

Zmiany wartości polskiego eksportu w ujęciu Trade in Value Added na tle krajów Grupy Wyszehradzkiej¹

Michał Nowicki^a

Streszczenie. Badanie eksportu przez pryzmat krajowej wartości dodanej jest cennym uzupełnieniem wiedzy o eksporcie brutto danego kraju. Dzięki takiemu ujęciu można uzyskać informacje nie tylko na temat strumieni handlowych, lecz także tego, na ile są one efektem pracy wykonanej w danym kraju, a na ile zależą od pozostałych ogniw łańcucha tworzenia wartości. Takich danych dostarcza baza Trade in Value Added (TiVA) utworzona przez Organizację Współpracy Gospodarczej i Rozwoju oraz Światową Organizację Handlu, informacje te są jednak rzadko analizowane i przedstawiane w dyskursie publicznym. Celem badania omawianego w artykule jest ukazanie zmian w polskim eksporcie w ujęciu TiVA. Dla uzyskania pełniejszego obrazu sytuacji Polski rozpatrywane dane zostały zestawione z analogicznymi wynikami uzyskanymi przez pozostałe kraje Grupy Wyszehradzkiej: Czechy, Słowację i Węgry – gospodarki o podobnych uwarunkowaniach historycznych i geopolitycznych. Wykorzystano dane za okres od 2004 r. (rok przystąpienia Polski do UE) do 2018 r. (ostatni rok dostępny w bazie). Użyto metod opisowej oraz statystycznej. Zweryfikowano hipotezę główną, głoszącą, że wartość dodana w polskim eksporcie rośnie relatywnie wolniej niż wartość eksportu w ujęciu tradycyjnym, oraz hipotezę pomocniczą, zakładającą, że wartość dodana w eksporcie Polski rośnie relatywnie wolniej niż w przypadku pozostałych badanych krajów. Z analizy wynika, że Polska utrzymuje znacznie wyższy odsetek wartości dodanej w eksporcie od pozostałych krajów Grupy Wyszehradzkiej, a tempo zmian tej wartości jest większe niż w porównywanych krajach. Jednak tempo wzrostu polskiego eksportu brutto jest większe niż eksportu w ujęciu TiVA.

Słowa kluczowe: handel zagraniczny, krajowa wartość dodana w eksporcie, Trade in Value Added, TiVA

JEL: F10, F14, F62

Changes in the value of Polish export based on Trade in Value Added compared to Visegrad Group countries

Abstract. Research on export based on domestic value added greatly complements the knowledge about the gross export of a given country. This measure provides not only information on trade flows, but also makes it possible to determine how much they are the result of work carried out in a given country and to what extent they depend on other links of

¹ Artykuł został opracowany na podstawie referatu wygłoszonego na konferencji *Zmiany w gospodarce*, która odbyła się w dniach 29–30 września 2022 r. we Wrocławiu. / The article is based on a paper delivered at the *Changes in the Economy* conference, held on 29–30 September 2022 in Wrocław.

^a Uniwersytet Wrocławski, Wydział Nauk Społecznych, Polska / University of Wrocław, Faculty of Social Science, Poland. ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2930-8469>. E-mail: michal.nowicki@uwr.edu.pl.

value chains. The Trade in Value Added (TiVA) database, created by OECD and the WTO, provides such information. However, the data tend to be rarely analysed and presented in public discourse. The aim of the study presented in the paper is to show the changes in Polish export based on TiVA. In order to create a complete picture of the situation of Poland, the data covering TiVA for Poland were compared with analogous results obtained for the other Visegrad Group countries, whose economies share similar historical and geopolitical conditions: the Czech Republic, Slovakia and Hungary. The study uses data covering the period between 2004 (the year Poland joined the EU) and 2018 (the last year available in the database) and applies descriptive and statistical methods. The main hypothesis of the paper, stating that TiVA in Polish export grows relatively slower than the value of export measured in the traditional way, was verified. Additionally, a supporting hypothesis, assuming that TiVA in Polish export increases relatively slower than in the other researched countries, was also examined. The analysis shows that Poland has a significantly higher percentage of domestic value added in export and the dynamics of the changes in this factor is higher compared to the other Visegrad Group countries. Nevertheless, the growth rate of Polish gross export measured in the traditional way is higher than the export measured according to TiVA.

Keywords: foreign trade, domestic value added in export, Trade in Value Added, TiVA

1. Wprowadzenie

Statystyki na temat wymiany handlowej z zagranicą wzbudzają zazwyczaj duże zainteresowanie, zarówno opinii publicznej, jak i badaczy. W XXI w., erze globalizacji, handel zagraniczny to jeden z najistotniejszych czynników rozwoju gospodarczego poddawanych analizie. Wysoki poziom eksportu dowodzi, że gospodarka jest konkurencyjna, a na produkty wytwarzane w danym kraju istnieje duży popyt na rynkach międzynarodowych, co przekłada się na wzrost dynamiki PKB oraz sprzyja rozwojowi.

Przeważająca większość literatury i źródeł danych dotyczy wymiany handlowej rozumianej w sposób tradycyjny. To wymiana, w której kraj A i kraj B dokonują między sobą transakcji dotyczących określonych dóbr. Jeden te dobra sprzedaje, drugi je kupuje lub, jak w modelach Smitha czy Ricardo, dochodzi do wzajemnych transakcji między tymi podmiotami – oba występują zarówno w roli eksportera, jak i importera (Budnikowski, 2021, s. 48–130). W ten sposób handel zagraniczny ujmują Główny Urząd Statystyczny, Eurostat i globalne organizacje, takie jak Światowa Organizacja Handlu (World Trade Organization – WTO), Międzynarodowy Fundusz Walutowy i Bank Światowy. Takie zobrazowanie handlu, chociaż istotne i użyteczne, nie pokazuje jednak rzeczywistego miejsca danego kraju w światowej gospodarce. Dlatego Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (Organization of Economic Co-operation and Development – OECD) razem z WTO stworzyła alternatywny, komplementarny z tradycyjnym, system statystyk handlowych, który koncentruje się na wartości dodanej w handlu zagranicznym poszczególnych krajów. Mowa o bazie Trade in Value Added (TiVA; Myszkowska, 2016, s. 21), zawierającej

informacje, które pozwalają na umiejscowienie danego kraju w globalnych łańcuchach wartości (ang. *global value chain* – GVC). W ujęciu TiVA mierzy się wartość dodaną w handlu zagranicznym na podstawie różnicy między wartością dobra na wejściu, np. importowanego do danego kraju, i na wyjściu, np. przy jego eksporcie z danego kraju².

Wykorzystując tradycyjne dane dotyczące eksportu, można – przez porównanie wolumenów – określić, jak dany kraj plasuje się pod tym względem na świecie oraz czy eksportuje relatywnie dużo czy mało. Zestawienie tych danych z PKB unaocznia rolę, jaką eksport odgrywa dla danego kraju. Jednak dopiero analiza wartości dodanej w handlu pokazuje, czy dany kraj pełni funkcję kreatora wartości czy ogniwa pośredniego. Ten fakt, oprócz walorów naukowych, pomagających w lepszym zrozumieniu procesów gospodarczych, ma też ogromne znaczenie praktyczne i polityczne. Niski udział wartości dodanej w handlu powinien być sygnałem ostrzegawczym, ponieważ w średnim lub długim okresie może być źródłem problemów, a skoro wnoszona wartość dodana jest niewielka, to dany proces można przenieść gdzieś indziej. Wysoki udział zaś jest dowodem na duże zaawansowanie i istotne znaczenie danego kraju w GVC i daje względną stabilizację.

Ujęcie skupiające się na wartości dodanej w eksporcie jest rzadziej obecne w literaturze naukowej niż ujęcie tradycyjne, głównie ze względu na duże opóźnienie w publikacji danych oraz ich mniejszą dostępność, ale ukazało się szereg prac na ten temat (m.in. Durongkaveroy, 2022; Folfas, 2016; Johnson i Noguera, 2012, 2017; Koopman i in., 2014; Kuźnar, 2020; Patunru i Athukorala, 2021; Stehrer, 2012). Problematykę tę poruszają także podmioty międzynarodowe, takie jak Eurostat (2022), Bank Światowy (Mattoo i in., 2013) czy Asian Development Bank Institute (Xing, 2016). Badania uwzględniające wartość dodaną w wymianie handlowej w odniesieniu do Polski prowadzili m.in.: Ambroziak (2016), Ambroziak i Marczewski (2014), Mroczek (2015), Myszkowska (2016) i Oleszczuk (2019). Przywołane publikacje jednoznacznie wskazują, jak istotną rolę w lepszym rozumieniu handlu zagranicznego i współczesnych międzynarodowych stosunków gospodarczych odgrywa analiza wartości dodanej w handlu.

Celem badania omawianego w niniejszym artykule jest ukazanie zmian w polskim eksporcie w ujęciu TiVA. Autor zestawia dane na ten temat z danymi o eksporcie mierzonym w sposób tradycyjny. Otrzymany obraz pełniej pokazuje rolę Polski w międzynarodowym podziale pracy i pozycję kraju w GVC. Uzyskane wyniki stanowią cenne uzupełnienie literatury naukowej poświęconej polskiej gospodarce oraz wymianie handlowej z zagranicą.

² Przy wyprodukowaniu dobra eksportowanego w całości w danym kraju krajowa wartość dodana jest równa wartości tego dobra; przy reeksporcie dobra, które nie zostało w kraju poddane żadnej modyfikacji, krajowa wartość dodana jest zerowa.

2. Metoda badania

Przedmiotem badania omawianego w niniejszym artykule jest handel zagraniczny Polski oraz pozostałych krajów Grupy Wyszehradzkiej, czyli Czech, Słowacji i Węgier. Zastosowane podejście polega na badaniu połączonych strumieni handlu towarowego i handlu usługami. Handel zagraniczny poddano analizie pod kątem krajowej wartości dodanej, dynamiki jej zmian i relatywnej relacji eksportu w ujęciu TiVA do eksportu mierzonego tradycyjnie (jako procent wartości eksportu brutto). W tradycyjnym ujęciu statystyki obejmują tylko wartość towaru lub usługi, która zostaje sprzedana za granicę, bez rozróżnienia, czy na terenie kraju eksportera dokonano jakichkolwiek zmian oraz czy zmieniły one istotnie wartość towaru. Ujęcie TiVA pozwala zdekomponować ogólną wartość dobra w eksporcie i wyróżnić udział krajowy oraz zagraniczny w tworzeniu finalnej wartości dobra.

Badanie opiera się przede wszystkim na danych zgromadzonych w bazie TiVA. Analizowano:

- *gross export*, czyli eksport brutto – te dane przedstawiają łącznie wartość eksportu dóbr i usług danego kraju w danym roku, niezależnie od miejsca generowania wartości dodanej;
- *domestic value added content of gross export*, czyli krajową wartość dodaną w eksporcie brutto, która pokazuje wolumen wartości dodanej danego kraju w jego eksporcie brutto.

Założenia metodologii zastosowanej w bazie TiVA i szczegółowy opis poszczególnych kategorii występujących w niej danych zostały przedstawione w dokumencie *Guide to OECD TiVA Indicators* (Martins Guilhoto i in., 2022). Ze względu na specyfikę bazy najnowsze dane dostępne są za 2018 r. Z tego powodu okres omawianego badania zamyka się właśnie na tym roku. Najwcześniejsze dostępne dane dotyczą 1995 r., jednak za początek badanego okresu przyjęto 2004 r. – datę przystąpienia Polski do Unii Europejskiej. Jest to bowiem istotna cezura dla handlu zagranicznego Polski, jednocześnie dająca na tyle długi szereg czasowy, by móc obserwować potencjalne tendencje oraz istotne zmiany. Pomocniczo w artykule wykorzystano także dane z raportów WTO (2005, 2021).

3. Globalne łańcuchy wartości. Ujęcie teoretyczne i pozycja Polski

Globalne łańcuchy wartości można zdefiniować jako całościowy zakres aktywności podejmowanych przez przedsiębiorstwa po to, by przeprowadzić proces produkcyjny od koncepcji po końcowe wykorzystanie produktu (Gereffi i Fernandez-Stark, 2016, s. 7). Pojęcie *łańcucha wartości* przypisywane jest Michaelowi E. Porterowi, który użył go w pracy *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior*

Performance z 1985 r. Dodanie przymiotnika *globalne* należy traktować jako modyfikację koncepcji amerykańskiego badacza. Wraz z rozwojem więzów ekonomicznych w skali świata proces produkcji, a zatem także tworzenia wartości, uległ fragmentaryzacji. Ulokowanie różnych etapów produkcji w wielu krajach uczyniło łańcuchy wartości globalnymi (Jones i in., 2019, s. 2–3). Rozwój procesów offshoringu (przenoszenia działalności gospodarczej poza granicę państwa), rosnący wolumen bezpośrednich inwestycji zagranicznych i nowe spojrzenie na możliwości produkowania sprawiły, że GVC stał się jednym z zagadnień kluczowych dla współczesnej ekonomii międzynarodowej. Świadczy o tym liczba poświęconych im publikacji i różnorodność ujęć, jakie można znaleźć w literaturze. Badacze starają się określić m.in. wpływ GVC na rozwój gospodarczy (Ravenhill, 2014; United Nations Industrial Development Organization, 2015), innowacje (Ambos i in., 2021) i kraje rozwijające się (van Dijk i Trienekens, 2012). Jednak ostatnie wydarzenia, takie jak pandemia COVID-19 i agresja Rosji na Ukrainę, pokazały, że rozciągnięcie geograficzne i rozdrobnienie procesu tworzenia wartości, oprócz wielu korzyści, niesie ze sobą poważne zagrożenia (Ayadi i in., 2021; Wuester i Winkler, 2022). Rozwój GVC, dokonujący się wraz z rozwojem procesu globalizacji, wpłynął także na konieczność stworzenia alternatywnych baz danych, gromadzących informacje o handlu w skali międzynarodowej, takich jak baza TiVA.

Aby określić miejsce danego kraju w GVC, korzysta się z danych dotyczących wartości dodanej w handlu. Na tej podstawie obliczany jest wskaźnik uczestnictwa kraju w GVC, którego częściami składowymi są strumienie powiązań powyżej (ang. *upstream*) i poniżej (ang. *downstream*) miejsca, w którym znajduje się badany kraj. Obrazują one, jak krajowe przedsiębiorstwa wykorzystują wartość dodaną wytworzoną za granicą do generowania krajowego eksportu (Chilimoniuk-Przeździecka, 2018, s. 29).

Innym sposobem – wykorzystanym w badaniu omawianym w niniejszym artykule – jest zmierzenie udziału krajowej wartości dodanej w eksporcie brutto (Nacewska-Twardowska, 2017, s. 226). Dotychczas prowadzone badania nad miejscem Polski w GVC wskazują na to, że uczestniczy ona aktywnie w procesach umiędzynarodawiania produkcji. Biorąc pod uwagę strumienie w górę i w dół łańcuchów, można zauważyć silniejsze powiązania w przypadku tych pierwszych. Pasuje to Polskę jako istotne ogniwo pośrednie w GVC (Gołębiowska, 2017, s. 160–163; Kuźnar, 2017, s. 56–61). Część badaczy i komentatorów upatruje szansę na poprawę pozycji Polski w GVC w wyniku zawirowań, jakie spowodowała pandemia COVID-19. Założenie to bazuje na hipotezie, że Polska stanie się beneficjentem skracania się niektórych GVC i przenoszenia procesu produkcji europejskich firm z Azji do krajów położonych bliżej. Jednak prawdziwość tej hipotezy będzie mogła zostać empirycznie

sprawdzona dopiero za kilka lat, gdy OECD opublikuje dane TiVA za okres pocovidowy.

4. Polski handel zagraniczny po 1989 r.

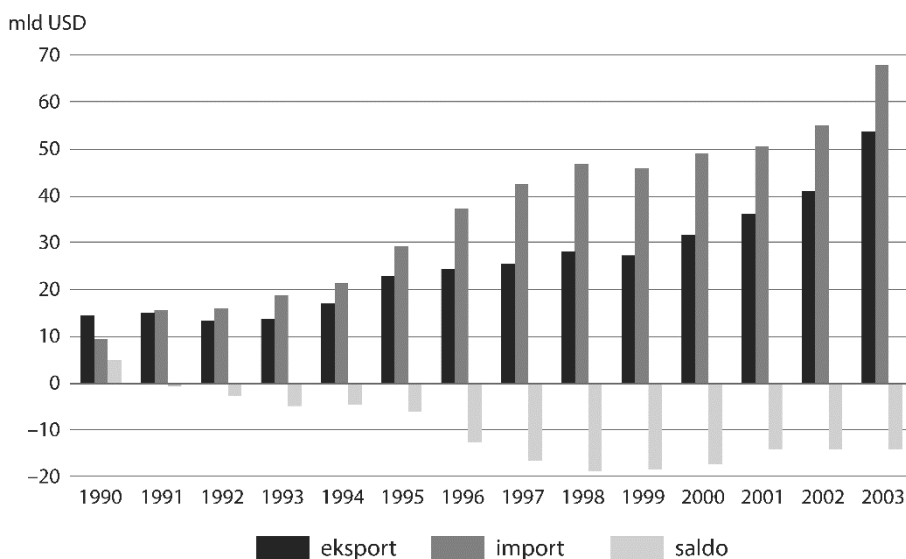
Po transformacji ustrojowej oraz społeczno-gospodarczej Polska znalazła się w trudnej sytuacji pod względem budowania swojej pozycji ekonomicznej. Lata 90. XX w. to czas, w którym procesy internacjonalizacji i globalizacji na Zachodzie były już zaawansowane. W Stanach Zjednoczonych, Europie Zachodniej i Japonii (ówczesna triada o kluczowym znaczeniu w światowej gospodarce) dekady po II wojnie światowej upłynęły na intensywnym budowaniu konkurencyjności i innowacyjności gospodarki, przy jednoczesnej, ciągle pogłębianej kooperacji gospodarczej na obszarze, na którym funkcjonowały gospodarki wolnorynkowe. W efekcie przedsiębiorstwa amerykańskie, japońskie, niemieckie, francuskie, brytyjskie czy włoskie były w latach 90. przygotowane do ekspansji na nowe rynki. Polska zaś dopiero próbowała zbudować swój potencjał (Kaliński, 2009).

W pierwszych latach po transformacji gospodarczej w Polsce wyraźnie było widać działanie funkcji handlu skupionych na imporcie: zasobotwórczej i transformacyjnej (Treder, 2003). Są to funkcje, w których import wykorzystywany jest do przyspieszenia procesów modernizacji gospodarki, m.in. przez zakup z zagranicy nowych technologii, maszyn itp., oraz do zaopatrzenia rynku w towary, które nie są produkowane lub są produkowane w niewystarczającej ilości przez przedsiębiorstwa na rynku krajowym. Skutkowało to ujemnym saldem handlu zagranicznego. Polska gospodarka na poziomie makro i mikro, zarówno w zakresie dóbr produkcyjnych, jak i konsumpcyjnych, potrzebowała zakupów zagranicznych. Przyspieszały one unowocześnianie gospodarki, a także pozwalały bogacącemu się społeczeństwu na zbliżenie profilów konsumpcji do tych występujących na Zachodzie (Domiter, 2008, s. 248–252; Dudziński, 2010, s. 214–219). Na wyk. 1 przedstawiono, jak kształtowało się saldo wymiany zagranicznej Polski w latach 1990–2003.

Momentem przełomowym dla polskiego handlu zagranicznego było przystąpienie Polski do UE w 2004 r. Sojusz z jednej strony jeszcze silniej wiązał Polskę z większością jej głównych partnerów gospodarczych, którzy już byli członkami Wspólnoty, a z drugiej – podporządkowywał zagraniczną politykę gospodarczą Polski regułom panującym w tej organizacji. Można zauważyć, że w XXI w. wartość polskiego eksportu wyraźnie rośnie i poprawia się saldo wymiany handlowej z zagranicą. W 2004 r. wartość eksportu towarów z Polski wynosiła 74,9 mld dolarów, a w 2020 r. – 271 mld dolarów, co daje prawie 362% wzrostu w badanym okresie. W 2004 r. saldo wymiany handlowej w zakresie towarów było ujemne i wynosiło –14,3 mld, a w 2020 r. – dodatnie, w wysokości 14 mld dolarów (WTO, 2005, 2021).

Wy tłumaczenie tego na gruncie tradycyjnego ujęcia handlu zagranicznego może być takie, że wraz z rozwojem technicznym i technologicznym oraz sukcesami transformacji wzrosła konkurencyjność polskiej gospodarki, co znalazło odbicie w rosnącym eksporcie. Jest to jednak niepełna interpretacja. Wyczerpująca diagnoza wymaga pogłębionej analizy, wiążącej poprawę wskaźników eksportowych z umiejscowieniem Polski w GVC oraz danymi pokazującymi, jak zmieniała się wartość dodana w polskim handlu w pierwszych dekadach XXI w.

Wykr. 1. Bilans handlowy Polski

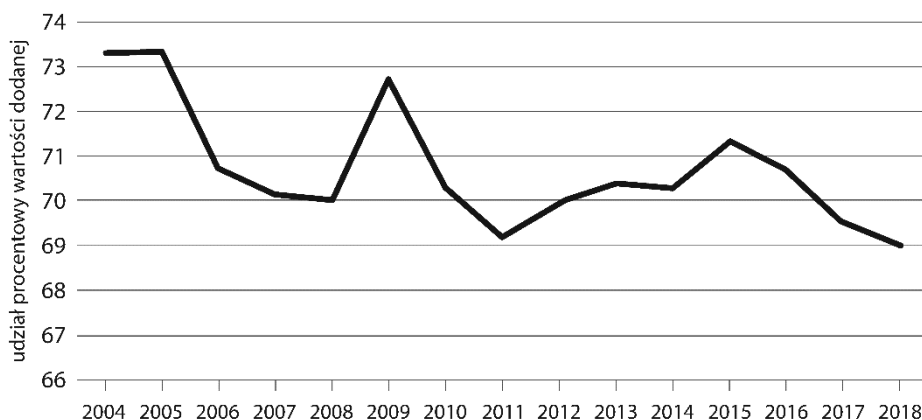


Uwaga. Ceny stałe.

Źródło: Dudziński (2010, s. 220).

5. Wartość dodana w polskim eksporcie

Wartość dodana w polskim eksporcie w 2004 r., według danych z bazy TiVA, wynosiła 60,5 mld dolarów, co stanowiło ok. 73% wartości brutto eksportu (towary plus usługi), wynoszącego 82,5 mld dolarów. W ciągu kilkunastu lat, w ujęciu bezwzględnym, rosła i w 2018 r. wyniosła 202 mld dolarów. Jednak w ujęciu relatywnym, w stosunku do ogólnej wartości eksportu, tendencja była odwrotna, choć zmiany okazały się stosunkowo niewielkie.

Wykr. 2. Zmiana udziału krajowej wartości dodanej w eksporcie brutto Polski

Źródło: opracowanie własne na podstawie: OECD (2021).

Jak widać na wyk. 2, udział wartości dodanej w całości eksportu utrzymywał się na zbliżonym poziomie w latach 2004–2005. W 2006 r. spadł o ok. 3 p.proc. i tendencja spadkowa utrzymywała się do 2008 r. W 2009 r. uwidoczniło się wyraźne odbicie, po którym nastąpiły kolejne dwa lata spadku. Między 2011 a 2015 r. – w czasie gdy skutki globalnego kryzysu gospodarczego były silnie odczuwalne w Europie – udział procentowy wartości dodanej nadal rósł. Wraz z wejściem w nowy okres światowego prosperity po 2015 r. nastąpił spadek, który doprowadził do tego, że w 2018 r. tylko 69% ogólnej wartości wyeksportowanych towarów i usług zostało wytworzone na terytorium Polski. Szczegółowe dane, zawierające zarówno wartości bezwzględne, jak i ujęcie procentowe, podano w tabl. 1.

W analizowanym okresie można zauważyć dynamiczny wzrost wartości rodzimego komponentu w eksporcie dóbr i usług. Między 2004 r. a 2018 r. był on ponadtrzykrotny (334%). Mimo spadku udziału krajowej wartości dodanej w ogóle eksportu można także zauważyć, że Polska utrzymuje zbliżony poziom tego wskaźnika w rozpatrywanym okresie (różnica 4,3 p.proc.). Przy czym niepokojąca jest niższa wartość w 2018 r. niż w 2004 r. Również to, że od 2015 r. wartość ta konsekwentnie maleje, może być sygnałem dla władz do przemyślenia pozycji Polski w GVC. Jak zostało wspomniane, niewykluczone, że zmiany w GVC wywołane pandemią COVID-19 spowodują odwrócenie tego trendu, nawet przy braku celowych działań rządu.

Tabl. 1. Udział wartości dodanej w eksporcie brutto Polski

Wyszczególnienie	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Wartość dodana w eksporcie w mld USD	60,5	73,6	87,3	110,4	134,2	112,5	126,4	145,2
Eksport brutto w mld USD	82,5	100,3	123,4	157,4	191,8	154,7	179,9	210,0
Udział wartości dodanej w %	73,3	73,3	70,7	70,1	70,0	72,8	70,3	69,1

(dok.)

Wyszczególnienie	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Wartość dodana w eksporcie w mld USD	143,1	155,6	164,9	151,9	158,1	179,8	202,3
Eksport brutto w mld USD	204,4	221,0	234,7	212,8	223,7	258,6	293,3
Udział wartości dodanej w %	70,0	70,4	70,3	71,3	70,7	69,5	69,0

Uwaga. Ceny stałe.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: OECD (2021).

6. Wartość dodana w eksporcie w krajach Grupy Wyszehradzkiej

Aby lepiej unaocznic pozycję Polski, zestawiono dane na jej temat z analogicznymi danymi dla innych krajów z regionu Europy Środkowej i Wschodniej. Czechy, Słowacja i Węgry przeszły bardzo zbliżoną do Polski drogę od gospodarki nakazowo-rozdziałowej do gospodarki rynkowej, jak również od państw bloku wschodniego do państw członków UE. Odróżnia je wielkość gospodarek (Czechy, Węgry i Słowacja łącznie mają niższy PKB niż Polska), ale nie przekreśla to zasadności zestawienia.

Dane zawarte w tabl. 2 pokazują, jak kształtowała się wartość dodana w eksporcie krajów Grupy Wyszehradzkiej w latach 2004–2018. W tym okresie wszystkie kraje odnotowały dynamiczny wzrost wolumenu eksportu, zarówno w ujęciu tradycyjnym, jak i TiVA. Eksport brutto Czech wzrósł z 63,5 mld do 170 mld dolarów (w przybliżeniu 269%). Węgry zanotowały 205% wzrostu wartości tego wskaźnika (z 60,9 mld do 124,5 mld dolarów), a Słowacja – 302%, zwiększając wartość eksportu z 28,1 mld do 84,6 mld dolarów, więc była drugim krajem po Polsce w badanej grupie, który zrobił największy postęp. Jeśli zaś chodzi o krajowy komponent wartości dodanej, to w przypadku Czech wzrost w analizowanym okresie wyniósł 240% (z 41 mld do 98,7 mld dolarów), Węgieł – 201% (z 33,3 mld do 66,9 mld dolarów), a Słowacji – 265% (z 16,6 mld do 44 mld dolarów – znów drugi najlepszy wynik po Polsce). W porównaniu z Polską wszystkie pozostałe kraje Grupy Wyszehradzkiej miały znacznie niższy udział wartości dodanej w eksporcie brutto. W ostatnim roku, dla którego dostępne są dane, udział krajowej wartości dodanej w czeskim eksporcie wyniósł 57,8%, w węgierskim – 53,7%, a w słowackim – 52%. Warto też zauważyć, że w stosunku do 2004 r. Czechy i Słowacja zanotowały spadek wartości tego wskaźnika (po ok. 7 p.proc.). W przypadku Węgieł pozostała ona niemal bez zmian.

Tabl. 2. Udział wartości dodanej w eksporcie brutto Czech, Węgier i Słowacji

Wyszczególnienie	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Czechy															
Wartość dodana w eksporcie w mld USD	41,0	49,0	58,0	70,5	84,9	71,0	74,9	87,0	82,5	84,0	87,5	76,9	81,1	89,5	98,7
Eksport brutto w mld USD	63,5	77,8	94,1	116,9	137,7	110,8	124,9	149,2	144,0	144,1	151,7	132,5	138,0	153,5	170,7
Udział wartości dodanej w %	64,6	63,0	61,6	60,4	61,6	64,1	60,0	58,3	57,3	58,3	57,7	58,0	58,8	58,3	57,8
Węgry															
Wartość dodana w eksporcie w mld USD	33,3	37,3	42,5	52,7	59,3	48,1	51,4	58,6	53,0	56,5	59,8	54,5	55,9	61,6	66,9
Eksport brutto w mld USD	60,9	69,1	80,7	100,1	113,5	87,7	99,4	112,4	101,7	106,5	112,3	101,6	103,7	114,5	124,5
Udział wartości dodanej w %	54,8	54,0	52,7	52,6	52,3	54,9	51,7	52,1	52,1	53,0	53,2	53,6	53,9	53,8	53,7
Słowacja															
Wartość dodana w eksporcie w mld USD	16,6	19,6	23,7	32,4	38,2	31,0	33,9	39,3	39,5	41,4	41,9	36,3	37,0	38,8	44,0
Eksport brutto w mld USD	28,1	33,6	43,3	59,0	69,4	53,7	61,1	74,0	75,2	79,0	78,9	68,9	71,6	75,9	84,6
Udział wartości dodanej w %	59,1	58,3	54,8	55,0	55,0	57,9	55,5	53,1	52,5	52,5	53,1	52,7	51,7	51,1	52,0

Uwaga. Wartości realne.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: OECD (2021).

7. Podsumowanie

W artykule przedstawiono zmiany polskiego eksportu w latach 2004–2018 w ujęciu TiVA na tle zmian w eksporcie mierzonym w sposób tradycyjny. Analiza danych statystycznych OECD pokazuje, że w obu kategoriach wystąpił znaczny progres w badanym okresie. Na tle swoich partnerów z Grupy Wyszehradzkiej Polska wyraźnie wyróżnia się w sposób pozytywny, i to pod każdym względem. Zarówno w przypadku eksportu brutto, jak i wartości dodanej w polskim eksporcie zanotowano między 2004 r. a 2018 r. ponadtrzykrotny wzrost i w obu kategoriach Polska wyraźnie wyprzedzała porównywane kraje (dynamika wzrostu eksportu brutto Polski była większa od drugiej w zestawieniu Słowacji o ponad 50 p.proc.). Także procentowy udział wartości dodanej, mimo nieznacznej tendencji spadkowej, utrzymuje się w Polsce na poziomie od 11 p.proc. do 17 p.proc. wyższym niż w pozostałych badanych krajach. Oznacza to, że hipoteza główna została zweryfikowana pozytywnie – dane wskazują na nieznacznie wolniejszy wzrost eksportu w ujęciu TiVA w porównaniu z ujęciem tradycyjnym. Hipoteza pomocnicza zaś okazała się błędna – wartość dodana w eksporcie Polski rośnie szybciej niż w pozostałych krajach Grupy Wyszehradzkiej.

Spadek udziału wartości dodanej w eksporcie z ponad 73% w 2004 r. do 69% w 2018 r. może budzić niepokój. Oznacza bowiem, że coraz większa część wartości ogólnej eksportowanych przez Polskę dóbr i usług powstaje poza granicami kraju. Gdy porównamy Polskę z trzema największymi potęgami eksportowymi, wówczas zobaczymy, że dla Niemiec w 2018 r. wskaźnik udziału krajowej wartości dodanej w eksporcie wyniósł 77%, dla Chin – blisko 83%, a dla Stanów Zjednoczonych przekroczył 90% (OECD, 2021)³. Jednak ze względu na znaczne opóźnienie w udostępnianiu danych (co ma charakter obiektywny) trudno jest formułować na tej podstawie jednoznaczne wnioski na przyszłość.

Z analizy wynikają dwie obserwacje: pozytywna, jaką jest relatywnie wysoki udział krajowej wartości dodanej w eksporcie, oraz negatywna – spadek wartości tego wskaźnika, co może się pogłębić, zważywszy na ciągły napływ kapitału zagranicznego do Polski, silniej wiążący kraj z GVC. Szczególne znaczenie może tutaj mieć tendencja do wycofywania kapitału z zagranicy w czasie kryzysów lub znacznych turbulencji w gospodarce na świecie (pokazał to kryzys globalny z 2008 r.) w celu wzmocnienia gospodarek krajowych⁴. Jednakże wpływ pandemii COVID-19 na GVC może

³ W ujęciu TiVA (według dostępnych danych) Chiny wciąż nie wyprzedziły Stanów Zjednoczonych, mimo że w ujęciu tradycyjnym stało się to w 2013 r.

⁴ Przykładem może być koncern Fiat, który zdecydował się na przeniesienie części produkcji z Polski z powrotem do Włoch, mimo braku przesłanek stricte ekonomicznych.

doprowadzić do dużych zmian w ulokowaniu produkcji w skali świata, przy czym dopiero kolejne aktualizacje danych TiVA pokażą, czy takie zjawisko wystąpiło i których krajów ewentualnie dotknęło.

Korzystanie z bazy TiVA jest bardzo użyteczne poznawczo, ponieważ pozwala na pełniejszą ocenę potencjału eksportowego danego kraju, jak również pokazuje jego miejsce w GVC. Jednak trudności w dostępie do danych potrzebnych do tworzenia tego typu statystyk oraz wynikające z tego znaczne opóźnienie w ich publikacji powodują, że trudno te informacje zastosować. Opierając się na danych sprzed czterech lat, nie sposób formułować uzasadnionych rekomendacji dla bieżącej polityki. Analiza przeprowadzona na przykładzie Polski mogłaby sugerować, że decydenci polityczni powinni skupić się na odwróceniu tendencji spadkowej w zakresie udziału krajowej wartości dodanej w eksporcie i położyć większy nacisk na samodzielne wytwarzanie dóbr i usług lub umieszczanie na terytorium Polski kluczowych etapów tworzenia wartości. Jednak nie wiemy, czy obserwowany w ostatnich latach, dla których dostępne są dane, trend nie uległ już odwróceniu. Nie znamy też aktualnego poziomu badanych wskaźników. Dlatego przedstawione w artykule rozważania mają głównie walor informacyjny, a nie aplikacyjny, czego autor ma pełną świadomość.

Bibliografia

- Ambos, B., Brandl, K., Perri, A., Scalera, V. G., Van Assche, A. (2021). The nature of innovation in global value chains. *Journal of World Business*, 56(4), 1–10. <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2021.101221>.
- Ambroziak, Ł. (2016). Polish foreign trade: An analysis using value added statistics. *International Business and Global Economy. Biznes międzynarodowy w gospodarce globalnej*, 35(1), 265–278. <https://doi.org/10.4467/23539496IB.16.020.5601>.
- Ambroziak, Ł., Marczewski, K. (2014). Zmiany w handlu zagranicznym Polski w kategoriach wartości dodanej. *Unia Europejska.pl*, (6), 6–17.
- Ayadi, R., Giovannetti, G., Marvasi, E., Vannelli, G., Zaki, C. (2021). Demand and supply exposure through global value chains: Euro-Mediterranean countries during COVID. *The World Economy*, 45(3), 637–656. <https://doi.org/10.1111/twec.13156>.
- Budnikowski, A. (2021). *Ekonomia międzynarodowa*. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Chilimoniuk-Przeździecka, E. (2018). Polska w globalnych łańcuchach wartości. *International Business and Global Economy. Biznes międzynarodowy w gospodarce globalnej*, 37, 27–40. <https://doi.org/10.4467/23539496IB.18.002.9375>.
- van Dijk, M. P., Trienekens, J. (red.). (2012). *Global Value Chains. Linking Local Producers from Developing Countries to International Markets*. Amsterdam University Press.
- Domiter, M. (2008). *Eksport w doktrynie i polityce gospodarczej na tle procesów liberalizacyjnych i integracyjnych*. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu.
- Dudziński, J. (red.). (2010). *Podstawy handlu zagranicznego*. Difin.

- Durongkaveroj, W. (2022). Emphasis on domestic value added in export in the era of global value chain: evidence from Thailand. *Journal of Industrial and Business Economics*, 50(3), 703–729. <https://doi.org/10.1007/s40812-022-00239-9>.
- Eurostat. (2022, lipiec). *Value added content in EU exports – an analysis with FIGARO data*. https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Value_added_content_in_EU_exports_-_an_analysis_with_FIGARO_data#Whole_economy_E2.80.93_all_industries_combined.
- Folfas, P. (2016). *Handel międzynarodowy mierzony wartością brutto oraz wartością dodaną – analiza porównawcza*. Oficyna Wydawnicza SGH.
- Gereffi, G., Fernandez-Stark, K. (2016). *Global Value Chain Analysis: A Primer* (wyd. 2). Duke Center on Globalization, Governance & Competitiveness. https://dukespace.lib.duke.edu/dspace/bitstream/handle/10161/12488/2016-07-28_GVC%20Primer%202016_2nd%20edition.pdf.
- Gołębiowska, M. (2017). Global value chains: Position of Polish economy. *Przedsiębiorstwo we Współczesnej Gospodarce – teoria i praktyka*, 3(22), 153–164. <https://doi.org/10.19253/reme.2017.03.011>.
- Johnson, R. C., Noguera, G. (2012). Accounting for intermediates: Production sharing and trade in value added. *Journal of International Economics*, 86(2), 224–236. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2011.10.003>.
- Johnson, R. C., Noguera, G. (2017). A Portrait of Trade in Value-Added over Four Decades. *The Review of Economics and Statistics*, 99(5), 896–911. https://doi.org/10.1162/REST_a_00665.
- Jones, L., Demirkaya, M., Bethmann, E. (2019). Global Value Chain Analysis: Concepts and Approaches. *Journal of International Commerce and Economics*, 1–29. https://www.usitc.gov/publications/332/journals/concepts_approaches_in_gvc_research_final_april_18.pdf.
- Kaliński, J. (2009). *Transformacja gospodarki polskiej w latach 1989–2004*. Oficyna Wydawnicza SGH.
- Koopman, R., Wang, Z., Wei, S.-J. (2014). Tracing value-added and double counting in gross exports. *American Economic Review*, 104(2), 459–494. <https://doi.org/10.1257/aer.104.2.459>.
- Kuźnar, A. (2017). Udział Polski w globalnych łańcuchach wartości. *Horyzonty Polityki*, 8(22), 49–67. <https://doi.org/10.17399/HP.2017.082203>.
- Kuźnar, A. (2020). International trade in knowledge products – selected issues. W: A. Wróbel, K. Jędrzejowska, M. Rewizorski (red.), *Globalne zarządzanie gospodarcze. Wyzwania dla światowego systemu handlu* (s. 123–136). Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Martins Guilhoto, J., Webb, C., Yamano, N. (2022). *Guide to OECD TiVA Indicators, 2021 edition* (OECD Science, Technology and Industry Working Papers No. 02). <https://doi.org/10.1787/58aa22b1-en>.
- Mattoo, A., Wang, Z., Wei, S.-J. (red.). (2013). *Trade in Value Added. Developing New Measures of Cross-Border Trade*. Centre for Economic Policy Research, The World Bank. <https://openknowledge.worldbank.org/server/api/core/bitstreams/7fed97b8-8a2b-5030-a308-48a1661534cd/content>.
- Mroczek, W. (2015). Udział krajowej wartości dodanej w eksporcie nowych państw członkowskich. *Unia Europejska.pl*, 233(4), 3–6.
- Myszkowska, M. (2016). Zmiany w eksporcie Polski w kategoriach wartości dodanej. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu. Research Papers of Wrocław University of Economics*, (448), 20–31. <https://doi.org/10.15611/pn.2016.448.02>.

- Nacewska-Twardowska, A. (2017). Partycypacja Polski w globalnych łańcuchach wartości. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu. Research Papers of Wrocław University of Economics*, (498), 222–231. <https://doi.org/10.15611/pn.2017.498.20>.
- Oleszczuk, P. (2019). Zmiana udziału krajowej wartości dodanej eksportu w eksporcie produkcji przemysłowej ogółem na przykładzie Polski i wybranych krajów w latach 1995–2011. *Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów*, (174), 83–96. <https://doi.org/10.33119/SIP.2019.174.5>.
- Organization of Economic Co-operation and Development. (2021). *Trade in Value Added (TiVA) 2021 ed: Principal Indicators*. Pobrane 20 października 2022 r. z https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA_2021_C1#.
- Patunru, A. A., Athukorala, P. (2021). Measuring trade in value added: how valid is the proportionality assumption?. *Economic System Research*, 35(2), 292–300. <https://doi.org/10.1080/09535314.2021.1965549>.
- Ravenhill, J. (2014). Global value chains and development. *Review of International Political Economy*, 21(1), 264–274. <https://doi.org/10.1080/09692290.2013.858366>.
- Stehrer, R. (2012). *Trade in Value Added and Value Added in Trade* (WIIW Working Paper No. 81). <https://wiiw.ac.at/trade-in-value-added-and-the-valued-added-in-trade-dlp-2620.pdf>.
- Treder, H. (red.). (2003). *Podstawy handlu zagranicznego*. Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego.
- United Nations Industrial Development Organization. (2015). *Global Value Chains and Development. UNIDO's Support towards Inclusive and Sustainable Industrial Development*. https://www.unido.org/sites/default/files/2016-03/GVC_REPORT_FINAL_0.PDF.
- World Trade Organization. (2005). *International Trade Statistics*. https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2005_e/its2005_e.pdf.
- World Trade Organization. (2021). *World Trade Statistical Review 2021*. https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2021_e/wts2021_e.pdf.
- Wuester, L., Winkler, D. (2022, 11 maja). *Implications of Russia's invasion of Ukraine for its value chains*. <https://cepr.org/voxeu/columns/implications-russias-invasion-ukraine-its-value-chains>.
- Xing, Y. (red.). (2016). *Uncovering Value Added In Trade. New Approaches to Analyzing Global Value Chains*. Asian Development Bank Institute. <https://www.adb.org/sites/default/files/publication/173304/adbi-uncovering-value-added-trade.pdf>.