

Aleksandra Nacewska-Twardowska<sup>1</sup>  
Uniwersytet Łódzki

## Zmiany udziału wartości dodanej w eksporcie produktów przemysłu spożywczego w Polsce

### Changes in the Share of Added Value in the Export of Food Products in Poland

**Synopsis.** Postępująca fragmentaryzacja produkcji, powoduje powstawanie globalnych łańcuchów dostaw, w których poszczególne kraje eksportują wyprodukowaną w kraju wartość dodaną często przy zwiększającym się udziale zagranicznej wartości dodanej. Mierzenie handlu z pomocą wartości dodanej pozwala precyzyjniej określić znaczenie eksportu w gospodarce. Celem pracy jest przedstawienie zmian, jakie zachodziły w eksporcie produktów przemysłu spożywczego Polski mierzonych wartością dodaną oraz wskazanie, że branża ta jest coraz większym stopniu zaangażowana w globalne łańcuchy dostaw. Do analizy wykorzystane zostały dane z lat 1995-2011 opracowane przez OECD/WTO w bazie TiVA. Badanie potwierdziło, że znaczenie eksportu produktów przemysłu spożywczego jest niedoszacowane w tradycyjnym ujęciu eksportu brutto Polski. W analizowanym okresie nastąpił wzrost zagranicznej wartości dodanej usług. Wskazuje to na zwiększający się udział przemysłu spożywczego w globalnych łańcuchach dostaw.

**Słowa kluczowe:** handel wartością dodaną, przemysł spożywczy, Polska

**Abstract.** The progressive fragmentation of production results in the creation of global supply chains. Individual countries export domestic value-added products often with increasing share of foreign value-added. Measuring trade with added value helps to define the importance of exports in the economy. The aim of the paper is to present the changes that have occurred in the export of food industry measured with value-added and the indication that the industry is increasingly involved in global supply chains. The analysis used data from 1995-2011 developed by the OECD/WTO in the TiVA database. The study confirmed that the importance of exports of food products is underestimated in the traditional sense of gross exports of Poland. In the analyzed period there was an increase in export of foreign value-added services. This indicates an increasing share of the food industry in global supply chains.

**Key words:** trade in value-added, food industry, Poland

## Wprowadzenie

Badania obejmujące handel prowadzone są od wielu lat, jednak w zdecydowanej większości opierają się o na wartościach eksportu i importu brutto (tzw. ujęciu tradycyjnym tj. wartość danego produktu jest rejestrowana każdorazowo gdy przekracza on granicę). Od kilku lat podejmowane są próby mierzenia handlu międzynarodowego z pomocą wartości dodanej (*trade in value-added*). Już pierwsze badania wykazały znaczące różnice w rozmiarze handlu mierzonego obydwoma sposobami. W roku 2013 w *World Trade Report* – analizie przygotowanej przez Światową Organizację Handlu wskazano, że nowa

---

<sup>1</sup> dr, Instytut Gospodarki Międzynarodowej, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Uniwersytet Łódzki  
91-342 Łódź ul. Helska 42, e-mail: aleksandra.nacewska@gmial.com

metoda badawcza może umożliwić lepsze planowanie polityki handlowej (World Trade Report, 2013). Zatem próba określenia realnej wartości eksportowanej w poszczególnych sektorach przemysłowych, mając zasadnicze znaczenie dla określenia znaczenia danego sektora w gospodarce, jest szczególnie istotna z punktu widzenia rozwoju gospodarczego kraju. Jednocześnie ocena poziomu zaangażowania krajowej i zagranicznej wartości dodanej w eksporcie pozwala wskazać, jak zmieniają się globalne łańcuchy dostaw.

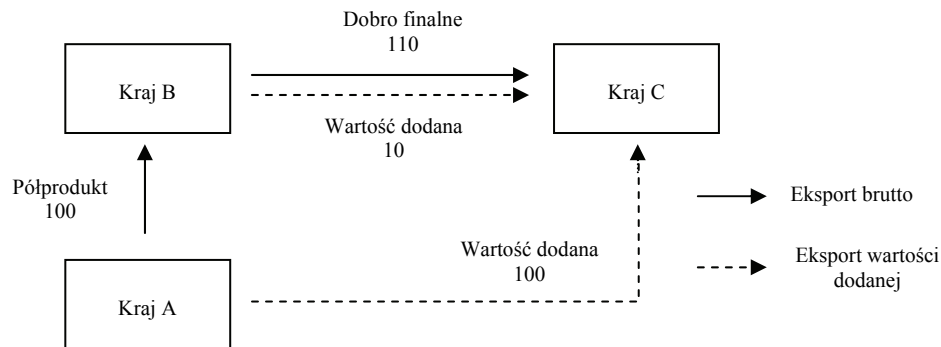
Zagadnieniom związanym z handlem wartością dodaną poświęcono dotychczas niewiele opracowań. Z jednej strony są to studia związane z metodologią, w których opisywane są sposoby szacowania handlu wartością dodaną. Zaliczyć do nich można prace Koopmana wraz ze współautorami (2011), Stehrera (2012) oraz Johnsona i Nougera (2011). W literaturze polskiej Folfas (2016) w swojej książce porównującej handel mierzony wartością dodaną i wartością brutto opisał podstawy teoretyczne oraz metody mierzenia handlu. Z drugiej strony pojawiają się badania empiryczne obejmujące analizę dostępnych danych statystycznych zarówno w skali makro jak i mikro. W języku polskim poza wspomnianą pracą Folfasa (2016) znaleźć można między innymi prace Ambroziaka i Marczewskiego (2014) czy Białowąsa (2016). Fronczek (2016 a) w swojej pracy analizuje eksport towarów przemysłowych w kategoriach wartości dodanej. Badając lata 1995 i 2001 w podziale na działy ISIC prezentuje zmiany udziału zagranicznej wartości dodanej.

Handel Polski produktami przemysłu spożywczego mierzony wartością dodaną nie był dotychczas oddzielnie analizowany. Istotne więc staje się przedstawienie porównania eksportu mierzonego w sposób tradycyjny oraz z wykorzystaniem wartości dodanej. Zatem celem pracy jest przedstawienie zmian, jakie zachodziły w eksporcie towarów spożywczych mierzonych wartością dodaną oraz wskazanie, że branża ta jest coraz większym stopniu zaangażowana w globalne łańcuchy dostaw. W analizie uwzględniona zostanie struktura geograficzna polskiego eksportu oraz struktura importu zagranicznej wartości dodanej umożliwiającej eksport produktów przemysłu spożywczego.

Najszerzą dotychczas przygotowaną bazę danych TiVA stworzyła wspólnie Światowa Organizacja Handlu (WTO) oraz Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD) w ramach inicjatywy *Mesuring Trade in Value Added: An OECD-WTO joint initiative*. Dostępne dane za lata 1995-2011 pozwalają wskazać, jakim zmianom podlegała krajowa wartość dodana (w podziale na bezpośredni eksport wartości dodanej, eksport półproduktów reeksportowanych do krajów trzecich oraz eksport półproduktów reimportowanych) i zagraniczna wartość dodana w eksporcie produktów spożywczych. Wg WTO i OECD pomiar wartości dodanej uwzględniać będzie wielkość popytu na dobra finalne

## Metoda badawcza i źródła danych statystycznych

Wartość dodana to ta część wartości brutto dobra (usługi), która powstaje w trakcie jego produkcji – jest to więc różnica między wartością brutto dobra (usługi) a wartością wszystkich nakładów zużytych do jego produkcji. Inaczej mówiąc wartość eksportu brutto zawiera wartość dodaną wytworzoną w kraju, jak i wartość dodaną wytworzoną za granicą i wykorzystaną w kraju do produkcji przeznaczonej na eksport. Tym samym wartość eksportu brutto i mierzonego za pomocą wartości dodanej różni się. W przypadku tradycyjnego podejścia część eksportu liczona jest „podwójnie”. Zjawisko to prezentuje rysunek 1.



Rys. 1. Porównanie handlu brutto i mierzonego wartością dodaną

Fig. 1. Comparison of gross and value added trade

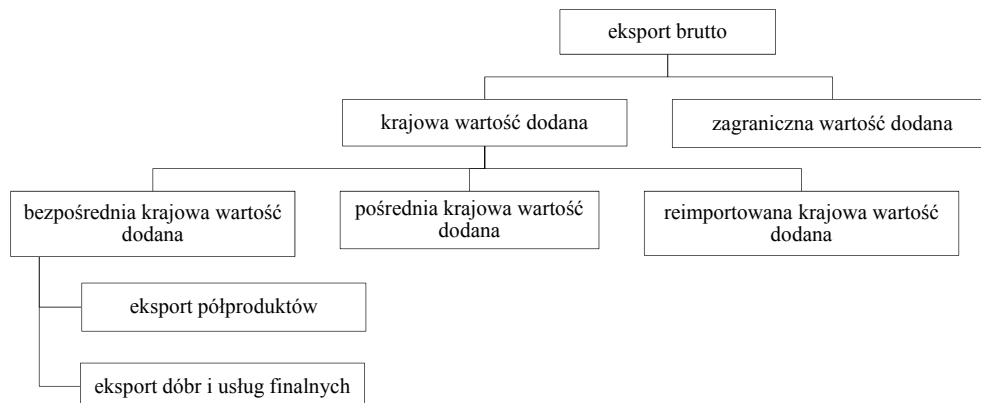
Źródło: opracowanie własne na podstawie World Trade Report (2013).

Kraj A wyeksportował półprodukty do kraju B o wartości 100. Następnie w kraju B z wykorzystaniem zaimportowanego półproduktu wyprodukowano dobro finalne, które zostało sprzedane do kraju C za 110. W efekcie handel krajów A, B i C oznacza:

- w ujęciu tradycyjnym łączny eksport brutto o wartości 210 – część wartości została „policzona podwójnie”;
- mierząc eksport w ujęciu wartości dodanej, łączny przepływ towarów w handlu międzynarodowym o wartości 110 (eksport 100 pomiędzy krajem A i C oraz 10 między krajem B i C).

Handel mierzony wartością dodaną umożliwia zatem określenie realnego „wkładu” gospodarki w eksport. W opisanym przykładzie kraj B realnie wyeksportował jedynie 10 zamiast 110, czyli 11 razy mniej niż w przypadku tradycyjnego pomiaru eksportu brutto. Mierzenie handlu międzynarodowego z pomocą wartości dodanej powoduje jednak duże problemy metodologiczne związane z dokładnym określeniem wytworzonej wartości dodanej. Dlatego w przygotowywanych statystykach stosowane są przybliżone miary wartości dodanej w handlu (Folfas, 2016 s. 12).

Wspomniana już baza TiVA zawiera obecnie (stan na 06.2017) dane dla 63 podmiotów (krajów, organizacji gospodarczych i świata) w podziale na 34 sektory w latach 1995-2011. Ponadto zawiera szereg wskaźników opisujących wymianę handlową - schemat 2 pokazuje podstawowy podział eksportu brutto wg wskaźników z bazy TiVA.



Rys. 2. Podstawowy podział eksportu brutto wg wskaźników z bazy TiVA

Fig. 2. Basic section of gross export according to indicators from the TiVA database

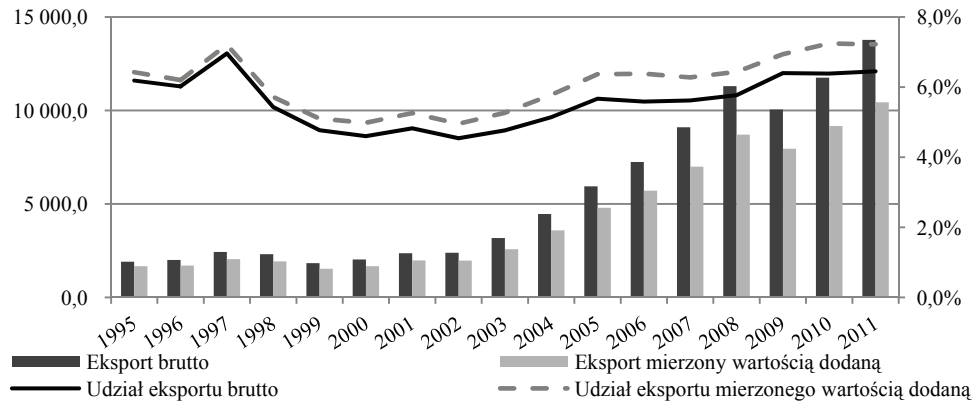
Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych TiVA, [http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA\\_2016\\_C1](http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA_2016_C1) (dostęp: 05.06.2017).

## Porównanie wartości polskiego eksportu produktów przemysłu spożywczego

W badanym okresie eksport brutto produktów przemysłu spożywczego wzrósł z 1914 mln USD do 13779 mln USD, natomiast eksport mierzony wartością dodaną w 1995 roku wynosił 1668 mln USD i zwiększył się do poziomu 10440 mln USD w roku 2011 (rysunek 3). Różnica w wielkości eksportu towarów spożywczych mierzonych oboma sposobami w analizowanym okresie wrosła z poziomu 13% w połowie lat 90. do 24% w 2011 roku i średnio wynosiła około 1/5.

Pomimo ogólnego wzrostu wartości eksportu produktów przemysłu spożywczego, ich udział w eksporcie Polski wahał się od najwyższego poziomu ok. 7% w 1997 roku do niespełna 5% na przełomie XX i XXI wieku. W kolejnych latach stopniowy trend wzrostowy udziału wiązać można z przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej. Udział eksportu mierzony wartością dodaną był w całym analizowanym okresie większy. Oznacza to, że w przypadku towarów spożywczych mamy do czynienia z realnie większym niż dotychczas uważano (mierząc eksport w ujęciu tradycyjnym) udziałem wartości eksportu w eksporcie ogółem Polski.

Eksport brutto składa się z dwóch komponentów: krajowego i zagranicznego. Krajowa wartość dodana to wartość krajowych dóbr i usług wykorzystanych do produkcji w danym przemyśle, która jest następnie eksportowana. Zagraniczna wartość dodana to uprzednio zaimportowany wkład zagraniczny zawarty w eksporcie kraju.

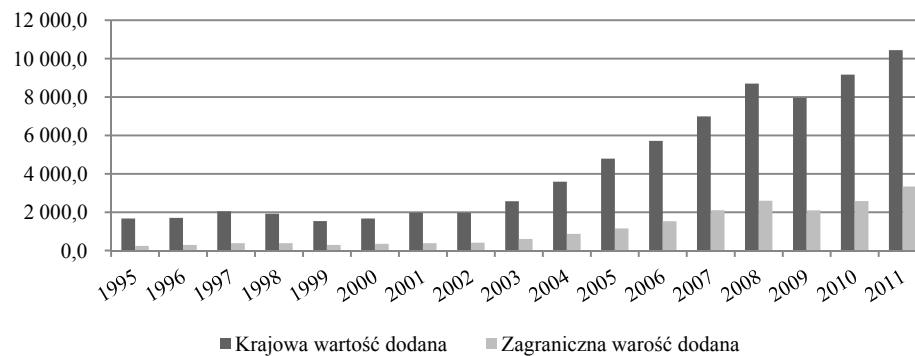


Rys. 3. Wartość (w mln USD, lewa oś) i udział (prawa oś) polskiego eksportu produktów przemysłu spożywczego w latach 1995-2011 w ujęciu tradycyjnym i mierzonego wartością dodaną

Fig. 3. Value (million USD, left axis) and share (right axis) of Polish gross exports and domestic value added content of gross exports of food industry products in 1995-2011

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych TiVA, [http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA\\_2016\\_C1](http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA_2016_C1) (dostęp: 05.06.2017).

W ciągu 17 lat wraz ze wzrostem krajowej wartości dodanej w eksporcie produktów przemysłu spożywczego, równocześnie wzrastała wartość zagranicznej wartości dodanej (rysunek 4). Wzrost ten nie był równomierny, gdyż średnioroczne tempo wzrostu krajowej i zagranicznej wartości dodanej w eksporcie w analizowanym okresie wynosiło odpowiednio 37% i aż 80%. Występująca asymetria świadczy o zwiększającym się udziale polskiej branży spożywczej w globalnych łańcuchach dostaw.



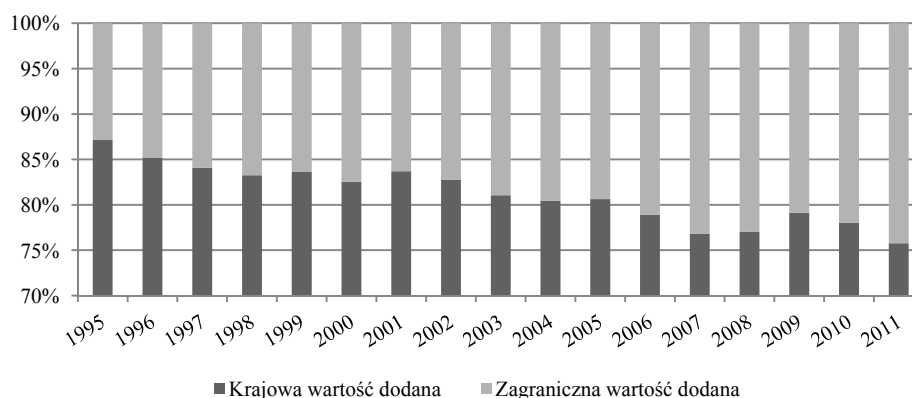
Rys. 4. Krajowa i zagraniczna wartość dodana w polskim eksporcie produktów przemysłu spożywczego w latach 1995-2011 (w mln USD)

Fig. 4. Domestic and foreign value added content of food industry products in 1995-2011 (million USD)

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych TiVA, [http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA\\_2016\\_C1](http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA_2016_C1) (dostęp: 05.06.2017).

## Eksport produktów przemysłu spożywczego mierzony wartością dodaną

W 1995 roku wartość produktów przemysłu spożywczego eksportowanych przez Polskę składała się w ponad 87% z krajowej wartości dodanej. W kolejnych latach udział ten spadał na rzecz zagranicznej wartości dodanej (rysunek 5). Największy udział wkładu zagranicznego odnotowany został w ostatnim analizowanym roku, gdy osiągnął poziom prawie 25%.



Rys. 5. Zmiana udziału krajowej i zagranicznej wartości dodanej w polskim eksporcie produktów przemysłu spożywczego w latach 1995-2011 (w %)

Fig. 5. Change in share of domestic and foreign added value in Polish gross export of food industry products in 1995-2011 (in %)

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych TiVA, [http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA\\_2016\\_C1](http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA_2016_C1) (dostęp: 05.06.2017).

Krajową wartość dodaną można podzielić na trzy składowe (rysunek 2). Pierwszą z nich jest bezpośrednia krajowa wartość dodana mierząca wkład wartości dodanej dokonywanej bezpośrednio przez dany przemysł w kraju, do produkcji towarów i usług eksportowanych zaliczanych do tego przemysłu. Kolejnym elementem jest pośrednia krajowa wartość dodana, która odpowiada wartości dodanej pochodzącej z innych gałęzi przemysłu krajowego, włączonej w eksport danego przemysłu. Ostatnią częścią składową jest reimportowana krajowa wartość dodana. Jest to wartość dodana wyeksportowana przez dany kraj, by poza granicami przyczynić się do produkcji towarów pośrednich lub usług które z kolei po zaimportowaniu są wykorzystywane do produkcji eksportowej w danym przemyśle (OECD.Stat).

W przypadku Polski wartość wszystkich trzech komponentów krajowej wartości dodanej zwiększała się w analizowanym okresie, jednak średnioroczny wzrost różnił się znacząco (tabela 1). Najszybciej przyrastał udział reimportowanej krajowej wartości dodanej, choć w ujęciu wartości bezwzględnych stanowiła ona niespełna 0,2% całej krajowej wartości dodanej produktów przemysłu spożywczego w 2011 r. Udział bezpośredniej i pośredniej wartości dodanej wahał się osiągając średnio odpowiednio prawie 34% i 66%.

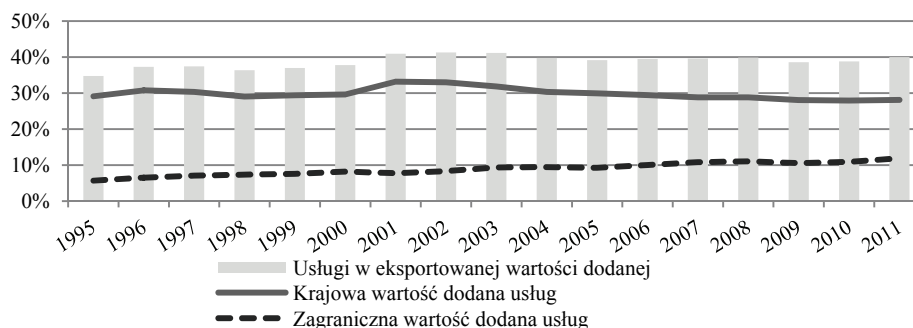
Tabela 1. Podział krajowej wartości dodanej w polskim eksporcie produktów przemysłu spożywczego wg pochodzenia wartości dodanej w latach 1995-2011 w mln USD oraz średnioroczny wzrost w %

Table 1. Breakdown of domestic added value in gross export of food industry products in 1995-2011 (million USD) and average annual growth in%

Rok	Bezpośrednia krajowa wartość dodana	Pośrednia krajowa wartość dodana	Reimportowana krajowa wartość dodana	Eksport mierzony krajową wartością dodaną (suma)
1995	538,2	1 129,2	0,5	1 667,8
1996	508,8	1 196,3	0,6	1 705,6
1997	673,6	1 373,4	0,9	2 047,9
1998	640,9	1 282,9	1,0	1 924,9
1999	545,2	991,7	0,7	1 537,6
2000	580,7	1 092,1	0,9	1 673,8
2001	611,5	1 362,8	1,1	1 975,5
2002	626,7	1 347,0	1,2	1 974,9
2003	813,2	1 760,1	1,8	2 575,1
2004	1 094,0	2 493,2	3,2	3 590,3
2005	1 650,3	3 137,9	4,5	4 792,8
2006	2 021,3	3 687,1	6,4	5 714,8
2007	2 428,1	4 555,7	9,0	6 992,8
2008	3 212,6	5 478,6	12,0	8 703,3
2009	3 337,8	4 610,3	9,1	7 957,3
2010	3 662,9	5 493,6	12,4	9 168,8
2011	3 742,9	6 680,2	17,3	10 440,4
Wzrost średnioroczny	41%	35%	204%	37%

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych TiVA, [http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA\\_2016\\_C1](http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA_2016_C1) (dostęp: 05.06.2017).

Statystyki w kategoriach wartości dodanej umożliwiają określenie, z jakich gałęzi przemysłu pochodzi wartość dodana do produktów eksportowanych. Tym samym w przeciwieństwie do ujęcia tradycyjnego, w którym nie ma odniesienia z czego zrobiony jest produkt, możliwe staje się wskazanie „ile usług jest w eksportowanych produktach”? W eksporcie produktów przemysłu spożywczego coraz większą rolę odgrywają usługi – ich udział w 2011 roku kształtował się na poziomie 40% (rysunek 6). W analizowanym okresie udział krajowej wartości dodanej usług po wzroście do ok. 33% a latach 2002-2004 spadł do poziomu 28%. W tym samym okresie udział zagranicznej wartości dodanej usług zwiększył się do poziomu ok. 12%. Trend ten również wskazuje na zwiększający się udział przemysłu spożywczego w globalnych łańcuchach dostaw.



Rys. 6. Udział krajowej i zagranicznej wartości dodanej usług w eksporcie produktów przemysłu spożywczego w latach 1995-2011

Fig. 6. Domestic and foreign services value added share in gross export of food industry products in 1995-2011

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych TiVA, [http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA\\_2016\\_C1](http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA_2016_C1) (dostęp: 05.06.2017).

### Pochodzenie i przeznaczenie zagranicznej wartości dodanej w eksporcie produktów przemysłu spożywczego

Wzrastająca zagraniczna wartość dodana eksportu produktów przemysłu spożywczego (rysunek 5) pochodziła w większości z krajów obecnie należących do Unii Europejskiej. Jej udział jednak zmalał z poziomu ok. 60% w 1995 r. do ok. 55% w 2011 roku (tabela 2). W tym samym okresie lekkiemu zwiększeniu uległa importowana na potrzeby eksportu wartość dodana z Rosji i Chin. W przypadku Stanów Zjednoczonych podczas analizowanych 17 lat udział importowanej wartości dodanej eksportu był dość stabilny (ok. 5-6%).

Tabela 2. Wartość i udział wartości dodanej wg wybranych gospodarek w polskim eksporcie produktów przemysłu spożywczego w latach 1995-2011

Table 2. Value and share added value by selected economies in Polish export of food industry products in 1995-2011

Wyszczególnienie	1995	2000	2005	2010	2011
			EU 27		
Wartość (mln \$)	1 995,0	2 000,0	2 005,0	2 010,0	2 011,0
Udział %	60%	50%	58%	56%	55%
			Rosja		
Wartość (mln \$)	1 995,0	2 000,0	2 005,0	2 010,0	2 011,0
Udział %	7%	17%	12%	10%	10%
			Stany Zjednoczone		
Wartość (mln \$)	1 995,0	2 000,0	2 005,0	2 010,0	2 011,0
Udział %	6%	6%	5%	5%	5%
			Chiny		
Wartość (mln \$)	1 995,0	2 000,0	2 005,0	2 010,0	2 011,0
Udział %	1%	1%	2%	4%	4%

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych TiVA, [http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA\\_2016\\_C1](http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA_2016_C1) (dostęp: 05.06.2017).



Tabela 3 przedstawia źródła pochodzenia zagranicznej wartości dodanej w eksporcie produktów przemysłu spożywczego w podziale na największych dostawców. W ciągu 11 lat nie zaszły znaczne zmiany. Jedynie w przypadku Niemiec i Rosji udział ich w uległ odpowiednio 3% zmniejszeniu i zwiększeniu.

Tabela 3. Źródła pochodzenia zagranicznej wartości dodanej w polskim eksporcie produktów przemysłu spożywczego

Table 3. Sources of origin of foreign added value in Polish export of food industry products

L.p.	1995			2011		
	Państwo	Wartość mln \$	Udział w zagranicznej wartości dodanej	Państwo	Wartość mln \$	Udział w zagranicznej wartości dodanej
1	Niemcy	48,9	20%	Niemcy	579,5	17%
2	Rosja	17,7	7%	Rosja	325,3	10%
3	Włochy	15,4	6%	Włochy	153,7	5%
4	Stany Zjednoczone	14,4	6%	Stany Zjednoczone	153,5	5%
5	Wielka Brytania	12,4	5%	Francja	148,4	4%
6	Francja	12,2	5%	Wielka Brytania	134,5	4%
7	Holandia	11,7	5%	Holandia	133,5	4%
8	Austria	7,2	3%	Hiszpania	108,6	3%
9	Czechy	7,1	3%	Szwecja	83,2	2%
10	Szwecja	5,9	2%	Czechy	83,1	2%

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych TiVA, [http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA\\_2016\\_C1](http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA_2016_C1) (dostęp: 05.06.2017).

Tabela 4. Struktura eksportu produktów przemysłu spożywczego Polski w latach 1995 i 2011 w kategoriach brutto i w kategoriach wartości dodanej

Table 4. Structure of exports of food industry products in Poland in 1995 and 2011 in gross and value added terms

1995				2011			
Państwo	Wartość mln \$	Udział w eksporcie brutto	Udział w eksporcie wartości dodanej	Państwo	Wartość mln \$	Udział w eksporcie brutto	Udział w eksporcie wartości dodanej
Niemcy	588,5	30,75%	<b>31,70%</b>	Niemcy	2489,9	18,07%	<b>18,83%</b>
Rosja	451,6	23,60%	20,24%	Wielka Brytania	1425,6	10,34%	9,51%
Holandia	97,4	5,09%	3,53%	Czechy	951,7	6,90%	5,85%
Stany Zjednoczone	85,8	4,48%	<b>4,94%</b>	Francja	908,2	6,59%	6,58%
Francja	83,5	4,36%	<b>4,56%</b>	Włochy	838,9	6,08%	6,07%

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych TiVA, [http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA\\_2016\\_C1](http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA_2016_C1) (dostęp: 05.06.2017)

Struktura eksportu krajowej wartości dodanej w eksporcie produktów przemysłu spożywczego także uległa pewnym zmianom (tabela 4). Choć nadal Niemcy są największym odbiorcą to ich udział zmniejszył się o ponad 1/3. Na początku analizowanego okresu znaczącym odbiorcą towarów spożywczych była Rosja, która w 2011 roku znalazła się poza pierwszą piątką. Podobnie stało się z Holandią i Stanami Zjednoczonymi. W 2011 roku drugim największym importerem stała się Wielka Brytania.

Ciekawe jest także porównanie udziału w eksporcie brutto i mierzonego wartością dodaną poszczególnych krajów. W 1995 roku w przypadku Niemiec, Holandii i Francji eksport brutto był mniejszy niż ten liczony udziałem w eksporcie wartości dodanej. Po siedemnastu latach tylko w przypadku eksportu do Niemiec utrzymała się podobna sytuacja. Szczegółowe dane potwierdzają zatem ogólny wniosek o zwiększającym się udziale przemysłu spożywczego w globalnych łańcuchach dostaw.

## Podsumowanie

Przeprowadzona analiza pozwoliła wskazać jakie podstawowe zmiany zachodziły w polskim eksporcie produktów przemysłu spożywczego mierzonych wartością dodaną w latach 1995-2011. Wartość eksportu znacząco wzrosła w analizowanym okresie, jednak jednocześnie w ujęciu tradycyjnym udział tej gałęzi przemysłu w eksporcie Polski malał. Gdy jednak udział ten zmierzmy wartością dodaną eksportu, to dane wskazują, że choć nadal występuje tam trend malejący to jest on mniejszy niż w ujęciu tradycyjnym. Tym samym znaczenie eksportu towarów spożywczych jest niedoszacowane w tradycyjnym ujęciu eksportu brutto Polski.

Coraz istotniejszym elementem eksportu jest importowana wartość dodana, co oznacza że „by móc wyeksportować należy najpierw zaimportować”. W przypadku produktów przemysłu spożywczego udział importu wartości dodanej wynosił w 2011 roku prawie ¼ eksportu brutto i pochodził przede wszystkim w krajów unijnych. Wskazuje to na zwiększający się udział przemysłu spożywczego w globalnych łańcuchach dostaw. Zmiany te potwierdza także wzrastający import zagranicznej wartości dodanej usług.

Struktura geograficzna eksportu wartości dodanej produktów przemysłu spożywczego Polski uległa na przestrzeni ostatnich lat zmianom. Nadal największym importerem są Niemcy, choć ich udział maleje, jednocześnie jednak wzrosło polskie zaangażowanie w eksport towarów spożywczych do pozostałych krajów UE.

Zaobserwowane zmiany dla przemysłu spożywczego potwierdzają ogólne tendencje występujące w eksporcie Polski. Jak zauważa Fronczek (2016) i Folfas (2016) w prawie wszystkich sektorach następuje spadek udziału krajowej wartości dodanej przy równoczesnym wzroście zapotrzebowania na „proeksportowy” import. Postępująca globalizacja, łącząca się z fragmentaryzacją produkcji, prowadząc do tworzenia się globalnych łańcuchów dostaw jest między innymi potwierdzana przez analizę danych dotyczących importu i eksportu wartości dodanej. W kolejnych latach baza danych TiVA będzie powiększała się – w ciągu najbliższego roku powinny pojawić się dane obejmujące kolejne lata 2012-2014. Możliwe zatem będzie sprawdzenie, czy opisane trendy w eksporcie wartości dodanej utrzymały się, i jaki wpływ miał na nie światowy kryzys gospodarczy.

## Literatura

- Ambroziak L., Marczewski K. (2014). Zmiany w handlu zagranicznym Polski w kategoriach wartości dodanej. *Unia Europejska.pl*, 6, 6-17.
- Białowąs T. (2016a). Koncepcja pionowej specjalizacji i globalnych łańcuchów wartości w handlu międzynarodowym. *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, 259, 130-140.
- Białowąs T. (2016b). Znaczenie globalnych łańcuchów wartości dodanej w rozwoju eksportu krajów strefy euro. *Studia Ekonomiczne*, 266, 84-95.
- Folfas, P. (2016a). Handel międzynarodowy mierzony wartością brutto oraz wartością dodaną- analiza porównawcza. Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
- Folfas, P. (2016b). Światowy i polski handel brutto oraz handel wartością dodaną - analiza porównawcza. *International Business and Global Economy*, 35(1), 32-43. DOI 10.4467/23539496IB.16.002.5583.
- Fronczek, M. (2016a). Na ile polski eksport jest polski? Eksport towarów przemysłowych według koncepcji mierzenia handlu wartością dodaną. *Studia Ekonomiczne*, 305, 43-56.
- Fronczek, M. (2016b). Zmiany poziomu zagranicznej wartości dodanej w eksporcie państw Unii Europejskiej w latach 1995–2011. *International Business and Global Economy*, 35/1, 44-58.
- Johnson, R.C., Noguera G. (2012), Accounting for intermediates. Production sharing and trade in value-added. *Journal of International Economics*, 86(2), 224-236.
- Koopman, R. Wang, Z. Wei, S.-J. (2012). Tracing Value-added and Double Counting in Gross Exports. NBER Working Paper No. 18579. Pobrane 5 czerwca 2017 z: <http://www.nber.org/papers/w18579.pdf>.
- OECD, 2012, Trade in value-added. Concepts, methodologies and challenges (joint OECD-WTO note). Pobrane 05 czerwca 2017 z: [www.oecd.org/sti/ind/49894138.pdf](http://www.oecd.org/sti/ind/49894138.pdf)
- OECD-WTO, Database on Trade in Value-Added. Pobrane 05 czerwca 2017 z: [https://www.wto.org/english/res\\_e/statist\\_e/miwi\\_e/tradedataday13\\_e/oecdbrochurejanv13\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/statist_e/miwi_e/tradedataday13_e/oecdbrochurejanv13_e.pdf).
- Rosińska-Bukowska, M. (2014), Procesy globalizacji i ich wpływ na gospodarkę żywnościową i rolnictwo-przez pryzmat działalności korporacji transnarodowych, *ZN SGGW Problemy Rolnictwa Światowego*, 14(1), 97-107.
- Stehrer, R., Foster N., Vries G. (2012), Value Added and Factors in Trade. A comprehensive approach, The Vienna Institute for International Economic Studies, Working Papers, no. 80, Pobrane 5 czerwca 2017 z: <https://wiiw.ac.at/value-added-and-factors-in-trade-a-comprehensive-approach-dlp-2591.pdf>
- Stehrer R. (2012). Trade in Value Added and the Valued Added in Trade. The Vienna Institute for International Economic Studies, Working Papers, no. 81. Pobrane 5 czerwca 2017 z: <https://www.wiiw.ac.at/trade-in-value-added-and-the-valued-added-in-trade-dlp-2620.pdf>.
- World Trade Organization. (2013). World trade report. Geneva: World Trade Organization.
- World Trade Organization.