosunkach międzynarodowych. Kluczem jest podejście geoeconomiczne, czyli ściśle powiązanie celów geopolitycznych z gospodarką. ■

O AUTORZE

Prof. Artur Klimek – profesor Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu w Katedrze Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych. Doktor habilitowany nauk ekonomicznych. Jego zainteresowania badawcze koncentrują się wokół bezpośrednich inwestycji zagranicznych, korporacji transnarodowych, handlu międzynarodowego i finansów międzynarodowych. Tematy jego najnowszych prac obejmują globalne łańcuchy wartości, *offshoring* i *reshoring* oraz geoeconomie. Kierownik projektów badawczych finansowanych przez Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego oraz Narodowe Centrum Nauki. Stypendysta Fundacji na rzecz Nauki Polskiej. Felietonista ogólnopolskich dzienników. Posiada wieloletnie doświadczenie biznesowe w zakresie ekspansji zagranicznej przedsiębiorstw.

Partnerzy



Partnerzy numeru



Pomorski Thinkletter

2024 nr 4 (19)

POLSKA – JAKA STRATEGIA ROZWOJU?

KONKURENCYJNOŚĆ, ODPORNOŚĆ, NOWE POZYCJONOWANIE

ŚWIAT W REKONSTRUKCJI, UE PRZED ZMIANĄ
CO NAS CZEKA?

ROZWÓJ – ODPORNOŚĆ – BEZPIECZEŃSTWO
JAK JE ZAPEWNIĆ?

ZMIANY W GLOBALNYCH ŁAŃCUCHACH WARTOŚCI
SZANSA NA NOWE POZYCJONOWANIE?

NOWE DETERMINANTY
ROZWOJU I KONKURENCYJNOŚCI

CO ZADECYDUJE O SUKCESIE LUB PORĄCZE?

POBIERZ CAŁĄ PUBLIKACJĘ

www.kongresobywatelski.pl

