

BRANŻA MOTORYZACYJNA

W KRAJACH
REGIONALNEGO KOMPLEKSOWEGO
PARTNERSTWA GOSPODARCZEGO
AZJI WSCHODNIEJ (RCEP)

Sebastian Bobowski

BRANŻA MOTORYZACYJNA

W KRAJACH
REGIONALNEGO KOMPLEKSOWEGO
PARTNERSTWA GOSPODARCZEGO
AZJI WSCHODNIEJ (RCEP)



Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
Wrocław 2023

Recenzja

Joanna Garlińska-Bielawska

Redakcja wydawnicza

Dorota Pitulec

Korekta

Barbara Łopusiewicz

Skład i łamanie

Małgorzata Myszkowska

Projekt okładki

Beata Dębska

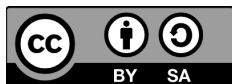
Na okładce wykorzystano zdjęcie z zasobów Adobe Stock

© Copyright by Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Wrocław 2023

Nota copyright obowiązuje do 31 października 2024 roku.

Kopiowanie i powielanie w jakiegokolwiek formie wymaga pisemnej zgody Wydawcy

Od 1 listopada 2024 roku publikacja dostępna na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa-Na tych samych warunkach 4.0 Międzynarodowe (CC BY-SA 4.0). Skrócona treść licencji na <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/deed.pl>



ISBN 978-83-67899-17-8 (dla wersji papierowej)

ISBN 978-83-67899-18-5 (dla wersji elektronicznej)

DOI: 10.15611/2023.18.5

Cytuj jako: Bobowski, S. (2023). *Branża motoryzacyjna w krajach Regionalnego Kompleksowego Partnerstwa Gospodarczego Azji Wschodniej (RCEP)*. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

Sebastian Bobowski ORCID: 0000-0002-1723-313X

Druk i oprawa: TOTEM

Najdroższemu Bratu oraz Rodzicom

Spis treści

Wykaz skrótów	9
Wprowadzenie	13
1. Ogólna charakterystyka porozumienia RCEP	17
1.1. Wprowadzenie	17
1.2. Megaregionalizm w handlu – ramy koncepcyjne	18
1.3. Polityka wzrostu oparta na eksporcie w krajach RCEP	21
1.4. Najważniejsze postanowienia RCEP	29
1.5. Podsumowanie	48
2. Branża motoryzacyjna w wybranych krajach RCEP	49
2.1. Wprowadzenie	49
2.2. Rynki motoryzacyjne w Azji Północno-Wschodniej	49
2.3. Rynki motoryzacyjne w Azji Południowo-Wschodniej	59
2.4. Podsumowanie	73
3. Przepływy handlowe w branży motoryzacyjnej w krajach RCEP	74
3.1. Wprowadzenie	74
3.2. Pomiar przepływów wewnątrzgałęziowych – ramy koncepcyjne	75
3.3. Handel asortymentem motoryzacyjnym w krajach RCEP	80
3.4. Podsumowanie	96
4. Globalne i regionalne łańcuchy wartości w branży motoryzacyjnej w krajach RCEP	97
4.1. Wprowadzenie	97
4.2. Globalne i regionalne łańcuchy wartości – ramy koncepcyjne	98
4.3. Gospodarki regionalne w łańcuchach wartości w branży motoryzacyjnej	101
4.4. Podsumowanie	114
Wnioski końcowe	116
Bibliografia	121
Spis rysunków	133
Spis tabel	133

Wykaz skrótów

ACIA	(ASEAN Comprehensive Investment Agreement) – Kompleksowe Porozumienie Inwestycyjne ASEAN
ADB	(Asian Development Bank) – Azjatycki Bank Rozwoju
AEC	(ASEAN Economic Community) – Wspólnota Gospodarcza ASEAN
AFAS	(ASEAN Framework Agreement on Services) – Porozumienie Ramowe ASEAN ws. Usług
AFTA	(ASEAN Free Trade Area) – Strefa Wolnego Handlu ASEAN
AIGA	(ASEAN Investment Guarantee Agreement) – Porozumienie o Gwarancji Inwestycyjnej ASEAN
APL	(<i>average propagation length</i>) – średnia długość propagacji
ASEAN	(Association of Southeast Asian Nations) – Stowarzyszenie Narodów Azji Południowo-Wschodniej
ATIGA	(ASEAN Trade in Goods Agreement) – Porozumienie ASEAN ws. Handlu Towarami
B2B	<i>business-to-business</i>
B2C	<i>business-to-consumer</i>
BIT	(<i>bilateral investment treaty</i>) – bilateralny traktat inwestycyjny
BIZ	bezpośrednie inwestycje zagraniczne
CARS	(Comprehensive Automotive Resurgence Strategy) – Kompleksowa Strategia Odrodzenia Motoryzacji
CECA	(Comprehensive Economic Cooperation Agreement) – kompleksowe porozumienie o współpracy gospodarczej
CEPA	(Closer Economic Partnership Agreement) – porozumienie o bliższym partnerstwie gospodarczym
CEPT	(Common Effective Preferential Tariff) – Wspólna Efektywna Taryfa Preferencyjna
CETA	(Comprehensive Economic and Trade Agreement) – Kompleksowe Porozumienie Gospodarczo-Handlowe
CIA	(Comprehensive Investment Agreement) – kompleksowe porozumienie inwestycyjne
CIF	(<i>cost, insurance, freight</i>) – koszt, ubezpieczenie, fracht
CPTPP	(Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership) – Kompleksowe i Progresywne Porozumienie ws. Partnerstwa Transpacyficznego
DAV	(<i>domestic added value</i>) – krajowa wartość dodana
DC	(<i>domestic content</i>) – wkład krajowy
DDC	(<i>domestic double counted</i>) – pozycje krajowe liczone podwójnie
EMS	(<i>electronic manufacturing services</i>) – usługi produkcji elektronicznej
FA	(Framework Agreement) – porozumienie ramowe

FAV	(<i>foreign added value</i>) – zagraniczna wartość dodana
FC	(<i>foreign content</i>) – wkład zagraniczny
FDC	(<i>foreign double counted</i>) – pozycje zagraniczne liczone podwójnie
FOB	(<i>free on board</i>) – dostarczone na statek
FTA	(Free Trade Agreement) – porozumienie o wolnym handlu
GATT	(General Agreement on Tariffs and Trade) – Układ Ogólny ws. Taryf Celnych i Handlu
GPA	(WTO's Government Procurement Agreement) – Porozumienie WTO ws. Zamówień Rządowych
GVC	(<i>global value chain</i>) – globalne łańcuchy wartości
HHI	(Herfindahl-Hirschman Index) – indeks Herfindahla-Hirschmana
HIIT	(<i>horizontal intra-industry trade</i>) – poziomy handel wewnątrzgałęziowy
HQ VIIT	(<i>high quality vertical intra-industry trade</i>) – pionowy handel wewnątrzgałęziowy wysokiej jakości
HS	(<i>harmonized system</i>) – system zharmonizowany
IA	(investment agreement) – porozumienie inwestycyjne
ICT	(<i>information and communication technologies</i>) – technologie informacyjne i komunikacyjne
IIA	(International Investment Agreement) – międzynarodowe porozumienie inwestycyjne
IMV	(<i>innovative international multipurpose vehicle</i>) – innowacyjne, międzynarodowe pojazdy wielozadaniowe
IPA	(Investment Protection Agreement) – porozumienie o ochronie inwestycji
ISDS	(investor-state dispute settlement) – rozstrzyganie sporów inwestor-państwo
ITA	(Information and Technology Agreement) – Porozumienie WTO ws. Technologii Informacyjnych
JCCI	(Japan Chamber of Commerce and Industry) – Japońska Izba Handlu i Przemysłu
KBO	koszty bezpośrednie ogólne
KBP	koszty bezpośrednie pracy
KNU	Klauzula Najwyższego Uprzywilejowania
KTN	korporacje transnarodowe
LQ VIIT	(<i>low quality vertical intra-industry trade</i>) – pionowy handel wewnątrzgałęziowy niskiej jakości
METI	(Ministry of Economy, Trade and Industry) – Ministerstwo Gospodarki, Handlu i Przemysłu
MRIO	(Multi-Regional Input-Output Tables) – Multiregionalne Tabele Wejścia-Wyjścia
MŚP	małe i średnie przedsiębiorstwa
NLD	(National League for Democracy) – Narodowa Liga na rzecz Demokracji
OEM	(<i>original equipment manufacturer</i>) – producent oryginalnego wyposażenia
PK	pozostałe koszty
PKB	produkt krajowy brutto
RCA	(<i>revealed comparative advantage</i>) – ujawniona przewaga komparatywna
RCEP	(Regional Comprehensive Economic Partnership) – Regionalne Kompleksowe Partnerstwo Gospodarcze

RWW	regionalny wkład wartościowy
SPS	(<i>sanitary and phytosanitary measures</i>) – środki sanitarne i fitosanitarne
STRI	(Services Trade Restrictiveness Index) – indeks restrykcyjności handlu usługami
TBT	(<i>technical barriers to trade</i>) – bariery techniczne w handlu
TFA	(Trade Facilitation Agreement) – Porozumienie WTO ws. Ułatwień w Handlu
TIP	(treaty with investment provisions) – traktat zawierający regulacje inwestycyjne
TPP	(Trans-Pacific Partnership) – Partnerstwo Transpacyficzne
TRIPS	(Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights) – Porozumienie WTO ws. Związanych z Handlem Aspektów Praw Własności Intelektualnej
TTIP	(Trans-Atlantic Trade and Investment Pact) – Transatlantyckie Partnerstwo w Dziedzinie Handlu i Inwestycji
USMCA	(United States – Mexico – Canada Agreement) – Porozumienie Stany Zjednoczone – Meksyk – Kanada
VIIT	(<i>vertical intra-industry trade</i>) – pionowy handel wewnątrzgałęziowy
WMN	wartość materiałów niepochodzących
WMP	wartość materiałów pochodzących
WTO	(World Trade Organization) – Światowa Organizacja Handlu
Z	zysk
ZKT	zmiana kodu taryfowego

Wprowadzenie

Regionalne Kompleksowe Partnerstwo Gospodarcze (Regional Comprehensive Economic Partnership – RCEP) to największe megaregionalne porozumienie handlowe, jakie kiedykolwiek podpisano. Terytorium państw członkowskich zamieszkuje ponad 30% światowej populacji, ich gospodarki generują łącznie niemal 1/3 światowego eksportu oraz produktu krajowego brutto (PKB). Sygnatariuszami RCEP jest 15 krajów zlokalizowanych w Azji Północno-Wschodniej, Azji Południowo-Wschodniej oraz Oceanii, tj. Chiny, Japonia, Republika Korei, dziesięć państw członkowskich Stowarzyszenia Narodów Azji Południowo-Wschodniej (Association of Southeast Asian Nations – ASEAN): Brunei, Filipiny, Indonezja, Kambodża, Laos, Malezja, Myanmar, Singapur, Tajlandia i Wietnam, jak również Australia i Nowa Zelandia.

Porozumienie RCEP zostało podpisane 15 listopada 2020 roku podczas oficjalnej uroczystości zorganizowanej w stolicy Indonezji – Dżakarcie. Postanowienia zawarte w megaregionalnej umowie są efektem 31 rund negocjacyjnych przeprowadzonych na przestrzeni ośmiu lat. Po zrealizowaniu niezbędnych procedur ratyfikacyjnych z dniem 1 stycznia 2022 roku RCEP weszło w życie w Australii, Brunei, Chinach, Japonii, Kambodży, Laosie, Nowej Zelandii, Singapurze, Tajlandii i Wietnamie, 1 lutego 2022 roku – w Republice Korei, 18 marca 2022 roku – w Malezji, 2 stycznia 2023 roku natomiast w Indonezji. Opóźnienie w przypadku ostatniego z wymienionych państw, jednocześnie największej gospodarki Azji Południowo-Wschodniej w ujęciu nominalnym, wynikało z intensywnego cyklu politycznego, konkretnie zaś sprawowania prezydentur w G20 w 2022 roku oraz w ASEAN w 2023 roku. W przypadku Filipin nie milkną kontrowersje wokół wpływu RCEP na krajową produkcję rolną oraz wysokiego deficytu w handlu zagranicznym tym asortymentem, sięgającego tylko w 2020 roku poziomu niemal 7 mld USD, wskutek czego ratyfikacji umowy przez prezydenta Rodrigo Duterte we wrześniu 2021 roku nie zaaprobował tamtejszy Senat (Nulimaimaiti i Mullen, 2022). W przypadku Myanmaru na drodze do ratyfikacji stanął przewrót wojskowy przeprowadzony 1 lutego 2021 roku. Doszło wówczas do obalenia legalnie wybranego rządu Narodowej Ligi na rzecz Demokracji (National League for Democracy – NLD) pod przewodnictwem Aung San Suu Kyi, władzę przejęła junta wojskowa kierowana przez generała Min Aung Hlainga (Human Rights Watch, 2022, s. 474).

Ze względu na to, że obroty handlowe w ramach państw RCEP przewyższają łączne obroty regionu z krajami Ameryki Północnej i Europy (UN Comtrade, 2022), istnieje duże prawdopodobieństwo, że pomyślnie wdrożenie wspomnianej megaregionalnej umowy handlowej przyspieszy obserwowany zwłaszcza w ostatnich dwóch dziesięcioleciach proces przemieszczania się gospodarczego środka ciężkości w kierunku tej części świata.

Wybór branży motoryzacyjnej podyktowany był pozycją regionu na rynku światowym – w 2020 roku bowiem udział państw regionu RCEP w światowej sprzedaży nowych samochodów wyniósł aż 43%, a w świetle prognoz może wzrosnąć do 50% w 2040 roku. Branża motoryzacyjna odgrywa ponadto istotną rolę w wymianie handlowej w gronie państw RCEP oraz wewnątrzregionalnym podziale pracy.

Celem autora monografii jest scharakteryzowanie branży motoryzacyjnej w krajach członkowskich RCEP z uwzględnieniem potencjalnego wpływu wspomnianego porozumienia megaregionalnego na jej przyszłe funkcjonowanie. Cele szczegółowe obejmują charakterystykę przepływów wewnątrzgałęziowych pomiędzy gospodarzami ugrupowania oraz ich pozycji w łańcuchach wartości w studiowanym sektorze.

Tezą monografii jest twierdzenie, że porozumienie RCEP dysponuje potencjałem niezbędnym do pobudzenia ekspansji regionalnych łańcuchów wartości w branży motoryzacyjnej, wzrostu wolumenu handlu sektorowego w obrębie ugrupowania, a w rezultacie wzmocnienia pozycji gospodarek regionu na światowym rynku motoryzacyjnym.

Pisząc o RCEP, autor zamiennie używa pojęć: porozumienie, umowa, ugrupowanie oraz region, mając pełną świadomość, że nie są to pojęcia tożsame. Analogicznie, pisząc o motoryzacji, autor stosuje zamiennie pojęcia: sektor, przemysł oraz branża, kraje RCEP nazywa natomiast krajami członkowskimi, krajami regionu bądź sygnatariuszami.

W analitycznej części pracy autor powołuje się na najnowsze dostępne statystyki, zaczerpnięte z oficjalnych baz danych, takich jak Marklines.com, Comtrade ONZ oraz Multiregionalnych Tabel Wejścia-Wyjścia Azjatyckiego Banku Rozwoju (Asian Development Bank – ADB). Bibliografia zawiera przede wszystkim pozycje anglojęzyczne, w tym publikacje z czasopism naukowych, pozycje zwarte oraz opracowania organizacji międzynarodowych i stowarzyszeń branżowych.

W toku studiów literaturowych autor nie napotkał pozycji podejmującej problematykę funkcjonowania branży motoryzacyjnej w ramach megaregionalnego ugrupowania RCEP, z wyjątkiem publikacji autorstwa Narayana i in. (2019), w której studiuwane były implikacje negocjowanej jeszcze wówczas umowy dla indyjskiej branży motoryzacyjnej (ostatecznie Indie nie przystąpiły do RCEP, mimo aktywnego zaangażowania w wieloletni proces negocjacyjny). Dwie pozycje zwarte, poświęcone bądź umowie RCEP, bądź branży motoryzacyjnej w wybranych państwach regionu, ukazały się w ostatnich latach nakładem wydawnictwa Routledge – były to, odpowiednio, studia nad kluczowymi perspektywami i wyzwaniem dla RCEP pod redakcją Mukherjee (2019) oraz analiza polityki uprzemysłowienia państw Azji Południowo-Wschodniej z perspektywy branży motoryzacyjnej, autorstwa Natsudy i Thoburna (2021). W opinii autora niniejsza monografia jest zatem pierwszym tego rodzaju studium w literaturze światowej poświęconym branży motoryzacyjnej w odniesieniu do grona państw sygnatariuszy megaregionalnego porozumienia RCEP.

Opracowanie obejmuje wprowadzenie, cztery rozdziały oraz wnioski końcowe. W rozdziale pierwszym dokonano ogólnej charakterystyki porozumienia RCEP, z przeglądem najważniejszych postanowień oraz, gdzie uznano to za zasadne, odniesieniem do innych megaregionalnych oraz multilateralnych porozumień w studiowanych domenach współpracy. W rozdziale drugim opisano branżę motoryzacyjną w wybranych krajach członkowskich RCEP, przywołano statystyki dotyczące wolumenu produkcji oraz sprzedaży największych producentów motoryzacyjnych, nakreślono krótki rys historyczny ekspansji branży motoryzacyjnej w wybranych krajach RCEP. W rozdziale trzecim przeprowadzono analizę przepływów wewnątrzgałęziowych w branży motoryzacyjnej w regionie RCEP w układzie: Chiny – RCEP-14, kierując się centralną rolą największej nominalnie gospodarki azjatyckiej w regionalnych przepływach asortymentów motoryzacyjnych. Wykorzystano zdezagregowane dane handlowe na poziomie sześciocyfrowych kodów systemu zharmonizowanego (Harmonized System – HS), pozyskane z bazy Comtrade ONZ. W rozdziale czwartym regionalną branżę motoryzacyjną studiowano przez pryzmat roli, jaką odgrywają poszczególne kraje RCEP w globalnych i regionalnych łańcuchach wartości. Analiza wskaźnikowa opiera się w tym przypadku na danych pierwotnych zawartych w bazie Multiregionalnych Tabel Wejścia-Wyjścia (Multi-Regional Input-Output Tables – MRIO), pozyskanych dzięki uprzejmości ADB MRIO Team. Po czterech rozdziałach merytorycznych zamieszczono wnioski końcowe, bibliografię oraz spisy rysunków i tabel.

Metody badawcze zastosowane w pracy to przede wszystkim krytyczna analiza literatury przedmiotu, analiza porównawcza, analiza statystyczna, studium przypadku oraz rozumowanie dedukcyjne.

Inspiracją dla powstania monografii były badania naukowe prowadzone przez autora w ramach międzyuczelnianego grantu badawczego realizowanego w latach 2022-2023 z funduszy Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu oraz Szkoły Głównej Handlowej pt. *Quo Vadis, Azjo? Wyzwania rozwojowe Azji Wschodniej w XXI wieku*. Autor miał zaszczyt i przyjemność kierować pracami zespołu badaczy reprezentujących oba ośrodki akademickie. Częstkowe wyniki badań, dotyczące w szczególności współczesnych wyzwań dla globalnych łańcuchów wartości (GVC), jak również wybranych aspektów implementacji porozumienia RCEP, zawarto w publikacjach (Bobowski i Drelich-Skulska, 2022, 2023a, 2023b).

1

Ogólna charakterystyka porozumienia RCEP

1.1

Wprowadzenie

Megaregionalizm handlowy ma relatywnie krótką historię. Niemniej jednak, mając na względzie rosnący poziom złożoności regulacyjnej międzynarodowej architektury instytucjonalnej wytyczającej reguły i standardy obrotu towarowego i usługowego, wszelkie próby konsolidacji umów dwu- i wielostronnych w myśl standardów WTO należy uznać za pożądane. Relatywnie duże rozmiary powstających megaregionalnych ugrupowań handlowych, mierzonych udziałem w globalnym PKB, eksporcie czy przepływach bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ), to jednocześnie poważne wyzwanie dla multilateralnego ładu handlowego, o ile kraje zaangażowane w tego rodzaju przedsięwzięcia postawią na dystrybucję preferencji i udogodnień handlowych w gronie sygnatariuszy, kosztem państw trzecich, nie respektując dobrych praktyk czy wytycznych WTO. Regionalne Kompleksowe Partnerstwo Gospodarcze (Regional Comprehensive Economic Partnership – RCEP) jest przykładem megaregionalnego porozumienia handlowego wychodzącego naprzeciw oczekiwaniom WTO w wielu obszarach współpracy państw członkowskich, niemniej jednak sankcjonuje ono także liczne odstępstwa, okresy przejściowe, autonomię tudzież dobrowolność w zakresie wdrażania pewnych postanowień, nie gwarantując mechanizmów ich egzekwowania czy monitorowania.

Celem rozdziału jest nakreślenie ram koncepcyjnych megaregionalizmu w handlu, wpisanie modelu wzrostu opartego na eksporcie, charakteryzującego wielu sygnatariuszy porozumienia RCEP, w kontekst procesów liberalizacji handlu w regionie oraz przegląd postanowień porozumienia RCEP. Dopełnieniem rozważań jest wskazanie na implikacje zapisów umowy dla branży motoryzacyjnej w odniesieniu do reguł pochodzenia, jak również technicznych barier handlu.

1.2

Megaregionalizm w handlu – ramy koncepcyjne

RCEP to największe megaregionalne porozumienie handlowe, jakie kiedykolwiek podpisano, odpowiadające w 2021 roku za 30,81% światowego PKB oraz 30,47% światowego eksportu towarowego (tab. 1.1). Co prawda, dwa megaregionalne porozumienia handlowe, jakie UE zawarła z Kanadą (CETA) oraz Japonią (porozumienie o partnerstwie gospodarczym), przewyższają azjatyckie ugrupowanie pod względem udziałów w światowym eksporcie towarowym, niemniej jednak prognozy gospodarcze i demograficzne dla regionu azjatyckiego, ze szczególnym uwzględnieniem Chin oraz wybranych państw członkowskich ASEAN, mogą w niedalekiej przyszłości uczynić z RCEP największego światowego eksportera.

Tabela 1.1. Megaregionalne porozumienia handlowe w gospodarce światowej, 2021 (%)

Wyszczególnienie	Udział w światowym PKB	Udział w światowym eksporcie towarowym
CPTPP ^a : Australia, Brunei, Chile, Japonia, Kanada, Malezja, Meksyk, Nowa Zelandia, Peru, Singapur, Wietnam	12,18	15,99
UE-Japonia EPA: Japonia, UE-27 (Austria, Belgia, Bułgaria, Chorwacja, Cypr, Czechy, Dania, Estonia, Finlandia, Francja, Grecja, Hiszpania, Irlandia, Litwa, Luksemburg, Łotwa, Malta, Niderlandy, Niemcy, Polska, Portugalia, Rumunia, Słowacja, Słowenia, Szwecja, Węgry, Włochy)	22,92	33,22
CETA: Kanada, UE-27 (Austria, Belgia, Bułgaria, Chorwacja, Cypr, Czechy, Dania, Estonia, Finlandia, Francja, Grecja, Hiszpania, Irlandia, Litwa, Luksemburg, Łotwa, Malta, Niderlandy, Niemcy, Polska, Portugalia, Rumunia, Słowacja, Słowenia, Szwecja, Węgry, Włochy)	19,85	32,05
RCEP: Australia, Chiny, Japonia, Nowa Zelandia, Republika Korei, ASEAN (Brunei, Filipiny, Indonezja, Kambodża, Laos, Malezja, Myanmar, Singapur, Tajlandia, Wietnam)	30,81	30,47

^aW zestawieniu nie uwzględniono Wielkiej Brytanii, która 16 lipca 2023 roku podpisała porozumienie CPTPP, stając się jego pierwszym europejskim członkiem. Ranga i zasięg wspomnianego megaregionalnego porozumienia handlowego mogą wzrosnąć.

Źródło: obliczenia własne na podstawie (World Bank, 2022).

Megaregionalizm w handlu oraz wybrane megaregionalne porozumienia handlowe stanowią od lat obszar badań przedstawicieli nauk humanistycznych, na czele z ekonomią, naukami prawnymi oraz naukami o polityce. Meléndez-Ortiz (2014,

s. 13) definiowała megaregionalne porozumienia handlowe jako głębokie partnerstwa integracyjne przybierające formę regionalnych porozumień handlowych zawieranych przez kraje oraz/lub regiony, odpowiadające za istotną część światowych obrotów handlowych, przepływów bezpośrednich inwestycji zagranicznych, odgrywające przy tym ważną rolę w globalnych łańcuchach wartości. W opinii przywołanej tu autorki megaregionalne porozumienia handlowe mogą się przyczynić do poprawy dostępności rynków państw członkowskich, kompatybilności obowiązujących w ich obrębie regulacji inwestycyjnych, konkurencyjnych, ochrony własności intelektualnej, rozstrzygania sporów, ochrony środowiska czy rynku pracy.

Zdaniem Bhagwati (2008) megaregionalne porozumienia handlowe mogą nasilać protekcyjizm w handlu międzynarodowym, jako że państwa sygnatariusze, oferując preferencje handlowe partnerom, dyskryminują jednocześnie kraje trzecie. To z kolei narusza dyscyplinę art. XXIV Ogólnego Porozumienia w Sprawie Taryf i Handlu (General Agreement on Tariffs and Trade – GATT). Ma to tym większe znaczenie, że wszystkie współcześnie implementowane, negocjowane bądź rozważane megaregionalne porozumienia handlowe angażują wyłącznie państwa członkowskie Światowej Organizacji Handlu (World Trade Organization – WTO).

Pośród determinant powstawania megaregionalnych porozumień handlowych w drugiej dekadzie XXI wieku wskazuje się na efekt domina w regionalizmie handlowym, nierozstrzygniętą Rundę Doha, jak również przesłanki geopolityczne (Bobowski, 2018a, s. 260).

Teorię domina sformułował Baldwin (2005, s. 158-166), upatrujący przyczyn tzw. wyścigu liberalizacyjnego w chęci pozycjonowania się przez niektóre kraje w handlu międzynarodowym na drodze przystąpienia do już funkcjonujących porozumień handlowych bądź proponowania własnych, niejednokrotnie konkurencyjnych struktur, by uniknąć statusu outsidera i związanych z tym kosztów. Palit (2017) w swojej analizie wskazywał na długoterminowe wyzwania wynikające z tworzenia megaregionalnych porozumień handlowych dla państw trzecich oraz architektury instytucjonalnej handlu światowego.

Nieefektywny dialog na szczeblu multilateralnym pod auspicjami WTO skłonił część państw członkowskich do poszukiwania alternatywy w postaci dwu- bądź wielostronnych porozumień handlowych, włącznie z umowami megaregionalnymi (Low, 2011). Te ostatnie mogły docelowo posłużyć konsolidacji przeplatających się regulacji i standardów, tym samym rozwiązaniu problemu postępującej fragmentacji ram instytucjonalnych handlu międzynarodowego (Plummer, 2016).

Przesłanki geopolityczne megaregionalizmu w handlu związane są natomiast ze wspomnianym już wyżej przemieszczaniem się gospodarczego środka ciężkości w kierunku azjatyckim, a w tym kontekście – z rywalizacją o wpływy gospodarcze, a w ślad za tym polityczne, angażującą w szczególności Stany Zjednoczone, Unię Europejską oraz Chiny (Bobowski, 2020, s. 18-19). Ji (2021) sygnalizował w tym kontekście dążenie każdej ze stron do narzucenia własnych reguł i standardów

w handlu międzynarodowym w XXI wieku, czemu mogą służyć właśnie megaregionalne porozumienia handlowe.

Narayanan i Khorana (2017) podkreślali innowacyjność megaregionalnych porozumień handlowych w takich obszarach, jak ochrona własności intelektualnej czy reguły konkurencji, stawiając tezę co do ich daleko idących implikacji dla architektury instytucjonalnej międzynarodowego handlu. O krok dalej poszedł Bown (2017), wzywając do zaadaptowania przez WTO rozwiązań regulacyjnych zawartych w megaregionalnych porozumieniach handlowych w zakresie ochrony własności intelektualnej, reguł konkurencji, zamówień publicznych, standardów rynku pracy, ochrony środowiska, ochrony i promocji inwestycji, handlu elektronicznego, sektora przedsiębiorstw państwowych oraz mechanizmów rozstrzygnięcia sporów. W opinii przywołanego autora pozwoliłoby to na uniknięcie erozji multilateralnych reguł niedyskryminacji, zwiększyłoby przejrzystość międzynarodowego systemu handlowego, dając jednocześnie szansę na podjęcie stojących przed nim współczesnych wyzwań.

Hamilton (2014) postrzegał Partnerstwo Transpacyficzne (Trans-Pacific Partnership – TPP) oraz Transatlantyckie Partnerstwo w dziedzinie Handlu i Inwestycji (Trans-Atlantic Trade and Investment Pact – TTIP) w kategoriach alternatywy dla nasilającego się na przełomie stuleci bilateralizmu w handlu międzynarodowym oraz tkwiącej w impasie Rundy Doha. Dwa wspomniane tu megaregionalne porozumienia handlowe studiował także Araujo (2018), dowodząc z jednej strony rangi rozstrzygnięć w zakresie standardów rynku pracy, z drugiej jednak strony podważając ich wartość aplikacyjną.

Kikuchi i in. (2018) zidentyfikowali szereg korzyści dla Wietnamu wynikających z zaangażowania w megaregionalne porozumienia handlowe, takie jak RCEP, Kompleksowe i Progresywne Porozumienie ws. Partnerstwa Transpacyficznego (Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership – CPTPP) oraz porozumienie o wolnym handlu z Unią Europejską (UE). Autorzy wskazywali przede wszystkim na nowe możliwości w zakresie wzrostu produktywności, akumulacji kapitału oraz poprawy sytuacji na krajowym rynku pracy.

De Beer (2018) studiował trzy megaregionalne porozumienia handlowe, mianowicie CPTPP, porozumienie Stany Zjednoczone – Meksyk – Kanada (United States – Mexico – Canada Agreement – USMCA) oraz Kompleksowe Porozumienie Gospodarczo-Handlowe (Comprehensive Economic and Trade Agreement – CETA) z Unią Europejską, których stroną jest Kanada. Autor podkreślił znaczenie zapisów zawartych we wspomnianych umowach, a dotyczących kwestii krytycznych z punktu widzenia gospodarki opartej na wiedzy, takich jak ochrona własności intelektualnej, polityka innowacyjna oraz zarządzanie danymi. Kong i Chen (2022) z kolei argumentowali, jakoby wspomniane tu trzy megaregionalne porozumienia handlowe miały sprzyjać ograniczeniu negatywnych konsekwencji postępującego w XXI stuleciu zróżnicowania regulacji w handlu międzynarodowym.

Zdaniem Basu Dasa (2014) skoncentrowane wokół potencjału gospodarki chińskiej porozumienie RCEP umożliwiło współistnienie regionalnych mocarstw: Chin, Ja-

ponii oraz Republiki Korei w obrębie jednej struktury handlowej, służąc jednocześnie jako swoista przeciwwaga dla porozumienia TPP, zogniskowanego z kolei wokół interesów i potencjału gospodarki amerykańskiej. W ostatecznym rozrachunku Stany Zjednoczone wystąpiły z TPP na mocy dekretu ówczesnego prezydenta Trumpa z 23 stycznia 2017 roku, czego efektem było powstanie CPTPP w okrojonym formacie jedenastu państw (Bobowski, 2019, s. 8).

Hamanaka (2014), Wilson (2015), Solís i Wilson (2017) dowodzą obiektywnych przewag porozumienia TPP nad RCEP, gdzie za pierwszą z umów przemawiać miała w szczególności ambitniejsza, bardziej intruzywna treść przyjętych postanowień. Jednocześnie jednak wspomniani autorzy dostrzegali defensywne przesłanki członkostwa państw regionu w RCEP, rangę zapewnienia centralnej roli ASEAN w architekturze instytucjonalnej handlu oraz ciężenie kwestii geopolitycznych, wynikających z wewnątrzregionalnej oraz globalnej rywalizacji państw o ambicjach przywódczych, na czele ze Stanami Zjednoczonymi i Chinami. Ji i in. (2018) oraz Verico (2021) argumentowali w swoich badaniach, że porozumienie RCEP, postrzegane przez autorów jako przejaw otwartego regionalizmu handlowego, sprzyjać będzie konwergencji państw członkowskich ASEAN w większym stopniu niż konkurencyjne porozumienie CPTPP, angażujące jedynie cztery państwa Azji Południowo-Wschodniej. W tym kontekście Kliem (2019) zwracał uwagę na konieczność wyważenia miękkiej, otwartej regionalności z jednej, oraz centralności z drugiej strony w odniesieniu do procesów konwergencji państw członkowskich ASEAN.

Zdaniem Bhaskarana (2020) RCEP przyczyni się do umocnienia regionalnych łańcuchów dostaw oraz ekspansji handlu wewnątrzgałęziowego w regionie. Podobnie Flach i in. (2021) dowiedli empirycznie potencjału RCEP w zakresie stymulowania handlu wewnątrzregionalnego oraz dalszego rozwoju regionalnych łańcuchów wartości.

1.3

Polityka wzrostu oparta na eksporcie w krajach RCEP

Rozwój branży motoryzacyjnej w krajach RCEP nie byłby możliwy bez polityki przemysłowej, której kierunki ulegały istotnym zmianom po II wojnie światowej. U schyłku lat 70. ubiegłego wieku państwa regionu zaczęły stopniowo odchodzić od ścieżki uprzemysłowienia poprzez substytucję importu, której rezultaty odbiegały dalece od oczekiwań, na rzecz rozwiązań rynkowych oraz liberalizacji handlu międzynarodowego wpisujących się w założenia tzw. Konsensusu Waszyngtońskiego (Rodrik, 2006; Stiglitz, 1998). Z drugiej strony, doświadczenia wysoko rozwiniętych państw RCEP z subregionu północno-wschodniego, tj. Japonii i Republiki Korei, dowiodły, że szeroko zakrojony interwencjonizm państwowy sprzyjał uprzemysłowieniu gospodarki narodowej, kompensując niedoskonałości rynku. W rezultacie rozwijające

się kraje regionu, na czele z Chinami, Tajlandią, Indonezją, Malezją oraz Wietnamem, dążyły, począwszy od lat 80. XX wieku, do „skrojenia” polityki przemysłowej na miarę swoich możliwości i potrzeb, mając świadomość ograniczeń wynikających z reguł narzucanych już wówczas przez WTO (szerzej: Natsuda i Thoburn, 2013).

Uprzemysłowienie w gospodarkach RCEP opierało się na efektywnej kombinacji mechanizmów rynkowych oraz ścisłej współpracy sektora państwowego z sektorem prywatnym w ramach implementowanych strategii przemysłowych, eksportowych oraz inwestycji publicznych (Woo-Cumings, 1999). Cechą charakterystyczną modelu wzrostu napędzanego eksportem realizowanego przez dziesięciolecia przez kraje Azji Wschodniej był niedowartościowany kurs walutowy. Główna różnica polegała jednak na tym, że o ile Japonia prowadziła politykę eksportu opartą na własnych zdolnościach przemysłowych, o tyle nowo uprzemysłowione gospodarki polegały w dużym stopniu na pozyskiwaniu technologii z zagranicy. Z kolei wschodzące gospodarki ASEAN i Chin koncentrowały się na przyciąganiu bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) przez korporacje transnarodowe (KTN) poszukujące lokalizacji dla zorientowanej na eksport działalności produkcyjnej. W przypadku Chin istotną rolę odegrały relatywnie wysokie cła importowe, kontrola kapitału, *joint venture*, licencje i współdzielenie technologii.

Model wzrostu oparty na eksporcie zastąpił pod koniec lat 70. paradygmat substytucji importu, obejmujący deregulację gospodarki, liberalizację reżimów inwestycji, handlu i konkurencji w celu przyspieszenia rozwoju i ekspansji wybranych gałęzi przemysłu na rynki zagraniczne (Hagemejer i Mućk, 2019). Wzrost zdolności produkcyjnych poprzez orientację na rynki zagraniczne stał się częścią nowego konsensusu w sprawie otwartości gospodarczej (Palley, 2011). Konsensus ten obejmował trzy podejścia teoretyczne: twierdzenie Heckschera-Ohlina-Samuelsona o przewadze komparatywnej (Dornbusch i in., 1980; Samuelson, 1948), ekonomiczną otwartość w odniesieniu do pogoni za rentą (Krueger, 1974) oraz wpływ otwartości na wzrost produktywności wskutek dyfuzji wiedzy i technologii (Grossman i Helpman, 1991). Argumenty przemawiające za proeksportową polityką wzrostu sprowadzały się do uznania handlu za motor wzrostu, sprzyjający efektywniejszej alokacji zasobów w gospodarce i stymulujący wzrost (Bobowski i Drelich-Skulska, 2024). Dzięki temu gospodarka narodowa zyskała możliwość wykorzystania przewag komparatywnych wynikających z wyposażenia w czynniki produkcji (Felipe, 2003). W tym kontekście eksport wspiera transfer technologii, procesy uczenia się i korzyści skali w sektorach nastawionych na eksport, stymuluje popyt i akumulację oszczędności i kapitału, a także zwiększa zdolności importowe gospodarki. Z drugiej strony, konsumenci zyskują na niższych cenach, wyższej jakości produktów i zróżnicowanej bazie zaopatrzeniowej (Felipe i Lim, 2005). Promocja eksportu umożliwia uzyskanie dochodów niezbędnych do zaspokojenia bieżących potrzeb importowych gospodarki, tj. surowców, paliw, żywności i dóbr inwestycyjnych, bez konieczności zaciągania zobowiązań (Bacha, 1990; Chenery, 1969). Dlatego też model wzrostu opartego na eksporcie pozytywnie

wpływa na bilans płatniczy, ograniczając deficyt lub generując nadwyżkę na rachunku obrotów bieżących (McCombie i Thirlwall, 1994). Co więcej, według Felipe (2003) wzrost napędzany eksportem zwiększa zagregowany popyt w gospodarce bez generowania presji inflacyjnej w wyniku aprecjacji waluty i wzrostu płac realnych.

Reorientacja na model wzrostu opartego na eksporcie wymagała zaangażowania lokalnych przedsiębiorstw w globalne łańcuchy wartości (*global value chain – GVC*). Konsekwencją takiego podejścia była ekspansja dwóch typów GVC: zorientowanych na klienta (*buyer-driven*) oraz na producenta (*producer-driven*). O ile w pierwszym przypadku efektywna kontrola była sprawowana przez globalnych nabywców pracochłonnych asortymentów, jak odzież czy obuwie, wywodzących się z rynków wysokiego dochodu, o tyle w drugim przypadku centralną rolę odgrywają wytwórcy asortymentów elektronicznych, motoryzacyjnych, a jednocześnie także ich globalni dostawcy. Struktura zarządzania GVC zorientowanym na producenta dała zaangażowanym przedsiębiorstwom możliwość rozwoju innowacji produktowych, procesowych, organizacyjnych, tym sposobem pozycjonowania się na rynku międzynarodowym. W odniesieniu do branży motoryzacyjnej w krajach RCEP użyteczna jest koncepcja globalnych sieci produkcyjnych, wskazująca na rolę poziomych oraz pionowych powiązań produkcyjnych pomiędzy gospodarkami regionu (Henderson i in., 2002; Kimura i Obashi, 2011).

Jak przekonywał Baldwin (2005), rynki wschodzące Azji Wschodniej zintensyfikowały wewnątrzregionalną rywalizację o przyciąganie BIZ w latach 90., angażując się w wyścig liberalizacyjny, np. w asortymencie części i komponentów elektronicznych w ramach Porozumienia WTO ws. Technologii Informacyjnych (Information and Technology Agreement – ITA). Z drugiej jednak strony inne sektory produkcyjne, takie jak motoryzacyjny, elektryczny, a także petrochemiczny, żelazny i stalowy, faworyzowane przez lata przez politykę substytucji importu, pozostawały w tyle za branżami sieciowymi w procesach jednostronnej liberalizacji handlu, co skutkowało brakiem spójności we wschodnioazjatyckim reżimie regulacyjnym (Kimura i Obashi, 2011).

W następstwie azjatyckiego kryzysu finansowego 1997-1998 procesy integracji gospodarczej w regionie przyspieszyły, czego przejawem było ustanowienie Strefy Wolnego Handlu ASEAN (ASEAN Free Trade Area – AFTA). Umowa AFTA, podpisana w styczniu 1992 roku, miała na celu ułatwienie handlu towarami (T) i usługami (U) w Azji Południowo-Wschodniej poprzez usunięcie barier taryfowych i pozataryfowych, a także przyciągnięcie BIZ w celu pozycjonowania ASEAN jako bazy produkcyjnej dla KTN. Harmonogram etapowy dla państw członkowskich ASEAN został uzgodniony w ramach systemu wspólnej efektywnej taryfy preferencyjnej (Common Effective Preferential Tariff –CEPT). Dwa filary AFTA stanowią Porozumienie ASEAN ws. Handlu Towarami (ASEAN Trade in Goods Agreement – ATIGA), podpisane w lutym 2009 roku, oraz Porozumienie Ramowe ASEAN ws. Usług (ASEAN Framework Agreement on Services – AFAS), podpisane w grudniu 1995 roku. Weszły one w życie, odpowiednio, w maju 2010 oraz w sierpniu 1998 roku. ASEAN zawarło ponadto sześć

porozumień o wolnym handlu określanych mianem „ASEAN Plus”: z Chinami, Japonią, Republiką Korei, Australią i Nową Zelandią, Indiami oraz Hongkongiem. Umowa o wolnym handlu między ASEAN a Chinami została podpisana w listopadzie 2004 roku dla asortymentów towarowych, w styczniu 2007 roku natomiast dla usług. Umowy te weszły w życie, odpowiednio, w styczniu 2005 oraz w lipcu 2007 roku. Umowa o wolnym handlu towarami między ASEAN a Japonią została podpisana w marcu 2008 roku, o handlu usługami natomiast – w lutym 2019 roku, weszły one w życie, odpowiednio, w grudniu 2008 oraz w sierpniu 2020 roku. Umowa o wolnym handlu między ASEAN a Republiką Korei została podpisana w sierpniu 2006 roku dla towarów, w listopadzie 2008 roku – dla usług, a weszły w życie, odpowiednio, w styczniu 2010 oraz w maju 2009 roku. Umowa o wolnym handlu ASEAN – Australia – Nowa Zelandia została podpisana zarówno w odniesieniu do towarów, jak i usług w lutym 2009 roku, weszła w życie dla obu kategorii asortymentów w styczniu 2010 roku. Umowa o wolnym handlu towarami pomiędzy ASEAN i Indiami została podpisana w sierpniu 2009 roku, o handlu usługami natomiast – w listopadzie 2014 roku, a weszły one w życie, odpowiednio, w styczniu 2010 i w lipcu 2015 roku. Ostatnie z porozumień ASEAN Plus zawarto z Hongkongiem w marcu 2018 roku (zarówno dla handlu towarami, jak i usługami), weszło ono w życie w czerwcu 2019 roku (WTO, 2023c).

W gronie państw członkowskich ASEAN kolejnym ważnym etapem integracji ekonomicznej było powołanie Wspólnoty Gospodarczej ASEAN (ASEAN Economic Community – AEC) na mocy Deklaracji Concord II (2003), która weszła w życie z końcem grudnia 2015 roku. Podstawowym założeniem AEC jest zbudowanie jednolitego rynku i bazy produkcyjnej ze swobodnym przepływem towarów, usług, kapitału i siły roboczej w celu zwiększenia wkładu Azji Południowo-Wschodniej – jako centrum produkcyjnego i usługowego – w globalne łańcuchy wartości oraz zwiększenia dobrobytu regionalnych gospodarek i społeczeństw (ASEAN, 2023).

W tym czasie kraje Azji Wschodniej zawarły również szereg dwustronnych umów o wolnym handlu o charakterze wewnątrz- i pozaregionalnym. W większości przypadków porozumienia te obejmowały, poza preferencjami taryfowymi, kwestie takie jak przepływ usług, ochrona własności intelektualnej, inwestycje i konkurencja, rozstrzyganie sporów, regulacje środowiskowe, rynek pracy, reguły pochodzenia, techniczne bariery handlowe (Hirastuka i in., 2009). Najwięcej podpisanych i obowiązujących porozumień handlowych mają, w świetle ostatnich danych, Singapur, Chiny oraz Japonia (20-27), natomiast wliczając negocjowane aktualnie umowy o wolnym handlu, niekwestionowanymi liderami w gronie państw RCEP są Singapur oraz Republika Korei (34-39). W ramach ASEAN relatywnie najmniej pozostających w mocy porozumień handlowych, tj. nie więcej niż 10, mają trzy najsłabiej rozwinięte gospodarki subregionu, tj. Kambodża, Laos i Myanmar, jak również Filipiny. Warto ponadto podkreślić aktywność Tajlandii w zakresie negocjowania nowych umów handlowych (tab. 1.2).

Tabela 1.2. Regionalne porozumienia handlowe z udziałem krajów RCEP (stan na listopad 2022)

Kraj	Negocjowane	Podpisane	Podpisane, w mocy	Ogółem ^a
Australia	4	1	18	25
Brunei	1	0	11	13
Chiny	9	2	20	31
Filipiny	3	0	10	13
Indonezja	6	2	16	24
Japonia	6	0	20	27
Kambodża	1	1	9	11
Laos	1	0	10	11
Malezja	6	0	18	26
Myanmar	2	0	8	16
Nowa Zelandia	5	1	14	21
Republika Korei	12	3	19	34
Singapur	8	1	27	39
Tajlandia	9	0	15	25
Wietnam	3	0	15	19

^a Obejmuje dodatkowo zawarte porozumienia ramowe oraz umowy wygasłe.

Źródło: opracowanie własne na podstawie (ARIC, 2023).

Dopełnieniem krajowych ram regulacyjnych w zakresie ochrony inwestycji zagranicznych są liczne międzynarodowe porozumienia inwestycyjne (International Investment Agreement – IIA), przyjmujące zwykle postać bilateralnych traktatów inwestycyjnych (Bilateral Investment Treaty – BIT), jak również traktaty zawierające regulacje inwestycyjne (Treaty with Investment Provisions – TIP). W ostatnią z wymienionych kategorii umów międzynarodowych w regionie Azji Wschodniej wpisuje się m.in. Kompleksowe Porozumienie Inwestycyjne ASEAN (ASEAN Comprehensive Investment Agreement – ACIA), podpisane w lutym 2009 roku, jak również ponad sto bilateralnych i wielostronnych porozumień o wolnym handlu (Free Trade Agreement – FTA) z rozdziałami inwestycyjnymi (Chaisse i Bellak, 2015, s. 79).

IIA zapewniają zazwyczaj mechanizmy antydyskryminacyjne, ochronę inwestycji przed wywłaszczeniem bez odszkodowania, jak również dostęp do mechanizmów rozstrzygania sporów inwestor – państwo (*investor-state dispute settlement* – ISDS) oraz ułatwienia dla inwestorów zagranicznych w zakresie uruchomienia nowego przedsięwzięcia inwestycyjnego.

Kraje Azji Wschodniej pozostawały na przestrzeni lat bardzo aktywne w zakresie zawierania dwustronnych traktatów inwestycyjnych (BIT), w ostatnim okresie także traktatów z przepisami inwestycyjnymi (TIP), tj. porozumień inwestycyjnych (Inve-

stment Agreement – IA), porozumień o ochronie inwestycji (Investment Protection Agreement – IPA), kompleksowych porozumień inwestycyjnych (Comprehensive Investment Agreement – CIA), porozumień ramowych (Framework Agreement – FA), kompleksowych porozumień o współpracy gospodarczej (Comprehensive Economic Cooperation Agreement – CECA), czy porozumień o bliższym partnerstwie gospodarczym (Closer Economic Partnership Agreement – CEPA).

Niekwestionowanym liderem pod względem liczby zawartych bilateralnych traktatów inwestycyjnych (BIT) w gronie państw RCEP są Chiny, które zawarły dotychczas 125 takich umów, z czego 106 pozostaje w mocy, oraz Republika Korei – odpowiednio 93 oraz 87 (tab. 1.3). W gronie państw ASEAN najczęściej, bo 66 BIT, zawarły dotychczas Malezja, z czego 55 pozostaje w mocy, kolejno Wietnam – odpowiednio 62 oraz 49, Singapur – 48 i 38, a w dalszej kolejności Indonezja (43 i 27). Po ponad 30 zawartych i pozostających w mocy BIT miały, według stanu na październik 2022 roku, Filipiny i Tajlandia, relatywnie najmniej aktywne w tym obszarze w Azji Południowo-Wschodniej były Brunei oraz Myanmar, w gronie państw ASEAN Plus natomiast – Nowa Zelandia. Z drugiej strony, Singapur dysponował zdecydowanie największą liczbą traktatów z przepisami inwestycyjnymi – odpowiednio 38 zawartych, 33 pozostające w mocy, pozostawiając daleko w tyle takie kraje regionu, jak Malezja, Tajlandia, Australia, Japonia czy Chiny.

Tabela 1.3. Bilateralne traktaty inwestycyjne (BIT) i traktaty z postanowieniami inwestycyjnymi (TIP) pozostające w mocy z udziałem krajów RCEP (stan na październik 2022)^a

Kraj	Bilateralne traktaty inwestycyjne (w mocy)	Traktaty z postanowieniami inwestycyjnymi (w mocy)
Australia	15 (15)	23 (21)
Brunei	7 (5)	21 (19)
Chiny	125 (106)	25 (22)
Filipiny	39 (31)	17 (16)
Indonezja	43 (27)	22 (17)
Japonia	36 (32)	22 (20)
Kambodża	26 (16)	18 (16)
Laos	23 (21)	17 (15)
Malezja	66 (55)	26 (23)
Myanmar	10 (8)	16 (14)
Nowa Zelandia	4 (2)	18 (16)
Republika Korei	93 (87)	26 (21)
Singapur	48 (38)	38 (33)
Tajlandia	39 (36)	24 (22)
Wietnam	62 (49)	26 (20)

^a Dane nie uwzględniają porozumień, które zostały wypowiedziane, rozwiązane za obopólną zgodą lub stały się przedmiotem renegotjacji.

Źródło: opracowanie własne na podstawie (UNCTAD, 2023a).

W ostatnim dziesięcioleciu reformy w obszarze ochrony oraz liberalizacji inwestycji dokonywały się za pośrednictwem porozumień regionalnych, jak wspomniana wyżej ACIA, która powstała w efekcie połączenia zawartych uprzednio Porozumienia o Gwarancji Inwestycyjnej ASEAN (ASEAN Investment Guarantee Agreement – AIGA) oraz Porozumienia Ramowego o Obszarze Inwestycyjnym ASEAN (Framework Agreement on ASEAN Investment Area). ACIA przewiduje wzrost transparentności i przewidywalności regulacji inwestycyjnych w krajach ASEAN w takich sektorach, jak rolnictwo, sektor wytwórczy i wydobywczy, rybołówstwo, leśnictwo, górnictwo, jak również usługi związane z sektorem wytwórczym. Co istotne, ACIA czerpie z najlepszych rozwiązań zastosowanych w zawartych dotychczas BIT oraz w porozumieniu o wolnym handlu ASEAN – Australia – Nowa Zelandia, włączając efektywny system ISDS, narodowe traktowanie inwestorów zagranicznych, stosowanie klauzuli największego uprzywilejowania, ochronę przed niezgodnym z prawem wywłaszczeniem, prawo do bezpłatnego transferu funduszy, swobodę powoływania członków zarządu oraz wyższego szczebla zarządzającego. ACIA wprowadziła m.in. definicję inwestycji objętych gwarancją, ustanowiła gwarancje środowiskowe i społeczne dla gospodarek przyjmujących, eliminując za to wymogi w zakresie lokalnego wkładu, aktywności eksportowej czy kryteria wejścia inwestycji.

W kwietniu 2019 roku podczas spotkania ministrów gospodarki państw ASEAN doszło do podpisania Czwartego Protokołu (Fourth Protocol), wprowadzającego zmiany do ACIA oraz wspomnianego już wyżej AFAS. Modyfikacja ACIA sprowadzała się do doprecyzowania i rozszerzenia zobowiązań w zakresie zakazu nakładania na inwestorów dodatkowych wymogów odnośnie do wydajności (UNCTAD, 2019, s. 101). Poza wspomnianymi wyżej porozumieniami handlowymi ASEAN Plus, zawierającymi każdorazowo komponent inwestycyjny, gospodarki Azji Południowo-Wschodniej zawarły odrębne międzynarodowe porozumienia inwestycyjne z Japonią (2008, format CEPA), Republiką Korei i Chinami (2009, format IA), Indiami (2014, format IA) oraz Hongkongiem (2017, format IA).

Ze względu na wstrząsy, takie jak globalny kryzys finansowy 2007-2009, pandemia COVID-19 i wojna na Ukrainie, gospodarki rozwinięte, rynki wschodzące i rozwijające się doświadczyły spadku wolumenu handlu (w tym przepływów GVC) spowodowanego spadkiem popytu, inwestycji i pozostałego kapitału przepływów, podając w wątpliwość skuteczność polityki wzrostu opartej na eksporcie w dłuższej perspektywie.

Model rozwoju dominujący w gospodarkach Azji Wschodniej stanowi wyzwanie z pięciu zasadniczych powodów. Po pierwsze, wstrząsy spowodowały spadek popytu na kluczowych rynkach docelowych, tj. w Stanach Zjednoczonych i Europie Zachodniej, co zmniejszyło popyt na import z rynków wschodzących i rozwijających się oraz przepływy BIZ. Tym samym polityka wzrostu kierowana eksportem zwiększyła podatność rynków wschodzących regionu na wahania i kryzysy na rynkach docelowych (głównie zachodnich) i doprowadziła do wewnątrz- i pozaregionalnej synchronizacji cykli koniunkturalnych (Calderón i in., 2007). Po drugie, blisko trzy dekady polityki

wzrostu napędzanego eksportem znacząco zwiększyły udział rynków wschodzących w światowym PKB i eksporcie – w przypadku rynków wschodzących należących do grupy ASEAN Plus Trzy, czyli Chin oraz dziewięciu krajów ASEAN, z wyjątkiem Singapuru – odpowiednio, do 21,37 i 20,1%, wypierając gospodarki rozwinięte, jednocześnie ograniczając ich możliwości żywienia i wzrostu. Po trzecie, w wyniku wdrażania przez wiele gospodarek rozwijających się i wschodzących polityki wzrostu opartej na eksporcie, relatywne ceny towarów przemysłowych (zwłaszcza tych o niskim poziomie zaawansowania technologicznego) i produktów podstawowych zaczęły spadać wraz ze wzrostem podaży (Sarkar i Singer, 1991). Efekt ten był spowodowany nadwyżkami mocy produkcyjnych nastawionych na eksport sektorów wytwórczych w regionach wschodzących, w tym w Azji Wschodniej (Kaplinsky, 2000). Zgodnie z założeniem Singera (1950) gospodarki wschodzące z Azji Wschodniej doświadczyły pogorszenia warunków handlu z powodu silnej zależności od światowych rynków eksportowych. Po czwarte, liberalizacyjny wyścig doprowadził do różnicowania standardów i regulacji dotyczących zatrudnienia, płac, ochrony środowiska, inwestycji czy opodatkowania. Nie sprzyjało to jednak poprawie warunków pracy, jakości instytucji, wyrównywaniu dochodów czy wzrostowi płac, jednocześnie narastającym problemem był brak stabilności finansowej oraz relatywnie niskie przewagi komparatywne. Po piąte, Chiny od dziesięcioleci realizowały model wzrostu opartego na eksporcie, skutecznie wypierając mniejsze rynki wschodzące i rozwijające się z konkurencji o rynki eksportowe i BIZ, wykorzystując naturalne atuty w postaci licznej, taniej siły roboczej oraz dużych rozmiarów rynku wewnętrznego (Palley, 2011). Ten efekt Blecker (2002) nazwał „błędem kompozycji”.

Odpowiedzią na erozję modelu wzrostu opartego na eksporcie jest model wzrostu ukierunkowany na popytową stronę gospodarki, aczkolwiek nie kosztem rezygnacji z eksportu, stanowiącego źródło finansowania importu surowców oraz wyrobów finalnych. Felipe i Lim (2005) w analizie empirycznej wybranych krajów Azji Wschodniej (Chiny, Republika Korei, Filipiny i Tajlandia) dowiedli jednoczesnego wzrostu popytu krajowego, akumulacji kapitału brutto oraz eksportu netto. W rezultacie odrzucili twierdzenie Palleya (2002), jakoby model wzrostu oparty na eksporcie miał doprowadzić do azjatyckiego kryzysu finansowego. Za źródła tego ostatniego autorzy uznali natomiast przewartościowanie walut lokalnych, nadmierne zadłużenie oraz bańki spekulacyjne w niehandlowych sektorach gospodarek narodowych. Paradoksalnie, najsilniej dotknięte przez azjatycki kryzys finansowy gospodarki regionu, czyli Republika Korei oraz Tajlandia, położyły większy nacisk na wzrost eksportu netto niż popyt krajowy. Razmi i Hernandez (2011) badali implikacje globalnego kryzysu finansowego dla modelu wzrostu opartego na eksporcie w krajach Azji Wschodniej, wykazując silną korelację pomiędzy udziałem przemysłu w PKB i eksporcie do gospodarek uprzemysłowionych a wzrostem realnego PKB *per capita*. Autorzy dowiedli pozytywnego wpływu eksportu na rynki rozwinięte na wzrost produktywności rynków wschodzących w Azji Wschodniej, w szczególności ze względu na ekspozycję na

międzynarodową konkurencję, jak również dyfuzję wiedzy i technologii. Niewątpliwie ważną rolę odegrały tu BIZ oraz import dóbr kapitałowych z krajów rozwiniętych.

W warunkach spowolnienia bądź recesji na kluczowych rynkach eksportowych na znaczeniu zyskuje popyt wewnętrzny. To z kolei wymaga częściowego zastąpienia subsydiów eksportowych subsydiami produkcyjnymi na rynek krajowy, jak również stymulowania konsumpcji gospodarstw domowych. W tym kontekście Palley (2011) wskazała na potrzebę tworzenia sieci zabezpieczenia społecznego, pobudzania wzrostu płac i powiązania ich ze wzrostem produktywności poprzez wprowadzenie płacy minimalnej, rozwoju infrastruktury publicznej, poprawę dostępności dóbr publicznych, jak opieka zdrowotna i edukacja, a także ustanowienia zrównoważonego, progresywnego systemu podatkowego. Z perspektywy międzynarodowej wspomniany autor wskazywał na konieczność odejścia od międzynarodowej konkurencji w zakresie standardów zatrudnienia, ochrony środowiska i polityki społecznej na rzecz ustanowienia globalnych reguł w tych dziedzinach, zastąpienia niedowartościowanych kursów walutowych kursami zarządzanymi, jak również zrównoważenia międzynarodowych rozliczeń handlowych, ograniczenia rywalizacji regulacyjnej w przyciąganiu BIZ ukierunkowanych na eksport. Głównymi problemami są jednak niechęć poszczególnych krajów do jednostronnego odchodzenia od przyjętego przed laty i realizowanego z powodzeniem modelu wzrostu opartego na eksporcie, brak koordynacji dla tego typu zmian paradygmatu rozwoju na poziomie międzynarodowym, jak również bariery strukturalne wynikające z silnej pozycji politycznej branż zorientowanych na eksport w poszczególnych krajach i regionach.

1.4

Najważniejsze postanowienia RCEP

Podstawowym założeniem porozumienia RCEP jest zwiększenie handlu w regionie dzięki ograniczeniu barier taryfowych oraz pozataryfowych. Postanowienia obejmują m.in. ujednoczenie ram regulacyjnych w dziedzinie konkurencji, inwestycji, praw własności intelektualnej, jak również uzgodnienia w zakresie wzajemnego uznawania standardów technicznych, norm oraz harmonizacji reguł pochodzenia. Jednocześnie studiowane megaregionalne porozumienie handlowe zasadniczo nie oddziałuje na standardy w zakresie ochrony środowiska, polityki rynku pracy czy funkcjonowania sektora przedsiębiorstw państwowych na poziomie krajów członkowskich RCEP.

Porozumienie RCEP składa się z 20 rozdziałów oraz 17 załączników:

Rozdział 1 – Postanowienia wstępne i definicje ogólne

Rozdział 2 – Obrót towarami

Rozdział 3 – Reguły pochodzenia

- Załącznik 3A (Przepisy dotyczące konkretnych produktów)
- Załącznik 3B (Minimalne wymagania informacyjne)
- Rozdział 4 – Procedury celne i ułatwienia w handlu
 - Załącznik 4A (Okres realizacji zobowiązań)
- Rozdział 5 – Środki sanitarne i fitosanitarne
- Rozdział 6 – Normy, przepisy techniczne i procedury oceny zgodności
- Rozdział 7 – Środki ochrony prawnej
 - Załącznik 7A. Praktyki dotyczące postępowania w sprawie ceł antydumpingowych i wyrównawczych
- Rozdział 8 – Handel usługami
 - Załącznik 8A. Usługi finansowe
 - Załącznik 8B. Usługi telekomunikacyjne
 - Załącznik 8C. Usługi profesjonalne
- Rozdział 9 – Tymczasowy przepływ osób fizycznych
- Rozdział 10 – Inwestycje
 - Załącznik 10A. Międzynarodowe prawo zwyczajowe
 - Załącznik 10B. Wyłączenie
- Rozdział 11 – Własność intelektualna
 - Załącznik 11A. Okresy przejściowe dla poszczególnych stron
 - Załącznik 11B. Lista wniosków o pomoc techniczną
- Rozdział 12 – Handel elektroniczny
- Rozdział 13 – Konkurencja
 - Załącznik 13A. Zastosowanie artykułu 13.3 (Właściwe środki przeciwko działaniom antykonkurencyjnym) i artykułu 13.4 (Współpraca) do Brunei
 - Załącznik 13B. Zastosowanie artykułu 13.3 (Właściwe środki przeciwko działaniom antykonkurencyjnym) i artykułu 13.4 (Współpraca) do Kambodży
 - Załącznik 13C. Zastosowanie artykułu 13.3 (Właściwe środki przeciwko działaniom antykonkurencyjnym) i artykułu 13.4 (Współpraca) do Laosu
 - Załącznik 13D. Zastosowanie artykułu 13.3 (Właściwe środki przeciwko działaniom antykonkurencyjnym) i artykułu 13.4 (Współpraca) do Myanmaru
- Rozdział 14 – Małe i średnie przedsiębiorstwa
- Rozdział 15 – Współpraca gospodarcza i techniczna
- Rozdział 16 – Zamówienia rządowe
 - Załącznik 16A. Środki papierowe lub elektroniczne wykorzystywane przez strony do publikacji informacji dotyczących transparentności
- Rozdział 17 – Postanowienia ogólne i wyjątki
- Rozdział 18 – Postanowienia instytucjonalne
 - Załącznik 18A. Funkcje organów pomocniczych Wspólnego Komitetu RCEP
- Rozdział 19 – Rozstrzyganie sporów
- Rozdział 20 – Postanowienia końcowe

Zapisy porozumienia przewidują możliwość przyjęcia w grono członków nowych państw regionu, aczkolwiek z zastrzeżeniem, że może to nastąpić nie wcześniej niż 18 miesięcy po wejściu porozumienia w życie, tj. przed 1 lipca 2023 roku. Hongkong jest jak dotąd jedynym aplikantem zainteresowanym oficjalnie członkostwem w RCEP już od marca 2022 roku (HKTDC Research, 2022). Tymczasem Indie, jako pierwotny członek negocjujący RCEP, miały możliwość skorzystania z przyspieszonej procedury przystąpienia, przewidującej odstępstwo od ww. wymogu 18 miesięcy, jednak z niej nie skorzystały.

Jak dowodzili Crivelli i in. (2021a), dodatkowe korzyści wynikające z dostępu do nowych rynków regionalnych wskutek przystąpienia do RCEP odniesie Japonia, w dalszej kolejności Chiny oraz Republika Korei, zatem trzy nominalnie największe gospodarki RCEP, generujące największe obroty handlowe. Wynika to w szczególności z tego, że Japonia nie zawarła dotychczas bilateralnego porozumienia o wolnym handlu ani z Chinami, ani z Republiką Korei (Chiny i Republika Korei zawarły dwustronną umowę o wolnym handlu w czerwcu 2015 roku), natomiast po wejściu w życie RCEP większość japońskich produktów zostanie docelowo zwolniona z cła w obrotach wzajemnych. Co istotne, RCEP przewiduje indywidualne harmonogramy znoszenia ceł dla poszczególnych państw członkowskich, ponadto korzystanie z preferencji taryfowych wymaga spełnienia kryteriów sformułowanych dla poszczególnych grup asortymentowych w rozdziale 3 umowy, tj. reguły pochodzenia.

W efekcie wieloletniego procesu negocjacyjnego uzgodniono aż 38 harmonogramów taryfowych o bardzo długich horyzontach czasowych, sięgających nawet dwóch dekad (Elms, 2021). Niektóre kraje, mianowicie Australia, Brunei, Kambodża, Laos, Malezja, Nowa Zelandia, Singapur i Tajlandia, uzgodniły jednolitą taryfę celną dla wszystkich partnerów RCEP. Japonia jako jedyna zastosowała wariant hybrydowy: co prawda, większość linii taryfowych wiąże w jednakowym stopniu wszystkie kraje RCEP, jednakże dla niektórych pozycji szczegółowych zarówno stawki, jak i harmonogramy ich redukcji pozostają odmienne dla poszczególnych państw członkowskich. Chiny, Filipiny, Indonezja, Republika Korei i Wietnam zdecydowały się na odrębne harmonogramy dla każdego z państw sygnatariuszy (tab. 1.4). W praktyce oznacza to, że ten sam produkt może być objęty na poziomie kraju członkowskiego różnymi stawkami celnymi zależnie od kraju pochodzenia w ramach ugrupowania, co dodatkowo komplikuje korzystanie z preferencji taryfowych.

Co istotne, część państw członkowskich ASEAN zastosowała odrębne harmonogramy taryfowe odnoszące się do innych państw Azji Południowo-Wschodniej. Oznacza to, że mimo negocjowania jako blok, kraje ASEAN nie zdecydowały się na transponowanie do RCEP postanowień w zakresie redukcji i eliminacji ceł przewidzianych w Porozumieniu ASEAN ws. Handlu Towarami (ASEAN Trade in Goods Agreement – ATIGA) z 2009 roku. Z tego punktu widzenia dla członków ASEAN megaregionalne porozumienie RCEP to odrębna umowa oferująca nowe reguły handlu, także w obrębie ich ugrupowania. Eksporterzy zainteresowani preferencjami w zakresie kumulacji

Tabela 1.4. Harmonogramy taryfowe w RCEP

Kraj	Partnerzy otrzymujący zróżnicowane harmonogramy taryfowe
Australia	–
Brunei	–
Chiny	ASEAN, Australia, Japonia, Nowa Zelandia, Republika Korei
Filipiny	Australia, Chiny, Japonia, Nowa Zelandia, Republika Korei
Indonezja	ASEAN, Australia, Chiny, Japonia, Nowa Zelandia, Republika Korei
Japonia	ASEAN, Australia, Chiny, Nowa Zelandia, Republika Korei
Kambodża	–
Laos	–
Malezja	–
Myanmar	–
Nowa Zelandia	–
Republika Korei	ASEAN, Australia, Chiny, Japonia, Nowa Zelandia
Singapur	–
Tajlandia	–
Wietnam	ASEAN, Australia, Chiny, Japonia, Nowa Zelandia, Republika Korei

Źródło: opracowanie własne na podstawie (RCEP, 2020).

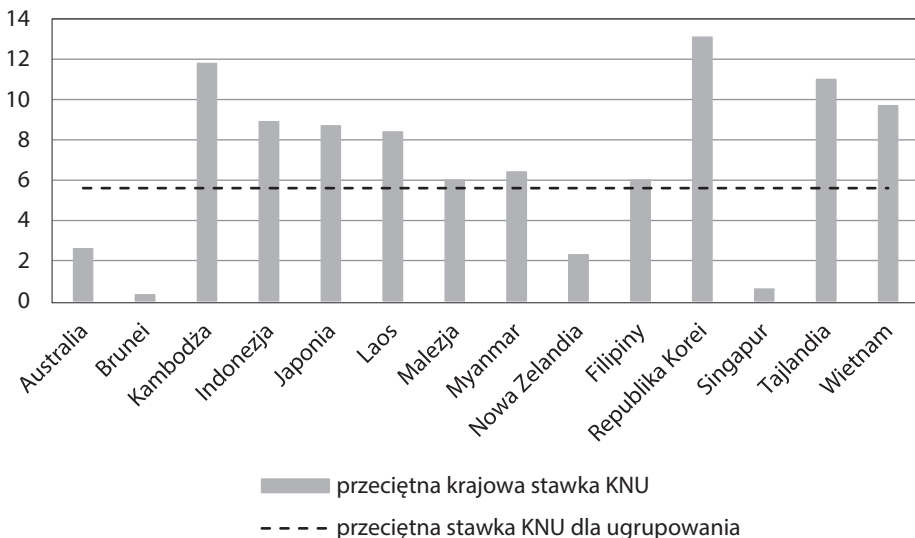
pochodzenia w ramach RCEP mogą zostać objęci stawkami celnymi nawet w przypadku, gdy poprzednio zawarte porozumienie handlowe pomiędzy krajami zaangażowanymi w transakcję przewidywały ich całkowite zniesienie. Nie oznacza to jednak uchylenia zapisów ATIGA, jedynie dodatkową opcję, w której opłacenie cła kompensowane jest korzyściami z tytułu kumulacji pochodzenia.

Ogólnie rzecz biorąc, blisko 35% pozycji taryfowych jest już na ten moment zwolnionych z cła w obrotach w ramach ugrupowania, stopniowe obniżanie ceł będzie procesem czasochłonnym, skomplikowanym, ale także niepełnym – po upływie 20 lat od dnia wejścia umowy w życie cła będą nadal obowiązywały dla niemal 11% wolumenu obrotów wzajemnych. W rezultacie przedsiębiorstwa zaangażowane w handel międzynarodowy, dążąc do maksymalizacji korzyści, muszą prowadzić analizy porównawcze obowiązujących, częściowo nachodzących na siebie porozumień o wolnym handlu angażujących wybrane kraje RCEP i decydować, zależnie od ich zapisów, z jakich preferencji w danych okolicznościach najlepiej skorzystać (Crivelli i in., 2022).

W rozdziale 2 umowy, regulującym kwestie dostępu do rynku państw członkowskich dla handlu towarowego, zadeklarowano wzrost przejrzystości w zakresie procedur pozyskiwania pozwoleń na przywóz, docelową transpozycję taryfową różnych wersji zharmonizowanego systemu (HS), jak również powołanie forum współpracy w obszarze dobrych praktyk na rzecz uregulowania środków oddziałujących na

handel towarami. Przewidziano ponadto utworzenie mechanizmu konsultacyjnego celem eliminacji barier pozataryfowych utrzymywanych przez kraje członkowskie RCEP w obrotach wzajemnych. Co ciekawe, tego rodzaju mechanizm wdrożono w ramach ATIGA, nie spełnił on jednak swojej roli (EABC, 2019). Wzorem ATIGA, w ramach RCEP opracowano program działań w obszarze inicjatyw sektorowych, mający na celu uzgodnienie kolejnych zobowiązań ograniczających bądź eliminujących bariery w handlu towarowym na poziomie branż. Sygnatariusze RCEP potwierdzili również wspólne dążenie do wyeliminowania subsydiów eksportowych w rolnictwie oraz przeciwdziałanie podobnego rodzaju praktykom w przyszłości. W porozumieniu zabrakło natomiast postanowień regulujących stosunki z uprzednio zawartymi bądź przyszłymi umowami o wolnym handlu zawieranymi z krajami spoza regionu RCEP.

Z punktu widzenia przedsiębiorstw istotny jest zakres oferowanych preferencji, czyli różnica między zastosowaną stawką celną Klauzuli Najwyższego Uprzywilejowania (KNU) a stawką preferencyjną. Stawka celna KNU (liczona jako średnia stawka dla poszczególnych asortymentów) dla importu w ramach RCEP sięga przeciętnego poziomu 5,6%, przy czym najniższa pozostaje dla Brunei – 0,3%, najwyższa zaś dla Republiki Korei – 13,1%. Przeciętne stawki celne KNU poniżej średniego poziomu RCEP utrzymują, poza Brunei, także Australia, Nowa Zelandia oraz Singapur (rys. 1.1). Większość krajów RCEP wciąż zatem dysponuje szerokim marginesem preferencji, jakie może zaoferować partnerom zagranicznym.

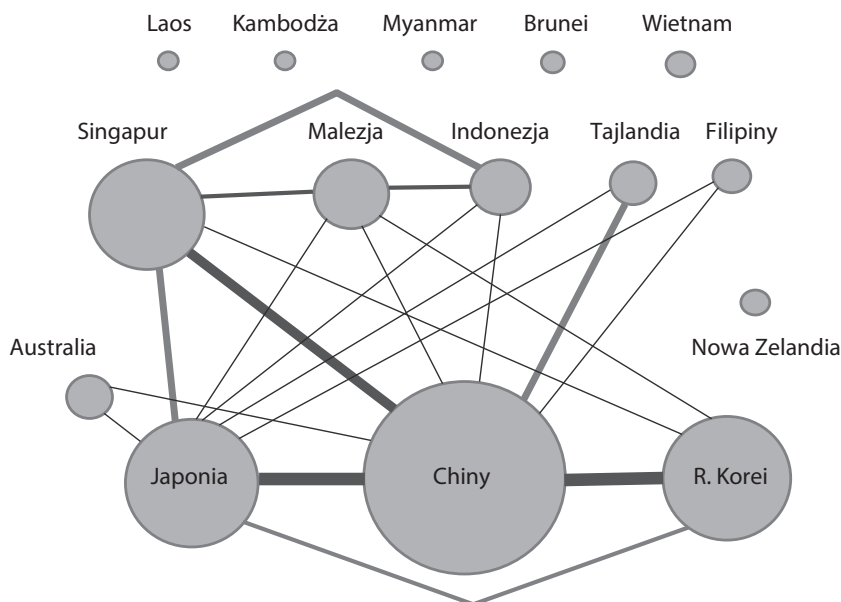


Rys. 1.1. Stawki celne KNU w krajach RCEP (%)

Źródło: opracowanie własne na podstawie (UNCTAD, 2023b).

Banga i in. (2021) dowiedli empirycznie, posiłkując się modelem równowagi częściowej, że po wejściu w życie RCEP gospodarki ASEAN doświadczą pogorszenia bilansu handlowego w skali nawet 6% rocznie, poprawę w tym zakresie odczują natomiast pozostałe kraje członkowskie, na czele z Japonią oraz Nową Zelandią. Wzrost importu z Chin ma dotyczyć w szczególności Japonii i Republiki Korei, w mniejszym stopniu państw ASEAN, z wyjątkiem Laosu i Wietnamu.

Mając na uwadze rangę powiązań pomiędzy gospodarkami RCEP w ramach łańcuchów wartości, dzięki którym rozmaite części i komponenty mogą wielokrotnie przekraczać granice państw, można stwierdzić, że korzyści z tytułu eliminacji bądź też ograniczania barier taryfowych i pozataryfowych są znacznie wyższe dla handlu w globalnych łańcuchach wartości (*global value chain* – GVC) niż w przypadku konwencjonalnego obrotu wyrobami gotowymi. W świetle szacunków UNCTAD (2020) w 2017 roku wolumen przepływów GVC w ramach RCEP przekroczył wartość 1,5 bln USD i konsekwentnie rósł w kolejnych latach. Implementacja omawianego megaregionalnego porozumienia sprzyjać będzie włączeniu na większą skalę do wewnątrzregionalnych łańcuchów wartości, zdominowanych, jak dotychczas, przez Chiny, Japonię, Republikę Korei, mniejszych gospodarek zlokalizowanych w subregionie południowo-wschodnim, takich jak Brunei, Kambodża, Laos, Myanmar czy Wietnam (rys. 1.2).



Rozmiar kul prezentuje udział w handlu wewnątrz łańcuchów wartości w regionie RCEP. Grubość linii łączących gospodarki państw członkowskich odzwierciedla rozmiary handlu w ramach łańcuchów wartości (uwzględniono jedynie przepływy handlowe przekraczające wartość 10 mld USD).

Rys. 1.2. Powiązania gospodarek RCEP w ramach łańcuchów wartości

Źródło: opracowanie własne na podstawie (ADB, 2022, s. 10).

Jak podkreślają Hayakawa i in. (2020), ustanowienie megaregionalnego porozumienia RCEP w regionie dysponującym gęstą siecią umów o wolnym handlu prawdopodobnie jeszcze bardziej skomplikuje otoczenie regulacyjne handlu w związku z efektem „misy spaghetti”. W okolicznościach współistnienia wielu preferencyjnych systemów taryfowych wybór przez eksportera jednego z nich będzie uzależniony, w opinii przywołanych autorów, od asortymentu objętego preferencjami, zakresu obniżek taryfowych oraz łatwości spełnienia reguł pochodzenia. Inama i Sim (2015) dowiedli, że wskaźniki wykorzystania preferencji handlowych w krajach ASEAN są niskie, nawet jeśli nie są one publicznie dostępne. Crivelli i in. (2021b) argumentowali z kolei, że niskie wskaźniki wykorzystania preferencji przewidzianych umowami o wolnym handlu wynikają głównie ze skomplikowania reguł pochodzenia oraz powiązanych z nimi procedur administracyjnych. W odniesieniu do RCEP istnieje konieczność bieżącego monitorowania efektywności porozumienia, w tym zakresu wykorzystania jego poszczególnych postanowień i preferencji, identyfikowania ewentualnych problemów i dokonywania korekt poprzez wbudowane w umowę mechanizmy konsultacyjne i międzyrządowe.

Niewątpliwie jednym z kluczowych komponentów RCEP są reguły pochodzenia opisane w rozdziale 3 porozumienia. Przewidują one możliwość kumulacji wartości generowanej w obrębie poszczególnych gospodarek ugrupowania w toku procesu wytwórczego, tym samym wkład wartościowy z innych państw członkowskich RCEP może być traktowany jako lokalny cel spełnienia wymogów w zakresie regionalnego wkładu wartościowego (RWW). Ze względu na zaangażowanie w porozumienie Chin, Japonii oraz Republiki Korei, jednych z największych i najbardziej konkurencyjnych dostawców surowców i półproduktów na świecie, spełnienie reguł pochodzenia poprzez kumulację pochodzenia w obrębie ugrupowania RCEP o tak szerokim zasięgu geograficznym jest istotnie ułatwione (Crivelli i Inama, 2022). Wu (2019) przekonywał z kolei, że celem usankcjonowania centralnej roli ASEAN w strukturze RCEP należy podjąć wysiłki na rzecz ustanowienia jednolitych reguł pochodzenia na poziomie ASEAN na wzór tych wypracowanych na poziomie UE bądź też rozszerzenia możliwości korzystania z kumulacji w kontekście dostępu do preferencji handlowych.

Problemy z regułami pochodzenia w RCEP wynikają przede wszystkim z obowiązujących wymogów administracyjnych. Co prawda, porozumienie przewiduje możliwość samodzielnego poświadczenia pochodzenia produktu ze strony eksportera, aczkolwiek okres przejściowy dla wejścia w życie tego przepisu zależnie od kraju sygnatariusza wynosi aż 10-20 lat, z możliwością dalszego odroczenia na piśmie wniosek. Póki co zatem świadectwa pochodzenia mogą wystawiać jedynie organy rządowe lub upoważnieni eksporterzy, co skutkuje dużymi rozbieżnościami w zakresie praktyk stosowanych przez krajowe administracje celne.

Reguły pochodzenia, określanych jako specyficzne dla produktu (*product-specific*), sformułowano w porozumieniu RCEP aż 2076, aczkolwiek jest to wciąż istotnie mniej niż w przypadku konkurencyjnej umowy CPTPP (2959) czy wspomianej już umowy ATIGA (2735). Jednakże, na zdezagregowanym poziomie sześciocyfrowych kodów ta-

ryfowych HS specyficznych dla produktu reguł pochodzenia jest w omawianej umowie aż 5205, podczas gdy w przypadku CPTPP zaledwie 910 (jednocześnie drugie z wymienionych porozumień megaregionalnych ustanowiło dodatkowe 294 reguły pochodzenia na poziomie czterocyfrowych kodów taryfowych HS). Tak duża rozpiętość wynika z tego, że RCEP nie stosuje wyłącznie standardowej reguły regionalnego wkładu wartościowego na poziomie 40%, lecz szeroki zakres reguł zapewniających eksporterom wybór, czy kierować się kryterium RWW, czy też, jak w większości przypadków, kryterium zmiany pozycji taryfowej (Crivelli i in., 2022).

Rozdział 4 RCEP, wzorowany na rozwiązaniach zawartych w Porozumieniu WTO ws. Ułatwień w Handlu (Trade Facilitation Agreement – TFA), obejmuje takie obszary, jak: punkt kompleksowej obsługi (jedno okienko), współpraca organów celnych, procedury specjalne dla upoważnionych przedsiębiorców, system zarządzania ryzykiem w odniesieniu do kontroli celnej i audytów po odprawie celnej, publikowanie informacji celnych, jak również logistyka celna i handlowa. Ważnym postanowieniem RCEP są limity czasowe dla procedur tranzytowych, dotyczące także przesyłek ekspresowych oraz asortymentów łatwo się psujących. Jest to niewątpliwie istotne z perspektywy lokalnych wytwórców żywności, operujących szczególnie w obrębie słabiej rozwiniętych gospodarek regionu. Usankcjonowano także ramy czasowe dla wydawania wiążących decyzji celnych w zakresie wartości celnej, klasyfikacji taryfowej oraz pochodzenia towarów, aby usprawnić obrót towarami określanymi mianem złożonych. Porozumienie przewiduje ponadto specjalne i zróżnicowane traktowanie rozwijających się państw członkowskich, z czego skorzystały Kambodża, Laos, Myanmar oraz Wietnam, odraczając wdrożenie uzgodnień ws. ułatwień handlowych o 2-5 lat. Warto wspomnieć, że w świetle danych WTO (2023a) pełnego bądź niemal pełnego wdrożenia zobowiązań z tytułu TFA (90-100%) dokonała znakomita większość państw RCEP, w przypadku Kambodży i Wietnamu postęp oszacowano na ponad 80%, niemniej jednak w przypadku Laosu i Myanmaru było to, odpowiednio, 49,6 oraz 8,8%. Tymczasem przeciętny wskaźnik wdrożenia zobowiązań z tytułu umowy dla państw WTO wyniósł 77% (stan na koniec sierpnia 2023 roku).

Ciekawych wniosków dostarcza także Indeks Restrykcyjności Regulacyjnej OECD BIZ (FDI Regulatory Restrictiveness Index) zestawiający 83 kraje i terytoria autonomiczne, włącznie ze wszystkimi krajami RCEP. Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) rozpatruje się bowiem jako jeden z istotnych atrybutów konkurencyjnej gospodarki przyciągającej inwestorów zagranicznych. Stosunkowo niskim wskaźnikiem restrykcyjności regulacyjnej BIZ charakteryzowały się w 2022 roku trzy gospodarki RCEP o mocno zróżnicowanym poziomie rozwoju społeczno-gospodarczego, mianowicie Japonia (0,052), Kambodża (0,054) oraz Singapur (0,059), podczas gdy średni wskaźnik dla krajów OECD oszacowano na poziomie 0,063 (OECD, 2023a). Myanmar, Wietnam, Brunei i Laos wykazywały przeciętny poziom otwartości systemu regulacyjnego (0,112-0,192), relatywnie wyższy natomiast Malezja, Tajlandia, Indonezja i Filipiny (0,257-0,374). Zauważalna jest prawidłowość, choć z pewnymi wyjątkami,

że kraje RCEP o relatywnie niższym poziomie rozwoju społeczno-gospodarczego i poziomie konkurencyjności oferowanych zasobów naturalnych, ludzkich, technicznych, technologicznych, potencjalnie bardziej zależne od finansowania zewnętrznego charakteryzują się stosunkowo mniej restrykcyjnym systemem regulacyjnym, dążąc do pozyskania inwestorów zagranicznych.

Wsparcie techniczne i finansowe ze strony państw członkowskich na wyższym poziomie rozwoju ma w tym kontekście kluczowe znaczenie, zważywszy na wpływ pełnego wdrożenia zobowiązań w zakresie ułatwień handlowych na liberalizację handlu i wzmocnienie globalnych łańcuchów wartości w regionie RCEP. W opinii Freunda (2016) korzystne z punktu widzenia państw regionu byłoby uwzględnienie w umowie dodatkowych aspektów, takich jak nakaz stosowania języka twardego prawa, czerpiącego ze standardów Światowej Organizacji Celnej, czy też rozpowszechnienie zasady *de minimis*, dopuszczającej import bezcłowy do określonego progu wartościowego.

W rozdziale 5 RCEP strony zadeklarowały wolę stopniowego ograniczania barier pozataryfowych w handlu, w szczególności pod postacią środków sanitarnych i fitosanitarnych (*sanitary and phytosanitary measures* – SPS) oraz barier technicznych w handlu (*technical barriers to trade* – TBT). W ostatnich dwóch dekadach skala ich stosowania w regionie azjatyckim w okolicznościach systematycznej obniżki barier taryfowych dynamicznie rosła (UNESCAP i UNCTAD, 2019). Zapisy RCEP korespondują ze zobowiązaniami wynikającymi z Porozumienia WTO ws. Stosowania Środków Sanitarnych i Fitosanitarnych (WTO Agreement on the Application of Sanitary and Phytosanitary Measures) oraz Porozumienia WTO ws. Barier Technicznych w Handlu (WTO Agreement on Technical Barriers to Trade).

W odniesieniu do SPS porozumienie RCEP przewiduje: (1) równoważność standardów krajowych odnośnie do poziomu ochrony sanitarnej i fitosanitarnej towarów, (2) regionalizację, sprowadzającą się do promowania standardów regionalnych w zakresie bezpieczeństwa wyrobów oraz (3) środki nadzwyczajne związane z obowiązkiem przeprowadzenia konsultacji i udzielenia informacji w przypadku, gdy jeden z krajów RCEP wdroży dodatkowe SPS. W obszarze TBT strony zobowiązały się do współpracy i wymiany informacji na żądanie, niemniej jednak bez jednoznacznego odwołania do międzynarodowych standardów i praktyk, tym samym usankcjonowano *de facto* autonomię państw członkowskich w tym zakresie. Ponadto RCEP nie przewiduje powołania specjalnego organu ds. wdrażania postanowień w obszarze SPS oraz TBT, co utrudni monitoring poczynionych przez poszczególne kraje członkowskie postępów w tym zakresie, wypracowywanie nowych rozwiązań i dobrych praktyk czy wzajemne dyscyplinowanie się przez sygnatariuszy umowy. RCEP realizuje standardy WTO w zakresie wzajemnego uznawania procedur zgodności, nie zapewnia jednak mechanizmów gwarantujących ich wdrożenie (rozdział 6).

Rozdział 7 RCEP reguluje kwestie środków ochrony handlu, w przedmiocie których kraje RCEP wykazują w ostatnich latach dużą aktywność na forum multilateralnym. W świetle danych WTO (2023b) w latach 1995-2022 tylko z inicjatywy dziesięciu

państw RCEP zainicjowano 1333 postępowania antydumpingowe (najwięcej w przypadku Australii oraz Chin – odpowiednio 378 i 294), co stanowiło aż 20,25% puli globalnej. Członkowie RCEP, na czele z Australią, Chinami i Republiką Korei, stosują środki antydumpingowe wymierzone najczęściej w inne kraje RCEP – wspomniane trzy kraje odgrywają najczęściej rolę inicjatorów oraz adresatów tego rodzaju postępowań w regionie (ADB, 2022, s. 35). Zapisy RCEP realizują postanowienia Porozumienia WTO ws. Antydumpingu (WTO Agreement on Anti-Dumping), Porozumienia WTO ws. Subsydiów i Środków Wyrównawczych (WTO Agreement on Subsidies and Countervailing Measures) oraz Porozumienia WTO ws. Środków Ochronnych (WTO Agreement on Safeguards). Kluczowym elementem omawianego rozdziału są środki ochronne przewidujące możliwość zawieszenia dalszej obniżki stawek celnych przewidzianych harmonogramem taryfowym RCEP bądź ich podwyższenia dla dobra posiadającego status pochodzącego. Zastosowanie ww. środków wymaga jednak spełnienia określonych kryteriów, w szczególności udowodnienia poważnej szkody i relacji przyczynowo-skutkowej pomiędzy szkodą a przywozem towaru z zagranicy w zwiększonej ilości. Maksymalny okres stosowania środków ochronnych – z założenia mających charakter przejściowy – to trzy lata, z możliwością przedłużenia do czterech.

W rozdziale 8 RCEP uregulowano kwestie obrotu usługowego z wyszczególnieniem usług finansowych, telekomunikacyjnych oraz profesjonalnych. Niewątpliwie gospodarki państw członkowskich charakteryzują się dużym zróżnicowaniem pod względem otwartości rynków usługowych, także w obrębie ASEAN, gdzie ćwierć wieku temu weszło w życie Porozumienie Ramowe ASEAN ws. Usług (ASEAN Framework Agreement on Services – AFAS), poszczególne państwa członkowskie zaś zawarły łącznie kilkadziesiąt bilateralnych porozumień o wolnym handlu z krajami z regionu oraz spoza niego, obejmujących także obroty usługowe. W rankingu restrykcyjności handlu usługami (Services Trade Restrictiveness Index – STRI) opracowanego przez OECD uwzględniono dziesięć gospodarek RCEP. Japonia miała w 2022 roku najbardziej otwarty rynek usługowy na świecie (wskaźnik STRI wyniósł 0,129), przy średniej dla państw OECD wynoszącej niespełna 0,2. Wysoko w rankingu uplasowały się także Australia (0,177), Nowa Zelandia, Singapur oraz Republika Korei (0,177-0,231). Za relatywnie restrykcyjne uznano natomiast rynki usługowe Chin (0,275), Malezji (0,310), Wietnamu (0,312), Tajlandii (0,378) oraz Indonezji (0,275-0,397) – uplasowały się one w ostatniej dziesiątce zestawienia 50 gospodarek świata (OECD, 2023b).

Rozdział 8 obejmuje też postanowienia dotyczące traktowania krajowego i KNU, dostępu do rynku, obecności lokalnej i kilku innych obszarów, jak transparentność, transfery finansowe, mechanizm zapadkowy czy zwiększenie partycypacji w obrocie usługowym najsłabiej rozwiniętych gospodarek ugrupowania. Australia, Brunei, Indonezja, Japonia, Malezja, Republika Korei i Singapur sporządziły krajowe listy negatywne, ograniczające dostęp do rynków usługowych w wybranych asortymentach dla przedsiębiorstw z innych państw ugrupowania. Pozostałe osiem krajów, tj. Chiny, Kambodża, Laos, Myanmar, Nowa Zelandia, Filipiny, Tajlandia i Wietnam, przygoto-

wały natomiast listy pozytywne, wskazujące na kategorie usług objęte liberalizacją rynku. Niemniej jednak kraje te są zobowiązane przejścia na listę negatywną w terminie do 6 lat od wejścia umowy w życie, z wyjątkiem trzech krajów najslabiej rozwiniętych (Kambodży, Laosu i Myanmaru), dla których okres przejściowy został przedłużony aż do 12 lat. Zdaniem Tana i in. (2020) RCEP nie tylko nie sprzyja ujednoczeniu reżimu regulacyjnego dla rynku usług, ale jeszcze dodatkowo go komplikuje z powodu współistnienia szeregu dwu- i wielostronnych umów handlowych zawartych w ostatnich dwóch dekadach przez kraje RCEP. Jednakże, mając na względzie zasięg terytorialny RCEP, usankcjonowane krajowe listy negatywne i ułatwienia w dostępie do rynków państw członkowskich dla wybranych asortymentów usługowych, należy oczekiwać, że omawiane porozumienie przyczyni się, choć zapewne w ograniczonym stopniu, do liberalizacji obrotu usługowego w regionie. Co istotne, do kwestii obrotu usługowego nawiązują także inne rozdziały RCEP, w szczególności rozdział 10 – Inwestycje, rozdział 11 – Własność intelektualna oraz rozdział 12 – Handel elektroniczny, pośrednio także analizowane już wyżej rozdziały 2-7 traktujące o obrocie towarowym, jako że towarzyszy mu niejednokrotnie transgraniczny przepływ usług.

Tymczasowy przepływ osób fizycznych, związany z obrotem towarowym, usługowym bądź inwestycyjnym, objęty jest zapisami rozdziału 9 RCEP. Zobowiązania państw członkowskich obejmują w szczególności ułatwienia w zakresie przepływu osób w ramach delegacji służbowych, transfery wewnątrz korporacyjne, usprawnienie procedur rozpatrywania wniosków o wjazd czasowy, przejrzystość regulacji i formalności w obszarze polityki imigracyjnej. Jednocześnie jednak RCEP nie reguluje kwestii związanych z podejmowaniem pracy przez osoby fizyczne, z narodowością, obywatelstwem, miejscem zamieszkania czy stałego zatrudnienia. Nie przewidziano także powołania wyspecjalizowanego organu, który mógłby monitorować zmiany i wyzwania w obszarze przepływu osób fizycznych pomiędzy krajami członkowskimi RCEP.

Regulacje inwestycyjne zawarto w rozdziale 10 RCEP – są one istotniejsze, że kraje członkowskie ugrupowania skupiają blisko 1/6 globalnej skumulowanej puli BIZ i niemal 1/4 globalnego napływu BIZ (ADB, 2022, s. 53). Postanowienia w obszarze inwestycji wzorowano w dużej mierze na Kompleksowym Porozumieniu Inwestycyjnym ASEAN (ASEAN Comprehensive Investment Agreement – ACIA), toteż inwestycje są rozpatrywane w szerokim ujęciu, obejmującym BIZ, inwestycje portfelowe (akcje, obligacje), pożyczki, jak również prawa własności intelektualnej, aczkolwiek z pominięciem kontraktów pochodnych. W omawianym rozdziale, obok zagadnień liberalizacji przepływów inwestycyjnych, pojawiają się zapisy dotyczące ich ochrony, jak również rozstrzygania sporów. W odniesieniu do liberalizacji inwestycji przewidziano stosowanie KNU oraz narodowe i równe traktowanie inwestorów, zakazując jednocześnie przymusowego transferu technologii czy narzucania wysokości tantiem w ramach umów licencyjnych (wspomniane tu zakazy nie obowiązują najslabiej rozwiniętych państw RCEP). Ochrona przedsięwzięć inwestycyjnych dotyczy przede wszystkim transferu środków, ryzyka wywłaszczenia oraz ewentualnych

odszkodowań w okolicznościach nadzwyczajnych, takich jak konflikt zbrojny czy niepokoje społeczne. RCEP nie zawiera mechanizmu rozstrzygnięcia sporów inwestor – państwo (*investor-state dispute settlement* – ISDS), aczkolwiek większość państw RCEP zabezpieczyła tę możliwość w ramach zawartych w ostatnich latach dwu- bądź wielostronnych traktatów inwestycyjnych. Ogranicza to, w opinii Ewing-Chowa i Losariego (2020), wartość dodaną, jaką do regionalnego reżimu inwestycyjnego wnosi na ten moment RCEP. Niemniej jednak sygnatariusze RCEP zobowiązali się w okresie do dwóch lat od daty wejścia umowy w życie zasiąść do rozmów nad poszerzeniem zapisów rozdziału inwestycyjnego, jak również sfinalizować prace nad konkretnymi rozwiązaniami w perspektywie kolejnych trzech lat. Co prawda rozdział 10 RCEP nie sankcjonuje mechanizmu rozstrzygnięcia sporów państwo – państwo, niemniej jednak w rozdziale 19 – Rozstrzygnięcie sporów szczegółowo opisano ogólny mechanizm umożliwiający złożenie przez inwestora skargi na państwo goszczące za pośrednictwem instytucji kraju macierzystego, co może ostatecznie skutkować formalnym roszczeniem. W świetle analiz UNCTAD (2020) nie należy wykluczać pozytywnych efektów RCEP dla międzynarodowych przepływów inwestycyjnych, wynikających w szczególności z poprawy dostępności rynków regionalnych, efektywniejszej ochrony praw inwestora czy regulacji zawartych w innych rozdziałach RCEP, a dotyczących obrotu towarowego i usługowego, własności intelektualnej oraz handlu elektronicznego.

Własność intelektualna jest przedmiotem regulacji w rozdziale 11, czerpiącym ze standardów Porozumienia WTO ws. Związanych z Handlem Aspektów Praw Własności Intelektualnej (*Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights* – TRIPS). Usankcjonowanie regionalnych ram ochrony oraz egzekwowania praw własności intelektualnej nastąpiło poprzez harmonizację i ujednoczenie procedur, standardów ochrony oraz egzekwowania przepisów w państwach członkowskich. Przewidziano obowiązek ratyfikowania bądź też przystąpienia do kilku kluczowych umów wielostronnych regulujących kwestie ochrony praw własności intelektualnej, dotyczących m.in. patentów, praw autorskich oraz znaków towarowych. Sformułowano ponadto wytyczne w zakresie usprawnienia wybranych aspektów własności intelektualnej, takich jak digitalizacja wniosków o ochronę i udostępnianie informacji w Internecie celem obniżenia kosztów prowadzenia biznesu. Kraje członkowskie zobowiązane są do respektowania Deklaracji Doha ws. Porozumienia TRIPS i Zdrowia Publicznego (*Doha Declaration on the TRIPS Agreement and Public Health*), zapewnienia przejrzystości reżimu własności intelektualnej, jednocześnie zachęcane są do współpracy, wymiany informacji i doświadczeń. RCEP rekomenduje zrównoważone, inkluzywne podejście do własności intelektualnej, pozostawiając krajom członkowskim możliwość ustanowienia środków ochrony zasobów genetycznych, tradycyjnej wiedzy i folkloru. Co istotne, w aneksie 11A RCEP przewidziano 15-letnie okresy przejściowe dla najsłabiej rozwiniętych państw ugrupowania, podczas gdy pozostali sygnatariusze zobowiązani są do wdrożenia postanowień rozdziału 11 w ciągu 3-5 lat.

W rozdziale 12 zawarte są postanowienia dotyczące handlu elektronicznego, mające promować i rozwijać handel elektroniczny pomiędzy krajami członkowskimi RCEP w ramach regionalnego „ekosystemu zaufania” (ADB, 2022, s. 63). Przedmiotem uregulowania jest transmisja danych, informacji i produktów cyfrowych za pośrednictwem Internetu lub prywatnych sieci elektronicznych. Z zapisów wykluczono firmy świadczące elektroniczne usługi finansowe, objęte aneksem 8a dołączonym do rozdziału 8 RCEP, regulującego handel usługowy. Ze zobowiązań w zakresie ułatwień w handlu elektronicznym, tworzenia przyjaznego środowiska dla rozwoju handlu elektronicznego oraz jego promowania wyłączone są na okres pięciu lat od dnia wejścia w życie umowy najslabiej rozwinięte kraje RCEP, czyli Kambodża, Laos i Myanmar. Co istotne, w ramach RCEP usankcjonowano formalny dialog w takich kwestiach, jak przepływ danych, lokalizacja danych, kod źródłowy oraz postępowanie z produktami cyfrowymi. Zdaniem Honey (2021) porozumienie RCEP przyczyni się do poprawy jakości regionalnego systemu zarządzania danymi przede wszystkim za sprawą zobowiązań podjętych w tym obszarze przez Chiny.

Rozdział 13 RCEP reguluje zagadnienia prawa i polityki konkurencji, mające krytyczne znaczenie w kontekście prowadzonej przez kraje członkowskie regionu polityki handlowej. Wprowadzie jakość otoczenia prawnego w tym obszarze ulega systematycznej poprawie, czego przykładem jest kompleksowe uregulowanie konkurencji przez wszystkie kraje ASEAN, niemniej jednak wyzwaniem pozostaje respektowanie regulacji, w szczególności we wskazanych już wyżej najslabiej rozwiniętych krajach ugrupowania. Kraje członkowskie zobowiązane zostały zapisami RCEP do zwalczania praktyk naruszających reguły uczciwej konkurencji i ustanowienia stosownych organów egzekwujących obowiązujące przepisy w tym zakresie (pięcioletni okres przejściowy przewidziano tu zarówno dla wspomnianych już trzech najuboższych gospodarek ASEAN, jak i Brunei). Istotne jest ponadto wezwanie państw członkowskich do zwalczania nieuczciwych praktyk biznesowych godzących w prawa konsumenta.

Małe i średnie przedsiębiorstwa (MŚP), objęte zapisami rozdziałów 4 (Procedury celne i ułatwienia w handlu) oraz 12 (Handel elektroniczny), stanowią dodatkowo przedmiot nie tyle twardych zobowiązań, ile rekomendacji dla państw członkowskich zawartych w rozdziale 14 RCEP. Pośród głównych obszarów współpracy regionalnej dedykowanej sektorowi MŚP wskazano na promowanie handlu elektronicznego, świadomości, zrozumienia i efektywnego wykorzystania systemu własności intelektualnej oraz dzielenie się najlepszymi praktykami w zakresie zwiększania potencjału i konkurencyjności MŚP. Realnych korzyści dla omawianej kategorii przedsiębiorstw należy jednak oczekiwać przede wszystkim wskutek redukcji barier taryfowych i pozataryfowych w handlu towarowym, poprawy dostępności regionalnych rynków usługowych oraz ułatwień handlowych, będących przedmiotem omawianych już wcześniej rozdziałów RCEP.

Rozdział 15 określa kwestie współpracy gospodarczej i technicznej państw członkowskich, mającej na celu zmniejszenie luk rozwojowych w tych państwach, przy

jednoczesnej maksymalizacji korzyści z tytułu współpracy w takich obszarach, jak obrót towarowy, usługowy, inwestycyjny, własność intelektualna, handel elektroniczny, konkurencja i MŚP (w postanowieniach pominięto obszary zamówień publicznych oraz ułatwień handlowych). Krytyczne znaczenie przypisano wzrostowi świadomości społecznej i dostępowi do informacji. Należy podkreślić, że pośród państw RCEP są zarówno gospodarki wysokiego dochodu (Australia, Brunei, Japonia, Nowa Zelandia, Republika Korei i Singapur), średnio wysokiego dochodu (Chiny, Indonezja, Malesja i Tajlandia), jak i średnio niskiego dochodu (Filipiny, Kambodża, Laos, Myanmar i Wietnam). Przykładowo w 2022 roku dochód w przeliczeniu na mieszkańca w cenach bieżących w Singapurze wyniósł 82 807,60 USD, w Myanmarze natomiast 1095,70 USD, czyli relacja wyniosła 75:1 (World Bank, 2023). Kluczową rolę w inicjowaniu współpracy gospodarczej i technicznej odgrywa Komisja ds. Zrównoważonego Rozwoju (The Committee on Sustainable Growth), odpowiedzialna także za obszar wsparcia MŚP – jej prerogatywy reguluje rozdział 18 (Postanowienia instytucjonalne). Co istotne, zasoby na poczet współpracy gospodarczej i technicznej przekazywane są na zasadzie dobrowolności, uczestnikami inicjatyw mogą być podmioty z państw trzecich, jak również subregionalne, regionalne i ponadregionalne instytucje oraz organizacje.

Relatywnie najkrótszy i ogólnikowy w swym brzmieniu jest rozdział 16 RCEP (Zamówienia rządowe), odnoszący się wyłącznie do zamówień publicznych realizowanych przez jednostki administracji centralnej, z wyłączeniem jednostek samorządu terytorialnego oraz przedsiębiorstw państwowych. Podniesiono tu kwestię transparentności rynku zamówień rządowych, sprowadzającą się do zapewnienia informacji publicznej odnośnie do obowiązujących regulacji oraz prowadzonych postępowań przetargowych, także w formie elektronicznej i w języku angielskim. Ponadto wskazano na potrzebę wymiany informacji i dobrych praktyk w zakresie regulacji oraz digitalizacji rynku zamówień rządowych w gronie państw członkowskich. Trzy najsłabiej rozwinięte kraje RCEP są zwolnione z obowiązku realizacji postanowień rozdziału 16, jednocześnie zachęca się je do współpracy z partnerami w tym obszarze w ramach regionalnych inicjatyw pomocy technicznej, szkoleń i rozwoju kompetencji. Zamówienia rządowe wykluczono z postanowień RCEP w obszarze rozstrzygnięcia sporów, niemniej jednak sygnatariusze zobowiązali się dokonywać przeglądu postanowień co pięć lat od daty wejścia umowy w życie. Mając na uwadze, że tylko pięciu członków RCEP ratyfikowało Porozumienie WTO ws. Zamówień Rządowych (WTO's Government Procurement Agreement – GPA), wykraczające zresztą poza standardy rozdziału 16, wątpliwa wydaje się wartość dodana omawianej umowy megaregionalnej w obecnym kształcie dla rozwoju regionalnego rynku zamówień publicznych. Warto podkreślić, iż GPA przewiduje specjalne, zróżnicowane traktowanie państw słabiej rozwiniętych funkcjonujących w ugrupowaniu RCEP, ponadto nie odnosi się do kwestii międzynarodowych praw pracowniczych, kontrowersyjnej z perspektywy wielu państw regionu, na czele z Chinami.

Ważniejsze implikacje zapisów RCEP dla regionalnej branży motoryzacyjnej

Z perspektywy przemysłu motoryzacyjnego ustanowiono ważne przepisy dotyczące standardów i norm technicznych oraz harmonizacji i konsolidacji reguł pochodzenia. W odniesieniu do technicznych barier handlu warto przywołać postanowienia rozdziału 6 RCEP.

Strony porozumiały się co do inkorporacji zapisów Porozumienia WTO ws. Technicznych Barier w Handlu (Technical Barrier to Trade Agreement – TBT), jak również standardów i wytycznych Komitetu WTO ds. Technicznych Barier w Handlu (WTO Committee on Technical Barriers to Trade). Ustanawianie standardów na poziomie państw członkowskich RCEP wymaga zgodności z postanowieniami załącznika 3 umowy TBT, ewentualna modyfikacja zaś czy dostosowanie standardów międzynarodowych na szczeblu krajowym nie może skutkować tworzeniem dodatkowych barier w handlu (art. 6.6 RCEP). Standardy międzynarodowe stanowią, w zakresie przewidzianym par. 4 art. 2 porozumienia TBT, punkt odniesienia dla regulacji technicznych formułowanych na poziomie poszczególnych państw ugrupowania.

Co istotne, art. 6.7 RCEP przewiduje wzajemne uznawanie regulacji technicznych przez kraje sygnatariusze z zastrzeżeniem jednak, że odmowa uznania przepisów kraju partnera za ekwiwalentne wymaga stosownego uzasadnienia. W przypadku gdy dany kraj RCEP nie ustanowił regulacji technicznych w zakresie specyficznych wymogów dla produktu, w myśl par. 8 art. 2 TBT pozostali członkowie ugrupowania mają prawo egzekwować wyjaśnienia w tym zakresie.

W art. 6.8 RCEP przewidziano natomiast wzajemne uznawanie przez państwa członkowskie ugrupowania rezultatów procedur oceny zgodności, realizowanych w oparciu o przepisy krajowe, czemu ma sprzyjać m.in. współpraca jednostek akredytacyjnych operujących na poziomie narodowym, desygnowanie tego typu organów w innych krajach ugrupowania oraz usankcjonowanie prawne deklaracji zgodności wystawionych przez producenta bądź dostawcę.

Nasilający się zwłaszcza po 2000 roku efekt „misy spaghetti” w regionie azjatyckim, związany z przeplataniem się regulacji ustanowionych w większości przypadków w ramach bilateralnych porozumień handlowych, utrudniał funkcjonowanie przedsiębiorstw w przestrzeni międzynarodowej. Z jednej bowiem strony, przyczyniał się do niepreferencyjnego traktowania części firm z racji kraju pochodzenia, z drugiej strony, korzystanie z preferencji oferowanych przez tego rodzaju umowy wymagało w wielu przypadkach dopełnienia czasochłonnnych i kosztownych procedur administracyjnych. Implementacja RCEP dała w tym kontekście możliwość zastąpienia wspomnianych formalności, związanych przede wszystkim z udokumentowaniem wkładu lokalnego w ramach procesów produkcyjnych, czy szerzej – łańcuchów wartości, możliwością udokumentowania pochodzenia poprzez oszacowanie wartości dodanej wygenerowanej w dowolnym z piętnastu państw członkowskich ugrupowania RCEP.

Zgodnie z art. 3.4 RCEP, w miarę postępu procesu produkcyjnego realizowanego na terenie państw członkowskich RCEP dochodzi do kumulowania wartości wykorzystywanych materiałów i wykonywanych na nich czynności, uwzględnianych następnie przy określaniu końcowego statusu pochodzenia asortymentu, w tym motoryzacyjnego. Co prawda reguła kumulacji pochodzenia ogranicza się, póki co, do towarów pochodzących z państw RCEP, sygnatariusze megaregionalnego porozumienia nie wykluczają jednak możliwości jej przyszłego rozszerzenia do formatu pełnej kumulacji, co umożliwiłoby nadanie statusu pochodzenia RCEP także różnym materiałom, częściom i komponentom importowanym z państw trzecich celem ich wykorzystania na terenie państw członkowskich ugrupowania. W pkt 2 art. 3.4 przyjęto okres pięciu lat jako bazowy dla dokonania ewentualnych rewizji przepisów w zakresie kumulacji pochodzenia, aczkolwiek z możliwością dalszego odroczenia zgodnie z intencją stron.

W art. 3.5 RCEP uzgodniono dwie formuły kalkulacji RWW, wyrażanego w postaci procentowej: bezpośrednią i pośrednią.

Formuła bezpośrednia definiuje RWW jako sumę wartości materiałów pochodzących (WMP) wykorzystywanych w produkcji dobra, kosztów bezpośrednich pracy (KBP) oraz kosztów bezpośrednich ogólnych (KBO), zysku (Z) oraz pozostałych kosztów (PK) w relacji do wartości dobra FOB (*free on board*; z uwzględnieniem kosztów transportu do portu załadunku), przemnożoną przez 100 według wzoru:

$$RWW = \frac{WMP + KBP + KBO + Z + PK}{FOB} \times 100.$$

Formuła pośrednia natomiast szacuje regionalny wkład wartościowy jako różnicę między wartością dobra FOB a wartością materiałów niepochodzących (WMN), wykorzystanych w procesie produkcyjnym w relacji do wartości dobra FOB, przemnożoną przez 100 według wzoru:

$$RWW = \frac{FOB - WMN}{FOB} \times 100.$$

Należy dodać, że w rozumieniu zapisów RCEP wartość materiałów niepochodzących obejmuje – w przypadku materiałów importowanych – wartość CIF (*cost, insurance, freight*) materiałów w momencie importu bądź – w przypadku materiałów uzyskanych na terenie kraju sygnatariusza – najwcześniejszą ustaloną cenę opłaconą lub należną. Wartość dobra CIF uwzględnia koszty frachtu oraz ubezpieczenia do portu przeznaczenia bądź miejsca wprowadzenia do kraju importu.

Dowodem pochodzenia może być certyfikat wystawiony przez upoważniony organ z siedzibą w kraju RCEP (wykaz takich instytucji sporządza sekretariat ugrupowania – RCEP Secretariat) bądź deklaracja upoważnionego eksportera, eksportera lub producenta. Co istotne jednak, deklaracje pochodzenia wystawiane przez eksportera bądź producenta mają zostać usankcjonowane prawnie w krajach członkowskich

w terminie do 10 lat od dnia wejścia w życie porozumienia RCEP, przy czym w przypadku Kambodży, Laosu i Myanmaru okres ten wydłużono do 20 lat (art. 3.16).

Certyfikat pochodzenia sporządzany jest w języku angielskim na wniosek pisemny bądź elektroniczny strony zainteresowanej, może mieć także moc wsteczną do maksymalnie jednego roku od momentu wysyłki towaru (art. 3.17-3.18 RCEP). Ustanowiono także odrębną procedurę dokumentowania pochodzenia w przypadku asortymentów przeznaczonych do reeksportu – „back to back” (art. 3.19). Dane niezbędne do sporządzenia dowodu pochodzenia wyszczególniono w Załączniku 3B do porozumienia RCEP. Uzyskanie statusu upoważnionego eksportera wymaga spełnienia kryteriów przypominających regulacje celne UE w tym zakresie. Artykuł 3.21 przewiduje tworzenie bazy upoważnionych eksporterów pod auspicjami Komitetu Wspólnego RCEP (RCEP Joint Committee), strony porozumiały się także co do utworzenia elektronicznego systemu wymiany informacji o pochodzeniu dla usprawnienia procesu wdrażania zapisów RCEP dotyczących reguł pochodzenia (art. 3.29).

Ustanowiono ponadto limity czasowe dla procedury zwolnienia towarów określone w art. 4.11 i 4.15 RCEP, z wyszczególnieniem asortymentów, które podlegają zwolnieniu w ciągu 48 godzin (towary, z wyłączeniem artykułów łatwo się psujących), w ciągu sześciu godzin (przesyłki ekspresowe) oraz w czasie krótszym niż sześć godzin (artykuły łatwo się psujące).

W załączniku 3A zdefiniowano reguły dotyczące poszczególnych asortymentów produktowych pogrupowanych w 99 działach systemu taryfowego HS. W tab. 1.5 zestawiono reguły pochodzenia obowiązujące dla komponentów, części oraz wyrobów gotowych w handlu motoryzacyjnym.

Tabela 1.5. Reguły pochodzenia dla asortymentów motoryzacyjnych w handlu RCEP

Sekcja	Sześciocyfrowe kody HS	Reguły pochodzenia	Sekcja	Sześciocyfrowe kody HS	Reguły pochodzenia
1	2	3	4	5	6
I Guma	401110, 401120, 401220, 401290, 401310	ZKT4 lub RWW40	II Szkło	700711, 700721, 700910	ZKT4 lub RWW40
III Metal	830120	ZKT6 lub RWW40	IV Silniki	840731, 840732, 840733, 840734, 840790	ZKT4 lub RWW40
	830230	ZKT4 lub RWW40		840820	ZKT2 lub RWW40
V Części silnika	840991, 840999, 841330, 842123, 842131, 842542	ZKT4 lub RWW40	VI Maszyny	848310, 848320, 848330, 848340, 848350, 848360	ZKT6 lub RWW40
				848390	ZKT4 lub RWW40

Tabela 1.5, cd.

1	2	3	4	5	6
VII Części elektryczne	850710, 851290, 852721, 852729, 854430	ZKT4 lub RWW40	VIII Podwozia	870600	RWW40
	850720, 850730, 850740, 850780, 851220, 851230, 851240, 851829, 853921, 853929	ZKT6 lub RWW40			
IX Nadwozia	870710	RWW40	X Części pojazdu	870810, 870821, 870829	ZKT4 lub RWW40
XI Przekładnie	870840	ZKT4 lub RWW40	XII Pojazdy	870850, 870870, 870880, 870891, 870892, 870893, 870894, 870899	ZKT4 lub RWW40
XIII Zegary	910400	ZKT4 lub RWW40	XIV Siedzenia	940120, 940190	ZKT4 lub RWW40
XV Samochody	870321, 870322, 870323, 870324, 870331, 870332, 870333, 870390	RWW40			

RWW40 – towar musi mieć wartość regionalną nie mniejszą niż 40%, obliczoną zgodnie z art. 3.5 RCEP; ZKT2 – wszystkie nie pochodzące materiały użyte do produkcji towaru zostały poddane zmianie działu taryfowego na poziomie dwucyfrowego kodu taryfowego HS; ZKT4 – wszystkie nie pochodzące materiały użyte do produkcji towaru zostały poddane zmianie pozycji taryfowej na poziomie czterocyfrowego kodu taryfowego HS; ZKT6 – wszystkie nie pochodzące materiały użyte do produkcji towaru zostały poddane zmianie podpozycji taryfowej na poziomie sześciocyfrowego kodu taryfowego HS.

Źródło: opracowanie własne na podstawie (RCEP, 2020).

Można zakładać, że wdrożenie postanowień RCEP przyczyni się do ekspansji regionalnych łańcuchów wartości i dostaw. Przykładowo, producenci motoryzacyjni z Japonii i Republiki Korei mogą zyskiwać przewagę konkurencyjną na rynku chińskim ze względu na zmniejszone taryfy i bariery pozataryfowe, podczas gdy import części, komponentów i gotowych wyrobów z największego rynku motoryzacyjnego do innych państw RCEP stanie się tańszy. Import części motoryzacyjnych z Japonii generuje blisko 30% chińskiego handlu towarowego z drugą największą gospodarką regionu, tymczasem dzięki implementacji RCEP blisko 90% asortymentów motoryzacyjnych zostanie docelowo zwolnionych z cła. Z perspektywy Japonii aż 86% eksportu towarowego tego kraju objęte będzie zerowymi stawkami celnymi na rynku chińskim, 92% natomiast – na rynku południowokoreańskim, podczas gdy przed

ustanowieniem RCEP było to, odpowiednio, 8 oraz 19%. Jak już wspomniano, Japonia nie zawarła, jak dotąd, dwustronnego porozumienia handlowego ani z Chinami, ani z Republiką Korei, toteż w ramach RCEP uzgodniono harmonogram redukcji cel w obrotach wzajemnych – w przypadku Chin na okres 21 lat. Po wejściu w życie porozumienia RCEP 1 stycznia 2022 roku odpowiednio 25% chińskich oraz 57% japońskich asortymentów towarowych zwolniono z cła, po kolejnych 11 latach wskaźniki te powinny wzrosnąć docelowo do 72 oraz 75%, natomiast 10 lat później – 86 oraz 88% (Hua, 2021). Znalazłoby to przełożenie zarówno na producentów motoryzacyjnych, jak i na konsumentów – przykładowo, japońska luksusowa marka Lexus za sprawą RCEP stałaby się tańsza dla przedstawicieli klasy średniej w Chinach, podobnie jak amerykańska Tesla produkowana w zakładach produkcyjnych w Szanghaju – dla nabywców z Japonii czy Republiki Korei.

W świetle danych japońskiego Ministerstwa Gospodarki, Handlu i Przemysłu (Ministry of Economy, Trade and Industry – METI) Japońska Izba Handlu i Przemysłu (Japan Chamber of Commerce and Industry – JCCI) wydała tylko w pierwszych sześciu miesiącach 2022 roku ponad 33 tys. certyfikatów pochodzenia RCEP, co uczyniło wspomniane porozumienie najintensywniej użytkowanym pośród wszystkich umów handlowych angażujących drugą co do wielkości gospodarkę azjatycką. Popularność przepisów RCEP w zakresie reguł pochodzenia wzrasta intensywnie także w Chinach oraz w Tajlandii (Shimizu, 2022).

W wyniku stopniowej eliminacji taryf celnych producenci motoryzacyjni operujący w krajach RCEP mają szansę na funkcjonowanie w bardziej wydajnych i odpornych łańcuchach wartości, jak również na czerpanie korzyści z tytułu efektu przesunięcia handlu kosztem europejskich oraz amerykańskich konkurentów.

Co ważne, nie tylko producenci motoryzacyjni z krajów Azji Północno-Wschodniej, to znaczy Chin, Japonii oraz Republiki Korei, mogą czerpać korzyści z tytułu implementacji RCEP, ale także rynki wschodzące zlokalizowane w Azji Południowo-Wschodniej, ze szczególnym uwzględnieniem Tajlandii, Indonezji, Filipin oraz Wietnamu. Wymienione tu kraje członkowskie ASEAN mogą zwiększyć swoją atrakcyjność jako lokalizacje dla pracochłonnych procesów produkcyjnych oraz montażowych w branży motoryzacyjnej, pozyskując kapitał inwestycyjny oraz zlecenia kontraktowe od przedsiębiorstw motoryzacyjnych z Chin, Japonii, Republiki Korei, ale także z UE oraz Ameryki Północnej. Tym, co niewątpliwie może przemawiać za tego typu decyzjami, jest dążenie do redukcji kosztów produkcji, czerpanie korzyści z efektów synergii oraz tzw. zamkniętej pętli, jak również skonsumowanie szans związanych z rosnącymi rozmiarami rynku regionalnego. Wskutek wdrożenia RCEP kraje członkowskie ASEAN, charakteryzujące się dotychczas relatywnie wysokimi w skali światowej stawkami celnymi nakładanymi na importowane pojazdy używane, mają szansę współtworzyć jeden z największych rynków eksportowych w tym asortymencie.

1.5

Podsumowanie

Analiza zaprezentowana w rozdziale pozwala na sformułowanie kilku podstawowych wniosków. Po pierwsze, megaregionalne porozumienie handlowe RCEP tworzy wiele nowych możliwości w zakresie porządkowania regionalnego ładu handlowego, w odniesieniu zarówno do reguł, jak i do standardów handlu. Po drugie, choć beneficjentami powstania regionalnej strefy wolnego handlu są przede wszystkim największe nominalnie gospodarki z subregionu północno-wschodniego, wartość dodana dla pozostałych sygnatariuszy umowy, w szczególności najsłabiej rozwiniętych gospodarek ASEAN, wynikająca z poprawy dostępności do rynków regionalnych, jakości otoczenia instytucjonalnego i prawnego, dyfuzji wiedzy i technologii, jest nie do przecenienia. Po trzecie, postanowienia RCEP w zakresie reguł pochodzenia, technicznych barier handlu i taryf celnych dają szansę na ekspansję branży motoryzacyjnej i włączanie na coraz to większą skalę gospodarek niskokosztowych w regionalne łańcuchy wartości. Po czwarte, doświadczenia rynków wschodzących dowiodły roli eksportu w rozwoju gospodarczym, trwający zaś od lat 90. wyścig liberalizacyjny, objawiający się pod postacią licznych dwu- i wielostronnych porozumień handlowych i inwestycyjnych, ukształtował lokalne specjalizacje i międzynarodowy podział pracy w sektorach produkcyjnych, w tym w odgrywającej istotną rolę w wielu krajach RCEP branży motoryzacyjnej.

W kolejnym rozdziale przedmiotem rozważań jest branża motoryzacyjna w regionie RCEP ze wskazaniem na dojrzałe rynki Japonii i Republiki Korei poprzez dynamicznie rozwijający się rynek chiński aż po wschodzące, zyskujące na znaczeniu rynki państw członkowskich ASEAN.

2

Branża motoryzacyjna w wybranych krajach RCEP

2.1

Wprowadzenie

Branża motoryzacyjna zajmuje ważne miejsce w wewnątrzregionalnych przepływach handlowych. Druga największa nominalnie gospodarka ugrupowania – Japonia – jest czołowym światowym producentem motoryzacyjnym, kreatorem i koordynatorem regionalnych sieci produkcyjnych i łańcuchów wartości, angażującym nowo uprzemysłowione i wschodzące rynki regionu. Jej śladami od lat podąża Republika Korei, tworząc liczne *joint ventures* z wytwórcami części motoryzacyjnych i centrami montażowymi rozlokowanymi w krajach członkowskich ASEAN. Niemniej jednak to Chiny są współcześnie najprężniej rozwijającym się rynkiem motoryzacyjnym w regionie RCEP, czerpiącym z lokalnych przewag pod postacią bazy zasobowej, chłonnego rynku zbytu, jak również dostępu do regionalnych dostawców i podwykonawców.

Celem rozdziału jest scharakteryzowanie branży motoryzacyjnej w wybranych krajach RCEP z wyszczególnieniem ścieżki rozwoju tego sektora produkcji w subregionie północno-wschodnim i kolejno południowo-wschodnim. W rozważaniach powołano się na najnowsze dostępne statystyki branżowe w odniesieniu do produkcji oraz sprzedaży czołowych regionalnych producentów i marek motoryzacyjnych.

2.2

Rynki motoryzacyjne w Azji Północno-Wschodniej

Ogólna charakterystyka branży

W opinii Huber-Straßer (2021) RCEP przyczyni się do wzmocnienia efektów kreacji oraz przesunięcia handlu w regionie, przy czym dodatkowy wolumen obrotów wzajemnych w gronie państw sygnatariuszy szacuje się nawet na 500 mld USD tylko do

końca bieżącej dekady. W świetle danych CAR Institute Uniwersytetu Duisburg-Essen w 2020 roku w krajach RCEP sprzedano prawie 27,6 mln nowych samochodów, co przekładało się na 43-procentowy udział w rynku światowym, do końca bieżącej dekady wolumen może wzrosnąć nawet do 41,8 mln aut (46-procentowy udział w rynku światowym). Region RCEP jest rynkiem macierzystym dla pięciu z dziesięciu marek motoryzacyjnych o największych udziałach w rynku światowym – trzech japońskich: Toyota, Honda i Nissan oraz dwóch południowokoreańskich: Hyundai i Kia, z łącznym udziałem na poziomie 28,7% w 2021 roku (tab. 2.1).

Tabela 2.1. Udziały w światowym rynku motoryzacyjnym według marek, 2021 (%)

Marka	Kraj pochodzenia	Udział w rynku światowym
Toyota	Japonia	10,5
Volkswagen	Niemcy	6,4
Honda	Japonia	5,3
Ford	Stany Zjednoczone	5,0
Hyundai	Republika Korei	4,7
Nissan	Japonia	4,6
Chevrolet	Stany Zjednoczone	4,4
Kia	Republika Korei	3,6
Mercedes	Niemcy	3,0
BMW	Niemcy	2,7

Źródło: (Statista, 2022).

Chiny są największym producentem samochodów na świecie, z wolumenem 26,1 mln sztuk wyprodukowanych w 2021 roku, Japonia plasowała się wówczas na trzecim miejscu – 7,85 mln sztuk, Republika Korei na piątym miejscu – 3,46 mln sztuk. W pierwszej dziesiątce na świecie znalazła się także Tajlandia z 1,69 mln wyprodukowanych pojazdów (tab. 2.2). Łącznie dziesięć uwzględnionych w zestawieniu państw RCEP wyprodukowało w analizowanym roku 40,94 mln pojazdów, co stanowiło 51,1% światowego wolumenu, w odniesieniu wyłącznie do samochodów osobowych było to odpowiednio 33,29 mln sztuk oraz 58,35% udziału w produkcji światowej. Poza Tajlandią, Australią i Filipinami wszystkie kraje RCEP okazały się mieć relatywnie większe udziały w światowej produkcji samochodów osobowych niż wszystkich kategorii pojazdów ogółem – największe rozbieżności dotyczyły Chin oraz Japonii – odpowiednio, 4,98 i 1,81%. Co ciekawe, biorąc pod uwagę tylko samochody osobowe, można zauważyć, że udział produkcji amerykańskiej w światowej produkcji jest o 8,7% niższy. Tajlandia zaś była jedynym krajem RCEP, w którym samochody osobowe nie dominowały w krajowej produkcji motoryzacyjnej – w 2021 roku ich udział wyniósł 35,28%.

Tabela 2.2. Dziesięciu największych producentów motoryzacyjnych oraz pozostałe kraje RCEP, wszystkie typy pojazdów (w nawiasach wyłącznie produkcja samochodów osobowych), 2021

Kraj	Produkcja (szt.)	Udział (%)	Kraj	Produkcja (szt.)	Udział (%)
Chiny	26 082 220 (21 407 962)	32,54 (37,52)	Tajlandia	1 685 705 (594 690)	2,10 (1,04)
Stany Zjednoczone	9 167 214 (1 563 060)	11,44 (2,74)	Francja ^a	1 351 308 (917 907)	1,69 (1,61)
Japonia	7 846 955 (6 619 242)	9,79 (11,60)	Indonezja	1 121 967 (889 756)	1,39 (1,56)
Indie	4 399 112 (3 631 095)	5,49 (6,36)	Malezja	481 651 (446 431)	0,60 (0,78)
Republika Korei	3 462 404 (3 162 727)	4,32 (5,54)	Wietnam	163 250 (123 482)	0,20 (0,22)
Niemcy ^a	3 308 692 (3 096 165)	4,13 (5,43)	Filipiny	83 852 (46 278)	0,10 (0,08)
Meksyk	3 145 653 (708 242)	3,92 (1,24)	Australia	5 391 (0,0)	0,007 (0,0)
Brazylia	2 248 253 (1 707 851)	2,81 (2,99)	Myanmar	1 957 (1 519)	0,002 (0,003)
Hiszpania	2 098 133 (1 662 174)	2,62 (2,91)	Świat	80 145 988 (57 054 295)	100 (100)

^a Wyłącznie samochody osobowe i lekkie pojazdy użytkowe.

Źródło: (OICA, 2022a, 2022b).

Tabela 2.3. Dwudziestu największych producentów motoryzacyjnych na świecie, 2021

Producent	Kraj pochodzenia	Produkcja (szt.)	Udział (%)
1	2	3	4
Toyota Group	Japonia	9 427 131	11,93
Volkswagen Group	Niemcy	8 026 995	10,16
Hyundai Kia Automotive Group	Republika Korei	6 430 232	8,14
Stellantis ^a	Francja – Włochy – Stany Zjednoczone	6 398 568	8,10
General Motors	Stany Zjednoczone	5 892 682	7,46
Renault-Nissan	Francja – Japonia	5 846 657	7,40
Honda	Japonia	4 032 859	5,10
Ford Group	Stany Zjednoczone	3 597 350	4,55
Suzuki	Japonia	2 707 647	3,43
BMW Group	Niemcy	2 461 483	3,12
Daimler AG	Niemcy	2 395 714	3,03

Tabela 2.3, cd.

1	2	3	4
Geely Holding Group	Chiny	2 001 810	2,53
Chang'an	Chiny	1 493 378	1,89
Great Wall Motor Company	Chiny	1 310 452	1,66
SAIC	Chiny	1 161 983	1,47
Tata Company	Indie	1 053 544	1,33
Mazda	Japonia	1 108 147	1,40
Dongfeng Motor Corporation	Chiny	1 040 818	1,32
Chery Automobile	Chiny	938 774	1,19
Mitsubishi	Japonia	909 418	1,15
Inne	–	10 764 783	13,63
Świat	–	79 000 425	100,00

^a Stellantis powstał w 2021 roku wskutek fuzji amerykańskiego koncernu motoryzacyjnego Fiat Chrysler Automobiles oraz francuskiego PSA. W ofercie znajdują się m.in. takie marki, jak Alfa Romeo, Chrysler, Citroën, Dodge, Fiat, Jeep, Lancia, Opel, Maserati oraz Peugeot. Nieco ponad 3% udziałów w przedsiębiorstwie ma chiński Dongfeng Motor Corporation.

Źródło: (Marklines, 2023).

W gronie 20 największych producentów motoryzacyjnych na świecie znalazło się 13 reprezentantów ugrupowania RCEP: po sześć koncernów z Japonii i Chin oraz jeden z Republiki Korei, których łączna produkcja w 2021 roku wyniosła 38,41 mln sztuk, co przełożyło się na niemal 49-procentowy udział w produkcji światowej (tab. 2.3).

Japonia

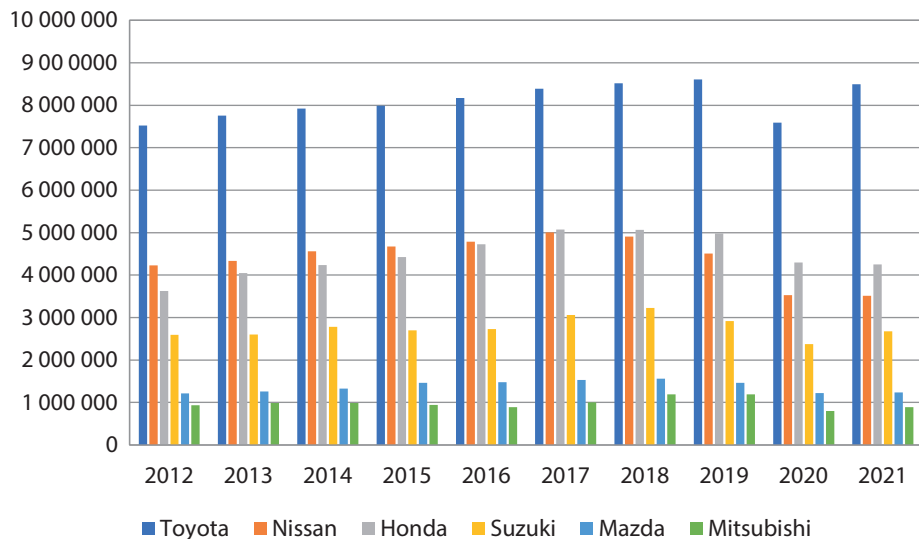
W pierwszych dwóch dekadach XX wieku powstawały pierwsze japońskie konglomeraty motoryzacyjne, nastawione przede wszystkim na produkcję ciężarówek, w mniejszym stopniu samochodów osobowych, opartych na oryginalnym wzornictwie bądź wytwarzanych na licencji w ramach partnerstwa z amerykańskimi i europejskimi partnerami. Przykładem tego rodzaju partnerstw była współpraca koncernu Isuzu z brytyjskim Wolseley Motors, Toyoty z amerykańskim Chryslerem czy Nissana z brytyjskim Austinem. W latach 30. japońscy producenci motoryzacyjni wzorowali się powszechnie na modelach amerykańskich, po części także europejskich – przykładowo Toyota AA wzorowana była na modelu Chrysler Airflow, samochody Nissana czerpały z wzornictwa Austina, Mitsubishi Model A natomiast inspirowany był designem włoskiego Fiata Tipo 3. W późnych latach 30. japoński rząd przyjął Prawo przemysłu samochodowego (Automobile Manufacturing Industry Law), mające na celu promowanie krajowych producentów motoryzacyjnych i ograniczenie konkurencji zagranicznej (Cusumano, 1988, s. 29-39).

Historia japońskiej branży motoryzacyjnej to przede wszystkim historia Toyoty – największego globalnego producenta motoryzacyjnego z blisko 12-procentowym udziałem w rynku światowym. Koncern powstały w 1937 roku jako *spin-off* producenta maszyn – Toyota Industries czerpał doświadczenia ze współpracy z amerykańskimi producentami motoryzacyjnymi działającymi w Japonii, na czele z Fordem i General Motors, rozwijając unikatową filozofię zarządzania organizacją i procesami produkcyjnymi, określaną mianem Toyota Way oraz *lean management* (Kawahara, 1998, s. 202-205).

Szybki rozwój gospodarki japońskiej w latach 60. ubiegłego wieku sprzyjał wzrostowi sprzedaży modeli w segmencie klasy średniej, ze szczególnym uwzględnieniem modelu Toyota Corolla, wkrótce także ekspansji na rynki zagraniczne, zwłaszcza północnoamerykański – we wczesnych latach 80. powstało *joint venture* z General Motors (Shimokawa, 2010, s. 57-82). Pod koniec lat 90. Toyota rozpoczęła produkcję hybrydowych pojazdów elektrycznych (model Prius), w ostatnich latach natomiast pojazdów napędzanych ogniwami wodorowymi (model Mirai). Toyota Motor Corporation produkuje także pod markami Daihatsu, Hino oraz Lexus, dysponuje ponadto pakietami udziałowymi w rodzimych koncernach motoryzacyjnych, takich jak Subaru, Mazda, Suzuki oraz Isuzu. W 2021 roku doszło do zawarcia trójstronnego porozumienia Toyota-Hino-Isuzu pod nazwą Commercial Japan Partnership Technologies Corporation, na potrzeby rozwoju lekkich samochodów ciężarowych z ogniwami paliwowymi i elektrycznymi (The Japan Times, 2021). Isuzu, specjalizujący się w produkcji pojazdów komercyjnych i silników diesla, rozbudował na przestrzeni dekad sieć oddziałów i *joint ventures*, tj. Jiangxi Isuzu Motors z chińskim koncernem Jiangling Motors Company Group, BYD Isuzu, Isuzu Astra Motor Indonesia, Isuzu Malaysia znane jako Isuzu HICOM, Isuzu Philippines, czy Isuzu Vietnam. Nissan Motors, koncern powstały w latach 20. ubiegłego wieku pod nazwą DAT Automobile Manufacturing Corporation, operuje od 1999 roku w aliansie z francuskim Renault. Niespełna dwie dekady później doszło do przejścia przez Nissana innego japońskiego producenta motoryzacyjnego – Mitsubishi.

Mitsubishi powstało u schyłku XIX wieku jako jedno z czterech japońskich *zaibatsu*, podczas gdy Nissan tworzony był jako *zaibatsu* drugiej warstwy kilkadziesiąt lat później. *Zaibatsu* były wertykalnymi monopolami kontrolowanymi przez wpływowe rodziny, obejmujące sieć powiązanych spółek zależnych dominujących w określonych sektorach rynku, dysponujące podporządkowaną instytucją bankową zapewniającą finansowanie. Po klęsce Japonii w II wojnie światowej większość *zaibatsu*, w tym Nissan Motors, zostało rozwiązanych, niemniej jednak procesy nigdy nie dokończono z uwagi na amerykańskie dążenia do reindustrializacji Japonii w obliczu ekspansji komunizmu w regionie azjatyckim. Z czasem wertykalnie zintegrowana struktura dowodzenia *zaibatsu* skoncentrowana wokół zarządzającej rodziny została wyparta przez sieć horyzontalnych powiązań i koordynację charakterystycznych dla *keiretsu* (Ahmadjian i Lincoln, 2001, s. 683-701). Z czasem wykształciły się dwie kategorie *keiretsu* dominujące w gospodarce japońskiej w drugiej połowie XX wieku: (1) horyzontalnie

zróznicowane grupy biznesowe, charakterystyczne m.in. dla Mitsubishi; (2) wertykalne sieci produkcyjne i dystrybucyjne, praktykowane m.in. przez Toyotę i Nissana (Aras i Uddin, 2011, s. 101).



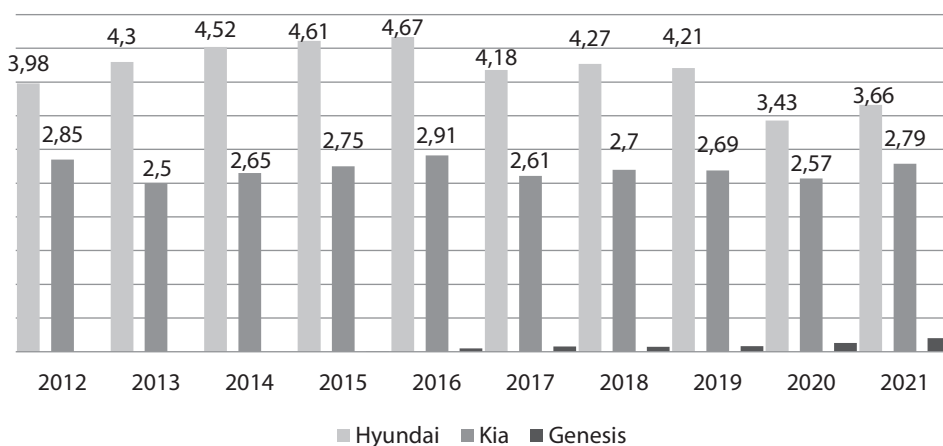
Rys. 2.1. Sprzedaż globalna czołowych japońskich producentów motoryzacyjnych, 2012-2021 (mln szt.)

Źródło: (Marklines, 2023).

Sprzedaż sześciu największych japońskich producentów motoryzacyjnych kształtowała się rokrocznie w granicach 20 mln sztuk, przy wyraźnej dominacji Toyoty – przeciętnie udział wyniósł 35% (rys. 2.1). Co istotne, w 2021 roku sprzedaż globalna Toyoty sięgnęła poziomu 8,49 mln sztuk, co było wynikiem zbliżonym do 2019 roku (w pierwszym roku pandemii sprzedaż spadła o ponad 1 mln sztuk), dając koncernowi najwyższy w analizowanym dziesięcioleciu udział w wolumenie sprzedaży wspomnianych sześciu koncernów, wynoszący aż 40,3%. W latach 2020-2021 sprzedaż modeli Toyoty w Chinach sięgnęła rekordowych poziomów 1,55-1,66 mln sztuk, co było wówczas wynikiem lepszym niż na rynku rodzimym największego globalnego producenta motoryzacyjnego. Wyraźnie większą sprzedaż w Chinach niż w Japonii rejestrowały w każdym kolejnym roku studiowanej dekady marki Nissan i Honda (po 2015 roku przeciętnie po 1-1,5 mln sztuk rocznie). Analogicznie jak w przypadku południowokoreańskich marek motoryzacyjnych na japońskim rynku, japońskie modele sprzedawały się w relatywnie niewielkich ilościach w Republice Korei (kilkakilkanaście tysięcy sztuk rocznie, zależnie od modelu). Na znaczeniu zyskiwały natomiast stopniowo rynki innych państw przynależących do RCEP, tj. Indonezji, Tajlandii, Australii, w mniejszym stopniu Malezji, Singapuru czy Filipin.

Republika Korei

Impuls dla rozwoju branży motoryzacyjnej w Republice Korei stanowiła przyjęta we wczesnych latach 60. ubiegłego wieku Polityka promocji przemysłu samochodowego (Automobile Industry Promotion Policy) oraz towarzysząca jej Ustawa o ochronie przemysłu samochodowego (Automobile Industry Protection Act). Zagraniczni producenci motoryzacyjni mogli wejść na rynek krajowy tylko w ramach *joint venture* z lokalnymi podmiotami. Przy współpracy z Mazdą powstało Kyeongseong Precision Industry (poprzednik Kii), specjalizujące się w montażu pojazdów, z pomocą amerykańskiego Forda otwarto natomiast pierwszą fabrykę Hyundai. Wkrótce powstał także nowoczesny zakład montażowy Saenara Automobile (poprzednik SsangYong Motor Company), korzystający ze wsparcia technicznego koncernu Nissan. Saenara Automobile został w niedługim czasie przejęty przez Toyotę. Części motoryzacyjne importowano wówczas z zagranicy. W latach 70. ubiegłego wieku w miejsce Toyoty do *joint venture* przystąpił amerykański General Motors, tworząc Saehan Motors. U progu nowego tysiąclecia General Motors wykupił borykające się z poważnymi problemami finansowymi Daewoo Motors, Hyundai natomiast przejął koncern Kia. Debiutujący w latach 90. ubiegłego wieku na krajowym rynku motoryzacyjnym Samsung nawiązał współpracę z francuskim Renault, formując alians Renault Samsung Motors – podobnie jak w przypadku Daewoo oraz Kii, koncern poniósł dotkliwe straty w trakcie azjatyckiego kryzysu finansowego 1997-1998. Współcześnie południowokoreański rynek zdominowany jest przez pięciu producentów: Hyundai Motors, Kia Motors, GM Korea, Renault Samsung Motors oraz SsangYong Motors (Koo i Park, 2019).



Rys. 2.2. Sprzedaż globalna Hyundai Kia Automotive Group, 2012-2021 (mln szt.)

Źródło: (Marklines, 2023).

W 2021 roku globalna sprzedaż modeli takich jak Hyundai, Kia oraz Genesis, przynależących do Hyundai Kia Automotive Group, wyniosła 6,66 mln sztuk, zatem nieznacznie mniej niż u progu analizowanej dekady. Rekordowego wolumenu niemal 7,63 mln sztuk z 2016 roku nie udało się w kolejnych latach powtórzyć, dostrzegalny był także negatywny wpływ szoku pandemicznego (rys. 2.2). W obrębie rynków RCEP sprzedaż koncentrowała się na rynku krajowym oraz chińskim – przykładowo w 2021 roku było to blisko 1,65 mln sztuk, czyli niemal 1/4 sprzedaży globalnej (ważną rolę odgrywały także rynki amerykański, indyjski, brytyjski czy australijski). Sprzedaż na rynku japońskim była natomiast śladowa. Produkcja modeli w dużej mierze koncentrowała się na rynku krajowym – 58% wolumenu w 2021 roku, jak również chińskim i amerykańskim – łącznie globalna produkcja w analizowanym roku wyniosła 5,17 mln sztuk, zatem ponad 1,8 mln sztuk mniej niż w rekordowym 2014 roku. Udział pozostałych gospodarek RCEP, zarówno w produkcji, jak i sprzedaży południowokoreańskich marek motoryzacyjnych, był w całym dziesięcioleciu nieznaczny (najczęściej wolumen rzędu kilkuset bądź kilku tysięcy sztuk w skali roku w przypadku takich krajów, jak Indonezja, Malezja, Tajlandia czy Filipiny).

Chiny

W chińskiej branży motoryzacyjnej ważną rolę tradycyjnie odgrywały zagraniczne koncerny motoryzacyjne, które, począwszy od połowy lat 80. ubiegłego wieku, tworzyły *joint ventures* z lokalnymi producentami, oferując dostęp do technologii w zamian za dostęp do rynku wewnętrznego (Amighini, 2012; Tang, 2009). W rezultacie intensywnej internacjonalizacji chińskiej branży motoryzacyjnej w pierwszej dekadzie XXI wieku na rynku pojawili się wiodący producenci z Japonii, Republiki Korei, jak również z Francji, Niemiec, Wielkiej Brytanii oraz Stanów Zjednoczonych – m.in. Toyota, Mazda, Kia, Hyundai, Peugeot, Citroën, Volkswagen, Mercedes, Jaguar, Land Rover, Chevrolet czy Ford (tab. 2.4).

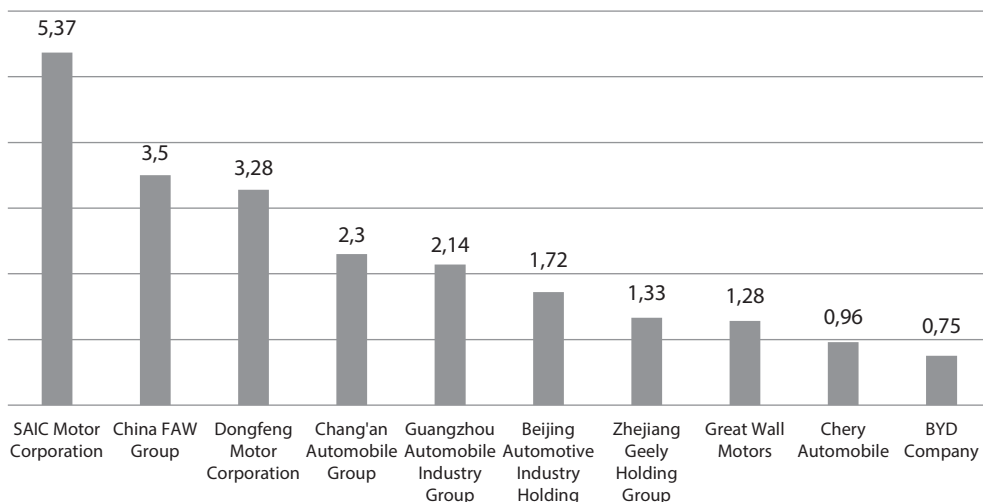
Tabela 2.4. Najważniejsze zagraniczne *joint ventures* w chińskiej branży motoryzacyjnej

Nazwa przedsiębiorstwa	Zagraniczne <i>joint venture</i>
1	2
SAIC Motor Corporation	SAIC-Volkswagen (Volkswagen, Skoda, Audi), SAIC-General Motors (Buick, Chevrolet, Cadillac)
China FAW Group	FAW-Toyota, FAW-Volkswagen (Volkswagen, Audi)
Dongfeng Motor Corporation	Dongfeng-Honda, Dongfeng-Nissan (Venucia, Fengdu), Dongfeng-Peugeot Citroën
Chang'an Automobile Group	Changan Ford, Changan Mazda
Guangzhou Automobile Industry Group	GAC-Toyota, GAC-Honda

1	2
Beijing Automotive Industry Holding	Beijing-Benz, Beijing-Hyundai
Zhejiang Geely Holding Group	Proton, Smart, Jidu Auto
Chery Automobile	Chery-Jaguar Land Rover
BYD Company	BYD-Toyota
Brilliance Auto Group	BMW-Brilliance

Źródło: opracowanie własne.

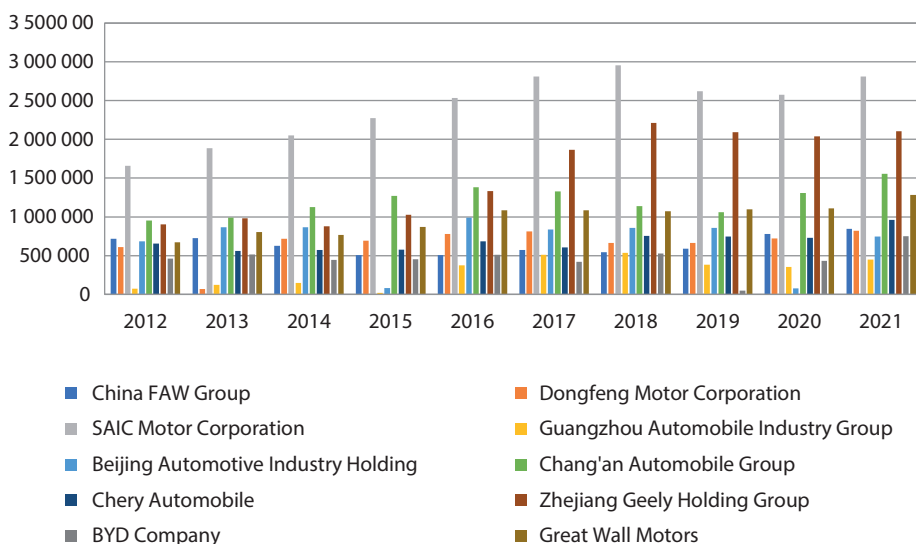
Do czołowych chińskich przedsiębiorstw motoryzacyjnych należą: SAIC Motor Corporation, China FAW Group, Guangzhou Automobile Industry Group, Dongfeng Group, Beijing Automotive Industry Holding, Chery Automobile, Brilliance Auto, BYD Company, Zhejiang Geely Holding Group, Great Wall Motors. Tylko ostatnie trzy wymienione koncerny motoryzacyjne nie są własnością państwową, jednocześnie wszystkie, poza Chery Automobile, Brilliance Auto oraz Great Wall Motors, znalazły się w rankingu Fortune Global 500 z 2023 roku (Fortune, 2023). W świetle dostępnych danych liderem chińskiego rynku pod względem wielkości sprzedaży pośród chińskich producentów był SAIC Motor Corporation – ponad 5,3 mln sprzedanych sztuk w 2021 roku, kolejno China FAW Group oraz Dongfeng Motor Corporation – 3,2-3,5 mln sztuk (rys. 2.3).



Rys. 2.3. Sprzedaż krajowa czołowych chińskich producentów motoryzacyjnych, 2021 (mln szt.)

Źródło: (Tencent, 2022).

SAIC Motor Corporation było jednocześnie niekwestionowanym liderem sprzedaży globalnej na tle rodzimych konkurentów, z pulą 2,8 mln sprzedanych sztuk w 2021 roku, co oznaczało blisko 70-procentowy wzrost w stosunku do 2012 roku (rys. 2.4). Ponad 2 mln sztuk sprzedanych na rynkach światowych na koniec analizowanego okresu odnotował ponadto Zhejiang Geely Holding Group (jednocześnie siódme miejsce pod względem sprzedaży krajowej), trzeci wynik (ponad 1,5 mln sztuk) uzyskała Chang'an Automobile Group (czwarty wynik sprzedaży w kraju w 2021 roku). Zhejiang Geely Holding Group zyskało na rozgłosie w 2010 roku, kiedy to wykupiło od Ford Motor Company szwedzki koncern motoryzacyjny Volvo (Volvo Cars, 2010), trzy lata później natomiast stało się właścicielem London Taxi Company – brytyjskiego producenta taksówek z niemal stuletnią historią (The Guardian, 2013).



Rys. 2.4. Sprzedaż globalna czołowych chińskich producentów motoryzacyjnych, 2012-2021 (szt.)

Źródło: (Marklines, 2023).

Intensywnie rozwija się chiński rynek pojazdów elektrycznych, w szczególności dzięki koncentracji sektora – produkcja baterii do aut elektrycznych odbywa się lokalnie z wykorzystaniem lokalnie pozyskiwanych surowców do produkcji katod. W 2021 roku globalna produkcja tego rodzaju modeli sięgnęła 3,99 mln sztuk, przy czym udział Chin wyniósł aż 57,4% (dla porównania, udział Europy wyniósł 22%, Stanów Zjednoczonych – 12%, Japonii – zaledwie 0,9%). Eksport elektrycznych pojazdów z Chin sięgnął w tym samym roku 500 tys. sztuk, z Japonii – 27,4 tys. sztuk. Co istotne, 1/5 chińskiego eksportu stanowiły modele Tesli wyprodukowane w fabryce w Szanghaju – głównie Model Y oraz Model 3, przy czym najpopularniejszym mode-

lem elektrycznym na rynku chińskim był Wuling Hong Guang MINI EV (Kawakami i in., 2021). O ile w 2020 roku drugim najlepiej sprzedającym się samochodem elektrycznym na świecie był japoński Nissan LEAF – ustępował tylko modelowi Tesla Model 3 (Kane, 2020), o tyle dwa lata później w czołowej dziesiątce globalnego zestawienia wymieniono aż siedem modeli chińskich koncernów motoryzacyjnych: BYD (Song, Qin Plus, Han, Dolphin, Yuan Plus, Tang) oraz Wuling Hong Guang MINI EV. Na dalszych miejscach znalazły się zarówno wspomniany japoński konkurent, południowokoreańskie Kia Niro oraz Hyundai Kona, ale także kolejne chińskie modele, tj. XPeng P7, Chang'an Benben E-Star, Great Wall ORA R1 czy Roewe Clever EV300 (Carlogos, 2022, 2023).

2.3

Rynki motoryzacyjne w Azji Południowo-Wschodniej

Ogólna charakterystyka branży

Branża motoryzacyjna w regionie ASEAN rozwinęła się relatywnie najmocniej w ciągu ostatnich dekad w Tajlandii, Indonezji, Malezji oraz Filipinach, rośnie także stopniowo pozycja Wietnamu.

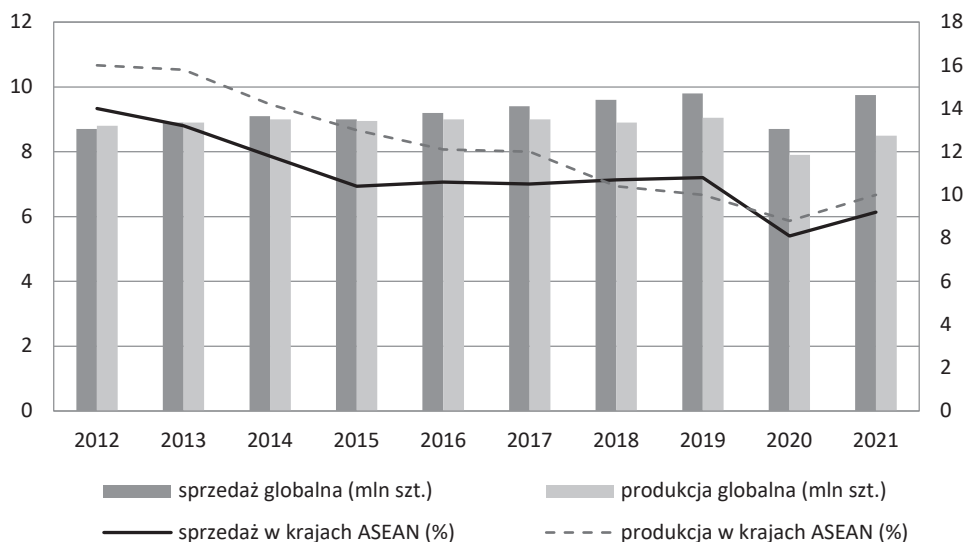
Tajlandia, Indonezja i Filipiny rozwijały branżę motoryzacyjną, polegając w dużej mierze na potencjale wytwórczym koncernów motoryzacyjnych, na czele z japońskimi, czemu sprzyjała polityka liberalizacji handlu na drodze deregulacji przemysłu i rozwijania sieci regionalnych porozumień handlowych. W rezultacie branża motoryzacyjna rozwijała się w obrębie rynków wschodzących regionu, akumulując kapitał, doświadczenie, jak również pozyskując rozwiązania technologiczne od producentów z rynków rozwiniętych w ramach tworzonych z nimi aliansów. Ważnym narzędziem był w tym przypadku wymóg wkładu lokalnego, egzekwowany przez rządy lokalne w ramach zawieranych umów o wolnym handlu, ostatecznie zdelegalizowany przez WTO u progu nowego tysiąclecia (ok. roku 2000). Malezja z kolei wprowadzała w życie w latach 80. i 90. dwa Narodowe Projekty Samochodowe (National Car Project) realizowane pierwotnie w ramach aliansu z Mitsubishi, którym towarzyszyła ochrona rynku rodzimego przed konkurencją zagraniczną – co prawda, na początku roku 2000 zaprzestano bezpośrednich ingerencji w rynek, niemniej jednak pośrednie wsparcie sektorowe ze strony państwa funkcjonuje po dziś dzień.

Jak dowodzili Doner i Wad (2014, s. 668-669), rozwój branży motoryzacyjnej w krajach Azji Południowo-Wschodniej charakteryzował się dominacją kapitałową firm zagranicznych, podczas gdy w krajach Azji Północno-Wschodniej lokalny przemysł motoryzacyjny rozwijał się z powodzeniem w ramach sieci lokalnych dostawców części oraz centrów montażowych. Niewątpliwie jednak zależność firm moto-

ryzacyjnych na regionalnych rynkach wschodzących od kapitału zagranicznego nie była wszechobecna – doświadczenia lokalnych dostawców części motoryzacyjnych pierwszej warstwy (Tier-1) z takich krajów, jak Tajlandia, Indonezja czy Malezja, doprowadzą bowiem umiejętności efektywnego łączenia lokalnego kapitału z zagraniczną technologią, co pozwoliło wielu lokalnym firmom uzyskać z czasem status transnarodowych korporacji motoryzacyjnych.

Aktywność regionalna Toyoty

Kluczową rolę w branży motoryzacyjnej w Azji Południowo-Wschodniej odgrywa Toyota. W świetle danych Fourin (2023a) roczny wolumen produkcji Toyoty w skali globalnej wynosił na przestrzeni ostatniej dekady w granicach 9 mln sztuk, z delikatnym trendem wzrostowym po 2015 roku i wyraźnym spadkiem w pierwszym roku pandemii – do poziomu niespełna 8 mln sztuk (rys. 2.5). Analogicznie prezentowały się trendy w zakresie globalnego wolumenu sprzedaży, aczkolwiek w latach 2018-2021 Toyota sprzedawała rokrocznie więcej aut niż w danym roku produkowała w skali światowej – dysproporcja była zauważalna w szczególności w drugim roku pandemii. W analizowanym dziesięcioleciu spadały stopniowo udziały gospodarek ASEAN w produkcji koncernu – o ile w 2012 roku wynosiły 16%, o tyle siedem lat później było to już niespełna 10%. Spadały także udziały rynków Azji Południowo-



Rys. 2.5. Globalna produkcja i sprzedaż marki Toyota (mln szt.) z uwzględnieniem udziałów państw ASEAN, 2012-2021 (%)

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Fourin, 2023a).

-Wschodniej w sprzedaży Toyoty – z 14 do niespełna 10% na koniec okresu, aczkolwiek szczególnie silny spadek odnotowano w pierwszym roku pandemii. W 2021 roku niemal 1/5 produkcji i sprzedaży Toyoty przypadała na Chiny, blisko 10% – na region ASEAN, tymczasem na rynek macierzysty, odpowiednio, 1/3 produkcji i tylko 15% globalnego wolumenu sprzedaży.

Toyota Group, obejmująca, poza największym globalnym producentem motoryzacyjnym, także trzeciego największego gracza w regionie Azji Południowo-Wschodniej – Daihatsu oraz powiązanego z nim poprzez *joint venture* malezyjskiego Perodua, kontroluje łącznie blisko 40% rynku regionalnego pod względem zarówno produkcji, jak i sprzedaży. Malezja jest jedynym krajem regionu, w którym Toyota nie okupuje pozycji lidera sprzedaży wśród marek motoryzacyjnych. Centra montażowe koncernu powstawały kolejno w Filipinach (1962), Tajlandii (1964), Malezji (1968), Indonezji (1971) oraz Wietnamie (1995). Do lat 80. ubiegłego wieku Toyota dostosowywała strategię produkcji i sprzedaży do specyfiki rynków docelowych – w Tajlandii oferowano ciężarówkę typu pick-up z napędem diesla (model Hilux), w Indonezji – wielozadaniowe pojazdy benzynowe (model Kijan), w Malezji i Filipinach natomiast – auta osobowe. W latach 90. Toyota wprowadziła model Soluna dedykowany rynkom Azji Południowo-Wschodniej, wzorowany na japońskim modelu Tercel, czerpiąc z doświadczeń japońskich producentów motoryzacyjnych w zakresie dostosowywania popularnych na rynkach rozwiniętych modeli aut do wymagań rynków wschodzących (Natsuda i Thoburn, 2021, s. 46). Zróżnicowane preferencje klientów nie przynosiły jednak spodziewanych rezultatów pod postacią wzrostu sprzedaży i udziałów w rynku, toteż od XXI wieku Toyota stosuje dwie równoległe strategie rozwoju modeli pojazdów: modele globalne oraz modele specyficzne/regionalne. W 2004 roku rozpoczęto zagraniczną produkcję i sprzedaż innowacyjnych, międzynarodowych pojazdów wielozadaniowych (*innovative international multipurpose vehicle* – IMV) odpowiadających na specyficzne oczekiwania rynku regionalnego. Główne centrum badawczo-rozwojowe i bazę produkcyjną zlokalizowano wówczas w Tajlandii, w produkcję pięciu modeli IMV zaangażowano m.in. Indonezję (Ito, 2014). Wspomniany wyżej model Hilux jest produkowany głównie w Tajlandii, modele pojazdów wielozadaniowych Fortuner oraz Innova – w Indonezji. Co istotne, modele Hilux oraz Vios wprowadzono w Tajlandii w ramach rządowego programu Azjatyckiego Detroit oraz projektu Eco Car, model Agya we współpracy z Daihatsu natomiast w ramach projektu Low Cost Green Car, realizowanego pod patronatem rządu Indonezji (Natsuda i Thoburn, 2021, s. 47).

W regionalnych łańcuchach wartości Toyoty operują producenci przekładni, silników i jednostek sterujących silnika, wykorzystywanych w procesach montażu gotowych pojazdów, dystrybuowanych następnie w krajach regionu, jak i poza nim. Przykładowo, silniki benzynowe produkowane w zakładach Toyoty w Indonezji wykorzystywane są do produkcji pojazdów nie tylko tam, ale także w Filipinach, Malezji i Wietnamie. Elementy przekładni wytwarzane przez Toyotę w Filipinach z kolei, wykorzystywane lokalnie w pracach montażowych, znajdują także zastosowanie w procesach produkcyj-

nych realizowanych przez filie zlokalizowane w Indonezji, Malezji, Tajlandii i Wietnamie. Toyota Motor Asia Pacific koordynuje procesy produkcyjne i łańcuchy dostaw Toyoty w całym regionie, w szczególności w Filipinach, Indonezji, Malezji, Tajlandii, Wietnamie i Indiach. Singapurska filia, w ścisłej kooperacji z oddziałem tajlandzkim, wspiera japoński koncern w obszarze marketingu i sprzedaży w krajach azjatyckich.

Aktywność regionalna Daihatsu

Daihatsu jest od lat partnerem strategicznym Toyoty w regionie Azji Południowo-Wschodniej. W Tajlandii w 2017 roku Toyota dokonała restrukturyzacji regionalnego centrum operacyjnego – Toyota Motor Asia Pacific Engineering and Manufacturing – celem skorzystania z *know-how* Daihatsu w zakresie produkcji niskokosztowych, ekonomicznych pojazdów – w rezultacie przemianowano siedzibę na Toyota Daihatsu Engineering and Manufacturing (Fourin, 2017, s. 165). Daihatsu produkuje w Indonezji wiele modeli Toyoty, tj. Agyo, Calya, Rush oraz Town Ace jako producent oryginalnego wyposażenia (*original equipment manufacturer* – OEM). Porozumienie z Toyotą przewiduje nie tylko wytwarzanie pojazdów na potrzeby rynku wewnętrznego, ale także na eksport na inne rynki azjatyckie czy do Japonii (Fourin, 2017, s. 178-180). O ile Toyota rozwijała produkcję pojazdów własnej marki w Tajlandii, Indonezji, Malezji, Filipinach, z czasem także w Wietnamie, o tyle Daihatsu pod marką Toyoty konsekwentnie rozwijało potencjał wytwórczy w Indonezji, osiągając z czasem większy potencjał produkcyjny od swojego strategicznego partnera w tym kraju.

Aktywność regionalna Mitsubishi i Nissana

Mitsubishi i Nissan – odpowiednio czwarty oraz siódmy największy producent motoryzacyjny w regionie ASEAN – zawiązały alians z francuskim Renault, tworząc drugi największy na świecie konglomerat produkcyjny. W 2016 roku doszło do przejęcia pogrążonego w problemach Mitsubishi przez Nissana, choć to ten pierwszy działał w regionie na relatywnie większą skalę. Produkcja modeli Mitsubishi koncentrowała się w Tajlandii, w dużo mniejszej skali w Filipinach, Wietnamie, Indonezji, Malezji, tymczasem proporcjonalnie mniej pojazdów produkował w krajach ASEAN Nissan – najwięcej w Tajlandii, kolejno w Indonezji, Malezji, Filipinach i Wietnamie. Jednakże to Mitsubishi był pionierem w produkcji japońskich modeli w krajach azjatyckich, zawarł alianse strategiczne z południowokoreańskim Hyundai w 1976 roku oraz malezyjskim Protonem w 1983 roku, *joint venture* natomiast z wietnamskim Vina Star Motors w 1994 roku (Erdogdu, 1999; Hatch, 1995; Jomo, 1994). W drugiej dekadzie XXI wieku baza produkcyjna w Tajlandii stała się dla Mitsubishi globalnym centrum eksportu na rynki azjatyckie oraz inne regiony świata. Na potrzeby produkcji modelu Mirage na rynek japoński Mitsubishi otworzył w 2012 roku trzeci zakład produkcyjny w Tajlandii (Nishimura i Kobayashi, 2016). W Filipinach Mitsubishi dokonało natomiast przejęcia

fabryki amerykańskiego Forda o potencjale wytwórczym 50 tys. sztuk, angażując się w program Kompleksowej Strategii Odrodzenia Motoryzacji (Comprehensive Automotive Resurgence Strategy – CARS) w tym kraju (Natsuda i Thoburn, 2021). W 2015 roku sprzedaż i udziały Nissana w rynku regionalnym zaczęły stopniowo spadać i to mimo debiutu na rynku indonezyjskim nowej marki Datsun, dlatego też podjęto decyzję o utworzeniu strategicznej sieci z Mitsubishi w roli OEM celem poszerzenia oferty modeli. Partnerami lokalnymi Nissana są m.in. Siam Motors w Tajlandii, Indomobil w Indonezji, Univation Motor w Filipinach oraz Tan Chong Motor w Malezji. Ostatnia z wymienionych tu firm uruchomiła w 2016 roku w Wietnamie linię produkcyjną modelu Sunny pod szyldem TCIE Vietnam, rok później natomiast centrum montażowe tego modelu w Myanmarze (Fourin, 2017, s. 216-217).

Aktywność regionalna Hondy

Drugim największym producentem motoryzacyjnym w regionie Azji Południowo-Wschodniej pozostaje japońska Honda z lokalizacjami w Tajlandii, Indonezji, Malezji, Wietnamie i Filipinach. Pod względem sprzedaży koncern utrzymuje silną pozycję na rynkach Tajlandii, Indonezji i Malezji, gdzie posiada też największe zdolności produkcyjne (w pierwszym z wymienionych państw ASEAN w 2016 roku powstała kolejna fabryka o potencjale wytwórczym 120 tys. sztuk). W Tajlandii i Indonezji koncentruje swoją działalność piąty co do wielkości regionalny producent motoryzacyjny – Isuzu, choć w ostatnich latach jego działalność wytwórcza poszerzyła się także na rynki Malezji, Filipin oraz Wietnamu (Fourin, 2017, s. 249). Specjalnością firmy są pick-upy oraz pojazdy do zastosowań komercyjnych, takie jak ciężarówki i autobusy. We współpracy z amerykańskim koncernem General Motors (GM), sięgającej początku lat 70. ubiegłego wieku, Isuzu wprowadził na rynek dwa nowe modele pick-upów: Panthera oraz D-MAX. W 2010 roku japońsko-amerykański alians utworzył centrum badawczo-rozwojowe na potrzeby rozwoju modelu D-MAX w Tajlandii (Nishimura i Kobayashi, 2016, s. 35). W 2020 roku Isuzu zakończył współpracę z GM, zacieśniając relacje z Mazdą w charakterze OEM – z założenia ma to generować efekty skali w produkcji pojazdów na rynek regionalny i globalny (Fourin, 2017, s. 245).

Aktywność regionalna Mazdy

Mazda jest ósmym co do wielkości producentem motoryzacyjnym w regionie, z największymi zakładami produkcyjnymi w Tajlandii, Wietnamie i Malezji (Fourin, 2017, s. 237). Koncern opiera swoją strategię ekspansji w regionie na *joint ventures* oraz kontraktach podwykonawstwa. Ważnym partnerem Mazdy od schyłku lat 70. ubiegłego wieku jest amerykański Ford. W 1998 roku, jako efekt aliansu z amerykańskim partnerem, Mazda otworzyła dwie nowe fabryki produkcyjne w Tajlandii w ramach Auto Alliance Thailand o łącznym potencjale wytwórczym 240 tys. sztuk.

W 2015 roku Ford odsprzedał swoje udziały Mazdzie, pozostając strategicznym partnerem koncernu w regionie Azji Południowo-Wschodniej. Na potrzeby montażu modeli CX-5 oraz Mazda 3 japoński producent nawiązał współpracę z malezyjskim podwykonawcą Inokom w 2013 roku. W Wietnamie montażu aut dokonuje lokalna firma Thaco, związana z Mazdą kontraktem OEM (Fourin, 2017, s. 237).

Aktywność regionalna Suzuki

Dziewiątym co do wielkości regionalnym koncernem motoryzacyjnym jest japońskie Suzuki, traktujące rynki ASEAN – na czele z Indonezją i Tajlandią – jako globalny hub produkcyjny i dostawczy, powiązany silnie z rynkiem japońskim (Fourin, 2017, s. 231). W 1976 roku Suzuki otworzyło zakład produkcyjny w Indonezji we współpracy z lokalnym partnerem – Indomobil Group, niespełna cztery dekady później powstała kolejna fabryka o potencjale wytwórczym na poziomie 120 tys. sztuk. Baza produkcyjna w Tajlandii powstała relatywnie niedawno, bo w 2012 roku, niemniej jednak o istotnie niższych mocach wytwórczych (10 tys. sztuk). W Malezji montaż modeli Suzuki dokonywał do 2015 roku lokalny podwykonawca – Proton. Warto także wspomnieć, iż już w połowie lat 90. ubiegłego wieku Suzuki otworzyło zakład produkcyjny w Wietnamie, w 2016 roku natomiast montażownię w najsłabiej rozwiniętym kraju ASEAN, Myanmarze (Fourin, 2017, s. 230-231).

Aktywność regionalna Hyundai Group

Południowokoreańskie Hyundai Group (marki Hyundai oraz Kia) dysponuje dużymi udziałami w relatywnie małych regionalnych rynkach motoryzacyjnych, w szczególności w Filipinach, Wietnamie, Brunei oraz Laosie. Hyundai, trzynasty producent motoryzacyjny w regionie, opiera swoją strategię na zlecaniu montażu pojazdów lokalnym podwykonawcom oraz eksporcie z rynku macierzystego w miejsce produkcji lokalnej w krajach regionu (Nishimura i Kobayashi, 2016, s. 38). W Indonezji funkcjonuje fabryka Hyundai o mocach wytwórczych na poziomie 10 tys. sztuk, w Malezji zadania produkcyjne realizują podwykonawcy – Inokom oraz Naza Automotives, w Filipinach – Columbian Autocar, w Wietnamie natomiast – Thaco oraz Thanh Cong. W ostatnim z wymienionych krajów produkowanych jest relatywnie najwięcej modeli Hyundai spośród lokalizacji ASEAN (Fourin, 2017, s. 276-277). W Filipinach Hyundai wyraził zainteresowanie przystąpieniem do programu CARS wzorem Mitsubishi, jednakże odstąpił od tego zamiaru z uwagi na wymóg wyprodukowania lokalnie 200 tys. modeli w perspektywie kolejnych sześciu lat (Natsuda i Thoburn, 2013). Od 2011 roku podwykonawcą w produkcji pojazdów osobowych marki Hyundai jest wietnamska firma Thanh Cong, podczas gdy Thaco montuje od 2007 roku modele Kii. W 2017 roku Hyundai i Thanh Cong zawarły dwa *joint venture* na potrzeby produkcji pojazdów osobowych oraz komercyjnych (Fourin, 2019, s. 139).

Aktywność regionalna Protona i Perodua

Blisko 50-procentowe udziały w malezyjskim rynku motoryzacyjnym mają dwaj lokalni producenci – Proton oraz Perodua. Proton powstał jako *joint venture* Mitsubishi Motors, Mitsubishi Corporation oraz Heavy Industries Corporation of Malaysia (HICOM) w ramach pierwszego Narodowego Projektu Samochodowego (National Car Project) ogłoszonego w 1983 roku przez ówczesnego premiera Malezji – Mahathira. W 1993 roku w ramach drugiego Narodowego Projektu Samochodowego doszło do powstania Perodua jako *joint venture* Daihatsu Motors oraz kilku malezyjskich firm motoryzacyjnych (Jomo, 1994; Machado, 1994). Proton jest jedenastym największym producentem motoryzacyjnym w regionie, przez wiele lat pozostawał także wiodącym sprzedawcą pojazdów w Malezji, jednakże problemy finansowe partnera *joint venture* – Mitsubishi oraz spadająca sprzedaż przyczyniły się do osłabienia pozycji marki w regionie u progu XXI wieku (Natsuda i Thoburn, 2013; Segawa i in., 2014). Ostatecznie w 2017 roku 49,9% udziałów w Protonie przejął od DRB-HICOM największy chiński producent motoryzacyjny – Zhejiang Geely Holding Group, który, podobnie jak chińskie Chery oraz SAIC, zyskuje stopniowo na znaczeniu na regionalnym rynku motoryzacyjnym. Podczas gdy Proton ograniczył w ciągu dwóch pierwszych dekad XXI wieku produkcję o blisko 2/3, Perodua pod zarządem Daihatsu zwiększyło swoje moce produkcyjne o połowę – do ponad 200 tys. sztuk, stając się szóstym największym montażystą w Azji Południowo-Wschodniej. W świetle danych Statista (2023a, 2023b), sprzedaż modeli marki Proton w 2022 roku sięgnęła poziomu 141 tys. sztuk, z czego aż 55 tys. sztuk stanowił model Saga, 40 tys. natomiast – model X50. Tymczasem sprzedaż Perodua w analogicznym okresie wyniosła aż 282 tys. sztuk (rok wcześniej było to 190 tys. sztuk), na czele z modelami Myvi – 47 tys. sztuk oraz Axia – 43 tys. sztuk. Największy malezyjski producent motoryzacyjny, posiadający blisko 42-procentowy udział w krajowym rynku samochodów osobowych, stopniowo wchodzi na rynki zagraniczne, m.in. w Singapurze, Brunei, jak również w Wielkiej Brytanii (Statista, 2023c, 2023d).

Aktywność regionalna Thaco

Thaco jest państwowym przedsiębiorstwem motoryzacyjnym utworzonym w 1997 roku, dwunastym pod względem wielkości w regionie. Firma specjalizuje się w produkcji pojazdów komercyjnych, jak ciężarówki i autobusy, przy technicznym wsparciu chińskiego koncernu Foton, ponadto montuje auta osobowe marki Mazda, Hyundai, jak również francuskiego PSA Group, działając jako podwykonawca (Nishimura i Kobayashi, 2016, s. 44-45). W 2022 roku Thaco Group, obejmujące oddziały oraz *joint venture* (Thaco Kia, Thaco Peugeot, Thaco Mazda, Thaco Bus oraz Thaco Truck), sprzedało 130 tys. sztuk pojazdów (Statista, 2023e). Korporacja dysponowała tym samym 36-procentowymi udziałami w rynku krajowym, pozostawiając w tyle Toyotę – 25,4% (Statista, 2023f).

Regionalna baza montażowa i badawczo-rozwojowa

Regionalna baza montażowa dla branży motoryzacyjnej obejmuje współcześnie szereg wyspecjalizowanych firm zlokalizowanych przede wszystkim w obrębie czterech gospodarek ASEAN: Tajlandii (m.in. Thonburi Automotive Assembly, obsługujące Mercedesa; Bangchan General Assembly, obsługujące TATA), Malezji (Tan Chong Motor, obsługujące Nissana, Mitsubishi, Subaru oraz Renault; HICOM Automotive Manufactures, obsługujące Volkswagena i Mercedesa), Indonezji (Indomobil, obsługujące Nissana, Suzuki, Hino Volvo oraz Renault), Filipinach (Columbian Autocar, obsługujące Kię). Wymienione tu podmioty realizują zadania montażowe dla zagranicznych producentów motoryzacyjnych w ramach kontraktów na podwykonawstwo (Natsuda i Thoburn, 2021, s. 55).

W roli podmiotów operujących na rynkach ASEAN główne ośrodki badawczo-rozwojowe firm specjalizujących się w pracach montażowych dla regionalnej branży motoryzacyjnej zlokalizowane są w Tajlandii, Malezji i Indonezji. Tajlandia, wiodący producent motoryzacyjny w regionie, stała się z czasem prężnym centrum badawczo-rozwojowym dla koncernów japońskich – Toyoty, Hondy, Nissana oraz Isuzu. Toyota utworzyła w 2003 roku Toyota Technical Centre Asia Pacific, które następnie zintegrowano z Toyota Motor Asia Pacific w Singapurze. W efekcie przekształceń organizacyjnych i aliansu z Daihatsu w 2017 roku w Tajlandii otwarto Toyota Daihatsu Engineering and Manufacturing, odpowiedzialne za regionalne zaopatrzenie i prace badawczo-rozwojowe (Fourin, 2017, s. 39). Polityka mistrza produktu (*product champion*) rządu Tajlandii skłoniła Toyotę do przemieszczenia z Japonii nie tylko całego łańcucha produkcyjnego modeli Hilux, ale także związanych z nim prac badawczo-rozwojowych. Wkrótce, we współpracy z Daihatsu, podjęto tam prace nad koncepcją małego, ekonomicznego auta osobowego. W rezultacie Tajlandia stała się bazą dla globalnych sieci produkcyjnych Toyoty. Isuzu otworzyło w Tajlandii w 1991 roku swoje pierwsze centrum badawczo-rozwojowe – Isuzu Technical Centre of Asia, przenosząc z rynku macierzystego m.in. prace nad koncepcją nowej ciężarówki typu pick-up, wzorem Toyoty. W 2014 roku koncern otworzył w Tajlandii drugie centrum badawczo-rozwojowe – Isuzu Global CV Engineering Centre – na potrzeby rozwoju modeli niskokosztowych pojazdów komercyjnych średniego i dużego rozmiaru (pierwotnie prace koncepcyjne realizowano także w Japonii), z czasem rozwinięto lokalną sieć zaopatrzenia w komponenty. W 2005 roku w Tajlandii powstało centrum badawczo-rozwojowe Honda R&D Asia Pacific, realizujące pełen zakres prac z wyjątkiem rozwoju układu napędowego, sześć lat później natomiast otwarto Nissan Motors Asia Pacific, pełniące funkcję nie tylko centrum badawczo-rozwojowego, ale także centrali regionalnej koncernu i globalnego centrum testowego dla produkowanych regionalnie modeli, eksportowanych na rynki ponad 90 krajów świata. Honda z kolei w 2013 roku otworzyła centrum badawczo-rozwojowe w Indonezji – Honda R&D Indonesia, delegując tu zadania w zakresie wsparcia rozwoju nowych modeli pojazdów. W 2017

roku swoje centrum badawczo-rozwojowe w Indonezji utworzyło Daihatsu – Astra Daihatsu Motor Karawang Factory, realizując w nim prace zarówno projektowe, jak i testowe dla wytwarzanych lokalnie modeli. Centra badawczo-rozwojowe w Malezji utworzyli dwaj rodzimi producenci motoryzacyjni: Proton – Proton Shah Alam Factory oraz Perodua – Perodua Manufacturing Rawang Factory. Co ciekawe, Proton prowadzi także prace badawczo-rozwojowe w Wielkiej Brytanii, w siedzibie powiązanego z nim koncernu Lotus (Fourin, 2017, s. 39, 185, 203, 268).

Regionalna produkcja części motoryzacyjnych

Wśród dwudziestu największych dostawców części motoryzacyjnych na świecie pod względem wielkości sprzedaży znalazło się ośmiu przedstawicieli regionu RCEP, konkretnie zaś przedsiębiorstwa japońskie, południowokoreańskie oraz chińskie (tab. 2.5). Wyszczególnieni tu producenci oryginalnego wyposażenia (OEM) z Azji Północno-Wschodniej zajmują relatywnie mocną pozycję na rynku azjatyckim, dysponując udziałami rzędu 50-72%, przewyższającymi nawet udziały producentów niemieckich i francuskich w rynku europejskim – odpowiednio 42-65%. Jednakże europejscy producenci części motoryzacyjnych w większym zakresie niż konkurenci azjatyccy zagospodarowali rynek północnoamerykański, zyskując w analizowanym okresie udziały w rynku motoryzacyjnym przekraczające średnio 20%. Wiodący japońscy i południowokoreańscy producenci oryginalnego wyposażenia specjalizują się głównie w układach elektronicznych, nadwoziach, hamulcach, podwoziach, systemach nawigacji i audio, skrzyniach biegów, akumulatorach, a także w komponentach silnika.

Tabela 2.5. Dwudziestu największych producentów części motoryzacyjnych na świecie, 2018^a

Producent	Kraj pochodzenia	Sprzedaż ogółem (mln USD)	Udział w rynku północnoamerykańskim / europejskim / azjatyckim (%)
1	2	3	4
Robert Bosch	Niemcy	49 525	17 / 45 / 36
Denso Corp.	Japonia	42 793	23 / 12 / 64
Magna International Inc.	Kanada	40 827	50 / 42 / 6
Continental	Niemcy	37 803	28 / 50 / 22
ZF Friedrichshafen	Niemcy	36 929	28 / 47 / 21
Aisin Seiki Co.	Japonia	34 999	17 / 9 / 72
Hyundai Mobis	Republika Korei	25 624	12 / 9 / 76
Lear Corp.	Stany Zjednoczone	21 149	36 / 41 / 19
Faurecia	Francja	20 667	25 / 51 / 19
Valeo	Francja	19 683	20 / 46 / 32

Tabela 2.5, cd.

1	2	3	4
Yazaki Corp.	Japonia	17 500	31 / 17 / 52
Panasonic Automotive Systems Co.	Japonia	17 466	34 / 16 / 50
Adient	Stany Zjednoczone	17 400	30 / 27 / 43
Surnimoto Electric Industries	Japonia	15 402	24 / - / -
Yanfeng	Chiny	14 506	19 / 12 / 69
Thyssenkrupp	Niemcy	14 438	25 / 65 / 8
Mahle	Niemcy	14 405	27 / 48 / 20
JTEKT Corp.	Japonia	13 078	19 / 16 / 59
BASF	Niemcy	12 931	26 / 42 / 23
Aptiv	Irlandia	12 869	38 / 31 / 29

^a Najnowsze dostępne dane.

Źródło: (Top Foreign Stocks, 2022).

Rynki wschodzące należące do RCEP, poza sześcioma producentami z Chin, odgrywały, jak się okazało, relatywnie mniejszą rolę w produkcji części motoryzacyjnych. Jednakże ich rola stopniowo będzie rosła, ze względu chociażby na prace montażowe zlecane przez regionalny przemysł motoryzacyjny.

Producenci części motoryzacyjnych wywodzący się z rynków wschodzących ASEAN operują przede wszystkim w Tajlandii i Indonezji (niemal 80% puli regionalnej), Malezji (tab. 2.6-2.8) oraz Filipinach, przy czym blisko jedna trzecia z nich sklasyfikowana jest jako dostawcy pierwszej warstwy (Tier-1) ze stuprocentowym udziałem kapitału zagranicznego, bądź funkcjonujący jako lokalne, ewentualnie zagraniczne spółki *joint venture*. Towarzyszą im liczne firmy drugiej, a nawet trzeciej warstwy (Tier-2, Tier-3), najczęściej polegające w pełni na kapitale lokalnym. Te ostatnie odgrywały historycznie dużą rolę zwłaszcza w Malezji, gdzie pod auspicjami rządu realizowano sektorowy program rozwoju sieci dostaw. Komponenty dla regionalnych centrów montażowych dostarczają przede wszystkim najwięksi wytwórcy części motoryzacyjnych, na czele z japońskimi Denso oraz Aisin, niemieckim Boschem czy amerykańskim Delphi. Tym kanałem są zaopatrywani w niezbędne komponenty motoryzacyjne m.in. lokalni, także powiązani kapitałowo z producentami japońskimi, dostawcy drugiej warstwy (Tier-2) w Tajlandii (Fourin, 2017, s. 35, 89). W rezultacie masowego napływu japońskich BIZ w ramach przywołanego wyżej rządowego projektu Eco-Car w drugiej dekadzie XXI wieku w Tajlandii wyodrębniły się dwie kategorie dostawców części motoryzacyjnych: wielcy oraz mali dostawcy lokalni Tier-1, przy czym ci drudzy z czasem zyskiwali status dostawców Tier-2. Japońscy producenci i mon-

tażyci motoryzacyjni tworzyli regionalne sieci zaopatrzenia i produkcji w oparciu o system *keiretsu*. Z jednej strony, zakłada on budowanie stabilnych, długoterminowych relacji biznesowych opartych na wzajemnym zaufaniu, gwarantowane wsparcie technologiczne, jak również elastyczność w kwestiach produkcyjnych i jakościowych, z drugiej strony są to jednak sieci dość hermetyczne i niedostępne dla nowych graczy. Oznacza to, że dobór dostawcy części niekoniecznie opiera się na mechanizmach rynkowych, a bardziej polega na przywiązaniu do uprzednio wybranych partnerów lokalnych, współtworzących już sieć, niekoniecznie zaś na danym etapie konkurencyjnych cenowo i jakościowo. Japońscy partnerzy zachęcają także lokalnych partnerów do wykorzystywania systemu *kaizen* dla poprawy potencjału technologicznego i podniesienia standardów w zakresie jakości, kosztów oraz dostaw.

Tabela 2.6. Najwięksi producenci części motoryzacyjnych w Tajlandii

Nazwa grupy (rok powstania)	Najważniejsze podmioty
1	2
Siam Motors Group (1952)	<i>Joint venture</i> : SNN Tools and Dies, Nissan Power Train, Siam Nissan (Nissan, Japonia); Siam GS Battery, Siam Yuasa Siam Industry (Yuasa, Japonia); Siam NSK Steering Systems, NSK Bearings Manufacturing, NSK Bearings (NSK, Japonia); Siam Riken Industrial (Riken, Japonia); Siam NGK Spark Plug (NGK, Japonia); Siam Carsonic (Carsonic, Japonia); Siam Hitachi Automotive Product (Hitachi, Japonia); Siam Chita (Chita, Japonia); KYB Thailand (KYB, Japonia); Nittan Thailand (Nittan, Japonia)
Somboon Group (1962) Podmiot podstawowy: Somboon Advance Technology	Oddziały krajowe: Somboon Malleable Iron Industrial Company; Bangkok Spring Industrial Company, Somboon Forging Technology <i>Joint venture</i> : Tsuchiyoshi Somboon Coated Sand (Tsuchiyoshi, Japonia); Yamada Somboon (Yamada, Japonia); Nisshinbo Somboon Automotive (Nisshinbo, Japonia); Somboon Sonic Manufacturing (Sonic Ishikawa, Japonia)
Thai Rung Group (1967) Podmiot podstawowy: Thai Rung Union Car	Oddziały krajowe: Thai Rung Tools & Dies, Thai Auto Press parts, Thai VP Auto Service, Thai Ultimate Car <i>Joint venture</i> : Thai Auto Conversion (Toyota Autobody, Japonia); Delta Thai Rung (Delta, Japonia); Kyowa Thai Rung (Kyowa Sangyo, Japonia); Trex Thai Rung (Nippon Trex, Japonia)
Summit Group (1972) Podmioty podstawowe: Summit Auto Seats Industry (SAS); Summit Auto Body Industry (SAB)	Oddziały krajowe: Modern Products Industry, Summit Engineering Center, Auto Advance Material Manufacturing, Summit Laemchabang Auto Seats Manufacturing, Auto Interior Products (w ramach SAS); Summit Auto Tech Industry, Summit Laemchabang Auto Body Work, Summit R&D, Summit Auto Body Skill Development Center (w ramach SAB) Oddziały zagraniczne (w ramach SAS): Summit Auto Seats Industry (Guangzhou, Chiny); Summit Auto Seats Alliance (Chiny); Summit Auto Seats Industry (Hanoi, Wietnam); SAB-PT Summit Adyawinsa (Indonezja)

Tabela 2.6, cd.

1	2
	<p><i>Joint venture</i> (w ramach SAS): Thai Steel Cable Industry (Hilex, Japonia); Thai Seat Belt (Tokai Rika, Japonia); STB Textile Industry (Toyota Boshoku, Japonia)</p> <p><i>Joint venture</i> (w ramach SAB): Showa Autoparts (Showa, Japonia); Hiruta & Summit, Bangkok Eagle Wings (Hiruta Kogyo, Japonia); Sankei Summit (Sankei Giken Kogyo, Japonia)</p> <p><i>Joint venture</i> (w ramach SAS i SAB): Summit Showa Manufacturing (Showa, Japonia)</p> <p>Zagraniczne <i>joint venture</i> w Wietnamie (w ramach SAS): SAS Marubishi Summit Industry (Marubishi, Japonia)</p>
<p>Thai Summit Group (1977)</p> <p>Podmiot podstawowy: Thai Summit Auto Parts Industry</p>	<p>Oddziały krajowe: TS Interseats and Thai Summit Harness</p> <p>Oddziały zagraniczne: Ogihara (Japonia); Fuzhou Ogihara Thai Summit (Chiny); Oriental Summit Industry (Malezja); PT Indonesia Thai Summit Auto (Indonezja); Thai Summit (Wietnam)</p> <p><i>Joint venture</i>: Thai Summit PKK (PKK, Japonia); Thai Summit Hirotec (Hirotec, Japonia); MCI & TSH (Mitsubishi Cable, Japonia)</p>
<p>AAPICO Hitech Group (1996)</p> <p>Podstawowy podmiot: AAPICO Hitech Public Company</p>	<p>Oddziały krajowe: AAPICO Hitech Parts, AAPICO Amata, AAPICO Forging, AAPICO Hitech Tooling, AAPICO Structural Products</p> <p>Oddziały zagraniczne: Jackspeed (Singapur); Kunshan Chaitai-Xincheng Precision Forging (Chiny)</p> <p><i>Joint venture</i>: AAPICO Lemtech (Fujikura, Japonia); AAPICO Mitsuike (Mitsuike, Japonia); Able Sanoh (Sanoh Industry, Japonia); Sumino AAPICO (Sumino, Japonia); Edscha AAPICO Automotive (Edscha, Niemcy)</p>

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Natsuda i Thoburn, 2021, s. 61-62).

Tabela 2.7. Najwięksi producenci części motoryzacyjnych w Malezji

Nazwa grupy (rok powstania)	Najważniejsze podmioty
1	2
Delloyd Group (1984)	<p>Oddziały krajowe: Delloyd Industries, Delloyd Auto Parts Manufacturing, Delloyd Electronics, Delloyd R&D, Delloyd C&C, Delloyd Auto Parts, GMI Mould Industries, Wemaz Auto Technology</p> <p>Zagraniczne <i>joint venture</i>: Delloyd Industries Thailand, Delloyd-TIMS (TIMS, Tajlandia; siedziba w Tajlandii); Brose Delloyd Automotive (Brose, Niemcy; siedziba w Tajlandii); Asian Auto International, Murakami Delloyd Indonesia (Murakami, Japonia; siedziba w Indonezji)</p>
Ingress Corporation Group (1991)	<p>Krajowe <i>joint venture</i>: Ingress Engineering, Ingress Precision (Katayama Kogyo, Japonia); Ingress Katayama Technical Centre (Katayama Kogyo, Japonia); Ingress Technology (Perodua, Malezja); Ingress Industrial and Talent Synergy</p> <p>Zagraniczne <i>joint venture</i>: Ingress Autoventures (Katayama i Yonei, Japonia), Fine Components (Tajlandia); Ingress Malindo Ventures (Tidar Adyagiri Sakti, Indonezja); Ingress Technologies (Indonezja)</p>

1	2
DRB-HICOM (1996)	Montażyści: HICOM Automotive Manufacturing, Proton (Geely, Chiny); Isuzu-HICOM (Isuzu, Japonia); Honda Malaysia (Honda, Japonia) Oddziały krajowe: DRB-HICOM Diecasting, PHN Industries <i>Joint venture</i> : HICOM-Teck See Manufacturing (Teck See Plastic, Malezja); HICOM Mechatronics (PHN Industries), Oriental Summit Industries (Summit Group, Tajlandia, PHN Industries); HICOM HBPO (HBPO, Niemcy); Faurecia HICOM Emission Control Technology (Faurecia, Francja)
APM Automotive (1997)	Oddziały krajowe: APM Shock Absorbers, APM Springs, SPM Coil Springs, APM Aluminium Castings, APM Auto Electronics, APM Climate Control, Auto Parts Manufacturers, APM Seatings, APM Plastics, APM Automotive Modules, APM Auto Safety Systems Oddziały zagraniczne: APM Auto Components (Tajlandia); APM Auto Components (Indonezja); APM Armada Suspension (Indonezja); APM Auto Components (Wietnam); APM Springs Vietnam (Wietnam); Auto Components Myanmar (Myanmar) <i>Joint venture</i> : APM Tachi-S Seating Systems (Tachi-S, Japonia); Fuji Seats (Fuji Seats, Japonia); APM Tinnos (Tinnos, Republika Korei) Zagraniczne <i>joint venture</i> : APM Armada Autoparts (Mekar Armada Java, Indonezja; siedziba w Indonezji); IAC APM Automotive Systems (International Automotive Components Group, Luksemburg; siedziba w Tajlandii)

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Natsuda i Thoburn, 2021, s. 65).

Tabela 2.8. Najwięksi producenci części motoryzacyjnych w Indonezji

Nazwa grupy (rok powstania)	Najważniejsze podmioty
Astra Group (1956) Podstawowe podmioty: Astra International, Astra Otoparts	Oddziały krajowe: PT Menara Terus Makmur, PT Indokarlo Perkasa <i>Joint venture</i> : PT Aisin Indonesia (Aisin, Japonia); PT Denso Indonesia (Denso, Japonia); PT Toyota Gosei (Toyota Gosei, Japonia); PT Astra Daido Steel (Daido Steel, Japonia); PT Nusa Keihin Indonesia (Keihin Seimitsu, Japonia); PT GS Battery (Yuasa, Japonia); PT Kayaba Indonesia (Kayaba, Japonia); PT Astra Nippon Gasket (Nippon Gasket, Japonia)
IndoMobil Group (1976) Podstawowy podmiot: Indomobil Sukses International	<i>Joint venture</i> : PT Autotech Indonesia (Fuji Kiko, Japonia); PT Indomatsumoto Press & Dies (Matsumoto Kogyo, Japonia); PT Jideco Indonesia (Mitsuba, Japonia); PT Sumi Indo Wiring (Sumitomo Electric, Japonia)

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Natsuda i Thoburn, 2021, s. 66).

W Filipinach skala działalności producentów części motoryzacyjnych jest relatywnie mniejsza niż w Tajlandii, Malezji czy Indonezji, większość z nich klasyfikuje się do sektora MŚP, blisko połowa dysponuje statusem dostawców pierwszej warstwy – Tier-1

(Ofreneo, 2016). Przedmiotem eksportu są przede wszystkim wiązki przewodów oraz skrzynie biegów wytwarzane przez działające w kraju korporacje transnarodowe. Jak podkreślił Aldaba (2007), lokalna branża części motoryzacyjnych skoncentrowana jest na powiązaniach wstecznych (*backward linkages*) w łańcuchach wartości. Jednym z czołowych filipińskich dostawców części motoryzacyjnych, jednocześnie głównych producentów i eksporterów wiązek przewodów, jest Yazaki-Torres Manufacturing powstałe w 1974 roku z udziałem japońskiego Yazaki (ten ostatni dysponuje 40% udziałów). Większość lokalnych dostawców pierwszej warstwy (Tier-1) operuje w aliansach z wiodącymi globalnymi producentami komponentów bądź działa na małą skalę jako narodowi dostawcy Tier-1.

Wietnam dopiero buduje swoją pozycję jako dostawca asortymentów dla branży motoryzacyjnej RCEP, specjalizując się, jak dotąd, głównie w komponentach pracochłonnych, takich jak wiązki przewodów. Jednocześnie kraj umacnia jednak swoją pozycję jako regionalne centrum montażowe, m.in. za sprawą działalności takich przedsiębiorstw, jak: VinFast, Hyundai, Toyota, Mazda, Ford, Honda, Isuzu, Nissan, Mitsubishi, Suzuki, Hino, SAMCO, Transinco oraz Thaco. Szczególną rolę odgrywa ostatni z wymienionych podmiotów, montujący w środkowym Wietnamie modele marki Kia, Mazda oraz PSA, rozwijający ponadto własną produkcję części motoryzacyjnych (Kobayashi, 2017, s. 14-15). Południowokoreański Hyundai utworzył *joint venture* z wietnamskim Thanh Cong Group w 2011 roku. Na znaczeniu zyskują przedsiębiorstwa montażowe VEAM, Vietnam Engine and Agricultural Machinery Corporation (montaż ciężarówek), Daewoo Bus (montaż pojazdów osobowych), Hino Motors Vietnam (montaż ciężarówek w powiązaniu z Toyotą), Vina (montaż modeli Mitsubishi), Samco Vietnam. Pośród najważniejszych dostawców motoryzacyjnych operujących w Wietnamie należy wskazać na japońskie Denso, Yazaki oraz Sumimoto Wiring Systems.

Najsłabiej rozwinięte kraje RCEP, mianowicie Kambodża, Laos i Myanmar, przyciągają w coraz większym zakresie pracochłonne procesy wytwórcze i montażowe dla branży motoryzacyjnej, korzystając z bliskości geograficznej dużego rynku tajlandzkiego (Natsuda i Thoburn, 2021, s. 208-209). Przykładowo, Toyota Boshoku otworzyła w 2015 roku fabrykę pokrowców na siedzenia samochodowe w Laosie celem zapopatrywania tajlandzkiej fabryki japońskiego giganta motoryzacyjnego. Tymczasem Denso, spółka zależna Toyoty, specjalizująca się w produkcji części i komponentów motoryzacyjnych, wytwarza od 2013 roku systemy zapłonu w Kambodży, w Myanmarze natomiast – we współpracy z Asmo Corporation oraz oddziałem Asmo Indonesia – komponenty do małych jednostek napędowych (Bobowski, 2018b, s. 280).

2.4

Podsumowanie

Studia przeprowadzone w tym rozdziale prowadzą do czterech konkluzji. Po pierwsze, kraje członkowskie RCEP odgrywają ważną rolę w globalnym przemyśle motoryzacyjnym, ze szczególnym uwzględnieniem roli regionalnych producentów i dostawców części, pochodzących z Japonii, Republiki Korei oraz Chin. Po drugie, dynamicznie rośnie pozycja rynków wschodzących ASEAN – poczynając od Tajlandii, Indonezji, Malezji i Filipin, aż po Wietnam – jako lokalizacji dla producentów części i komponentów motoryzacyjnych, jak również centrów montażowych. Po trzecie, rynki motoryzacyjne Tajlandii, Indonezji, Malezji i Filipin zyskują także na znaczeniu jako międzynarodowe centra badawczo-rozwojowe korporacji motoryzacyjnych, wywodzących się przede wszystkim z Japonii i Republiki Korei. Po czwarte, dostrzeżony już został potencjał słabiej rozwiniętych krajów RCEP – Kambodży, Laosu oraz Myanmaru – związany z możliwościami angażowania lokalnych podmiotów w procesy produkcyjne i montażowe, szczególnie pod kątem obsługi zlokalizowanych w bezpośrednim sąsiedztwie tajlandzkich ośrodków przemysłowych poszukujących oszczędności kosztowych.

W kolejnym rozdziale dokonano analizy przepływów handlowych w branży motoryzacyjnej pomiędzy Chinami – największym rynkiem motoryzacyjnym RCEP – a czternastoma pozostałymi krajami członkowskimi ugrupowania.

3

Przepływy handlowe w branży motoryzacyjnej w krajach RCEP

3.1

Wprowadzenie

Kraje RCEP zwiększały na przestrzeni lat wolumen obrotów wzajemnych w sektorach wytwórczych, obejmujących zarówno wyroby gotowe, jak i części oraz komponenty. Jak dowodzili Yi (2003), Athukorala (2005) oraz Wakasugi (2007), źródłem dynamicznego wzrostu handlu w regionie u progu XXI wieku była specjalizacja pionowa gospodarek narodowych i związane z nią pionowe przepływy wewnątrzgałęziowe, w szczególności w asortymentach wysokiej technologii, takich jak części elektryczne i elektroniczne oraz komponenty motoryzacyjne. Wielokrotne przekraczanie granic państwowych przez rozmaite podzespoły motoryzacyjne celem poddania dalszemu przetworzeniu czy częściowemu montażowi nie byłoby ekonomicznie uzasadnione bez wspomnianego już wyścigu liberalizacyjnego i postępującej redukcji barier w handlu (Kimura i Obashi, 2011). Hayakawa i Matsuura (2009) wskazywali w tym kontekście na rolę bezpośrednich inwestycji zagranicznych o profilu pionowym, które były związane z przemieszczaniem wyodrębnionych ogniw łańcucha wartości japońskich KTN do rynków nowo uprzemysłowionych, kolejno rynków wschodzących Azji Południowo-Wschodniej oraz Chin, charakteryzujących się zróżnicowaną bazą zasobową i przewagami komparatywnymi.

Celem rozdziału jest scharakteryzowanie handlu w asortymencie motoryzacyjnym pomiędzy Chinami a pozostałymi krajami członkowskimi RCEP na zdezagregowanym poziomie sześciocyfrowych kodów taryfowych HS. Autor dokonał identyfikacji dominujących form przepływów wewnątrzgałęziowych (poziome vs. pionowe wysokiej bądź niskiej jakości) w ramach indywidualnych kodów HS, co może wskazywać na kierunki specjalizacji gospodarek regionu RCEP w studiowanej branży.

3.2

Pomiar przepływów wewnątrzgałęziowych – ramy koncepcyjne

Punktem odniesienia w analizie przepływów wewnątrzgałęziowych w branży motoryzacyjnej jest indeks Grubela-Lloyda (GL), stosowany powszechnie w ilościowych analizach handlu wewnątrzgałęziowego – ostatnie z nich to m.in. (Anderer i in., 2020; Baccini i Dür, 2018; Baccini i in., 2018; Bagchi i Bhattacharyya, 2019; Bobowski, 2018c; Bobowski i Drelich-Skulska, 2023b; Drelich-Skulska i Bobowski, 2021; Jošić i Žmuk, 2020; Zarbà i in., 2020). Za pioniera badań nad handlem wewnątrzgałęziowym z wykorzystaniem dekompozycji na przepływy poziome i pionowe, w oparciu o wartości jednostkowe eksportu i importu jest uważany Abd-el-Rahman (1984). Metodę spopularyzowali następnie Greenaway i in. (1994).

Na potrzeby badania wyselekcjonowano 54 sześciocyfrowe kody taryfowe HS z działów 84, 85 oraz 87, obejmujące części i komponenty motoryzacyjne oraz wyroby gotowe (tab. 3.1). Autor pominął niektóre części i komponenty motoryzacyjne sklasyfikowane w działach 40, 70, 83, 91 i 94 ze względu na ich marginalne znaczenie w obrotach handlowych państw RCEP.

Ilościową analizę handlu wewnątrzgałęziowego w przemyśle motoryzacyjnym w latach 2012-2021 przeprowadzono z wykorzystaniem indeksu Grubela-Lloyda (1971) według następującego wzoru:

$$GL_i = \frac{(x_i + m_i) - |x_i - m_i|}{x_i + m_i} = 1 - \frac{|x_i - m_i|}{x_i + m_i}, \quad (1)$$

$$0 \leq GL_i \leq 1,$$

gdzie: x_i – wartość eksportu przemysłu w branży i ; m_i – wartość importu branży i .

Kiedy indeks GL jest równy 1, oznacza to równowagę między importem i eksportem. Z drugiej strony, indeks GL równy 0 wskazuje na brak handlu wewnątrzgałęziowego, co powoduje, że dana branża konkuruje z importem lub eksportem, ale nigdy z obydwojma jednocześnie. Im wyższy indeks GL, tym większy udział handlu wewnątrzgałęziowego w handlu ogółem. W tym kontekście megaregionalizm handlowy może być czynnikiem wyzwalającym realokację w obrębie branż. W rezultacie konkurencyjne branże się rozwijają, podczas gdy te niekonkurencyjne wchodzą w fazę schyłkową.

3. Przepływy handlowe w branży motoryzacyjnej w krajach RCEP

Tabela 3.1. Opis sześciocyfrowych kodów HS wykorzystanych w analizie branży motoryzacyjnej państw RCEP

Sekcja	Sześciocyfrowe kody HS	Sekcja	Sześciocyfrowe kody HS
1	2	3	4
I. Guma	<p>401110 – nowe opony pneumatyczne, gumowe, w rodzaju stosowanych w samochodach (włącznie z samochodami osobowo-towarowymi – kombi oraz samochodami wysięgowymi)</p> <p>401120 – nowe opony pneumatyczne, gumowe, w rodzaju stosowanych w autobusach lub samochodach ciężarowych</p> <p>401220 – używane opony pneumatyczne z gumy</p> <p>401290 – opony pełne lub z poduszką powietrzną, wymienne bieżniki opon i ochraniające opony, z gumy</p> <p>401310 – detali gumowe, w rodzaju stosowanych w samochodach (włącznie z samochodami osobowo-towarowymi – kombi oraz samochodami wysięgowymi), autobusach lub samochodach ciężarowych</p>	VIII. Podwozia	870600 – podwozia wyposażone w silniki, do ciągników, pojazdów silnikowych do przewozu dziesięciu lub więcej osób, samochodów osobowych i innych pojazdów silnikowych przeznaczonych zasadniczo do przewozu osób, pojazdów silnikowych do transportu towarów i pojazdów silnikowych specjalnego przeznaczenia objętych pozycjami od 8701 do 8705 (z wyłączeniem tych z silnikami i kabinami)
III. Szkło	<p>700711 – hartowane bezpieczne szkło, o rozmiarze i kształcie odpowiednim do zamontowania w pojazdach silnikowych, samolotach, statkach kosmicznych, statkach i innych pojazdach</p> <p>700721 – bezpieczne szkło laminowane, o rozmiarze i kształcie odpowiednim do zamontowania w pojazdach silnikowych, statkach powietrznych, statkach kosmicznych, statkach i innych pojazdach (z wyłączeniem wielościennych elementów izolacyjnych ze szkła)</p> <p>700910 – lusterka wsteczne, nawet w ramach, do pojazdów</p>	IX. Nadwozia	870710 – nadwozia samochodów osobowych i innych pojazdów mechanicznych przeznaczone głównie do przewozu osób
III. Metal	<p>830120 – zamki do pojazdów mechanicznych, z metali nieszlachetnych</p> <p>830230 – oprawy, okucia i podobne artykuły z metalu nieszlachetnego, nadające się do pojazdów silnikowych (z wyłączeniem zawiasów i kółek samonastawnych)</p>	X. Części pojazdu	870810 – zderzaki i ich części do ciągników, pojazdów silnikowych do przewozu dziesięciu lub więcej osób, samochodów i pozostających pojazdów silnikowych przeznaczonych głównie do przewozu osób, pojazdów silnikowych specjalnego przeznaczenia, gdzie indziej niewymienione
IV. Silniki	<p>840731 – silnik tłokowy o zapłonie iskrowym, w rodzaju stosowanych do napędu pojazdu objętych działem 87, o pojemności skokowej cylindra przekraczającej 50 cm³</p> <p>840732 – silnik tłokowy o zapłonie iskrowym, w rodzaju stosowanych do napędu pojazdów objętych działem 87, o pojemności skokowej cylindra przekraczającej 50 cm³, ale nieprzekraczającej 250 cm³</p> <p>840733 – silnik tłokowy o zapłonie iskrowym, w rodzaju stosowanych w pojazdach objętych działem 87, o pojemności skokowej cylindra przekraczającej 250 cm³, ale nieprzekraczającej 1000 cm³</p> <p>840734 – silnik tłokowy o zapłonie iskrowym, w rodzaju stosowanych w pojazdach objętych działem 87, o pojemności skokowej cylindra przekraczającej 1000 cm³</p> <p>840790 – silniki spalinyowe tłokowe lub obrotowe o zapłonie iskrowym (inne niż do napędu statków powietrznych lub okrętów oraz silniki tłokowe, w rodzaju stosowanych w pojazdach objętych działem 87)</p> <p>840820 – silniki tłokowe wewnętrznego spalania z zapłonem samoczynnym wysokoprężne lub średnioprężne, do napędu pojazdów objętych działem 87</p>	XI. Przekładnie	870820 – pasy bezpieczeństwa do pojazdów silnikowych
		XII. Pojazdy	870829 – części i akcesoria nadwozi do ciągników, pojazdów silnikowych do przewozu dziesięciu lub więcej osób, samochodów i innych pojazdów silnikowych przeznaczonych zasadniczo do przewozu osób, pojazdów silnikowych do transportu towarów i pojazdów silnikowych specjalnego przeznaczenia (z wyłączeniem zderzaków i ich części, pasów bezpieczeństwa, szyb przednich, tylnych i pozostających)
			870840 – skrzynie biegów i ich części, do ciągników, pojazdów silnikowych do przewozu dziesięciu lub więcej osób, samochodów osobowych i pozostających pojazdów mechanicznych przeznaczonych głównie do przewozu osób, pojazdów silnikowych do transportu towarów i pojazdów silnikowych specjalnego przeznaczenia, gdzie indziej niewymienione
			870850 – osie napędowe z mechanizmem różnicowym, nawet wyposażone w inne elementy przekładni, osie nienapędzane i ich części, do ciągników, pojazdów silnikowych do przewozu dziesięciu lub więcej osób, samochodów osobowych i pozostających pojazdów silnikowych przeznaczonych zasadniczo do transportu osób, pojazdów silnikowych do transportu towarów i pojazdów silnikowych specjalnego przeznaczenia, gdzie indziej niewymienione
			870870 – kola jezdne oraz ich części i akcesoria do ciągników, pojazdów silnikowych do przewozu dziesięciu lub więcej osób, samochodów osobowych i pozostających pojazdów silnikowych przeznaczonych głównie do przewozu osób, pojazdów silnikowych do transportu towarów i pojazdów silnikowych specjalnego przeznaczenia, gdzie indziej niewymienione
			870880 – układy zawieszania i ich części, w tym amortyzatory do ciągników, pojazdów silnikowych do przewozu dziesięciu lub więcej osób, samochodów

V. Części silnika	<p>840991 – części nadające się do stosowania wyłącznie lub głównie do silników tłokowych wewnętrznego spalania z zapłonem iskrowym, gdzie indziej niewymienione</p> <p>840999 – części nadające się do użytku wyłącznie lub głównie z silnikami tłokowymi wewnętrznego spalania o zapłonie samoczynnym, silnikami wysokoprężnymi lub średniooprężnymi</p> <p>841330 – pompy paliwa, oleju lub chłodziwa do tłokowych silników spalinowych</p> <p>842123 – filtry oleju lub benzyny do silników spalinowych</p> <p>842131 – filtry powietrza dolotowego do silników spalinowych</p> <p>842542 – podnośniki i wciągarki hydrauliczne (z wyłączeniem wbudowanych systemów podnośnikowych w garażach)</p>		<p>osobowych i pozostałych pojazdów silnikowych przeznaczonych zasadniczo do przewozu osób, pojazdów silnikowych do transportu towarów i pojazdów silnikowych specjalnego przeznaczenia, gdzie indziej niewymienione</p> <p>870891 – chłodnice i ich części, do traktorów, pojazdów silnikowych do przewozu dziesięciu lub więcej osób, samochodów osobowych i innych pojazdów mechanicznych przeznaczonych głównie do przewozu osób, pojazdów silnikowych do transportu towarów i pojazdów silnikowych specjalnego przeznaczenia</p> <p>870892 – tłumiki i rury wydechowe oraz ich części, do ciągników, pojazdów mechanicznych do przewozu dziesięciu lub więcej osób, samochodów osobowych i innych pojazdów mechanicznych przeznaczonych zasadniczo do przewozu osób, pojazdów mechanicznych do przewozu towarów i pojazdów silnikowych specjalnego przeznaczenia, gdzie indziej niewymienione</p> <p>870893 – sprzęgła i ich części, do ciągników, pojazdów silnikowych do przewozu dziesięciu lub więcej osób, samochodów osobowych i pozostałych pojazdów silnikowych przeznaczonych głównie do przewozu osób, pojazdów silnikowych do transportu towarów i pojazdów silnikowych specjalnego przeznaczenia, gdzie indziej niewymienione</p> <p>870894 – kierownice, kolumny kierownicy i przekładnie kierownicze oraz ich części do ciągników, pojazdów silnikowych do przewozu dziesięciu lub więcej osób, samochodów osobowych i innych pojazdów silnikowych przeznaczonych głównie do przewozu osób, pojazdów silnikowych do przewozu towarów i pojazdów silnikowych specjalnego przeznaczenia, gdzie indziej niewymienione</p> <p>870899 – części i akcesoria do ciągników, pojazdów silnikowych do przewozu dziesięciu lub więcej osób, samochodów i pozostałych pojazdów silnikowych przeznaczonych głównie do przewozu osób, pojazdów silnikowych do transportu towarów i pojazdów silnikowych specjalnego przeznaczenia, gdzie indziej niewymienione</p>
Vi. Maszyny	<p>848310 – wały transmisyjne, w tym wały krzywkowe i wały korbowe oraz korby</p> <p>848320 – obudowy łożysk, zawierające łożyska kulkowe lub walczkowe, do maszyn</p> <p>848330 – obudowy łożysk do maszyn, niezawierające łożysk kulkowych lub walczkowych; łożyska ślizgowe do maszyn</p> <p>848340 – przekładnie i przekładnie zębate do maszyn (z wyłączeniem kół zębatych, łańcuchowych kół zębatych i innych elementów przekładni przedstawianych oddzielnie); śruby kulowe lub rolkowe; skrzynie biegów i inne przemienniki prękości</p> <p>848350 – koła zamachowe i koła pasowe, w tym bloki kół pasowych</p> <p>848360 – sprzęgła i sprzęgła wału, w tym przeguby uniwersalne do maszyn</p> <p>848390 – koła zębate, łańcuchowe i inne elementy przeniesienia napędu prezentowane osobno; części wałów napędowych, śruby kulowe, sprzęgła i pozostałe artykuły objęte pozycją 8483, gdzie indziej niewymienione</p>	<p>XIII.Z. egary</p> <p>XIV. Siedzenia</p> <p>XV. Samochody</p>	<p>910400 – zegary instalowane na płytach czolowych lub na pulpitych sterowniczych oraz zegary podobnego typu, przeznaczone do pojazdów mechanicznych, statków powietrznych i kosmicznych, jednostek pływających</p> <p>940120 – siedzenia do pojazdów mechanicznych</p> <p>940190 – części siedzeń</p> <p>870321 – samochody i pozostałe pojazdy silnikowe przeznaczone głównie do przewozu mniej niż dziesięciu osób, włączając kombi i samochody wyścigowe, tylko z silnikami tłokowymi wewnętrznego spalania o zapłonie iskrowym, o pojemności skokowej cylindra nieprzekraczającej 1000 cm³ (z wyłączeniem pojazdów do poruszania się po śniegu i pozostałych pojazdów specjalnie zaprojektowanych, objętych podpozycją 870310)</p> <p>870322 – samochody i pozostałe pojazdy silnikowe przeznaczone głównie do przewozu mniej niż dziesięciu osób, włączając kombi i samochody wyścigowe,</p>
Vii. Części elektryczne	<p>850710 – akumulatory kwasowo-olowiowe w rodzaju stosowanych do rozruchu i akumulatorów rozruchowych</p> <p>850720 – akumulatory kwasowo-olowiowe (z wyłączeniem zużytych i rozruchowych)</p> <p>850730 – akumulatory kwasowo-olowiowe (z wyłączeniem zużytych baterii i akumulatorów rozruchowych)</p> <p>850740 – akumulatory niklowo-żelazowe (z wyłączeniem zużytych)</p> <p>852729 – odbiorniki radiowe, które nie mogą działać bez zewnętrznego źródła zasilania, w rodzaju stosowanych w pojazdach silnikowych, niepołączone z aparaturą do zapisu lub odtwarzania dźwięku</p> <p>853921 – żarówki halogenowe z żarnikiem wolframowym (z wyłączeniem lamp z zamkniętym strumieniem)</p> <p>853929 – żarówki, elektryczne (inne niż lampy halogenowe wolframowe, lampy o mocy nieprzekraczającej 200 W i do napięcia przekraczającego 100 V oraz lampy ultrafioletowe lub podczerwone)</p> <p>854430 – zestawy przewodów zapłonowych i inne zestawy przewodów do pojazdów, samolotów lub statków</p>		

3. Przepływy handlowe w branży motoryzacyjnej w krajach RCEP

Tabela 3.1, cd.

1	2	3	4
<p>850780 – akumulatory elektryczne (z wyłączeniem zużytych akumulatorów kwasowo-ołowiowych, niklowo-kadmowych, niklowo-wodorkowych i litowo-jonowych), 851220 – elektryczny sprzęt oświetleniowy lub sygnalizacji wizualnej do pojazdów silnikowych (z wyłączeniem lamp objętych pozycją 8539)</p> <p>851230 – elektryczne urządzenia do sygnalizacji dźwiękowej do rowerów lub pojazdów silnikowych</p> <p>851240 – elektryczne wycieraczki, odszraniacze i odmgławiacze szyb przednich do pojazdów mechanicznych</p> <p>851290 – części elektrycznego sprzętu oświetleniowego lub sygnalizacyjnego, wycieraczek, odszraniaczy i odmgławiaczy szyb przednich, w rodzaju stosowanych w rowerach i pojazdach silnikowych, gdzie indziej niewymienione</p> <p>851829 – głośniki bez obudowy</p> <p>852721 – odbiorniki radiowe, które nie mogą działać bez zewnętrznego źródła zasilania, w rodzaju stosowanych w pojazdach silnikowych, połączone z aparaturą do zapisu lub odtwarzania dźwięku</p>		<p>wyposażone wyłącznie w silniki tłokowe wewnętrzne spalania o zapłonie iskrowym, o pojemności skokowej cylindra przekraczającej 1000 cm³, ale nieprzekraczającej 1500 cm³ (z wyłączeniem pojazdów do poruszania się po śniegu i pozostałych pojazdów specjalnie zaprojektowanych, objętych podpozycją 870310)</p> <p>870323 – samochody i pozostałe pojazdy silnikowe przeznaczone głównie do przewozu mniej niż dziesięciu osób, włączając kombi i samochody wyścigowe, tylko z silnikami tłokowymi wewnętrznego spalania o zapłonie iskrowym, o pojemności skokowej cylindra przekraczającej 1500 cm³, ale nieprzekraczającej 3000 cm³ (z wyłączeniem pojazdów do poruszania się po śniegu i pozostałych pojazdów specjalnie zaprojektowanych, objętych podpozycją 870310)</p> <p>870324 – samochody i pozostałe pojazdy silnikowe przeznaczone głównie do przewozu mniej niż dziesięciu osób, włączając kombi i samochody wyścigowe, tylko z silnikami tłokowymi wewnętrznego spalania o zapłonie iskrowym, o pojemności skokowej przekraczającej 3000 cm³ (z wyłączeniem pojazdów do poruszania się po śniegu i pozostałych pojazdów specjalnie zaprojektowanych, objętych podpozycją 870310)</p> <p>870331 – samochody i pozostałe pojazdy silnikowe przeznaczone głównie do przewozu mniej niż dziesięciu osób, włączając kombi i samochody wyścigowe, tylko z silnikami wysokoprężnymi, o pojemności skokowej nieprzekraczającej 1500 cm³ (z wyłączeniem pojazdów do poruszania się po śniegu i pozostałych pojazdów specjalnie zaprojektowanych, objętych podpozycją 870310)</p> <p>870332 – samochody i pozostałe pojazdy silnikowe przeznaczone głównie do przewozu mniej niż dziesięciu osób, włączając kombi i samochody wyścigowe, tylko z silnikami wysokoprężnymi, o pojemności skokowej przekraczającej 1500 cm³, ale nieprzekraczającej 2500 cm³ (z wyłączeniem pojazdów do poruszania się po śniegu i pozostałych pojazdów specjalnie zaprojektowanych, objętych podpozycją 870310)</p> <p>870333 – samochody i pozostałe pojazdy silnikowe przeznaczone głównie do przewozu mniej niż dziesięciu osób, włączając kombi i samochody wyścigowe, tylko z silnikiem Diesla, o pojemności skokowej przekraczającej 2500 cm³ (z wyłączeniem pojazdów do poruszania się po śniegu i pozostałych pojazdów specjalnie zaprojektowanych, objętych podpozycją 870310)</p> <p>870390 – samochody silnikowe i pozostałe pojazdy zasadniczo przeznaczone do przewozu mniej niż dziesięciu osób, włączając kombi i samochody wyścigowe, z silnikami innymi niż silniki tłokowe wewnętrzne spalania lub silniki elektryczne (z wyłączeniem pojazdów do przewozu osób na śniegu i pozostałych pojazdów specjalnie zaprojektowanych, objętych podpozycją 870310)</p>	

Źródło: opracowanie własne na podstawie (European Customs Portal, 2022).

Greenaway i in. (1994) przekształcili indeks Grubela-Lloyda ze wzoru (1), dokonując rozróżnienia między wewnątrzgałęziowymi przepływami poziomymi i pionowymi (2). W tym drugim przypadku jednakże dokonuje się dodatkowej dezagregacji ze względu na relatywną jakość eksportu danego produktu w stosunku do jego importu

$$GL_i = 1 - \frac{|x_i^h - m_i^h| + |x_i^{vl} - m_i^{vl}| + |x_i^{vh} - m_i^{vh}|}{x_i + m_i}, \quad (2)$$

gdzie: x_i^h – wartość eksportu poziomego przemysłu i ; m_i^h – wartość importu poziomego przemysłu i ; x_i^{vl} – wartość eksportu pionowego niskiej jakości przemysłu i ; m_i^{vl} – wartość importu pionowego niskiej jakości przemysłu i ; x_i^{vh} – wartość eksportu pionowego wysokiej jakości przemysłu i ; m_i^{vh} – wartość importu pionowego wysokiej jakości przemysłu i .

Indeks Balassy został dostosowany do pomiaru poziomych (*horizontal intra-industry trade* – HIIT) oraz pionowych (*vertical intra-industry trade* – VIIT) przepływów wewnątrzgałęziowych – zob. wzór (3).

$$HB = \frac{\sum_{i=1}^{N_1} [(x_i + m_i) - |x_i - m_i|]}{\sum_{i=1}^N (x_i + m_i)} \quad VB = \frac{\sum_{i=1}^{N_2} [(x_i + m_i) - |x_i - m_i|]}{\sum_{i=1}^N (x_i + m_i)}, \quad (3)$$

gdzie: N_1 – sześciocyfrowe kody branży i charakteryzujące się dominacją HIIT; N_2 – sześciocyfrowe kody branży i charakteryzujące się dominacją VIIT; N – całkowita liczba sześciocyfrowych kodów branży i , zgodnie z następującym równaniem: $B_i = HB_i + VB_i$.

W analizie posłużono się indeksami HIIT i VIIT stworzonymi przez takich autorów, jak Fontagné i Freudenberg (1997). Dominacja poziomych przepływów wewnątrzgałęziowych wymaga spełnienia kryterium podobieństwa. Wówczas różnice między jednostkowymi wartościami eksportu (UV_i^x) i importu (UV_i^m) są niewielkie – zob. wzór (4).

$$\frac{1}{(1 + \alpha)} \leq \frac{UV_i^x}{UV_i^m} \leq 1 + \alpha. \quad (4)$$

Aby zróżnicować jakość produktu, szacuje się wartości jednostkowe eksportu i importu:

$$UV_i^x = \frac{x_i}{Qx_i}, \quad (5)$$

$$UV_i^m = \frac{m_i}{Qm_i}, \quad (6)$$

gdzie: Qx_i – wielkość eksportu przemysłu i ; Qm_i – wielkość importu przemysłu i .

Pionowy handel wewnątrzgałęziowy obejmuje albo eksport wyższej jakości w porównaniu z odpowiadającym mu importem, co przekłada się na znacznie wyższą wartość jednostkową eksportu niż importu (7), albo eksport niższej jakości w porównaniu z analogicznym importem, co z kolei przekłada się na istotnie niższe jednostkowe wartości eksportu niż importu (8).

$$\frac{UV_i^x}{UV_i^m} < \frac{1}{(1 + \acute{\alpha})}, \quad (7)$$

$$\frac{UV_i^x}{UV_i^m} > 1 + \acute{\alpha}. \quad (8)$$

Formalnie UV_i^x to jednostkowa wartość eksportu w branży i , a UV_i^m to jednostkowa wartość importu branży i na zdezagregowanym poziomie sześciocyfrowych kodów HS. Zarówno progi 0,85, jak i 1,15 skutkują przyjęciem współczynnika dyspersji $\acute{\alpha}$ równego 0,15. W przypadku pionowego zróżnicowania produktów te produkty o niskiej jakości są przedmiotem obrotu wewnątrzgałęziowego, gdy relacja względnej wartości jednostkowej eksportu do importu jest niższa niż $1 - \acute{\alpha}$, czyli 0,85, natomiast wysokiej jakości produkty stają się przedmiotem handlu, gdy wspomniana relacja jest wyższa niż $(1 + \acute{\alpha})$, czyli 1,15.

3.3

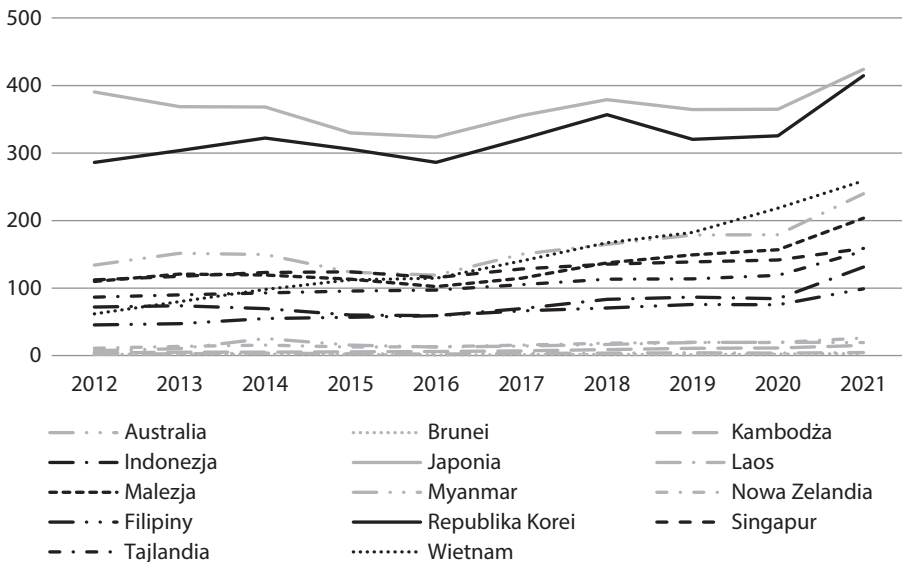
Handel asortymentem motoryzacyjnym w krajach RCEP

Studium handlu motoryzacyjnego w ramach ugrupowania RCEP przeprowadzono z perspektywy największej gospodarki regionu w ujęciu nominalnym, kluczowego eksportera i importera motoryzacyjnego – Chin, z wykorzystaniem danych na temat bilateralnych przepływów handlowych z krajami członkowskimi RCEP z okresu ostatnich dziesięciu lat (2012-2021), pochodzących z bazy Comtrade ONZ.

Handel ogółem Chiny – RCEP-14

W analizowanym okresie dostrzegalna jest dominacja Japonii oraz Republiki Korei w obrotach handlowych RCEP z Chinami – o ile jednak w 2012 roku wspomniane dwa kraje miały łączny udział na poziomie 51,15% (w ujęciu wartościowym: 676,37 mld USD, przy całkowitym handlu RCEP-14 – Chiny na poziomie 1 322,26 mld USD), o tyle w drugim roku pandemii było to już tylko 38,98% (co prawda wartość obrotów wyniosła 838,23 mld USD, niemniej jednak na poziomie ugrupowania było to aż 2 150,84 mld USD),

przy czym dystans między oboma krajami zmalał z 7,89 do zaledwie 0,44% (rys. 3.1, tab. 3.2). Nieznacznie, bo o 1,09%, spadł także w ciągu dziesięciu lat udział Singapuru (choć w ujęciu wartościowym nastąpił wzrost o 46,61 mld USD). Zdecydowanie zyskiwał natomiast w bilateralnych relacjach handlowych z Chinami Wietnam, którego udziały w gronie państw RCEP wzrosły przeszło dwukrotnie w ciągu dziesięciu lat – z 4,67 do aż 12,03% (ponadczterokrotny wzrost w ujęciu wartościowym do docelowego poziomu 258,76 mld USD). Tym samym Wietnam awansował z ósmego na trzecie miejsce pod względem wielkości obrotów handlowych z Chinami w ramach ugrupowania (jednocześnie awans z piątego na pierwsze miejsce w gronie państw ASEAN). W przypadku pozostałych jedenastu krajów RCEP zmiany w udziałach w handlu ogółem z Chinami pomiędzy 2012 a 2021 rokiem oscylowały w granicach zaledwie 0,02-1,18%. Spadkowi udziału Japonii (o 9,81%), Republiki Korei (o 2,36%), w mniejszym stopniu Singapuru (o 1,09%), towarzyszył wzrost znaczenia państw ASEAN w handlu bilateralnym z Chinami – te ostatnie zwiększyły swój udział z 37,89 do 48,67% na koniec okresu (w ujęciu wartościowym nastąpiło podwojenie obrotów z 501,03 do 1 046,96 mld USD). Tym zatem, co charakteryzuje handel państw RCEP z Chinami w analizowanej dekadzie, jest względna stabilność z lekkim trendem wzrostowym dla większości państw ASEAN. Towarzyszyły jej silniejsze fluktuacje wolumenu obrotów w przypadku Japonii oraz Republiki Korei, co znalazło przełożenie na wspomniany wyżej spadek udziału dwóch największych partnerów Chin w przepływach bilateralnych w ramach ugrupowania (przy wzroście obrotów w ujęciu wartościowym o 13,81 mld USD).



Rys. 3.1. Wolumen handlu państw RCEP z Chinami, 2012-2021 (mld USD)

Źródło: obliczenia własne na podstawie (UN Comtrade, 2022).

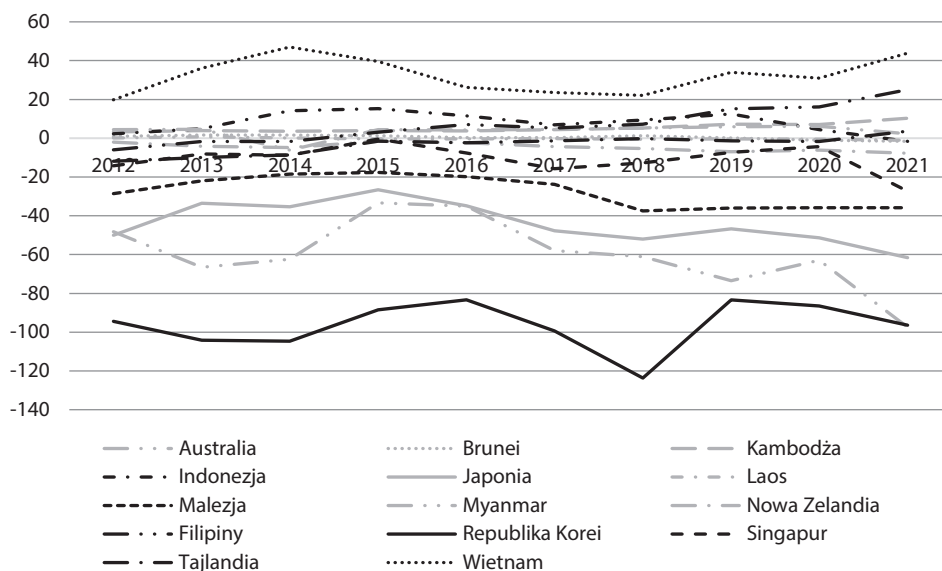
Tabela 3.2. Udział handlu krajów RCEP z Chinami w obrotach ugrupowania, 2012-2021 (%)

Kraj	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Australia	10,14	10,93	10,34	9,08	9,08	10,07	9,96	10,72	10,4	11,14
Brunei	0,12	0,13	0,14	0,11	0,06	0,07	0,11	0,07	0,12	0,14
Filipiny	3,43	3,4	3,79	4,19	4,52	4,44	4,26	4,54	4,37	4,59
Indonezja	5,42	5,34	4,79	4,4	4,51	4,67	5,04	5,2	4,88	6,09
Japonia	29,52	26,6	25,44	24,27	24,69	23,84	22,89	21,9	21,22	19,71
Kambodża	0,29	0,35	0,33	0,42	0,45	0,47	0,52	0,64	0,64	0,7
Laos	0,13	0,2	0,25	0,21	0,18	0,2	0,21	0,24	0,21	0,21
Malezja	8,28	8,72	8,23	8,33	7,79	7,69	8,29	8,97	9,12	9,46
Myanmar	0,54	0,75	1,74	1,14	0,96	0,93	0,99	1,16	1,15	0,89
Nowa Zelandia	0,82	0,97	1,06	0,93	0,99	1,05	1,1	1,19	1,12	1,21
Republika Korei	21,63	21,92	22,24	22,5	21,83	21,52	21,54	19,26	18,93	19,27
Singapur	8,47	8,45	8,48	9,12	8,8	8,6	8,18	8,33	8,22	7,38
Tajlandia	6,54	6,47	6,41	7,03	7,39	7,06	6,81	6,83	6,91	7,19
Wietnam	4,67	5,77	6,76	8,27	8,75	9,4	10,08	10,96	12,71	12,03
RCEP-14	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Źródło: obliczenia własne na podstawie (UN Comtrade, 2022).

W 2012 roku sześć z czternastu krajów RCEP odnotowało nadwyżkę w handlu z Chinami (rys. 3.2), na czele ze słabiej rozwiniętymi krajami ASEAN, mianowicie Wietnamem (19,82 mld USD), Myanmarem (4,41 mld USD) i Kambodżą (3,24 mld USD). Jednocześnie największy deficyt handlowy zarejestrowały wysoko rozwinięte kraje RCEP, mianowicie Republika Korei (94,37 mld USD), Japonia (49,99 mld USD) oraz Australia (48,18 mld USD), w gronie państw ASEAN zaś była to Malezja (28,65 mld USD). W 2021 roku zaledwie cztery spośród czternastu państw RCEP odnotowały nadwyżkę w obrotach z Chinami, ponownie na czele z Wietnamem (43,85 mld USD), Kambodżą (10,3 mld USD) i Myanmarem (2,22 mld USD). Nie uległo zmianie zestawienie krajów generujących największy deficyt w handlu bilateralnym z Chinami, aczkolwiek przy znacznym wzroście wskaźnika dla Australii (docelowo do 97,48 mld USD), przy zbliżonym poziomie dla Republiki Korei (96,47 mld USD), relatywnie niższym natomiast dla Japonii oraz Malezji (odpowiednio 61,59 i 35,9 mld USD). O ile jednak w przypadku Japonii czy szczególnie Australii 2021 rok okazał się pod tym względem rekordowy, o tyle w Republice Korei deficyt handlowy na poziomie przekraczającym 100 mld USD odnotowano w latach 2013-2014 oraz 2018. Warto podkreślić, że spadek deficytu handlowego ostatniego z wymienionych państw RCEP w handlu z Chinami w okresie 2018-2019 – aż o 32,57%, wzrost deficytu natomiast w przypadku

Australii i Singapuru w latach 2020-2021 – odpowiednio o 54,75% oraz aż o 529,72% (w tym ostatnim przypadku z 4,34 do 27,33 mld USD w ujęciu wartościowym). Tym samym czternaście państw RCEP odnotowywało jako grupa deficyt w handlu z Chinami w całym dziesięcioleciu, aczkolwiek ujemne saldo z 2021 roku było wyższe zaledwie o 9,47% w stosunku do poziomu sprzed dziesięciu lat. Najniższy poziom deficytu w handlu RCEP-14 – Chiny odnotowano w 2015 roku – nominalnie 102,46 mld USD, w perspektywie kolejnych dwóch lat jego wartość uległa podwojeniu do docelowego poziomu 205,29 mld USD. Rekordowe spadki deficytu handlowego miały miejsce w latach 2018-2019 oraz 2020-2021 – odpowiednio o 25,47 oraz 32,29%.



Rys. 3.2. Saldo handlu państw RCEP z Chinami, 2012-2021 (mld USD)

Źródło: obliczenia własne na podstawie (UN Comtrade, 2022).

W badanym okresie, z wyjątkiem lat 2015-2016, utrzymywała się dodatnia dynamika handlu czternastu państw RCEP z Chinami (tab. 3.3), przy czym największe wzrosty wolumenu obrotów rok do roku odnotowano w okresie 2017-2018 (odpowiednio 13,73 oraz 11,11%) oraz w 2021 roku (25,12%). O ile nie zaskakuje silne odbicie w ostatnim roku, o tyle utrzymanie dodatniej dynamiki w pierwszym roku pandemii (3,38%) można uznać za dość zadziwiające. Z jednej strony, można to tłumaczyć efektem bazy, mianowicie w 2019 roku wolumen handlu państw ugrupowania z Chinami wzrósł o 6,88 mld USD, czyli zaledwie o 0,42% rok do roku, po dwóch latach dwucyfrowych wzrostów wspomnianych wyżej. Z drugiej strony, zrozumienie danych z 2020 roku w kontekście wpływu kryzysu zdrowotnego na przepływy handlowe w ramach

RCEP wymaga wglądu w regionalne łańcuchy wartości, co stanowi przedmiot rozważań w rozdziale 4.

Tabela 3.3. Wolumen handlu krajów RCEP z Chinami, 2012-2021 (zmiana rok do roku, 2012=100)

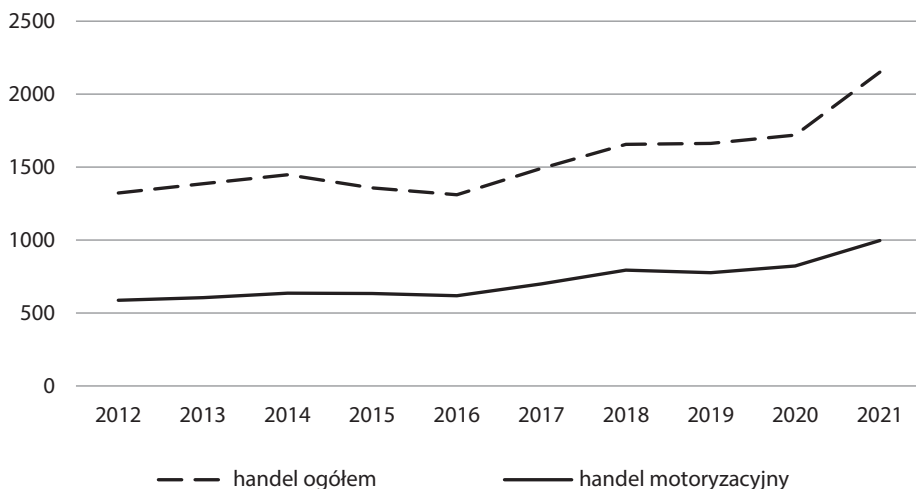
Kraj	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Australia	100	13,02	-1,22	-17,58	-3,51	26,07	9,92	8,11	0,25	34,11
Brunei	100	10,91	7,1	-21,43	-50,65	34,21	82,35	-38,17	72,17	50
Filipiny	100	3,99	16,29	3,7	4,15	11,65	6,79	6,88	-0,38	31,43
Indonezja	100	3,22	-6,23	-13,79	-1,19	17,79	19,91	3,6	-2,85	56,09
Japonia	100	-5,56	-0,11	-10,47	-1,88	9,82	6,71	-3,93	0,17	16,18
Kambodża	100	26,84	-0,83	19,25	4,04	17,37	24,28	23,01	3,38	36,36
Laos	100	58,86	31,65	-23,5	-15,36	28,69	15,08	12,54	-8,86	23,06
Malezja	100	10,32	-1,44	-4,98	-9,76	12,17	19,76	8,72	5,12	29,74
Myanmar	100	45,77	143,38	-38,79	-18,55	10,27	18,12	17,54	2,44	-2,49
Nowa Zelandia	100	24,98	13,99	-18,38	2,86	20,88	16,51	8,46	-2,48	34,79
Republika Korei	100	6,23	5,95	-5,05	-6,4	12,11	11,23	-10,23	1,59	27,36
Singapur	100	4,6	4,78	0,88	-6,88	11,11	5,74	2,15	2,11	12,23
Tajlandia	100	3,72	3,4	3,01	1,37	8,65	7,25	0,58	4,65	30,17
Wietnam	100	29,59	22,3	14,88	2,02	22,27	19,11	9,21	19,86	18,42
RCEP-14	100	4,83	4,43	-6,16	-3,53	13,73	11,11	0,42	3,38	25,12

Źródło: obliczenia własne na podstawie (UN Comtrade, 2022).

Handel motoryzacyjny Chiny – RCEP-14

Autor wybrał branżę motoryzacyjną na potrzeby analizy przepływów handlowych w ramach ugrupowania RCEP na zdezagregowanym poziomie sześciocyfrowych kodów HS ze względu na jej niezmiernie wysoki udział w całkowitych obrotach handlowych między Chinami a pozostałymi czternastoma krajami RCEP (rys. 3.3). Z wyjątkiem lat 2018-2019, gdy spadkowi wolumenu handlu motoryzacyjnego towarzyszył wzrost całkowitych obrotów handlowych RCEP-14 z Chinami (odpowiednio o 16,85 oraz 6,88 mld USD), rokrocznie trendy dla obu zmiennych – wolumenu handlu ogółem oraz handlu motoryzacyjnego – były zgodne, aczkolwiek w przypadku tego ostatniego zakres wahań był wyraźnie mniejszy, co sprawia, że niżej usytuowana krzywa na rys. 3.3 przypomina wypłaszczony wariant krzywej zlokalizowanej powyżej. Przykładowo, w okresie 2012-2013 obroty handlowe ogółem wzrosły o 4,83%, motoryzacyjne zaś – o 3,06%, w latach 2015-2016 nastąpił natomiast spadek o, odpowied-

nio, 3,53 oraz 2,43%. W rekordowym 2021 roku handel ogółem wzrósł o 25,12% rok do roku do docelowego poziomu 2 150,84 mld USD, motoryzacyjny zaś – o 21,09%, do poziomu 996,74 mld USD.



Rys. 3.3. Wolumen handlu ogółem i handlu motoryzacyjnego krajów RCEP z Chinami, 2012-2021 (mld USD)

Źródło: obliczenia własne na podstawie (UN Comtrade, 2022).

Udział branży motoryzacyjnej w całkowitych obrotach handlowych RCEP-14 z Chinami w latach 2012-2021 przekraczał rocznie poziom 40% (tab. 3.4). W 2021 roku handel asortymentem motoryzacyjnym między Chinami a połową krajów RCEP przekroczył 45% łącznych obrotów bilateralnych, podczas gdy w przypadku pozostałych siedmiu państw członkowskich udziały te wahały się w przedziale 5,4-20,9%. Niekwestionowanymi liderami w handlu asortymentem motoryzacyjnym z Chinami były w analizowanym okresie Wietnam, Republika Korei oraz Singapur – ich udziały wahały się w przedziale 57,2-61,3%.

Cofając się do 2012 roku, można zaobserwować, że handel motoryzacyjny odpowiadał za co najmniej 45% obrotów towarowych z Chinami w przypadku sześciu krajów RCEP, na czele z Singapurem, Malezją i Filipinami – ich udziały wyniosły 53-58,7%. Na przestrzeni całej dekady w największym stopniu wzrósł udział handlu motoryzacyjnego w handlu ogółem między Chinami i Wietnamem – o 17,53%, co przełożyło się na awans tego ostatniego z siódmego na trzecie miejsce wśród państw RCEP, a drugie wśród państw ASEAN (po Singapurze). Wzrost udziału asortymentu motoryzacyjnego w handlu z Chinami na poziomie 9,29 i 8,35% odnotowały odpowiednio Republika Korei i Singapur. Poza wymienionymi krajami jedynie Japonia nieznacznie zwiększyła udział handlu motoryzacyjnego w handlu z Chinami ogółem – o 1,92%. Najgwałtow-

niejsze spadki badanego wskaźnika odnotowały Myanmar (21,74%), Laos (13,93%) oraz Filipiny (9,66%), jednakże, w pierwszych dwóch przypadkach miało to miejsce przy relatywnie niskim wolumenie obrotów ogółem.

Generalnie rzecz biorąc, udział handlu motoryzacyjnego w handlu ogółem krajów RCEP z Chinami był na przestrzeni badanego okresu stabilny, z wahaniami na poziomie $\pm 1,5\%$ w ostatnich ośmiu latach, przy zauważalnym wzroście znaczenia asortymentu motoryzacyjnego w obrotach handlowych Chin z Wietnamem, Republiką Korei i Singapurem, przy ustabilizowanej, silnej pozycji Japonii, Tajlandii oraz Malezji. Ograniczoną rolę odgrywały pozostałe kraje RCEP, czyli Nowa Zelandia, Brunei, jak również naj słabiej rozwinięte gospodarki ugrupowania, mianowicie Kambodża, Laos i Myanmar.

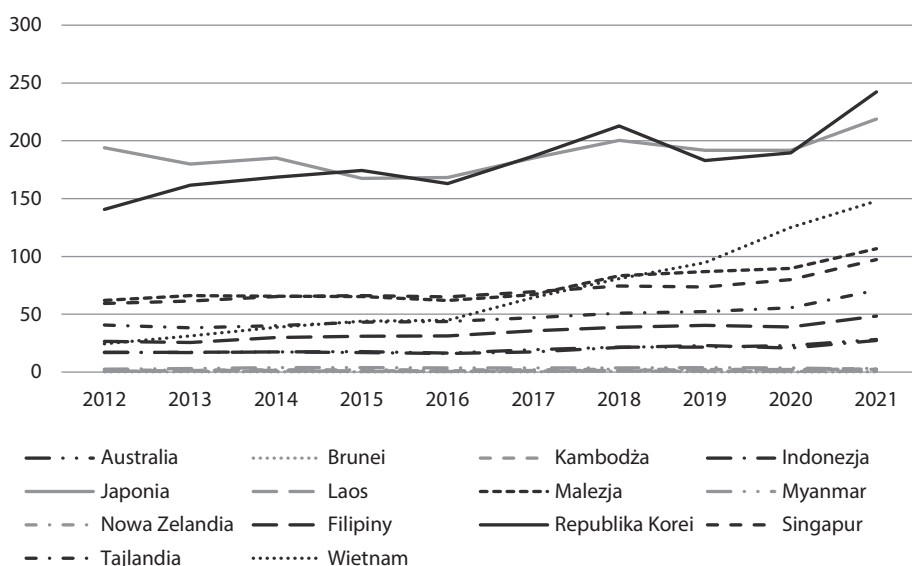
W okresie pandemii COVID-19 (2020-2021) nie doszło do istotnych zmian w obrotach asortymentem motoryzacyjnym między Chinami i pozostałymi krajami RCEP – największe spadki odnotowano w przypadku Brunei, Myanmaru, Malezji oraz Indonezji – odpowiednio o 10,26, 8,05, 5,77 i 5,6%. Z drugiej strony, kraje takie jak Wietnam, Singapur, Republika Korei i Nowa Zelandia odnotowały trend wzrostowy w analogicznym okresie, przy stabilizacji wskaźników dla Japonii oraz Tajlandii.

Tabela 3.4. Udział handlu motoryzacyjnego w handlu ogółem krajów RCEP z Chinami, 2012-2021 (%)

Kraj	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Australia	12,88	11,22	11,56	14,34	13,80	12,85	13,13	12,17	12,79	11,76
Brunei	9,09	13,66	11,73	9,74	19,74	15,69	38,17	15,65	6,57	5,39
Filipiny	58,65	54,27	54,37	54,50	52,90	54,05	54,85	53,36	51,81	48,99
Indonezja	23,49	23,34	25,24	28,24	27,17	25,02	25,40	26,45	24,75	20,85
Japonia	49,71	48,78	50,29	50,80	51,98	52,15	52,83	52,62	52,56	51,63
Kambodża	20,00	18,26	14,85	17,19	18,72	18,10	17,11	20,86	20,91	17,67
Laos	30,86	48,92	40,71	22,50	24,47	27,21	21,65	21,77	18,33	16,93
Malezja	56,65	54,61	55,13	57,58	60,62	58,44	60,62	58,21	57,18	52,44
Myanmar	33,66	28,99	14,89	24,71	27,71	26,86	22,31	19,97	17,56	11,92
Nowa Zelandia	14,80	12,14	11,75	14,48	14,23	12,80	13,51	11,80	11,84	12,48
Republika Korei	49,18	53,15	52,37	57,02	56,98	58,27	59,66	57,08	58,26	58,47
Singapur	52,95	52,44	53,26	53,34	56,45	54,16	54,88	53,21	56,61	61,30
Tajlandia	46,90	42,69	43,36	45,30	45,26	44,64	45,16	46,03	46,90	45,76
Wietnam	39,64	38,98	39,65	39,21	39,20	45,97	48,40	51,97	57,21	57,17
RCEP-14	44,41	43,66	43,97	46,62	47,16	46,99	47,89	46,68	47,88	46,34

Źródło: obliczenia własne na podstawie (UN Comtrade, 2022).

Pod względem wolumenu obrotów bilateralnych widoczna jest dominacja Japonii i Republiki Korei w handlu motoryzacyjnym z Chinami w latach 2012-2021 (rys. 3.4). W przypadku Japonii wolumen handlu okazał się wyższy o 24,77 mld USD, czyli o 12,77% w drugim roku pandemii w stosunku do roku wyjściowego, w przypadku Republiki Korei natomiast – aż o 101,63 mld USD, czyli o 72,25%. O ile w 2012 roku dwa wspomniane kraje wygenerowały obrót o wartości 334,7 mld USD, czyli 57% obrotów RCEP-14 z Chinami, o tyle w drugim roku pandemii było to 461,1 mld USD, aczkolwiek stanowiło to „tylko” 46,26% obrotów ugrupowania. Jednocześnie postępował wzrost handlu motoryzacyjnego z Wietnamem, szczególnie po 2016 roku – wolumen handlu motoryzacyjnego z Chinami wzrósł docelowo aż sześciokrotnie, do poziomu 147,94 mld USD w porównaniu z 2012 rokiem. Tym samym Wietnam awansował z siódmego na trzecie miejsce wśród partnerów Chin w handlu motoryzacyjnym w ramach RCEP, jednocześnie z czwartego miejsca na pierwsze pośród państw ASEAN. Generalnie rzecz biorąc, lekki trend wzrostowy w zakresie wolumenu handlu motoryzacyjnego z Chinami obserwowano w przypadku większości państw RCEP na przestrzeni całego analizowanego dziesięciolecia, włączając także okres pandemii.



Rys. 3.4. Wolumen handlu motoryzacyjnego państw RCEP z Chinami, 2012-2021 (mld USD)

Źródło: obliczenia własne na podstawie (UN Comtrade, 2022).

W latach 2012-2021 udziały poszczególnych krajów w całkowitym handlu motoryzacyjnym wewnątrz RCEP z Chinami wahały się o mniej niż $\pm 0,5\%$, z wyjątkiem Japonii i Wietnamu – tu odnotowano, odpowiednio, spadek o 11,09 oraz wzrost o 10,67% (tab. 3.5). O ile w 2012 roku Japonia odpowiadała za 33,04% obrotów asor-

tymentem motoryzacyjnym czternastu państw RCEP z Chinami, Republika Korei natomiast – za 23,95%, dziesięć lat później ostatni z wymienionych krajów zajmował już pozycję lidera (co prawda udział Republiki Korei wzrósł o niespełna 0,4% w skali dekady, jednocześnie jednak udział Japonii spadł do zaledwie 21,95%). W analogicznym okresie do 14,84% wzrósł udział Wietnamu, który zwiększył tym samym swoje udziały na przestrzeni dziesięciu lat przeszło trzykrotnie, ustępując w 2021 roku już tylko dwóm gospodarkom z Azji Północno-Wschodniej. W okresie pandemii udział Japonii w regionalnym handlu motoryzacyjnym z Chinami spadł o 2,74%, podczas gdy Wietnamu wzrósł w porównywalnej skali – o 2,63%. W przypadku pozostałych państw RCEP omawiany wskaźnik pozostawał na przestrzeni lat na względnie stabilnym poziomie, sporadycznie notowano nieznaczny trend wzrostowy po 2019 roku.

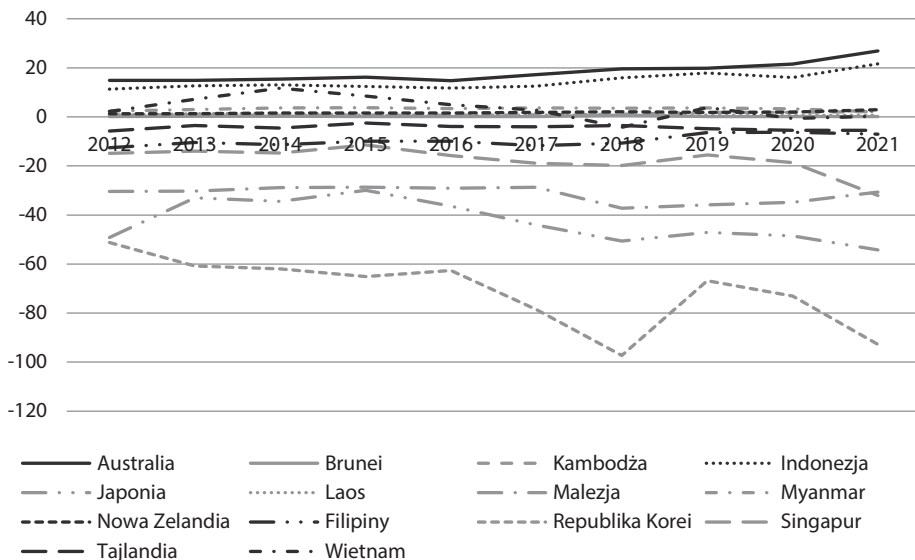
Tabela 3.5. Udziały handlu motoryzacyjnego państw RCEP z Chinami w obrocie motoryzacyjnym ugrupowania (%)

Kraj	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Australia	2,94	2,81	2,72	2,79	2,66	2,75	2,73	2,80	2,78	2,83
Brunei	0,03	0,04	0,04	0,02	0,02	0,02	0,09	0,02	0,02	0,02
Filipiny	4,53	4,23	4,68	4,89	5,07	5,10	4,88	5,19	4,73	4,86
Indonezja	2,87	2,85	2,75	2,67	2,60	2,49	2,67	2,95	2,52	2,74
Japonia	33,04	29,72	29,1	26,45	27,21	26,45	25,26	24,69	23,3	21,95
Kambodża	0,13	0,15	0,11	0,15	0,18	0,18	0,19	0,29	0,28	0,27
Laos	0,09	0,22	0,23	0,10	0,09	0,12	0,10	0,11	0,08	0,08
Malezja	10,57	10,91	10,32	10,29	10,02	9,56	10,49	11,19	10,89	10,70
Myanmar	0,41	0,50	0,59	0,60	0,56	0,53	0,46	0,49	0,42	0,23
Nowa Zelandia	0,27	0,27	0,28	0,29	0,30	0,29	0,31	0,30	0,28	0,33
Republika Korei	23,95	26,68	26,49	27,52	26,38	26,69	26,84	23,55	23,03	24,31
Singapur	10,10	10,15	10,28	10,43	10,54	9,91	9,38	9,49	9,72	9,76
Tajlandia	6,91	6,32	6,32	6,83	7,09	6,71	6,43	6,73	6,77	7,10
Wietnam	4,17	5,15	6,09	6,96	7,27	9,20	10,19	12,21	15,19	14,84
RCEP-14	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Źródło: obliczenia własne na podstawie (UN Comtrade, 2022).

Chiny notowały deficyt w handlu motoryzacyjnym z krajami RCEP przez cały badany okres, w 2018 roku na rekordowym poziomie blisko 180,04 mld USD i z dalszym trendem wzrostowym w okresie pandemii COVID-19 (rys. 3.5). Wśród sześciu partnerów handlowych generujących deficyt po stronie Chin w analizowanej dekadzie znalazła się Republika Korei (92,7 mld USD), Japonia (54,2 mld USD), Singapur (32 mld USD), Malezja

(30,01 mld USD), Filipiny (7 mld USD) i Tajlandia (5,5 mld USD). Tymczasem w handlu motoryzacyjnym z Indonezją i Australią Chiny notowały na przestrzeni lat coraz to większe nadwyżki, docelowo na poziomie ok. 20 mld USD w 2021 roku. W przypadku pozostałych gospodarek RCEP dodatnie saldo handlowe Chin utrzymywało się na względnie stabilnym poziomie w całym okresie, osiągając docelowo wartości w przedziale 0,2-2,9 mld USD w ostatnim roku. Wyjątkiem w tym gronie był Wietnam, który konsekwentnie ograniczał deficyt w handlu motoryzacyjnym z Chinami, rejestrując nawet nieznaczną nadwyżkę w latach 2018 i 2020.



Rys. 3.5. Saldo handlu motoryzacyjnego państw RCEP z Chinami, 2012-2021 (mld USD)

Źródło: obliczenia własne na podstawie (UN Comtrade, 2022).

Pod względem dynamiki rok do roku handel motoryzacyjny państw RCEP z Chinami w latach 2015-2016 spadł o 0,5-2,5%, w dwóch kolejnych latach rósł rokrocznie o ponad 13% (tab. 3.6). W pierwszym roku kryzysu pandemicznego nastąpił wzrost omawianego wskaźnika o ponad 6%, w 2021 roku natomiast – o ponad 21%. Pomiędzy kraje RCEP realizujące marginalne obroty handlowe z Chinami w asortymencie motoryzacyjnym, to jest Brunei, Kambodżę, Laos i Myanmar, najsilniejszy trend wzrostowy – przekraczający rokrocznie 20% – odnotował w badanym dziesięcioleciu Wietnam. W pierwszym roku pandemii spadek handlu motoryzacyjnego z Chinami zaobserwowano w przypadku Indonezji, Nowej Zelandii oraz Filipin, niemniej jednak już w kolejnym roku aż trzynastu z czternastu państw członkowskich RCEP zanotowało przyrost obrotów rok do roku przekraczający średnią wartość 20%.

Tabela 3.6. Handel motoryzacyjny państw RCEP z Chinami, zmiana rok do roku (2012=100)

Kraj	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Australia	100	-1,51	1,76	2,25	-7,18	17,42	12,29	0,23	5,35	23,27
Brunei	100	66,67	-8	-34,78	0	6,67	343,75	-74,65	-27,78	23,08
Filipiny	100	-3,76	16,49	3,96	1,1	14,08	8,37	3,98	-3,28	24,29
Indonezja	100	2,55	1,39	-3,54	-4,92	8,47	21,71	7,88	-9,1	31,52
Japonia	100	-7,31	2,97	-9,56	0,39	10,17	8,11	-4,31	0,05	14,11
Kambodża	100	15,79	-19,32	38,03	13,27	13,51	17,46	50	3,6	15,22
Laos	100	151,85	9,56	-57,72	-7,94	43,1	-8,43	13,16	-23,26	13,64
Malezja	100	6,37	-0,5	-0,76	-5	8,14	24,23	4,4	3,27	18,97
Myanmar	100	25,52	25	1,6	-8,66	6,9	-1,88	5,21	-9,9	-33,82
Nowa Zelandia	100	2,5	10,37	0,55	1,1	8,7	23	-5,28	-2,15	42,11
Republika Korei	100	14,8	4,38	3,4	-6,47	14,66	13,88	-14,11	3,68	27,82
Singapur	100	3,57	6,43	1,02	-1,44	6,59	7,15	-0,94	8,62	21,54
Tajlandia	100	-5,6	5,04	7,61	1,29	7,16	8,49	2,51	6,64	27
Wietnam	100	27,43	24,41	13,59	2	43,4	25,39	17,28	31,94	18,34
RCEP-14	100	3,07	5,16	-0,49	-2,43	13,34	13,24	-2,12	6,04	21,09

Źródło: obliczenia własne na podstawie (UN Comtrade, 2022).

Kolejnym etapem w analizie empirycznej jest obliczenie wskaźnika GL obrazującego udział przepływów wewnątrzgałęziowych w całkowitych obrotach handlowych asortymentem motoryzacyjnym państw RCEP z Chinami, następnie określenie dominującej formy tychże przepływów (pionowe vs. poziome). Kalkulacji dokonano na zdezagregowanym poziomie 54 sześciocyfrowych kodów taryfowych HS. Wybór krajów opierał się na statystycznej istotności przepływów bilateralnych w analizowanym okresie oraz dostępności danych, w tym ilościowych, niezbędnych do oszacowania jednostkowych wartości eksportu i importu. Z analizy wykluczono pięć krajów RCEP, których udział w całkowitym handlu motoryzacyjnym RCEP z Chinami wyniósł w analizowanym okresie mniej niż 0,5%, tj. Brunei, Kambodżę, Laos, Myanmar oraz Nową Zelandię. Dla pozostałych członków RCEP wykorzystano dane za lata 2012, 2015, 2019 i 2021.

W 2021 roku wskaźniki handlu wewnątrzgałęziowego (GL) były najwyższe w przypadku Japonii, Republiki Korei i Indonezji (powyżej 0,6), a najniższe (poniżej 0,15) w odniesieniu do Wietnamu, Filipin i Singapuru (tab. 3.7). W 2012 i 2015 roku najwyższe wyniki odnotowały Japonia i Indonezja, natomiast w 2019 roku – Malezja i Tajlandia. Tylko w przypadku Singapuru w 2012 roku i Filipin w 2021 roku w handlu motoryzacyjnym z Chinami nie było ani jednego sześciocyfrowego kodu HS z domi-

nującym poziomym handlem wewnątrzgałęziowym (*horizontal intra-industry trade* – HIIT). Najwyższe wskaźniki pionowego handlu wewnątrzgałęziowego (*vertical intra-industry trade* – VIIT) – powyżej 0,6 – odnotowały Republika Korei i Malezja w 2019 roku oraz Republika Korei i Indonezja dwa lata później.

Tabela 3.7. Wskaźniki GL, VIIT i HIIT dla handlu motoryzacyjnego państw RCEP z Chinami (2012, 2015, 2019, 2021)

Kraj	2012			2015			2019			2021		
	GL	VIIT	HIIT	GL	VIIT	HIIT	GL	VIIT	HIIT	GL	VIIT	HIIT
Australia	0,0378	0,0355	0,9318	0,2289	0,2276	0,9747	0,261	0,2608	0,9716	0,3896	0,3895	0,9619
Indonezja	0,5333	0,5331	0,9615	0,7679	0,5746	0,9496	0,4219	0,4215	0,9393	0,6268	0,6264	0,9629
Japonia	0,6463	0,5018	0,9871	0,5955	0,5151	0,9936	0,5574	0,4609	0,9911	0,6657	0,5763	0,9505
Malezja	0,3556	0,2972	0,9309	0,5494	0,5413	0,9816	0,688	0,6363	0,9275	0,653	0,6483	0,9515
Filipiny	0,3302	0,3298	0,9775	0,5762	0,5712	0,9732	0,6209	0,6209	0,9627	0,4822	0,4756	0,9865
Republika Korei	0,0284	0,0247	0,979	0,2009	0,1705	0,9603	0,3553	0,2546	0,9935	0,146	0,146	X
Singapur	0,0019	0,0019	X	0,0067	0,0061	0,9705	0,1879	0,1709	0,978	0,1486	0,1484	0,931
Tajlandia	0,4732	0,419	0,9637	0,3541	0,3533	0,9708	0,6046	0,5865	0,98	0,4289	0,4288	0,9882
Wietnam	0,298	0,2955	0,9512	0,3968	0,3423	0,9774	0,51	0,5097	0,9472	0,1002	0,0993	0,9542

Źródło: obliczenia własne na podstawie (UN Comtrade, 2022).

W tabeli 3.8 zestawiono wszystkie kody HS w handlu motoryzacyjnym z Chinami dla dziewięciu krajów RCEP. Dominujący jest kolor biały z akronimem „VIIT”, oznaczającym dominację pionowego handlu wewnątrzgałęziowego niskiej jakości w przypadku danego kodu taryfowego, kolor jasnoszary oznacza dominację pionowych przepływów wewnątrzgałęziowych wysokiej jakości, kolor ciemnoszary – dominację poziomych przepływów wewnątrzgałęziowych (HIIT), natomiast kolor biały z symbolem „X” – brak danych, wynikający w większości przypadków z braku przepływów dwukierunkowych bądź też niekompletnych statystyk. W czterech badanych latach pionowe przepływy wewnątrzgałęziowe wysokiej jakości odnotowano ponad 40 razy w przypadku Japonii i ponad 50 razy w Republice Korei, przy czym najwyższy udział w przypadkach ogółem, wynoszący blisko 25%, odnotowano w ostatnim z wymienionych krajów, jak również w Indonezji. Zależnie od roku liczba kodów taryfowych HS w asortymencie motoryzacyjnym charakteryzujących się dominacją pionowych przepływów wewnątrzgałęziowych wysokiej jakości w obrotach państw RCEP z Chinami wahała się w przedziale 63-69. W Republice Korei i Tajlandii zidentyfikowano cztery sześciocyfrowe kody taryfowe HS, w przypadku których pionowe przepływy wewnątrzgałęziowe wysokiej jakości dominowały w każdym z badanych lat, w odniesieniu do Indonezji wskazano na trzy takie kody, a Japonii, Malezji, Singapuru, Wietnamu i Filipin – dwa. Dane pozyskane dla handlu motoryzacyjnego Australii z Chinami nie potwierdziły ani jednego takiego przypadku.

Tabela 3.8. Dominujące formy handlu wewnątrzgałęziowego w handlu asortymentem motoryzacyjnym na poziomie sześciocyfrowych kodów HS, Chiny – RCEP-9 (2012, 2015, 2019, 2021)

JAPONIA													MALEZJA												
2012	2015	2019	2021	2012	2015	2019	2021	2012	2015	2019	2021	2012	2015	2019	2021	2012	2015	2019	2021	2012	2015	2019	2021		
840731	X	VIT	VIT	848390	VIT	VIT	VIT	840731	X	X	X	840731	X	X	X	848390	VIT	VIT	VIT	840731	X	X	X		
840732	VIT	VIT	VIT	850710	VIT	VIT	VIT	840732	X	VIT	VIT	840732	VIT	VIT	VIT	850710	VIT	VIT	VIT	840732	X	X	X		
840733	VIT	VIT	VIT	850720	VIT	VIT	VIT	840733	X	X	X	840733	X	X	X	850720	VIT	VIT	VIT	840733	X	X	X		
840734	VIT	VIT	VIT	850730	VIT	VIT	VIT	840734	VIT	VIT	VIT	840734	VIT	VIT	VIT	850730	VIT	VIT	VIT	840734	VIT	VIT	VIT		
840790	VIT	VIT	VIT	850780	VIT	VIT	VIT	840790	VIT	VIT	VIT	840790	VIT	VIT	VIT	850780	VIT	VIT	VIT	840790	X	VIT	VIT		
840820	VIT	VIT	VIT	851220	VIT	VIT	VIT	840820	X	X	X	840820	X	X	X	851220	VIT	VIT	VIT	840820	X	VIT	VIT		
840991	VIT	VIT	VIT	851230	VIT	VIT	VIT	840991	VIT	VIT	VIT	840991	VIT	VIT	VIT	851230	VIT	VIT	VIT	840991	VIT	VIT	VIT		
840999	VIT	VIT	VIT	851240	VIT	VIT	VIT	840999	VIT	VIT	VIT	840999	VIT	VIT	VIT	851240	VIT	VIT	VIT	840999	VIT	VIT	VIT		
841330	VIT	VIT	VIT	851290	VIT	VIT	VIT	841330	VIT	VIT	VIT	841330	VIT	VIT	VIT	851290	VIT	VIT	VIT	841330	VIT	VIT	VIT		
842123	VIT	VIT	VIT	851829	VIT	VIT	VIT	842123	VIT	VIT	VIT	842123	VIT	VIT	VIT	851829	VIT	VIT	VIT	842123	VIT	VIT	VIT		
842131	VIT	VIT	VIT	852721	VIT	VIT	VIT	842131	X	VIT	VIT	842131	X	VIT	VIT	852721	VIT	VIT	VIT	842131	VIT	VIT	VIT		
842542	VIT	VIT	VIT	852729	VIT	VIT	VIT	842542	VIT	VIT	VIT	842542	VIT	VIT	VIT	852729	VIT	VIT	VIT	842542	VIT	VIT	VIT		
848310	VIT	VIT	VIT	853921	VIT	VIT	VIT	848310	VIT	VIT	VIT	848310	VIT	VIT	VIT	853921	VIT	VIT	VIT	848310	VIT	VIT	VIT		
848320	VIT	VIT	VIT	853929	VIT	VIT	VIT	848320	VIT	VIT	VIT	848320	VIT	VIT	VIT	853929	VIT	VIT	VIT	848320	VIT	VIT	VIT		
848330	VIT	VIT	VIT	854430	VIT	VIT	VIT	848330	VIT	VIT	VIT	848330	VIT	VIT	VIT	854430	VIT	VIT	VIT	848330	VIT	VIT	VIT		
848340	VIT	VIT	VIT	870321	VIT	VIT	VIT	848340	VIT	VIT	VIT	848340	VIT	VIT	VIT	870321	VIT	VIT	VIT	848340	VIT	VIT	VIT		
848350	VIT	VIT	VIT	870322	VIT	VIT	VIT	848350	VIT	VIT	VIT	848350	VIT	VIT	VIT	870322	VIT	VIT	VIT	848350	VIT	VIT	VIT		
848360	VIT	VIT	VIT	870323	VIT	VIT	VIT	848360	VIT	VIT	VIT	848360	VIT	VIT	VIT	870323	VIT	VIT	VIT	848360	VIT	VIT	VIT		

REPUBLICA KOREI													SINGAPUR												
2012	2015	2019	2021	2012	2015	2019	2021	2012	2015	2019	2021	2012	2015	2019	2021	2012	2015	2019	2021	2012	2015	2019	2021		
840731	VIT	X	X	848390	VIT	VIT	VIT	840731	X	X	X	840731	X	X	X	848390	VIT	VIT	VIT	840731	X	X	X		
840732	VIT	VIT	VIT	850710	VIT	VIT	VIT	840732	X	X	X	840732	X	X	X	850710	X	X	X	840732	X	X	X		
840733	VIT	VIT	VIT	850720	VIT	VIT	VIT	840733	X	X	X	840733	X	X	X	850720	VIT	VIT	VIT	840733	X	X	X		
840734	VIT	VIT	VIT	850730	VIT	VIT	VIT	840734	VIT	VIT	VIT	840734	X	X	X	850730	VIT	VIT	VIT	840734	X	X	X		
840790	VIT	VIT	VIT	850780	VIT	VIT	VIT	840790	VIT	VIT	VIT	840790	X	X	X	850780	X	X	X	840790	X	X	X		
840820	VIT	VIT	VIT	851220	VIT	VIT	VIT	840820	VIT	VIT	VIT	840820	X	X	X	851220	VIT	VIT	VIT	840820	X	X	X		
840991	VIT	VIT	VIT	851230	VIT	VIT	VIT	840991	VIT	VIT	VIT	840991	VIT	VIT	VIT	851230	VIT	VIT	VIT	840991	VIT	VIT	VIT		
840999	VIT	VIT	VIT	851240	VIT	VIT	VIT	840999	VIT	VIT	VIT	840999	VIT	VIT	VIT	851240	VIT	VIT	VIT	840999	VIT	VIT	VIT		
841330	VIT	VIT	VIT	851290	VIT	VIT	VIT	841330	VIT	VIT	VIT	841330	VIT	VIT	VIT	851290	VIT	VIT	VIT	841330	VIT	VIT	VIT		
842123	VIT	VIT	VIT	851829	VIT	VIT	VIT	842123	VIT	VIT	VIT	842123	VIT	VIT	VIT	851829	VIT	VIT	VIT	842123	VIT	VIT	VIT		
842131	VIT	VIT	VIT	852721	VIT	VIT	VIT	842131	VIT	VIT	VIT	842131	VIT	VIT	VIT	852721	VIT	VIT	VIT	842131	VIT	VIT	VIT		
842542	VIT	VIT	VIT	852729	VIT	VIT	VIT	842542	VIT	VIT	VIT	842542	VIT	VIT	VIT	852729	VIT	VIT	VIT	842542	VIT	VIT	VIT		
848310	VIT	VIT	VIT	853921	VIT	VIT	VIT	848310	VIT	VIT	VIT	848310	VIT	VIT	VIT	853921	VIT	VIT	VIT	848310	VIT	VIT	VIT		
848320	VIT	VIT	VIT	853929	VIT	VIT	VIT	848320	VIT	VIT	VIT	848320	VIT	VIT	VIT	853929	VIT	VIT	VIT	848320	VIT	VIT	VIT		
848330	VIT	VIT	VIT	854430	VIT	VIT	VIT	848330	VIT	VIT	VIT	848330	VIT	VIT	VIT	854430	VIT	VIT	VIT	848330	VIT	VIT	VIT		
848340	VIT	VIT	VIT	870321	VIT	VIT	VIT	848340	VIT	VIT	VIT	848340	VIT	VIT	VIT	870321	X	X	X	848340	VIT	VIT	VIT		
848350	VIT	VIT	VIT	870322	VIT	VIT	VIT	848350	VIT	VIT	VIT	848350	VIT	VIT	VIT	870322	X	X	X	848350	VIT	VIT	VIT		
848360	VIT	VIT	VIT	870323	VIT	VIT	VIT	848360	VIT	VIT	VIT	848360	VIT	VIT	VIT	870323	X	X	X	848360	VIT	VIT	VIT		

VIETNAM												AUSTRALIA											
2012	2015	2019	2021	2012	2015	2019	2021	2012	2015	2019	2021	2012	2015	2019	2021	2012	2015	2019	2021				
840731	X	X	X	848390	VIT	VIT	VIT	840731	X	X	X	848390	VIT	VIT	VIT	870324	X	X	X				
840732	X	X	VIT	850710	VIT	VIT	VIT	840732	X	X	X	850710	VIT	VIT	VIT	870332	X	X	X				
840733	X	X	VIT	850720	VIT	VIT	VIT	840733	X	X	X	850720	VIT	VIT	VIT	870333	X	X	X				
840734	X	X	X	850730	VIT	X	X	840734	VIT	VIT	VIT	850730	VIT	VIT	VIT	870390	X	X	X				
840790	VIT	X	VIT	850780	X	VIT	X	840790	HIT	VIT	VIT	850780	X	VIT	VIT	870600	VIT	X	X				
840820	X	X	X	851200	VIT	VIT	VIT	840820	X	X	VIT	851200	VIT	VIT	VIT	870710	X	X	VIT				
840991	VIT	VIT	VIT	851230	VIT	VIT	VIT	840991	VIT	VIT	VIT	851230	VIT	VIT	VIT	870840	VIT	HIT	VIT				
840999	VIT	HIT	VIT	851240	X	VIT	VIT	840999	VIT	VIT	VIT	851240	VIT	VIT	VIT	870850	VIT	VIT	VIT				
841330	X	VIT	VIT	851290	X	VIT	VIT	841330	VIT	VIT	VIT	851290	VIT	VIT	VIT	870870	VIT	VIT	VIT				
842123	VIT	VIT	VIT	851829	HIT	HIT	VIT	842123	VIT	VIT	VIT	851829	VIT	VIT	VIT	870880	VIT	VIT	VIT				
842131	VIT	HIT	VIT	852721	X	VIT	VIT	842131	VIT	VIT	VIT	852721	X	X	X	870891	VIT	VIT	VIT				
842542	X	X	VIT	852729	X	X	X	842542	VIT	HIT	VIT	852729	X	X	X	870892	VIT	HIT	VIT				
848310	VIT	VIT	VIT	853921	X	VIT	VIT	848310	VIT	VIT	VIT	853921	VIT	VIT	VIT	870893	VIT	VIT	VIT				
848320	VIT	VIT	VIT	853929	VIT	VIT	VIT	848320	VIT	VIT	VIT	853929	VIT	X	VIT	870894	VIT	VIT	VIT				
848330	VIT	VIT	VIT	854430	HIT	VIT	VIT	848330	VIT	VIT	VIT	854430	VIT	VIT	VIT	870899	VIT	VIT	VIT				
848340	VIT	VIT	VIT	870321	X	X	X	848340	VIT	VIT	VIT	870321	X	X	X	870810	VIT	VIT	VIT				
848350	VIT	VIT	VIT	870322	X	X	X	848350	VIT	VIT	VIT	870322	X	X	X	870821	VIT	VIT	X				
848360	VIT	HIT	VIT	870323	X	X	VIT	848360	VIT	VIT	VIT	870323	X	X	X	870829	VIT	VIT	HIT				

FILIPINO												INDONEZJA											
2012	2015	2019	2021	2012	2015	2019	2021	2012	2015	2019	2021	2012	2015	2019	2021	2012	2015	2019	2021				
840731	X	X	X	848390	VIT	VIT	VIT	840731	X	X	X	848390	VIT	VIT	VIT	870324	X	X	X				
840732	X	X	X	850710	VIT	VIT	VIT	840732	X	VIT	X	850710	VIT	VIT	VIT	870332	X	X	X				
840733	X	X	X	850720	VIT	VIT	VIT	840733	X	X	X	850720	VIT	VIT	VIT	870333	X	X	X				
840734	X	X	X	850730	X	VIT	X	840734	X	X	X	850730	VIT	X	VIT	870390	X	X	X				
840790	X	VIT	HIT	850780	X	X	X	840790	X	VIT	X	850780	VIT	VIT	VIT	870600	X	X	X				
840820	X	X	X	851200	VIT	VIT	VIT	840820	X	X	X	851200	VIT	VIT	VIT	870710	X	X	VIT				
840991	VIT	VIT	VIT	851230	HIT	VIT	VIT	840991	VIT	HIT	VIT	851230	VIT	VIT	VIT	870840	VIT	HIT	VIT				
840999	VIT	HIT	VIT	851240	X	VIT	VIT	840999	HIT	VIT	VIT	851240	VIT	X	VIT	870850	VIT	VIT	VIT				
841330	VIT	VIT	VIT	851290	VIT	VIT	VIT	841330	VIT	VIT	VIT	851290	HIT	VIT	X	870870	VIT	VIT	VIT				
842123	VIT	VIT	VIT	851829	VIT	VIT	VIT	842123	VIT	VIT	VIT	851829	VIT	VIT	VIT	870880	VIT	VIT	VIT				
842131	VIT	VIT	VIT	852721	X	VIT	VIT	842131	VIT	HIT	VIT	852721	X	VIT	VIT	870891	VIT	HIT	VIT				
842542	X	X	X	852729	X	X	X	842542	VIT	X	VIT	852729	X	VIT	VIT	870892	X	X	VIT				
848310	VIT	VIT	VIT	853921	X	VIT	VIT	848310	VIT	VIT	VIT	853921	VIT	VIT	VIT	870893	VIT	VIT	VIT				
848320	VIT	VIT	VIT	853929	VIT	VIT	VIT	848320	VIT	VIT	VIT	853929	VIT	VIT	VIT	870894	VIT	VIT	VIT				
848330	VIT	VIT	VIT	854430	HIT	VIT	VIT	848330	VIT	HIT	VIT	854430	VIT	VIT	VIT	870899	VIT	VIT	VIT				
848340	VIT	VIT	VIT	870321	X	X	X	848340	VIT	VIT	VIT	870321	X	VIT	X	870810	VIT	X	VIT				
848350	VIT	VIT	VIT	870322	X	X	X	848350	VIT	VIT	VIT	870322	X	VIT	X	870821	VIT	X	X				
848360	VIT	HIT	VIT	870323	X	X	VIT	848360	VIT	VIT	VIT	870323	VIT	HIT	VIT	870829	VIT	VIT	VIT				

Tabela 3.8, cd.

TAJLANDIA														
	2012	2015	2019	2021		2012	2015	2019	2021		2012	2015	2019	2021
840731	X	X	X	X	848390	VIIT	VIIT	VIIT	VIIT	870324	X	X	X	VIIT
840732	X	X	VIIT	VIIT	850710	VIIT	VIIT	VIIT	VIIT	870332	X	X	X	X
840733	X	VIIT	VIIT	VIIT	850720	VIIT	VIIT	VIIT	VIIT	870333	X	X	X	HIIT
840734	HIIT	VIIT	HIIT	VIIT	850730	X	X	X	VIIT	870390	X	X	X	X
840790	VIIT	VIIT	VIIT	VIIT	850780	X	X	VIIT	X	870600	X	X	X	X
840820	X	VIIT	VIIT	VIIT	851220	HIIT	VIIT	HIIT	VIIT	870710	VIIT	X	VIIT	VIIT
840991	VIIT	VIIT	VIIT	VIIT	851230	VIIT	VIIT	VIIT	VIIT	870840	VIIT	X	VIIT	VIIT
840999	VIIT	VIIT	VIIT	VIIT	851240	VIIT	VIIT	VIIT	VIIT	870850	VIIT	VIIT	VIIT	VIIT
841330	VIIT	VIIT	VIIT	VIIT	851290	VIIT	VIIT	X	VIIT	870870	VIIT	VIIT	VIIT	VIIT
842123	VIIT	HIIT	VIIT	VIIT	851829	HIIT	VIIT	VIIT	HIIT	870880	VIIT	VIIT	VIIT	VIIT
842131	VIIT	VIIT	VIIT	VIIT	852721	VIIT	VIIT	VIIT	VIIT	870891	VIIT	HIIT	VIIT	VIIT
842542	VIIT	VIIT	VIIT	VIIT	852729	HIIT	VIIT	HIIT	VIIT	870892	VIIT	VIIT	VIIT	HIIT
848310	VIIT	VIIT	VIIT	VIIT	853921	VIIT	VIIT	VIIT	VIIT	870893	VIIT	VIIT	VIIT	VIIT
848320	X	VIIT	VIIT	VIIT	853929	VIIT	VIIT	VIIT	VIIT	870894	VIIT	VIIT	VIIT	VIIT
848330	VIIT	VIIT	VIIT	HIIT	854430	VIIT	VIIT	VIIT	VIIT	870899	VIIT	VIIT	VIIT	VIIT
848340	VIIT	VIIT	VIIT	VIIT	870321	X	X	X	X	870810	VIIT	HIIT	VIIT	VIIT
848350	VIIT	HIIT	VIIT	HIIT	870322	X	VIIT	VIIT	VIIT	870821	VIIT	VIIT	VIIT	VIIT
848360	VIIT	VIIT	VIIT	VIIT	870323	VIIT	X	VIIT	VIIT	870829	VIIT	VIIT	VIIT	VIIT

Źródło: opracowanie własne na podstawie (UN Comtrade, 2022).

Poziomy handel wewnątrzgałęziowy (HIIT) okazał się dominujący dla ponad 20 kodów taryfowych HS w odniesieniu do Japonii i Republiki Korei, co stanowiło blisko 12% ogółu przypadków. Tymczasem dane pozyskane dla Australii i Singapuru wykazały zaledwie pięć-sześć tego rodzaju przypadków (udziały na poziomie niespełna 4%). Co ciekawe, liczba kodów HS charakteryzujących się dominacją poziomych przepływów wewnątrzgałęziowych we wszystkich analizowanych latach niemal się podwoiła pomiędzy 2012 i 2015 rokiem (do 46), następnie spadła o połowę cztery lata później (do 23), kolejno wzrosła o ponad połowę w 2021 roku (do 36).

Pionowy handel wewnątrzgałęziowy wysokiej jakości okazał się dominujący głównie w przypadku kodów HS zaliczanych do sekcji „maszyny” (pozycja 8483). Najczęściej pojawiały się tu dwa kody taryfowe HS, tj. 848330 i 848340, w mniejszym zakresie 848310, 848350 i 848360 (tab. 3.9). Wspomniana forma przepływów wewnątrzgałęziowych okazała się dominująca także dla kodów HS zaliczanych do sekcji „elektryczne” oraz „części pojazdów”, konkretnie zaś kod 851829 w przypadku Republiki Korei, Australii i Indonezji, 850730 – Japonii, 870829 oraz 870894 – Republiki Korei. Co ciekawe, tylko w przypadku Indonezji zidentyfikowano jeden sześciocyfrowy kod taryfowy – 84099 (sekcja „części silnika”) z dominującym poziomym handlem wewnątrzgałęziowym we wszystkich analizowanych latach (pojawił się dwukrotnie – w 2015 i 2019 roku – także w przypadku handlu motoryzacyjnego Filipin z Chinami). Z kolei kod HS 870891 (sekcja „pojazdy”), charakteryzował się dominacją poziomych przepływów wewnątrzgałęziowych trzykrotnie w przypadku Republiki Korei, dwukrotnie w przypadku Malezji i Indonezji, raz w przypadku Singapuru, Wietnamu, Australii, Tajlandii oraz Filipin. W badanych latach zidentyfikowano 29 przypadków

kodów taryfowych HS, kiedy to dominujące poziome przepływy wewnątrzgałęziowe (HIIT) zastąpiły w kolejnych latach przepływy pionowe wysokiej jakości (HQ VIIT), kilkakrotnie zaobserwowano także tendencję odwrotną – dotyczyło to głównie handlu motoryzacyjnego Chin z Republiką Korei, Japonią oraz Indonezją (5-8 przypadków), przy braku tego rodzaju zmian w przypadku Malezji.

Tabela 3.9. Syntetyczne zestawienie danych z tabeli 3.8

	JPN	MAL	ROK	SGP	WNM	AUT	FIL	IND	TAJ
X	2	43	22	65	79	64	81	65	41
LQ VIIT	147	130	119	133	94	134	107	97	126
HQ VIIT	42	27	51	13	29	12	18	38	33
HIIT	25	16	24	5	14	6	10	16	16
HQ VIIT kody HS ^a	848330 850730	848330 848340	848340 851829 870894 870829	848330 848340	842123 850720	–	848350 851829	848310 850780 851829	848340 848360 851230 853921
HIIT kody HS ^b	–	–	870891	–	–	–	–	84099	–

^a Pojawiające się w każdym kolejnym analizowanym roku w przypadku danego partnera handlowego Chin. ^b Pojawiające się co najmniej trzykrotnie na przestrzeni czterech analizowanych lat w przypadku danego partnera handlowego Chin.

JPN – Japonia; MAL – Malezja; ROK – Republika Korei; SGP – Singapur; WNM – Wietnam; AUT – Australia; FIL – Filipiny; IND – Indonezja; TAJ – Tajlandia.

LQ VIIT (*low quality vertical intra-industry trade*) – pionowy handel wewnątrzgałęziowy niskiej jakości; HQ VIIT (*high quality vertical intra-industry trade*) – pionowy handel wewnątrzgałęziowy wysokiej jakości.

840999 – części nadające się do użytku wyłącznie lub głównie z silnikami tłokowymi wewnętrznego spalania o zapłonie samoczynnym silnikami wysokoprężnymi lub średnioprężnymi; 842123 – filtry oleju lub benzyny do silników spalinowych; 848310 – wały transmisyjne, w tym wały krzywkowe i wały korbowe oraz korby; 848330 – obudowy łożysk do maszyn, niezawierające łożysk kulkowych lub wałeczkowych; łożyska ślizgowe do maszyn; 848340 – przekładnie i przekładnie zębate do maszyn (z wyłączeniem kół zębatych, łańcuchowych kół zębatych i innych elementów przekładni przedstawianych oddzielnie); śruby kulowe lub rolkowe; skrzynie biegów i inne przemienniki prędkości; 848350 – koła zamachowe i koła pasowe, w tym bloki kół pasowych; 848360 – sprzęgła i sprzęgła wału, w tym przeguby uniwersalne do maszyn; 850720 – akumulatory kwasowo-ołowiowe (z wyłączeniem zużytych i rozruchowych); 850730 – akumulatory kwasowo-ołowiowe, z wyłączeniem zużytych baterii i akumulatorów rozruchowych; 850780 – akumulatory elektryczne (z wyłączeniem zużytych akumulatorów kwasowo-ołowiowych, niklowo-kadmowych, niklowo-wodorkowych i litowo-jonowych); 851230 – elektryczne urządzenia do sygnalizacji dźwiękowej do rowerów lub pojazdów silnikowych; 851829 – głośniki bez obudowy; 853921 – żarówki halogenowe z żarnikiem wolframowym (z wyłączeniem lamp z zamkniętym strumieniem); 870891 – chłodnice i ich części, do traktorów, pojazdów silnikowych do przewozu dziesięciu lub więcej osób, samochodów osobowych i innych pojazdów mechanicznych przeznaczonych głównie do przewozu osób, pojazdów silnikowych do transportu towarów i pojazdów silnikowych specjalnego przeznaczenia.

Źródło: opracowanie własne na podstawie (UN Comtrade, 2022); specyfikacja kodów taryfowych HS na podstawie (European Customs Portal, 2022).

3.4

Podsumowanie

Przeprowadzona analiza bilateralnych przepływów handlowych w branży motoryzacyjnej pomiędzy największym regionalnym producentem i konsumentem branżowym – Chinami a pozostałymi czternastoma sygnatariuszami RCEP pozwala na wyciągnięcie następujących wniosków. Po pierwsze, w gronie analizowanych państw dominował trend wzrostowy w obrotach wzajemnych z Chinami w całym dziesięcioletnim okresie. Po drugie, z wyjątkiem Japonii (tendencja spadkowa) oraz Wietnamu (tendencja wzrostowa), udziały krajów RCEP w całkowitych obrotach handlowych RCEP z Chinami w asortymencie motoryzacyjnym pozostawały na przestrzeni lat stabilne i wahały się w przedziale $\pm 0,5\%$. Po trzecie, w okresie pandemii COVID-19 w latach 2020-2021 nie zaobserwowano znaczącego, negatywnego trendu w obrotach handlowych asortymentem motoryzacyjnym w ramach RCEP. Po czwarte, w pierwszym roku kryzysu zdrowotnego odnotowano nieznaczny trend wzrostowy w handlu z Chinami w przypadku większości członków RCEP, w kolejnym roku natomiast przyrosty wolumenu handlu z największą azjatycką gospodarką były bardzo silne – przeciętnie ponad 20% rok do roku. Po piąte, w przypadku większości analizowanych sześciocyfrowych kodów HS dla branży motoryzacyjnej dominowały pionowe przepływy wewnątrzgałęziowe, przy czym asortymenty wysokiej jakości były przedmiotem obrotów z Chinami zwłaszcza w odniesieniu do Japonii oraz Republiki Korei, z biegiem lat także Indonezji.

W kolejnym rozdziale przeprowadzono studium funkcjonujących w regionie łańcuchów wartości z wyszczególnieniem najważniejszych wskaźników służących pomiarowi i określeniu roli, jaką odgrywają poszczególne gospodarki RCEP w regionalnym podziale pracy w branży motoryzacyjnej.

4

Globalne i regionalne łańcuchy wartości w branży motoryzacyjnej w krajach RCEP

4.1

Wprowadzenie

Region RCEP może być rozpatrywany w kategoriach „fabryki świata”, huba produkcyjnego i usługowego, oferującego szerokie spektrum atrybutów korporacjom transnarodowym (KTN) tworzącym i koordynującym globalne łańcuchy wartości. Status ten region zawdzięcza nie tylko Chinom, Japonii czy Republice Korei, ale w coraz większym stopniu także rynkom wschodzącym ASEAN. Regionalny podział pracy w branży motoryzacyjnej, na co wskazała analiza przepływów wewnątrzgałęziowych w poprzednim rozdziale, ewoluował na przestrzeni lat w kierunku specjalizacji pionowej poszczególnych gospodarek rozpatrywanej na poziomie nie asortymentów produktowych, lecz konkretnych procesów i zadań. Z biegiem czasu w sektorowe łańcuchy wartości angażowane były gospodarki średnio wysokiego oraz średnio niskiego dochodu, charakteryzujące się początkowo przewagami kosztowymi i specjalizacją w produkcji pracochłonnej, jednakże, wraz z akumulacją doświadczenia, rozwojem kompetencji, uprzemysłowieniem i rozbudową infrastruktury, przesuwały się one w górę łańcucha wartości, pozyskując zadania o wyższej wartości dodanej.

Celem rozdziału jest scharakteryzowanie łańcuchów wartości w branży motoryzacyjnej w krajach RCEP w oparciu o dane źródłowe z Multiregionalnych Tabel Wejścia-Wyjścia (Multi-Regional Input-Output Tables – MRIO) Azjatyckiego Banku Rozwoju. Gospodarki regionu poddano analizie pod kątem ujawnionych przewag komparatywnych, wskaźników partycypacji w globalnych łańcuchach wartości (*global value chain* – GVC), przeciętnej długości produkcji w GVC, jak również wskaźników dywersyfikacji eksportu, przyjmując za punkt odniesienia, analogicznie jak w rozdziale 3, okres dziesięcioletni (2012-2021).

4.2

Globalne i regionalne łańcuchy wartości – ramy koncepcyjne

Globalne łańcuchy wartości stały się nieodłącznym atrybutem strukturalnym gospodarki światowej czasów globalizacji (Ambos i in., 2021; Antràs, 2020; Borin i Mancini, 2019; Elms i Low, 2013; Turkina i Van Assche, 2018; UNCTAD, 2013; World Bank, 2020), jej „kręgosłupem i ośrodkowym układem nerwowym” (Cattaneo i in., 2010, s. 7). Za sprawą postępującej liberalizacji międzynarodowej polityki makroekonomicznej oraz rozwoju technologii informacyjnych i komunikacyjnych (*information and communication technologies* – ICT) w wielu regionach świata KTN zaczęły odchodzić od internalizacji inwestycji zagranicznych na rzecz outsourcingu i offshoringu (Dicken, 2015; Gereffi, 2018; Kano i in., 2020). Jak dowodzili Borin i Mancini (2019) oraz de Gortari (2019), epoce hiperglobalizacji (1986-2008) towarzyszyła ekspansja globalnych łańcuchów wartości, natomiast światowa recesja gospodarcza po 2007 roku istotnie ograniczyła ich aktywność. Kolejny szok globalny, jakim była pandemia COVID-19, wywołał poważne zakłócenia w międzynarodowych przepływach handlowych w ramach GVC, przejawiające się m.in. rosnącymi kosztami importu pośredniego, spadającą produktywnością działalności produkcyjnej, a także ograniczoną mobilnością siły roboczej ze względu na wprowadzane obostrzenia sanitarne i kwarantanny (Hayakawa i Mukunoki, 2021). Niewykluczone, że pod wpływem doświadczeń światowego kryzysu zdrowotnego GVC ograniczą swój zasięg geograficzny kosztem produktywności i efektywności kosztowej, za to w imię zabezpieczenia ciągłości dostaw (McKinsey, 2020; Shih, 2020). Regionalizacja GVC mogłaby docelowo doprowadzić do skoncentrowania wartości dodanej w ramach ograniczonej liczby wyodrębnionych etapów łańcucha wartości rozlokowanych bliżej siebie (Pasierbiak i Bobowski, 2024). Zhan (2021) uznał za bardziej prawdopodobną relokację wybranych etapów łańcucha wartości do miejsc w bliższym bądź dalszym sąsiedztwie gospodarki macierzystej KTN (*nearshoring*) aniżeli powrót do kraju pochodzenia (*reshoring*).

Fragmentacja i rozproszenie w przestrzeni geograficznej dotyczą zarówno procesów podstawowych, jak i pomocniczych realizowanych w ramach łańcucha wartości, włączając także wyrafinowane czynności wiedzochłonne o wysokiej wartości dodanej (Gereffi i Fernandez-Stark, 2010). Pełniąc rolę koordynatorów i integratorów, KTN ściśle współpracują z rozproszonymi przestrzennie, wyspecjalizowanymi producentami oryginalnego wyposażenia (*original equipment manufacturer* – OEM), dostawcami usług produkcji elektronicznej (*electronic manufacturing services* – EMS), podwykonawcami (Coe i Yeung, 2015; Henderson i in., 2002; Kimura i Obashi, 2011). Rozwój technologii informacyjnych i komunikacyjnych umożliwił prowadzenie działalności projektowej i produkcyjnej z wykorzystaniem sieci komputerowych koordynujących prace producentów kontraktowych rozlokowanych w różnych krajach i regionach

świata, zwiększając tym samym skalę fragmentacji GVC (Fort, 2017). Jak podkreślali Coviello i in. (2017), koncepcja GVC obejmuje nie tylko przedsiębiorstwa produkcyjne, ale także nowoczesne firmy usługowe i podmioty biznesu cyfrowego.

Na przestrzeni ostatnich trzydziestu lat badania GVC prowadzili przedstawiciele wielu dyscyplin i specjalizacji naukowych, takich jak studia regionalne, zarządzanie łańcuchem dostaw, studia nad rozwojem, zarządzanie operacyjne, geografia ekonomiczna i socjologia, międzynarodowa ekonomia polityczna, ekonomia międzynarodowa i biznes międzynarodowy (m.in. Bair, 2009; Buckley, 2009; Coe i Yeung, 2015; Gereffi, 1994, 2018; Gereffi i in., 2005; Gereffi i Korzeniewicz, 1994; Henderson i in., 2002; Humphrey i Schmitz, 2002).

Z perspektywy ekonomii międzynarodowej GVC rozpatrywane są przez pryzmat mapowania przestrzennego międzynarodowych przepływów handlowych, tworzenia wartości, a także organizacyjnych i ekonomicznych aspektów powiązań kontraktowych między KTN, detalistami, partnerami strategicznymi, wyspecjalizowanymi producentami i dostawcami (Aichele i Heiland, 2018; Antras i Chor, 2013; Grossman i Rossi-Hansberg, 2008; Johnson i Noguera, 2012; Lee i Yi, 2018). Z kolei przedstawiciele biznesu międzynarodowego rozpatrują GVC przez pryzmat przewag konkurencyjnych przedsiębiorstwa, sposobu ich efektywnego wykorzystania oraz maksymalizacji poprzez nawiązywanie relacji biznesowych w obrębie łańcucha wartości (Buckley, 2009; Kano, 2018; Laplume i in., 2016; Mudambi, 2008).

Mudambi (2008) i Buckley (2009) definiowali GVC jako system zarządzania rozproszonymi przestrzennie ogniwami łańcucha wartości zintegrowanymi w ramach jednej struktury. GVC można zatem postrzegać w kategoriach sieci obejmującej wzajemnie powiązane procesy wytwarzania, dystrybucji i konsumpcji towarów oraz usług w skali globalnej (Coe i in., 2004; Coe i Yeung, 2015). Kano (2018) przypisywał takiej sieci atrybuty asymetrii lub hierarchicznej centralizacji, z wiodącą korporacją transnarodową umieszczoną w jej centrum, tymczasem Capaldo (2007) definiował GVC jako heterogeniczną sieć, specyficzną pod względem gęstości, głębi oraz otwartości.

Krytycznym aspektem działań GVC jest decyzja lokalizacyjna, mająca na celu jak najefektywniejszą konfigurację geograficzną działalności biznesowej oraz maksymalizację tworzonej i przechwytywanej wartości (Kano i in., 2020). W tym kontekście BIZ są uważane za użyteczny instrument formowania globalnych bądź regionalnych sieci zaopatrzenia w zróżnicowane zasoby materialne i usługi przy relatywnie niskich kosztach (Chen, 2003). Rosnący wolumen handlu wewnątrzgałęziowego i towarzysząca mu pionowa specjalizacja w produkcji na rynki międzynarodowe znajduje przełożenie na wzrost złożoności realizowanych bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Specjalizacja pionowa rozpatrywana była przez Hummelsa i in. (2001) jako bezpośredni bądź pośredni wkład importu w eksport, zyskujący na znaczeniu w handlu międzynarodowym za sprawą stopniowej redukcji przeciętnych stawek celnych.

Jak wskazują Kimura i Obashi (2011), elastyczność decyzji podejmowanych przez korporacje transnarodowe sprowadza się do optymalnego połączenia atrybutów

własnych, takich jak: potencjał menedżerski, technologie produkcyjne, sieć relacji biznesowych, z zaletami danej lokalizacji. Przewagi lokalizacyjne obejmują takie zmienne, jak poziom rozwoju gospodarczego i technologicznego, koszty pracy oraz ramy instytucjonalne. Te ostatnie zawierają m.in. regulacje inwestycyjne, ochronę własności intelektualnej, przepisy handlowe i taryfowe, regulacje rynku pracy i ochrony środowiska, ochronę konkurencji, a także poziom edukacji (Amendolagine i in., 2019; Ascani i in., 2016; Curran i in., 2019; Pipkin i Fuentes, 2017).

O ile wymienione powyżej czynniki instytucjonalne uznawane są za krytyczne z punktu widzenia systemu zarządzania GVC, ze szczególnym uwzględnieniem geograficznego rozmieszczenia procesów (Amendolagine i in., 2019; Dawley i in., 2019), o tyle czynniki ekonomiczne nie tylko wpływają na przestrzenną konfigurację GVC, ale także przyczyniają się do reorganizacji działalności produkcyjnej w poszukiwaniu wyższej produktywności oraz nowych możliwości poprzez dezintegrację łańcuchów wartości kluczowych dostawców GVC (Suder i in., 2015). Z czasem dostawcy ci stają się samodzielnymi korporacjami transnarodowymi (Yeung, 2016).

W większości przypadków korporacje transnarodowe wywodzące się z krajów zaawansowanych technologicznie odgrywały rolę liderów rynkowych i konfiguratorów GVC, odpowiedzialnych za wcześniejsze etapy łańcucha wartości (Amendolagine i in., 2019; Buckley i Tian, 2017; Suder i in., 2015). Według MacCarthy'ego i in. (2016) poziom rozwoju technologicznego wydaje się krytycznym wyznacznikiem konfiguracji geograficznej GVC. Laplume i in. (2016) badali znaczenie technologii druku 3D dla przestrzennego rozmieszczenia etapów GVC, Treiblmaier (2018) analizował z kolei wpływ technologii blockchain na zarządzanie GVC. Ancarani i in. (2019) twierdzą, że postępująca automatyka przemysłowa i robotyka mogą prowadzić do powrotu korporacji transnarodowych na rynki macierzyste w przypadku silnej orientacji na parametry jakościowe, nie zaś kosztowe. To, w opinii Fostera i in. (2018), może działać na niekorzyść dostawców zlokalizowanych w krajach o niższym poziomie dochodów.

Z drugiej jednak strony, jak wskazują Artuc i in. (2018), automatyzacja produkcji może sprzyjać podnoszeniu produktywności i ekonomii skali, zwiększając popyt na dobra pośrednie z lokalizacji o niższych kosztach wytwarzania. Freund i in. (2018) twierdzili, że technologia druku 3D może mieć pozytywny wpływ zarówno na produktywność, jak i na aktywność KTN w obrębie rynków wschodzących i rozwijających się. W konsekwencji, zdaniem takich autorów, jak Rehnberg i Ponte (2018), GVC mogą ulec skróceniu i regionalizacji.

Według Antrása (2020) innowacje cyfrowe, takie jak szybki Internet i handel elektroniczny, zwiększyły inkluzywność GVC poprzez zmniejszenie barier wejścia dla małych i średnich przedsiębiorstw pochodzących z krajów o niższym poziomie rozwoju i mniejszych kosztach. Brynjolfsson i in. (2019) wskazywali z kolei na potencjał zastosowania w GVC sztucznej inteligencji, otwartych rozproszonych rejestrów,

cyfrowych systemów ratingowych, a także systemów uczenia maszynowego w zakresie niwelowania luk informacyjnych i skracania dystansu zarówno w relacjach *business-to-business* (B2B), jak i *business-to-consumer* (B2C).

4.3

Gospodarki regionalne w łańcuchach wartości w branży motoryzacyjnej

Studium przepływów asortymentu motoryzacyjnego między krajami RCEP w oparciu o standardowe statystyki handlowe w obliczu postępującej fragmentacji procesów produkcyjnych w ramach łańcuchów wartości nie oddaje w pełni istoty powiązań popytowo-podażowych między poszczególnymi gospodarkami państw członkowskich ugrupowania. Innymi słowy, bilateralne przepływy eksportowe nie odzwierciedlają jedynie eksportu części PKB kraju związanego z produkcją towarów i usług dedykowanych zaopatrzeniu rynków zagranicznych. Z jednej strony bowiem, eksport obejmuje także import nakładów pośrednich, przyjmujących postać materiałów, części czy komponentów, z drugiej strony, kraj bezpośredniego importu coraz częściej nie jest ostateczną lokalizacją przeznaczenia produktu. W rezultacie przepływu dóbr pośrednich pomiędzy krajami zaangażowanymi w łańcuchy wartości dochodzi do dwukrotnego naliczania wartości dodanej w statystykach handlowych, co skutkuje rozbieżnościami w stosunku do danych odnośnie do wolumenu produkcji oraz popytu końcowego, ujmowanych z kolei w statystykach opartych na wartości dodanej.

Przeprowadzona w niniejszym podrozdziale analiza empiryczna opiera się na danych źródłowych z Multiregionalnych Tabel Wejścia – Wyjścia (Multi-Regional Input-Output Tables – MRIO) Azjatyckiego Banku Rozwoju, pozyskanych przez autora za okres 2012-2021 dzięki uprzejmości ADB MRIO Team. Kalkulacje przeprowadzone na podstawie danych zawartych w MRIO dały możliwość spojrzenia z innej perspektywy na regionalny podział pracy w branży motoryzacyjnej, powiązania produkcyjne pomiędzy gospodarkami państw członkowskich ugrupowania, wpływ pandemii COVID-19 na tenże handel czy implikacje sektorowe omawianego w niniejszej pracy megaregionalnego porozumienia handlowego RCEP.

MRIO wpisuje się w szersze spektrum narzędzi metodologicznych, takich jak baza Handlu Wartością Dodaną (Trade in Value Added – TiVA) OECD-WTO czy Światowa Baza Danych Wejścia-Wyjścia (World Input-Output Database – WIOD), służących pomiarowi wzajemnych powiązań pomiędzy gospodarkami oraz ich sektorami poprzez łączenie statystyk handlowych z międzynarodowymi tabelami wejścia-wyjścia (Lenzen i in., 2013; Timmer i in., 2015).

Za przełomowe w kontekście zastosowania nowych rozwiązań analitycznych należy uznać w szczególności prace Hummelsa i in. (2001), Johnsona i Noguery

(2012) oraz Koopmana i in. (2014), niemniej jednak nie dostarczały one narzędzi niezbędnych do studiów nad bezpośrednimi oraz pośrednimi powiązaniem pomiędzy krajami i sektorami ich gospodarek narodowych. Kolejne pogłębione studia empiryczne nad zagregowanymi, bilateralnymi i sektorowymi przepływami handlowymi pomiędzy krajami prowadzili m.in. Wang i in. (2013), Los i in. (2014), Nagengast i Stehrer (2016), Johnson (2017), Miroudot i Ye (2020), Los i Timmer (2018), Borin i Mancini (2019).

W dalszych rozważaniach autor korzysta z narzędzi analitycznych zaproponowanych przez Borina i Manciniego (2019), którzy dokonali usystematyzowania dotychczasowych podejść metodologicznych. Przywołani autorzy dostarczyli niezbędnych uogólnień i wskazówek w zakresie wykorzystywania literatury przedmiotu w studiach nad mechanizmami funkcjonowania łańcuchów wartości bazujących na dekompozycji bilateralnych przepływów sektorowych. Wypracowali ponadto zestaw wskaźników handlu w globalnych łańcuchach wartości (GVCX), dokonując rozszerzenia indeksu specjalizacji wertykalnej autorstwa Hummelsa i in. (2001).

Borin i Mancini (2019), bazując na koncepcji Koopmana i in. (2014), dokonali dekompozycji eksportu brutto z kraju x do kraju y (E_{xy}) według kraju pochodzenia: wkład krajowy (*domestic content* – DC_{xy}) oraz wkład zagraniczny (*foreign content* – FC_{xy}), z dalszym rozróżnieniem pomiędzy komponentami produkcji netto: krajową wartością dodaną (*domestic added value* – DAV_{xy}) i zagraniczną wartością dodaną (*foreign added value* – FAV_{xy}) oraz pozycjami liczonymi podwójnie: krajowymi (*domestic double counted* – DDC_{xy}) i zagranicznymi (*foreign double counted* – FDC_{xy}). Daje to możliwość identyfikacji kraju pochodzenia wartości dodanej, importerów bezpośrednich, ewentualnej wtórnej destynacji dla reeksportu, kraju finalizacji produkcji oraz finalnego rynku docelowego.

Tym, co różni ujęcie przywołanych autorów choćby od koncepcji m.in. Koopmana i in. (2014), Wanga i in. (2013), Nagengasta i Stehrera (2016) czy Miroudota i Ye (2020), jest analogiczne podejście do kwestii podwójnego liczenia zarówno dla krajowej, jak i zagranicznej wartości dodanej z perspektywy kraju eksportującego. Dokonuje się tu zsumowania wartości dodanej uzyskanej w obrębie różnych destynacji przez dany kraj, która staje się następnie przedmiotem eksportu.

Ujawnione przewagi komparatywne

Koncepcja ujawnionych przewag komparatywnych (*revealed comparative advantage* – RCA) służy określeniu pozycji, czy też siły, poszczególnych branż gospodarki, tym samym zidentyfikowaniu tych, które charakteryzują się relatywnie wysokim udziałem w eksporcie danego kraju w odniesieniu do grupy państw czy rynku światowego jako całości. Rozpropagowany przez Balassę (1965) indeks RCA, skądinąd użyty po raz pierwszy w 1958 roku przez Liesnera (1958), mierzy znormalizowane udziały branży w eksporcie danego kraju, przy czym normalizacja dotyczy eksportu tej samej

branży w grupie referencyjnej. Przyjmując X_j^A za wartość eksportu branży j kraju A , X_j^{ref} – wartość eksportu branży j grupy referencyjnej krajów świata, $X = \sum_j X_j^i$ dla $i = A, ref$, indeks Balassy dla branży j kraju A wyraża się wzorem:

$$RCA_j^A = \frac{X_j^A / X^A}{X_j^{ref} / X^{ref}}. \quad (9)$$

Przyjmuje się, że w sytuacji gdy indeks RCA_j^A wynosi więcej niż 1, kraj A ma przewagę komparatywną w branży j . Świadczy to o tym, że branża ta jest ważniejsza dla eksportu kraju A niż dla eksportu krajów referencyjnych. Porter (1990, s. 739-740) wykorzystywał w swoich analizach dodatkowy próg RCA_j^A wynoszący więcej niż 2, który miał charakteryzować branże o silnej przewadze komparatywnej. Hinloopen i Marrewijk (2001, s. 8) poszli o krok dalej, klasyfikując branże na potrzeby porównań międzynarodowych do jednej z czterech klas:

klasa a : $0 < RCA_j^A \leq 1$,

klasa b : $1 < RCA_j^A \leq 2$,

klasa c : $2 < RCA_j^A \leq 4$,

klasa d : $4 < RCA_j^A$.

Klasa a obejmuje branże pozbawione przewagi komparatywnej, klasa b – branże o słabej przewadze komparatywnej, klasa c – branże o średniej przewadze komparatywnej, klasa d – branże o silnej przewadze komparatywnej. Problemem pozostaje fakt, że rozkładu indeksu Balassy nie wyprowadzono teoretycznie, choć rozważania w tym obszarze prowadzili m.in. Kunimoto (1977), Hillman (1980), Bowen (1983, 1985, 1986), Balance, Forstner i Murray (1985, 1986, 1987), Vollrath (1991) czy Bowen i in. (1998). Brakuje także systematycznych analiz empirycznych w tym zakresie – pośród ważniejszych prac analitycznych należy wymienić te autorstwa Ariovicha (1979), Rezy (1983), Yeatsa (1985), Petersona (1988), Craftsa (1989) i Amitiego (1999), co czyni interpretację wskaźników przewagi komparatywnej niezwykle trudną. Co więcej, nie ma pewności *a priori*, czy konkretna wartość indeksu Balassy oznacza ten sam zakres przewagi komparatywnej branży w różnych krajach (Hinloopen i Marrewijk, 2001, s. 1).

Wskaźniki RCA w odniesieniu do większości państw RCEP oscylowały w przedziale 0,1-0,7, co wskazuje – w interpretacji Balassy (1965), Portera (1990), jak również Hinloopena i Marrewijka (2001) – na brak przewag komparatywnych w branży motoryzacyjnej w analizowanym okresie (tab. 4.1). Relatywnie najniższe wartości RCA (zwykle nieprzekraczające poziomu 0,2 na przestrzeni całej dekady) odnotowano w przypadku słabiej rozwiniętych państw ASEAN, takich jak Laos, Myanmar, Kambodża, Filipiny, jak również rozwiniętych gospodarek ugrupowania, w których omawia-

ny asortyment także nie odgrywał istotnej roli w eksporcie (Australia, Brunei, Nowa Zelandia, Malezja, Singapur). Nieznaczny wzrost RCA zaobserwowano w całym dziesięcioleciu w przypadku Wietnamu (choć docelowy poziom 0,4 osiągnięto już w 2014 roku) oraz Indonezji (z 0,3 do 0,6), w Singapurze wystąpił trend odwrotny, czyli pozycja asortymentów motoryzacyjnych w eksporcie konsekwentnie słabła (z poziomu 0,7 do 0,3), w Chinach natomiast nastąpiła stagnacja na poziomie 0,6. Silną przewagę komparatywną – w ujęciu Portera – utraciła w analizowanym okresie Republika Korei, w przypadku której wartości RCA spadły z poziomu 2,2 do 1,2, jedynym krajem utrzymującym silną pozycję w tym asortymencie była Japonia (średnioroczna wartość na poziomie 2,4). Jednoznacznie pozytywny trend w ostatnich kilku latach zaobserwowano natomiast w Tajlandii, gdzie pomiędzy 2013 i 2021 rokiem wskaźnik RCA uległ podwojeniu i kraj uzyskał przewagę komparatywną, choć w ujęciu Hinloopena i Marrewijka rozpatrywaną jako słabą. Tym samym w 2020 roku Tajlandia odnotowała analogiczny jak w przypadku Republiki Korei wskaźnik RCA dla branży motoryzacyjnej, w kolejnym roku natomiast wyprzedziła pod tym względem gospodarkę z subregionu północno-wschodniego.

W przypadku Japonii wskaźnik RCA_ex1 oscylował w całym analizowanym okresie w granicach 2,7-3,0, co wskazywało na średnią (w ujęciu Hinloopena i Marrewijka) czy też silną (w ujęciu Portera) przewagę komparatywną w branży motoryzacyjnej szacowaną w oparciu o dekompozycję eksportu według sektorów eksportujących. Nieznacznie niższe okazały się wartości wskaźnika RCA_ex2, to jest ujawnionej przewagi komparatywnej w oparciu o dekompozycję eksportu według sektorów pochodzenia. Analogicznie jak w przypadku Japonii, wskaźnik RCA_ex1 utrzymywał się na relatywnie wyższym poziomie niż RCA także dla Republiki Korei, podobnie jednak jak w przypadku RCA_ex2, w całym dziesięcioleciu obserwowano trend spadkowy (docelowo spadek wartości o połowę, co można interpretować jako utratę silnej czy też średniej przewagi komparatywnej w badanej branży). Nieznacznie wyższe wartości wskaźnika RCA_ex2 w stosunku do RCA oraz RCA_ex1 uzyskano także dla Kambodży, Malezji, Nowej Zelandii, Singapuru, Wietnamu, jak również dla Indonezji i Tajlandii. O ile w przypadku gospodarki Tajlandii w ostatnich dwóch latach wskaźnik ujawnionej przewagi komparatywnej w oparciu o dekompozycję eksportu według sektorów pochodzenia zbliżył się do poziomu „silny” w ujęciu Portera, o tyle największa nominalnie gospodarka ASEAN znalazła się w ostatnich trzech latach na pograniczu uzyskania przewagi komparatywnej w branży motoryzacyjnej. Filipiny były jedynym krajem RCEP, który w analizowanym okresie odnotował relatywnie niższe wartości wskaźnika RCA_ex2 niż RCA oraz RCA_ex1.

Tabela 4.1. Ujawnione przewagi komparatywne w branży motoryzacyjnej^a w państwach RCEP^b, 2012-2021

Rok	Kraj	RCA	RCA_ex1	RCA_ex2	Kraj	RCA	RCA_ex1	RCA_ex2	Kraj	RCA	RCA_ex1	RCA_ex2	Kraj	RCA	RCA_ex1	RCA_ex2
2012	Australia	0,2	0,2	0,2	Chiny	0,6	0,7	0,6	Filipiny	0,1	0,1	0,1	Indonezja	0,3	0,4	0,6
2013	Australia	0,2	0,1	0,2	Chiny	0,6	0,6	0,6	Filipiny	0,2	0,2	0,1	Indonezja	0,3	0,4	0,6
2014	Australia	0,1	0,1	0,2	Chiny	0,5	0,6	0,6	Filipiny	0,2	0,2	0,1	Indonezja	0,4	0,4	0,6
2015	Australia	0,1	0,1	0,1	Chiny	0,5	0,6	0,6	Filipiny	0,2	0,2	0,1	Indonezja	0,3	0,4	0,6
2016	Australia	0,1	0,1	0,1	Chiny	0,5	0,6	0,6	Filipiny	0,2	0,2	0,1	Indonezja	0,4	0,5	0,7
2017	Australia	0,1	0,1	0,1	Chiny	0,5	0,6	0,6	Filipiny	0,2	0,2	0,1	Indonezja	0,4	0,5	0,7
2018	Australia	0,1	0,1	0,1	Chiny	0,3	0,4	0,4	Filipiny	0,2	0,2	0,1	Indonezja	0,4	0,5	0,7
2019	Australia	0,1	0,1	0,1	Chiny	0,5	0,6	0,6	Filipiny	0,2	0,2	0,1	Indonezja	0,6	0,7	0,9
2020	Australia	0,1	0,1	0,1	Chiny	0,5	0,6	0,6	Filipiny	0,2	0,2	0,1	Indonezja	0,5	0,6	0,8
2021	Australia	0,1	0,1	0,1	Chiny	0,6	0,7	0,6	Filipiny	0,2	0,2	0,1	Indonezja	0,6	0,7	0,9
2012	Japonia	2,4	2,8	2,8	Kambodża	0,1	0,1	0,1	Malezja	0,1	0,2	0,2	Republika Korei	2,2	2,6	2,4
2013	Japonia	2,6	2,9	2,9	Kambodża	0,1	0,1	0,1	Malezja	0,1	0,1	0,2	Republika Korei	2,2	2,6	2,4
2014	Japonia	2,5	2,9	2,9	Kambodża	0,1	0,1	0,1	Malezja	0,1	0,1	0,2	Republika Korei	2,1	2,5	2,4
2015	Japonia	2,5	2,9	2,8	Kambodża	0,1	0,1	0,1	Malezja	0,1	0,1	0,3	Republika Korei	1,9	2,3	2,2
2016	Japonia	2,5	2,8	2,8	Kambodża	0,1	0,1	0,1	Malezja	0,1	0,1	0,3	Republika Korei	1,9	2,3	2,0
2017	Japonia	2,7	3,1	3,0	Kambodża	0,1	0,1	0,1	Malezja	0,1	0,1	0,2	Republika Korei	1,6	1,9	1,9
2018	Japonia	2,4	2,8	2,7	Kambodża	0,1	0,1	0,1	Malezja	0,1	0,1	0,2	Republika Korei	1,3	1,5	1,4
2019	Japonia	2,3	2,7	2,5	Kambodża	0,1	0,1	0,2	Malezja	0,1	0,1	0,2	Republika Korei	1,4	1,6	1,5
2020	Japonia	2,4	2,7	2,6	Kambodża	0,2	0,2	0,3	Malezja	0,1	0,1	0,2	Republika Korei	1,5	1,7	1,6
2021	Japonia	2,4	2,8	2,5	Kambodża	0,2	0,2	0,4	Malezja	0,1	0,1	0,3	Republika Korei	1,2	1,4	1,2
2012	Singapur	0,6	0,8	1,1	Tajlandia	1,0	1,1	1,4	Wietnam	0,1	0,1	0,1				
2013	Singapur	0,7	0,8	1,1	Tajlandia	0,8	0,8	1,0	Wietnam	0,2	0,2	0,2				
2014	Singapur	0,6	0,8	1,1	Tajlandia	0,9	1,0	1,2	Wietnam	0,4	0,4	0,4	Nowa Zelandia	0,1	0,1	0,2
2015	Singapur	0,3	0,4	0,6	Tajlandia	0,9	1,0	1,2	Wietnam	0,3	0,3	0,3	Nowa Zelandia	0,1	0,1	0,2
2016	Singapur	0,3	0,4	0,6	Tajlandia	0,8	0,9	1,1	Wietnam	0,4	0,3	0,3	Nowa Zelandia	0,1	0,1	0,2
2017	Singapur	0,3	0,3	0,5	Tajlandia	0,9	1,0	1,2	Wietnam	0,3	0,3	0,3	Nowa Zelandia	0,1	0,1	0,2
2018	Singapur	0,3	0,3	0,5	Tajlandia	0,9	1,0	1,3	Wietnam	0,4	0,3	0,4	Nowa Zelandia	0,1	0,1	0,2
2019	Singapur	0,3	0,3	0,5	Tajlandia	1,0	1,1	1,4	Wietnam	0,3	0,3	0,4				
2020	Singapur	0,3	0,3	0,4	Tajlandia	1,5	1,6	1,9	Wietnam	0,3	0,3	0,4				
2021	Singapur	0,3	0,4	0,5	Tajlandia	1,6	1,6	1,8	Wietnam	0,4	0,4	0,5				

^aWyroby gotowe oraz części motoryzacyjne; ^bW zestawieniu pominięto trzy kraje RCEP (Brunei, Laos oraz Myanmar), dla których wskaźniki RCA każdego roku wyniosły 0; obliczenia dla Nowej Zelandii od 2017 roku; RCA – ujawniona przewaga komparatywna w oparciu o eksport brutto; RCA_ex1 – ujawniona przewaga komparatywna w oparciu o dekompozycję eksportu według sektorów eksportujących; RCA_ex2 – ujawniona przewaga komparatywna w oparciu o dekompozycję eksportu według sektorów pochodzenia.

Źródło: obliczenia własne w oparciu o ADB Multiregional Input-Output Tables, tabele źródełowe pozyskane dzięki uprzejmości ADB MRIO Team; formuły do obliczeń na podstawie (Borin i Mancini, 2019).

Partycypacja w handlu GVC

Handel w globalnych łańcuchach wartości (GVCX) może być mierzony w ramach bilateralnych przepływów handlowych między krajami x oraz y poprzez odjęcie od eksportu brutto kraju x krajowej wartości dodanej absorbowanej bezpośrednio przez importera (*directly absorbed value added in exports* – DAVAX_{xy}):

$$GVCX_{xy} = u_N E_{xy} - DAVAX_{xy} \quad (10)$$

Stąd udział handlu w globalnych łańcuchach wartości w eksporcie bilateralnym z kraju x do kraju y można wyrazić jako:

$$GVC_{xy} = \frac{GVCX_{xy}}{u_N} \quad (11)$$

Indeks specjalizacji wertykalnej opracowany przez Hummelsa i in. (2001) umożliwia oszacowanie partycypacji kraju w globalnych łańcuchach wartości, aczkolwiek tylko w oparciu o powiązania wsteczne (*backward linkages*), czyli wkład importu kraju w jego eksport. Choć w analizie wspomniano, to w formule nie uwzględniono powiązań przednich (*forward linkages*), obejmujących eksport półproduktów celem przetworzenia, następnie reeksportu. Zatem wskaźnik handlu w globalnych łańcuchach wartości z kraju x do kraju y (GVC_{xy}) można wyrazić jako sumę powiązań wstecznych oraz przednich:

$$GVC_{xy} = GVC_{xy-b} + GVC_{xy-f} \quad (12)$$

Wskaźniki partycypacji w GVC w oparciu o powiązania przednie (GVC_f) na przestrzeni całego analizowanego okresu okazały się najwyższe w przypadku Singapuru – nastąpił blisko dwukrotny wzrost do docelowego poziomu 0,45, przy rekordowym poziomie 0,54 odnotowanym w 2019 roku (tab. 4.2). Wysoki poziom wskaźnika partycypacji w dół łańcucha wartości uzyskano także w latach 2014, 2016-2017 oraz 2021 w przypadku Wietnamu (wartości powyżej 0,3, przy gwałtownych fluktuacjach wskaźnika w ostatnim pięcioleciu). Trend wzrostowy w zakresie udziału w powiązaniach przednich w ramach GVC zaobserwowano także dla Tajlandii, Filipin, Laosu oraz Brunei, stagnację natomiast w odniesieniu do Australii, Japonii, Chin, Indonezji, Malesji oraz Republiki Korei. Wyraźny spadek wartości wskaźnika odnotowano w przypadku Kambodży. W rezultacie najwyższe, przekraczające poziom 0,2 wartości wskaźnika GVC_f zarejestrowały w ostatnim okresie kraje ASEAN, konkretnie zaś Singapur, Brunei, Tajlandia, Wietnam i Filipiny, nieznacznie poniżej 0,2 natomiast – Malesja, jak również Japonia i Republika Korei. Relatywnie wysokie wskaźniki partycypacji w GVC w oparciu o powiązania wsteczne (oscylujące w granicach 0,5 i wyżej) zaobserwowano ponownie w przypadku gospodarek ASEAN, takich jak Wietnam, Malesja, Brunei, Tajlandia, Laos oraz Singapur, trend wzrostowy okazał się szczególnie silny w przypadku Wietnamu, Filipin, Tajlandii, Kambodży. Nieznaczny spadek odnotowano natomiast dla Indonezji oraz Malesji, stagnację – dla Singapuru i Laosu (w tym ostatnim

Tabela 4.2. Partycypacja w GVC w branży motoryzacyjnej^a w państwach RCEP^b w oparciu o powiązania przednie (*forward*) i wsteczne (*backward*), 2012-2021

Rok	Kraj	GVC_f	GVC_b	Kraj	GVC_f	GVC_b	Kraj	GVC_f	GVC_b	Kraj	GVC_f	GVC_b
2012	Australia	0,14	0,25	Brunei	0,13	0,43	Chiny	0,07	0,18	Filipiny	0,08	0,26
2013	Australia	0,13	0,32	Brunei	0,19	0,44	Chiny	0,07	0,17	Filipiny	0,12	0,25
2014	Australia	0,12	0,32	Brunei	0,33	0,35	Chiny	0,08	0,15	Filipiny	0,16	0,26
2015	Australia	0,12	0,32	Brunei	0,31	0,33	Chiny	0,07	0,13	Filipiny	0,21	0,29
2016	Australia	0,12	0,32	Brunei	0,47	0,32	Chiny	0,07	0,13	Filipiny	0,20	0,31
2017	Australia	0,13	0,34	Brunei	0,42	0,35	Chiny	0,07	0,14	Filipiny	0,23	0,32
2018	Australia	0,14	0,27	Brunei	0,38	0,38	Chiny	0,07	0,17	Filipiny	0,21	0,34
2019	Australia	0,15	0,29	Brunei	0,39	0,49	Chiny	0,08	0,16	Filipiny	0,21	0,33
2020	Australia	0,13	0,24	Brunei	0,29	0,51	Chiny	0,08	0,15	Filipiny	0,21	0,31
2021	Australia	0,14	0,23	Brunei	0,23	0,49	Chiny	0,07	0,17	Filipiny	0,22	0,37
2012	Japonia	0,20	0,17	Kambodża	0,21	0,33	Laos	0,04	0,55	Malezja	0,20	0,61
2013	Japonia	0,21	0,19	Kambodża	0,23	0,34	Laos	0,04	0,46	Malezja	0,19	0,58
2014	Japonia	0,20	0,22	Kambodża	0,13	0,36	Laos	0,04	0,64	Malezja	0,20	0,55
2015	Japonia	0,19	0,20	Kambodża	0,27	0,33	Laos	0,05	0,59	Malezja	0,20	0,50
2016	Japonia	0,18	0,17	Kambodża	0,25	0,33	Laos	0,04	0,50	Malezja	0,20	0,49
2017	Japonia	0,20	0,19	Kambodża	0,25	0,35	Laos	0,05	0,61	Malezja	0,19	0,52
2018	Japonia	0,20	0,19	Kambodża	0,09	0,41	Laos	0,07	0,60	Malezja	0,21	0,53
2019	Japonia	0,18	0,18	Kambodża	0,03	0,43	Laos	0,04	0,60	Malezja	0,18	0,51
2020	Japonia	0,17	0,18	Kambodża	0,03	0,43	Laos	0,05	0,48	Malezja	0,17	0,50
2021	Japonia	0,19	0,21	Kambodża	0,03	0,44	Laos	0,07	0,54	Malezja	0,18	0,53
2012	Singapur	0,24	0,47	Tajlandia	0,11	0,35	Wietnam	0,09	0,52			
2013	Singapur	0,26	0,50	Tajlandia	0,12	0,33	Wietnam	0,15	0,54			
2014	Singapur	0,26	0,51	Tajlandia	0,15	0,32	Wietnam	0,33	0,59			
2015	Singapur	0,36	0,46	Tajlandia	0,17	0,30	Wietnam	0,20	0,48			
2016	Singapur	0,42	0,43	Tajlandia	0,15	0,29	Wietnam	0,33	0,60			
2017	Singapur	0,38	0,44	Tajlandia	0,16	0,31	Wietnam	0,35	0,63			
2018	Singapur	0,40	0,45	Tajlandia	0,19	0,38	Wietnam	0,20	0,63			
2019	Singapur	0,54	0,49	Tajlandia	0,19	0,39	Wietnam	0,17	0,59			
2020	Singapur	0,47	0,48	Tajlandia	0,23	0,37	Wietnam	0,17	0,59			
2021	Singapur	0,45	0,48	Tajlandia	0,22	0,46	Wietnam	0,40	0,65			

^aWyroby gotowe oraz części motoryzacyjne; ^bW zestawieniu pominięto Myanmar oraz Nową Zelandię z uwagi na brak stosownych danych; GVC_f – partycypacja w GVC w oparciu o powiązania przednie (*forward*); GVC_b – partycypacja w GVC w oparciu o powiązania wsteczne (*backward*).

Źródło: obliczenia własne w oparciu o ADB Multiregional Input-Output Tables, tabele źródlowe pozyskane dzięki uprzejmości ADB MRIO Team; formuły do obliczeń na podstawie (Borin i Mancini, 2019).

przypadku odwróceniu uległ silny trend wzrostowy z okresu 2014-2019). Pośród gospodarek subregionu północno-wschodniego wyróżniała się Republika Korei, utrzymująca stabilny, choć ustępujący większości państw ASEAN poziom wskaźnika partycypacji w górę łańcucha wartości w branży motoryzacyjnej (powyżej 0,3), porównywalne, względnie stabilne wartości GVC_b notowały natomiast Japonia oraz Chiny (w granicach 0,2). W przypadku Australii trend wzrostowy w zakresie powiązań wstecznych obserwowany po 2012 roku w ostatnich dwóch latach uległ odwróceniu, w konsekwencji wskaźnik partycypacji w GVC powrócił do poziomu nieznacznie tylko przekraczającego wartości dla dwóch największych nominalnie gospodarek RCEP (0,23-0,24).

Przeciętna długość produkcji w GVC

Elementem rozważań empirycznych jest długość produkcji w globalnych łańcuchach wartości. W ujęciu Antrasa i in. (2012) jest to podstawowa miara GVC, rozumiana jako liczba etapów łańcucha wartości, odzwierciedlająca złożoność całego procesu produkcyjnego. Pozwala ona ocenić wzorce specjalizacji poszczególnych krajów zaangażowanych w różne stadia łańcucha wartości, określane mianem wczesnych (*upstream*) bądź dalszych (*downstream*). Wskaźniki pomiaru partycypacji krajów/sektorów w globalnych łańcuchach wartości w odniesieniu do długości produkcji we wczesnych i dalszych etapach opracowywali m.in. Miller i Temurshoev (2015). Falley (2011) oraz Antras i Chor (2013) posłużyli się dwiema miarami: dystansem do popytu finalnego (*upstream*), czyli średnią liczbą etapów dzielących produkcję od konsumpcji końcowej, oraz długością łańcuchów produkcyjnych i pozycją sektora w łańcuchu jednocześnie, czyli średnią liczbą etapów wytwórczych ucieleśnionych w każdym produkcie (*downstream*).

Wang i in. (2017) definiowali długość produkcji w globalnych łańcuchach wartości jako średnią liczbę etapów produkcji, mierząc od nakładów podstawowych w danym kraju/sektorze aż po produkt finalny w innym kraju/sektorze. Jest to zatem średnia liczba razy, jaką wartość dodana wygenerowana przez podstawowe czynniki produkcji zastosowane w danym kraju/sektorze została wliczona do wolumenu produkcji brutto w całym łańcuchu wytwórczym, aż do momentu zmaterializowania w wyrobie końcowym. Autorzy wyodrębnili w całkowitej długości produkcji segment czysto krajowy, segment powiązany z „tradycyjnym” handlem oraz segment związany z globalnymi łańcuchami wartości, obejmującymi w tym ostatnim przypadku działalność produkcyjną poza granicami kraju. O ile długość produkcji oznacza liczbę etapów produkcji, o tyle pozycja w produkcji kraju/sektora w łańcuchu wartości jest pojęciem względnym. Zdefiniowanie specjalizacji danego kraju/sektora w globalnej sieci produkcyjnej w zakresie etapów wczesnych (*upstream*) bądź dalszych (*downstream*) może się sprowadzać do porównania długości produkcji mierzonej przednimi (*forward*) i wstecznymi (*backward*) powiązaniem międzygałęziowymi. Miara pozycji

produkcyjnej jest tu wyrażona jako względny dystans konkretnego etapu produkcji (kraj/sektor) względem obu końców łańcucha wartości.

Należy podkreślić, że wskazany przez autorów pomiar długości produkcji odbiega od indeksu średniej długości propagacji (*average propagation length* – APL) zaproponowanej przez Dietzenbachera i Romera (2007) oraz Dietzenbachera i in. (2005), który w swoich analizach wykorzystali później Alfaro i in. (2019) czy Escaith i Inomata (2016). Ostatni z wymienionych autorów posiłkowali się zagregowanym wskaźnikiem APL opartym na relacji powiązań przednich oraz wstecznych. Generalnie APL interpretuje się jako średnią liczbę etapów, przez które przechodzi szok egzogeniczny zapoczątkowany w jednym sektorze, zanim wywrze wpływ na inny sektor, tym samym jako miarę średniego dystansu powiązań międzygałęziowych między dwoma sektorami przemysłu (Wang i in., 2017, s. 4). Brakuje tu zatem bezpośredniego nawiązania do wartości dodanej generowanej w obrębie łańcucha i w gospodarce jako całości. Ponadto oszacowanie APL z zastosowaniem odwrotności Ghosha lub Leontiefa nie wymaga zastosowania danych odnośnie do sektorowej wartości dodanej. Tymczasem w ujęciu Wang i in. (2017) długość produkcji to stosunek produkcji brutto do powiązanych produktów o wartości dodanej lub produktów finalnych. Mianownik stanowi tu wartość dodana lub produkty końcowe wytworzone w globalnym czy też regionalnym łańcuchu wartości, licznik natomiast to skumulowana produkcja brutto w obrębie całego łańcucha. Można zatem przyjąć, iż długość produkcji (*production length* – PL) to suma następujących składowych:

$$PL = PL_D + PL_T + PL_GVC, \quad (13)$$

gdzie: PL_D – długość czystej produkcji krajowej (*pure domestic production length*); PL_T – długość produkcji tradycyjnej (*traditional production length*); PL_GVC – długość produkcji w globalnych łańcuchach wartości.

Na wskaźnik PL_GVC składa się natomiast produkcja i wartość dodana zaabsorbowane bezpośrednio przez importera (PL_GVC_S) oraz produkcja i wartość dodana zaabsorbowane przez produkcję reeksportową (PL_GVC_C):

$$PL_GVC = PL_GVC_S + PL_GVC_C. \quad (14)$$

Przeciętna długość produkcji w globalnych łańcuchach wartości to jednocześnie suma przeciętnej długości produkcji krajowej (PLd_GVC) oraz międzynarodowej (PLi_GVC):

$$PL_GVC = PLd_GVC + PLi_GVC = \frac{Xd_GVC}{VY_GVC} + \frac{Xi_GVC}{VY_GVC} = \frac{X_GVC}{VY_GVC}, \quad (15)$$

gdzie: Xd_GVC – krajowa produkcja brutto w globalnym łańcuchu wartości; Xi_GVC – międzynarodowa produkcja brutto indukowana przez krajową wartość dodaną kraju pochodzenia, wyrażona w jego eksporcie pośrednim; X_GVC – łączna produkcja brutto w globalnym łańcuchu wartości; VY_GVC – krajowa wartość dodana z produkcji eksportu pośredniego brutto.

4. Globalne i regionalne łańcuchy wartości w branży motoryzacyjnej w krajach RCEP

Tabela 4.3. Przeciętna długość produkcji w GVC w branży motoryzacyjnej^a w państwach RCEP^b w oparciu o powiązania przednie (*forward*) i wsteczne (*backward*), 2012–2021

Rok	Kraj	pL_GVC_f	pL_GVC_b	Kraj	pL_GVC_f	pL_GVC_b	Kraj	pL_GVC_f	pL_GVC_b	Kraj	pL_GVC_f	pL_GVC_b	Kraj	pL_GVC_f	pL_GVC_b
2012	Australia	4,54	4,35	Brunei	4,59	3,89	Chiny	4,74	5,86	Filipiny	2,97	4,43	Indonezja	3,82	4,42
2013	Australia	4,32	4,25	Brunei	5,10	3,91	Chiny	4,86	5,94	Filipiny	2,77	4,46	Indonezja	3,80	4,47
2014	Australia	4,34	4,20	Brunei	3,47	3,93	Chiny	4,72	5,85	Filipiny	2,79	4,42	Indonezja	3,56	4,42
2015	Australia	4,29	4,22	Brunei	3,35	3,95	Chiny	4,86	5,95	Filipiny	3,10	4,45	Indonezja	3,77	4,51
2016	Australia	4,28	4,20	Brunei	3,48	3,92	Chiny	4,87	5,98	Filipiny	2,95	4,41	Indonezja	3,70	4,62
2017	Australia	4,35	4,16	Brunei	3,52	3,88	Chiny	4,73	5,82	Filipiny	2,85	4,37	Indonezja	3,66	4,50
2018	Australia	4,40	4,13	Brunei	3,55	3,93	Chiny	4,57	5,68	Filipiny	3,08	4,30	Indonezja	3,69	4,40
2019	Australia	4,34	4,03	Brunei	3,44	3,25	Chiny	4,21	5,39	Filipiny	3,05	4,18	Indonezja	3,60	4,38
2020	Australia	4,55	4,06	Brunei	3,28	3,31	Chiny	4,31	5,46	Filipiny	3,12	4,15	Indonezja	3,55	4,38
2021	Australia	4,42	4,15	Brunei	3,49	3,33	Chiny	4,06	5,42	Filipiny	3,02	4,13	Indonezja	3,46	4,41
2012	Japonia	3,81	5,33	Kambodża	3,36	4,31	Laos	4,25	4,12	Malezja	4,48	4,29	Republika Korei	3,83	4,92
2013	Japonia	3,74	5,24	Kambodża	3,36	4,18	Laos	4,70	4,28	Malezja	4,39	4,28	Republika Korei	3,79	4,98
2014	Japonia	3,63	5,06	Kambodża	3,48	4,15	Laos	4,73	4,22	Malezja	4,33	4,19	Republika Korei	3,83	4,98
2015	Japonia	3,73	5,15	Kambodża	3,45	4,12	Laos	4,52	4,36	Malezja	4,26	4,21	Republika Korei	3,95	5,06
2016	Japonia	3,78	5,26	Kambodża	3,37	4,13	Laos	4,91	4,36	Malezja	4,25	4,21	Republika Korei	3,99	5,13
2017	Japonia	3,71	5,16	Kambodża	3,37	4,10	Laos	4,51	4,34	Malezja	4,28	4,13	Republika Korei	3,96	4,99
2018	Japonia	3,76	4,97	Kambodża	3,14	4,13	Laos	4,65	4,28	Malezja	4,26	4,19	Republika Korei	3,48	4,75
2019	Japonia	3,77	4,96	Kambodża	3,50	3,89	Laos	4,77	3,35	Malezja	4,52	4,12	Republika Korei	3,46	4,71
2020	Japonia	3,81	4,92	Kambodża	3,30	3,89	Laos	4,43	3,48	Malezja	4,63	4,17	Republika Korei	3,47	4,76
2021	Japonia	3,72	4,88	Kambodża	3,13	3,82	Laos	4,70	3,42	Malezja	4,59	4,15	Republika Korei	3,37	4,72
2012	Singapur	3,47	4,10	Tajlandia	3,46	4,66	Wietnam	3,65	4,67						
2013	Singapur	3,52	4,08	Tajlandia	3,41	4,67	Wietnam	3,52	4,61						
2014	Singapur	3,52	4,17	Tajlandia	3,33	4,67	Wietnam	3,33	4,34						
2015	Singapur	3,68	4,08	Tajlandia	3,67	4,84	Wietnam	3,58	4,78						
2016	Singapur	3,62	4,09	Tajlandia	3,65	4,86	Wietnam	3,42	4,43						
2017	Singapur	3,58	4,13	Tajlandia	3,50	4,74	Wietnam	3,45	4,34						
2018	Singapur	3,50	4,09	Tajlandia	3,32	4,49	Wietnam	3,42	4,35						
2019	Singapur	3,36	4,01	Tajlandia	3,37	4,70	Wietnam	3,37	4,37						
2020	Singapur	3,21	3,97	Tajlandia	3,39	4,68	Wietnam	3,40	4,37						
2021	Singapur	3,45	4,02	Tajlandia	3,21	4,67	Wietnam	3,10	4,14						

^a Wyroby gotowe oraz części motoryzacyjne; ^b W zestawieniu pominięto Mjanmar oraz Nową Zelandię z uwagi na brak stosownych danych; pL_GVC_f – przeciętna długość produkcji w GVC w oparciu o powiązania przednie (*forward*); pL_GVC_b – przeciętna długość produkcji w GVC w oparciu o powiązania wsteczne (*backward*).

Źródło: obliczenia własne w oparciu o ADB Multiregional Input-Output Tables, tabele źródlowe pozyskane dzięki uprzejmości ADB MRIO Team; formuły do obliczeń na podstawie (Wang i in., 2017).

Wskaźniki przeciętnej długości produkcji w GVC w oparciu o powiązania przednie były relatywnie największe (powyżej 4,0) w przypadku Australii, Chin, Laosu oraz Malezji, aczkolwiek tylko w przypadku wymienionych tu gospodarek ASEAN na przestrzeni dekady zaobserwowano trend wzrostowy (tab. 4.3). Trendy spadkowe zaobserwowano dla wszystkich pozostałych państw subregionu południowo-zachodniego, ze szczególnym uwzględnieniem Brunei (spadek o 1,1 w 2021 w odniesieniu do 2012 roku). Nieznaczące wzrosty wskaźnika pl_GVC_f zaobserwowano także w przypadku Filipin. Zarówno w przypadku Japonii, jak i Republiki Korei wartość wskaźnika uległa obniżeniu, niemniej jednak w porównywalnie większej skali dla drugiego z wymienionych krajów. Przeciętna długość produkcji w GVC w oparciu o powiązania wsteczne (pl_GVC_b) oscylowały w granicach 5,0 w przypadku Chin, Japonii, Republiki Korei, jak również Tajlandii, bezdyskusyjna jest tu dominacja największej nominalnie gospodarki RCEP. Relatywnie najniższe wartości omawianego wskaźnika (poniżej 4,0) uzyskano dla najsłabiej rozwiniętych państw regionu, to jest Laosu oraz Kambodży, w obu przypadkach z wyraźną tendencją spadkową na przestrzeni lat. Co ciekawe, Indonezja i Tajlandia były jedynymi krajami RCEP, gdzie nie odnotowano spadku, lecz stabilizację wskaźnika przeciętnej długości produkcji w oparciu o powiązania w górę łańcucha (odpowiednio, na poziomach 4,41-4,42 oraz 4,66-4,67). Konfrontując dane za lata 2012 oraz 2021, najsilniejszy spadek wskaźnika pl_GVC_b zaobserwowano w przypadku Laosu, Wietnamu, kolejno Japonii oraz Chin (odpowiednio, o 0,7; 0,53; 0,45 oraz 0,44).

Dywersyfikacja eksportu

Zaangażowaniu w regionalne i globalne łańcuchy wartości towarzyszyć może specjalizacja w eksporcie poszczególnych gospodarek narodowych i operujących w ich granicach przedsiębiorstw. Klasyczne teorie handlu formułowały założenia co do konieczności wykształcenia bezwzględnej bądź też względnej przewagi komparatywnej w rezultacie specjalizacji w wybranym sektorze/sektorach gospodarki. Niemniej jednak w ostatnich dekadach, m.in. za sprawą prac Krugmana (1980) i Romera (1990), przedmiotem badań stał się związek między dywersyfikacją działalności produkcyjnej a wzrostem gospodarczym.

Analiza empiryczna Hausmanna i Klingera (2006) dowiodła, że osiągnięcie określonego poziomu zdywersyfikowania asortymentu eksportowego zwiększa odporność gospodarki narodowej na wstrząsy gospodarcze, jak również na fluktuacje cen rynkowych i popytu. Zapewnieniu korzystnego bilansu płatniczego jako nadrzędnego celu polityki ekonomicznej może zatem sprzyjać poszerzanie spektrum asortymentów i branż podnoszących swoją konkurencyjność w skali międzynarodowej, będących przedmiotem działalności eksportowej.

Przedstawicielami omawianego wyżej nurtu badawczego byli Acemoglu i Zilibotti (1997), którzy argumentowali, że początkowa koncentracja na niskim poziomie

Tabela 4.4. Indeksy Herfindahla-Hirschmana dla państw RCEP^a, 2012-2021

Rok	Kraj	HHI_e	HHI_va	Kraj	HHI_e	HHI_va	Kraj	HHI_e	HHI_va	Kraj	HHI_e	HHI_va	Kraj	HHI_e	HHI_va
2012	Australia	0,1909	0,1166	Brunei	0,4316	0,5019	Chiny	0,1077	0,0290	Filipiny	0,1363	0,0659	Indonezja	0,0843	0,1057
2013	Australia	0,2097	0,1280	Brunei	0,4223	0,4836	Chiny	0,1106	0,0284	Filipiny	0,1290	0,0659	Indonezja	0,0840	0,1042
2014	Australia	0,1916	0,1098	Brunei	0,4323	0,4729	Chiny	0,1124	0,0289	Filipiny	0,1218	0,0673	Indonezja	0,0742	0,0844
2015	Australia	0,1583	0,1041	Brunei	0,3870	0,4315	Chiny	0,1077	0,0289	Filipiny	0,1211	0,0692	Indonezja	0,0861	0,0733
2016	Australia	0,2081	0,1326	Brunei	0,3898	0,4438	Chiny	0,1053	0,0285	Filipiny	0,1242	0,0760	Indonezja	0,0651	0,0620
2017	Australia	0,2912	0,1470	Brunei	0,3930	0,4496	Chiny	0,1000	0,0290	Filipiny	0,1219	0,0722	Indonezja	0,0686	0,0685
2018	Australia	0,2573	0,1636	Brunei	0,3816	0,4374	Chiny	0,0989	0,0256	Filipiny	0,1209	0,0718	Indonezja	0,0589	0,0628
2019	Australia	0,2329	0,1625	Brunei	0,3956	0,4652	Chiny	0,1052	0,0233	Filipiny	0,1312	0,0960	Indonezja	0,0519	0,0556
2020	Australia	0,2288	0,1697	Brunei	0,4012	0,4224	Chiny	0,1044	0,0241	Filipiny	0,1366	0,0999	Indonezja	0,0517	0,0523
2021	Australia	0,2398	0,1862	Brunei	0,3890	0,4477	Chiny	0,1039	0,0239	Filipiny	0,1364	0,1002	Indonezja	0,0627	0,0730
2012	Japonia	0,1023	0,0529	Kambodża	0,2834	0,1661	Laos	0,1676	0,1730	Malezja	0,0540	0,0409	Republika Korei	0,1266	0,0561
2013	Japonia	0,1067	0,0514	Kambodża	0,2541	0,1533	Laos	0,1627	0,1681	Malezja	0,0559	0,0403	Republika Korei	0,1306	0,0584
2014	Japonia	0,1089	0,0504	Kambodża	0,2550	0,1575	Laos	0,1441	0,1551	Malezja	0,0619	0,0409	Republika Korei	0,1210	0,0548
2015	Japonia	0,1086	0,0491	Kambodża	0,2709	0,1627	Laos	0,1332	0,1457	Malezja	0,0677	0,0378	Republika Korei	0,1190	0,0515
2016	Japonia	0,1073	0,0479	Kambodża	0,2730	0,1586	Laos	0,1485	0,1589	Malezja	0,0690	0,0374	Republika Korei	0,1195	0,0507
2017	Japonia	0,1085	0,0486	Kambodża	0,2787	0,1584	Laos	0,1712	0,1827	Malezja	0,0679	0,0384	Republika Korei	0,1350	0,0684
2018	Japonia	0,1077	0,0467	Kambodża	0,1879	0,1570	Laos	0,1611	0,1719	Malezja	0,0646	0,0391	Republika Korei	0,1298	0,0800
2019	Japonia	0,1037	0,0467	Kambodża	0,1803	0,1428	Laos	0,1364	0,1580	Malezja	0,0641	0,0381	Republika Korei	0,1218	0,0713
2020	Japonia	0,1092	0,0494	Kambodża	0,1934	0,1655	Laos	0,1559	0,1812	Malezja	0,0812	0,0379	Republika Korei	0,1291	0,0733
2021	Japonia	0,1067	0,0495	Kambodża	0,2240	0,1842	Laos	0,1492	0,1722	Malezja	0,0859	0,0409	Republika Korei	0,1285	0,0751
2012	Singapur	0,0876	0,0937	Tajlandia	0,0638	0,0429	Wietnam	0,0755	0,0530						
2013	Singapur	0,0853	0,0949	Tajlandia	0,0648	0,0425	Wietnam	0,0843	0,0508						
2014	Singapur	0,0807	0,0874	Tajlandia	0,0596	0,0404	Wietnam	0,0832	0,0499						
2015	Singapur	0,0937	0,0802	Tajlandia	0,0618	0,0419	Wietnam	0,0913	0,0444						
2016	Singapur	0,1006	0,0880	Tajlandia	0,0605	0,0433	Wietnam	0,0872	0,0490						
2017	Singapur	0,1070	0,0924	Tajlandia	0,0561	0,0413	Wietnam	0,0965	0,0474						
2018	Singapur	0,1173	0,0945	Tajlandia	0,0665	0,0450	Wietnam	0,0945	0,0440						
2019	Singapur	0,1074	0,1019	Tajlandia	0,0356	0,0314	Wietnam	0,0969	0,0413						
2020	Singapur	0,1114	0,1075	Tajlandia	0,0451	0,0374	Wietnam	0,1030	0,0465						
2021	Singapur	0,1142	0,1075	Tajlandia	0,0395	0,0349	Wietnam	0,1006	0,0502						

^a W zestawieniu pominięto Myanmar oraz Nową Zelandię z uwagi na brak stosownych danych; HHI_e – indeks Herfindahla-Hirschmana oparty na eksporcie brutto; HHI_va – indeks Herfindahla-Hirschmana oparty na krajowej wartości dodanej zawartej w eksporcie.

Źródło: obliczenia własne w oparciu o ADB Multiregional Input-Output Tables, tabele źródłowe pozyskane dzięki uprzejmości ADB MRIO Team; formuły do obliczeń na podstawie (Borin i Mancini, 2019; Cadot i in., 2011).

rozwoju oraz zwiększona dywersyfikacja na wyższym poziomie rozwoju mogą wynikać z uwarunkowań strukturalnych i instytucjonalnych, jak również ograniczeń technologicznych występujących w gospodarkach o niskim poziomie rozwoju. Wspomniane czynniki ograniczają możliwości dywersyfikacji eksportu w krajach rozwijających się.

Imbs i Wacziarg (2003) studiowali etapy dywersyfikacji, opierając się na indeksie Herfindahla-Hirschmana (HHI) i dowodząc zależności w kształcie litery U pomiędzy wzrostem gospodarczym, mierzonym za pomocą logarytmu PKB *per capita*, a specjalizacją sektorową bądź też koncentracją działalności gospodarczej, jednocześnie – w zależności od kształtu krzywej – pomiędzy wzrostem gospodarczym a zróżnicowaniem sektorowym.

Hausmann i Klinger (2006) dostrzegli pozytywny związek między stopą wzrostu gospodarczego kraju a produkcją i eksportem asortymentów w sektorach o wysokiej produktywności. Hesse (2008), wykorzystując indeks HHI, wskazywał na nieliniowy wzrost dochodu *per capita* pod wpływem wzrostu stopnia dywersyfikacji eksportu spowodowany tym, że większe korzyści z tytułu dywersyfikacji eksportu odnoszą gospodarki rozwijające się, podczas gdy kraje na wyższym poziomie rozwoju czerpią większe korzyści za sprawą specjalizacji.

Cadot i in. (2011), czerpiąc z prac Imbsa i Wacziarga (2003) oraz Klingera i Ledermana (2004), dowiedli odwrotnej zależności w kształcie litery U między wzrostem gospodarczym a dywersyfikacją eksportu, zatem wzrost dochodów w gospodarce towarzyszy wzrostowi dywersyfikacji w produkcji na rynki zagraniczne.

Indeks Herfindahla-Hirschmana (HHI) jest formalną miarą koncentracji eksportu lub stopnia, w jakim koszyk eksportowy gospodarki jest zależny od określonych produktów lub rynków. Oblicza się go, podnosząc do kwadratu udziały każdego sektora lub grupy produktów w całkowitym eksporcie gospodarki, następnie sumując ich kwadraty:

$$HHI = \sum_{n=1}^N (S_i^r)^2. \quad (16)$$

Znormalizowany indeks HHI przyjmuje postać:

$$HHI = \frac{\sum_{n=1}^N (S_i^r)^2 - \frac{1}{N}}{1 - \frac{1}{N}}, \quad (17)$$

gdzie: S_i^r – udział produkcji brutto, eksportu lub wartości dodanej sektora i w gospodarce r ; N – liczba sektorów w gospodarce r .

Indeks jest najbardziej wrażliwy na sektory lub grupy produktów, które stanowią dużą część koszyka eksportowego gospodarki. Wartości indeksu wahają się w przedziale od 0 do 1, gdzie 0 oznacza jednorodnie zróżnicowaną gospodarkę, w której

wszystkie sektory mają idealnie równy udział w produkcji, eksporcie lub wartości dodanej w całej gospodarce, a 1 oznacza wyjątkowo skoncentrowaną gospodarkę z tylko jednym sektorem.

Indeksy HHI oszacowane dla eksportu brutto (HHI_e) okazały się najwyższe w latach 2012-2021 dla Brunei – przeciętnie powyżej 0,4, aczkolwiek z lekką tendencją spadkową (tab. 4.4). Relatywnie wysokie na tle państw regionu wartości indeksu HHI dla eksportu brutto (powyżej 0,2) odnotowały ponadto w studiowanym okresie Australia oraz Kambodża, niemniej jednak drugi z wymienionych krajów, podobnie jak większość państw ASEAN, zwiększał na przestrzeni lat poziom dywersyfikacji eksportu brutto (obniżając tym samym wartość wskaźnika HHI_e). W ciągu analizowanej dekady Chiny zwiększały nieznacznie poziom koncentracji eksportu brutto – docelowo do poziomów oscylujących w granicach 0,1, Japonia i Republika Korei natomiast, podobnie jak kraje ASEAN, stopniowo dywersyfikowały swój eksport w przekroju branżowym. Najwyższe wskaźniki dywersyfikacji eksportu brutto (indeksy HHI_e na poziomie 0,04-0,08) odnotowano dla trzech krajów członkowskich ASEAN: Indonezji, Malezji i Tajlandii. Relatywnie wysokie wartości indeksu HHI opartego na krajowej wartości dodanej zawartej w eksporcie (HHI_va), podobnie jak w przypadku indeksu HHI_e, uzyskano dla Brunei (0,4-0,5), w przedziale 0,1-0,2 mieściły się z kolei wartości indeksu HHI_va dla Australii, Kambodży oraz Laosu. Najniższe wartości omawianego indeksu (poniżej 0,05), wskazujące na relatywnie wysoki poziom dywersyfikacji eksportu w odniesieniu do zawartej w nim krajowej wartości dodanej, odnotowały w studiowanym okresie cztery kraje ASEAN, mianowicie Indonezja, Malezja, Tajlandia i Wietnam. W przypadku dwóch największych nominalnie gospodarek RCEP, czyli Chin oraz Japonii, wartości HHI_va pozostawały w badanym dziesięcioleciu na relatywnie niskim poziomie 0,02-0,05, w przypadku Republiki Korei natomiast zaobserwowano trend wzrostowy (docelowo do wartości przekraczających poziom 0,07), co może wskazywać na postępującą koncentrację branżową w eksporcie tego kraju.

4.4

Podsumowanie

Analiza przeprowadzona w tym rozdziale pozwala na sformułowanie kilku wniosków. Po pierwsze, w gronie państw RCEP tylko Japonia i Republika Korei dysponowały przewagą komparatywną w branży motoryzacyjnej w całym analizowanym okresie (przy czym pierwszy z wymienionych krajów dysponował stabilną, silną przewagą w ujęciu Portera, drugi tę przewagę stopniowo tracił). Po drugie, spośród państw ASEAN jedynym państwem, które uzyskało przewagę komparatywną w analizowanym asortymencie, była w ostatnim okresie Tajlandia, stopniowo rosło także

znaczenie tej branży w eksporcie Wietnamu i Indonezji. Po trzecie, relatywnie wysokie wskaźniki partycypacji w GVC w asortymencie motoryzacyjnym w oparciu o powiązania przednie i wsteczne uzyskano dla gospodarek ASEAN, w szczególności Wietnamu i Tajlandii, co wskazuje, z jednej strony, na wzrost udziału krajowej wartości dodanej w eksporcie części i komponentów motoryzacyjnych innych państw, z drugiej natomiast, na wzrost udziału importu półproduktów w eksporcie części i komponentów z tej branży. Po czwarte, wskaźniki przeciętnej długości produkcji w GVC w oparciu o powiązania przednie, jak i wsteczne w analizowanej dekadzie konsekwentnie spadały dla większości gospodarek RCEP, ze wskazaniem na Chiny oraz wybrane rynki ASEAN. Po piąte, większość gospodarek ASEAN utrzymywała w analizowanym okresie relatywnie wysoki wskaźnik dywersyfikacji eksportu branżowego brutto.

Wnioski końcowe

Głównym celem monografii było scharakteryzowanie branży motoryzacyjnej w krajach członkowskich RCEP z uwzględnieniem potencjalnego wpływu wspomnianego porozumienia megaregionalnego na jej przyszłe funkcjonowanie. Cele szczegółowe obejmowały charakterystykę przepływów wewnątrzgałęziowych pomiędzy gospodarzami ugrupowania oraz ich pozycji w łańcuchach wartości w studiowanym sektorze.

W opinii autora przeprowadzona analiza potwierdza tezę sformułowaną na wstępie monografii, jakoby porozumienie RCEP dysponowało potencjałem niezbędnym do pobudzenia ekspansji regionalnych łańcuchów wartości w branży motoryzacyjnej, wzrostu wolumenu handlu sektorowego w obrębie ugrupowania, a w rezultacie wzmocnienia pozycji gospodarek regionu na światowym rynku motoryzacyjnym. Wynika to z czterech podstawowych powodów.

Po pierwsze, w gronie państw RCEP znajdują się wiodący globalni producenci motoryzacyjni, jak również gospodarki wschodzące rozwijające potencjał produkcyjny i konsumpcyjny. Autor ma tu na myśli przede wszystkim wzrost klasy średniej i działania rządów narodowych na rzecz stymulowania popytu wewnętrznego w obliczu obiektywnych ograniczeń modelu wzrostu opartego na eksporcie, jakie ujawniały się w dobie szoków, takich jak globalny kryzys finansowy czy pandemia COVID-19 (spadek popytu na kluczowych rynkach rozwiniętych).

Po drugie, japońskie korporacje motoryzacyjne, na czele z Toyotą, podejmowały na przestrzeni dziesięcioleci współpracę z lokalnymi producentami i podwykonawcami, korzystając z poprawy dostępności rozwijających się rynków regionalnych, oferujących bazę zasobową i określone specjalizacje. Dyfuzja wiedzy i technologii, procesy uczenia się, wzorowane na doświadczeniach współpracy japońskich koncernów z producentami amerykańskimi, stawały się stopniowo udziałem przedsięwzięć branżowych operujących w krajach ASEAN. Pod auspicjami władz i programów rządowych powstawały motoryzacyjne *joint ventures* z udziałem doświadczonych konkurentów z Japonii, z czasem także z budującą swoją pozycję na regionalnym i światowym rynku motoryzacyjnym Republiki Korei, co sprzyjało konsolidacji i wzmocnieniu potencjału konkurencyjnego lokalnych producentów.

Po trzecie, w rozdziale 3 dowiedziono potencjału handlu motoryzacyjnego w ramach RCEP, czego potwierdzeniem są zarówno rosnący na przestrzeni lat wolumen, jak i udziały wewnątrzgałęziowych przepływów pionowych wysokiej jakości. Z drugiej strony, wewnątrzgałęziowe przepływy poziome odgrywały w ciągu ostatniego dziesięciolecia coraz to mniejszą rolę w całkowitym handlu wewnątrzgałęziowym w asortymencie motoryzacyjnym, co wskazuje na rosnące znaczenie różnorodności w zakresie wyposażenia w czynniki wytwórcze i lokalne przewagi państw zaan-

gażowanych w produkcję pojazdów, ich części oraz komponentów. W opinii autora pionowe zróżnicowanie produktów motoryzacyjnych będzie dominować w handlu wewnątrz ugrupowania RCEP, na co wskazuje różnorodność państw członkowskich RCEP w odniesieniu do bazy zasobowej, poziomu rozwoju technologicznego, kosztów, jak również preferencji konsumenckich w obrębie rynków lokalnych.

Po czwarte, należy się spodziewać dalszej fragmentacji łańcuchów wartości i przenoszenia kolejnych ich ogniw, w tym procesów wytwarzania, przetwarzania, montażu i testowania części oraz komponentów motoryzacyjnych do lokalizacji niskokosztowych w Azji Południowo-Wschodniej, w szczególności do Wietnamu. Jak dowiedziono bowiem w rozdziale 4, na przestrzeni lat rosły wskaźniki partycypacji gospodarek rozwijających się ASEAN w GVC – dotyczyło to zarówno powiązań w dół, jak i w górę łańcucha wartości. Ponadto w obrębie krajów Azji Południowo-Wschodniej, jak również Chin, spadały stopniowo wskaźniki przeciętnej długości produkcji w dół łańcucha wartości, przy relatywnie wysokich wartościach i stabilizacji w krajach ASEAN w odniesieniu do powiązań w górę łańcucha wartości. Na relatywnie niskim poziomie dla gospodarek ASEAN utrzymywały się indeksy HHI, co przekłada się na wysoki poziom dywersyfikacji eksportu sektorowego brutto w tych krajach. W rezultacie można oczekiwać dalszego wzrostu udziału pionowych przepływów wewnątrzgałęziowych w handlu motoryzacyjnym w ramach RCEP, którym towarzyszyć mogą przepływy bezpośrednich inwestycji zagranicznych oraz wzrost wskaźników partycypacji i długości produkcji w GVC wschodzących rynków regionalnych. Wpisuje się to w badania Aturupane i in. (1999), w świetle których specyficzne uwarunkowania branżowe determinują dynamikę pionowego handlu wewnątrzgałęziowego.

Reasumując, RCEP może zwiększyć handel motoryzacyjny w ramach ugrupowania, sprzyjając także dalszej fragmentacji i rekonfiguracji łańcuchów wartości, o czym świadczą rezultaty badań przeprowadzonych przez Flacha i in. (2021).

Zdaniem autora można oczekiwać, że RCEP zmotywuje producentów motoryzacyjnych na całym świecie do odejścia od strategii lokalizacyjnej zorientowanej globalnie ze specjalistycznymi centrami produkcyjnymi i eksportowymi do strategii produkcji lokalnej w bezpośrednim sąsiedztwie rynków docelowych. OEM dostarczający części i komponentów motoryzacyjnych mogą dążyć do decentralizacji prac badawczo-rozwojowych i przenoszenia ich do regionu RCEP poprzez tworzenie regionalnych ekosystemów innowacji. Tego rodzaju struktury należy osadzić w skrojonych do potrzeb biznesu strategiach rozwoju i programach wsparcia sektorowego, czego dobitnym przykładem jest rozpowszechnianie technologii wodorowych w Japonii czy elektromobilności w Chinach. Oprócz dostępu do technologii producenci motoryzacyjni będą musieli rozważyć w swoich strategiach lokalizacyjnych tak krytyczne aspekty, jak zrównoważony rozwój, bezpieczeństwo inwestycyjne oraz wyzwania związane z trendami geopolitycznymi w odniesieniu do nowo ustanawianych barier taryfowych i pozataryfowych. Wobec powyższego RCEP może odgrywać istotną rolę w wyborach strategicznych producentów motoryzacyjnych na całym świecie.

Potencjalna rekonfiguracja globalnych łańcuchów dostaw w następstwie szoków, jak kryzys finansowy, pandemia czy wojna, może znacząco wpływać na model wzrostu oparty na eksporcie, zaadaptowany w krajach regionu RCEP. Warto zauważyć, że zmiany dotkną nie tylko stronę podażową, ale również popytową. W rezultacie wschodzące gospodarki regionu muszą w znacznie większym stopniu niż dotychczas skoncentrować politykę rozwoju na popycie wewnętrznym. Regionalne rynki wschodzące, na które przypada blisko 17% światowego handlu towarami i usługami, charakteryzują się relatywnie wysoką relacją wymiany handlowej do PKB, przekraczającą średnio 105%, ustępując pod tym względem jedynie państwom Unii Europejskiej (UE). W 2021 roku obroty wewnątrzregionalne odpowiadały za niemal 40% całkowitych obrotów handlowych państw regionu i 50% eksportu regionalnego (tymczasem łączne udziały UE, Japonii i Stanów Zjednoczonych wyniosły niespełna 30%). O zmianach w handlu wewnątrzregionalnym decyduje obecnie w mniejszym stopniu popyt finalny na rynkach o wysokich dochodach, a w coraz większym stopniu wspomniany wyżej popyt wewnętrzny w gospodarkach wschodzących – ten ostatni od 2010 roku rósł średnio o 6,4% rocznie. Warto zauważyć, że Chiny stały się największym odbiorcą dóbr finalnych produkowanych w regionie, wyprzedzając Stany Zjednoczone, UE i Japonię – wartość dodana eksportu wchłonięta przez popyt końcowy wyniosła w 2021 roku 5,4% PKB regionu (trzykrotnie więcej niż w 2000 roku). Jednocześnie popyt na dobra finalne wzrósł również w ramach rynków wschodzących regionu – docelowo do 3,5% PKB w 2021 roku. O ile w 2000 roku 12% wartości eksportu stanowiło przedmiot popytu konsumpcyjnego lub inwestycyjnego regionalnych rynków wschodzących, dwie dekady później było to już 30% (Eckardt i in., 2023). Należy też pamiętać o dynamicznie rosnącej regionalnej klasie średniej, liczącej już niemal 1,1 mld ludzi, która może się przyczynić do zmiany obowiązujących modeli handlu regionalnego. Jak wskazywali Kharas i Hamel (2018), jej udziały w globalnej klasie konsumenckiej wzrosną do końca bieżącej dekady z 29 do ponad 33%.

Doświadczenia gospodarek regionu dowiodły, że zaangażowanie w łańcuchy wartości daje szansę na przyspieszenie procesów uprzemysłowienia i rozwoju lokalizacji goszczących, niemniej jednak nie daje gwarancji wejścia na ścieżkę zrównoważonego wzrostu w perspektywie długoterminowej. W tej sytuacji należy oczekiwać raczej stopniowego przechodzenia do działalności produkcyjnej o wyższej wartości dodanej, a zatem stopniowej ewolucji w zakresie specjalizacji oraz względnej pozycji poszczególnych gospodarek regionu, co implikuje konieczność dalszych dostosowań na szczeblu zarówno regionalnym, jak i krajowym. Gospodarki zaangażowane w megaregionalne porozumienie handlowe RCEP mogą pogłębiać integrację regionalną w ramach łańcuchów wartości, korzystając z przesunięcia globalnego popytu na produkty końcowe w kierunku tej części świata, czerpać przy tym korzyści z technologicznych efektów *spillover* (rozlewania się) procesów o wysokiej wartości dodanej, obejmujących nie tylko wytwarzanie części i komponentów motoryzacyjnych, ale także aktywność motoryzacyjnych centrów badawczo-rozwojowych.

Wobec wzrostu zaangażowania gospodarek regionu w handel motoryzacyjny i sektorowe łańcuchy wartości istotne są ograniczenie kosztów handlu, ułatwienia handlowe, rozwój infrastruktury teleinformatycznej, harmonizacja regionalnych standardów i reguł obrotu towarowego i usługowego, ochrona inwestycji zagranicznych, własności intelektualnej, konkurencji, mechanizmy rozstrzygania sporów, jak również transfer technologii – w tych dziedzinach w mniejszym bądź w większym zakresie wartość dodaną zapewnić może porozumienie RCEP w obecnym kształcie. Niemniej jednak pozostają kwestie nieujęte w umowie, a równie istotne, takie jak optymalizacja polityki rynku pracy, polityki społecznej i edukacji pod kątem wzmocnienia elastyczności struktur gospodarczych i funkcjonujących w ich obrębie zasobów ludzkich. Dalsze pogłębianie procesów integracyjnych w regionie i poszerzenie agendy współpracy sygnatariuszy RCEP może zapewnić dodatkowe korzyści.

Autor jest w pełni świadomy mankamentów przeprowadzonego badania, poczynając od wpływu stopnia dezagregacji statystyk handlowych oraz wyboru nomenklatury taryfowej na wyniki analizy empirycznej. Co więcej, przyjęcie perspektywy Chin dla studiów wewnątrzgałęziowych przepływów handlowych w ramach RCEP nie czyni przeprowadzonych badań wyczerpującymi w kontekście poczynionych ustaleń. Ponadto, mimo wejścia RCEP w życie w 13 z 15 państw sygnatariuszy, obowiązują różne harmonogramy oraz rygory czasowe ustanowione dla wybranych asortymentów produktowych oraz państw członkowskich. Niektóre postanowienia umowy, włączając dyskutowane w niniejszym opracowaniu reguły pochodzenia, mogą być przedmiotem dalszych negocjacji, w poczynionych uzgodnieniach pozostają także niewątpliwe luki, dotyczące chociażby standardów środowiskowych czy regulacji rynków pracy. Lukę badawczą stanowi zatem szersza dezagregowana analiza handlu motoryzacyjnego w ramach RCEP, uwzględniająca perspektywę i specyfikę innych państw RCEP, w tym rynków wschodzących ASEAN. Zasadne wydaje się także przeprowadzenie studiów nad konsekwencjami wpływu wejścia RCEP w życie dla przepływów wewnątrzgałęziowych w asortymencie motoryzacyjnym, roli poszczególnych gospodarek w regionalnych i globalnych łańcuchach wartości w analizowanej branży, jak również pozycji regionalnych producentów motoryzacyjnych w dłuższym horyzoncie czasowym.

Nie sposób nie wspomnieć o wyzwaniach związanych z elektromobilnością. Rozwój rynku pojazdów elektrycznych skłania bowiem koncerny motoryzacyjne, wywodzące się przede wszystkim z Japonii, Republiki Korei oraz Chin, do poszukiwania źródeł surowców takich jak nikiel do produkcji akumulatorów litowych w regionie ASEAN. W Indonezji, aspirującej do miana globalnego huba produkcyjnego tego rodzaju komponentów, inwestycję o wartości 2 mld USD w infrastrukturę produkcyjną zapowiedziała już Toyota, wspólne przedsięwzięcia inwestycyjne o wartości 1,2 mld USD zaplanowały w tym kraju także Honda, Mitsubishi i Suzuki. Koreańskie konsorcjum składające się z Hyundai Group oraz LG przewiduje budowę fabryki akumulatorów do pojazdów elektrycznych w Indonezji o wartości 1,1 mld USD. Równolegle jednak aktywność w tym obszarze przejawiają także konkurenci z Chin – Virtue Dragon

Nickel Industry uruchomiło w grudniu 2021 roku w Indonezji hutę niklu o wartości 3 mld USD, inwestycję w przemysł wydobywczy surowców do produkcji baterii do pojazdów elektrycznych w Indonezji zapowiedziało także Contemporary Amperex Technology. Warto w tym miejscu wspomnieć, że w eksploatację złóż niklu na Filipinach zainwestowały już japońskie koncerny Sumitomo Metal Mining oraz Mitsui, Toyota produkuje też baterie do pojazdów elektrycznych w Tajlandii, z kolei Honda oraz południowokoreańskie SK Group – w Malezji. Toyota wytwarza ponadto pojazdy elektryczne w Malezji, Mitsubishi i Nissan natomiast w Tajlandii. Tymczasem południowokoreański EnPlus uruchomił linie produkcyjne aut elektrycznych na Filipinach, Hyundai Motor Innovation Centre – w Singapurze (ASEAN-UNCTAD, 2022, XVIII, s. 11).

Ostatnia uwaga dotyczy kwestii skądinąd fundamentalnej, mianowicie towarzyszącego gospodarce światowej od lat stanu permanentnej niepewności i nieprzewidywalności, potęgowanej kolejnymi szokami. Sygnalizowane w rozdziale 4 kwestie związane z regionalizacją łańcuchów wartości i koncentracją wartości dodanej nawet kosztem produktywności w obliczu ryzyka przerwania łańcuchów dostaw surowców, części czy komponentów dotyczą bardzo silnie branży motoryzacyjnej. W dobie pandemii COVID-19 poważnym problemem stały się niedobory półprzewodników oraz mikrochipów wykorzystywanych w produkcji motoryzacyjnej. Co prawda kluczowym dostawcą jest Tajwan, zlokalizowany w bezpośrednim sąsiedztwie azjatyckich producentów, niemniej jednak utrzymanie produkcji części i komponentów elektronicznych wykorzystywanych w pojazdach wymaga zapewnienia ciągłości dostaw metali ziem rzadkich, których wydobycie i sprzedaż zmonopolizowały w ostatnich latach Chiny. Symbolem dominacji największej nominalnie gospodarki azjatyckiej była konsolidacja trzech największych producentów w ramach China Rare Earth Group Corporation w 2021 roku (Cieślak, 2022). W odpowiedzi na to zagrożenie w grudniu 2022 roku japoński rząd przyznał subwencje na rozwój krajowego potencjału produkcyjnego półprzewodników korporacji Japan Advanced Semiconductor Manufacturing, *joint venture* tajwańskiego producenta półprzewodników TSMC oraz japońskich korporacji Sony i Denso, amerykańsko-japońskiemu producentowi pamięci komputerowych Kioxia oraz amerykańskiemu producentowi półprzewodników Micron Technology. W świetle prognoz japońska branża motoryzacyjna zwiększy zapotrzebowanie na półprzewodniki przeszło dwukrotnie tylko do końca bieżącej dekady (Fourin, 2023b).

Wyzwaniami dla regionalnej branży motoryzacyjnej są także tocząca się wojna w Ukrainie oraz ambiwalentny stosunek Chin do rosyjskiego agresora, jak również sygnały wskazujące na poważne problemy gospodarki chińskiej przejawiające się kryzysem na rynku nieruchomości, spadkiem wolumenu inwestycji zagranicznych, wzrostem bezrobocia, presją deflacyjną i niekorzystnymi trendami demograficznymi (Wójcicka, 2023). Rosnące napięcia militarne wokół Tajwanu, bezkompromisowa postawa Japonii i Republiki Korei względem agresywnej retoryki Chin czynią przyszłość ugrupowania RCEP, jak i całego regionu azjatyckiego oraz świata, bardzo niepewną.

Bibliografia

- Abd-el-Rahman, K. (1984). Firms' Competitive and National Comparative Advantage as Joint Determinants of Trade Composition. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 127(1), 83-97.
- Acemoglu, D. i Zilibotti, F. (1997). Was Prometheus Unbound by Chance? Risk, Diversification, and Growth. *Journal of Political Economy*, 105(4), 709-751. <https://doi.org/10.1086/262091>
- ADB. (2022). *The Regional Comprehensive Economic Partnership Agreement a New Paradigm in Asian Regional Cooperation?* Manila: Asian Development Bank.
- Ahmadjian, C. L. i Lincoln, J. R. (2001). Keiretsu, Governance, and Learning: Case Studies in Change from the Japanese Automotive Industry. *Organization Science*, 12(6), 683-701. Pobrane z <http://www.jstor.org/stable/3086041>
- Aichele, R. i Heiland, I. (2018). Where is the Value Added? Trade Liberalization and Production Networks. *Journal of International Economics*, 115, 130-144.
- Aldaba, R. (2007). Assessing the Competitiveness of the Philippine Auto Parts Industry. *Discussion Paper Series*, 14. Quezon City: Philippine Institute for Development Studies.
- Alfaro, L., Antras, P., Chor, D. i Conconi, P. (2019). Internalizing Global Value Chains: A Firm-Level Analysis. *Journal of Political Economy*, 127(2), 508-559. Pobrane z <https://www.journals.uchicago.edu/doi/10.1086/700935>
- Ambos, B., Brandl, K., Perri, A. Scalera, V. G. i Assche, A. V. (2021). The Nature of Innovation in Global Value Chains. *Journal of World Business*, 56(4). <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2021.101221>
- Amendolagine, V., Presbitero, A. F., Rabelotti, R. i Sanfilippo, M. (2019). Local Sourcing in Developing Countries: The Role of Foreign Direct Investments and Global Value Chains. *World Development*, 113, 73-88.
- Amighini, A. (2012). The International Expansion of Chinese Auto Firms: Typology and Trends. *International Journal of Automotive Technology and Management*, 12(4), 345-359.
- Amiti, M. (1999). Specialization Patterns in Europe. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 135, 573-593.
- Ancarani, A., Di Mauro, C. i Mascali, F. (2019). Backshoring Strategy and the Adoption of Industry 4.0: Evidence from Europe. *Journal of World Business*, 54(4), 360-371.
- Anderer, Ch., Dür, A. i Lechner, L. (2020). Trade Policy in a "GVC World": Multinational Corporations and Trade Liberalization. *Business and Politics*, 22(4), 639-666. doi: 10.1017/bap.2020.4
- Antràs, P. (2020). *De-Globalisation? Global Value Chains in the Post-COVID-19 Age* (NBER Working Paper, 28115).
- Antràs, P. i Chor, D. (2013). Organizing the Global Value Chain. *Econometrica*, 81(6), 2127-2204.
- Antràs, P., Chor, D., Fally, T. i Hillberry, R. (2012). Measuring the Upstreamness of Production and Trade Flows. *The American Economic Review: Papers & Proceedings*, 102(3), 412-416.
- Aras, G. i Uddin, S. (2011). *Governance in the Business Environment*. Bingley: Emerald Group Publishing.
- Araujo, B. M. (2018). Labour Provisions in EU and US Mega-Regional Trade Agreements: Rhetoric and Reality. *International and Comparative Law Quarterly*, 67(1), 233-253. doi:10.1017/S0020589317000422
- ARIC. (2023). Asian Regional Integration Center. FTA database. Pobrane z <https://aric.adb.org/database/fta>
- Ariovich, G. (1979). The Comparative Advantage of South Africa as Revealed by Export Shares. *South African Journal of Economics*, 47(2), 188-97.
- Artuc, E., Bastos, P. S. R. i Rijkers, B. (2018). *Robots, Tasks, and Trade* (Policy Research Working Paper, 8674).

- Ascani, A., Crescenzi, R. i Iammarino, S. (2016). Economic Institutions and the Location Strategies of European Multinationals in Their Geographic Neighborhood. *Economic Geography*, 92(4), 401-429.
- ASEAN-UNCTAD. (2022). *ASEAN Investment Report 2022 – Pandemic Recovery and Investment Facilitation*. Jakarta: ASEAN Secretariat.
- ASEAN. (2023). *ASEAN Economic Community*. Pobrane z <https://asean.org/our-communities/economic-community-2/>
- Athukorala, P. C. (2005). Product Fragmentation and Trade Patterns in East Asia. *Asian Economic Paper*, 4(3), 1-27.
- Aturupane, Ch., Djankov, S. i Hoekman, B. (1999). Horizontal and Vertical Intra-industry Trade between Eastern Europe and the European Union. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 135(1), 62-81. <https://doi.org/10.1007/BF02708159>
- Baccini, L. i Dür, A. (2018). Global Value Chains and Product Differentiation: Changing the Politics of Trade. *Global Policy*, 9(2), 49-97. <https://doi.org/10.1111/1758-5899.12614>
- Baccini, L., Dür, A. i Elsig, M. (2018). Intra-industry Trade, Global Value Chains, and Preferential Tariff Liberalization. *International Studies Quarterly*, 62(2), 329-340. <https://doi.org/10.1093/isq/sqy006>
- Bacha, E. (1990). A Three-gap Model of Foreign Transfers and the GDP Growth Rate in Developing Countries. *Journal of Development Economics*, 32(2), 279-296.
- Bagchi, S. i Bhattacharyya, S. (2019). Country-Specific Determinants of Intra-Industry Trade in India. *Foreign Trade Review*, 54(3), 129-158. <https://doi.org/10.1177/00157325198516>
- Bair, J. (2009). *Frontiers of commodity chain research*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Balance, R. H., Forstner, H. i Murray, T. (1985). On Measuring Comparative Advantage: A Note on Bowen's Indices. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 121, 346-350.
- Balance, R. H., Forstner, H. i Murray, T. (1986). More on Measuring Comparative Advantage: A Reply. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 122, 375-378.
- Balance, R. H., Forstner, H. i Murray, T. (1987). Consistency Tests of Alternative Measures of Comparative Advantage. *Review of Economics and Statistics*, 69(1), 157-161.
- Balassa, B. (1965). Trade Liberalisation and "Revealed" Comparative Advantage. *The Manchester School*, 33(2), 99-123.
- Baldwin, R. E. (2005). Asian Regionalism: Promises and Pitfalls. W: Ch. Y. Ahn, R. E. Baldwin, I. Cheong (red.), *East Asian Economic Regionalism. Feasibilities and Challenges*. Dordrecht: Springer.
- Banga, R., Gallagher, K. P. i Sharma, P. (2021). *RCEP: Goods Market Access Implications for ASEAN* (GEGI Working Paper 045, 03). Pobrane z https://www.bu.edu/gdp/files/2021/03/GEGI_WP_045_FIN.pdf
- Basu Das, S. (2014). *The Political Economy of the Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP) and the Trans-Pacific Partnership (TPP) Agreements: An ASEAN Perspective*. Singapore: Institute of Southeast Asian Studies.
- Bhagwati, J. N. (2008). *Termites in the Trading System: How Preferential Agreements Undermine Free Trade*. Oxford: Oxford University Press.
- Bhaskaran, M. (2020). Economic Overview of Southeast Asia. *Southeast Asian Affairs*, 19-42.
- Blecker, R. (2002). The Balance of Payments-constrained Growth Model and the Limits to Export-Led Growth. W: P. Davidson (red.), *A Post Keynesian Perspective on Twenty-First Century Economic Problems*. Northampton, MA: Edward Elgar.
- Bobowski, S. (2018a). Trade Regionalism of Tomorrow. Entanglement of Mega-regionals vs. WTO. *Eurasian Studies in Business and Economics*, 8(2), 251-266.
- Bobowski, S. (2018b). *Japonia w regionie i regionalizmie Azji Wschodniej w XXI wieku*. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.
- Bobowski, S. (2018c). Measurement of Intra-industry Trade in International Production Networks in the HDD Industry. The Case of East Asia. *Transformations in Business & Economics*, 17(2A(44A)), 390-409.

- Bobowski, S. (2019). Megaregionalizm transpacyficzny w handlu w dobie Trumpa. Absens carens? *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 63(3), 5-18.
- Bobowski, S. (2020). Contemporary Trade Regionalism on the Example of Free Trade Area of the Asia-Pacific. *Eurasian Studies in Business and Economics*, 12(1), 17-35.
- Bobowski, S. i Drelich-Skulska, B. (2022). Global Value Chains (GVCs) in East Asia in the Period of COVID-19 Pandemic – Perspective of Japan. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 66(1).
- Bobowski, S. i Drelich-Skulska, B. (2023a). Globalne łańcuchy wartości w dobie pandemii COVID-19. W: M. Cygler, E. Przeździecka (red.), *Polska w obliczu szans i zagrożeń w globalnej gospodarce* (s. 131-146). Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Bobowski, S. i Drelich-Skulska, B. (2023b). Mega-regionalism in Trade from a Sectoral Perspective. The Case of the Automotive Industry in the Regional Comprehensive Economic Partnership. *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska, sectio H – Oeconomia*, 57(1), 61-85.
- Bobowski, S. i Drelich-Skulska, B. (2024). Moving Towards Resilient Value Chains in East Asia. W: S. Bobowski (red.), *Regional Cooperation and Resilience in East Asia*. London, New York: Routledge.
- Borin, A. i Mancini, M. (2019). *Measuring what Matters in Global Value Chains and Value-added Trade* (Policy Research Working Paper, 8804).
- Bowen, H. P. (1983). On the Theoretical Interpretation of Indices of Trade Intensity and Revealed Comparative Advantage. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 119(3), 464-472.
- Bowen, H. P. (1985). On Measuring Comparative Advantage: A reply and Extensions. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 121(2), 351-354.
- Bowen, H. P. (1986). On Measuring Comparative Advantage: Further Comments. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 122(2), 379-381.
- Bowen, H. P., Hollander, A. i Viaene, J.-M. (1998). *Applied International Trade Analysis*. Houndmills, London: MacMillan.
- Bown, Ch. P. (2017). Mega-regional Trade Agreements and the Future of the WTO. *Global Policy*, 8(1), 107-112. <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.1111/1758-5899.12391>
- Brynjolfsson, E., Hui, X. i Liu, M. (2019). Does Machine Translation Affect International Trade? Evidence from a Large Digital Platform. *Management Science*, 65(12), 5449-5460.
- Buckley, P. J. (2009). Internalisation Thinking: From the Multinational Enterprise to the Global Factory. *International Business Review*, 18(3), 224-235.
- Buckley, P. J. i Tian, X. (2017). Transnationality and Financial Performance in the Era of the Global Factory. *Management International Review*, 57(4), 501-528.
- Cadot, O., Carrere, C. i Strauss-Kahn, V. (2011). Export Diversification: What's Behind the Hump? *The Review of Economics and Statistics*, 93(2), 590-605.
- Calderón, C., Chong, A. i Stein, E. (2007). Trade Intensity and Business Cycle Synchronization: Are Developing Countries Any Different? *Journal of International Economics*, 71(1), 2-21.
- Capaldo, A. (2007). Network Structure and Innovation: The Leveraging of a Dual Network as a Distinctive Relational Capability. *Strategic Management Journal*, 28(6), 585-608.
- Carlogos. (2022, 5 marca). *Top 20 Best-Selling Electric Cars in The World in 2021*. Pobrane z <https://www.carlogos.org/reviews/best-selling-electric-cars-in-the-world.html>
- Carlogos. (2023, 6 marca). *Top 10 Best-Selling Electric Cars in The World in 2022*. Pobrane z https://www.carlogos.org/reviews/best-selling-electric-cars-in-2022.html?expand_article=1
- Cattaneo, O., Gereffi, G. i Staritz, C. (2010). Global Value Chains in a Postcrisis World: Resilience, Consolidation, and Shifting End Markets. W: O. Cattaneo, G. Gereffi, C. Staritz (red.), *Global Value Chains in a Postcrisis World: A Development Perspective* (s. 3-20). Washington, D.C.: World Bank.
- Chaisse, J. i Bellak, C. (2015). Navigating the Expanding Universe of International Treaties on Foreign Investment – Creation and Use of a Critical Index. *Journal of International Economic Law*, 18(1), 79-115.
- Chen, T. J. (2003). Network Resources for Internationalization: The Case of Taiwan's Electronics Firms. *Journal of Management Studies*, 40(5), 1107-1130.

- Chenery, H. (1969). The Two Gap Approach to Aid and Development: Reply to Bruton. *American Economic Review*, 59(3), 446-449.
- Cieślak, E. (2022, 15 kwietnia). *Walka o metale ziem rzadkich*. Pobrane z <https://forsal.pl/gospodarka/artykuly/8400146,walka-o-metale-ziem-rzadkich.html>
- Coe, N. M., Hess, M., Yeung, H. W. C., Dicken, P. i Henderson, J. (2004). "Globalizing" Regional Development: A Global Production Networks Perspective. *Transactions of the Institute of British Geographers*, 29(4), 468-484.
- Coe, N. M. i Yeung, H. W. C. (2015). *Global Production Networks: Theorizing Economic Development in an Interconnected World*. Oxford: Oxford University Press.
- Coviello, N., Kano, L. i Liesch, P. W. (2017). Adapting the Uppsala Model to a Modern World: Macro-context and Microfoundations. *Journal of International Business Studies*, 48(9), 1151-1164.
- Crafts, N. F. R. (1989). Revealed Comparative Advantage in Manufacturing, 1899-1950. *Journal of European Economic History*, 18(1), 127-137.
- Crivelli, P., Hugot, J. i Platitas, R. (2021a). The Regional Comprehensive Economic Partnership: A Stepping-Stone Toward Deeper Market Integration. W: *Asian Development Outlook 2021: Financing a Green and Inclusive Recovery*. Manila: Asian Development Bank.
- Crivelli, P., Inama, S. i Kasteng, J. (2021b). *Using Utilization Rates to Identify Rules of Origin Reforms: The Case of EU Free Trade Area Agreements*. San Domenico di Fiesole, Italy: European University Institute. Pobrane z <https://cadmus.eui.eu/handle/1814/70396>
- Crivelli, P. i Inama, S. (2022). A Preliminary Assessment of the Regional Comprehensive Economic Partnership. *ADB Briefs*, 206.
- Crivelli, P., Inama, S. i Pearson, M. (2022). *An Analysis of Product-Specific Rules of Origin of the Regional Comprehensive Economic Partnership*. Manila: Asian Development Bank.
- Curran, L., Nadvi, K. i Campling, L. (2019). The Influence of Tariff Regimes on Global Production Networks (GPNs). *Journal of Economic Geography*, 19(4), 873-895.
- Cusumano, M. A. (1988). Manufacturing Innovation: Lessons from the Japanese Auto Industry. *Sloan Management Review*, 30, 29-39.
- Dawley, S., MacKinnon, D. i Pollock, R. (2019). Creating Strategic Couplings in Global Production Networks: Regional Institutions and Lead Firm Investment in the Humber Region, UK. *Journal of Economic Geography*, 19(4), 853-872.
- De Beer, J. (2018). The Rise of Mega-Regionalism: Revealing Canada's Blind Spots. *Policy Brief*, 140. Pobrane z <https://www.cigionline.org/static/documents/documents/PB%20no.140.pdf>
- De Gortari, A. (2019). *Disentangling Global Value Chains* (NBER Working Paper, 25868).
- Dicken, P. (2015). *Global Shift: Mapping the Changing Contours of the World Economy*. London: Sage Publications.
- Dietzenbacher, E. i Romero, I. (2007). Production Chains in an Interregional Framework: Identification by Means of Average Propagation Lengths. *International Regional Science Review*, 30, 362-383.
- Dietzenbacher, E., Romero, I. i Bosma, N. (2005). Using Average Propagation Lengths to Identify Production Chains in the Andalusian Economy. *Estudios de Economía Aplicada*, 23, 405-422.
- Doner, R. i Wad, P. (2014). Financial Crises and Automotive Industry Development in Southeast Asia. *Journal of Contemporary Asia*, 44(4), 664-687.
- Dornbusch, R., Fischer, S. i Samuelson, P. A. (1980). Heckscher-Ohlin Trade Theory with a Continuum of Goods. *The Quarterly Journal of Economics*, 95(2), 203-224. <https://doi.org/10.2307/1885496>
- Drelich-Skulska, B. i Bobowski, S. (2021). Intra-industry Trade and Implications of the European Union-Japan Economic Partnership Agreement from the Perspective of the Automotive Industry. *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 9(2), 183-206. <https://doi.org/10.15678/EBER.2021.090212>
- EABC. (2019). *Non-Tariff Barriers (NTBs) in ASEAN and Their Elimination from a Business Perspective*. Singapore: EU-ASEAN Business Council.

- Eckardt, S., Ge, J. i Zaman, H. (2023, 20 marca). Asia's Trade at a Turning Point. Pobrane z <https://www.brookings.edu/articles/asias-trade-at-a-turning-point/>
- Elms, D. K. (2021). Getting RCEP across the Line. *World Trade Review*, 20(3), 373-380. doi:10.1017/S1474745620000592
- Elms, D. K. i Low, P. (2013). *Global Value Chains in a Changing World*. Geneva: World Trade Organization.
- Erdogdu, M. (1999). The Turkish and South Korean Automobile Industries and the Role of the State in Their Development. *METU Studies in Development*, 26(1-2), 25-73.
- Escaith, H. i Inomata, S. (2016). The Evolution of Industrial Networks in East Asia: Stylized Facts and Role of Trade Facilitation Policies. Chapter in *Production Networks and Enterprises in East Asia. Part of the series ADB Institute Series on Development Economics*, 113-138.
- European Customs Portal. (2022). Pobrane z <https://www.tariffnumber.com/2022/851829>
- Ewing-Chow, M. i Losari, J. J. (2020, 8 grudnia). RCEP Investment Chapter – A State-to-State WTO Style System for Now. *Kluwer Arbitration Blog*. Pobrane z <https://arbitrationblog.kluwerarbitration.com/2020/12/08/the-rcep-investment-chapter-a-state-to-state-wto-style-system-for-now/>
- Fally, T. (2011). *On the Fragmentation of Production in the US*. University of Colorado-Boulder. Pobrane z <https://www.etsg.org/ETSG2011/Papers/Fally.pdf>
- Felipe, J. (2003). *Is Export-led Growth Passé? Implications for Developing Asia* (ERD Working Paper, 48).
- Felipe, J. i Lim, J. (2005). *Export or Domestic-led growth in Asia?* (ERD Working Paper, 69).
- Flach, L., Hildenbrand, H. i Teti, F. (2021). The Regional Comprehensive Economic Partnership Agreement and Its Expected Effects on World Trade. *Intereconomics*, 56(2), 92-98. doi: 10.1007/s10272-021-0960-2
- Fontagné, L. i Freudenberg, M. (1997). *Intra-industry Trade: Methodological Issues Reconsidered* (CEPII Working Paper, 1).
- Fort, T. C. (2017). Technology and Production Fragmentation: Domestic versus Foreign Sourcing. *Review of Economic Studies*, 84(2), 650-687.
- Fortune. (2023). *Global 500*. Pobrane z https://fortune.com/ranking/global500/2023/search/?fg500_industry=Motor+Vehicles+%26+Parts&fg500_country=China
- Foster, C., Graham, M., Mann, L., Waema, T. i Friederici, N. (2018). Digital Control in Value Chains: Challenges of Connectivity for East African Firms. *Economic Geography*, 94(1), 68-86.
- Fourin. (2017). *The ASEAN Automotive Industry*. Nagoya: Fourin.
- Fourin. (2019). *The ASEAN Automotive Industry*. Nagoya: Fourin.
- Fourin. (2023a). *Toyota Motor's Recent Production and Sales Results in ASEAN*. Pobrane z <https://aaa.fourin.com/reports/f9f50bb0-7215-11ed-bd9c-558665ef9ccc/toyota-motors-recent-production-and-sales-results-in-asean>
- Fourin. (2023b, 24 marca). *Recent Developments in Japan's Semiconductor Industry*. Pobrane z <https://aaa.fourin.com/reports/8f390e90-c9d9-11ed-8588-532f98a79528/recent-developments-in-japans-semiconductor-industry>
- Freund, C. (2016). Other New Areas: Customs Administration and Trade Facilitation, Anticorruption, Small and Medium-sized Enterprises, and More. W: J. J. Schott, C. Cimino-Isaacs (red.), *Assessing The Trans-Pacific Partnership*. Vol. 2. Washington, DC: Peterson Institute for International Economics.
- Freund, C. L., Mulabdic, A. i Ruta, M. (2018). Is 3D Printing a Threat to Global Trade? The Trade Effects You Didn't Hear About. *Journal of International Economics*, 138, 103646. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2022.103646>
- Gereffi, G. (1994). The Organization of Buyer-driven Global Commodity Chains: How U.S. Retailers Shape Overseas Production Networks. W: G. Gereffi, M. Korzeniewicz (red.), *Commodity Chains and Global Capitalism* (s. 95-122). Westport, CT: Praeger.
- Gereffi, G. (2018). *Global Value Chains and Development: Redefining the Contours of 21st Century Capitalism*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Gereffi, G. i Fernandez-Stark, K. (2010). The Offshore Services Value Chain: Developing Countries and the Crisis. W: O. Cattaneo, G. Gereffi, C. Staritz (red.), *Global Value Chains in a Postcrisis World: A Development Perspective* (s. 335-372). Washington, D. C.: World Bank.

- Gereffi, G. i Korzeniewicz, M. (1994). *Commodity Chains and Global Capitalism*. Westport, CT: Praeger.
- Gereffi, G., Humphrey, J. i Sturgeon, T. (2005). The Governance of Global Value Chains. *Review of International Political Economy*, 12(1), 78-104.
- Greenaway, D., Hine, R. i Milner, C. (1994). Country-specific Factors and the Pattern of Horizontal and Vertical Intra-industry Trade in the UK. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 130(1), 77-100. <https://doi.org/10.1007/BF02706010>
- Grossman, G. M. i Helpman, E. (1991). Trade, Knowledge Spillovers, and Growth. *European Economic Review*, 35(2-3), 517-526.
- Grossman, G. M. i Rossi-Hansberg, E. (2008). Trading Tasks: A Simple Theory of Offshoring. *American Economic Review*, 98(5), 1978-1997.
- Grubel, H. G. i Lloyd, P. J. (1971). The Empirical Measurement of Intra-industry Trade. *Economic Record*, 47(4), 494-517. <https://doi.org/10.1111/j.1475-4932.1971.tb00772.x>
- Hagemeyer, J. i Mućk, J. (2019). Export-led Growth and its Determinants: Evidence from Central and Eastern European Countries. *World Economy*, 42(7), 1994-2025.
- Hamanaka, S. (2014). TPP versus RCEP: Control of Membership and Agenda Setting. *Journal of East Asian Economic Integration*, 18(2), 163-186.
- Hamilton, D. S. (2014). America's Mega-Regional Trade Diplomacy: Comparing TPP and TTIP. *The International Spectator*, 49(1), 81-97. doi: 10.1080/03932729.2014.877223
- Hatch, W. (1995). Japanese Investment and Aid strategies in Vietnam. W: B. Duffield (red.), *Vietnam and Japan* (s. 288-306). Victoria, BC: University of Victoria Press.
- Hausmann, R. i Klinger, B. (2006). *Structural Transformation and Patterns of Comparative Advantage in the Product Space* (CID Working Paper, 128).
- Hausmann, R., Hwang, J. i Rodrik, D. (2007). What You Export Matters. *Journal of Economic Growth*, 12, 1-25.
- Hayakawa, K. i Matsuura, T. (2009). Complex Vertical FDI and Firm Heterogeneity: Evidence from East Asia. *IDE Discussion Papers*, 211. Chiba: IDE-JETRO,
- Hayakawa, K. i Mukunoki, H. (2021). Impacts of COVID-19 on Global Value Chains. *The Developing Economies*, 59(2), 154-177.
- Hayakawa, K., Urata, S. i Yoshimi, T. (2020). *Designing Megaregional Trade Agreements*, VOX EU. 8 March. Pobrane z <https://voxeu.org/article/designing-mega-regional-trade-agreements>
- Henderson, J., Dicken, P., Hess, M., Coe, N. i Yeung, H. W. C. (2002). Global Production Networks and the Analysis of Economic Development. *Review of International Political Economy*, 9(3), 436-464.
- Hesse, H. (2008). *Export Diversification and Economic Growth* (The International Bank for Reconstruction and Development Working Paper, 21). Pobrane z http://www3.weforum.org/docs/GAC/2014/WEF_GAC_TradeFDI_MegaRegionalTradeAgreements_Report_2014.pdf
- Hillman, A. L. (1980). Observations on the Relation between 'Revealed Comparative Advantage' and Comparative Advantage as Indicated by Pre-trade Relative Prices. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 116(2), 315-321.
- Hinloopen, J. i van Marrewijk, C. (2001). On the Empirical Distribution of the Balassa Index. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 137, 1-35.
- Hirastuka, D., Sato, H. i Isono, I. (2009). *Impacts of Free Trade Agreements on Business Activity in Asia: The Case of Japan* (ADB Working Paper, 143).
- HKTDC Research. (2022). *Hong Kong Makes Official Application to Join the RCEP*. 8 March. Pobrane z <https://research.hktdc.com/en/article/MTAwNDI3NzY4OA>
- Honey, S. (2021). Asia-Pacific Digital Trade Policy Innovation. W: I. Borchert, L. Alan Winters (red.), *Addressing Impediments to Digital Trade*. Washington, D.C.: Center for Economic Policy Research. Pobrane z <https://voxeu.org/article/addressing-impediments-digital-trade-new-ebook>
- Hua, T. (2021). *A Look at the RCEP from a Customs Perspective*. WCO News, 96. Pobrane z <https://mag.wcoomd.org/magazine/wco-news-96/rcep-from-a-customs-perspective/>

- Huber-Straßer, A. (2021, 8 kwietnia). *Reorganisation of the automobile market*. KPMG Blog. Pobrane z <https://kpmg.com/de/en/blogs/home/posts/2021/04/reorganisation-of-the-automobile-market.html>
- Human Rights Watch. (2022). *World Report 2022. Events of 2021*. New York. Pobrane z <https://www.hrw.org/world-report/2022/country-chapters/myanmar>
- Hummels, D., Ishii, J. i Yi, K.-M. (2001). The Nature and Growth of Vertical Specialization in World Trade. *Journal of International Economics*, 54, 75-96.
- Humphrey, J. i Schmitz, H. (2002). How does Insertion in Global Value Chains Affect Upgrading in Industrial Clusters? *Regional Studies*, 36(9), 1017-1027.
- Imbs, J. i Wacziarg, R. (2003). Stages of Diversification. *American Economic Review*, 93(1), 63-86.
- IMF. (2022). *Regional Economic Outlook. Asia and Pacific: Sailing into Headwinds*. Washington, DC: International Monetary Fund. Pobrane z <https://www.imf.org/en/Publications/REO/APAC/Issues/2022/10/13/regional-economic-outlook-for-asia-and-pacific-october-2022>
- Inama, S. i Sim, E. W. (2015). *ASEAN Rules of Origin*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Ito, S. (2014). Model Development Strategy, Localisation of Production & Development and Enhancement of Profitability: Toyota Motor's Response to Emerging Countries. *Kyoto Management Review*, 24, 31-49.
- Ji, X. (2021). *Mega-regionalism and Great Power Geo-economic Competition*. New York: Routledge.
- Ji, X., Rana, P. B., Chia, W. M. i Li, C. T. (2018). *Trade Policy Options for ASEAN Countries and Their Regional Dialogue Partners: Preference Ordering Using CGE Analysis* (RSIS Working Paper, 308, 1-30). Pobrane z <https://hdl.handle.net/10356/88330>
- Johnson, R. C. (2017). *Measuring Global Value Chains* (NBER Working Paper, 24027).
- Johnson, R. C. i Noguera, G. (2012). Accounting for Intermediates: Production Sharing and Trade in Value Added. *Journal of International Economics*, 86(2), 224-236.
- Jomo, K. S. (1994). The Proton Saga: Malaysian Car, Mitsubishi Gain. W: K. S. Jomo (red.), *Japan and Malaysian Development* (s. 263-290). London: Routledge.
- Jošić, H. i Žmuk, B. (2020). Intra-industry Trade in Croatia: Trends and Determinants. *Croatian Economic Survey*, 22(1), 5-39. doi: 10.15179/ces.22.1.1
- Kane, M. (2020, 4 października). See the Best Selling Battery Electric Cars of All-time Here. *InsideEVs*. Pobrane z <https://insideevs.com/news/447165/see-best-selling-battery-electric-cars/>
- Kano, L. (2018). Global Value Chain Governance: A Relational Perspective. *Journal of International Business Studies*, 49(6), 684-705.
- Kano, L., Tsang, E. W. K. i Yeung, H. W.-Ch. (2020). Global Value Chains: A Review of the Multidisciplinary Literature. *Journal of International Business Studies*, 51, 577-622.
- Kaplinsky, R. (2000). If You Want to Get Somewhere Else, You Must Run at Least Twice as Fast as That: The Roots of the East Asian Crisis. *Competition and Change: The Journal of Global Business and Political Economy*, 4(1), 1-30.
- Kawahara, A. (1998). *The Origin of Competitive Strength. Fifty Years of the Auto Industry in Japan and the U.S.* Tokyo: Springer-Verlag.
- Kawakami, T., Muramatsu, Y. i Shirai, S. (2021, 8 marca). *China Led World with 500,000 Electric Car Exports in 2021*. Nikkei Asia. Pobrane z <https://asia.nikkei.com/Spotlight/Electric-cars-in-China/China-led-world-with-500-000-electric-car-exports-in-2021#:~:text=According%20to%20Nikkei%20research%20based,Japan%20accounted%20for%20just%200.9%25>
- Kharas, H. i Hamel, K. (2018, 27 września). *A Global Tipping Point: Half the World is Now Middle Class or Wealthier*. Pobrane z <https://www.brookings.edu/articles/a-global-tipping-point-half-the-world-is-now-middle-class-or-wealthier/>
- Kikuchi, T., Yanagida, K. i Vo, H. (2018). The Effects of Mega-regional Trade Agreements on Vietnam. *Journal of Asian Economics*, 55, 4-19. <https://doi.org/10.1016/j.asieco.2017.12.005>
- Kimura, F. i Obashi, A. (2011). *Production Networks in East Asia: What We Know So Far* (ADB Working Paper, 320).

- Kliem, F. (2019). Thailand's ASEAN Chairmanship at Its Mid-term: Three Key Issues to Watch after the 34th ASEAN Summit. *Rajaratnam School of International Studies*, 1-15.
- Klinger, B. i Lederman, D. (2004). *Discovery and Development: An Empirical Exploration of New Products*. Pobrane z <https://ssrn.com/abstract=625328>
- Klinger, B. i Lederman, D. (2006). Diversification, Innovation, and Imitation inside the Global Technology Frontier. *World Bank Policy Research*, 3872.
- Kobayashi, H. (2017). Current Status and Traits of the Auto Parts Industry in Vietnam. *ERIA-DP, 06*, Jakarta: Economic Research Institute for ASEAN and East Asia.
- Kong, Q. i Chen, W. (2022). Regulatory Cooperation in Mega-regional Trade Agreements. *American Journal of Trade and Policy*, 9(1), 7-18. <https://doi.org/10.18034/ajtp.v9i1.615>
- Koo, D. K. i Park, H. W. (2019, 4 kwietnia). *Automotive in South Korea*. Pobrane z <https://www.lexology.com/library/detail.aspx?g=e4532067-87b8-47b1-aa00-c1816e5e001f>
- Koopman, R., Wang, Z. i Wei, S. (2014). Tracing Value-Added and Double Counting in Gross Exports. *American Economic Review*, 104(2), 459-494.
- Krueger, A. O. (1974). The Political Economy of the Rent-seeking Society. *The American Economic Review*, 64(3), 291-303. <http://www.jstor.org/stable/1808883>
- Krugman, P. (1980). Scale of Economies, Product Differentiation and the Pattern of Trade. *American Economic Review*, 70(5), 950-959.
- Kunimoto, K. (1977). Typology of Trade Intensity Indices. *Hitotsubashi Journal of Economics*, 17, 15-32.
- Laplume, A. O., Petersen, B. i Pearce, J. M. (2016). Global Value Chains from a 3D Printing Perspective. *Journal of International Business Studies*, 47(5), 595-609.
- Lee, E. i Yi, K.-M. (2018). Global Value Chains and Inequality with Endogenous Labour Supply. *Journal of International Economics*, 115, 223-241.
- Lenzen, M., Moran, D., Kanemoto, K. i Geschke, A. (2013). Building EORA: A 45 Global Multi-region Input-output Database at High Country and Sector Resolution. *Economic Systems Research*, 25(1), 20-49.
- Liesner, H. H. (1958). The European Common Market and British Industry. *Economic Journal*, 68, 302-316.
- Los, B. i Timmer, M. P. (2018). *Measuring Bilateral Exports of Value Added: A Unified Framework* (NBER Working Paper, 24896).
- Los, B., Timmer, M. P. i de Vries, G. (2014). How Global Are Global Value Chains? A New Approach to Measure International Fragmentation. *Journal of Regional Science*, 55(1), 66-92.
- Low, P. (2011). *WTO Decision-making for the Future* (Staff Working Paper, ERSD-2011-05).
- MacCarthy, B. L., Blome, C., Olhager, J., Srari, J. S. i Zhao, X. (2016). Supply Chain Evolution – Theory, Concepts and Science. *International Journal of Operations & Production Management*, 36(12), 1696-1718.
- Machado, K. (1994). Proton and Malaysia's Motor Vehicle Industry: National Industrial Policies and Japanese Regional Production Strategies. W: K. S. Jomo (red.), *Japan and Malaysian Development: In the Shadow of the Rising Sun* (s. 291-325). London: Routledge.
- Marklines. (2023). Automotive Yearly Sales by Maker/Brand. Pobrane z https://www.marklines.com/en/vehicle_sales/search_brand/search/?searchID=2586404
- McCombie, J. S. L. i Thirlwall, A. P. (1994). *Economic Growth and the Balance of Payments Constraint*. New York: St. Martin's Press.
- McKinsey. (2020). *Resetting Supply Chains for the Next Normal*. Pobrane z <https://www.mckinsey.com/~media/McKinsey/Business%20Functions/Operations/Our%20Insights/Resetting%20supply%20chains%20for%20the%20next%20normal/Resetting-supply-chains-for-the-next-normal.pdf>
- Meléndez-Ortiz, R. (2014). *Mega-regionals: What is Going On? In Mega-regional Trade Agreements: Game-changers or Costly Distractions for the World Trading System?* Global Agenda Council on Trade & Foreign Direct Investment. Geneva: World Economic Forum.

- Miller, R. E. i Temurshoev, U. (2015). Output Upstreamness and Input Downstreamness of Industries/Countries in World Production. *International Regional Science Review*, November.
- Miroudot, S. i Ye, M. (2020). Decomposing Value Added in Gross Exports. *Economic Systems Research*, 33(1), 67-87. doi: 10.1080/09535314.2020.1730308
- Mudambi, R. (2008). Location, Control and Innovation in Knowledge-intensive Industries. *Journal of Economic Geography*, 8(5), 699-725.
- Mukherjee, D. (red.) (2019). *Economic Integration in Asia. Key Prospects and Challenges with the Regional Comprehensive Economic Partnership*. New York: Routledge.
- Nagengast, A. J. i Stehrer, R. (2016). *Collateral Imbalances in Intra-European Trade? Accounting for the Differences between Gross and Value-added Trade Balances* (CompNet Working Paper Series, 1695). Pobrane z <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecbwp1695.pdf>
- Narayanan, B. G. i Khorana, S. (2017). Mega-regional Trade Agreements: Costly Distractions for Developing Countries? *Journal of Economic Structures*, 29(6). doi: 10.1186/s40008-017-0090-y
- Narayanan, B. G., Sen, R. i Srivastava, S. (2019). *Tariff Liberalization in the RCEP Trade Agreement and Impact on India's Automobile Industry: An Applied General Equilibrium Analysis* (ARTNeT Working Paper Series, 183).
- Natsuda, K. i Thoburn, J. (2013). Liberalization, Industrial Nationalism, and the Malaysian Automotive Industry. *Global Economic Review*, 42(2), 113-134.
- Natsuda, K. i Thoburn, J. (2021). *Automotive Industrialization. Industrial Policy and Development in Southeast Asia*. New York: Routledge.
- Nishimura, H. i Kobayashi, H. (2016). The Current Situation of the ASEAN Automotive and Parts Firms and Regional Integration. W: H. Nishimura, H. Kobayashi (red.), *The Automobile and Auto Components Industries in ASEAN* (s. 3-53). Tokyo: Keiso Shobo.
- Nulimaimaiti, M. i Mullen, A. (2022). Why Haven't Philippines, Myanmar Followed Indonesia and Ratified the RCEP Trade Deal? *China Macro Economy*. Pobrane z https://www.scmp.com/economy/global-economy/article/3191127/why-havent-philippines-myanmar-followed-indonesia-and?module=perpetual_scroll_0&pgtype=article&campaign=3191127
- OECD. (2023a). *OECD FDI Regulatory Restrictiveness Index Database*. Pobrane z <https://stats.oecd.org/Index.aspx?datasetcode=FDIINDEX>
- OECD. (2023b). *OECD Services Trade Restrictiveness Index Database*. Pobrane z <https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=STRI>
- Ofreneo, R. (2016). Auto and Car Parts Production: Can the Philippines Catch Up with Asia? *Asia Pacific Business Review*, 22(1), 48-64.
- OICA. (2022a). *World Motor Vehicle Production by Country/Region and Type*. Pobrane z <https://www.oica.net/wp-content/uploads/By-country-region-2021.pdf>
- OICA. (2022b). *World Motor Vehicle Production by Country/Region and Type*. Pobrane z <https://www.oica.net/wp-content/uploads/Passenger-Cars-2021.pdf>
- OICA. (2022c). *World Motor Vehicle Production. OICA Correspondents Survey*. Pobrane z <https://www.oica.net/wp-content/uploads/World-Ranking-of-Manufacturers-1.pdf>
- Palit, A. (2017). Mega-regional Trade Agreements and Non-participating Developing Countries: Differential Impacts, Challenges and Policy Options. *Competition & Change*, 21(5), 417-434. <https://doi.org/10.1177/1024529417729324>
- Palley, T. I. (2002). A New Development Paradigm: Domestic Demand-Led Growth. Why It is Needed & How to Make It Happen. *Foreign Policy in Focus*, September, 1-8.
- Palley, T. I. (2011). *The Rise and Fall of Export-Led Growth* (Levy Economics Institute of Bard College Working Paper, 675). Pobrane z <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1889167>
- Pasierbiak, P. i Bobowski, S. (2024). Evolution of Poland's Participation in Global Value Chains Since the Mid-1990s. W: E. Bukalska, T. Kijek, B. S. Sergi (red.), *Modeling Economic Growth in Contemporary Poland* (s. 235-248). Bingley: Emerald Publishing.
- Peterson, J. (1988). Export Shares and Revealed Comparative Advantage, a Study of International Travel. *Applied Economics*, 20(3), 351-365.

- Pipkin, S. i Fuentes, A. (2017). Spurred to Upgrade: A Review of Triggers and Consequences of Industrial Upgrading in the Global Value Chain. *World Development*, 98, 536-554.
- Plummer, M. G. (2016). Mega-regionalism in Asia and Its Implications for Europe. *Asian Survey*, 56(6), 1040-1054. Pobrane z <https://www.jstor.org/stable/26364402>
- Porter, M. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. London: McMillan.
- Razmi, A. i Hernandez, G. (2011). *Can Asia Sustain an Export-led Growth Strategy in the Aftermath of the Global Crisis? An Empirical Exploration* (ADB Working Paper, 329). Pobrane z www.adbi.org/working-paper/2011/12/02/4823.asia.sustain.export.growth.after.global.crisis/
- Rehnberg, M. i Ponte, S. (2018). From Smiling to Smirking? 3D Printing, Upgrading and the Restructuring of Global Value Chains. *Global Networks*, 18(1), 57-80.
- Reza, S. (1983). Revealed Comparative Advantage in the South Asian Manufacturing Sector: Some Estimates. *Indian Economic Journal*, 31(2), 96-106.
- Rodrik, D. (2006). Goodbye Washington Consensus, Hello Washington Confusion? A Review of the World Bank's Economic Growth in the 1990s: Learning from a Decade of Reform. *Journal of Economic Literature*, 44(4), 973-987. doi: 10.1257/jel.44.4.973
- Romer, P. M. (1990). Endogenous Technological Change. *Journal of Political Economy*, 98(5), 71-102.
- RCEP. (2020). *Legal Text of the RCEP Agreement*. Pobrane z <https://rcepsec.org/wp-content/uploads/2020/11/All-Chapters.pdf>
- Samuelson, P. A. (1948). International Trade and the Equalisation of Factor Prices. *The Economic Journal*, 58(230), 163-184. <https://doi.org/10.2307/2225933>
- Sarkar, P. i Singer, H. (1991). Manufactured Exports of Developing Countries and Their Terms of Trade Since 1965. *World Development*, 19, 333-340.
- Segawa, N., Natsuda, K. i Thoburn, J. (2014). Affirmative Action and Economic Liberalisation: The Dilemmas of the Malaysian Automotive Industry. *Asian Studies Review*, 38(3), 422-441.
- Shih, W. (2020, 19 marca). Is it Time to Rethink Globalized Supply Chains? *MIT Sloan Management Review*. Pobrane z <https://sloanreview.mit.edu/article/is-it-time-to-rethink-globalizedsupply-chains/>
- Shimizu, K. (2022). RCEP's Great Impact on Japan and East Asian Economies. *AJISS – Commentary*, 295. Pobrane z https://www.jiia.or.jp/en/ajiss_commentary/rceps-great-impact-on-japan-and-east-asian-economies.html
- Shimokawa, K. (2010). *Japan and the Global Automotive Industry*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Singer, H. (1950). The Distribution of Gains between Investing and Borrowing Countries. *American Economic Review (Papers and Proceedings)*, 40, 473-485.
- Solís, M. i Wilson, J. D. (2017). From APEC to Mega-regionals: The Evolution of the Asia-Pacific Trade Architecture. *The Pacific Review*, 30(6), 923-937. doi: 10.1080/09512748.2017.1305438
- Statista. (2022). *Global Market Share of the Leading Automakers*. Pobrane z <https://www.statista.com/statistics/316786/global-market-share-of-the-leading-automakers/>
- Statista. (2023a). *Sales Volume of Proton Cars in Malaysia from 2013 to 2022*. Pobrane z <https://www.statista.com/statistics/869527/malaysia-sales-volume-proton-cars/>
- Statista. (2023b). *Best-selling Proton Models in Malaysia in 2022*. Pobrane z <https://www.statista.com/statistics/1231100/malaysia-best-selling-proton-models/>
- Statista. (2023c). *Sales Volume of Perodua Cars in Malaysia from 2012 to 2022*. Pobrane z <https://www.statista.com/statistics/869500/malaysia-sales-volume-perodua-cars/>
- Statista. (2023d). *Best-selling Perodua Models in Malaysia in 2021*. Pobrane z <https://www.statista.com/statistics/1231119/malaysia-best-selling-perodua-models/>
- Statista. (2023e). *Vehicle Sales Volume of Thaco Group in Vietnam from 2017 to 2022*. Pobrane z <https://www.statista.com/statistics/1283404/thaco-group-vehicle-sales-volume-vietnam/>
- Statista. (2023f). *Market Share of Leading Automobile Manufacturers in Vietnam in 2022*. Pobrane z <https://www.statista.com/statistics/976550/vietnam-automobile-manufacturers-market-share/>

- Stiglitz, J. (1998). *More Instruments and Broader Goals: Moving Towards the Post-Washington Consensus*. Helsinki: World Institute for Development Economics Research.
- Suder, G., Liesch, P. W., Inomata, S., Mihailova, I. i Meng, B. (2015). The Evolving Geography of Production Hubs and Regional Value Chains across East Asia: Trade in Value-added. *Journal of World Business*, 50(3), 404-416.
- Tan, I., Hong, K., Chiang, Ch. Y., Di, W., Pan, J. i Kok, W. K. (2020). *Understanding the Regional Comprehensive Economic Partnership Agreement (RCEP): What does the RCEP Mean to Businesses?* Pobrane z https://www.bakermckenzie.com/-/media/files/insight/publications/2020/12/bakermckenzie_understandingrcep_dec2020.pdf?la=en
- Tang, R. (2009, 16 października). *The Rise of China's Auto Industry and Its Impact on the U.S. Motor Vehicle Industry*. Congressional Research Service. Pobrane z <https://sgp.fas.org/crs/row/R40924.pdf>
- Tencent. (2022, 14 stycznia). *The Annual Car Sales in 2021 are Released, SAIC Defends Its Title, and Three Private Car Companies Squeeze into the Top Ten*. Pobrane z <https://new.qq.com/rain/a/20220114A018HJ00>
- The Guardian. (2013). *London Taxi Maker Rescued by Geely in £11m Deal*. Pobrane z <https://www.theguardian.com/business/2013/feb/01/london-taxi-maker-rescued-deal>
- The Japan Times. (2021, 25 marca). *Toyota and Isuzu to Take Stake in Each Other to Co-develop New Vehicles*. Pobrane z <https://www.japantimes.co.jp/news/2021/03/25/business/corporate-business/toyota-isuzu-joint-venture/>
- Timmer, M., Dietzenbacher, E., Los, B., Stehrer, R. i de Vries, G. (2015). An Illustrated User Guide to the World Input-Output Database: The Case of Global Automotive Production. *Review of International Economics*, 23(3), 575-605. <https://doi.org/10.1111/roie.12178>
- Top Foreign Stocks. (2022). *Top 100 Global OEM Parts Suppliers – Ranked by Sales of Original Equipment Parts in 2018*. Pobrane z <https://topforeignstocks.com/wp-content/uploads/2020/03/Top-100-Global-Auto-Parts-Suppliers-Page-1.png>
- Treiblmaier, H. (2018). The Impact of the Blockchain on the Supply Chain: A Theory-based Research Framework and a Call for Action. *Supply Chain Management: An International Journal*, 23(6), 545-559.
- Turkina, E. i Van Assche, A. (2018). Global Connectedness and Local Innovation in Industrial Clusters. *Journal of International Business Studies*, 49(6), 706-728.
- UN Comtrade. (2022). Pobrane z <https://comtrade.un.org/data>
- UNESCAP i UNCTAD. (2019). *Asia-Pacific Trade and Investment Report 2019. Navigating Non-tariff Measures. towards Sustainable Development*. New York: United Nations Economic and Social Commission for Asia and the Pacific United Nations Conference on Trade and Development. Pobrane z <https://www.unescap.org/publications/APTIR2019>
- UNCTAD. (2013). *Global Value Chains and Development: Investment and Value Added Trade in the Global Economy*. New York: United Nations Conference on Trade and Development.
- UNCTAD. (2019). *World Investment Report 2019. Special Economic Zones*. New York and Geneva: United Nations Conference on Trade and Development.
- UNCTAD. (2020). *Global Investment Trends Monitor. Special Issue: RCEP Agreement*. New York and Geneva: United Nations Conference on Trade and Development.
- UNCTAD. (2023a). *Investment Policy Hub*. Pobrane z <https://investmentpolicy.unctad.org/international-investmentagreements/by-economy>
- UNCTAD. (2023b). *Trade Analysis Information System*. Pobrane z [https://databank.worldbank.org/source/unctad-%5E-trade-analysis-information-system-\(trains\)](https://databank.worldbank.org/source/unctad-%5E-trade-analysis-information-system-(trains))
- Verico, K. (2021). Mega-regionalism in Southeast Asia: Single- and Dual-track Options for ASEAN Member States. *Asian Economics Letters*, 3(1). <https://doi.org/10.46557/001c.27139>
- Vollrath, T. L. (1991). A Theoretical Evaluation of Alternative Trade Intensity Measures of Revealed Comparative Advantage. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 127(2), 265-280.

- Volvo Cars. (2010). *Zhejiang Geely Completes Acquisition of Volvo Car Corporation. Stefan Jacoby Named President and CEO of Volvo Cars*. Pobrane z <https://www.media.volvocars.com/global/en-gb/media/pressreleases/34397>
- Wakasugi, R. (2007). Vertical Intra-industry Trade and Economic Integration in East Asia. *Asian Economic Papers*, 6(1), 26-39.
- Wang, Z., Wei, S.-J., Yu, X. i Zhu, K. (2017). *Characterizing Global Value Chains: Production Length and Upstreamness* (NBER Working Paper, 23261).
- Wang, Z., Wei, S.-J. i Zhu, K. (2013). *Quantifying International Production Sharing at the Bilateral and Sector Levels* (NBER Working Paper, 19677).
- Wang, Z., Wei, S.-J., Yu, X. i Zhu, K. (2017). *Measures of Participation in Global Value Chains and Global Business Cycles* (NBER Working Paper, 23222).
- Wilson, J. D. (2015). Mega-regional Trade Deals in the Asia-Pacific: Choosing Between the TPP and RCEP? *Journal of Contemporary Asia*, 45(2), 345-353. doi: 10.1080/00472336.2014.956138
- Woo-Cumings, M. (red.). (1999). *The Developmental State*. Ithaca, NY: Cornell University Press.
- World Bank. (2020). *World Development Report 2020: Trading for Development in the Age of Global Value Chains*. Washington, D.C.: World Bank.
- World Bank. (2022). Pobrane z <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?locations=US-EU-CA-MX-JP-CL-PE-NZ-AU-BN-ID-TH-SG-MY-KH-VN-LA-MM-PH-1W>
- World Bank. (2023). Pobrane z https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD?most_recent_value_desc=true
- Worldometers. (2022). Pobrane z <https://www.worldometers.info/world-population/>
- Wójcicka, K. (2023, 21 sierpnia). Rynek nieruchomości pogrąża chińską gospodarkę. *Dziennik Gazeta Prawna*. Pobrane z <https://www.gazetaprawna.pl/wiadomosci/swiat/artykuly/9280787,rynek-nieruchomosci-pograzza-chinska-gospodarke.html>
- WTO. (2023a). *Trade Facilitation Agreement Database*. Pobrane z <https://tfadatabase.org/en/implementation/progress-by-member>
- WTO. (2023b). *Anti-dumping – Gateway*. Pobrane z https://www.wto.org/english/tratop_e/adp_e/AD_InitiationsByRepMem.pdf
- WTO. (2023c). *Regional Trade Agreements Database*. Pobrane z <http://rtais.wto.org/UI/PublicSearchByMemberResult.aspx?membercode=702>
- Wu, C. H. (2019). ASEAN at the Crossroads: Trap and Track between CPTPP and RCEP. *Journal of International Economic Law*, 23(1), 97-117.
- Yeats, A. J. (1985). On the Appropriate Interpretation of the Revealed Comparative Advantage Index: Implications of a Methodology Based on Industry Sector Analysis. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 121(1), 61-73.
- Yeung, H. W. C. (2016). *Strategic Coupling: East Asian Industrial Transformation in the New Global Economy*. Ithaca, New York: Cornell University Press.
- Yi, K. M. (2003). Can Vertical Specialization Explain the Growth of World Trade? *Journal of Political Economy*, 111(1), 52-102.
- Zarbà, C., Chinnici, G. i D'Amico, M. (2020). Novel Food: The Impact of Innovation on the Paths of the Traditional Food Chain. *Sustainability*, 12, 555. <https://doi.org/10.3390/su12020555>
- Zhan, J. X. (2021). GVC Transformation and a New Investment Landscape in the 2020s: Driving Forces, Directions, and a Forward-looking Research and Policy Agenda. *Journal of International Business Policy*, 4, 206-220.

Spis rysunków

1.1.	Stawki celne KNU w krajach RCEP (%)	33
1.2.	Powiązania gospodarek RCEP w ramach łańcuchów wartości.....	34
2.1.	Sprzedaż globalna czołowych japońskich producentów motoryzacyjnych, 2012-2021 (mln szt.)	54
2.2.	Sprzedaż globalna Hyundai Kia Automotive Group, 2012-2021 (mln szt.)	55
2.3.	Sprzedaż krajowa czołowych chińskich producentów motoryzacyjnych, 2021 (mln szt.)	57
2.4.	Sprzedaż globalna czołowych chińskich producentów motoryzacyjnych, 2012-2021 (szt.)	58
2.5.	Globalna produkcja i sprzedaż marki Toyota (mln szt.) z uwzględnieniem udziałów państw ASEAN 2012-2021 (%).....	60
3.1.	Wolumen handlu państw RCEP z Chinami, 2012-2021 (mld USD).....	81
3.2.	Saldo handlu państw RCEP z Chinami, 2012-2021 (mld USD)	83
3.3.	Wolumen handlu ogółem i handlu motoryzacyjnego krajów RCEP z Chinami, 2012-2021 (mld USD).....	85
3.4.	Wolumen handlu motoryzacyjnego państw RCEP z Chinami, 2012-2021 (mld USD)	87
3.5.	Saldo handlu motoryzacyjnego państw RCEP z Chinami, 2012-2021 (mld USD).....	89

Spis tabel

1.1.	Megaregionalne porozumienia handlowe w gospodarce światowej, 2021 (%).....	18
1.2.	Regionalne porozumienia handlowe z udziałem krajów RCEP (stan na listopad 2022)	25
1.3.	Bilateralne traktaty inwestycyjne (BIT) i traktaty z postanowieniami inwestycyjnymi (TIP) pozostające w mocy z udziałem krajów RCEP (stan na październik 2022)	26
1.4.	Harmonogramy taryfowe w RCEP	32
1.5.	Reguły pochodzenia dla asortymentów motoryzacyjnych w handlu RCEP	45
2.1.	Udziały w światowym rynku motoryzacyjnym według marek, 2021 (%).....	50
2.2.	Dziesięciu największych producentów motoryzacyjnych oraz pozostałe kraje RCEP, wszystkie typy pojazdów (w nawiasach wyłącznie produkcja samochodów osobowych), 2021	51
2.3.	Dwudziestu największych producentów motoryzacyjnych na świecie, 2021	51
2.4.	Najważniejsze zagraniczne <i>joint ventures</i> w chińskiej branży motoryzacyjnej	56
2.5.	Dwudziestu największych producentów części motoryzacyjnych (OEM) na świecie, 2018	67
2.6.	Najwięksi producenci części motoryzacyjnych w Tajlandii.....	69
2.7.	Najwięksi producenci części motoryzacyjnych w Malezji	70
2.8.	Najwięksi producenci części motoryzacyjnych w Indonezji.....	71

3.1.	Opis sześciocyfrowych kodów HS wykorzystanych w analizie branży motoryzacyjnej państw RCEP	76
3.2.	Udział handlu krajów RCEP z Chinami w obrotach ugrupowania, 2012-2021 (%).....	82
3.3.	Wolumen handlu krajów RCEP z Chinami, 2012-2021 (zmiana rok do roku, 2012=100)	84
3.4.	Udział handlu motoryzacyjnego w handlu ogółem krajów RCEP z Chinami, 2012-2021 (%)	86
3.5.	Udziały handlu motoryzacyjnego państw RCEP z Chinami w obrocie motoryzacyjnym ugrupowania (%).....	88
3.6.	Handel motoryzacyjny państw RCEP z Chinami, zmiana rok do roku (2012=100)	90
3.7.	Wskaźniki GL, VIIT i HIIT dla handlu motoryzacyjnego państw RCEP z Chinami (2012, 2015, 2019, 2021)	91
3.8.	Dominujące formy handlu wewnątrzgałęziowego w handlu asortymentem motoryzacyjnym na poziomie sześciocyfrowych kodów HS, Chiny – RCEP-9 (2012, 2015, 2019, 2021)	92
3.9.	Syntetyczne zestawienie danych z tabeli 3.8	95
4.1.	Ujawnione przewagi komparatywne w branży motoryzacyjnej w państwach RCEP, 2012-2021	105
4.2.	Partycypacja w GVC w branży motoryzacyjnej w państwach RCEP w oparciu o powiązania przednie (<i>forward</i>) i wsteczne (<i>backward</i>), 2012-2021	107
4.3.	Przeciętna długość produkcji w GVC w branży motoryzacyjnej w państwach RCEP w oparciu o powiązania przednie (<i>forward</i>) i wsteczne (<i>backward</i>), 2012-2021	110
4.4.	Indeksy Herfindahla-Hirschmana dla państw RCEP, 2012-2021	112