

Wstęp

Intensyfikacja międzynarodowego podziału pracy, obserwowana w ostatnich latach, w dużym stopniu jest następstwem wzrostu aktywnego angażowania się przedsiębiorstw w ten proces. Obok istniejącej od dziesiątków lat produkcji wyrobów gotowych na eksport pojawił się wywóz towarów (podzespołów, usług) związany z angażowaniem się coraz większej liczby przedsiębiorstw w międzynarodowe sieci dostaw. Udział firm w międzynarodowym podziale pracy wynika z dążenia do obniżania kosztów produkcji. Sprzyjają temu tradycyjnie występujące różnice w wyposażeniu krajów w czynniki produkcji, a także przyspieszenie postępu technicznego, liberalizacja handlu międzynarodowego oraz procesy integracyjne.

Przedstawiony wyżej rodzaj angażowania się przedsiębiorstw w międzynarodowy podział pracy można wyjaśnić, posługując się opracowaną przez M. Portera koncepcją łańcucha wartości (Porter, 1985). Koncepcja ta, tradycyjnie wykorzystywana w naukach o zarządzaniu, tłumaczy realizację uszeregowanych w określonej kolejności procesów pozwalających przedsiębiorstwu zaoferować na rynku dobra lub usługi znajdujące akceptację nabywców. Początkowe ogniwa łańcucha wartości, takie jak prace badawcze czy projektowe, zwykło się nazywać procesami przedprodukcyjnymi. Pozyskanie surowców i komponentów (dóbr pośrednich), montaż pośredni, wkład czynników niematerialnych oraz montaż końcowy, tworzące następną grupę ogniw łańcucha, noszą nazwę procesów produkcyjnych. Z kolei końcowe ogniwa łańcucha, czyli dystrybucję, sprzedaż i serwis gwarancyjny, zwykło się nazywać procesami poprodukcyjnymi.

Przenosząc koncepcję łańcucha wartości z nauk o zarządzaniu do analizy ekonomicznej, przyjmuje się, że każdy z procesów składających się na łańcuch wartości może być przedmiotem współpracy międzynarodowej przedsiębiorstw. Współpracę taką można podejmować na różne sposoby. Jednym z nich jest kooperacja niekapitałowa polegająca na zleceniu innym podmiotom wykonania dóbr bądź usług wykorzystywanych przez przedsiębiorstwa zlecające w kolejnych fazach produkcji. Warto podkreślić, że właśnie ten rodzaj współpracy przyczynia się do wzrostu obrotów handlowych dobrami pośrednimi i usługami biznesowymi.

Innym sposobem współpracy międzynarodowej może być współdziałanie przedsiębiorstwa ze swoimi oddziałami zagranicznym. Oddziały te powstają w wyniku bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ). W tym przypadku handel dobrami pośrednimi i usługami biznesowymi jest efektem przepływu kapitału w formie pionowych BIZ.

Oba wymienione wyżej sposoby międzynarodowej współpracy przedsiębiorstw wymagają w pierwszej kolejności wyodrębnienia realizowanych w przedsiębiorstwach czynności składających się na poszczególne ogniwa łańcuchów wartości. Tego rodzaju działanie nazywa się w literaturze ekonomicznej fragmentacją łańcuchów wartości. Z kolei zlecenie wybranych czynności na zewnątrz nosi nazwę outsourcingu. Gdy tego typu zlecenia trafiają do przedsiębiorstw zagranicznych, mówi się o offshoringu (Jones, Kierzkowski, 1990; Leamer, 1996; OECD, 2007; Feenstra, 2010). Można zatem stwierdzić, że w przypadku offshoringu, w odróżnieniu od outsourcingu, wszystkie przedsiębiorstwa, zarówno zlecające, jak i wykonujące zlecenie, uczestniczą w międzynarodowym podziale pracy.

Fragmentacja łańcucha wartości i jego umiędzynarodowienie prowadzą do lokalizacji poszczególnych procesów tam, gdzie są one wykonywane najtaniej. Może to być spowodowane np. posiadaniem przez dany kraj zasobów czynnika najbardziej odpowiadającego potrzebom produkcji. Dlatego wykonanie procesów łańcucha wartości w różnych miejscach jest bardziej opłacalne niż wykonanie całego łańcucha wartości w jednym miejscu (Jones, Kierzkowski, 2000).

Wybór miejsca wykonania poszczególnych ogniw łańcucha wartości zależy od zasobności gospodarek w czynniki wytwórcze niezbędne do realizacji konkretnych procesów. Zgodnie z teorią Heckschera-Ohlina specjalizacja krajów kształtuje się w sposób, w którym czynności pracochłonne lokalizuje się w regionach względnie zasobnych w siłę roboczą, a kapitałochłonne w krajach o relatywnie dużych zasobach kapitału. Teoria ta nie pozwala jednak na pełną analizę przyczyn lokalizacji niektórych procesów za granicą. W teorii Heckschera-Ohlina nie uwzględnia się bowiem zróżnicowania siły roboczej na pracę wykwalifikowaną i niewykwalifikowaną.

Zróżnicowanie czynnika produkcji może być kluczowe z punktu widzenia wyboru lokalizacji niektórych procesów produkcyjnych. Na przykład montaż dóbr finalnych, jako proces pracochłonny, lecz niewymagający wysokich kwalifikacji, z punktu widzenia interesów przedsiębiorstwa powinien odbywać się w krajach zasobnych w tanią siłę roboczą. Z kolei usługi badawczo-rozwojowe powinny być świadczone w krajach dysponujących pracownikami o wysokich kwalifikacjach. Postępowanie to wydaje się zgodne z tymi teoriami, w których wskazuje się potrzebę dywersyfikacji czynników produkcji, w tym z teorią neoczynnikową handlu międzynarodowego (Kessing, 1965; Lary, 1968; Hufbauer, 1970). Wraz z nabieraniem na poszczególnych etapach działalności przedsiębiorstw charakteru międzynarodowego w badaniach naukowych zmienia się podejście do analizy międzynarodowej działalności przedsiębiorstw i ich wpływu na gospodarkę światową. Odpowiedzią nauk ekonomicznych na postępujące umiędzynarodowienie łańcuchów wartości jest wprowadzona przez B. Balasę idea pionowej specjalizacji krajów (Balassa, 1965, 1967). W dalszych latach podejście to, nazwane koncepcją specjalizacji faz produkcji, pojawiło się także w pracach innych autorów (Corden, 1966; Jones, 1971; Bhagwati, Srinivasan, 1973).

Jednym z najważniejszych ujęć korzyści, jakie odnoszą firmy z produkcji wieloetapowej w wielu krajach różniących się wyposażeniem w czynniki produkcji, jest koncepcja A. Dixita i G. Grossmana (1982), rozwinięta później przez R. Jonesa i H. Kierzkowskiego (1990, 2001b). Z kolei nieco więcej wniosków co do skutków offshoringu dla gospodarki płynie z analizy R. Feenstry i innych badaczy przedstawiających offshoring w kontekście mikro- oraz makroekonomicznym (Feenstra, Hanson, 1996, 1999; Feenstra, 2010; Feenstra, Taylor, 2010).

Coraz częściej w literaturze ekonomicznej pojawiają się także rozważania na temat strategii przedsiębiorstw i ich skutków dla międzynarodowego podziału pracy (Krugman, 1995; Melitz, 2003; Antras, Helpman, 2004; Ottaviano, 2011).

Mimo bogactwa literatury na temat offshoringu nie wszystkie związane z nim kwestie zostały w pełni wyjaśnione. Dotyczy to przede wszystkim przyczyn offshoringu oraz jego konsekwencji dla gospodarki światowej. Potrzeba pogłębienia tych badań wynika z faktu, że w piśmiennictwie na temat offshoringu można nadal znaleźć bardzo różnorodne poglądy dotyczące jego skutków, w tym szczególnie w odniesieniu do rynku pracy. Niekiedy, zwłaszcza w krajach rozwiniętych, offshoring pojawia się w dyskusjach dotyczących nacjonalizmu gospodarczego. Wskazuje się m.in. na potrzebę powrotu z zagranicy procesów przeniesionych tam niegdyś w ramach offshoringu.

Wśród zagadnień wymagających uściślenia na pierwszym miejscu należy wymienić samą definicję offshoringu. Rysujące się tu rozbieżności dotyczą przede wszystkim tego, czy pojęcie offshoringu odnosi się do procesów wyłącznie w ramach jednego przedsiębiorstwa (offshoring powiązany) (Leamer, 1996; Dicken, 2001; Head, Ries, 2002), czy obejmuje również współpracę z firmami niezależnymi (offshoring niezależny) (Grossman, Rossi-Hansberg, 2008; Feenstra 2010). W literaturze można znaleźć także różne opinie co do przedmiotu offshoringu. Niektórzy badacze twierdzą bowiem, że termin "offshoring" należy odnosić wyłącznie do współpracy dotyczącej procesów pozaprodukcyjnych (Lewin, Couto, 2007; Massini, Perm-Ajcharyawong, Lewin, 2010; Manning, Lewin, Schuerch, 2011).

Istotną luką w dotychczasowych badaniach nad offshoringiem jest również brak uniwersalnej metody pomiaru tego zjawiska. Proponuje się miary wykorzystujące dane o handlu półproduktami, usługami biznesowymi, a także dotyczące przepływu wartości dodanej. Narzędziem badania offshoringu mogą być też globalne łańcuchy wartości (*global value chains* - GVC). Chociaż badania nad GVC rozwijają się od początku lat 90. XX w. (Powell, 1990; Gereffi, Korzenie-wicz, 1994), to przez długi czas analizy prowadzono jedynie na gruncie teoretycznym (Sturgeon, 2001; Bair 2009). Główną tego przyczyną był brak danych statystycznych o przepływie wartości dodanej między krajami. Najważniejsze bazy danych o przepływie wartości dodanej istnieją dopiero od niedawna. Są to: baza danych o międzynarodowych przepływach międzygałęziowych WIOD (World Input-Output Databases) oraz w baza danych o przepływie wartości dodanej TIVA (Trade in Value Added) OECD-WTO. Dane te przyczyniły się do rozszerzenia badań nad offshoringiem, umożliwiając bardziej szczegółową i dokładną ocenę offshoringu oraz pionowej specjalizacji poszczególnych krajów. Dzięki danym o przepływie wartości dodanej można np. zbadać udział i rolę poszczególnych krajów w GVC, a tym samym pokazać zaangażowanie danego kraju w offshoring.

Z jednej strony rosnące znaczenie offshoringu jako czynnika kształtującego współczesną gospodarkę światową, a z drugiej strony luki w badaniach w tej dziedzinie uzasadniają podjęcie jeszcze jednej próby zajęcia się tym tematem i przyjęcie offshoringu jako przedmiotu rozważań w tej publikacji.

Celem rozprawy jest próba odpowiedzi na pytanie o wpływ offshoringu na współczesną gospodarkę światową.

Główną hipotezą pracy jest twierdzenie, że offshoring, przez powstanie globalnych łańcuchów wartości i intensyfikację niektórych form międzynarodowej współpracy gospodarczej, a zwłaszcza wzrost handlu oraz przepływów bezpośrednich inwestycji zagranicznych, wpływa na nowe kierunki specjalizacji międzynarodowej.

Dążąc do weryfikacji tej hipotezy, w pracy formułuje się również kilka hipotez pomocniczych. Można je podzielić na dwie grupy, które różni droga wiodąca do ich sprawdzenia. Pierwsza z tych grup obejmuje hipotezy, do weryfikacji których stosuje się ujęcie teoretyczne, a druga to hipotezy, które poddaje się sprawdzeniu w wyniku analiz empirycznych. Prowadzenie wywodu naukowego na temat offshoringu w sposób łączący te dwa podejścia stanowi zdaniem autorki główny walor poznawczy tej książki.

Według pierwszej hipotezy fragmentacja łańcucha wartości i umiędzynarodowienie jego procesów prowadzą do powstania globalnych łańcuchów wartości. W celu weryfikacji tej hipotezy dokonuje się systematyzacji form umiędzynarodowienia działalności gospodarczej i zestawia się je z koncepcją łańcucha wartości przedsiębiorstwa i globalnymi łańcuchami wartości. Drugą hipotezą w tej grupie jest z kolei twierdzenie, że rozwijające się globalne łańcuchy wartości są przyczyną kształtowania się pionowej specjalizacji krajów.

Z kolei lista hipotez sprawdzanych w empirycznej części pracy przedstawia się następująco:

- w globalnych łańcuchach wartości istotną rolę odgrywają Stany Zjednoczone i kraje Unii Europejskiej;
- kraje rozwinięte zlecają do krajów o niższych kosztach pracy przede wszystkim pracochłonne procesy produkcji masowej;
- polskie przedsiębiorstwa są ważnymi uczestnikami globalnych łańcuchów wartości;
- czynnikiem decydującym o udziale polskich przedsiębiorstw w globalnych łańcuchach wartości jest ich wielkość i charakter prowadzonej działalności gospodarczej.

W pracy nie podejmuje się natomiast identyfikacji czynników decydujących o poszczególnych rodzajach offshoringu stosowanych przez przedsiębiorstwa. Z uwagi na ograniczone ramy tej rozprawy ze szczegółowych rozważań wyklucza się także analizę korzyści i strat wynikających z offshoringu dla konsumentów.

Interesujący i nadal niedostatecznie zbadany ze względu na ograniczony dostęp do informacji jest offshoring powiązany. Zjawisko to, choć rozpoznane na gruncie teoretycznym, bowiem zaprezentowane w tej książce modele offshoringu mogą być wykorzystywane zarówno do analizy offshoringu niezależnego, jak i powiązanego, na gruncie badań empirycznych jeszcze nie do końca zostało zbadane. Umiędzynarodowieniem firm wielonarodowych zajmuje się wielu badaczy z dyscypliny zarządzanie, to jednak z punktu widzenia empirycznej oceny skali offshoringu jest to nadal problem badawczy, który wynika przede wszystkim z braku dostępu do danych o transakcjach wewnątrz korporacyjnych.

Struktura rozprawy jest podporządkowana realizacji przedstawionego celu pracy. Rozdział pierwszy książki stanowi próbę odpowiedzi na pytanie, dlaczego

w jaki sposób przedsiębiorstwa uczestniczą w międzynarodowym podziale pracy. Rozdział ten rozpoczynają rozważania na temat mechanizmów kształtujących współczesną międzynarodową współpracę gospodarczą oraz sposobów

umiędzynarodowienia przedsiębiorstw. Następnie analizuje się łańcuch wartości w przedsiębiorstwie, określając jednocześnie jego miejsce w rozumieniu procesu offshoringu. Ważnym punktem tych rozważań jest własna analiza zależności między fragmentacją łańcucha wartości, globalnymi łańcuchami wartości oraz pionową specjalizacją krajów. Pozwala to na potwierdzenie słuszności dwóch hipotez pomocniczych. Tych mianowicie, według których fragmentacja łańcucha wartości i umiędzynarodowienie jego procesów prowadzą do powstania globalnych łańcuchów wartości, które z kolei są przyczyną rozwoju pionowej specjalizacji krajów.

W rozdziale drugim dokonuje się szczegółowej charakterystyki zjawiska offshoringu. Rozpoczyna ją próba uporządkowania form uczestniczenia przedsiębiorstw w międzynarodowym podziale pracy. Przedmiotem pogłębionych rozważań jest offshoring powiązany oraz offshoring niezależny.

W tym rozdziale identyfikuje się dalej najważniejsze przyczyny i uwarunkowania umiędzynarodowienia łańcuchów wartości. Szczególną uwagę poświęca się trudnościom związanym z dostępem przedsiębiorstw do odpowiednich zasobów siły roboczej oraz kosztów zatrudnienia pracowników o wysokich kwalifikacjach. Ocenia się tu także najważniejsze skutki offshoringu dla krajów lokalizacji przedsiębiorstw zlecających procesy za granicą oraz dla krajów, w których działają firmy wykonujące te zlecenia.

Teoretyczne ujęcie zjawiska offshoringu jest przedmiotem rozdziału trzeciego. Omawia się w nim te z głównych koncepcji teoretycznych, które można zakwalifikować jako mieszczące się w dyscyplinie ekonomia. Zatem są to ujęcia: A. Dixita i G. Grossmana, R. Jonesa i H. Kierzkowskiego, R. Feenstra, a także badaczy rozwijających najnowszy nurt nowej teorii handlu, m.in. K. Behrensa, G. Miona, G. Ottaviano (2011). W dalszej części opisuje się główne koncepcje offshoringu obecne w dziełach z obszaru nauk o zarządzaniu. Następnie przedstawia się autorskie ujęcie offshoringu, w którym podkreśla się rolę przedsiębiorstw jako elementów integrujących sferę lokalizacji i działania w międzynarodowym podziale pracy. Wskazuje się przy tym na różnice w tradycyjnym podejściu do analizy międzynarodowej specjalizacji produkcji, gdzie elementami integrującymi są kraje. Na koniec tego rozdziału charakteryzuje się mechanizm offshoringu z perspektywy modelu gospodarki w równowadze cząstkowej oraz równowadze ogólnej. Z punktu widzenia celu pracy ważne jest, że koncepcje teoretyczne przedstawione w rozdziale trzecim pozwalają na zrozumienie istoty mechanizmu zarówno offshoringu powiązanego, jak i niezależnego.

W rozdziale czwartym przedstawia się główne metody służące ocenie skali offshoringu. Najwięcej uwagi poświęca się tzw. miarom drugiej generacji, wykorzystującym do badania offshoringu tablice przepływów międzygałęziowych i wartość dodaną. Badając miejsce poszczególnych krajów w GVC, oblicza się wskaźniki powiązań w górę (foreign value added - FVA) i w dół (indirect value added - IVA) łańcucha. Przez przedstawienie przykładowego praktycznego zastosowania tych miar wyznacza się skalę offshoringu w wybranych krajach, przede wszystkim w Stanach Zjednoczonych oraz państwach członkowskich Unii Europejskiej. Wybór właśnie tych krajów jest podyktowany ich szczególnym miejscem w gospodarce światowej, zarówno w handlu międzynarodowym, jak i w bezpośrednich inwestycjach zagranicznych.

Ważną część rozdziału czwartego stanowi badanie powiązań Polski w globalnych łańcuchach wartości. Wyznaczając wartości wskaźników FVA i IVA, bada się dynamikę zmian miejsca Polski w GVC na przestrzeni ostatnich lat w ujęciu ogólnym, a także w przypadku poszczególnych gałęzi produkcyjnych i usługowych. Ostatni, piąty rozdział książki stanowi kontynuację empirycznej analizy offshoringu. Badania przeprowadzone w tej części pracy odnoszą się do offshoringu niezależnego. Tego rodzaju zawężenie poszukiwań jest konieczne na skutek szacunkowego charakteru danych o offshoringu powiązanych. Aby sprawdzić postawione w tej części książki tezy o skali offshoringu oraz czynnikach, które decydują o lokalizacji procesów, konieczna jest oddzielna analiza offshoringu procesów produkcyjnych i offshoringu procesów pozaprodukcyjnych.

Pierwsza część tego rozdziału dotyczy procesów produkcyjnych. Pokazując wielkość offshoringu i jego kierunki, korzysta się z danych o handlu wartością dodaną. Zastosowanie w badaniach empirycznych tego wskaźnika pozwala ustalić pozycję poszczególnych krajów w światowej produkcji przemysłowej oraz określić dynamikę offshoringu procesów produkcyjnych, czyli zmiany lokalizacji tych procesów. Weryfikuje się w ten sposób jedną z hipotez pomocniczych, według której kraje rozwinięte zlecają do krajów o niższych kosztach pracy przede wszystkim pracochłonne procesy produkcji masowej.

W dalszej części do analizy zjawiska służy wskaźnik intensywności offshoringu, czyli udział nakładu importowanego w całkowitych nakładach półproduktów w gałęziach produkcji materialnej w danym kraju (Feenstra, Hanson, 1996, s. 241), oraz wskaźniki intensywności powiązań w globalnych łańcuchach wartości. Dzięki nim określa się rolę Stanów Zjednoczonych i państw członkowskich Unii Europejskiej w globalnych łańcuchach wartości. W tej części sprawdza się również hipotezę dotyczącą czynników determinujących udział polskich przedsiębiorstw w globalnych łańcuchach wartości.

W dalszej części rozdziału piątego analizuje się offshoring procesów pozaprodukcyjnych. Ocenia się skalę tego zjawiska i podejmuje próbę odpowiedzi na dwa pytania, czy procesy pozaprodukcyjne zleca się za granicę równie często jak procesy produkcyjne oraz dlaczego przedmiotem offshoringu są procesy wiedzochłonne. Ponadto wskazuje się przyczyny i kierunki pozyskiwania przez przedsiębiorstwa innowacji ze źródeł zewnętrznych, czyli nabywania usług B+R.

Ostatnia część rozdziału piątego, za sprawą przeprowadzonych w nim badań empirycznych jest, zdaniem autorki, warta szczególnej uwagi. W badaniach tych, za pomocą narzędzi analizy ekonometrycznej, przeprowadzono identyfikację czynników wpływających na atrakcyjność danego kraju jako miejsca lokalizacji procesów o wysokiej wartości dodanej, co może mieć wartość aplikacyjną dla polityki gospodarczej.

W zakończeniu książki przede wszystkim znajduje się odpowiedź na postawione na wstępie pytanie badawcze dotyczące wpływu offshoringu na współczesną gospodarkę światową, jak również ocena słuszności poszczególnych hipotez. Oprócz tego przedstawione są wnioski płynące z każdego rozdziału oraz szereg komentarzy i spostrzeżeń odnoszących się do przewidywanych trendów offshoringu w najbliższej przyszłości. Ponadto są tam uwagi i sugestie dotyczące kierunków

dalszych badań w dziedzinie offshoringu.

Zakres czasowy przeprowadzonych w tej rozprawie badań i opisanych przykładów determinuje dostępność danych statystycznych. Dane te w zależności od swojego źródła obejmują różne okresy. Jest to kilkadziesiąt ostatnich lat zakończonych np. w bazie danych Konferencji Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju (UNCTAD) w 2015 r., a w National Science Foundation (NSF) oraz Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD) w 2016 r., choć w przypadku badania ilościowego procesów produkcyjnych dane OECD kończą się na 2013 r. Z kolei analizy procesów pozaprodukcyjnych obejmują nieco krótszy okres, ponieważ zaczęto je zlecać za granicę znacznie później niż procesy produkcyjne. Z powodu braku w tamtym czasie odpowiedniej metody gromadzenia danych o procesach pozaprodukcyjnych trudno dotrzeć do danych sprzed 2004 r. Jeśli chodzi o analizy handlu wartością dodaną, to dane z baz TiVA obejmują lata 2000-2011 r., zaś dane z WIOD dotyczą lat 1995-2014 r.

Wyniki badań ankietowych, z których wielokrotnie korzysta się w tej rozprawie, w większości odnoszą się do okresu, kiedy przeprowadzono ankiety. W przypadku badania prowadzonego przez Offshoring Research Network (ORN) były to coroczne badania prowadzone w latach 2004-2013, przy czym dane za ostatni rok dotyczą działalności przedsiębiorstw w 2012 r. W niektórych przykładach odwołujących się do badań ORN podaje się lata wcześniejsze, ponieważ w badaniu przeprowadzonym w 2004 r. przedsiębiorstwa udzielały odpowiedzi na temat offshoringu w dotychczasowej swojej działalności. Jeśli chodzi o badania ankietowe polskich przedsiębiorstw, to przedstawiają one informacje o działalności w roku badania, czyli w 2014 r.

Recenzja

Analizowana monografia ma trzy podstawowe walory: analizuje skomplikowany obszar, co jest wyzwaniem chociażby ze względu na trudność pomiaru wartości dodanej w ramach łańcuchów dostaw; rozważania są wnikliwe i krytyczne, pokazują zdolność Autorki do krytycznej analizy i do syntezy (...); praca zawiera dużo ciekawych analiz statystycznych, które Autorka wykonała, aby zbadać zjawisko offshoringu. Materiał jest dobry, dojrzały badawczo i bardzo ciekawy, a to olbrzymi walor. (...) Lektura treści jest przyjemna i daje poczucie, że mamy do czynienia z tekstem osoby, która dobrze wie, o czym pisze i dobrze czuje się w materii, którą opisuje.

Z recenzji dr hab. Beaty Stępień, prof. UEP

Cel pracy jest ważny i bardzo aktualny, biorąc pod uwagę przemiany zachodzące we współczesnej gospodarce światowej, której integralną częścią stała się również i gospodarka Polski, która aktywnie uczestniczy w tych procesach poprzez bezpośrednie inwestycje zagraniczne oraz handel międzynarodowy. (...) Główną wartość dodaną pracy należy upatrywać w przeprowadzonych przez Autorkę własnych badaniach empirycznych dotyczących offshoringu zarówno produktów, jak i procesów. Bardzo ważnym aspektem pracy jest spojrzenie na procesy umiędzynaradawiania gospodarek poszczególnych krajów nie tylko z perspektywy makroekonomicznej, która dominowała we wcześniejszych badaniach, ale przede wszystkim z perspektywy poszczególnych przedsiębiorstw i procesów, w które są one zaangażowane, co stanowi istotną wartość dodaną pracy.

Z recenzji prof. dr. hab. Andrzeja Cieślaka

Spis treści

Wstęp

1. Przedsiębiorstwa we współczesnej gospodarce światowej

- 1.1. Umiędzynarodowienie działalności przedsiębiorstw
- 1.2. Globalne łańcuchy wartości a offshoring
 - 1.2.1. Fragmentacja łańcuchów wartości przedsiębiorstw w skali świata
 - 1.2.2. Pojęcie offshoringu
 - 1.2.3. Dynamika rozwoju offshoringu

2. Charakterystyka offshoringu

- 2.1. Rodzaje offshoringu
 - 2.1.1. Współpraca podmiotów powiązanych kapitałowo
 - 2.1.2. Współpraca podmiotów niezależnych kapitałowo
 - 2.1.3. Inne rodzaje offshoringu
- 2.2. Przyczyny i uwarunkowania offshoringu
- 2.3. Skutki offshoringu

- 2.3.1. Skutki w kraju zlecającym procesy w ramach offshoringu
- 2.3.2. Skutki w kraju wykonującym procesy w ramach offshoringu

3. Wybrane modele offshoringu

- 3.1. Model A. Dixita i G. Grossmana
- 3.2. Offshoring a specjalizacja pionowa według R. Jonesa i H. Kierzkowskiego
- 3.3. Offshoring a nakłady siły roboczej
- 3.4. Offshoring w ś wietle najnowszego nurtu nowej teorii handlu
- 3.5. Koncepcje offshoringu w teoriach firmy
- 3.6. Miejsce offshoringu w modelach specjalizacji i równowagi
 - 3.6.1. Model specjalizacji pionowej
 - 3.6.2. Równowaga cząstkowa
 - 3.6.3. Równowaga ogólna

4. Metody pomiaru offshoringu

- 4.1. Wskaźniki wykorzystujące dane o handlu towarami
- 4.2. Wskaźniki wykorzystujące dane o handlu wartością dodaną
 - 4.2.1. Zagraniczna wartość dodana w polskim eksporcie
 - 4.2.2. Polska wartość dodana w eksporcie innych krajów
- 4.3. Wskaźniki cenowe
- 4.4. Pozostałe metody pomiaru offshoringu

5. Empiryczne ujęcie offshoringu - przykłady umiędzynarodowienia elementów łańcucha wartości

- 5.1. Offshoring procesów produkcyjnych
 - 5.1.1. Charakterystyka zjawiska i jego przyczyny
 - 5.1.2. Offshoring procesów produkcyjnych, czyli handel dobrami pośrednimi
 - 5.1.3. Offshoring procesów produkcyjnych - badanie empiryczne
- 5.2. Offshoring procesów pozaprodukcyjnych
 - 5.2.1. Charakterystyka zjawiska i jego przyczyny
 - 5.2.2. Offshoring procesów pozaprodukcyjnych o wysokiej wartości dodanej czyli handel usługami opartymi na wiedzy
 - 5.2.3. Offshoring procesów pozaprodukcyjnych - badanie empiryczne
 - 5.2.4. Czynniki wpływające na eksport usług wiedzochłonnych - badanie empiryczne
 - 5.2.5. Nowe źródła usług opartych na wiedzy

Zakończenie

Literatura

Spis rysunków

Spis tabel

Załącznik 1

Załącznik 2