



Tomasz Białowąs

Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie
Wydział Ekonomiczny
Katedra Gospodarki Światowej i Integracji Europejskiej
bialowas@hektor.umcs.lublin.pl

KONCEPCJA PIONOWEJ SPECJALIZACJI I GLOBALNYCH ŁAŃCUCHÓW WARTOŚCI W HANDLU MIĘDZYNARODOWYM

Streszczenie: Głównym celem artykułu jest prezentacja najważniejszych kierunków i koncepcji pionowej specjalizacji oraz globalnych łańcuchów wartości dodanej w kontekście handlu międzynarodowego. Wyodrębniono dwa główne nurty badawcze i przedstawiono ich ewolucję. Pierwszy wywodzi się z teorii handlu międzynarodowego, drugi z nauk o zarządzaniu i teorii przedsiębiorstwa.

Słowa kluczowe: specjalizacja pionowa, globalne łańcuchy wartości dodanej, handel międzynarodowy.

Wprowadzenie

Międzynarodowa fragmentaryzacja produkcji, polegająca na podziale wcześniej zintegrowanych procesów wytwórczych na odrębne fragmenty zlokalizowane w różnych częściach świata, należy do najważniejszych zjawisk występujących we współczesnej gospodarce światowej. Powoduje ona wzrost obrotów handlowych podzespołami i dobrami pośrednimi, co prowadzi do powstawania globalnych łańcuchów wartości dodanej. Krajowa wartość dodana łączona jest z zagraniczną wartością dodaną. Tak wytworzone produkty stają się przedmiotem eksportu, który jest częścią składową powstających w innych krajach dóbr finalnych lub gotowym dobrem.

Podzielenie zintegrowanego procesu produkcji na odrębne stadia tworzy możliwość pogłębienia specjalizacji i osiągnięcia dodatkowych korzyści z wy-

miany, przede wszystkim w krajach o niższym poziomie rozwoju gospodarczego. Zgodnie z neoklasycznymi teoriami wymiany (Heckscher-Ohlin), kraje rozwijające się ze względu na relatywną obfitość czynnika pracy powinny specjalizować się w produkcji i eksporcie dóbr pracochłonnych o niskim poziomie przetworzenia i zaawansowania technologicznego. Segmentacja procesu produkcji pozwoliła jednak rozwijającym się gospodarkom na aktywne uczestnictwo w produkcji i eksport wysokiej wartości produktów kapitało- i naukochłonnych.

Zjawisko międzynarodowego podziału procesu produkcji, któremu towarzyszy rosnąca integracja handlowa, w literaturze przedmiotu występuje pod wieloma nazwami. Już w XVIII w. pojawił się niemiecki termin *Veredelungsverkehr*, który można przetłumaczyć jako obrót uszlachetniający [Grunwald i Flamm, 1985, s. 2]. Zgodnie z tą koncepcją, każdy kraj wykonuje te stadia procesu produkcji, które dają największą wartość dodaną [Drucker, 1979].

Wyraźny podział na dwa główne nurty badawcze zarysował się w latach 70. XX w. i funkcjonuje do dzisiaj. Genezy pierwszego z nich należy poszukiwać w pracach teoretyków handlu międzynarodowego w latach 60. i 70., którzy opisywali zjawisko specjalizacji wertykalnej. W kolejnych dekadach zaczęto zamiennie używać na określenie tego samego zjawiska licznych terminów, wśród których najczęściej występują outsourcing, dezintegracja procesów produkcji, fragmentaryzacja, produkcja wieloetapowa, specjalizacja intraproduktowa oraz dzielenie łańcucha wartości dodanej. Drugi nurt badawczy w większym stopniu wywodzi się z nauk o zarządzaniu oraz socjologii, a kluczowym elementem jest zarządzanie łańcuchami wartości w skali globalnej. Jego początki również sięgają lat 70. XX w., a koncepcja rozwijana jest do dnia dzisiejszego.

Celem artykułu jest prezentacja głównych kierunków i koncepcji pionowej specjalizacji oraz globalnych łańcuchów wartości dodanej w kontekście handlu międzynarodowego.

1. Pionowa specjalizacja

Jako pierwsi na zjawisko pionowej specjalizacji w produkcji i handlu wskazywali w swoich pracach B. Balassa, R. Findlay i K. Sanyal. Pierwszy z nich, w opublikowanej w 1967 r. monografii wprowadził do literatury pojęcia wertykalnej i horyzontalnej specjalizacji [Balassa, 1967, s. 97]. Charakteryzując specjalizację wertykalną, przyjął on, że dobra są wytwarzane w wielu następujących po sobie etapach, a poszczególne kraje specjalizują się w pewnych, ale nie wszystkich stadiach produkcji. R. Findlay w swoim artykule z 1978 r. wprowa-

dził koncepcję pionowego międzynarodowego podziału pracy, w którym występują dwie grupy regionów: cierpliwe i niecierpliwe. Regiony określone jako cierpliwe są względnie obficie zasobne w kapitał i specjalizują się w czasochłonnych wczesnych stadiach produkcji, podczas gdy niecierpliwe w pracochłonnych, krótkich stadiach finalnych [Findlay, 1978, s. 1005-1006]. K. Sanyal wskazał natomiast, że kraje zaangażowane w pionową specjalizację osiągają korzyści wynikające z większych możliwości specjalizacji zgodnej z ich przewagą komparatywną [Sanyal, 1983, s. 75].

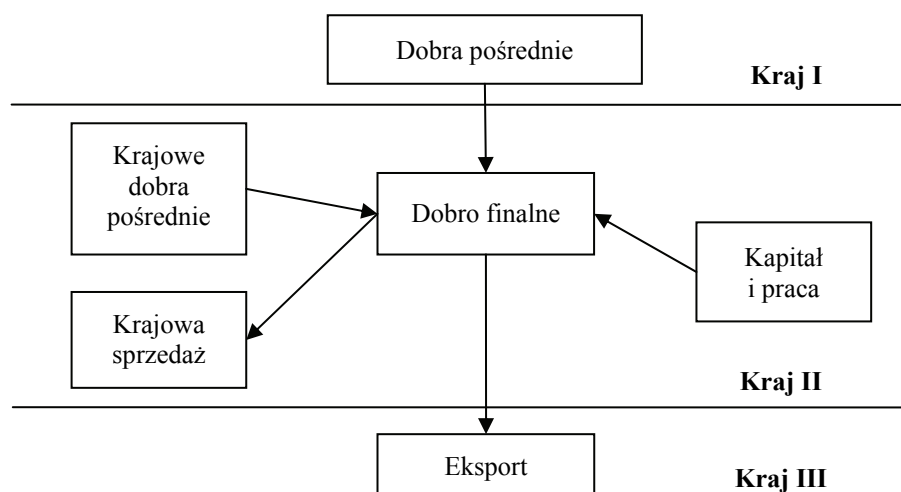
Laureat Nagrody Nobla w dziedzinie ekonomii z 2008 r., Paul Krugman, używa terminu „dzielenie łańcucha wartości dodanej” (*slicing up the value added chain*), który rozumie jako produkcję dóbr w wielu etapach, odbywającą się w kilku lokalizacjach, w których dodaje się trochę wartości na każdym stadium produkcji [Krugman, 1995, s. 334].

W najbardziej kompleksowy sposób koncepcję pionowej specjalizacji wyjaśnili D. Hummels, J. Ishii i K-M. Yi. Podkreślili oni, że zjawisko wertykalnej specjalizacji występuje, gdy spełnione są równocześnie trzy podstawowe warunki [Hummels, Ishii i Yi, 2001, s. 77]:

- 1) dobro jest produkowane w dwóch lub więcej następujących po sobie stadiach;
- 2) dwa lub więcej krajów dostarcza wartości dodanej w procesie produkcji dobra;
- 3) przynajmniej jeden kraj musi wykorzystywać importowane nakłady podczas swojego etapu produkcji, a część rezultatu produkcji musi być eksportowana.

Specjalizacja wertykalna występuje zarówno w eksporcie, jak i w imporcie. Po stronie importu jest to w istocie import produktów pośrednich. Jeśli wszystkie dobra pośrednie składają się tylko z krajowych i importowanych dóbr pośrednich, wówczas jedynie ta część importu dóbr pośrednich, która składa się na wartość wyprodukowanych i następnie eksportowanych produktów, spełnia warunek 3. Po stronie eksportu specjalizacja wertykalna może obejmować dobra pośrednie i finalne.

W prosty sposób zjawisko pionowej specjalizacji zilustrowano na rys. 1. W przykładzie występują trzy kraje. Kraj I produkuje dobra pośrednie i eksportuje je do kraju II. Kraj II łączy importowane dobra pośrednie z kapitałem i pracą (wartość dodana) oraz wytworzonymi w kraju nakładami pośrednimi w celu wytworzenia dobra finalnego (produktu brutto). Ostatecznie kraj II eksportuje niektóre dobra finalne do kraju III.



Rys. 1. Specjalizacja wertykalna

Źródło: Hummels, Ishii, i Yi [2001, s. 78].

2. Pionowa dezintegracja – outsourcing

Kolejnym krokiem w podejściu do koncepcji wertykalnej specjalizacji jest jej wertykalna dezintegracja, a zatem outsourcing¹. Firmy działające w warunkach wertykalnej specjalizacji napotykają zazwyczaj na fundamentalny problem: samodzielnie realizować wszystkie stadia procesu produkcyjnego czy też zlecić niektóre zadania podmiotowi zewnętrznemu. Jest to zatem decyzja o pozostaniu przy pionowej specjalizacji lub przejściu do wertykalnej dezintegracji produkcji [Sako, 2006]. Aby lepiej zrozumieć istotę outsourcingu i offshoringu oraz ich odmian, można wykorzystać prostą klasyfikację zaprezentowaną w tabeli 1.

Tabela 1. Charakterystyka outsourcingu i offshoringu

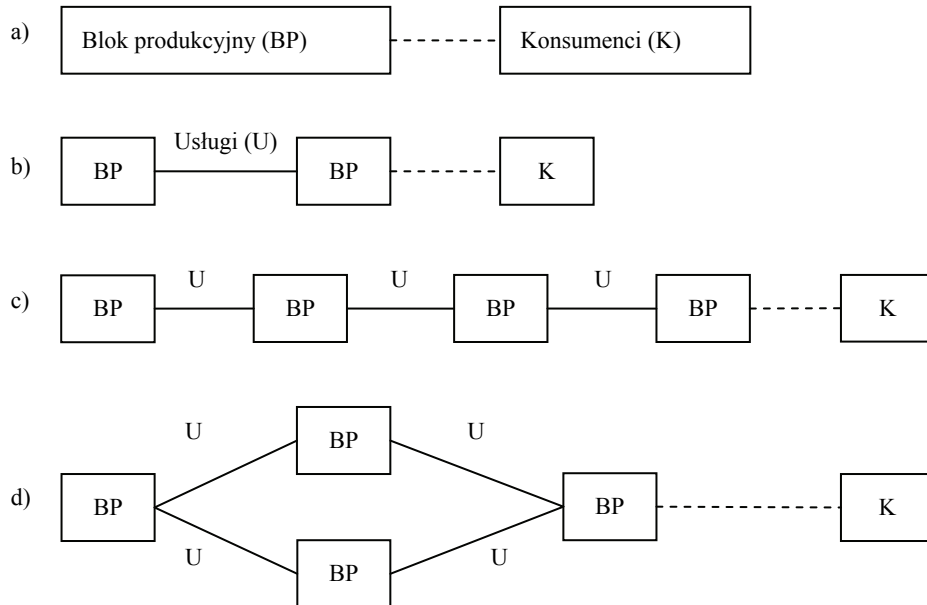
Lokalizacja produkcji nakładów	Lokalizacja procesów produkcji	
	Kraj	Zagranica
Produkcja nakładów w granicach firmy	Cała produkcja w firmie zlokalizowanej w jednym kraju	Captive offshoring (tworzenie zagranicznej filii)
Produkcja nakładów poza granicami firmy	Outsourcing krajowy	Offshoring

Źródło: Sako [2006, s. 503].

¹ W literaturze pojęcie outsourcingu pojawiło się po raz pierwszy w 1979 r. w Wielkiej Brytanii i 1980 r. w Stanach Zjednoczonych [Amiti i Wei, 2004, s. 6-7].

Outsourcing występuje wtedy, gdy firmy decydują się kupić produkty lub usługi od zewnętrznych dostawców zlokalizowanych w kraju (outsourcing krajowy) lub za granicą (outsourcing międzynarodowy). Gdy outsourcing międzynarodowy odbywa się poprzez tworzenie zagranicznych filii (ZIB), wówczas kontrola nad procesami produkcyjnymi pozostaje w granicach firmy i można mówić o tzw. captive offshoringu (offshoring na uwięzi). Pomiędzy firmą macierzystą a zagraniczną filią rozwijają się powiązania handlowe (handel wewnątrz korporacyjny) i produkcyjne. Offshoring w klasycznej formie występuje natomiast, gdy firma przenosi część procesów produkcyjnych poza granice kraju, zlecając ich wykonanie podmiotom trzecim.

Nieco inaczej pojęcie wertykalnej dezintegracji produkcji charakteryzują R.W. Jones i H. Kierzkowski [1990; 2001a; 2001b]. Używają oni terminu „fragmentaryzacja” jako najlepiej oddającego opisywane zjawisko. Przedstawili oni proces produkcji jako serię bloków produkcyjnych, które mogą być zlokalizowane w różnych regionach, połączonych ze sobą usługami (administracyjnymi, transportowymi, finansowymi) [Jones i Kierzkowski, 1990, s. 31]. W początkowym stadium produkcja jest zintegrowana w jednym bloku zlokalizowanym w jednym miejscu (por. rys. 2a). Usługi służą przede wszystkim do koordynacji produkcji w ramach bloku, jak również w celu połączenia produkcji i konsumpcji poprzez dystrybucję i marketing. Pogłębienie specjalizacji produkcji i międzynarodowego podziału pracy prowadzi do fragmentaryzacji bloków produkcji (rys. 2b), co wiąże się ze wzrostem roli usług, służących do koordynacji działań w obu blokach. Rozwój zjawiska fragmentaryzacji, będący skutkiem spadku kosztów transportu i liberalizacji handlu oraz postępu w dziedzinie komunikacji i przesyłania danych, powoduje wzrost liczby bloków produkcyjnych (rys. 2c) lub prowadzi do powstania bardziej złożonych form, w których produkcja odbywa się równocześnie w wielu lokalizacjach (rys. 2d).



Rys. 2. Fragmentaryzacja produkcji

Źródło: Jones i Kierzkowski [1990, s. 33].

Czynnikami decydującymi o wyborze optymalnej strategii internacjonalizacji są koszty i posiadane prawa własności. Z jednej strony przedsiębiorstwa wchodzi w interakcje z innymi uczestnikami rynku, czyli zawierają określone kontrakty. Maksymalne korzyści firma może uzyskać, gdy sprawuje kontrolę lub może wpływać na decyzje strony kontraktu, a więc posiada prawa własności. Managerowie, zgodnie z teorią praw własności, będą więc bardziej skłonni do tworzenia pionowo zintegrowanych przedsiębiorstw i inwestowania wewnątrz firmy, niż do podjęcia decyzji o outsourcingu [Grossman i Hart, 1986; Hart i Moore, 1990; Spencer, 2005, s. 1110]. Z drugiej jednak strony duża liczba uczestników rynku sprawia, że niezależny producent dobra finalnego może łatwo znaleźć producentów specjalizowanych dóbr pośrednich i podzespołów oraz tym samym zmniejszyć relatywną przewagę integracji wertykalnej nad outsourcingiem [McLaren, 2003; Spencer, 2005, s. 1110].

3. Łańcuchy wartości

W latach 70. XX w. rozwinęła się koncepcja łańcuchów wartości. Początkowo funkcjonował termin łańcuchów towarowych, wprowadzony na potrzeby rozwijanej przez T. Hopkinsa i I. Wallersteina koncepcji systemu światowego.

Mianem łańcuchów towarowych określili oni powiązania pracy i procesów produkcji, których rezultatem jest finalny produkt [Hopkins i Wallerstein, 1977; 1986]. Podejście to ewoluowało w kierunku globalnych łańcuchów towarowych, które rozwinęli w swoich pracach G. Gereffi i M. Korzeniewicz. Najbardziej kompleksowe ujęcie zaprezentowali oni w wydanej w 1994 r. pracy, będącej zbiorem artykułów zaprezentowanych podczas 16 konferencji Ekonomii Politycznej Systemu Światowego, która odbyła się w kwietniu 1992 r. We wprowadzającym tekście G. Gereffi, M. Korzeniewicz i R. Korzeniewicz [1994] określili główne założenia metodologiczne analizy globalnych łańcuchów towarowych. Opisałi je jako sieci powiązań zorganizowane wokół jednego towaru lub produktu łączące gospodarstwa domowe, przedsiębiorstwa i państwa w ramach gospodarki światowej. Praca stanowiła próbę połączenia podejścia I Wallersteina z koncepcją globalnej organizacji przemysłów. Nie tylko podkreślała ona znaczenie koordynacji ponad granicami firm, ale również rosnące znaczenie nowej kategorii globalnych nabywców (głównie detalistów i marketerów marek), jako kluczowych czynników powstawania globalnie rozproszonych oraz organizacyjnie podzielonych sieci produkcji i dystrybucji [Gereffi, Humphrey i Sturgeon, 2005, s. 82].

Na koncepcję łańcuchów towarowych i globalnych łańcuchów towarowych istotny wpływ miały również prace M. Portera, a w szczególności jego badania nad łańcuchami wartości dodanej. W rezultacie pojawił się termin „globalne łańcuchy wartości”, który początkowo był promowany przez badaczy pracujących w Institute of Development Studies w Sussex, a następnie rozwijany w ramach szerszej współpracy naukowej prowadzonej w skali międzynarodowej. G. Gereffi, J. Humphrey i T. Sturgeon [2005, s. 79] zdefiniowali globalny łańcuch wartości jako proces, w którym technologia jest łączona z nakładami materiałowymi i pracą, a następnie przetworzone nakłady są montowane, poddawane procesowi marketingu i dystrybuowane. Pojedyncza firma może być zaangażowana jedynie w jedno ogniwo w tym procesie lub być szeroko zintegrowana wertykalnie.

W ostatnich latach w literaturze przedmiotu termin „globalne łańcuchy wartości” jest zastępowany pojęciem globalnych sieci wartości, który po raz pierwszy zaproponowali badacze z University of Manchester. Wskazali oni, że podstawową słabością koncepcji łańcuchów wartości produkcji i dystrybucji jest ich wertykalność i liniowość. W rzeczywistości jednak procesy te lepiej opisuje struktura sieci, w której powiązania mają charakter horyzontalny, diagonalny, a zwłaszcza pionowy, tworząc złożone wielowymiarowe, wielowarstwowe struktury gospodarcze [Henderson i in., 2002, s. 442]. Światowe sieci produkcyjne definiują oni jako globalnie zorganizowane i połączone przez firmy oraz inne organizacje ogniwa funkcji i operacji, których zadaniem jest produkcja i dystrybucja dóbr

i usług. Sieci te nie tylko integrują firmy (i części firm) w struktury, w których zacierają się tradycyjne granice organizacyjne, za sprawą rozwoju różnorodnych form powiązań kapitałowych i niefinansowych, ale także sprzyjają integracji ugrupowań regionalnych i gospodarek narodowych w sposób, który istotnie wpływa na ich wyniki ekonomiczne [Coe i in., 2004, s. 471].

Tabela 2. Ewolucja teorii globalnych łańcuchów produkcyjnych/wartości

Wyszcze- gólnienie	Globalne łańcuchy produktowe	Globalne łańcuchy wartości	Globalne sieci produkcyjne
Dyscyplina naukowa	Socjologia ekonomiczna	Ekonomia rozwoju	Relacyjna geografia ekonomiczna
Przedmiot badań	Powiązania między firmami w globalnych przemysłach	Logika sektorowa global- nych przemysłów	Konfiguracja globalnych sieci produkcyjnych i rozwój regionalny
Obszary badawcze	– struktura przemysłu – zarządzanie – nauka o organizacjach – modernizacja przemysłu	– łańcuchy wartości dodanej – modele zarządzania – koszty transakcyjne – modernizacja przemysłu i poprawa jego rentowności	– tworzenie, wzmacnianie i przechowywanie wartości – siła korporacyjna, zbiorowości i instytucji – sieci społeczne i uwarun- kowanie terytorialne
Wpływy intelektualne	– literatura z dziedziny korporacji międzynaro- dowych – porównawcza analiza rozwoju gospodarczego	– biznes międzynarodowy – teorie handlu międzyna- rodowego	– analizy globalnych łańcu- chów produktowych i globalnych łańcuchów wartości – teoria aktora-sieci – odmiany kapitalizmu

Źródło: Bair [2005, s. 160]; Coe i Hess [2007, s. 3].

W tabeli 2 zawarto syntetyczne informacje charakteryzujące główne elementy koncepcji łańcuchów wartości. Wszystkie trzy teorie mają wspólne fundamenty, którymi są łańcuchy wartości. Istnieją jednak również istotne różnice, wynikające z odmiennego podejścia badawczego oraz różnej dyscypliny naukowej, z której się wywodzą. Najsilniejsze związki z teoriami handlu międzynarodowego ma koncepcja globalnych łańcuchów wartości. Teorie globalnych łańcuchów produktowych w mniejszym stopniu akcentują powiązania handlowe, skupiając uwagę na kwestiach socjologii organizacji i zarządzania sieciami produkcyjnymi. Koncepcja globalnych sieci produkcyjnych najsilniej koncentruje się natomiast na roli instytucji, sieciach społecznych i rozwoju gospodarczym.

Podsumowanie

Fragmentaryzacja procesów produkcji może polegać zarówno na pionowej integracji, jak również dezintegracji procesów produkcji. Pionowa integracja w prostej linii wywodzi się z neoklasycznych teorii handlu międzynarodowego. Przyjmu-

je się w niej taką specjalizację w produkcji i eksporcie, która jest zgodna z posiadanym wyposażeniem w czynniki produkcji. Poszczególne kraje wytwarzają tę część wartości produktu, która zapewnia im relatywnie największe korzyści, a pozostałą część dobra (podzespoły) importują. Tym samym powstają powiązania handlowe o charakterze pionowym, rozwija się zatem handel wewnątrzgałęziowy.

Spadek kosztów transportu, liberalizacja handlu międzynarodowego i przepływów kapitału oraz postęp w dziedzinie komunikacji i przesyłania danych umożliwiły pionową dezintegrację produkcji, która powszechnie znana jest pod terminem „outsourcing”. Firmy muszą wybrać optymalną strategię internacjonalizacji, rozważając potencjalne korzyści i koszty. Pełna kontrola nad całym procesem produkcji, a zatem wertykalna integracja, pozwala osiągnąć wysoką efektywność w zarządzaniu łańcuchem wartości dodanej, ale outsourcing, ze względu na liczne podmioty świadczące wyspecjalizowane usługi, umożliwia redukcję kosztów. Gdy firma podejmuje decyzję o zleceniu pewnych zadań podmiotowi trzeciemu, powstają nowe powiązania handlowe, głównie w postaci przepływów usług.

Rosnące powiązania handlowe i inwestycyjne korporacji międzynarodowych spowodowały wzrost zainteresowania globalną organizacją przemysłów. Pojawiła się koncepcja globalnych łańcuchów wartości, która w najpełniejszy sposób opisuje zjawisko fragmentaryzacji produkcji. Integruje ona teorie handlu międzynarodowego z dorobkiem takich dziedzin nauki, jak zarządzanie i socjologia.

Literatura

- Amiti M., Wei S.-J. (2004), *Fear of Service Outsourcing: Is It Justified?*, „IMF Working Paper”, No. 186.
- Bair J. (2005), *Global Capitalism and Commodity Chains: Looking Back, Going Forward*, „Competition and Change”, Vol. 9, No. 2.
- Balassa B. (1967), *Trade Liberalization Among Industrial Countries*, McGraw-Hill, New York.
- Coe N.M. i in. (2004), *Globalizing Regional Development: A Global Production Networks Perspective*, „Transactions of the Institute of British Geographers”, Vol. 29, Iss. 4.
- Coe N.M., Hess M. (2007), *Global Production Networks: Debates and Challenges*, University of Manchester, Manchester.
- Drucker P.F. (1979), *Production Sharing. Concepts and Definition*, „Journal of the Flagstaff Institute”, No. 3.
- Findlay R. (1978), *An "Austrian" Model of International Trade and Interest Rate Equalization*, „Journal of Political Economy”, Vol. 86, No. 6.

- Gereffi G., Humphrey J., Sturgeon T. (2005), *The Governance of Global Value Chains*, „Review of International Political Economy”, Vol. 12, No. 1.
- Gereffi G., Korzeniewicz M., Korzeniewicz R. (1994), *Introduction: Global Commodity Chains* [w:] G. Gereffi, M. Korzeniewicz (red.), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Praeger, Westport-London.
- Grossman S.J., Hart O.D. (1986), *Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration*, „Journal of Political Economy”, Vol. 94, No. 4.
- Grunwald J., Flamm K. (1985), *The Global Factory. Foreign Assembly in International Trade*, Brookings Institution, Washington D.C.
- Hart O.D., Moore J. (1990), *Property Rights and the Nature of the Firm*, „Journal of Political Economy”, Vol. 98, No. 6.
- Henderson J. i in. (2002), *Global Production Networks and the Analysis of Economic Development*, „Review of International Political Economy”, Vol. 9, No. 3.
- Hopkins T.K., Wallerstein I. (1977), *Patterns of Development of the Modern World-system*, „Review”, Vol. 1, No. 2.
- Hopkins T.K., Wallerstein I. (1986), *Commodity Chains in the World Economy Prior to 1800*, „Review”, Vol. 10, No. 1.
- Hummels D., Ishii J., Yi K.-M. (2001), *The Nature and Growth of Vertical Specialization in World Trade*, „Journal of International Economics”, Vol. 54, No. 1.
- Jones R.W., Kierzkowski H. (1990), *The Role of Services in Production and International Trade: A Theoretical Framework* [w:] R.W. Jones, A.O. Krueger (red.), *The Political Economy of International Trade: Essays in Honour of Robert Mundell*, MIT Press, Cambridge.
- Jones R.W., Kierzkowski H. (2001a), *A Framework for Fragmentation* [w:] S.W. Arndt, H. Kierzkowski (red.), *Fragmentation: New Production Patterns in the World Economy*, Oxford University Press, New York.
- Jones R.W., Kierzkowski H. (2001b), *Horizontal Aspects of Vertical Fragmentation* [w:] L.K. Cheng, H. Kierzkowski (red.), *Global Production and Trade in East Asia*, Springer, New York.
- Krugman P. (1995), *Growing World Trade: Causes and Consequences*, „Brookings Papers on Economic Activity”, No. 1.
- McLaren J. (2003), *Trade and Market Thickness: Effects on Organization*, „Journal of the European Economic Association”, Vol. 1, Iss. 2-3.
- Sako M. (2006), *Outsourcing and Offshoring: Implications for Productivity of Business Services*, „Oxford Review of Economic Policy”, Vol. 22, No. 4.
- Sanyal K.K. (1983), *Vertical Specialization in a Ricardian Model with a Continuum of Stages of Production*, „Economica”, Vol. 50, No. 197.
- Spencer B.J. (2005), *International Outsourcing and Incomplete Contract*, „Canadian Journal of Economics”, Vol. 38, No. 4.

**THE CONCEPT OF VERTICAL SPECIALIZATION
AND GLOBAL VALUE CHAINS IN INTERNATIONAL TRADE**

Summary: The main aim of this article is to present the main lines and the concept of vertical specialization and global value-added chains in the context of international trade. Distinguished two main strands of research and presented their evolution. The first derives from the theory of international trade, the second of management science and theory of enterprise.

Keywords: vertical specialization, global value chains, international trade.