

ZESZYT NR 5 (2014)



ekonomia

międzynarodowa

<https://doi.org/10.18778/2082-4440.05.02>

Ekonomia Międzynarodowa
Nr 5 (2014)

Wydawca: Uniwersytet Łódzki
(Publisher: University of Lodz)

www.ekonomia-m.pl

ISSN: 2082-4440 – wydanie papierowe (paper edition)

ISSN: 2300-6005 – wydanie elektroniczne (electronic edition)

Wersja elektroniczna czasopisma jest wersją referencyjną
(Electronic edition is the reference version of the journal)



Znaczenie działalności eksportowej dla przedsiębiorstw z województwa łódzkiego – wyniki badania ankietowego

Agnieszka Kłysik-Uryszek*
Tomasz Serwach**

Wstęp

Działalność eksportowa stanowi ważny element procesu internacjonalizacji przedsiębiorstw. Od jej sukcesu zależą ścieżka rozwoju przedsiębiorstwa i jego późniejsze doświadczenia na arenie międzynarodowej. Przykładowo w sekwencyjnych teoriach internacjonalizacji (np. w modelu uppsalskim) eksport stanowi podstawową formę ekspansji zagranicznej, która pozwala na przełamanie niepewności związanej z warunkami funkcjonowania przedsiębiorstwa na rynku zagranicznym. Zgodnie z modelami teoretycznymi, zwłaszcza bazującymi na koncepcji *Learning-by-Exporting* (LBE), dzięki umiędzynarodowieniu działalności firmy mogą istotnie poprawić swoją produktywność i konkurencyjność.

Celem artykułu jest zbadanie doświadczeń związanych z umiędzynarodowieniem sprzedaży oraz weryfikacja koncepcji LBE na przykładzie przedsiębiorstw eksportujących z województwa łódzkiego. Artykuł podzielono na trzy części. W pierwszej omówiono koncepcję LBE oraz podjęto rozważania dotyczące jej zastosowań i ograniczeń. W części drugiej zaprezentowano wyniki badania ankietowego przeprowadzonego na grupie 55 przedsiębiorstw przemysłowych z województwa łódzkiego. Główne wnioski z pracy zostały zaprezentowane w Zakończeniu.

Artykuł prezentuje wyniki badań prowadzonych w ramach projektu *Wpływ produktywności na aktywność międzynarodową firm z województwa łódzkiego*, finansowanego ze środków NCN (umowa nr: 3812/B/H03/2011/40).

Zarys koncepcji Learning by Exporting

Związek między produktywnością przedsiębiorstwa a jego zaangażowaniem w handel w literaturze przedmiotu często jest postrzegany dwukierunkowo. Początkowo traktowano go jako przejaw procesu samoselekcji, który polega na tym, że podmioty

* Agnieszka Kłysik-Uryszek – doktor, Katedra Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych, Uniwersytet Łódzki.

** Tomasz Serwach – magister, Katedra Wymiany Międzynarodowej, Uniwersytet Łódzki.

same dokonują wyboru form, skali i zakresu prowadzonej przez siebie działalności na podstawie własnych charakterystyk. Ściślej rzecz ujmując, samoselekcja w zakresie wymiany z zagranicą oznacza, że jedynie wysoce produktywne przedsiębiorstwa podejmują decyzję o wejściu na rynki zagraniczne (zob. Melitz, 2003, Bernard, Eaton, Jensen i Kortum, 2003, Melitz i Ottaviano, 2008). Później przedmiotem zainteresowania stał się również odwrotny kierunek oddziaływania: wpływ doświadczeń płynących z procesu umiędzynarodowienia na efektywność przedsiębiorstwa. Ponieważ badacze skupili uwagę na eksporcie, najczęściej zjawisko to określa się mianem uczenia się poprzez eksport, tj. LBE. Zaangażowanie w eksport może wpływać korzystnie na produktywność przedsiębiorstwa w różnorodny sposób. Redding (2010, s. 24–29) wyróżnił trzy mechanizmy oddziaływania wymiany z zagranicą na wydajność eksportera. Są to:

1. dostosowania zachodzące w ramach firm wieloproduktowych (*multiproduct firms*) – polegające na ograniczeniu asortymentu produkcji i skupieniu się na wytwarzaniu tego, w czym jest się najlepszym;
2. zastosowanie lepszych technologii i/lub czynników produkcji – przykładem może być wykorzystanie bardziej wykwalifikowanej siły roboczej;
3. międzynarodowa fragmentaryzacja produkcji – równoznaczna z pionową specjalizacją produkcji.

Pierwszy z tych mechanizmów polega na koncentracji przedsiębiorstwa na tzw. rdzeniu kompetencyjnym (*core competence*). Z uwagi na nasiloną konkurencję na rynkach zagranicznych połączoną z koniecznością ponoszenia zmiennych kosztów handlu eksporterzy zmuszeni są do porzucenia produkcji tych dóbr, które charakteryzują się wysokim kosztem krańcowym. Również niesymetryczne preferencje konsumentów mogą skłaniać przedsiębiorstwa do koncentracji na najbardziej efektywnej produkcji (byłaby to jednocześnie produkcja dóbr, na które konsumenci zgłaszają względnie duży popyt). Modele prezentujące taki sposób oddziaływania eksportu na produktywność podmiotów przedstawili m.in. Bernard, Redding i Schott (2006, 2010) oraz Mayer, Melitz i Ottaviano (2009).

Handel może wpływać na produktywność podmiotów także w inny sposób – poprzez skłanianie eksporterów do absorpcji lepszej technologii (np. wykorzystanie bardziej zaawansowanych maszyn i urządzeń lub zaangażowanie bardziej wydajnych czynników produkcji jak chociażby wykwalifikowana siła robocza). Yeaple (2005) wykazał, że liberalizacja handlu skłania niektóre przedsiębiorstwa do zastosowania lepszej technologii (i tym samym zatrudnienia wykwalifikowanych pracowników) w celu poprawy konkurencyjności na zagranicznych rynkach. Verhoogen (2008) z kolei zauważył, że jeśli rynkiem docelowym jest kraj bardziej zaawansowany gospodarczo, to – z uwagi na preferowanie przez zagranicznych konsumentów produktów o wysokiej jakości – eksporterzy muszą zaangażować więcej pracowników wykwalifikowanych, dzięki którym możliwa będzie produkcja takich właśnie dóbr.

Trzeci z przedstawionych przez Reddinga (2010) sposobów wpływania wymiany z zagranicą na produktywność przedsiębiorstwa wiąże się z międzynarodową fragmentaryzacją produkcji. W wyniku liberalizacji handlu przedsiębiorstwo może skoncentrować się jedynie na części procesu produkcyjnego, pozostawiając inne etapy produkcji bardziej efektywnym wykonawcom. Specjalizacja wertykalna pozwala bowiem zwiększyć efektywność tych etapów procesu produkcji, które pozostają w profilu działalności przedsiębiorstwa, a także uzyskać dostęp do tańszych i/lub lepszych dóbr i usług

dostarczanych przez inne jednostki. Na przykład Kasahara i Lapham (2008) zaprezentowali model, w którym wykorzystywanie w procesie produkcyjnym importowanych półproduktów i komponentów zwiększa produktywność. Podmioty korzystające z większej liczby produktów pośrednich podnoszą swoją efektywność. Ponieważ liberalizacja handlu daje możliwość importu większej gamy tych dóbr, wytwarzanych przez efektywnych producentów zagranicznych, wytwórcy produktów finalnych zwiększają swoją produktywność. Zdaniem twórców modelu najwyższy poziom produktywności osiągają przedsiębiorstwa będące jednocześnie eksporterami i importerami. W tym ujęciu termin „uczenie się poprzez eksport” (czyli efekt LBE) wydaje się nie do końca precyzyjny. Autorzy modelu wskazują bowiem komplementarność eksportu i importu w zakresie poprawy produktywności. Aby być bardziej konkurencyjnymi w eksporcie, podmioty muszą importować dobra pośrednie.

Badania empiryczne nie dostarczają jednak przekonujących dowodów na występowanie efektu LBE (zob. przegląd badań dokonany przez Wagnera, 2005). Wątpliwe również, żeby w Polsce zaangażowanie przedsiębiorstw w eksport skutkowało takim efektem (Hagemeyer, 2006). Powodów braku jednoznacznego potwierdzenia tego zjawiska jest wiele. Przykładowo istotną rolę mogą odgrywać specyficzne cechy relacji handlowych. Z badań empirycznych wynika bowiem, że na uczenie się poprzez eksport wpływają czynniki takie jak:

1. doświadczenie eksportera;
2. intensywność zaangażowania w handel;
3. specyfika eksportera (rozumiana jako jego produktywność względem konkurentów);
4. specyfika branży (tj. jej produktywność względem poziomu zagranicznego);
5. specyfika rynku zbytu (rozumiana głównie jako możliwość bycia źródłem wiedzy i technologii dla zagranicznych podmiotów).

W przypadku pierwszej z tych cech pojawiają się jednak niejasności. Zdaniem Kraay'a (1999) doświadczeni eksporterzy osiągają większą korzyść w postaci wzrostu produktywności z tytułu uczestnictwa w handlu niż podmioty eksportujące krócej (jest to badanie chińskich podmiotów). Jednocześnie w przypadku analiz dotyczących Wielkiej Brytanii (Greenaway i Yu, 2004) i Kolumbii (Fernandes i Isgut, 2005) zaobserwowano sytuację przeciwną – to młodzi eksporterzy mogą mieć większą przestrzeń do uczenia się, w związku z czym efekt LBE koncentruje się w tych podmiotach. Równie niejednoznaczna jest także specyfika eksportera. Zdaniem Cassimana i Golovki (2007) w Hiszpanii dzięki handlowi dochodzi do konwergencji produktywności – przedsiębiorstwa mało innowacyjne, dysponujące niską bądź średnią technologią najbardziej korzystają z zagranicznej wiedzy i podnoszą swoją wydajność. Jednocześnie Salomon i Ji (2008) otrzymują odmienne rezultaty – ich zdaniem handel prowadzi poprzez efekt LBE do zwiększania różnic w zakresie produktywności hiszpańskich przedsiębiorstw.

W przypadku innych wymienionych cech wyniki badań empirycznych są już raczej jednoznaczne. Prawdopodobieństwo wystąpienia efektu LBE jest większe wraz ze wzrostem znaczenia handlu w obrotach przedsiębiorstwa (zob. Castellani, 2002 – dla Włoch, Fernandes i Isgut, 2007 – dla Kolumbii). Zwyżka produktywności eksporterów jest także tym wyraźniejsza, im mniej produktywny jest sektor, w którym te przedsiębiorstwa działają (chodzi o branże bez przewagi komparatywnej). Do takiego wniosku

dochodzi Maggioni (2010) na podstawie analizy przedsiębiorstw tureckich eksportujących do krajów rozwiniętych. Analizy empiryczne sugerują również, że efekt LBE występuje głównie wtedy, gdy eksport kierowany jest do krajów rozwiniętych – m.in. z uwagi na wysokie wymagania konsumentów czy też bardziej nasiloną konkurencję (zob. Trofimenko, 2005 – dla Kolumbii, De Loecker, 2007 – dla Słowenii).

Efekty działalności eksportowej przedsiębiorstw z województwa łódzkiego – wyniki badania ankietowego

Internetowe badanie ankietowe (CAWI) przedsiębiorstw zarejestrowanych na terenie województwa łódzkiego przeprowadzone zostało w okresie lipiec–listopad 2013 r. W badaniu wzięło udział 55 przedstawicieli przedsiębiorstw przemysłowych¹. Celem badania było określenie korzyści, jakie eksporterzy czerpią z faktu zaangażowania w działalność międzynarodową (tj. czy występuje zjawisko określane w literaturze jako LBE). Zbadano zarówno cechy charakteryzujące same przedsiębiorstwa (ich wielkość, rodzaj działalności, lokalizację), jak i opinie eksporterów dotyczące doświadczeń związanych z internacjonalizacją (w kontekście przyczyn oraz efektów tego procesu).

W badanej grupie 67% (tj. 37 przedsiębiorstw) prowadziło działalność eksportową, a 33% (tj. 18 podmiotów) sprzedawało wyłącznie na rynku krajowym. Firmy eksportujące były przeciętnie nieco większe od nieeksporterów, choć wyraźniej widać to na podstawie analizy przychodów, a nie wielkości zatrudnienia (zob. tabela 1). Największa grupa eksporterów (łącznie ponad 70%) osiągała przychody z przedziałów 2–8 mln zł oraz 8–40 mln zł, podczas gdy nieeksporterzy najczęściej wskazywali wartości do 2 mln zł. Porównanie struktury przedsiębiorstw wg wielkości zatrudnienia (gdzie w obu przypadkach dominowały wskazania 10–49 pracowników) i wg wartości przychodów wskazuje, że produktywność firm eksportujących (tj. przychody na pracownika) była statystycznie wyższa niż w grupie firm o zasięgu krajowym.

Tabela 1. Struktura badanych przedsiębiorstw wg wielkości mierzonej liczbą pracowników i wartością przychodów ogółem w 2012 r.

Liczba pracowników	Eksporterzy	Nieeksporterzy
1–9	5,4%	16,7%
10–49	62,2%	44,4%
50–99	16,2%	22,2%
100–249	8,1%	11,1%
250–499	2,7%	5,6%
500 i więcej	5,4%	0,0%

¹ Zaproszenie do badania kierowane było do prezesów lub dyrektorów generalnych wszystkich spółek przemysłowych zarejestrowanych w województwie łódzkim – wg danych z bazy REGON. Uzyskana próba na poziomie 55 przedsiębiorstw jest niewielka, uzyskanych wyników nie należy zatem traktować jako w pełni reprezentatywnych.

Wartość przychodów ogółem		
poniżej 2 mln zł	16,2%	44,4%
2 mln zł i więcej, ale poniżej 8 mln zł	35,1%	22,2%
8 mln zł i więcej, ale poniżej 40 mln zł	35,1%	27,8%
40 mln zł i więcej, ale poniżej 200 mln zł	8,1%	5,6%
200 mln zł i więcej, ale poniżej 400 mln zł	2,7%	0,0%
400 mln zł i więcej	2,7%	0,0%

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania.

Istotne różnice można zauważyć także w zakresie działalności badanych grup podmiotów. Branża chemiczna (w tym tradycyjna dla przemysłu województwa łódzkiego produkcja wyrobów z tworzyw sztucznych), włókienniczo-odzieżowa (również wiązana tradycyjnie z gospodarką województwa łódzkiego) oraz produkcja maszyn i urządzeń były najliczniej reprezentowane przez przedsiębiorstwa eksportujące. W drugiej grupie największą zbiorowość stanowili producenci branży spożywczej, która ma z natury lokalny charakter, oraz drzewno-papierniczej, która sama może często stanowić zaplecze dla innych typów wytwarzania – np. w zakresie produkcji opakowań (zob. tabela 2). Pozytywnie należy ocenić fakt, że eksport dotyczy przede wszystkim dóbr bardziej przetworzonych, w tym zaawansowanych technologicznie wyrobów farmaceutycznych (zaliczanych do branży chemicznej) oraz maszyn i urządzeń (w tym elektroniki).

Tabela 2. Struktura badanych spółek wg branż (w oparciu o PKD 2007 głównej działalności przedsiębiorstwa)

Branża	eksporterzy	nieeksporterzy
Spożywcza (dział 10, 11, 12)	8,1%	27,8%
Włókienniczo-odzieżowa (dział 13, 14, 15)	21,6%	11,1%
Drzewno-papiernicza (dział 16, 17, 18)	10,8%	22,3%
Chemiczna, w tym wyroby z gumy, tworzyw sztucznych i surowców niemetalicznych (dział 20, 21, 22, 23)	27,0%	11,1%
Metalowa (dział 25)	–	5,60%
Maszyny i urządzenia (dział 26, 27, 28, 33)	24,3%	0,0%
Pozostałe (dział 32)	8,10%	11,10%
Brak odpowiedzi	2,70%	11,10%

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania.

Wśród eksporterów największą grupę stanowiły firmy zarejestrowane w samej Łodzi – było ich 32%. Stosunkowo licznie reprezentowane były również powiaty: bełchatowski, kutnowski, piotrkowski oraz zduńskowolski (po ok. 8%). Lokalizacja firm nieeksportujących była bardziej równomiernie rozłożona na obszarze wojewódz-

twa – najwięcej firm pochodziło z powiatów wieluńskiego i radomszczańskiego (po niespełna 17%). Na miasto Łódź przypadło 11% odpowiedzi. Większa koncentracja geograficzna eksporterów może być związana z czerpaniem przez te przedsiębiorstwa z tzw. korzyści aglomeracji, a tym samym zewnętrznych korzyści skali. Podmioty tak zgrupowane przestrzennie mogą stawać się bardziej efektywne, co przekłada się na większą szansę odniesienia sukcesu eksportowego.

Jeżeli chodzi o formę organizacyjną przedsiębiorstw eksportujących i nieeksportujących, również widać istotne różnice. Ponad połowa eksporterów funkcjonowała jako spółka z o.o., podczas gdy aż 40% podmiotów sprzedających tylko na rynku krajowym było zarejestrowanych w formie jednoosobowej działalności gospodarczej (zob. tabela 3). To świadczy o skali prowadzonej działalności oraz nastawieniu, a często także o kompetencjach właścicieli przedsiębiorstwa.

Tabela 3. Forma prawna badanych podmiotów

Forma prawna	eksporterzy	nieeksporterzy
spółka akcyjna	8,1%	0,0%
spółka z o.o.	51,4%	22,2%
inna (jaka?)	40,5%	77,8%
spółka komandytowo-akcyjna	2,7%	0,0%
działalność gospodarcza jednoosobowa	10,8%	38,9%
spółka cywilna	16,2%	16,7%
spółka jawna	10,8%	16,7%
spółdzielnia	0,0%	5,6%

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania.

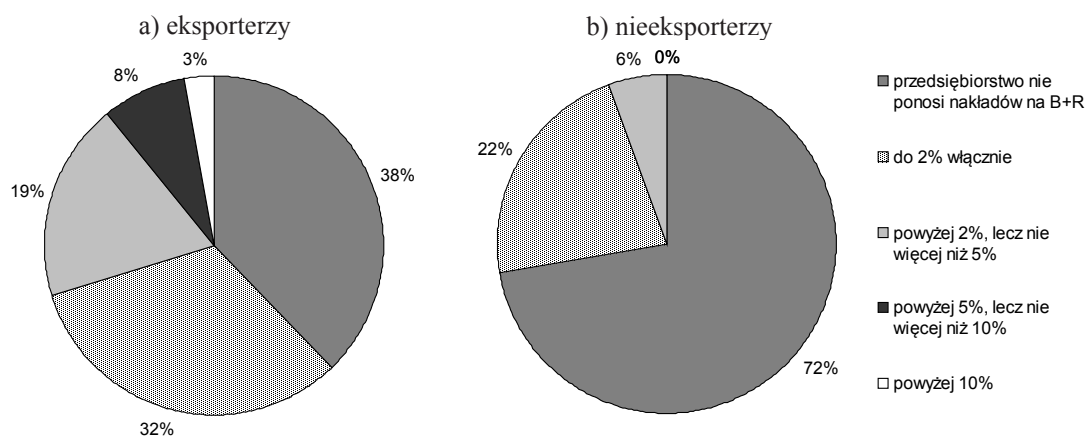
W obu grupach przeważały podmioty z wyłącznie polskim kapitałem, jednak w grupie nieeksporterów ich udział był większy (83% wobec 75% w grupie firm eksportujących). Stosunkowo dużo przedsiębiorstw deklarowało udział kapitału zagranicznego przekraczający 90% (było to ponad 16% wskazań). Wśród nieeksporterów kapitał zagraniczny posiadał tylko jeden podmiot. Dane te świadczą o wpływie kapitału zagranicznego na formowanie się międzynarodowych sieci produkcyjnych – uczestnikami tych sieci stają się także jednostki zlokalizowane w województwie łódzkim. Udział kapitału publicznego (tj. Skarbu Państwa i jednostek samorządu terytorialnego) w obu grupach był podobny.

Blisko 50% eksporterów i 45% nieeksporterów wskazywało, że zajmuje się podwykonawstwem, przy czym firmy, z którymi współpracują eksporterzy, znajdują się w województwie łódzkim, a firmy kooperujące z nieeksporterami są bardziej rozproszone geograficznie (33% firm nieeksportujących zadeklarowało, że ich kooperanci działają w województwie łódzkim), co ponownie może świadczyć o korzyściach aglomeracji. Spośród innych dziedzin współpracy najliczniej (w obu grupach) wskazywano współpracę w ramach obsługi biznesu (16% eksporterów i 11% nieeksporterów). Eksporterzy stosunkowo często wskazywali również na kooperację w zakresie przygotowania wspólnej oferty handlowej lub wspólnej sieci dystrybucji (po niespełna 11%).

Pozytywnie należy ocenić także zaangażowanie we współpracę w zakresie B+R, które przejawiało 8% podmiotów eksportujących. Żadnej współpracy nie prowadziło 32% eksporterów i 45% nieeksporterów co świadczy o silniejszych relacjach poziomych przedsiębiorstw, które angażują się w działalność międzynarodową.

Większy nacisk eksporterów na działalność badawczo-rozwojową widać także na podstawie analizy wydatków ponoszonych przez respondentów na ten cel (zob. wykres 1). 62% podmiotów eksportujących ponosi nakłady na B+R, z czego blisko połowa przeznaczana na ten cel ponad 2% wszystkich wydatków (a blisko 3% – nawet ponad 10%). Wśród nieeksporterów wydatki na B+R ponosi zaledwie 28% podmiotów, z czego tylko jeden przeznaczana na ten cel więcej niż 2%, ale nie więcej niż 5% sumy wszystkich wydatków.

Wykres 1. Struktura eksporterów i nieeksporterów wg wartości wydatków ponoszonych na badania i rozwój



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania.

Można zauważyć także, że eksporterzy nieco chętniej ubiegali się o środki z UE – było ich 70% wobec 61% obserwowanych wśród nieeksporterów. Pomiędzy oboma grupami nie ma jednak znaczących różnic jeżeli chodzi o cel, na jaki owe środki były pozyskiwane. Zaobserwowano podobny rozkład odpowiedzi – dominowały cele inwestycyjne, jednak ok. 20% podmiotów w obu grupach wskazało cel związany z badaniami, wdrożeniami nowości i poprawą innowacyjności. Można zatem uznać, że przy podobnej strukturze wydatkowania środków, ale jednocześnie przy większej częstotliwości ubiegania się o nie przez eksporterów, perspektywa eksportu zachęca do inwestowania (dzięki wykorzystaniu funduszy UE). Wpływ handlu (a ściślej: perspektyw dokonywania wymiany z zagranicą) na inwestycje w lepsze technologie jest jednym z mechanizmów LBE.

Nieeksporterzy blisko dwukrotnie częściej należeli do różnych stowarzyszeń branżowych i regionalnych. (40% do 21%). Odwrotną tendencję można zaobserwować jeżeli chodzi o uczestnictwo w targach i wystawach handlowych. Ponad 62% eksporterów deklaruje udział w imprezach odbywających się w Polsce (w tym 43% regularnie), a 65% – w imprezach zagranicznych (w tym 32%, tj. połowa, regularnie). Niespełna 45% nieeksporterów uczestniczyło w targach w Polsce (w tym 33% regularnie), a zaledwie 5% – w targach zagranicznych, i to w sposób nieregularny. W ten sposób eks-

porterzy budują swoje sieci kontaktów w sposób ciągły, co przekłada się na możliwość rozszerzenia ekspansji zagranicznej i zwiększenie wydajności poprzez korzyści skali i zakresu, a także na współpracę z bardziej efektywnymi kooperantami.

Poziom umiędzynarodowienia sprzedaży badanych eksporterów nie był wysoki. Zaledwie 27% respondentów wskazało, że przychody z eksportu stanowiły ponad połowę łącznej wartości ich przychodów (zob. tabela 4). Dla około połowy badanych firm wskaźnik ten wynosił od 2% do 25%, a 13,5% badanych sprzedawało za granicę nie więcej niż 2% swojej produkcji.

Tabela 4. Udział przychodów z eksportu w przychodach ogółem przedsiębiorstwa w 2012 r.

Udział przychodów z eksportu w przychodach ogółem	% wskazań
do 2% włącznie	13,5%
powyżej 2%, lecz nie więcej niż 5%	2,7%
powyżej 5%, lecz nie więcej niż 15%	24,3%
powyżej 15%, lecz nie więcej niż 25%	21,6%
powyżej 25%, lecz nie więcej niż 50%	10,8%
powyżej 50%	27,0%

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania.

Pozytywnie należy jednak ocenić tendencje w zakresie kształtowania się przychodów z eksportu w okresie ostatnich 5 lat (tj. 2008–2012 r.). Blisko 40% firm stwierdziło, że wzrastały one systematycznie. Kolejne 13% odnotowało „wzrost po okresie stabilizacji”, a dla 27% przychody były „stabilne” mimo okresu kryzysu gospodarczego. Tylko 5% firm odnotowało systematyczny spadek przychodów z eksportu. Zgodnie z zagranicznymi badaniami empirycznymi prawdopodobieństwo wystąpienia efektów LBE wzrasta wraz ze zwiększaniem się znaczenia eksportu w przychodach przedsiębiorstw. Tendencje panujące w województwie łódzkim można zatem w tym zakresie uznać za optymistyczne. 70% respondentów zwiększyło liczbę rynków eksportowych, dla 16% liczba ta pozostała niezmienna, a tylko 13% eksporterów wycofało się z części destynacji. W ten sposób większość respondentów może odnosić tzw. korzyści zakresu.

Eksporterzy kierowali swoje wyroby przede wszystkim na rynki europejskie, w tym blisko połowa badanych – na rynek niemiecki (zob. tabela 5). Jest to rynek zaawansowany gospodarczo, na którym panuje intensywna konkurencja skłaniająca przedsiębiorstwa m.in. do podnoszenia jakości produktów, a tym samym – do podnoszenia swojej wydajności. Taka sytuacja może w przyszłości sprzyjać wystąpieniu efektu LBE. Dużym zainteresowaniem cieszyły się także rynki: Rosji (blisko 30%), Francji oraz krajów ościennych, czyli Czech, Słowacji, Litwy, Ukrainy, a także Białorusi. Łącznie około 16% firm sprzedawało swoje wyroby na rynki krajów skandynawskich, a około 10% – na rynki krajów Bliskiego Wschodu. Niewiele mniej (ok. 8% podmiotów) eksportowało towar do azjatyckich byłych Republiki Radzieckich takich jak Kazachstan, Azerbejdżan i Armenia. Wśród wskazań respondentów znalazły się również tak odległe rynki jak USA, Meksyk czy Brazylia.

Tabela 5. Główne rynki eksportowe wskazane przez eksporterów z województwa łódzkiego

Główne rynki eksportowe	% wskazań
Niemcy	45,9%
Rosja	29,7%
Francja	24,3%
Czechy	24,3%
Ukraina	21,6%
Słowacja	21,6%
Litwa	18,9%
Holandia	16,2%
Dania	16,2%
Włochy	13,5%
Wielka Brytania	10,8%
Białoruś	10,8%

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania.

Wśród motywów podejmowania eksportu najwyżej oceniona została chęć pozyskania nowych rynków (zob. tabela 6). Warto jednak zwrócić uwagę, że na kolejnych miejscach plasowały się chęć dywersyfikacji źródeł przychodu oraz poszukiwanie sumiennych odbiorców, co silnie wskazuje na wagę ograniczania ryzyka rynkowego i potrzebę bezpieczeństwa. Mało istotne okazały się względy prestiżowe, podążanie za konkurentem oraz chęć zdobycia wiedzy. Oznacza to, że zwiększenie produktywności raczej nie stanowi istotnej przesłanki dokonywania eksportu przez przedsiębiorstwa z omawianego regionu.

Tabela 6. Znaczenie wybranych motywów podejmowania działalności eksportowej

	Zupełnie nieistotne (-2)	Raczej nieistotne (-1)	Trudno powiedzieć (0)	Raczej istotne (1)	Bardzo istotne (2)	Średnia ważona odpowiedzi
	% odp.	% odp.	% odp.	% odp.	% odp.	
Poszukiwanie nowych rynków zbytu	2,7%	2,7%	2,7%	27,0%	64,9%	1,49
Poprawa rentowności	2,7%	16,2%	5,4%	40,5%	35,1%	0,89
Względy prestiżowe (np. obecność danego produktu na największym rynku)	10,8%	24,3%	21,6%	35,1%	8,1%	0,05
Podążanie za konkurencją (np. obecność największego konkurenta na danym rynku)	8,1%	32,4%	18,9%	29,7%	10,8%	0,03

Decyzja wymuszona przez partnerów lub podmiot zwierzchni	45,9%	21,6%	16,2%	10,8%	5,4%	-0,92
Rosnąca konkurencja na rynku krajowym	8,1%	8,1%	18,9%	27,0%	37,8%	0,78
Dywersyfikacja źródeł przychodów	8,1%	8,1%	5,4%	21,6%	56,8%	1,11
Poszukiwanie sumiennych odbiorców	2,7%	8,1%	21,6%	29,7%	37,8%	0,92
Chęć zdobycia wiedzy (np. o preferencjach konsumentów, technologiach)	10,8%	16,2%	32,4%	35,1%	5,4%	0,08
Realizacja korzyści skali produkcji	2,7%	8,1%	27,0%	35,1%	27,0%	0,76

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania.

Jako największe bariery rozwoju eksportu respondenci wskazali koszty poszukiwania odbiorców oraz koszty transportu (zob. tabela 7). Mało istotnymi barierami okazały się natomiast stawki celne (co jest zrozumiałe, zważywszy na duży udział państw UE w handlu), ewentualne problemy z dostępem do finansowania oraz koszty nabycia licencji i certyfikatów zagranicznych. Struktura odpowiedzi respondentów jest zbieżna z hipotezą samoselekcji, wedle której rozgraniczenie eksporterów i nieeksporterów na podstawie produktywności jest motywowane występowaniem utopionych stałych kosztów wejścia na rynek zagraniczny.

Tabela 7. Znaczenie wybranych barier i trudności podczas wchodzenia na rynki zagraniczne

	Zupełnie nieistotne (-2)	Raczej nieistotne (-1)	Trudno powiedzieć (0)	Raczej istotne (1)	Bardzo istotne (2)	Średnia ważona odpowiedzi
	% odp.	% odp.	% odp.	% odp.	% odp.	
Stawki celne	16,2%	27,0%	35,1%	13,5%	8,1%	-0,30
Koszty transportu	0,0%	21,6%	10,8%	40,5%	27,0%	0,73
Koszty ubezpieczenia	8,1%	16,2%	37,8%	27,0%	10,8%	0,16
Koszty dostosowań do zagranicznych norm	2,7%	21,6%	24,3%	37,8%	13,5%	0,38
Koszty dostosowań produktu do preferencji zagranicznych konsumentów	5,4%	18,9%	27,0%	29,7%	18,9%	0,38
Koszty nabycia licencji i certyfikatów zagranicznych	16,2%	18,9%	29,7%	16,2%	18,9%	0,03
Koszty ustanowienia sieci dystrybucji	8,1%	16,2%	27,0%	10,8%	37,8%	0,54

Koszty poszukiwania odbiorców	0,0%	5,4%	24,3%	29,7%	40,5%	1,05
Brak informacji o rynkach zagranicznych	2,7%	18,9%	32,4%	24,3%	21,6%	0,43
Brak dostępu do kredytu i innych zewnętrznych źródeł finansowania	18,9%	24,3%	24,3%	18,9%	13,5%	-0,16
Ryzyko walutowe i koszty wymiany walut	8,1%	10,8%	29,7%	27,0%	24,3%	0,49
Bariery administracyjne i biurokracja	13,5%	5,4%	10,8%	29,7%	40,5%	0,78

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania.

Umiejdzynarodowienie sprzedaży nie pozostało bez wpływu na funkcjonowanie przedsiębiorstw (zob. tabela 8). Do pozytywnych zmian można zaliczyć zwiększenie efektywności wykorzystania zasobów (70% firm), rozszerzenie asortymentu produkcji (70% firm), a także wprowadzenie nowych technologii oraz zmian organizacyjnych (po 62% firm). Zaznacza się zatem pozytywny wpływ ekspansji zagranicznej i konfrontacji z nasiloną zagraniczną konkurencją na dostosowania odbywające się w przedsiębiorstwach. Można w takim razie stwierdzić, że ankietowani eksporterzy podjęli działania, które mogą w dalszej perspektywie zwiększyć ich wydajność, a tym samym stać się podstawą efektu LBE. Około 40% firm zatrudniło nowych pracowników o wyższych kwalifikacjach i tyle samo rozpoczęło zlecenie części swoich operacji podwykonawcom (co może sugerować włączenie się w podział pracy wynikający z korzyści specjalizacji). Takie działania wpływają na poprawę efektywności i konkurencyjności podmiotów – znajduje to swoje odzwierciedlenie we wprowadzaniu nowych produktów przeznaczonych na eksport (38% firm) oraz zwiększaniu sprzedaży na rynku krajowym (30% firm).

Tabela 8. Efekty działalności eksportowej

Czy w związku z działalnością eksportową przedsiębiorstwo...	Tak	Nie
wprowadziło nowe technologie produkcji?	62,2%	37,8%
wprowadziło zmiany organizacyjne?	62,2%	37,8%
zwiększyło efektywność wykorzystania zasobów?	70,3%	29,7%
zatrudniło nowych pracowników o wyższych kwalifikacjach?	40,5%	59,5%
rozszerzyło asortyment produkcji?	70,3%	29,7%
ograniczyło asortyment produkcji?	5,4%	94,6%
wprowadziło produkty wyłącznie na eksport?	37,8%	62,2%
zleca część swoich operacji podwykonawcom zagranicznym?	13,5%	86,5%
zleca część swoich operacji podwykonawcom krajowym?	40,5%	59,5%
ograniczyło sprzedaż na rynku krajowym?	16,2%	83,8%
zwiększyło sprzedaż na rynku krajowym?	29,7%	70,3%

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania.

Dwie trzecie spośród eksporterów prowadziło także działalność importową – w zakresie dóbr zarówno inwestycyjnych, jak i zaopatrzeniowych. Blisko 40% z tej grupy zadeklarowało, że ponad połowa wykorzystywanych surowców, materiałów i półproduktów pochodzi z importu, 30% podmiotów wskazało, że jest to 10–30%, a jedna czwarta – że mniej niż 10%.

Dość wysoki jest też wskaźnik wykorzystania dóbr inwestycyjnych w parku maszynowym przedsiębiorstw. Ponad 40% firm zadeklarowało, że importowane urządzenia stanowią ponad połowę ich parku maszynowego.

Jako główne przyczyny importu, zarówno zaopatrzeniowego, jak i inwestycyjnego, respondenci wskazywali „brak określonych dóbr w kraju” oraz „lepszą jakość dóbr zagranicznych” (zob. tabela 9). Taka tendencja wpisuje się w trzeci mechanizmem LBE opisany przez Reddinga (2010).

Tabela 9. Znaczenie wybranych motywów podejmowania działalności importowej przez eksporterów

	Zupełnie nieistotne (-2)	Raczej nieistotne (-1)	Trudno powiedzieć (0)	Raczej istotne (1)	Bardzo istotne (2)	Średnia ważona odpowiedzi
	% odp.	% odp.	% odp.	% odp.	% odp.	
Brak określonych dóbr w kraju	12,5%	0,0%	8,3%	12,5%	66,7%	0,78
Niższa cena dóbr zagranicznych	12,5%	8,3%	33,3%	16,7%	29,2%	0,27
Lepsze cechy jakościowe i/lub techniczne dóbr zagranicznych	4,2%	8,3%	20,3%	16,7%	50,0%	0,65
Lepsze warunki dostaw	12,5%	16,7%	37,5%	16,7%	16,7%	0,05
Decyzja wymuszona przez partnerów lub podmiot zwierzchni	62,5%	8,3%	8,3%	12,5%	8,3%	-0,68

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania.

Działalność importowa wymusiła też dostosowania (lub zmobilizowała przedsiębiorców do wprowadzenia zmian), jednak były one mniej widoczne niż w przypadku eksportu. Pozytywnie należy ocenić, że 71% podmiotów wprowadziło zmiany w technologii wytwarzania (zob. tabela 10), a 75% rozszerzyło asortyment produkcji. Tylko 30% podmiotów zatrudniło lepiej wykwalifikowanych pracowników produkcyjnych, a 21% – kadrę kierowniczą o wyższych kwalifikacjach. Warto zauważyć także, że tylko ok. 20–25% badanych uniezależniło się od krajowych dostawców dóbr zarówno inwestycyjnych, jak i produkcyjnych.

Tabela 10. Efekty działalności importowej w ocenie podmiotów eksportujących

Czy w związku z działalnością importową przedsiębiorstwo...	Tak	Nie
wprowadziło zmiany w technologii produkcji?	70,8%	29,2%
wprowadziło zmiany organizacyjne?	41,7%	58,3%
zatrudniło nowych pracowników o wyższych kwalifikacjach na szczeblu kierowniczym?	20,8%	79,2%

zatrudniło nowych pracowników o wyższych kwalifikacjach na szczeblu produkcyjnym?	29,2%	70,8%
rozszerzyło asortyment produkcji?	75,0%	25,0%
ograniczyło asortyment produkcji?	0,0%	100,0%
zrezygnowało z części dostawców krajowych?	25,0%	75,0%
mogło samodzielnie wykonywać część nabywanych wcześniej dóbr inwestycyjnych lub zaopatrzeniowych?	20,8%	79,2%

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania.

Przy założeniu pozytywnego wpływu działalności eksportowej nie tylko na sytuację makroekonomiczną², ale także na konkurencyjność mikroekonomiczną podmiotów eksportujących wsparcie państwa należy uznać za zasadne. W Polsce system wsparcia ekspansji międzynarodowej firm jest dość rozbudowany³, jednak spośród respondentów zaledwie ok. 30% przedsiębiorstw korzystało z tej oferty. Jako powody, dla których firmy nie korzystały z pomocy, najczęściej wskazywano „zbyt rygorystyczne wymagania wobec firm ubiegających się o wsparcie” (55% wskazań), „brak wiedzy na temat dostępnych instrumentów” (44% wskazań) oraz „małą przydatność istniejących rozwiązań” (37%). Spośród dodatkowych powodów respondenci najczęściej wskazywali na zbyt dużą biurokrację.

Tabela 11. Ocena form wsparcia dostępnych dla eksporterów

Rodzaj wsparcia	skuteczny	nieskuteczny	nie dotyczy*
	% odp.	% odp.	% odp.
Ubezpieczenie transakcji eksportowych	27,3%	45,4%	27,3%
Dofinansowanie kosztów uzyskania certyfikatów wyrobu	33,3%	50,0%	16,7%
Preferencyjne kredyty	27,3%	45,5%	27,3%
Poręczenia i gwarancje Skarbu Państwa	18,2%	54,5%	27,3%
Promocyjne przedsięwzięcia państwowe (zagraniczna promocja produktów i przedsiębiorstw z Polski)	63,6%	36,4%	0,00%
Pomoc w poszukiwaniu partnerów	9,1%	81,8%	9,1%
Pomoc w uzyskiwaniu informacji o rynkach zagranicznych	36,4%	45,4%	18,2%
Organizacja wyjazdowych misji handlowych	54,5%	45,5%	0,0%
Organizacja przyjazdowych misji handlowych	25,0%	50,0%	25,0%
Szkolenia, które przyczyniły się do podjęcia lub rozwoju działalności eksportowej	27,3%	63,6%	9,1%

* Przedsiębiorstwo nie korzystało z danej formy wsparcia.

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania.

² Zob. np. Baldwin i Robert-Nicoud (2006), którzy zestawiają teorię wzrostu gospodarczego z najnowszym dorobkiem z zakresu teorii handlu.

³ Szerzej zob.: <http://www.eksporter.gov.pl/Informacja/Skroty.aspx?kategoria=167>.

Firmy, które skorzystały ze wsparcia oferowanego eksporterom, przeważnie oceniały je jako nieskuteczne (zob. tabela 11). Wyjątek stanowiły działania o charakterze promocyjnym: zagraniczną promocję produktów i przedsiębiorstw z Polski pozytywnie oceniło 64% respondentów, a organizację wyjazdowych misji handlowych – 55%.

Mimo negatywnych doświadczeń związanych ze wsparciem eksportu ponad 70% respondentów uważało, że działalność eksportowa powinna być wspierana przez państwo (zob. tabela 12). Ponad połowa badanych firm uznała pomoc prawno-instytucjonalną za najbardziej pożądaną. Wśród odpowiedzi szczegółowych najczęściej wskazywano na potrzebę uproszczenia przepisów i procedur oraz zmniejszenia biurokracji, pomoc wydziałów ekonomiczno-handlowych konsulatów i biur radców prawnych na rynkach eksportowych (szczególnie tych „trudnych”), a także wsparcie przy udziale w targach oraz wsparcie finansowej strony umów eksportowych (kredyty dla importerów polskich towarów, pomoc w zakresie dochodzenia roszczeń, gwarancje zapłaty). W zakresie pomocy informacyjnej respondenci oczekiwali przede wszystkim stałego dostępu do aktualnych wiadomości na temat rynków docelowych (przepisów lokalnych, możliwości eksportu, pozyskania partnerów). W zakresie polityki kursowej najistotniejsze okazało się utrzymanie stabilności kursu walutowego. Pojedynczy respondenci zwrócili uwagę na potrzebę powolnego osłabiania złotego oraz wejście do strefy euro. Dodatkowo pojawiały się także propozycje dofinansowania udziału w targach, ale na prostszych i bardziej efektywnych zasadach niż obecnie, dotacji na rozwój eksportu (np. w postaci ulgi podatkowej) oraz pomocy w poszukiwaniu kontrahentów.

Tabela 12. Czy działalność eksportowa powinna być wspierana przez państwo?

	% wskazań
Tak, poprzez pomoc prawno-instytucjonalną (jaką?)	54,1%
Tak, poprzez pomoc informacyjną (jaką?)	24,3%
Tak, poprzez politykę kursową (jaką?)	21,6%
Tak, poprzez inny rodzaj pomocy (jaki?)	24,3%
Nie	29,7%

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania.

Warto zwrócić uwagę na fakt, że respondenci często wskazywali na potrzebę istnienia takich rozwiązań, które są już oferowane. Jednak obecnie istniejący system nie jest oceniany pozytywnie, przede wszystkim należałoby zatem zarekomendować poprawę efektywności istniejącego systemu wsparcia eksportu: eliminację rozwiązań zbyt restrykcyjnych dla przedsiębiorstw i wzmocnienie wsparcia w zakresie informacji i promocji.

Zakończenie

Ekspansja zagraniczna stwarza przedsiębiorstwom z województwa łódzkiego wiele możliwości rozwoju i poprawy efektywności. Wyniki przeprowadzonego badania potwierdzają przypuszczenie o samoselekcji przedsiębiorstw – w eksport zaangażowane są przedsiębiorstwa silniejsze i bardziej otwarte na zmiany. Niemniej wydaje się, że potencjał płynący z handlu jest wykorzystany jedynie częściowo. Motyw uczenia się

pozostaje dla eksporterów drugorzędny, gdyż oczekują oni przede wszystkim zwiększenia rynku zbytu czy ograniczenia ryzyka. Istnieją jednak przesłanki, by sądzić, że pozytywny wpływ zaangażowania w eksport na produktywność podmiotów może się uwidocznić w średnim lub dłuższym okresie. Znacząca grupa eksporterów kieruje swoją sprzedaż na konkurencyjne i zaawansowane gospodarczo rynki krajów europejskich, inwestuje w badania i rozwój, korzysta ze środków unijnych z przeznaczeniem na inwestycje i innowacje, wdraża lepsze technologie, a także czerpie z korzyści specjalizacji i podziału pracy dzięki współpracy z kooperantami (z tym z podwykonawcami). Większość eksporterów przyznaje, że już przeprowadziła pozytywne zmiany w swoich organizacjach na skutek eksportu: poprawiła efektywność wykorzystania zasobów, zatrudniła pracowników o wyższych kwalifikacjach, wdrożyła nowe rozwiązania technologiczne, zwiększyła asortyment produkcji. Można więc stwierdzić, że istnieją przesłanki za występowaniem efektu LBE w województwie łódzkim, zwłaszcza w średnio- i długookresowej perspektywie (po upływie przejściowego okresu adaptacji zagranicznych rozwiązań organizacyjnych i technologicznych).

Bibliografia

- Bernard A.B., Eaton J., Jensen J.B., Kortum S. (2003), *Plants and Productivity in International Trade*, American Economic Review, Vol. 93, Nr 4, s. 1268–1290.
- Bernard A.B., Redding S.J., Schott P.K. (2006), *Multi-Product Firms and Trade Liberalization*, NBER Working Paper No. 12782, Cambridge, MA.
- Bernard A.B., Redding S.J., Schott P.K. (2010), *Multi-Product Firms and Trade Liberalization*, <http://mba.tuck.dartmouth.edu/pages/faculty/andrew.bernard/> [data dostępu: 28 stycznia 2014 r.].
- Cassiman B., Golovko E. (2007), *Innovation and the Export-productivity Link*, CEPR Discussion Papers 6411, Londyn.
- Castellani, D. (2002), *Export Behaviour and Productivity Growth: Evidence from Italian Manufacturing Firms*, Weltwirtschaftliches Archiv, Vol. 138(4), s. 605–628.
- De Loecker J. (2007), *Do exports generate higher productivity? Evidence from Slovenia*, Journal of International Economics, Vol. 73, s. 69–98.
- Fernandes A.M., Isgut A.E. (2005), *Learning-by-doing, learning-by-exporting, and productivity : evidence from Colombia*, Policy Research Working Paper Series 3544, The World Bank, Waszyngton, DC.
- Fernandes A.M., Isgut A.E. (2007), *Learning-by-Exporting Effects: Are They for Real?*, MPRA Paper 3121, University Library of Munich, Monachium.
- Greenaway D., Yu Z. (2004), *Firm-level interactions between exporting and productivity: Industry specific evidence*, Review of World Economics, Vol. 140(3), s. 376–392.
- Hagemejer J. (2006), *Czynniki wpływające na decyzję przedsiębiorstw o eksporcie. Analiza danych mikroekonomicznych*, [w:] „Bank i Kredyt”, Vol. 37, No. 7, s. 30–43.
- Kasahara H., Lapham B. (2008), *Productivity and the Decision to Import and Export: Theory and Evidence*, CESifo Working Paper No. 2240.
- Kraay, A. (1999), *Exports and Economic Performance: Evidence from a Panel of Chinese Enterprises*, mimeo World Bank, Waszyngton, DC.
- Maggioni D. (2010), *Learning by exporting in Turkey: an investigation for existence and channels*, MPRA Paper 37157, University Library of Munich, Monachium.

- Mayer T., Melitz M.J., Ottaviano G. (2009), *Market Size, Competition, and the Product Mix of Exporters*, working paper.
- Melitz M.J. (2003), *The Impact of Trade on Intra-industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity*, *Econometrica*, Vol. 71, Nr 6, s. 1695–1725.
- Melitz M.J., Ottaviano G. (2008), *Market Size, Trade, and Productivity*, *Review of Economic Studies*, vol. 75, s. 295–316.
- Redding S.J. (2010), *Theories of Heterogeneous Firms and Trade*, CEP Discussion Paper No. 994.
- Salomon R., Jin B. (2008), *Does knowledge spill to leaders or laggards? Exploring industry heterogeneity in learning by exporting*, *Journal of International Business Studies*, Vol. 39, s. 132–150.
- Trofimenko N. (2005), *Learning by Exporting: Does It Matter Where One Learns? Evidence from Colombian Manufacturing Firms*, Kiel Working Paper No. 1262, Kiel Institute for World Economics, Kilonia.
- Verhoogen E.A. (2008), *Trade, Quality Upgrading and Wage Inequality in the Mexican Manufacturing Sector*, *Journal of International Economics*, Vol. 65, s. 1–20.
- Wagner J. (2005), *Exports and Productivity: A Survey of the Evidence from Firm Level Data*, University of Luneburg Working Paper Series in Economics, Nr 4.
- Yeaple S.R. (2005), *A simple model of firm heterogeneity, international trade, and wages*, *Journal of International Economics*, Vol. 65, s. 1–20.

Streszczenie

Artykuł opisuje problem efektów uczenia się przez eksport (LBE). Pierwsza część tekstu skupia się na przedstawieniu zagadnienia w teorii. Z kolei druga część ujmuje je w odniesieniu do przedsiębiorstw przemysłowych z województwa łódzkiego. Wspierano się wynikami badania ankietowego przeprowadzonego wśród firm z regionu. Wyniki badań wskazują, iż uczenie się nie jest priorytetem eksporterów, jednak istnieją przesłanki, iż efekty LBE mogą objawiać się w dłuższym okresie.

Summary

Significance of exports for enterprises from Lodz voivodeship – results of a survey

The article describes the learning-by-exporting (LBE) phenomenon. The first part focuses on theoretical background for analyses. The second one applies to enterprises from Lodz Voivodeship and their perspectives for learning. The research is based on a survey conducted among firms from the region. The results indicate, that learning is not of prime concern to exporters, however, there are premises for a statement that LBE may occur in a longer period.

Słowa kluczowe: produktywność, województwo łódzkie, learning-by-exporting

Key words: productivity, Lodz Voivodeship, learning-by-exporting

JEL: D22, F14, F23