



Bartosz Michalski

Uniwersytet Wrocławski, Instytut Studiów Międzynarodowych, Zakład Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych i Integracji Europejskiej, bartosz.michalski@uwr.edu.pl

Polsko-niemiecki oraz czesko-niemiecki handel wewnątrzgałęziowy częściami i akcesoriami samochodowymi. Analiza porównawcza

Streszczenie: Zasadniczym celem artykułu jest określenie najważniejszych kierunków zmian relatywnych przewag w handlu oraz wymiany wewnątrzgałęziowej Polski i Czech z Niemcami w grupie części i akcesoriów samochodowych. Autor bada te kwestie, wykorzystując dane handlowe z lat 2001–2015 na sześciocyfrowym poziomie dezagregacji, i dokonuje interpretacji otrzymanych wyników w paradygmacie pułapki średniego dochodu. Uwzględniając kontekst postępującej fragmentaryzacji korporacyjnych łańcuchów wartości, zasadniczym wyzwaniem dla Polski i Czech jest dywersyfikacja struktury przedmiotowej i geograficznej własnego eksportu. Dominująca pozycja sektora motoryzacyjnego, w tym produkcja części i akcesoriów samochodowych, pogłębia technologiczną zależność i nie pozwala zwiększać wartości dodanej wytwarzanej w kraju.

Słowa kluczowe: handel międzynarodowy, wymiana wewnątrzgałęziowa, części i akcesoria samochodowe, Polska, Czechy, Niemcy

JEL: F14, O33

1. Wprowadzenie

Kluczowym sektorem niemieckiej gospodarki jest przemysł motoryzacyjny, odpowiadający za około 17% eksportu¹. Jego konkurencyjność jest uwarunkowana m.in. koniecznością utrzymania efektywnych i trwałych powiązań z dostawcami zdolnymi zagwarantować odpowiednio niskie koszty produkcji części i akcesoriów. Sama specyfika produkcji w tym sektorze wymusza optymalizację rozwiązań logistycznych, co w wymiarze geograficznym przekłada się na poszukiwanie atrakcyjnych lokalizacji przez/dla poddostawców (spółek córek, firm zewnętrznych) w stosunkowo niedużej odległości od centrum, zgodnie z modelem pajęczej sieci (zob. Baldwin, Venables, 2013). Należy również podkreślić, że postępująca fragmentaryzacja procesów produkcyjnych², fizyczna lokalizacja poszczególnych ogniw łańcucha tworzenia wartości oraz specyfika powiązań między nimi w znacznym stopniu determinują kierunki rozwoju krajów goszczących oddziały korporacji. Zasadniczy problem polega bowiem na charakterze realizowanej produkcji przemysłowej (stopniu jej kapitałochłonności i łatwości imitowania), wysokim poziomie importochłonności eksportu, udziale dóbr pośrednich w eksporcie oraz zdolności do zatrzymywania wartości dodanej wytworzonej w kraju.

Naturalnym kierunkiem ekspansji inwestycyjnej³ stała się Europa Środkowa, zwłaszcza Czechy i Polska⁴. Te dwie gospodarki są obecnie największymi dostawcami części i akcesoriów samochodowych (HS 8708) na rynek niemiecki (Czechy około 15%, Polska około 11,5%). Jednocześnie wspomniana grupa produktów stanowi dominującą kategorię w czeskim i polskim eksporcie (zob. rys. 1), a ich głównym odbiorcą pozostają rzecz jasna Niemcy⁵.

Z punktu widzenia geografii niemieckiego importu w obrębie analizowanej grupy dóbr największym konkurentem dla zlokalizowanych w Polsce dostawców są przedsiębiorstwa czeskie (i w mniejszym stopniu także francuskie). Rywalizację wzmacnia tendencja polegająca na rosnącym podobieństwie struktury eksportu części i akcesoriów samochodowych z Polski i Czech do Niemiec (zob. rys. 2;

¹ Średnia za okres 2011–2015. Obliczenia własne na podstawie Trade Map (2017).

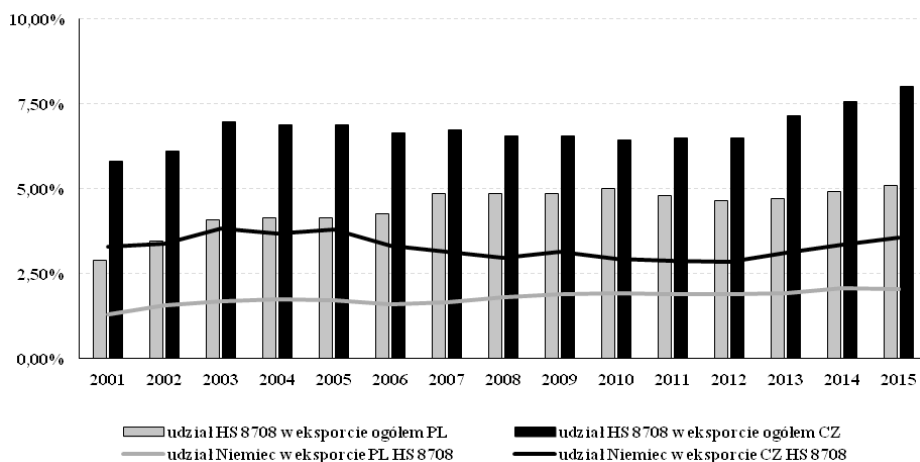
² W badaniach nad handlem międzynarodowym pojawił się w silny trend ku teoryzacji zjawiska tzw. handlu zadaniami. Jak ujmuje to jednak E. Mińska-Struzik (2014: 87), o ile na poziomie konceptualnym propozycja zmiany paradygmatu, sprowadzająca się do odejścia od analiz handlu produktami na rzecz handlu zadaniami, jest przekonująca i chwytliwa, o tyle w praktyce utrudnia ją brak adekwatnych statystyk.

³ Za jej główny motyw należy uznać poszukiwanie niższych kosztów produkcji i poprawę efektywności.

⁴ Ułatwiają to także przyjęte priorytety inwestycyjne związane z finansowaniem drogowych projektów infrastrukturalnych, wpisujących się w tzw. paneuropejskie korytarze transportowe, przebiegające w układzie równoleżnikowym.

⁵ W polskim eksporcie wyrobów branży samochodowej w latach 2000–2011 udział części oscylował między 45 a 61% (Błaszczuk-Zawiła, Kaliszuk, 2013: 114).

dla porównania ujęto także podobieństwo struktury eksportu z Polski i Francji)⁶. Oznacza to, że niemieckie koncerny (odbiorcy) mogą świadomie kształtować relacje konkurencyjne w regionie z uwagi na niezbędną dywersyfikację ich ryzyka dostaw, wywierać presję kosztową i utrzymywać zależność kapitałową, zarówno w sensie finansowym, jak i w wymiarze technologicznym. Warto bowiem pamiętać, że firmy niemieckie pozostają głównym dostawcą w badanej grupie na rynek polski i czeski⁷, a struktura obu strumieni eksportowych jest bardzo podobna (wskaźnik podobieństwa na poziomie 0,85–0,86).



Rysunek 1. Udział części i akcesoriów samochodowych (HS 8708) w polskim i czeskim eksporcie w latach 2001–2015

Źródło: opracowanie własne na podstawie Trade Map (2017)

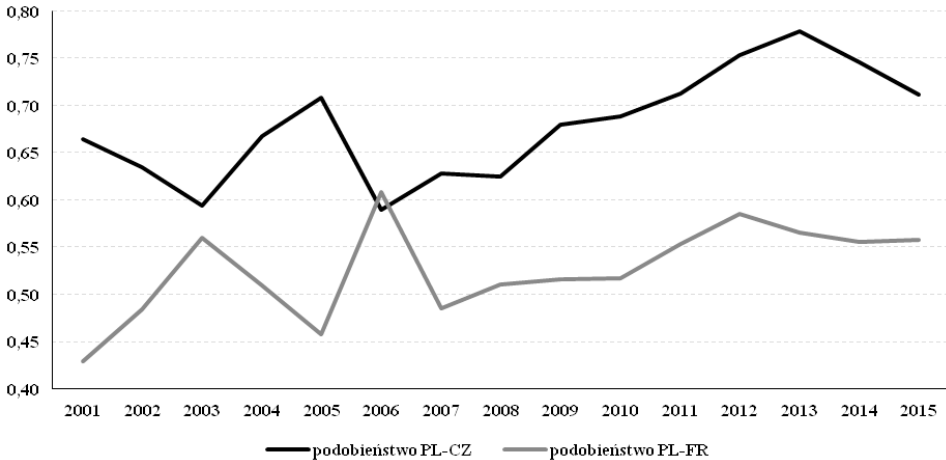
Bazując na powyższych obserwacjach, interesujące poznawczo staje się zagadnienie, użyteczne również dla praktyki gospodarczej oraz politycznej, jakim jest identyfikacja przewag konkurencyjnych oraz ewolucji struktury handlu wewnątrzgałęziowego Polski i Czech z Niemcami w grupie części i akcesoriów samochodowych (HS 8708) w latach 2001–2015⁸. Celem analizy jest znalezienie

⁶ Podobieństwo struktury eksportu zostało zidentyfikowane na podstawie wskaźnika podobieństwa struktur, będącego sumą najmniejszych wartości – udziałów poszczególnych podgrup porównywanych zbiorowości. Im wskaźnik jest bliższy jedności, tym struktury badanych zbiorowości są bardziej podobne (zob. Ostasiewicz, Rusnak, Siedlecka, 1998: 28).

⁷ Importochłonność polskiego i czeskiego eksportu pozostałego sprzętu transportowego w latach 2000–2005 kształtowała się na poziomie odpowiednio 27–33% oraz 34–51% (zob. Ambroziak, 2013: 94). Niemiecki wkład importowy w latach 2005–2009 kształtował się w obu przypadkach na poziomie 25–32% (Ambroziak, 2013: 100).

⁸ Szersze podejście do problematyki relacji z Niemcami w latach 1995–2011 w ujęciu koncepcji handlu wartością dodaną prezentują m.in. Ł. Ambroziak (2013; 2016) oraz M. Błaszczuk-Zawiła i E. Kaliszuk (2013). Wśród wcześniejszych prac warto wskazać przede wszystkim na dorobek J. Misali (2004; 2005). Polskim kontekstem pozostaje z kolei wizja rozwoju gospodarczego zapre-

odpowiedzi na pytanie, czy któryś z konkurentów wzmocnił w warunkach członkostwa w Unii Europejskiej (UE) swoje przewagi w sensie wzrostu indeksu RTA (relatywnej przewagi w handlu) oraz udziałów kategorii produktowych klasyfikowanych po stronie handlu pionowego – wysoka jakość.



Rysunek 2. Wskaźnik podobieństwa struktury polskiego, czeskiego i francuskiego eksportu części i akcesoriów samochodowych w latach 2001–2015

Źródło: opracowanie własne na podstawie Trade Map (2017)

2. Metoda badania

Do przeprowadzenia badania wykorzystano dane handlowe dotyczące grupy części i akcesoriów samochodowych pobrane z bazy Trade Map (2017) na sześciocyfrowym poziomie dezagregacji (HS 870810–HS 870899: zderzaki i ich części, pasy bezpieczeństwa i ich części, części i akcesoria do nadwozi, hamulce i ich części, skrzynie biegów i ich części, osie napędowe i ich części, koła jezdne, układy zawieszenia i ich części, chłodnice i ich części, tłumiki, rury wydechowe, sprzęgła i ich części, koła kierownicy, kolumny, przekładnie kierownicze i ich części, poduszki powietrzne, pozostałe części) w ramach Systemu Zharmonizowanego (*Harmonised System*).

Przewagę konkurencyjną zidentyfikowano dla wyżej wymienionych kategorii produktów na podstawie wartości indeksu RTA (*Relative Trade Advantage*), będącego ilorazem indeksów ujawnionej przewagi komparatywnej (RCA – *Revealed Comparative Advantage*, zob. Balassa, 1965) oraz penetracji importowej

zestawiana przez Ministerstwo Rozwoju (2017: 139), wskazująca, że produkcja/eksport części i akcesoriów samochodowych ma stać się polską specjalizacją przemysłową, w obrębie której istnieje szansa na uzyskanie wiodącej pozycji na rynku globalnym.

(IMP – *Import Penetration*)⁹. Dane wykorzystano także do obliczenia wskaźników intensywności wymiany wewnątrzgałęziowej (tzw. indeksu Grubela-Lloyda, zob. Grubel, Lloyd, 1975) oraz udziałów podkategorii składowych, tj. handlu poziomego (HIIT – *Horizontal IIT*), pionowego – wysoka jakość (VIIT-HQ – *Vertical-High Quality IIT*) oraz pionowego – niska jakość (VIIT-LQ – *Vertical-Low Quality IIT*). By to uczynić, zastosowano metodę bazującą na założeniu, że wartość jednostkowa w przybliżeniu odzwierciedla jakość danego dobra (wyższa/niższa cena to odpowiednio wyższa/niższa jakość). Tym samym HIIT ma miejsce, jeśli stosunek średniej wartości dóbr będących przedmiotem eksportu i importu nie różni się o więcej niż $\pm 15\%$. Z kolei VIIT-LQ lub VIIT-HQ zachodzi wówczas, gdy wyżej wymienione różnice jednostkowych wartości porównywanych dóbr eksportowanych i importowanych są odpowiednio mniejsze lub większe niż 15% (zob. Czarny, Śledziwska, 2012: 184–186; Molendowski, 2012: 39–54; Brodzicki, Śledziwska, 2016: 46).

Autor ma jednocześnie świadomość, że analiza przeprowadzona w oparciu o sześciocyfrowy poziom dezagregacji danych handlowych i tak nie pozwala uniknąć uproszczeń. Produkty w obrębie jednej grupy (np. skrzynie biegów, sprzęgła) są tu traktowane jako homogeniczne, podczas gdy w rzeczywistości są one projektowane i produkowane do konkretnych modeli samochodów i trudno je uznać nawet za bliskie substytuty.

Ocenę wniosków przeprowadzono z kolei w paradygmacie charakterystycznym dla dyskursu na temat pułapki średniego dochodu/rozwoju (MIT – *Middle-Income Trap*; zob. Gill, Kharas, 2007; 2015; Ohno, 2009; Im, Rosenblatt, 2013), której sednem jest rozwój oparty na imitacji i technologicznej zależności (pół)peryferii od innowacyjnych centrów w warunkach silnego i jednocześnie swoistego biernego zaangażowania w proces fragmentaryzacji produkcji przemysłowej¹⁰, zwłaszcza w obrębie środkowej części łańcucha tworzenia wartości (zob. koncepcja tzw. krzywej uśmiechu; Ye, Meng, Wei, 2015). Przyjęcie takiej perspektywy jest uzasadnione m.in. faktem, że Niemcy są ważnym eksporterem wartości dodanej wytworzonej w krajach Europy Środkowej na rynki Stanów Zjednoczonych, Chin i Japonii (zob. szerzej Ambroziak, 2016: 12 i nast.).

⁹ IMP obliczany jest analogicznie jak RCA dla danych dotyczących importu. Przyjmuje się, że przewaga konkurencyjna istnieje, jeśli $RTA > 1$.

¹⁰ 2/3 polskiego eksportu i 50% produkcji przemysłu tworzą firmy z kapitałem zagranicznym (Ministerstwo Rozwoju, 2017: 24). Polska gospodarka jako wielka montownia przemysłowa jest poddana swoistemu dryfowi rozwojowemu w ramach członkostwa w UE (zob. szerzej Staniszkis, 2003). Polska jest krajem o stosunkowo niskim poziomie umiędzynarodowienia przedsiębiorstw – zaledwie co piąta polska firma jest w jakikolwiek sposób powiązana z rynkami międzynarodowymi (Ministerstwo Rozwoju, 2017: 136–137).

3. Identyfikacja i porównanie polskich oraz czeskich relatywnych przewag w handlu

Obliczone dla lat 2001–2015 indeksy RTA w grupie HS 8708 (dla eksportu/importu ogółem badanych krajów na tle eksportu/importu światowego; por. tab. 1 i 2) pozwalają stwierdzić, że Czechy utrzymywały przewagę konkurencyjną w porównaniu z Polską w produkcji zderzaków, części i akcesoriów do nadwozi¹¹, sprzęgieł i ich części (choć tutaj czeskie i polskie RTA < 1) oraz pozostałych części¹². Polska z kolei posiadała przewagę konkurencyjną nad Czechami w produkcji pasów bezpieczeństwa i ich części, hamulców i ich części¹³, osi napędowych i ich części, kół jezdnych i ich części, kół kierownicy, kolumn, przekładni i ich części oraz poduszek powietrznych i ich części (w każdej grupie polskie RTA > 1), tracąc przewagę konkurencyjną w przypadku skrzyń biegów (choć i tak w całym badanym okresie czeskie i polskie RTA < 1). Znaczną zmienność w sensie posiadanej przewagi (wyższej wartości indeksu RTA) nad konkurentem zidentyfikowano z kolei w następujących kategoriach: układy zawieszenia i ich części, chłodnice i ich części oraz tłumiki, rury wydechowe i ich części.

Analizując zmiany polskich relatywnych przewag w handlu na przestrzeni badanych lat, ze szczególnym uwzględnieniem okresu po uzyskaniu członkostwa w UE, należy zauważyć, że w żadnej kategorii (może z drobnym wyjątkiem HS 870894: koła kierownicy, kolumny, przekładnie i ich części) nie zanotowano silnej – i co najważniejsze – trwałej poprawy. Jeśli takowa miała miejsce (np. HS 870821: pasy bezpieczeństwa; HS 870870: koła jezdne), to utrzymywała się jedynie przejściowo lub – tak jak w przypadku poduszek powietrznych (HS 870895) – istniała wyraźna tendencja spadkowa. W najważniejszych podkategoriach – części i akcesoria do nadwozi, pozostałe części oraz hamulce – indeks RTA, jakkolwiek był większy od jedności, nie przekraczał poziomu 2,0. Członkostwo w UE mogło zatem ułatwić ekspansję zagranicznego kapitału i utrzymywanie technologicznej zależności, co pozwalało podejmować optymalne z jego punktu widzenia decyzje związane z lokalizacją poszczególnych ogniw łańcuchów dostaw. Tym samym przełożyło się to na ciągłe funkcjonowanie w warunkach „regulowanej z zewnątrz” presji konkurencyjnej, co pozwala jednocześnie podać w wątpliwość wskazanie Ministerstwa Rozwoju (2017) dotyczące potencjalnego obszaru specjalizacji przemysłowej w obrębie części i akcesoriów samochodowych. Wyso-

¹¹ HS 870829; kategoria o najwyższym udziale w polskim i czeskim eksporcie HS 8708 do Niemiec (odpowiednio 23,6 i 35,7%; średnia za lata 2011–2015).

¹² HS 870899; druga najważniejsza kategoria produktowa w polskim i czeskim eksporcie HS 8708 do Niemiec (odpowiednio 14,4 i 16,6%; średnia za lata 2011–2015).

¹³ HS 870830; trzecia najważniejsza kategoria produktowa w polskim i czeskim eksporcie HS 8708 do Niemiec (odpowiednio 10,2 i 14,6%; średnia za lata 2011–2015).

ką wartość indeksu RTA zanotowano raczej w obszarach niszowych, które trudno uznać za lokomotywy rozwoju technologicznego (import obcej wiedzy) oraz gospodarczego (ze względu na niewielki udział w polskim eksporcie).

Tabela 1. Evolucja polskich relatywnych przewag w handlu (indeks RTA) w grupie HS 8708 w latach 2001–2015

Kod HS	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
870810	0,2	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,4	0,5	0,3	0,3	0,5	1,0	1,0	1,3	1,1
870821	5,2	7,7	9,8	10,2	9,2	11,4	10,7	16,7	19,0	19,1	11,7	10,7	8,3	9,3	7,2
870829	1,5	1,7	1,2	1,0	1,3	0,8	1,3	1,4	1,5	1,4	1,4	1,7	1,8	2,1	1,8
870830	–	–	–	–	–	–	1,6	1,3	1,4	1,4	1,5	1,7	1,6	1,5	1,5
870831	1,1	1,6	0,6	0,2	0,2	0,2	–	–	–	–	–	–	–	–	–
870839	1,1	1,4	1,5	1,9	1,5	1,5	–	–	–	–	–	–	–	–	–
870840	1,1	1,5	0,9	0,7	0,7	0,7	0,9	1,0	0,9	1,0	0,9	0,9	0,8	0,7	0,7
870850	0,1	1,0	1,2	0,9	1,0	0,6	1,9	1,6	1,3	1,2	1,1	1,2	1,1	1,2	1,2
870860	0,1	2,0	3,5	1,6	1,9	3,1	–	–	–	–	–	–	–	–	–
870870	3,5	3,9	3,4	4,5	4,4	4,4	4,5	3,6	2,8	3,0	3,4	3,1	3,1	3,1	3,3
870880	0,6	1,0	1,1	1,1	1,5	1,6	1,9	1,8	1,2	1,3	1,2	1,5	1,4	1,5	1,6
870891	3,2	4,9	4,2	1,7	2,5	3,1	2,6	1,9	1,8	2,2	2,9	3,1	2,5	1,9	1,9
870892	1,2	1,5	1,5	1,8	3,1	1,3	1,5	1,6	1,5	1,7	1,9	2,6	3,1	2,7	2,1
870893	0,2	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3	0,4	0,4	0,4	0,4
870894	1,4	1,4	1,4	1,0	1,2	1,5	2,9	2,5	2,5	2,0	2,0	2,3	2,5	2,5	2,2
870895	–	–	–	–	–	–	11,7	8,6	8,5	7,5	7,8	5,3	4,3	4,8	4,4
870899	1,1	1,1	1,5	1,2	1,1	1,4	1,1	1,0	1,3	1,3	1,2	1,1	1,0	1,2	1,2

Źródło: opracowanie własne na podstawie Trade Map (2017)

W przypadku Czech sytuacja kształtowała się podobnie. Wybrane podkategorie (HS 870821, HS 870829, HS 870880) zanotowały przejściową poprawę wartości indeksu RTA („impuls unijny”) lub utrzymały go na poziomie nieprzekraczającym 2,0. Co istotne, w porównaniu z polskimi przewagami, nie było w ostatnich latach (2011–2015) nawet pojedynczych kategorii produktowych, których RTA przekraczałoby poziom 4,0–5,0. Może to oznaczać, że kapitał zagraniczny (a zwłaszcza niemiecki) ukształtował dzięki realizowanej przez siebie polityce inwestycyjnej korzystne warunki do utrzymywania odpowiedniego nacisku na kraje goszczące. Wzrost znaczenia eksportu do Niemiec w analizowanej grupie towarowej wywołał korzystne efekty w krótkim i średnim okresie (zwłaszcza tworząc nowe miejsca pracy i transferując relatywnie nowsze technologie). Analizując jednak konsekwencje długookresowe, należy wskazać na ograniczenie możliwości dy-

wersyfikacji struktury przedmiotowej, gdyż szybki odwrót od tego typu produkcji wydaje się mało prawdopodobny.

Tabela 2. Ewolucja czeskich relatywnych przewag w handlu (indeks RTA) w grupie HS 8708 w latach 2001–2015

Kod HS	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
870810	0,6	0,5	0,6	2,0	0,9	1,4	2,1	1,9	1,5	1,5	1,2	1,4	1,6	1,4	1,7
870821	1,8	1,7	1,5	2,1	2,8	3,7	3,6	3,5	4,3	4,1	1,6	1,3	1,8	2,5	2,1
870829	1,8	2,2	2,6	3,0	2,5	2,3	2,3	2,5	2,3	2,2	2,1	1,8	2,0	1,9	1,8
870830	–	–	–	–	–	–	1,2	1,2	1,1	1,3	1,3	1,3	1,3	1,3	1,3
870831	3,9	4,4	4,2	4,2	3,6	3,2	–	–	–	–	–	–	–	–	–
870839	1,3	1,2	1,4	1,3	1,2	1,0	–	–	–	–	–	–	–	–	–
870840	0,2	0,5	0,2	0,3	0,3	0,3	0,4	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,8	0,9	0,8
870850	0,7	0,5	0,2	0,6	0,5	0,5	0,6	1,1	0,6	0,6	0,4	0,5	0,5	0,4	0,4
870860	0,1	0,2	0,2	0,4	0,4	0,5	–	–	–	–	–	–	–	–	–
870870	3,5	3,8	2,9	2,5	3,0	2,5	2,1	2,1	2,2	2,3	2,2	2,3	2,0	1,9	1,8
870880	0,5	0,7	1,0	1,4	1,0	1,0	2,2	2,3	2,0	2,1	1,4	1,3	1,5	1,5	1,4
870891	1,0	1,2	2,2	2,5	2,4	2,3	2,0	2,3	2,6	2,1	2,1	2,1	2,4	2,3	2,1
870892	1,2	1,3	0,9	1,3	1,7	2,1	1,8	1,7	1,7	1,6	2,3	2,0	2,1	2,1	2,3
870893	0,3	0,3	0,3	0,3	0,6	0,7	0,9	1,1	0,9	1,0	0,9	0,8	0,8	0,7	0,7
870894	0,5	0,7	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	1,1	1,0	1,0	1,4	0,9	1,0	1,0	0,9
870895	–	–	–	–	–	–	0,8	0,9	0,4	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3	0,4
870899	2,2	2,6	2,1	1,7	1,5	1,6	1,8	1,7	1,2	1,2	1,3	1,2	1,4	1,5	1,4

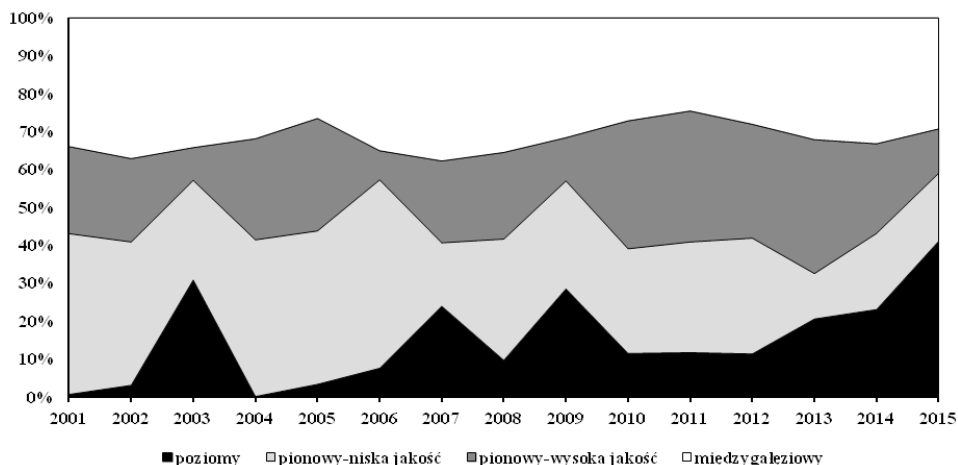
Źródło: opracowanie własne na podstawie Trade Map (2017)

4. Analiza porównawcza wymiany wewnątrzgałęziowej

Polsko-niemiecka oraz czesko-niemiecka wymiana wewnątrzgałęziowa w grupie części i akcesoriów samochodowych charakteryzuje się podobnym poziomem intensywności (ok. 60–70%). Ewolucja wartości indeksu GL (zob. rys. 3 i 4) sugeruje wystąpienie pozytywnego impulsu wynikającego z przystąpienia obu krajów do Unii Europejskiej (lata 2005–2008)¹⁴, po którym charakterystyka obu struktur

¹⁴ Pokrywającego się z poprawą indeksu RTA w niektórych grupach produktowych.

zaczęła się kształtować odmiennie. Spowolnienie gospodarki światowej wywołane konsekwencjami kryzysu finansowego (lata 2009–2012) w przypadku polsko-niemieckiego handlu wewnątrzgałęziowego w grupie HS 8708 przyniosło pogłębienie jego intensywności (do szczytowego poziomu 75,6% w roku 2011¹⁵), co przejściowo (lata 2010–2013) przełożyło się także na zwiększenie udziału handlu pionowego – wysoka jakość, głównie za sprawą wymiany w grupie poduszek powietrznych i ich części oraz pozostałych części, by następnie zanotować spadek udziału w latach 2014–2015. Czesko-niemiecki IIT charakteryzował się z kolei powolnym, lecz trwałym trendem spadkowym (z 64,4% w roku 2009 do 59% w roku 2015), któremu towarzyszyło istotne ograniczenie udziału wymiany pionowej – wysoka jakość. Stało się to głównie za przyczyną zmian w obrębie handlu układami hamulcowymi i ich częściami.



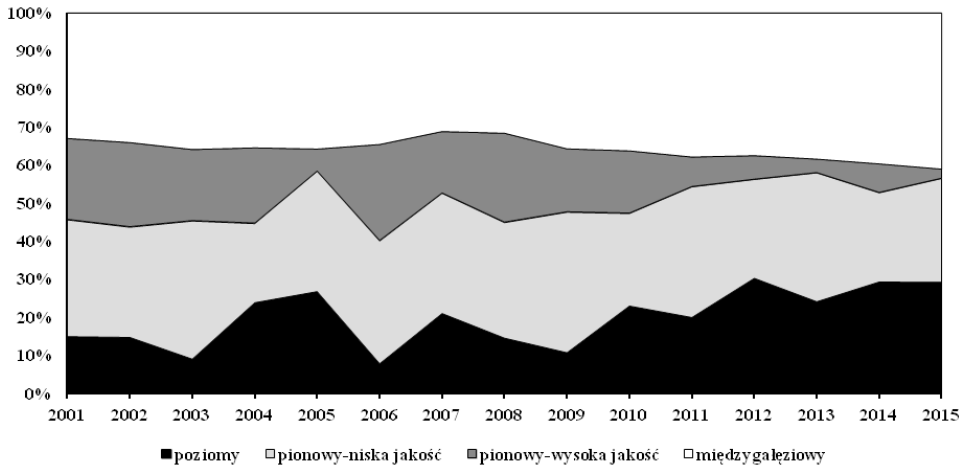
Rysunek 3. Struktura polsko-niemieckiej wymiany wewnątrzgałęziowej w grupie części i akcesoriów samochodowych (HS 8708) w latach 2001–2015

Źródło: opracowanie własne na podstawie Trade Map (2017)

Wymiana wewnątrzgałęziowa Polski i Czech z Niemcami zachowała swój charakter pionowy – wysoka jakość jedynie w kategoriach produktowych o niskim lub wręcz marginalnym udziale w strukturze eksportu w grupie HS 8708 (zderzaki i ich części, skrzynie biegów i ich części, układy zawieszenia i ich części, tłumiki, rury wydechowe i ich części oraz sprzęgła i ich części). Są to jednocześnie grupy o stosunkowo niskiej ujawnionej przewadze w handlu (wartość indeksu RTA) lub jej nieposiadające ($RTA < 1$). Może to wskazywać na pewną tendencję do utrwalania specjalizacji dostawców polskich i czeskich w kategoriach produktowych (zob. ponownie wskaźnik podobieństwa struktur eksportu), których kluczowym atutem powinny pozostać niskie koszty wytwarzania i w obrębie

¹⁵ Może to sugerować intensyfikację w poszukiwaniu tanich miejsc produkcji w obliczu kryzysu.

których wymiana wewnątrzgałęziowa powinna mieć w konsekwencji charakter pionowy – niska jakość/poziomy. Dobrze obrazuje to choćby przypadek eksportu poduszek powietrznych z Polski do Niemiec (przejściowo VIIT-HQ, w latach 2014–2015 już tylko VIIT-LQ), które w niemieckim imporcie mają ponad czterdziestoprocentowy udział.



Rysunek 4. Struktura czesko-niemieckiej wymiany wewnątrzgałęziowej w grupie części i akcesoriów samochodowych (HS 8708) w latach 2001–2015

Źródło: opracowanie własne na podstawie Trade Map (2017)

Jeśli chodzi o kategorię produktową o największym udziale w polskim i czeskim eksporcie do Niemiec – części i akcesoria do nadwozi (HS 870829) – przeprowadzone obliczenia wskazują, iż był to handel pionowy – niska jakość, choć w latach 2013–2015 Polska zanotowała w tym obszarze pozytywną zmianę (przesunięcie ku wymianie poziomej). W grupie pozostałych części (HS 870899) polsko-niemiecki IIT klasyfikowany był jako pionowy – wysoka jakość (poziomy w roku 2015 – ostatnim z badanych lat), natomiast czesko-niemiecki zanotował zmianę z pionowego – wysoka jakość (lata 2001–2006) na poziomy/pionowy – niska jakość (lata 2007–2015). W kategorii hamulce i ich części (HS 870830) polsko-niemiecki IIT miał charakter wymiany poziomej/pionowej – wysoka jakość, podczas gdy czesko-niemiecki zmienił się z pionowego – wysoka jakość na poziomy.

5. Podsumowanie

Wyniki przeprowadzonego badania, obejmującego zarówno identyfikację relatywnych przewag w handlu, jak i strukturę wymiany wewnątrzgałęziowej w grupie części i akcesoriów samochodowych, dość jednoznacznie wskazują na sedno pu-

łapki średniego dochodu. Polski i czeski eksport w analizowanej grupie produktów służy przede wszystkim obsłudze wysoko rozwiniętego centrum przemysłowego, jakim jest obecnie niemiecki sektor motoryzacyjny, bazując przy tym na dostarczanych przezeń technologiach (względnie rozwijając je na jego rzecz). Świadczy o tym także stopień importochłonności eksportu, co pozwala utrzymywać określony poziom zależności, a tym samym stymulować konkurencję cenowo-kosztową między zlokalizowanymi w Polsce i Czechach przedsiębiorstwami produkcyjnymi. W analizowanej grupie towarów żadna z istotnych podkategorii nie wzmocniła posiadanej przewagi w handlu. Ponadto, z uwagi na przewodni motyw inwestycyjny, jakim wciąż pozostają niskie koszty produkcji i poprawa efektywności procesów wytwórczych, pojawia się presja na polski i czeski eksport części i akcesoriów samochodowych, co znajduje swoje potwierdzenie w ewolucji indeksu RTA (spadek i utrzymywanie na poziomie nieznacznie przekraczającym 1,0) w obrębie najważniejszych kategorii produktowych oraz w zmianach struktury wymiany wewnątrzgałęziowej. Dominowały tutaj handel poziomy oraz pionowy – niska jakość.

Wyniki przeprowadzonej analizy pozwalają stwierdzić, że zasadniczym wyzwaniem dla polskiej i czeskiej gospodarki pozostaje dywersyfikacja struktury przedmiotowej oraz geograficznej eksportu. W odniesieniu do tej pierwszej kluczowe jest ograniczanie udziału produktów pośrednich i tym samym unikanie konkurencji opartej głównie na niskich kosztach pracy na rzecz dóbr finalnych (kompleksowa reindustrializacja powiązana z ekspansją inwestycyjną krajowych firm¹⁶), co pozwoliłoby zatrzymać większą część wytworzonej w kraju wartości dodanej z perspektywą reinwestowania wygenerowanych zysków we własne (oparte na kapitale krajowym) innowacyjne przedsięwzięcia. Jeśli chodzi zaś o drugi aspekt, pożądanym kierunkiem jest również ograniczanie eksportowo-importowej zależności od gospodarki niemieckiej, której globalny potencjał eksportowy wynika m.in. z utrzymywania technologicznej przewagi nad producentami z Europy Środkowej. Oba zadania są ze sobą nierozłącznie związane. Ich realizacja pozwoliłaby podnieść konkurencyjność własnych gospodarek i zmniejszyć zagrożenie pułapką średniego dochodu.

Bibliografia

- Ambroziak Ł. (2013), *Wybrane miary wartości dodanej w wymianie handlowej na przykładzie państw Unii Europejskiej*, [w:] E. Kaliszuk (red.), *Mierzenie wartości dodanej w handlu zagranicznym. Nowe koncepcje, metody i wyzwania*, Instytut Rynku, Konsumpcji i Koniunktur, Warszawa.
- Ambroziak Ł. (2016), *Handel zagraniczny nowych państw członkowskich UE z Niemcami – analiza z wykorzystaniem międzynarodowych tablic przepływów międzygałęziowych*, „Unia Europejska.pl”, nr 5(240), s. 7–19.

¹⁶ Polskie Ministerstwo Rozwoju (2017: 77) zapowiada m.in. nową politykę przemysłową.


- Balassa B. (1965), *Trade Liberalisation and "Revealed" Comparative Advantage*, „The Manchester School”, vol. 33, no. 2, s. 99–123.
- Baldwin R., Venables A.J. (2013), *Spiders and snakes: Offshoring and agglomeration in the global economy*, „Journal of International Economics”, vol. 90, no. 2, s. 245–254.
- Błaszczuk-Zawiła M., Kaliszuk E. (2013), *Przepływy towarów w handlu wyrobami branży elektronicznej i motoryzacyjnej w Polsce*, [w:] E. Kaliszuk (red.), *Mierzenie wartości dodanej w handlu zagranicznym. Nowe koncepcje, metody i wyzwania*, Instytut Rynku, Konsumpcji i Koniunktur, Warszawa.
- Brodzicki T., Śledziewska K. (2016), *Determinanty wertykalnego i horyzontalnego handlu wewnątrzgałęziowego Polski. Analiza ekonometryczna*, [w:] S. Wydymus, M. Maciejewski (red.), *Handel międzynarodowy w rozwoju społeczno-ekonomicznym państw*, CeDeWu, Warszawa.
- Czarny E., Śledziewska K. (2012), *Międzynarodowa współpraca gospodarcza w warunkach kryzysu: wnioski dla Polski*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Gill I., Kharas H. (2007), *An East Asian Renaissance: Ideas for Economic Growth*, The World Bank, Washington.
- Gill I., Kharas H. (2015), *The Middle-Income Trap Turns Ten*, Policy Research Working Paper No. 7403, The World Bank, Washington.
- Grubel H., Lloyd P. (1975), *Intra-Industry Trade. The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products*, Macmillan, London.
- Im F.G., Rosenblatt D. (2013), *Middle-Income Traps. A Conceptual and Empirical Survey*, Policy Research Working Paper No. 6594, The World Bank, Washington.
- Ministerstwo Rozwoju (2017), *Strategia na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju do roku 2020 (z perspektywą do 2030 r.)*, dokument przyjęty uchwałą Rady Ministrów w dniu 14 lutego 2017 r., Warszawa.
- Mińska-Struzik E. (2014), *Rozważania nad aktualnością tradycyjnej teorii handlu międzynarodowego*, „Gospodarka Narodowa” nr 1(269), s. 73–95.
- Misala J. (2004), *Współpraca gospodarcza Polski z Niemcami*, [w:] J. Misala (red.), *Współpraca gospodarcza Polski z krajami sąsiedzkimi w okresie transformacji*, Politechnika Radomska, Radom.
- Misala J. (2005), *Ewolucja międzynarodowej konkurencyjności gospodarki Niemiec oraz implikacje dla rozwoju powiązań gospodarczych z Polską*, [w:] M. Weresa (red.), *Międzynarodowa konkurencyjność Niemiec. Implikacje dla Polski*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa.
- Molendowski E. (2012), *Integracja handlowa w nowych państwach członkowskich (UE-10). Doświadczenia i wnioski dla innych krajów Europy Środkowej i Wschodniej*, Difin, Warszawa.
- Ohno K. (2009), *Avoiding the Middle-Income Trap Renovating Industrial Policy Formulation in Vietnam*, „ASEAN Economic Bulletin”, vol. 26, no. 1, s. 25–43.
- Ostasiewicz S., Rusnak Z., Siedlecka U. (1998), *Statystyka. Elementy teorii i zadania*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław.
- Staniszki J. (2003), *Władza globalizacji*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Trade Map (2017), <http://www.trademap.org> [dostęp: 14.01.2017].
- Ye M., Meng B., Wei S. (2015), *Measuring Smile Curves in Global Value Chains*, IDE Discussion Paper No. 530, Institute of Developing Economies, JETRO, Chiba, <http://rigvc.uibe.edu.cn/docs/20160329210052329340.pdf> [dostęp: 20.02.2017].

Polish-German and Czech-German Intra-Industry Trade in Parts and Accessories for Motor Vehicles. a Comparative Analysis

Abstract: The primary purpose of the paper is an identification of changes in relative trade advantages and intra-industry trade between Poland, Czech Republic and Germany in the product cluster of parts and accessories for motor vehicles. The author conducts his research making use of trade data between 2001–2015 at the six-digit disaggregation level and interprets the results using the paradigm of the middle-income trap. Taking into account the context of ever growing fragmentation of corporate value chains, the first and foremost challenge for Poland and Czech Republic remains diversification of their exports regarding both goods as well as markets. The dominance of motor vehicle industry, including parts and accessories, deepens their technological dependence and does not support the process of increasing added value generated domestically.

Keywords: international trade, intra-industry trade, parts and accessories for motor vehicles, Poland, Czech Republic, Germany

JEL: F14, O33

	<p>© by the author, licensee Łódź University – Łódź University Press, Łódź, Poland. This article is an open access article distributed under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution license CC-BY (http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/)</p>
	<p>Received: 2017-06-24; verified: . 2017-09-13. Accepted: 2018-01-24</p>