



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska



Recenzja opracowania

„Analiza łańcuchów wartości w obszarach Krajowej Inteligentnej Specjalizacji. Raport końcowy”

Recenzent: Małgorzata Fronczek

Będzin, 29.08.2023

Raport powstał w ramach projektu współfinansowanego z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego



Raport powstał w maju 2023 r. w ramach projektu współfinansowanego z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego na zlecenie Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości. Wykonawcami byli: IBC Advisory S.A. (lider projektu) i CBM Indicator (partner). Autorami raportu są: Marzena Frankowska, Katarzyna Chleba i Tomasz Białowas.

I. Cel badania, problem badawczy, pytania, hipotezy badawcze

Badanie było realizowane w ramach czterech modułów:

1. Analiza danych zastanych dotyczących handlu zagranicznego.
2. Badanie ilościowe przedsiębiorstw – beneficjentów Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój (PO IR).
3. Analiza danych zastanych dotyczących dostawców towarów i usług w projektach PO IR.
4. Konsultacje wyników badania.

Sformułowano dwa główne cele badawcze:

1. Ocena pozycji i potencjału KIS w globalnych łańcuchach wartości.
2. Ocena pozycji i potencjału KIS w krajowych łańcuchach wartości.

Oceniając ten element trzeba powiedzieć, że cele badania zostały bardzo jasno określone. W badaniu postawiono też szereg szczegółowych pytań badawczych, które zostały zamieszczone w obszernym (osobnym) raporcie metodologicznym.

II. Dobór źródeł danych

Autorzy wykorzystali dane wtórne i pierwotne.

Źródłem wykorzystanych w badaniu danych wtórnych były:

1. baza OECD - Trade in Value Added (w wersji z 2021 roku, obejmująca dane z lat 1995-2018),
2. dane dotyczące dostawców towarów i usług w projektach PO IR, gromadzone w Centralnym Systemie Teleinformatycznym SL2014 (pod uwagę wzięto wnioski beneficjentów o płatność w ramach działań: POIR.01.01.01; POIR.01.01.02; POIR.01.02.00; POIR.02.01.00; POIR.02.03.01; POIR.02.03.02; POIR.02.03.05; POIR.03.02.01; POIR.03.02.02).

Źródło wymienione w pkt 1 wykorzystano do badań w ramach pierwszego modułu, źródło wymienione w pkt 2 wykorzystano do badań w ramach trzeciego modułu.

Dane pierwotne pochodziły z dwóch badań bezpośrednich:

1. ankietowego CAWI, w którym poddano badaniu 1200 przedsiębiorstw realizujących projekty w obszarach KIS,
2. konsultacji eksperckich głównych wyników, w których wykorzystano: zdalne opiniowanie w formie ustrukturyzowanej ankiety oraz warsztat podsumowujący.

Badanie ankietowe CAWI posłużyło do badania w ramach drugiego modułu, natomiast konsultacje zrealizowano w ramach czwartego modułu. Zdalne opiniowanie przeprowadzono

wśród przedstawicieli Grup Roboczych ds. KIS (gremia doradcze i opiniujące Ministra właściwego ds. gospodarki) a w warsztacie wzięli udział przedstawiciele Grup Roboczych ds. KIS i przedstawiciele Ministerstwa Rozwoju i Technologii (jako podmiotu koordynującego KIS).

Biorąc pod uwagę temat badania, trzeba podkreślić, że Autorzy wykazali dużą determinację w gromadzeniu danych. Problem badawczy jest stosunkowo nowy i potrzebne dane są dostępne w zasadzie tylko w jednej bazie (Trade in Value Added), która również w tym badaniu została wykorzystana. Niestety brak jest jakichkolwiek baz, które gromadziłyby kompleksowe (i aktualne) dane źródłowe w potrzebnym w tym badaniu układzie klasyfikacyjnym i na odpowiednim poziomie agregacji (baza TiVA nie pozwala na analizę udziału w GVC na poziomie konkretnych rodzajów działalności KIS). Z uwagi na te braki pozytywnie trzeba ocenić podjętą próbę zgromadzenia szeregu innych danych, pochodzących z różnych źródeł, na podstawie których oceniano pozycję polskich przedsiębiorstw działających w ramach KIS w globalnych i krajowych łańcuchach wartości.

Uzupełnieniem zasadniczego opracowania jest raport metodologiczny, który zawiera dodatkowo: sposób doboru próby badawczej i czas prowadzenia badania.

III. Dobór i opis metod badań

Opis metod badań wymagałby uzupełnienia/uszczegółowienia, ponieważ w niektórych przypadkach trudno jest zorientować się w jaki sposób dokładnie uzyskano wyniki.

W szczególności wątpliwości budzi opis sposobu oszacowania indeksu udziału KIS w GVC (s. 52).

W literaturze przyjmuje się, że indeks udziału w GVC jest sumą dwóch składowych [por. np.: W. Doryń, D. Wawrzyniak (2021), Kraje Unii Europejskiej w globalnych łańcuchach wartości. Analiza empiryczna, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego]:

- a. partycypacji wstecz łańcucha wartości - mierzy się ją udziałem zagranicznej wartości dodanej (FVA) w eksporcie danego kraju,
- b. partycypacji w przód łańcucha wartości – mierzy się ją udziałem krajowej wartości dodanej, zawartej w eksporcie innych krajów (DVX).

W opisie metodologicznym OECD [OECD (2021), Guide to OECD's Trade in Value Added Indicators. 2021 Edition] można znaleźć następujące formuły:

- a. partycypacja wstecz GVC:

$$FVA / EX * 100$$

gdzie:

FVA – zagraniczna wartość dodana w eksporcie danego kraju

EX – eksport danego kraju

- b. partycypacja w przód GVC:

$$DVX / EX * 100$$

gdzie:

DVX – krajowa wartość dodana w eksporcie innych krajów

EX – eksport brutto danego kraju

W przypadku oceny udziału danych krajów w GVC ogółem, oba składniki odnoszone są do ogólnego eksportu danego kraju. W przypadku gdy ma to dotyczyć poszczególnych działów ISIC, w pierwszym składniku odnosi się FVA danego działu do eksportu tego działu, natomiast w drugim składniku odnosi się DVX danego działu do całości eksportu (w ten sposób szacuje te wielkości OECD i uzyskane w ten sposób wyniki są publikowane w bazie TiVA). Natomiast oddzielnie w bazie podane są wprost miary pod nazwą „backward participation” i „forward participation”, które są publikowane tylko ogółem (nie są podane te wielkości dla poszczególnych działów ISIC).

W raporcie podano inną formułę (s. 52):

$$\text{„GVC} = (\text{FVA} / \text{FVA} + \text{DVX} + \text{DVA}) + (\text{DVX} / \text{FVA} + \text{DVA} + \text{DVX}) \quad (1)\text{”}$$

Nie zamieszczono w przy niej objaśnienia używanych oznaczeń (w „Słowniczku” na początku raportu pojawia się jedynie informacja, że DVA to krajowa wartość dodana a FVA to zagraniczna wartość dodana bez doprecyzowania czy dotyczy to eksportu; oznaczenie DVX nie pojawia się nigdzie wcześniej w raporcie). Autorzy zamieścili jedynie informację, że indeks składa się ze wskaźnika powiązań w przód łańcucha oraz wskaźnika powiązań w tył łańcucha wartości. Zamieszczono także wyjaśnienie, że „Partycypacja wprzód GVC to udział eksportu dóbr pośrednich do pierwszego importera i re-eksportowanych do krajów trzecich w eksporcie brutto”. Ta definicja, jakkolwiek poprawna, jest mało czytelna (w szczególności dla użytkownika, który nie jest znawcą tematu). Zazwyczaj określa się tę wielkość jako krajową wartość dodaną, zawartą w eksporcie innych krajów i oznacza jako DVX (por. „Domestic value added in foreign exports as a share of gross exports, by foreign exporting country, FEXDVApSH (c,p), represents the domestic value added from country c embodied in the gross exports of foreign country p, as a percentage of country c’s total gross exports, EXGR (c). Calculated for total industry only” [Guide to OECD’s Trade in Value Added Indicators. 2021 Edition]). Kwestię ewentualnej modyfikacji tego opisu pozostawiam do rozważenia Autorom.

Pozostają natomiast pytania:

- a. Czy obliczenia rzeczywiście wykonano posługując się tak zapisaną formułą i dalsza część raportu prezentuje uzyskane w taki właśnie sposób wyniki?
- b. Dlaczego formuły zostały zmodyfikowane i dlaczego w taki sposób? Jeśli pochodzą one z jakiegoś źródła naukowego to proszę to źródło podać.

Te dwie kwestie wymagałyby wyjaśnienia w części, opisującej metody badania.

Nie jest również jasne w jaki sposób zostały powiązane KIS z klasyfikacją ISIC, używaną w bazie TiVA. Które działy ISIC zostały przyporządkowane do poszczególnych KIS? Przydałby się jakiś załącznik, w którym zostałoby to wyjaśnione.

W części 2.3 raportu zapisano wnioski, dotyczące siły powiązań KIS z GVC. Użyty w badaniach odsetek przedsiębiorstw dokonujących zakupów za granicą lub sprzedających swoje produkty/usługi za granicę nic nie mówi o sile powiązań z GVC. Autorzy zresztą sami stwierdzili (s. 33 pkt d i s. 34 pkt e), że „Wiemy zatem ile firm partycypuje w GVC, ale nie wiemy jaki jest udział zagranicznej wartości dodanej w eksporcie i imporcie poszczególnych

KIS.” Bez informacji o tym jak ten import i eksport przekłada się na udział FVA w eksporcie oraz DVX, nie można wyciągnąć żadnych wniosków odnośnie siły powiązań z GVC.

W zasadniczej części raportu (pkt. 4.2.1.) w opisie metodyki (s. 54) wspomniany miernik, tj. odsetek firm dokonujących zakupów za granicą i sprzedających wyroby za granicą, używany jest do określenia „intensywności współpracy KIS z globalnymi/krajowymi łańcuchami wartości”. To sformułowanie wydaje się dużo trafniejsze. Bezpieczniej jest nie używać w interpretacji tego miernika sformułowania „silniej” czy „słabiej” powiązane z GVC, bo to sugeruje, że policzony został indeks udziału w GVC według przyjętej metody OECD (a tego Autorzy nie zrobili).

Kolejną kwestią wymagającą wyjaśnienia jest to czy w raporcie oceniano internacjonalizację badanych firm w obszarze handlu, polegającą tylko na eksporcie i imporcie bezpośrednim (s. 17). Przypuszczalnie tak, ale nie jest to wyraźnie zaznaczone.

Wreszcie pozostaje problem oceny siły powiązań w ramach krajowych łańcuchów wartości.

Na początek należy zwrócić uwagę na to, że ocena powiązań w ramach krajowych łańcuchów wartości jest ogólnie skomplikowana (o czym wspomnieli też Autorzy). W literaturze podejmowane są nieliczne próby badań nad tym tematem i co ciekawe, przeważnie w kontekście ich powiązania z GVC lub na tle GVC. Analizy są jednak ograniczone najczęściej do przypadków poszczególnych branż w konkretnych krajach [por.: J. Boehm (2018), Domestic Value Chains and Development, in: “Development in Global Sourcing”, pp. 351-373; C. Beverelli, V. Stolzenburg, R. Koopman, S. Neumueller (2019), Domestic value chains as stepping stones to global value chain integration, „The World Economy” vol. 42 (5), pp. 1467-1494; C. K. Seung (2022), Spatial distribution of the value added from seafood exports: A domestic value chain analysis for Korea, “Fisheries Research” vol. 247; B. Meng, Y. Fang, J.M. Gou, YX. Zhang (2017), Measuring China’s domestic production networks through Trade in Value-added Perspectives, “Economic System Research” vol. 29 (1), pp. 48-65].

Po drugie w literaturze brak jest miernika siły powiązań z krajowymi łańcuchami wartości (odpowiednika indeksu udziału w GVC). Istnieje w tym zakresie wyraźna luka badawcza. Stworzenie takiego miernika jest materią bardzo skomplikowaną i wymagającą głębokiego przemyslenia.

Autorzy postanowili podjąć wyzwanie i wykorzystali (autorski jak mi nie mam) „wskaźnik internacjonalizacji KIS w krajowych łańcuchach wartości”, oparty na odsetku firm dokonujących zakupów od krajowych dostawców i sprzedaży do krajowych odbiorców. W moim przekonaniu podobnie jak w wymiarze globalnym (w odniesieniu do GVC), taki miernik nie pokazuje siły powiązań z krajowymi łańcuchami wartości. Używanie w tym kontekście sformułowań: „najsilniej powiązanymi” (s. 128), „trzykrotnie silniej powiązane” (s. 128) itd., oceniam jako nieuprawnione. Można natomiast mówić o **większym czy mniejszym odsetku firm dokonujących zakupów od krajowych dostawców i sprzedających swoje wyroby krajowym odbiorcom lub o mniejszym czy większym odsetku firm uczestniczących w krajowych/globalnych łańcuchach wartości**. Ujęcie pokazujące odsetek firm podejmujących działalność handlową czy to na rynku krajowym czy zagranicznym, nie jest dobrym miernikiem siły zaangażowania. Działalność ta może mieć bardzo niewielki wymiar (o czym w raporcie była mowa), tj. mogą to być np.: transakcje o niewielkiej wartości brutto i bardzo rzadkie albo incydentalne, ale o wysokiej wartości. A co najważniejsze w kontekście celu badania, nie wiadomo, ile jest krajowej, a ile zagranicznej wartości dodanej w tych kupowanych i sprzedawanych dobrach.

W mojej ocenie, w odniesieniu do dwóch innych mierników, które też wykorzystano w badaniu (udział dóbr pośrednich i udział wyrobów gotowych) mówienie o sile powiązań z krajowymi łańcuchami wartości także jest ryzykowne.

IV. Poprawność opisu i prezentowania wyników

W pkt 5 zamieszczono wyniki analizy danych, pochodzących z bazy TiVA ale nie ma przy nich informacji, którego roku dotyczą (rys. 13, s. 79).

W całym raporcie znajduje się bardzo dużo rysunków, prezentujących uzyskane wyniki. Wymagałyby one jednak określenia jednostek, w których wyniki podano. W przypadku niektórych rysunków tytuły niejako sugerują tę jednostkę (np.: „odsetek przedsiębiorstw”) ale w przypadku innych nie jest to oczywiste (np.: rysunek 24). Z formalnego punktu widzenia należałoby przy każdym rysunku podać jednostkę, w której prezentowane są wyniki (zamieścić ją przy tytule np.: Odsetek przedsiębiorstw ... (w %)).

W opracowaniu znalazły się też rysunki (26, 30 i 43), na których etykiety danych są niekonsekwentne w stosunku do jednostki przy osi. Na osi znajdują się: 0%, 10%, 20% itd. do 100%, natomiast etykiety danych pokazują wielkości: 0,02; 0,11; 0,27 itd. zamiast 2%; 11%; 27% itd.

Na s. 103 Autorzy zamieścili zdanie „Badania dowodzą, że największe korzyści (wartość dodana) uzyskiwane są w fazie przed i po produkcyjnej, co ma związek z postępującą serwicyzacją gospodarki”. Jeśli już powołano się na „badania” to należy podać źródło tej informacji.

W raporcie pojawiają się także niedokładności/nieścisłości w opisie wyników.

Dla przykładu: „Z tego punktu widzenia najkorzystniejszą sytuację w GVC mają KIS plasujące się powyżej średniego udziału fazy przed i poprodukcyjnej, który średnio wynosi 31,8%.” (s. 103)

Czy tu został policzony średni udział (i jaka to była średnia)? Czy też jest to (zgodnie z poprzednim akapitem) ogólny odsetek przedsiębiorstw, które wskazują, że plasują swoją działalność w fazie przed i poprodukcyjnej? Czy nie powinno być: **Z tego punktu widzenia najkorzystniejszą sytuację w GVC mają KIS, w których odsetek firm lokujących swoją działalność w fazie przed i poprodukcyjnej jest wyższy niż dla ogółu KIS (tj. powyżej 31,8%)?**

Te same uwagi dotyczą stwierdzeń na s. 147: „Z analizy wyników badań CAWI wynika, przedsiębiorstwa działające w ramach KIS obecne są częściej w fazie produkcyjnej (58,7%). Około 1/3 aktywności stanowi faza poprodukcyjna (31,0%), a najmniejszy ma faza przedprodukcyjna (10,3%). Łącznie obecność w fazie aktywności niematerialnej (faza przed i poprodukcyjna) wynosi ponad 40% udziału w krajowych łańcuchach wartości (44,3%). [...] Z tego punktu widzenia najkorzystniejszą sytuację w krajowych łańcuchach wartości mają KIS plasujące się powyżej średniego udziału fazy przed i poprodukcyjnej, który średnio wynosi 44,3%.”

Co oznacza sformułowanie „częściej”? Czy chodzi tu o częstotliwość działań? Czy może o większy odsetek (podane wyniki to właśnie sugerują)? Czy 44,3% to wartość średnia czy też łączny odsetek wskazań? A jeśli średnia to jak ją wyznaczono?

Podobnie niejasny jest opis: „W tym skupisku wyróżnia się grupa liderów, czyli KIS plasujące się powyżej mediany (...)” (s. 107); „Co interesujące, w każdym skupisku występuje po sześć

KIS. Tylko jedna KIS wydzieliła się z obu skupisk. Jest to KIS 10. ICT, która spozycjonowała się wokół mediany z wszystkich odpowiedzi.” (s. 122).

Czego w tych miejscach dotyczy mediana (jakiej wartości/wielkości)? Ile wyniosła? Również na s. 152 stwierdzono, że: „Schematycznie sytuacja wszystkich KIS w postaci uśrednionych wartości na tle modelowego przebiegu krzywej uśmiechu prezentuje rysunek 45.”

Jak wyznaczono średnie wartości?

Niefortunne jest też sformułowanie „Możemy jednak wskazać na pewne grupy usług, które nabywane były najczęściej” (s. 89). Wydaje się, że nie „najczęściej” ale przez największy odsetek firm (na to przynajmniej wskazuje pozostała część opisu). Sformułowanie „najczęściej” sugeruje, że zaprezentowano odpowiedzi na pytanie o częstotliwość tych zakupów.

Autorzy nie ustrzegli się pewnych błędów językowych czy skrótów myślowych, co spowodowało, że niektóre zdania/stwierdzenia stały się niezrozumiałe, np.: „W sumie, w zakresie realizowanych zadań produkcyjnych w globalnych łańcuchach wartości badane przedsiębiorstwa zanotowały 311 wskazań, co oznacza średnio 23,9 aktywności produkcyjnych na KIS. (s. 120).

V. Poprawność formułowania wniosków

Wnioski zawarte w treści raportu są na ogół logiczne i wypływają ze zgromadzonego materiału oraz wyników badań. Jednak niektóre z nich są nieścisłe lub nieprecyzyjnie sformułowane. Może to budzić wątpliwości co do ich poprawności. Dla przykładu:

1. „Zidentyfikowana sytuacja może oznaczać „historyczny” moment wspinania się polskich przedsiębiorstw, funkcjonujących w ramach poszczególnych KIS, na wyższą pozycję w globalnym łańcuchu wartości dzięki dostarczaniu wyrobów bardziej zaawansowanych.” (s. 21)

Zawarte w raporcie wyniki mogą sugerować raczej **przesuwanie się badanych przedsiębiorstw w kierunku działalności, lokującej się w końcowych odcinkach GVC (w przód łańcucha) czyli w kierunku eksportowania wyrobów finalnych**. „Wyższa pozycja” sugeruje jakiś ranking, pozycję w hierarchii. Ponadto jak należy rozumieć określenie „bardziej zaawansowanych”? Zaawansowanych pod jakim względem? Czy chodzi tu o eksport wyrobów gotowych/finalnych, zawierających relatywnie więcej krajowej wartości dodanej?

2. „Zgodnie z obliczeniami najbardziej zaangażowane w transakcje eksportu i importu były firmy należące do KIS 2.” (s. 81)

„Najbardziej zaangażowane” nie jest ścisłym stwierdzeniem. Sugerowałoby to, że transakcje eksportowe/importowe w tych firmach stanowią znaczącą część ich ogólnej działalności. Raczej należałoby powiedzieć, że **największy odsetek zaangażowanych w transakcje zagraniczne firm zaobserwowano w KIS 2. ...**

3. „Ponadto we wszystkich KIS z wyjątkiem KIS 10. ICT powiązania wprzód łańcucha wartości w wymianie usługami były silniejsze niż powiązania wstecz, co wyraźnie odróżnia integrację usług z GVC od towarów.” (s. 82)

Takie stwierdzenia w świetle zastosowanej metody są nieuprawnione (patrz: uwagi w części I pkt 3 recenzji). Powinno być **odsetek firm deklarujących sprzedaż usług zagranicznym partnerom był wyższy niż odsetek firm, deklarujących zakupy od zagranicznych dostawców.**

Nie jest to równoznaczne z większą siłą powiązań w przód, choć może temu sprzyjać. Duży odsetek firm eksportujących swoje usługi nie musi przekładać się na wysoką zawartość DVA w eksporcie krajów trzecich (a tak mierzy się siłę powiązań w przód).

4. „Przedsiębiorstwa te zostały określone jako podmioty posiadające potencjał do internacjonalizacji.” (s. 95); „Wśród przedsiębiorstw posiadających potencjał do internacjonalizacji (...)” (s. 96);

Uważam to za niezbyt szczęśliwe sformułowanie. Taki potencjał mogą mieć też przedsiębiorstwa, które do momentu badania nie realizowały transakcji handlowych z zagranicą. Wyodrębniona tutaj grupa to raczej firmy, które już uczestniczyły/uczestniczą w GVC (dlatego z punktu widzenia badania zostały wzięte pod uwagę w analizie i jest to uzasadnione). Jeśli chcielibyśmy ocenić potencjał do internacjonalizacji to wymagałoby to najpierw zdefiniowania czym jest ten potencjał i od czego zależy (może to być zresztą ciekawy kierunek osobnych badań).

W kontekście tego opracowania może lepiej byłoby użyć sformułowania:

Wykazujących się internacjonalizacją/umiędzynarodowieniem w sferze wymiany.

Podobnie niezbyt trafne określenie pojawiło się na s. 142: „W tabelach 23 i 24 przedstawiono podział badanych przedsiębiorstw posiadających potencjał do podejmowania współpracy w krajowych łańcuchach wartości”.

Dane pozwoliły wyodrębnić grupę firm, które **podejmowały/podejmują współpracę w ramach krajowych łańcuchów wartości.**

5. Posługiwanie się określeniem „firmy są dostawcami wartości dodanej...” (np.: s. 132. „W przypadku integracji z GVC firmy działające w ramach KIS w mniejszym stopniu są dostawcami wartości dodanej w postaci komponentów niż w krajowych łańcuchach wartości.”)

Nie wyjaśniono jednak o jaką wartość dodaną tu chodzi. Krajową? Jak ustalono jej rozmiary? W raporcie brak jest informacji na ten temat.

6. „Pierwsze ze skupisk utworzyły KIS najmniej zaawansowane w tworzeniu wartości dodanej w krajowych łańcuchach wartości.” (s. 165)

Bezpieczniejszym sformułowaniem byłoby: (...) **podejmujące działalność, charakteryzującą się najniższym tworzeniem wartości dodanej.** W prowadzonym badaniu nie uzyskano danych, pozwalających stwierdzić jakie jest zaangażowanie w tworzenie wartości dodanej konkretnych (analizowanych) firm.

VI. Uwagi formalne

Raport jest bardzo przejrzysty, ma logiczny układ i dobrą strukturę. Pod względem formalnym poprawienia wymagają jedynie drobne błędy stylistyczne, ortograficzne,

interpunkcyjne czy literówki (np.: pisownia powiązanie/partycypacja w przód zamiast „wprzód”).

VII. Ogólna ocena i konkluzje

Należy pozytywnie ocenić podjęcie próby przeprowadzenia analizy i oceny pozycji, jaką zajmują polskie przedsiębiorstwa KIS w GVC. Powtórzę w tym miejscu, że jest to trudne i bardzo skomplikowane zadanie, ponieważ problem badawczy jest stosunkowo nowy i istnieje bardzo duża luka badawcza, związana z narzędziami, służącymi do oceny pozycji krajów czy też firm w GVC. Poważnym utrudnieniem jest dostęp do odpowiednich danych źródłowych, ponieważ brak jest kompleksowych i aktualnych baz, z których można byłoby zaczerpnąć potrzebne dane (w odpowiednim układzie klasyfikacyjnym i o odpowiednim poziomie agregacji).

Raport zawiera bardzo ciekawą analizę pozycjonowania poszczególnych KIS w GVC (pkt. 5.3.2), dotyczącą specjalizacji zadaniowej. Słabą stroną tej analizy jest brak danych o krajowej wartości dodanej, wynikającej z tej działalności. Nie można zatem na tej podstawie stwierdzić, w jakim stopniu te przedsiębiorstwa naprawdę uczestniczą w GVC (nie można ocenić siły ich powiązań i znaczenia dla gospodarki). Zastosowana w pkt. 5 autorska metoda jest obciążona wadami, ale trzeba powiedzieć, że każda metoda (i model) ma jakieś słabości. Konieczne jest przyjęcie pewnych założeń czy uproszczeń, które powodują powstawanie błędów. W przypadku zastosowanej w tym badaniu metody Autorzy wskazali jej słabe punkty, natomiast nie opisali w jaki sposób mogą one wpłynąć na uzyskane wyniki (czy są one przeszacowane czy też niedoszacowane). Nie jest też znana wielkość błędu/błędów.

Niemniej jednak analiza stanowi próbę oceny pozycji polskich firm KIS w GVC, co wobec wspomnianego braku odpowiednich danych należy ocenić pozytywnie. Zebrane wyniki pozwalają przynajmniej wyznaczyć te obszary, w których firmy wykazują aktywność w ramach GVC (na tej podstawie nie można co prawda oszacować siły powiązań, tj. np.: nie da się oszacować indeksu udziału w GVC) ale wobec braku (jak dotąd) jakichkolwiek danych o aktywności polskich firm w tym obszarze, badania i tak sporo wnoszą do stanu wiedzy.

Opracowanie może niedoskonałego, ale jednak w pewnym zakresie użytecznego narzędzia, pozwoliło Autorom wskazać rodzaje KIS najbardziej korzystnie ułożone w GVC i mogące przynosić potencjalnie największe korzyści gospodarce pod względem wypracowywania krajowej wartości dodanej. Uważam to za znaczące osiągnięcie. Warto te badania kontynuować (powtórzyć) aby sprawdzić jak ta pozycja się będzie zmieniać.

W tym kontekście warto byłoby poszerzyć badania o inne grupy przedsiębiorstw, nieuzyskujących wsparcia lub korzystających z innych form wsparcia, aby mieć punkt odniesienia dla wyników uzyskiwanych przez firmy KIS (mogłoby to stanowić punkt odniesienia dla oceny efektywności wsparcia w ramach realizowanego programu operacyjnego).

Trudniej jest ocenić część badań, dotyczącą powiązań z krajowymi łańcuchami wartości. Oparcie się na odsetku firm dokonujących zakupów od krajowych dostawców i sprzedających produkty krajowym odbiorcom, czy też na udziale w tych zakupach/sprzedaży dóbr pośrednich lub wyrobów gotowych jest ryzykowne. Na podstawie danych o rodzaju tych dóbr/usług można spróbować wyznaczyć miejsce poszczególnych przedsiębiorstw w łańcuchu wartości: na początku czy też na końcu (co Autorzy zrobili), ale niestety niewiele można na tej podstawie powiedzieć o sile powiązań w ramach krajowych łańcuchów wartości. W tym zakresie (jak wspominałam wcześniej) istnieje luka badawcza, o której

Autorzy wspomnieli we wstępie (choć niewyraźnie), ale której nie udało się im chociaż częściowo wypełnić. W szczególności (o czym już była mowa) w raporcie nie zdefiniowano co rozumie się pod pojęciem krajowego łańcucha wartości (te uwagi znajdują się w osobnym raporcie metodologicznym co utrudnia zrozumienie wyników prezentowanych w zasadniczym opracowaniu).

Podsumowując, w przeprowadzonych badaniach udało się częściowo wypełnić istniejącą lukę badawczą, w zakresie:

- a. lokowania się przedsiębiorstw działających w ramach KIS na poszczególnych etapach globalnych i krajowych łańcuchów wartości,
- b. identyfikacji rodzajów KIS, które lokują się w najbardziej pożądanym, z punktu widzenia tworzenia wartości dodanej, etapach łańcuchów wartości,
- c. siły powiązań KIS wstecz i w przód GVC (te wyniki są obarczone błędem, wynikającym z niedopasowania klasyfikacji, którego wielkości Autorzy nie oszacowali).

Natomiast w mojej ocenie nie udało się zapełnić luki badawczej w zakresie:

- a. siły powiązań KIS z krajowymi łańcuchami wartości.

VIII. Sugerowane kierunki dalszych badań

Biorąc pod uwagę uzyskane wyniki warto byłoby poszerzyć badania w następujących kierunkach:

1. poszukiwania determinant, określających takie a nie inne miejsce polskich przedsiębiorstw w GVC - dzięki temu można byłoby zidentyfikować bariery, jakie napotykają polskie przedsiębiorstwa i ukierunkować politykę wsparcia na ich usuwanie; w ramach konsultacji eksperckich te potencjalne bariery zostały wskazane, ale warto byłoby sprawdzić jak wygląda to z punktu widzenia przedsiębiorców,
2. powtarzania badań, aby można było śledzić zmiany w strukturze lokowania się polskich przedsiębiorstw w poszczególnych etapach GVC (mogłoby to posłużyć ocenie efektywności wykorzystywanego przez nie wsparcia),
3. porównania jak przedsiębiorstwa KIS wyglądają na tle ogółu polskich przedsiębiorstw,
4. poszukiwania/konstrukcji miernika siły udziału w krajowych łańcuchach wartości.

Małgorzata Fronczek