

Paweł Oleszczuk

Kolegium Zarządzania i Finansów
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

Zmiana udziału krajowej wartości dodanej eksportu w eksporcie produkcji przemysłowej ogółem na przykładzie Polski i wybranych krajów w latach 1995–2011

Streszczenie

Celem artykułu jest przybliżenie koncepcji eksportu wartości dodanej oraz zweryfikowanie hipotezy o importochłonności eksportu wraz z postępującymi procesami fragmentaryzacji produkcji przemysłowej poprzez porównanie różnic w eksporcie wartości dodanej na przykładzie Polski oraz jednego kraju azjatyckiego – Malezji. W publikacji wykazano, że równocześnie ze wzrostem poziomu globalnej wymiany handlowej między poszczególnymi krajami spada udział krajowej wartości dodanej w wartości całego eksportu. Wyniki obliczeń i analizy pozwoliły stwierdzić, że w Polsce zmniejszył się udział krajowej wartości dodanej w eksporcie produkcji przemysłowej z niecałych 81% w 1995 r. do 60% w 2011 r. W opracowaniu wykorzystano dane Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju za lata 1995, 2000, 2005 oraz 2008–2011 dotyczące eksportu wartości dodanej oraz eksportu produkcji przemysłowej Polski, Czech, Niemiec, Hiszpanii, Korei Południowej oraz Malezji.

Słowa kluczowe: eksport, handel zagraniczny, wartość dodana, *trade in value added (TiVA)*, mierzenie handlu wartością dodaną

Kody klasyfikacji JEL: F60, F62, F13

1. Globalizacja a fragmentaryzacja procesów wytwórczych produkcji

Wraz z postępującą globalizacją, poszczególne przedsiębiorstwa coraz chętniej decydują się na outsourcing części produkcji bądź przenoszą swoje zakłady produkcyjne do innych krajów (m.in. z racji niższych kosztów pracy). Takie zjawisko nosi nazwę fragmentaryzacji procesów wytwórczych produkcji i „polega na podzieleniu wcześniej zintegrowanego procesu na odrębne fragmenty zlokalizowane w różnych częściach świata” [Białowąs, 2013, s. 9–24]. Przetworzone lub technicznie skomplikowane towary powstają niekiedy w kilku różnych krajach i zakładach, a jedynie na końcu następuje ich ostateczny montaż. Łańcuchy produkcji wydłużają się i składają się z wielu etapów (jedną z metod zarządzania takimi łańcuchami produkcji i dostaw jest japońskie JIT – *just-in-time production*). Wszystkie te działania realizowane są w celu poszukiwania efektywności oraz korzyści skali. Chociaż zjawisko fragmentaryzacji produkcji znane było już wcześniej, w skali globalnej wystąpiło relatywnie niedawno, wraz z postępem w dziedzinie telekomunikacji, transportu, bankowości oraz innych usług związanych z przestrzenną koordynacją działalności. Spadek kosztów koordynacji działalności w skali międzynarodowej umożliwia przedsiębiorstwom wykorzystywanie różnic w technologiach oraz cenach czynników produkcji pomiędzy krajami i utworzenie globalnych sieci produkcyjnych [Cieślik, 2008, s. 1–7], inaczej nazywanych globalnymi łańcuchami wartości (ang. *Global Value Chain*, GVC).

Przykładem takiego procesu umiędzynarodowienia produkcji jest przemysł motoryzacyjny, którego gwałtowna ekspansja przypada na ostatnich dwadzieścia lat [Łasak, 2014, s. 8–10]. Inwestycje zagraniczne globalnych koncernów samochodowych są również zauważalne w Polsce¹ i innych krajach Europy Centralnej [Wirtualna Polska, 2016]. W ten sposób Polska, która nie posiada znaczącej marki samochodowej, jest jednym z większych światowych eksporterów części motoryzacyjnych [Poland Export, 2016]. Jednak zanim z Polski wyeksportowane zostaną kolejne partie silników bądź całe samochody (np. jak w przypadku fabryk Volkswagena lub Fiata), poszczególne fabryki importują komponenty i półprodukty, składające się na ostateczny produkt eksportowy. Oznacza to jednak, iż informacja o wartości całkowitego eksportu danego kraju nie jest jednoznaczna z informacją o wartości krajowej produkcji wyeksportowanej za granicę. Innymi słowy, produkt finalny, zanim zostanie przeznaczony do konsumpcji końcowej, wielokrotnie przekracza granice różnych krajów i zawiera w sobie wartość dodaną wielu producentów [Ambroziak, 2018a, s. 10–12]. Mimo że wartość eksportu Polski rośnie, to jednak eksportowane są m.in. produkty lub części, które dopiero na kolejnych etapach (np. w zagranicznych fabrykach) zostaną finalnie zmontowane.

¹ W Polsce należy wymienić chociażby inwestycję koncernu Daimler – Mercedes-Benz w fabrykę, która produkować będzie silniki benzynowe i wysokoprężne (koszt inwestycji 500 mln euro). Kolejną inwestycją jest rozbudowa fabryki Fiata w Bielsku-Białej, która ma na celu umożliwienie rozpoczęcia produkcji silników nowej generacji. Inne to np. druga fabryka Toyoty w Jelczu-Laskowicach, inwestycja General Motors w Tychach oraz Volkswagena w Poznaniu.

2. Wartość oraz struktura eksportu a pułapka średniego dochodu

W związku z powyższym, analizując dane dotyczące handlu zagranicznego, należy uwzględnić zarówno wartość eksportu, jak i jego strukturę. Ważne jest również to, jaka część wartości eksportowanej produkcji rzeczywiście powstała w kraju eksportującym, a także to czy produkty sprzedawane za granicę powstają pod markami tego kraju, czy raczej powstają na zasadzie zleceń i podwykonawstwa, a na końcu, pod inną marką, są sprzedawane na zagranicznych rynkach. Biorąc pod uwagę wymienione czynniki, możliwa będzie ocena jakości eksportu z danego kraju.

Należy zauważyć, że jeśli podstawą eksportu Polski będą produkty, które w naszym kraju są jedynie zmontowane, nieznacznie przetworzone bądź wydobyte (np. surowce), to wraz ze wzrostem płac i wyższymi kosztami pracy w Polsce utracona zostanie ta grupa przewag konkurencyjnych. Ich utrata stanowić może znaczącą przeszkodę w „doganianiu” bardziej zamożnych gospodarek. Zjawisko to we współczesnej literaturze ekonomicznej nazywane jest tzw. pułapką średniego dochodu [Eichengreen, Park, Shin, 2012, s. 42–87]. Warto zaznaczyć, za publikacją B. Eichengreena, D. Parka i K. Shina [2013], że w drugiej połowie XX w. jedynie niewielka grupa państw skutecznie przeszła na kolejny etap rozwoju, a tymczasem znacznie większa liczba gospodarek (np. z Ameryki Łacińskiej), po okresie relatywnie szybkiego wzrostu gospodarczego do teraz, nie jest w stanie wyjść z grupy krajów średnio rozwiniętych.

Pułapka średniego dochodu to długookresowe spowolnienie rozwoju gospodarczego, występujące po okresie względnie intensywnego, charakteryzującego się wysoką dynamiką rozwoju gospodarczego [Ciesielska, Radło, 2014, s. 5–13; Aiyar i in., 2013, s. 1–8]. Zagadnienie to związane jest z konwergencją krajów rozwijających się z krajami o wysokim dochodzie narodowym. Kraje wysoko rozwinięte opierają swój rozwój na własnych innowacjach, towarzyszących modernizacji przemysłu i wzrostowi produktywności. Państwa, które pod tym względem pozostają w tyle, naśladują tę drogę i korzystają z już wypracowanych osiągnięć oraz rozwiązań. Jednymi z determinantów, umożliwiających konwergencję z rozwiniętymi gospodarkami, są umowy handlowe między państwami [Ben-David, 1993], innymi mogą być także niższe koszty własne – m.in. koszty pracy. Obecnie, m.in. z uwagi na niższy, od krajów Europy Zachodniej, poziom kosztów, zagraniczne przedsiębiorstwa decydują się na lokowanie swoich nowych inwestycji (m.in. fabryk i montowni) w Polsce, z których produkcja jest następnie eksportowana.

Biorąc pod uwagę powyższe, a także postępującą międzynarodową fragmentaryzację procesów produkcji (w tym m.in. wzrost handlu podzespołami i dobrami pośrednimi), kwestionuje się wykorzystanie tradycyjnych mierników opartych na wartości handlu międzynarodowego w ujęciu brutto. Rejestrowanie wartości towarów i usług przy każdym przekroczeniu granicy poszczególnych obszarów celnych nie daje pełnego obrazu na temat rozwoju eksportu oraz jego zmian. Dopiero udostępnienie na początku drugiej dekady XX w. kompleksowych baz

danych, zawierających światowe tablice przepływów międzygałęziowych, można było opracować statystyki handlowe, umożliwiające eliminację wielokrotnego liczenia wartości tych samych dóbr [Ambroziak, 2018b].

3. Mierzenie krajowej wartości dodanej eksportu

W celu odpowiedzi na pytanie, jaka część produktu lub usługi została w rzeczywistości wytworzona w danym kraju, należy przyrzeć się zagadnieniu wartości dodanej – przyrostowi wartości dóbr w wyniku kolejnych elementów procesu produkcji lub tworzenia usługi. Aby ją obliczyć, trzeba od wartości dóbr wyprodukowanych w danym przedsiębiorstwie odjąć koszty rzeczowych nakładów czynników wytwórczych zużytych do produkcji tych dóbr. Agregując te informacje, można obliczyć wartość dodaną dla całego państwa.

Nad kwestią wartości dodanej w eksporcie poszczególnych państw co kilka lat pochylają się przedstawiciele Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD) oraz Światowej Organizacji Handlu (WTO) w ramach „inicjatywy w sprawie handlu wartością dodaną” (OECD-WTO Trade in Value-Added Initiative). Opracowany został wskaźnik opisujący wartość dodaną w produkcji towarów i usług skierowanych na eksport w wybranych krajach. Ponieważ proces obliczania tego wskaźnika jest skomplikowany i wymaga dużych nakładów pracy ekonomistów i statystyków, to jego najnowsza edycja (opublikowana w 2016 r.) przedstawia dane za rok 2011 [OECD, 2016].

Na podstawie analizy danych zbadano sposób, w jaki eksport globalny oraz eksport Polski zmieniały się na przestrzeni ostatnich dwudziestu lat, pod kątem udziału krajowej wartości dodanej w całości handlu międzynarodowego. W celu uzyskania maksymalnej porównalności danych przeanalizowano wielkość oraz wartość eksportu w obszarze związanym z przemysłem przetwórczym. Z badania wyłączono usługi, rolnictwo oraz sektor wydobywczy, a także sprzedaż i handel surowcami naturalnymi (eksport surowców naturalnych cechuje się bardzo wysokim, niemal 100-procentowym, wskaźnikiem relacji eksportu wartości dodanej do wartości eksportu surowców). Gospodarki oparte na eksporcie surowców (np. Arabia Saudyjska) mają 97-procentowy wskaźnik wartości dodanej w eksporcie całkowitym [Folfas, 2016, s. 5]. Duży udział tego typu produktów w całości eksportu ze zrozumiałych względów zawyża udział krajowej wartości dodanej, która niekoniecznie wynika z przewag technologicznych i konkurencyjnych [Benedetto, 2012, s. 43]. W oczywisty sposób zaburza to wartość informacyjną wskaźnika.

Na rysunku 1 przedstawiono, w jaki sposób obliczany jest wskaźnik *TiVA*. W przypadku kraju A, który jedynie eksportuje dobra pośrednie (o wartości 100 PLN) do kraju B, cała wartość dóbr stanowi wartość dodaną produkcji tego kraju. Udział krajowej wartości dodanej kraju A w eksporcie ogółem wynosi 100%. Analogicznie, na przykładzie kraju B, który uprzednio importował dobra o wartości 100 PLN, a eksportował brutto dobra finalne o wartości 110 PLN, udział wartości dodanej w eksporcie ogółem wynosi:

$$(110 \text{ PLN} - 100 \text{ PLN}) \times 100\% / 110 \text{ PLN} \approx 9\%.$$

Rysunek 1. Mierzenie wartości dodanej handlu zagranicznego



Źródło: opracowanie własne.

4. Globalna fragmentaryzacja produkcji przemysłowej przy wzroście światowego eksportu

Z analizy danych OECD dotyczących światowego eksportu wynika, że na przestrzeni ostatnich lat wielkość światowego eksportu w segmencie przetwórstwa i przemysłu nieustannie rosła [OECD, 2016]. Światowy eksport analizowanego segmentu w 1995 r. wyniósł 3,5 bln USD, natomiast do 2011 r. urosł o 209% do 10,8 bln USD. W tym czasie, w latach 1995–2005, eksport światowy rósł w średnim rocznym tempie (CAGR²) 6,5%, podczas gdy eksport wartości dodanej – 5,5%. Dane za lata 2005–2011 pokazują, że światowy eksport rósł w średnim rocznym tempie 8,6%, a eksport wartości dodanej – 4,7%. Na podstawie powyższych obliczeń, można wywnioskować, że wartość globalnej wymiany handlowej w ostatnich latach rosła szybciej niż do 2005 r. [Cipiur, 2013].

Jednak wraz z postępującą globalizacją, która powoduje znaczące wzrosty w handlu międzynarodowym, można zaobserwować również drugi trend. Równocześnie przy wzroście wartości międzynarodowych obrotów towarowych spada udział krajowej wartości dodanej w eksporcie ogółem pojedynczych państw. Przedsiębiorstwa, w poszukiwaniu niższych kosztów produkcji, przenoszą poszczególne części swoich łańcuchów produkcji i dostaw do innych krajów. Tak zwana wewnątrzgałęziowa, a nawet „wewnątrz korporacyjna” międzynarodowa

² „CAGR – czyli skumulowany roczny wskaźnik wzrostu (ang. *Compound Annual Growth Rate*) – jest to średni wskaźnik rocznego wzrostu w badanym okresie, przy założeniu, że roczne wzrosty są dodawane do wartości bazy następnego okresu.

Wskaźnik CAGR obliczany jest za pomocą wzoru:

$$CARG(t_0, t_n) = \left(\frac{V(t_n)}{V(t_0)} \right)^{\frac{1}{t_n - t_0}} - 1$$

gdzie:

$V(t_0)$ – wartość początkowa,

$V(t_n)$ – wartość końcowa,

t_0 – rok początku badania,

t_n – rok końca badania.

W przybliżeniu można przyjąć, że CAGR to średnia wartość wskaźnika wzrostu z każdego roku” [www.finansopedia.forsal.pl, dostęp 30.01.2017].

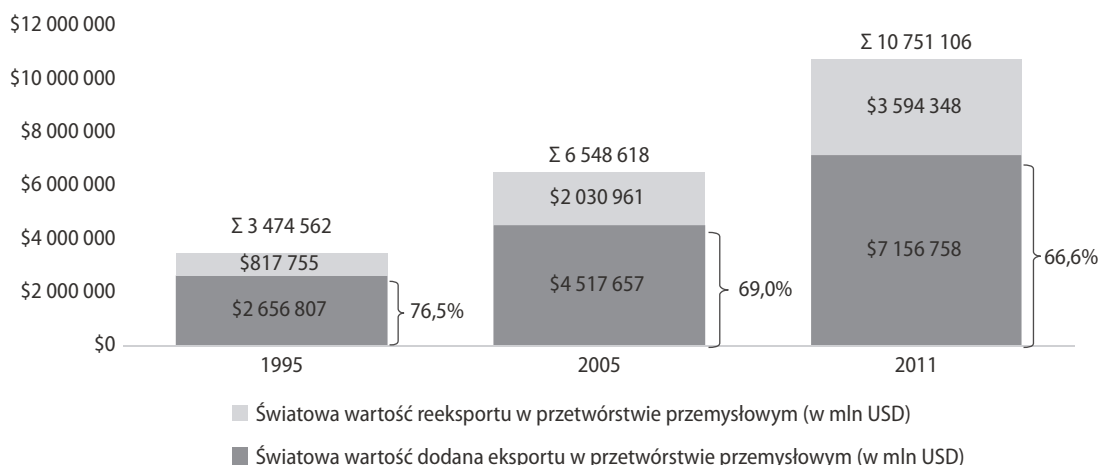
wymiana handlowa jest codziennością dla coraz większej liczby globalnie działających firm. Oznacza to, iż w sumie obrotów towarowych coraz większy jest udział półproduktów wielokrotnie importowanych i eksportowanych w ramach łańcucha produkcji – w skali globalnej rośnie więc importochłonność eksportu. Analiza danych dostarcza dowodów wskazujących na zwiększoną międzynarodową fragmentaryzację produkcji. Spadek krajowej wartości dodanej w eksporcie z poszczególnych krajów jest widoczny nie tylko w produkcji i eksporcie dóbr najbardziej złożonych, o wysokim stopniu przetworzenia (np. przemysł wysokich technologii, przemysł motoryzacyjny), ale w coraz większym stopniu także w eksporcie produktów mniej przetworzonych (np. produktów spożywczych, wyrobów z drewna) [Myszkowska, 2016]. Na fragmentaryzację produkcji miało wpływ oddziaływanie kilku czynników, m.in.:

- redukcja barier handlowych, wskutek liberalizacji polityki handlowej,
- ułatwienia w transgranicznym świadczeniu usług,
- liberalizacja przepływów kapitału,
- spadek kosztów transportu i komunikowania się.

Według danych Banku Światowego, średni nieważony poziom stawek celnych 164 krajów świata zmniejszył się w latach 1986–2010 z 26,3 do 8,1%, natomiast wysoko rozwiniętych krajów OECD (11 krajów) z 9,5 do 2,8% [Białowąs, 2013, s. 9–24].

Według danych OECD, w 1995 r. ponad 75% wartości światowego eksportu było w pełni wytworzonych w krajach eksportujących (rysunek 2). Obecnie udział ten zmalał do około 67%. Ponad 30% światowego handlu to półprodukty (dobra pośrednie), przemierzające glob w różnych kierunkach. Z drugiej strony, należy zwrócić uwagę na dynamiczny wzrost wartości dodanej, która jest składową eksportu poszczególnych gospodarek. W latach 1995–2011 wzrost ten wyniósł 169% (z początkowych 2,7 do 7,2 bln USD).

Rysunek 2. Relacja eksportu wartości dodanej poszczególnych krajów do całości obrotów towarowych w przetwórstwie przemysłowym



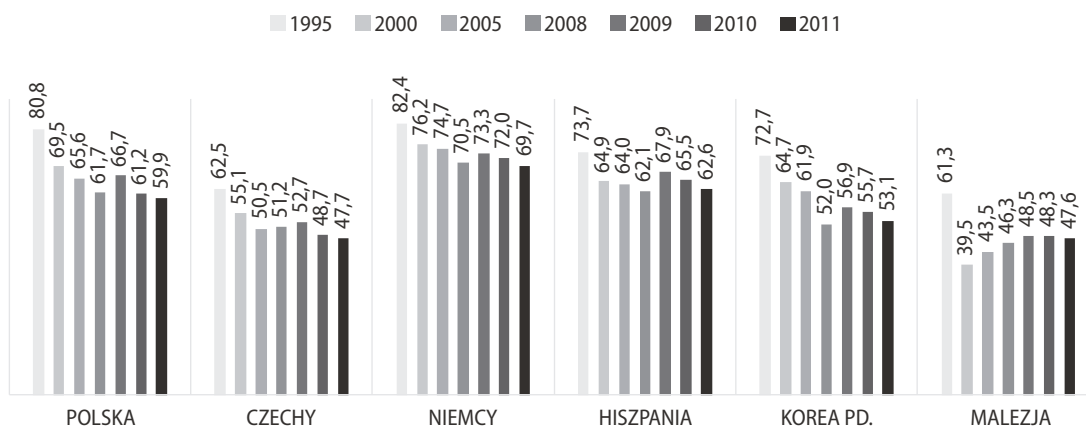
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych TiVA [OECD, 2016].

W przypadku polskiego przemysłu, jego udział w wielkości światowego eksportu wzrósł z 0,56% w 1995 r. do 1,33% w 2011 r.. Analogicznie, wraz ze wzrostem wielkości poziomu wymiany handlowej, wzrósł także udział eksportu wartości dodanej.

5. Zmiana udziału krajowej wartości dodanej eksportu w eksporcie produkcji przemysłowej ogółem na wybranych przykładach krajów – Polski, Czech, Niemiec, Hiszpanii, Korei Południowej oraz Malezji

Na potrzeby dalszego badania przeanalizowano 6 krajów: Polskę, Czechy, Niemcy, Hiszpanię, Koreę Południową oraz Malezję. Grupa ta została wybrana w taki sposób, aby wśród zidentyfikowanych krajów znajdował się kraj o zbliżonym poziomie rozwoju oraz podobnej historii (Czechy), kraj będący największym importerem polskich produktów (Niemcy), kraj z silnymi powiązaniem międzynarodowymi (Hiszpania), jedna gospodarka będąca przykładem „starych tygrysów azjatyckich” (Korea Południowa) oraz jedna „nowych” (Malezja). Wszystkie przeanalizowane gospodarki cechują się szerokim doświadczeniem w działalności eksportowej.

Rysunek 3. Udział krajowej wartości dodanej eksportu w eksporcie produkcji przemysłowej ogółem w badanych krajach (dane w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych TiVA [OECD, 2016].

Analizując dane z rysunku 3, należy zauważyć wyraźny spadek udziału eksportu krajowej wartości dodanej we wszystkich sześciu krajach na przestrzeni lat 1995–2011. Choć to tendencja globalna, to nie jest ona równie silna we wszystkich krajach. Spadek udziału wartości dodanej w eksporcie Niemiec w latach 1995–2011 wyniósł niecałe 13 p.p., tymczasem w innych krajach, np. Korei Południowej lub Polsce, spadek był ok. 1,5 raza większy. Powyższe badanie potwierdza, że w większości krajów udział zagranicznych dostawców

w eksporcie wzrósł w ciągu ostatnich dwóch dekad (świadczy o tym rosnąca importochłonność produkcji), dostarczając dowodów wskazujących na zwiększoną międzynarodową fragmentaryzację produkcji.

Z drugiej jednak strony, przy jednoczesnym spadku udziału krajowej wartości dodanej w eksporcie, rosła wartość samego eksportu (w tym także wartość eksportu wartości dodanej). W przypadku Polski, wartość krajowego eksportu wartości dodanej wzrosła w omawianym okresie o ponad 440%.

Wraz z postępującą globalizacją kraje takie, jak Czechy lub Słowacja, stawały się „montowniami Europy”, tj. państwami docelowymi dla inwestycji międzynarodowych przedsiębiorstw, w których dokonuje się montaż ostatecznych produktów na podstawie zaimportowanych wcześniej komponentów. Tymczasem Niemcy (w przypadku tego kraju, około 70% eksportu produkcji przemysłowej w 2011 r. to eksport krajowej wartości dodanej) oraz Hiszpania (około 63% eksportu produkcji przemysłowej w 2011 r. stanowiło eksport krajowej wartości dodanej) w dużej mierze ciągle utrzymują wysoką sprzedaż zagraniczną towarów, których znaczna część powstała z wykorzystaniem nie tylko lokalnych półproduktów, lecz także lokalnej myśli technologicznej³. Może być ona rozumiana jako innowacyjność, ale też jako szeroko pojęta kultura techniczna i lokalna marka. W dłuższej perspektywie czasowej tylko posiadanie tych przewag konkurencyjnych będzie pozwalało na utrzymanie wzrostu gospodarczego, wskutek czego wzrastać będzie poziom zamożności obywateli. Warto natomiast zauważyć stosunkowo niższy od Polski udział eksportu wartości dodanej wśród dwóch zaprezentowanych krajów azjatyckich – Korei Południowej oraz Malezji. Kraje te w dużej części opierają swój eksport na dobrach przetworzonych bądź wysokiej technologii, których produkcja jest wysoce importochłonna. Analizując niższy od Polski udział krajowej wartości dodanej tych państw, należy pamiętać, że wartość eksportu produkcji przemysłowej m.in. z Korei była około 3,5 razy większa niż z Polski w 2011 r. (odpowiednio 495,4 mld USD z Korei Pd. wobec 143,0 mld USD z Polski) – por. tabela 1.

Powyższe badanie potwierdza hipotezę o importochłonności eksportu wraz z postępującą globalizacją i rozproszeniem produkcji. Co ważne, zmiany te dokonują się na całym świecie, niezależnie od rozwoju gospodarczego poszczególnych krajów. Na przestrzeni analizowanego okresu, spadek udziału krajowej wartości dodanej eksportu w eksporcie produkcji przemysłowej jest możliwy do zaobserwowania zarówno wśród gospodarek rozwiniętych (np. Niemcy), o szerokich powiązaniach gospodarczych (np. Hiszpania), jak i wśród „azjatyckich tygrysów” (takich jak Korea Południowa, Malezja) oraz gospodarek rozwijających się (m.in. Polska i Czechy). We wszystkich przeanalizowanych krajach można wyraźnie zauważyć większą zależność od importochłonności eksportu w latach 1995–2011.

³ Przykładem państwa o wysokim udziale krajowej wartości dodanej w eksporcie może być także Rosja. Mogłoby to sugerować, że wynik jest pozytywny, jako że Rosja nie musi importować towarów i usług, przy jednoczesnym eksporcie głównie wyrobów krajowych przedsiębiorstw. W istocie wysoki udział krajowej wartości dodanej w eksporcie pokazuje olbrzymią zależność Rosji od eksportu surowców.

Wyniki przeprowadzonej analizy dodatkowo zwracają uwagę na fakt, że tak jak w przypadku większości zbadanych krajów udział krajowej wartości dodanej eksportu ma tendencję spadkową na przestrzeni lat 1995–2011, tak w przypadku Malezji, po gwałtownym spadku w latach 1995–2000, udział krajowej wartości dodanej eksportu się zwiększa, a w ostatnich latach wynosi w przybliżeniu 48%.

6. Porównanie Polski i Malezji – analiza zmiany udziału krajowego eksportu wartości dodanej w eksporcie produkcji przemysłowej ogółem

W przypadku Polski, oprócz zmniejszającego się udziału krajowej wartości dodanej w eksporcie produkcji przemysłowej ogółem (tabela 1), uwagę zwraca również fakt jednorazowego wzrostu wskaźnika w 2009 r. Wpływ ma na to niezaprzeczalnie kryzys finansowy, który w pierwszych dwóch kwartałach 2009 r. miał największe oddziaływanie na eksport Polski (w porównaniu do pierwszej połowy 2008 r.) [Gołębiowski, Zygierewicz, 2010]. Gwałtowny spadek tempa wzrostu gospodarczego i załamanie się popytu wewnętrznego w krajach UE spowodowały zmniejszenie zapotrzebowania na import. W efekcie zmalała sprzedaż polskich towarów i usług za granicę (z 129,4 mld USD w 2008 r. do 102,2 mld USD w 2009 r.). Z uwagi na importochłonność polskiej produkcji przemysłowej oraz spadek eksportu produktów, zmniejszył się także import towarów do Polski. Dodatkowo, w skutek zawirowań gospodarczych na międzynarodowych rynkach, z Polski odpływał kapitał zagraniczny, co skutkowało deprecjacją złotego [Gołębiowski, Zygierewicz, 2010]. Spadek kursu złotego względem euro mógł sprawić, że eksport polskich towarów do krajów strefy euro zmniejszył się w mniejszym stopniu niż na pozostałe rynki. W efekcie krajowe produkty stawały się relatywnie tańsze dla europejskich nabywców. Podsumowując: w analizowanym okresie spadek importu był większy niż eksportu i dlatego wskaźnik udziału krajowej wartości dodanej w eksporcie ogółem jednorazowo wzrósł.

Tabela 1. Dane dotyczące wartości eksportu oraz wartości dodanej eksportu produkcji przemysłowej w latach 1995, 2000, 2005 oraz 2008–2011 w badanych krajach

Wartość eksportu produkcji przemysłowej (w mld USD)							
Kraj	1995	2000	2005	2008	2009	2010	2011
Polska	19,6	26,5	70,7	129,4	102,2	121,6	143,0
Czechy	16,8	25,2	63,1	108,7	83,4	97,5	115,3
Niemcy	399,9	403,8	705,8	1 065,0	774,3	844,4	1 001,7
Hiszpania	76,7	96,4	161,6	227,9	176,5	199,0	240,6
Korea Pd.	106,9	149,9	255,0	375,7	321,0	416,3	495,4
Malezja	41,1	78,8	111,9	143,2	118,2	156,9	167,7

cd. tabeli 1

Krajowa wartość dodana eksportu produkcji przemysłowej (w mld USD)							
Kraj	1995	2000	2005	2008	2009	2010	2011
Polska	15,8	18,4	46,4	79,8	68,2	74,5	85,7
Czechy	10,5	13,9	31,9	55,7	43,9	47,4	54,9
Niemcy	329,6	307,8	527,2	751,3	567,5	608,4	698,6
Hiszpania	56,5	62,6	103,5	141,5	119,9	130,5	150,5
Korea Pd.	77,6	97,1	157,9	195,2	182,7	231,9	262,8
Malezja	25,2	31,1	48,6	66,4	57,4	75,8	79,8
Udział krajowej wartości dodanej eksportu w wartości eksportu produkcji przemysłowej (w %)							
Kraj	1995	2000	2005	2008	2009	2010	2011
Polska	80,8	69,5	65,6	61,7	66,7	61,2	59,9
Czechy	62,5	55,1	50,5	51,2	52,7	48,7	47,7
Niemcy	82,4	76,2	74,7	70,5	73,3	72,0	69,7
Hiszpania	73,7	64,9	64,0	62,1	67,9	65,5	62,6
Korea Pd.	72,7	64,7	61,9	52,0	56,9	55,7	53,1
Malezja	61,3	39,5	43,5	46,3	48,5	48,3	47,6

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych TiVA [OECD, 2016].

Co więcej, w przypadku analizy eksportu krajowej wartości dodanej Polski, należy także uwzględnić zmianę wynikającą z przystąpienia kraju do Unii Europejskiej w 2004 r. Wiązało się to m.in. z koniecznością zmian dotychczasowych zasad handlu ze wszystkimi partnerami z racji włączenia Polski do jednolitego rynku wewnętrznego UE i objęcia wspólną taryfą celną. W tym okresie eksport z Polski do krajów Unii Europejskiej znacząco przyspieszył.

Drugim krajem, należącym do grona gospodarek zaliczanych do „azjatyckich tygrysów”, który warto przeanalizować, jest Malezja. Badając przedstawiony wcześniej wykres, można zauważyć m.in. skokowy wręcz spadek udziału krajowej wartości dodanej eksportu tego kraju w latach 1995–2000. Poglębiona analiza literatury przedmiotu wskazuje, że przyczyną wzrostu importochłonności gospodarki tego kraju może być liberalizacja handlu i wdrożenie strategii opartej na eksporcie produktów przemysłowych oraz odejście od eksportu surowców [Yusoff, 2015]. Dodatkowo, jak wskazują badania (m.in. [Sahu, 2016]), w przypadku Malezji znaczący wpływ na eksport krajowej wartości dodanej miała prowadzona polityka tego państwa. Skuteczne reformy oraz realizacja założeń strategicznych elementów polityki publicznej pomogły malezyjskim przedsiębiorstwom zwiększać eksport oraz udział w globalnych łańcuchach wartości w ostatnich latach [Sahu, 2016].

Analiza literatury przedmiotu dostarczyła także informacji, jak zmieniała się struktura malezyjskiego eksportu. W latach 1970–1980 większość eksportu stanowiły surowce mineralne, paliwa oraz rudy metali (w przybliżeniu 60% całkowitego eksportu). W 2000 r. natomiast udział powyższych w strukturze eksportu tego kraju spadł do 12%, przy jednoczesnym skokowym wzroście do 82% udziału produktów przetworzonych. Powyższe zmiany podyktowane były świadomym przekształcaniem gospodarki Malezji przez rządzących [Yusoff,

2015]. Polityka państwa sprawiła, że wraz z postępującą industrializacją oraz rozwojem gospodarki poprzez działania na rzecz internacjonalizacji, przedsiębiorstwa musiały importować poszczególne komponenty z innych państw (importowano przeważnie sprzęt transportowy, maszyny i urządzenia elektryczne; import odbywał się głównie z Japonii, USA oraz Singapuru). Obecnie gospodarka Malezji koncentruje się na nowoczesnych gałęziach przemysłu – m.in. elektrotechnicznym, elektronicznym, a także motoryzacyjnym.

7. Zaangażowanie w globalne łańcuchy wartości a polski wzrost gospodarczy

Praca B. Eichengreena, D. Parka oraz K. Shina [2012] wskazała na zagrożenia wynikające ze zbyt dużej zależności gospodarki od zewnętrznego popytu, takie jak załamanie się eksportu oraz tempa rozwoju gospodarczego Chin podczas globalnego kryzysu finansowego w latach 2008–2009. Udział gospodarki danego kraju w tworzeniu globalnych łańcuchów wartości przyczynić się może do większej podatności na wszelkie załamania gospodarcze na rynkach światowych. Z drugiej jednak strony, J. Hagemeyer oraz J. Mućk [2018] udowodnili w swojej publikacji, że zaangażowanie w GVC jest pozytywnie skorelowane z procesem wzrostu gospodarczego (w tym również wzrostem eksportu). Wniosek ten znajduje potwierdzenie w danych „Harvard Business Review”, opisujących Polskę [Krakowski, Podhorecka, 2017], według których od 1995 r. ponad połowa wzrostu gospodarczego była generowana przez wzrost zagranicznego popytu finalnego na polską wartość dodaną. Jednym z determinantów większego zaangażowania w GVC w przypadku Polski jest wzrost konkurencyjności polskich producentów na różnych etapach wytwarzania wartości, nie tylko w sferze przewag kosztowych, lecz także poprzez podnoszenie jakości oferowanych produktów i usług [Kuźnar, 2017, s. 49–65].

8. Podsumowanie

Na podstawie danych Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju, prezentujących eksport wartości dodanej w latach 1995–2011, zarówno w ujęciu globalnym oraz na przykładzie wybranych sześciu państw, można potwierdzić hipotezę o rosnącej importochłonności światowego eksportu wraz z rozwojem procesów globalizacyjnych. Przy jednoczesnym globalnym wzroście wartości eksportu produkcji przemysłowej zmniejsza się udział światowej wartości dodanej eksportu (por. rysunek 2). Analiza krajów wybranych na potrzeby artykułu, tj. Polski, Czech, Niemiec, Hiszpanii, Korei Południowej oraz Malezji, pokazuje, że niezależnie od poziomu gospodarczego rozwoju w każdym z nich nastąpił spadek udziału krajowej wartości dodanej eksportu produkcji przemysłowej w eksporcie produkcji przemysłowej ogółem wskutek postępującej fragmentaryzacji procesów wytwórczych produkcji.

W przypadku Polski, na podstawie przeprowadzonej analizy, można stwierdzić, że eksport cechuje się wysoką importochłonnością. Może to świadczyć o niedostatecznie rozwiniętych przedsiębiorstwach, które nie mogą konkurować z innymi globalnymi markami i obecnie koncentrują się na środkowych ogniwach łańcucha wartości. Analiza najnowszych publikacji wskazuje jednak, że polskie firmy zaczynają skuteczniej konkurować w różnych ogniwach GVC, a zwiększanie krajowego uczestnictwa w międzynarodowych łańcuchach wartości pozytywnie przekłada się na wzrost gospodarczy.

Należy także podkreślić, że gospodarka Polski skorzystała na daleko idącej integracji z gospodarką europejską i światową. Eksport z Polski z roku na rok się zwiększa, co jest także zasługą rocznie rosnącej liczby eksporterów. Według danych Centrum Analitycznego Administracji Celnej w 2015 r. w Polsce było 41 271 eksporterów – opracowanie własne na podstawie wniosku – kwerendy złożonej w Centrum Analitycznym Administracji Celnej (teraz: Krajowa Administracja Skarbowa) przy wykorzystaniu danych z systemu INTRASTAT oraz EXTRASTAT. Dodatkowo, w ostatnich latach także wiele instytucji państwowych oferowało różne programy wsparcia dla rodzimych przedsiębiorców, aby zachęcić do prowadzenia działalności eksportowej oraz rozpoczęcia procesu budowania globalnych marek (m.in. „Wsparcie MŚP w promocji marek produktowych – Go to Brand”). W ten trend wpisują się również obecne plany polskiego rządu w zakresie oferty skierowanej dla polskich przedsiębiorców przez Polską Agencję Inwestycji i Handlu (PAIH), obejmujące m.in. założenie sieci Zagranicznych Biur Handlowych (docelowo 70 biur), których zadaniem będzie wspieranie eksportu oraz inwestycji polskich przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych [Polska Agencja Inwestycji i Handlu]. Instytucje te mają na celu wsparcie krajowych firm w ekspansji na rynki zagraniczne oraz przeciwdziałanie zagrożeniom związanym z dalszym zmniejszaniem się eksportu wartości dodanej.

Bibliografia

Wydawnictwa zwarte i artykuły prasowe

1. Aiyar S., Duval R., Puy D., Wu Y., Zhang L. [2013], *Growth Slowdowns and the Middle-Income Trap*, IMF Working Paper, 13/71.
2. Ambroziak Ł. [2018a], *Determinanty handlu zagranicznego Polski mierzonego wartością dodaną*, „International Entrepreneurship / Przedsiębiorczość Międzynarodowa”, 4(1).
3. Ambroziak Ł. [2018b], *Wartość dodana w handlu zagranicznym nowych państw członkowskich Unii Europejskiej*, Oficyna Wydawnicza SGH w Warszawie, Warszawa.
4. Ben-David D. [1993], *Equalizing Exchange: Trade Liberalization and Income Convergence*, „Quarterly Journal of Economics”, vol. 108.
5. Benedetto J. [2012], *Implications and Interpretations of Value-Added Trade Balances*, „Journal of International Commerce & Economics”, vol. 4, no. 2.

6. Białowas T. [2013], *Fragmentaryzacja procesów produkcji a kształtowanie się przewagi konkurencyjnej krajów rozwijających się w handlu międzynarodowym*, „International Business and Global Economy”, nr 32.
7. Ciesielska D.A., Radło M.J. [2014], *Determinanty wejścia w pułapkę średniego dochodu: perspektywa Polski*, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie”, nr 2.
8. Eichengreen B., Park D., Shin K. [2012], *When Fast Growing Economies Slow Down: International Evidence and Implications for China*, „Asian Economic Papers”, 11.
9. Eichengreen B., Park D., Shin K. [2013], *Growth Slowdowns Redux: New Evidence on the Middle-Income Trap*, NBER Working Paper 18673, Cambridge, Massachusetts: National Bureau of Economic Research.
10. Folfas P. [2016], *Handel międzynarodowy mierzony wartością brutto oraz wartością dodaną – analiza porównawcza*, Oficyna Wydawnicza SGH w Warszawie, Warszawa.
11. Gołębiowski G., Zygierewicz A. [2010], *Kryzys finansowy a handel zagraniczny*, Wydawnictwo Sejmowe, Warszawa.
12. Hagemeyer J. [2017], *Trade and Growth in the New Member States: The Role of Global Value Chains*, Emerging Markets Finance and Trade.
13. Hagemeyer J., Ghodsi M. [2017], *Up or Down the Value Chain? A Comparative Analysis of the GVC Position of the Economies of the New EU Member States*, „Central European Economic Journal”.
14. Hagemeyer J., Mućk J. [2018], *Unraveling the Economic Performance of the CEEC Countries: The role of Exports and Global Value Chains*, Narodowy Bank Polski, Economic Research Department, nr 282.
15. Kohler W. [2004], *International Outsourcing and Factor Prices with Multistage Production*, „The Economic Journal”, 114(494).
16. Krakowski A., Podhorecka W. [2017], *Wspinaczka po łańcuchu*, „Harvard Business Review Polska”, nr 173–174.
17. Kuźnar A. [2017], *Udział Polski w globalnych łańcuchach wartości*, „Horyzonty Polityki”, 8(22).
18. Łasak P. [2014], *Procesy umiędzynarodowienia przemysłu samochodowego – rola rynków wschodzących*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków.
19. Myszkowska M. [2016], *Zmiany w eksporcie Polski w kategoriach wartości dodanej*, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu.
20. OECD [2013], *Interconnected Economies. Benefiting from Global Value Chains*, OECD Publishing, Paris, <http://www.oecd-ilibrary.org>, dostęp 3.06.2016.
21. OECD [2015], *Trade in Value Added (TiVA) Database*, <http://stats.oecd.org>, dostęp 1.06.2016.
22. Sahu P.K. [2016], *Malaysia's Domestic Value Added Export: The Role of Governance and Strategic Policy Reforms*, „International Journal of Economics and Financial Issues”, no. 6.
23. Ścigała D. [2014], *Pozycja gospodarki polskiej w ramach globalnych łańcuchów wartości*, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Kraków.
24. Yusoff M.B. [2015], *Malaysian Bilateral Trade Relations and Economic Growth*, „International Journal of Business and Society”, no. 6.

Materiały internetowe

1. Cipiur J. [2013], *Od wielkości eksportu ważniejsza jego wartość*, <https://www.obserwatorfinansowy.pl/tematyka/makroekonomia/od-wielkosci-eksportu-wazniejsza-jego-wartosc/>, dostęp 3.01.2018.
2. Dervis K., Meltzer J., Foda K. [2013], *Reported Trade and Value-Added Trade*, <https://www.brookings.edu/opinions/value-added-trade-and-its-implications-for-international-trade-policy/>, dostęp 10.01.2018.
3. Grzegorzczuk M. [2016], *PAIZ się żegna, nadchodzi PAHI*, www.pb.pl/paiiz-sie-zegna-nadchodzi-pahi-842498, dostęp 10.01.2018.
4. OECD [2016], *Trade in Value Added*, www.oecd.org/sti/ind/measuringtradeinvalue-added-a-noecd-wtojointinitiative.htm, dostęp 1.06.2016.
5. OECD [2018], *Trade Policy Implications of Global Value Chains*, <https://www.oecd.org/tad/trade-policy-implications-gvc.pdf>, dostęp 10.01.2018.
6. Poland Export [2016], *Polska na 12. miejscu na liście największych światowych eksporterów części motoryzacyjnych*, www.poland-export.pl/sponsored/4824, dostęp 10.01.2018.
7. Polska Agencja Inwestycji i Handlu, www.paih.gov.pl/o_agencji/Zagraniczne_Biura_Handlowe, dostęp 10.01.2018.
8. The Economist [2009], *Just-in-time*, www.economist.com/node/13976392, dostęp 15.01.2018.
9. Wirtualna Polska [2016], *Najważniejsze inwestycje motoryzacyjne w Polsce*, <http://moto.wp.pl/najwazniejsze-inwestycje-motoryzacyjne-w-polsce-6062072152237185/g/2>, dostęp 11.01.2018.

Changes in the Share of Domestic Value Added in Exports of Total Industrial Production on the Example of Poland and Selected Countries between 1995 and 2011

Summary

The goal of the paper is to explain the idea of value added exports and validate the hypothesis about import-intensive exports together with progressing fragmentation of industrial production by comparing differences in value added exports on the example of Poland and Malaysia, an Asian country. The publication demonstrates that together with the growth of global trade between individual countries the share of domestic value added in the total exports drops. Results of calculations and analyses allowed concluding that in Poland the share of domestic value added in total industrial exports dropped from less than 81% in 1995 to 60% in 2011.

The paper uses data of the Organisation for Economic Cooperation and Development for the following years: 1995, 2000, 2005, and 2008–2011 concerning value added exports and industrial output exports for Poland, the Czech Republic, Germany, Spain, South Korea, and Malaysia.

Keywords: exports, international trade, added value, trade in value added (TiVA), measuring trade with value added
