

ZESZYT NR 5 (2014)



ekonomia

międzynarodowa

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)



Import zaopatrzeniowy i inwestycyjny a perspektywy uczenia się przedsiębiorstw przemysłowych z województwa łódzkiego

Piotr Gabrielczak*

Agnieszka Kłysik-Uryszek**

Wstęp

Wymiana międzynarodowa jest jednym z kluczowych elementów współczesnej, zglobalizowanej gospodarki światowej. W tym kontekście jedną z ważniejszych (a często marginalizowanych) form internacjonalizacji jest import dóbr pośrednich i kapitałowych. Może on bowiem przyczyniać się do poprawy wydajności i efektywności przedsiębiorstw bezpośrednio poprzez wykorzystanie w produkcji niedostępnych w kraju dóbr lepszych jakościowo lub bardziej zaawansowanych technicznie, a także pośrednio poprzez efekt demonstracji i kontakt z wysoce konkurencyjnymi przedsiębiorstwami zagranicznymi.

Artykuł przedstawia wyniki badań przedsiębiorstw produkcyjnych z województwa łódzkiego, które prowadzą działalność importową. Jego celem jest poznanie doświadczeń związanych z importem i poznanie jego wpływu na funkcjonowanie podmiotów gospodarczych oraz próba odpowiedzi na pytanie, czy występuje zjawisko znane jako *learning-by-importing* (LBI). Pierwsza część przedstawia zarys koncepcji, która dotyczy relacji między produktywnością i internacjonalizacją, a w szczególności podnoszenia produktywności w wyniku uczenia się przez import. Druga część prezentuje wybrane wyniki badania ankietowego, któremu podani zostali przedsiębiorcy z regionu łódzkiego. Ostatnia część zawiera podsumowanie rozważań i główne wnioski.

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-importing

W miarę rozwoju teorii handlu ekonomiści coraz silniej koncentrowali się na zagadnieniach stricte mikroekonomicznych. Najnowszy nurt, określany jako Nowa Nowa

* Piotr Gabrielczak – magister, Katedra Historii Myśli Ekonomicznej i Historii Gospodarczej, Uniwersytet Łódzki.

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

Teoria Handlu (ang. *New New Trade Theory*, NNTT), analizuje różne aspekty wymiany międzynarodowej na poziomie przedsiębiorstwa. Przełomem, który zapoczątkował rozwój NNTT, był model Melitza (2003), w którym autor wykazał, że liberalizacja handlu prowadzi do zaangażowania w eksport podmiotów najbardziej wydajnych.

Melitz (2003) był pionierem tzw. koncepcji samoselekcji (ang. *self-selection*), według której wejście na rynki zagraniczne wymaga sprostania bardziej restrykcyjnym wymogom oraz pokrycia dodatkowych kosztów stałych (tzw. kosztów utopionych), na co mogą pozwolić sobie jedynie firmy najbardziej efektywne. Wprawdzie fakt, że eksportują najlepsze przedsiębiorstwa, był zauważany już wcześniej (np. Bernard, Jensen 1997), jednak ujęcie Melitza stawia wyraźny, skwantyfikowany wymóg wobec eksportera oraz jednoznacznie uzależnia eksport od produktywności. Z początku samoselekcję uzasadniono koniecznością rywalizacji o siłę roboczą. Rywalizacja ta miała wynikać ze sztywności podaży pracy przy gwałtownym, wywołanym ekspansją zagraniczną, wzroście popytu na nią, czego skutkiem musi być wzrost realnych płac. Tylko firmy najbardziej produktywne dysponują na tyle dużym marginesem dochodu, aby mogły pokryć wyższe oczekiwania płacowe i jednocześnie pozostać konkurencyjne (Melitz 2003). W późniejszym ujęciu (Melitz, Ottaviano 2008) wytłumaczenie samoselekcji firm uproszczono i uczyniono bardziej intuicyjnym – odwołano się do wyższej konkurencyjności, przede wszystkim cenowej, wywołanej konfrontacją z firmami zagranicznymi. W takiej sytuacji jedynie najbardziej wydajne przedsiębiorstwa mogą przetrwać. Samoselekcja wydaje się uzasadniona także wśród importerów dóbr kapitałowych i pośrednich, którzy muszą być na tyle efektywni, aby przetrwać okres przejściowy związany z adaptacją nowych rozwiązań, kiedy konieczne jest realne zainwestowanie środków w nowe technologie, które jednak jeszcze nie działają w pełni i nie skutkują lepszą wydajnością.

Wzrost produktywności jako skutek handlu międzynarodowego może nastąpić także dzięki efektom uczenia się – zdobywania doświadczeń na rynkach zagranicznych. Koncepcja ta tradycyjnie stosowana była również do eksportu, stąd jej zwyczajowa nazwa: uczenie się przez eksport (ang. *learning-by-exporting*, LBE). Jednak rozważania teoretyczne zdają się potwierdzać możliwość wystąpienia podobnych efektów także w imporcie. Można się spodziewać, że firmy działające na skalę międzynarodową, mające styczność z najnowszymi trendami technologicznymi i zarządczymi oraz zmuszone do radzenia sobie z zaostrzoną konkurencją i bardziej wymagającym popytem, będą wykazywały skłonność do podnoszenia swojej produktywności. W tym wypadku szczególnie interesujący są importerzy dóbr pośrednich i kapitałowych, którzy nie tylko mają kontakt z nowymi technologiami poprzez efekt ekspozycji, jak na przykład eksporterzy, ale wręcz bezpośrednio skupiają się na adaptacji optymalnych rozwiązań. W efekcie sam Melitz, który początkowo koncentrował się na badaniu eksporterów, zauważył, że podobne do nich właściwości jeżeli chodzi o produktywność mają także importerzy (Melitz, Redding 2012, s. 3) i wskazał importerów dóbr kapitałowych i pośrednich jako jeden z ważniejszych obszarów badawczych dla współczesnej teorii handlu (Melitz, Redding 2012, s. 46).

W ujęciu makroekonomicznym (tj. w odniesieniu do produktywności całych gospodarek lub sektorów) prorozwojowy wpływ importu dóbr zaopatrzeniowych i kapitałowych nie budzi zastrzeżeń. Po pierwsze dlatego, że pozwala on na rozpoznanie zagranicznych technologii poprzez inżynierię odwrotną (w tym ujęciu nawet import

zaawansowanych technicznie dóbr finalnych sprzyja rozwojowi), ale także dlatego, że poprawia efektywność i umożliwia zwiększenie produkcji. Dowodzą tego doświadczenia związane z występującą w drugiej połowie XX w. falą liberalizacji przepisów prawa handlowego państw rozwijających się, takich jak Indie (Goldberg i in. 2008) czy Korea Południowa (Chari, Henry 2014). Efekty te nie dotyczą wyłącznie państw rozwijających się. Lee (1994), operując danymi z 60 państw na różnym poziomie rozwoju, wykazał, że rosnący udział zagranicznych dóbr kapitałowych w majątku produkcyjnym przedsiębiorstw zwiększał wzrost gospodarczy w latach 1960–1985. Co więcej, można wykazać, że utrzymywanie barier handlowych (na przykład tak jak w Japonii w latach 60. i 70. XX w.) nie pozwoliło na pełną realizację potencjału wzrostowego (Lawrence, Weinstein 1999). Podobnie wywołane kryzysami międzynarodowymi załamania importu dóbr pośrednich mogą prowadzić do skokowego spadku globalnej produktywności kraju – na przykład poprzez zawężenie wachlarza dostępnych surowców. Do takiej sytuacji doszło w Argentynie w wyniku kryzysu z 2001 r. (Gopinath, Neiman 2011, s. 45–47).

Trudniejsze wydaje się wykazanie pozytywnego efektu dla samego importera. O ile bowiem samoselekcja importerów w badaniach empirycznych była potwierdzana regularnie, o tyle efekt uczenia się przez import nierzadko nie znajdował potwierdzenia, zwłaszcza w przypadku firm z krajów najbardziej rozwiniętych, takich jak Niemcy (Vogel, Wagner 2008), Dania (Smeets, Warzyński 2010) czy Irlandia (McCann 2009). Z drugiej strony Bøler, Moxnes i Ulltveit-Moe (2012) udowodnili na podstawie danych z Norwegii, że import dóbr pośrednich i kapitałowych sprzyja działalności badawczo-rozwojowej oraz ma bezpośredni wpływ na przyrost produktywności przedsiębiorstw. Podobnie francuskie dane z lat 1986–1992 dotyczące patentów zgłaszanych przez firmy działające w skali międzynarodowej pokazują, że firmy importujące dobra kapitałowe częściej wzorują się na zagranicznych pomysłach i można zaobserwować w ich przypadku konwergencję ich rozwiązań technologicznych ze światowymi, czego na przykład nie zaobserwowano wśród eksporterów (MacGarvie 2006).

W tym kontekście na uwagę zasługują rezultaty badań Hagemejera i Kolasy (2008), którzy analizowali polskie przedsiębiorstwa działające na skalę międzynarodową, w szczególności zaś eksporterów, importerów dóbr kapitałowych oraz filie zagranicznych przedsiębiorstw. W odniesieniu do importerów ich wyniki wskazują na wystąpienie premii (tj. wyższych wartości) nie tylko w takich kategoriach jak płace czy kapitałochłonność miejsca pracy (co dowodzi silnej konkurencji dotyczącej pracowników i przesunięć czynników produkcji w stronę firm umiędzynarodowionych, a zatem – samoselekcji), ale również w przypadku całkowitej produktywności czynników produkcji (ang. *total factor productivity*, TFP), wartości dodanej na pracownika czy sprzedaży. Co więcej, dynamika produktywności importerów była we wszystkich badanych sektorach wyższa niż wśród nieimporterów, co z kolei stanowi przesłankę świadczącą o efektach uczenia się.

Możliwość uchwycenia efektów LBI wśród importerów w porównaniu z uchwyceniem ich w odniesieniu do firm nieimportujących wiąże się także z problemem dyfuzji technologii. Występowanie silnych efektów *spillover* powoduje podnoszenie produktywności nie tylko importerów, ale również pozostałych przedsiębiorstw, korzystających z ich doświadczeń. Z tego względu przyrosty produktywności wśród importerów mogą być niezauważalnie wyższe (nieistotne ze statystycznego punktu widzenia),

podczas gdy to właśnie ich działania stają się pierwotnym impulsem i motorem dla rozwoju całych sektorów. W efekcie przyrosty produktywności w wyniku importu dóbr kapitałowych i pośrednich są lepiej widoczne w skali makro- niż mikroekonomicznej (Hagemejer, Kolasa 2008, s. 16–25).

Po drugie zaopatrzenie w zagraniczne dobra pośrednie i kapitałowe bardzo często odbywa się poprzez pośredników handlowych. Oznacza to, że na przykład przedsiębiorstwa korzystające z zagranicznych maszyn nie deklarują żadnego importu dóbr kapitałowych, z kolei pośrednicy, którzy w istocie trudnią się takim importem, również nie są brani pod uwagę, gdyż ta sama maszyna jest dla nich towarem na sprzedaż. Powoduje to ukrycie efektu LBI (Goldberg i in. 2008, s. 29–30).

Trzecim powodem, dla którego uczenie się przez import bywa ignorowane lub nie-
dostrzegane, jest jego przykrycie przez efekty LBE. W wielu wypadkach (np. Smeets, Warzyński 2010) znaleziono potwierdzenie uczenia się przez eksport, ale nie przez import. Tymczasem import dóbr kapitałowych i pośrednich działa stymulująco na eksport, efekty LBE są zatem częściowo następstwem LBI. Można to zauważyć w skali gospodarek krajowych czy sektorów (Chari, Henry 2014, s. 6–7), ale także na poziomie przedsiębiorstw. W przypadku przedsiębiorstw chińskich w latach 2002–2006 zaobserwowano, że wzrost importu dóbr pośrednich o 1% prowadził (*ceteris paribus*) do przyrostu eksportu o 1,35% (Feng i in. 2012, s. 20).

Choć ilościowe uchwycenie korzyści z importu dóbr pośrednich i kapitałowych może być trudne, to jednak wiele wskazuje na ich faktyczne występowanie. Dlatego prowadzenie badań jakościowych skoncentrowanych na zagadnieniu LBI wydaje się ważnym i pożądanym uzupełnieniem.

Doświadczenia firm importujących z województwa łódzkiego – wyniki badania

Internetowe badanie ankietowe (CAWI) przedsiębiorstw przemysłowych zarejestrowanych na terenie województwa łódzkiego zostało przeprowadzone w okresie lipiec–listopad 2013 r. Zaproszenie do badania skierowano do prezesów lub dyrektorów generalnych wszystkich spółek przemysłowych zarejestrowanych w województwie łódzkim (wykorzystano dane teleadresowe spółek z bazy REGON). W badaniu wzięło udział 55 respondentów¹. Celem badania było poszukiwanie różnic między działającymi w regionie importerami dóbr pośrednich i kapitałowych oraz nieimporterami, a także określenie korzyści, jakie importerzy czerpią z faktu zaangażowania w działalność międzynarodową. W szczególności poszukiwano dowodów na wystąpienie jakościowych przejawów efektów LBI. Zbadano zarówno cechy charakteryzujące same przedsiębiorstwa (ich wielkość, rodzaj działalności, lokalizację), jak i opinie importerów dotyczące doświadczeń związanych z internacjonalizacją – zarówno w kontekście przyczyn, motywów, jak i efektów tego procesu.

W badanej grupie 53% (tj. 29 przedsiębiorstw) prowadziło działalność importową, a 47% (tj. 26 podmiotów) zaopatrywało się wyłącznie na rynku krajowym. Rozkład obu

¹ Autorzy mają świadomość, że uzyskana próba na poziomie 55 przedsiębiorstw jest niewielka i trudno uznać ją za w pełni reprezentatywną. Dlatego wyniki badania należy traktować jako wstępne i stanowiące jedynie wskazówkę dla dalszych, pogłębionych analiz.

grup wg liczby pracowników był dość podobny, podczas gdy wartości przychodów różnił się znacząco (zob. tabela 1). Ponad 80% firm mieściło się w obrębie zatrudnienia do 99 osób, przy czym wśród nieimporterów wyższy był udział firm mikro- (do 9 osób) i małych (10–49), jednak w obu wypadkach rozkład ten jest podobny. Z kolei w przypadku przychodów rysuje się wyraźna różnica. Ponad 80% nieimporterów zanotowało przychód poniżej 8 mln zł, podczas gdy dominanta rozkładu dla importerów znajdowała się w przedziale 8–40 mln zł. Importerzy osiągnęli wyższe przychody przy podobnym zatrudnieniu, co dowodzi przeciętnej wyższej produktywności pracy.

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

Liczba pracowników	Importerzy	Nieimporterzy
1–9	3,45%	15,38%
10–49	51,72%	61,54%
50–99	27,59%	7,69%
100–249	10,34%	7,69%
250–499	3,45%	3,85%
500 i więcej	3,45%	3,85%
Wartość przychodów ogółem	Importerzy	Nieimporterzy
poniżej 2 mln zł	10,34%	42,31%
2 mln zł i więcej, ale poniżej 8 mln zł	20,69%	42,31%
8 mln zł i więcej, ale poniżej 40 mln zł	55,17%	7,69%
40 mln zł i więcej, ale poniżej 200 mln zł	10,34%	3,85%
200 mln zł i więcej, ale poniżej 400 mln zł	0,00%	3,85%
400 mln zł i więcej	3,45%	0,00%

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania.

W badaniu wzięły udział przedsiębiorstwa reprezentujące niemal wszystkie działy produkcji przemysłowej, jednak ich rozłożenie w grupach importerów i nieimporterów było różne (zob. tabela 2). Importowały przede wszystkim przedsiębiorstwa wytwarzające maszyny i urządzenia. Są one zaliczane do producentów średniowysokiej techniki, w których jakość i nowoczesność produkcji stanowi podstawę budowy pozycji konkurencyjnej. Największa grupa nieimporterów reprezentowała natomiast branżę spożywczą, która tradycyjnie ma charakter lokalny. O ile oparcie tej produkcji na krajowych surowcach wydaje się pozytywnym i spodziewanym zjawiskiem, o tyle brak importu inwestycyjnego sugeruje niechęć do podnoszenia wydajności i małe zainteresowanie nowoczesnymi rozwiązaniami technicznymi.

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

Branża	Importerzy	Nieimporterzy
Spożywcza (dział 10, 11, 12)	6,9%	30,8%
Włókienniczo-odzieżowa (dział 13, 14, 15)	17,2%	19,2%
Drzewno-papiernicza (dział 16, 17, 18)	17,2%	11,5%
Chemiczna, w tym wyroby farmaceutyczne (dział 20, 21)	6,9%	3,8%
Wyroby z gumy, tworzyw sztucznych i surowców niemetalicznych (22, 23)	13,8%	19,2%
Metalowa (dział 25)	0,0%	3,8%
Maszyny i urządzenia (dział 26, 27, 28, 33)	27,6%	3,8%
Pozostałe (dział 32)	10,3%	7,7%
Brak odpowiedzi	3,4%	11,5%

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania.

Firmy importujące były bardziej skupione wokół Łodzi niż nieimporterzy – 38% przedsiębiorstw pochodziło z samej Łodzi, a 45% z aglomeracji łódzkiej (tj. z powiatu Miasto Łódź wraz z przyległymi – łódzkim wschodnim i zgierskim²). Spośród nieimporterów w samej Łodzi zarejestrowanych było 15% przedsiębiorstw, a w całej aglomeracji łódzkiej – 27% (zob. tabela 3). Po 11,5% respondentów pochodziło z powiatów: bełchatowskiego, piotrkowskiego, radomszczańskiego i tomaszowskiego. Większe skupienie importerów w ośrodku centralnym regionu może sugerować większy nacisk na jakość i efektywność na obszarze o nasilonej konkurencji. Istnieje także możliwość, że współwystępowanie względnie dużej liczby firm na terenie jednej aglomeracji sprzyjało wystąpieniu zewnętrznych korzyści skali. W takim wypadku koncentracja geograficzna prowadziłaby do podnoszenia przeciętnej produktywności, tym samym ułatwiając zaangażowanie w import.

Tabela 3. Geograficzne rozłożenie badanych podmiotów

Powiat	Importerzy	Nieimporterzy
Bełchatowski	3,4%	11,5%
Kutnowski	13,8%	–
Łaski	3,4%	3,8%
Miasto Łódź	37,9%	15,4%
Łódzki wschodni	3,4%	3,8%
Pabianicki	–	7,7%

² W powiecie pabianickim, tj. trzecim przyległym powiecie współtworzącym aglomerację łódzką, nie był zarejestrowany żaden z respondentów.

Pajęczański	3,4%	–
Poddębicki	3,4%	–
Piotrkowski	–	11,5%
Radomszczański	–	11,5%
Skierniewicki	6,9%	–
Tomaszowski	3,4%	11,5%
Wieluński	6,9%	7,7%
Zduńskowolski	6,9%	3,8%
Zgierski	3,4%	–
Brak odpowiedzi	3,4%	11,5%

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania.

Z kolei jeżeli chodzi o formę organizacyjną przedsiębiorstw importujących i nieimportujących występujące różnice nie są szczególnie istotne (zob. tabela 4). Najczęściej wybieraną formą organizacyjną w obu grupach była spółka z o.o., a na drugim miejscu (dla nieimporterów *ex-aequo* ze spółką cywilną) uplasowała się jednoosobowa działalność gospodarcza.

Tabela 4. Forma prawna badanych podmiotów

Forma prawna	Importerzy	Nieimporterzy
Spółka akcyjna	6,9%	3,8%
Spółka z o.o.	48,3%	34,6%
Inna (jaka?)	44,8%	61,5%
Spółka komandytowo-akcyjna	3,4%	–
Działalność gospodarcza jednoosobowa	17,2%	23,1%
Spółka cywilna	10,3%	23,1%
Spółka jawna	13,8%	11,5%
Spółdzielnia	–	3,8%

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania.

Zarówno wśród importerów, jak i eksporterów przeważały podmioty z wyłącznie polskim kapitałem. Wszystkie podmioty, które zadeklarowały przynależność do grup kapitałowych (polskiej i zagranicznych), prowadziły działalność importową. Wśród importerów znalazły się również prawie wszystkie podmioty z udziałem kapitału zagranicznego (stanowiły one 28% grupy, z czego w 22% podmiotów udział kapitału zagranicznego kształtował się na poziomie 90% i więcej). Spośród nieimporterów tylko

jeden podmiot posiadał kapitał zagraniczny. Importerzy byli zatem częściej elementami międzynarodowych sieci produkcji i dostaw – dla firm zaangażowanych w tego rodzaju powiązania handel międzynarodowy jest naturalny. Formowanie łańcuchów dostaw jest we współczesnej gospodarce coraz powszechniejsze, stąd obecność w województwie łódzkim firm o takim profilu może być poczytywana za przejaw modernizacji wzorców gospodarowania w regionie.

Ponadto żaden z podmiotów, w których strukturze własnościowej występował kapitał publiczny (Skarb Państwa lub jednostki samorządu terytorialnego) nie prowadził importu. Zależność od władzy centralnej lub lokalnej sprzyja zatem pozostawaniu poza międzynarodowymi sieciami.

Przedsiębiorstwa importujące chętniej włączały się w inne formy współpracy z podmiotami na rynku, w tym z działającymi w województwie łódzkim (zob. tabela 5). Powiązania takie posiadało ok. 76% importerów i tylko połowa nieimporterów. Najczęstszym typem współpracy było podwykonawstwo – deklarowało je blisko 60% importerów i 35% nieimporterów. Świadczy to o zaawansowanym procesie specjalizacji oraz podziału pracy, co może prowadzić do lepszej efektywności (produktywności) i konkurencyjności. Pozytywnie należy ocenić również zaangażowanie blisko 7% podmiotów importujących i prawie 4% nieimporterów we współpracę w zakresie B+R.

Tabela 5. Obszary współpracy z podmiotami w województwie łódzkim

Czy przedsiębiorstwo współpracowało w czasie minionych 5 lat z innymi podmiotami w województwie łódzkim?	Importerzy	Nieimporterzy
Tak, w zakresie podwykonawstwa	58,6%	34,6%
Tak, w zakresie obsługi biznesu (np. BPO)	17,2%	15,4%
Tak, w zakresie wspólnych zakupów	6,9%	3,8%
Tak, w zakresie wspólnej oferty handlowej	6,9%	7,7%
Tak, w zakresie wspólnej sieci dystrybucji	6,9%	11,5%
Tak, w innym zakresie (jakim?)	24,1%	11,5%
w tym: badania i rozwój	6,9%	3,8%
Nie	24,1%	50,0%

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania.

Większy nacisk importerów na działalność badawczo-rozwojową (B+R) widać także na podstawie analizy wydatków ponoszonych przez respondentów na ten cel (zob. tabela 6). Ponosi je 65% importerów i tylko 35% nieimporterów.

Tabela 6. Wydatki na badania i rozwój (B+R)

Nakłady na B+R jako procent wydatków ogółem	Importerzy	Nieimporterzy
Przedsiębiorstwo nie ponosi nakładów na B+R	34,48%	65,38%
Do 2% włącznie	34,48%	23,08%
Powyżej 2%, lecz nie więcej niż 5%	24,14%	3,85%
Powyżej 5%, lecz nie więcej niż 10%	6,90%	3,85%
Powyżej 10%	0,00%	3,85%

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania.

Zainteresowanie środkami z UE w obu grupach kształtowało się podobnie. Z unijnej pomocy finansowej skorzystało ok. 65–70% respondentów. Dominowały cele inwestycyjne, które deklarowała blisko połowa badanych, jednak ok. 15% nieimporterów i ok. 25% importerów wskazało cel związany z badaniami, wdrożeniami nowości i poprawą innowacyjności – importerzy byli zatem bardziej skłonni do działań innowacyjnych. W obu grupach wskazywano również dofinansowanie udziału w targach, promocję eksportu i szkolenia.

Warto jednak zauważyć, że firmy importujące kładły znacznie większy nacisk na udział w targach i wystawach handlowych. Tylko 10% zadeklarowało, że w nich nie uczestniczy, podczas gdy wśród nieimporterów takich podmiotów było blisko 60%. Co więcej, importerzy przeciętnie dwukrotnie częściej wskazywali, że w imprezach targowych – zarówno krajowych, jak i zagranicznych – uczestniczą w sposób regularny. Należy to ocenić szczególnie pozytywnie z tego względu, że targi i wystawy handlowe mogą służyć jako platforma wymiany wiedzy i doświadczeń, zdobywania informacji, a także budowania swojej pozycji konkurencyjnej.

Poziom umiędzynarodowienia zakupów badanych importerów był dość wysoki. Ponad 30% respondentów wskazało, że udział importowanych dóbr przekraczał 50% wartości ogółu dóbr zaopatrzeniowych wykorzystywanych w przedsiębiorstwie (zob. tabela 7). Dla blisko 40% badanych firm wskaźnik ten wynosił od 10% do 50%, a dla kolejnych 30% – mniej niż 10%.

Tabela 7. Udział importowanych surowców, półproduktów i materiałów w wydatkach na dobra zaopatrzeniowe importerów w 2012 r.

Udział	% wskazań
0%	0,0%
Do 5% włącznie	20,7%
Powyżej 5%, lecz nie więcej niż 10%	10,3%
Powyżej 10%, lecz nie więcej niż 30%	27,6%
Powyżej 30%, lecz nie więcej niż 50%	10,3%
Powyżej 50%	31,0%

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania.

Istotny był również udział importowanych dóbr inwestycyjnych w parku maszynowym badanych przedsiębiorstw. Choć w rozważanej kategorii – importerzy dóbr pośrednich i kapitałowych – wszystkie podmioty zaopatrywały się za granicą w dobra pośrednie, to już w przypadku dóbr kapitałowych sytuacja była inna. Ponad 80% importerów przyznało, że korzysta z importowanych maszyn i urządzeń, w tym blisko 40%, że ponad połowa sprzętu wykorzystywanego do produkcji pochodzi z zagranicy (zob. tabela 8).

Tabela 8. Udział importowanych maszyn i urządzeń w parku maszynowym importerów w 2012 r.

Udział:	% wskazań
0%	17,24%
do 5% włącznie	20,69%
powyżej 5%, lecz nie więcej niż 10%	20,69%
powyżej 10%, lecz nie więcej niż 30%	3,45%
powyżej 30%, lecz nie więcej niż 50%	37,93%
powyżej 50%	17,24%

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania.

Podobnie jak w przypadku dóbr zaopatrzeniowych należy to ocenić pozytywnie. Importowane maszyny i urządzenia są prawdopodobnie lepszej jakości i bardziej zaawansowane technologicznie niż krajowe, mogą zatem korzystnie wpłynąć na produktywność i konkurencyjność importerów. Wnioski te wydają się tym bardziej uprawnione, że importerzy jako główne powody poszukiwania dostawców zagranicznych wskazali „brak określonych dóbr w kraju” oraz „lepsze cechy jakościowe i/lub techniczne dóbr zagranicznych” (zob. tabela 9). Mniej istotne znaczenie miała niższa cena dóbr importowanych, co oznacza nastawienie polskich importerów przede wszystkim na poprawę jakości, a nie cenową walkę konkurencyjną. Taka strategia wydaje się słuszna, gdyż w warunkach globalizacji i nasilonej walki o klienta w ten sposób można budować długoterminową konkurencyjność. Walka cenowa z tanimi producentami, na przykład azjatyckimi, nie jest efektywna długoterminowo.

Tabela 9. Znaczenie wybranych motywów podejmowania działalności importowej

Motyw	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	10,3%	0,0%	6,9%	13,8%	67,0%	1,03
Niższa cena dóbr zagranicznych	10,3%	10,3%	31,0%	20,7%	27,6%	0,35
Lepsze cechy jakościowe i/lub techniczne dóbr zagranicznych	3,4%	6,9%	17,2%	24,1%	48,3%	0,84
Lepsze warunki dostaw	10,3%	17,2%	34,5%	24,1%	13,8%	0,11
Zalecenie/nakaz jednostki nadrzędnej lub kluczowego partnera	65,5%	6,9%	6,9%	13,8%	6,9%	-0,86

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania.

Tezę o przeciętnie wyższej jakości dóbr importowanych zdaje się potwierdzać także analiza kierunków importu. Przeważająca większość importerów zaopatrywała się w Niemczech (72%), a blisko połowa – na rynku włoskim (zob. tabela 10). Istotnymi rynkami były także: Austria, Francja, Wielka Brytania, USA i Holandia. Pozostałe odpowiedzi respondentów również skupiały się wokół rozwiniętych krajów europejskich: Szwecji, Szwajcarii i Belgii. Pojedynczy importerzy wskazywali kraje środkowoeuropejskie (Czechy, Słowację, Węgry), a także rynki odległe, takie jak: Chiny, Indie i Japonia. Warto podkreślić, że kraje, z których importowano dobra inwestycyjne i zaopatrzeniowe, są w większości rozwinięte i bardziej zaawansowane technologicznie niż Polska, można zatem spodziewać się bezpośredniej poprawy konkurencyjności importerów, a także wystąpienia efektu uczenia się na skutek styczności z bardziej zaawansowanymi technicznie rozwiązaniami.

Tabela 10. Główne rynki importowe przedsiębiorstw z województwa łódzkiego

Główne rynki importowe	% badanych
Niemcy	72,4%
Włochy	48,3%
Austria	17,2%
Francja	13,8%
Wielka Brytania	13,8%
Holandia	10,3%
USA	10,3%

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania.

Pozytywną tendencją jest utrzymanie stabilnej liczby (62% wskazań) lub wzrost liczby (35% wskazań) rynków zaopatrzeniowych w okresie ostatnich 5 lat. Zaledwie jeden podmiot przyznał, że w jego przypadku liczba kierunków zmniejszyła się. Może to świadczyć o tym, że strategia importu dóbr zaopatrzeniowych i kapitałowych jest na tyle skuteczna, że zachęca przedsiębiorstwa do dalszej ekspansji.

Większość z dotychczas wykazywanych przewag importerów nad nieimporterami może być postrzegana zarówno jako przesłanka świadcząca o pozytywnych efektach uczenia się, jak i dowód na to, że to lepsze firmy angażują się w wymianę międzynarodową (świadczy zatem o samoselekcji). Ustalono bowiem, że importerzy mają przeciętnie wyższą produktywność pracy, działają w branżach bardziej uzależnionych od zaawansowanych technologii, częściej współpracują w regionie i przeznaczają większe sumy na działalność badawczo-rozwojową. Wszystkie te cechy mogą być zarówno przyczyną, jak i następstwem zaangażowania w import, a także jednym i drugim jednocześnie.

Dotychczas prezentowane wyniki badania pozwalają jedynie pośrednio wykazać możliwość wystąpienia efektu uczenia się. Przykładowo informacja o tym, że większość importerów wybrała zagraniczne dostawy dóbr pośrednich i kapitałowych z uwagi na poszukiwanie wyższej jakości, lepszej technologii lub wariantów dóbr w ogóle niedostępnych na rynku krajowym, może świadczyć o dużym potencjale podnoszenia

konkurencyjności i efektywności w wyniku takiego importu. Ponadto fakt, że źródłem pochodzenia dostarczanych na łódzki rynek dóbr zaopatrzeniowych są kraje rozwinięte (najczęściej gospodarki UE), także wskazuje na istotną rolę LBI. W badaniu ankietowym podjęto jednak także próbę bezpośredniego zapytania o następstwa zaangażowania w import.

Skutki działalności importowej dla funkcjonowania podmiotów należy ocenić pozytywnie, choć występują one tylko w przypadku części przedsiębiorstw. 72% respondentów przyznało, że na skutek dokonywania zakupów zagranicznych możliwe było wprowadzenie zmian w technologii produkcji, a 76% rozszerzyło asortyment wytwarzanych dóbr. Blisko połowa importerów wprowadziła zmiany organizacyjne, 38% zatrudniło lepiej wykwalifikowanych pracowników na szczeblu produkcyjnym, a 27% – kierowniczym (zob. tabela 11).

Tabela 11. Efekty działalności importowej

Czy w związku z działalnością importową przedsiębiorstwo...	Tak	Nie
wprowadziło zmiany w technologii produkcji?	72,4%	27,6%
wprowadziło zmiany organizacyjne?	44,8%	55,2%
zatrudniło na szczeblu kierowniczym nowych pracowników o wyższych kwalifikacjach?	27,6%	72,4%
zatrudniło na szczeblu produkcyjnym nowych pracowników o wyższych kwalifikacjach?	37,9%	62,1%
rozszerzyło asortyment produkcji?	75,9%	24,1%
ograniczyło asortyment produkcji?	0,0%	100,0%
zrezygnowało z części dostawców krajowych?	27,6%	72,4%
mogło samodzielnie wykonywać część nabywanych wcześniej dóbr inwestycyjnych lub zaopatrzeniowych?	27,6%	72,4%

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania.

Co ważne, respondenci uznali większość opisywanych w literaturze trudności i barier rozwoju importu za mało lub zupełnie nieistotne. Za najważniejsze problemy uznano „ryzyko kursowe i koszty wymiany walut”, „koszty transportu” oraz „bariery administracyjne”, jednak ich znaczenie (jako trudności) oceniono na średnim poziomie. Może to sugerować, że korzyści płynące z zaangażowania importowego są dla przedsiębiorstw na tyle znaczące, że w porównaniu z nimi bariery nie stanowią istotnego utrudnienia.

Ze wskazanymi przez importerów głównymi utrudnieniami wiązały się natomiast wskazówki w zakresie pożądanej pomocy ze strony państwa. To, czego przedsiębiorstwa oczekują, to przede wszystkim uproszczenie przepisów i zmniejszenie biurokracji, stabilizacja kursu walutowego (np. poprzez wejście do strefy euro), a także lepszy dostęp do informacji o rynkach zagranicznych. Zaledwie dwie firmy uznały, że potrzebne są rozwiązania finansowe (dotacje do zakupu, ułatwienia finansowo-prawne). Blisko 70% badanych podmiotów uważa, że działalność importowa w ogóle nie powinna być wspierana przez państwo.

Warto zauważyć, że w miarę znoszenia barier dla rozpoczęcia działalności importowej zjawisko samoselekcji będzie także traciło na znaczeniu, ponieważ będzie się obniżał minimalny próg wymagań wobec przedsiębiorstwa importowego. W ten sposób pozytywne efekty uczenia się będą dostępne dla jak największej liczby przedsiębiorstw.

Podsumowanie

Światowe badania nad internacjonalizacją wykazały, że podmioty operujące na skalę międzynarodową zwykle są bardziej wydajne niż przedsiębiorstwa ograniczające się do rynku krajowego. Wiele z tych analiz dotyczyło również importu dóbr pośrednich i kapitałowych. Ponadto rozważania prowadzone w obrębie NNTT (i nie tylko) prowadzą do wniosku, mocno osadzonego w teorii, że importerzy tego rodzaju powinni podlegać podobnym prawidłowościom co eksporterzy. Jednak chociaż samoselekcja wśród importerów bywa regularnie stwierdzana, to dowiedzenie efektów uczenia się przez import przysparza ekonomistom więcej problemu. Niniejszy tekst przedstawia wyniki badania ankietowego, w którym podjęto próbę wykazania po pierwsze, że importerzy istotnie posiadają wiele przewag nad nieimporterami, a po drugie, że choć samoselekcja może wydawać się nawet dominującą relacją między efektywnością a zaangażowaniem w import, to jednak istnieją przesłanki na rzecz hipotezy LBI.

Wyniki badania pokazują, że importerzy w województwie łódzkim są przeciętnie bardziej wydajni w zakresie produktywności pracy, koncentrują się mocniej na przemysłach związanych z bardziej zaawansowanymi technologiami, charakteryzują się większym zaangażowaniem w międzynarodowy podział pracy w postaci sieci produkcyjnych oraz silniej angażują się we współpracę w regionie. Przeznaczają także większe środki na działalność badawczo-rozwojową oraz mocniej angażują się w imprezy wystawiennicze. Dowodzi to ich lepszego indywidualnego rozwoju ekonomicznego i bardziej nowoczesnych wzorców gospodarowania, a także większej otwartości w kontaktach z otoczeniem biznesowym. Ponadto w regionie łódzkim importerzy skupiają się głównie w samej aglomeracji łódzkiej, i tym samym stanowią trzon firm województwa. Wszystkie te cechy pokazują wyższość importerów dóbr pośrednich i kapitałowych nad regionalnymi konkurentami na rynku krajowym.

Jednocześnie najczęściej deklarowanym przez importerów motywem do przestawienia się na zagraniczne dostawy była konieczność poszukiwania dóbr niedostępnych na rynku polskim lub takich, których polskie substytuty są mniej zaawansowane technologicznie lub gorszej jakości. Rzadko kierowano się motywami cenowymi. Pokazuje to dominację projakościowego nastawienia do importu, co stawia uczenie się w pewnym sensie w randze celu działalności międzynarodowej przedsiębiorstwa.

Co więcej, trzy czwarte przedsiębiorców zapytanych o zmiany wprowadzone w ich organizacjach pod wpływem importu wskazywało wprowadzenie nowych technologii. Równie często efektem importu było rozszerzenie asortymentu. To pokazuje, że importerzy z województwa łódzkiego wykorzystywali import do ekspansji na rynki nowych produktów. Samoselekcja być może jest zatem dominującym aspektem relacji między efektywnością firmy i jej międzynarodowymi operacjami, ale w oparciu o uzyskane wyniki można przyjąć, że w przypadku województwa łódzkiego efekt LBI także mógł mieć wpływ na rozwój importerów dóbr pośrednich i kapitałowych.

Bibliografia

- Bernard A.B., Jensen J.B (1997), *Exceptional Exporter Performance: Cause, Effect or Both?*, NBER Working Paper No. 6272, NBER, Cambridge, MA.
- Bøler E.A., Moxnes A., Ulltveit-Moe K.H. (2012), *Why trade policy matters for firms' R&D investment*, Vox Column, 18 July 2012, VoxEU.org [5 marca 2014 r.].
- Chari A. Henry P.B. (2014), *Learning From the Doers: Developing Country Lessons for Advanced Economy Growth*, NBER Working Paper No. 19934, NBER, Cambridge, MA.
- Feng L., Li Z., Swenson D.L. (2012), *The Connection between Imported Intermediate Inputs and Exports: Evidence from Chinese Firms*, NBER Working Paper No. 18260, NBER, Cambridge, MA.
- Goldberg P.K., Khandelwal A., Pavcnik N., Topalova P. (2008), *Imported Intermediate Inputs and Domestic Product Growth: Evidence from India*, NBER Working Paper No. 14416, NBER, Cambridge, MA.
- Gopinath G., Neiman B. (2011), *Trade Adjustment and Productivity in Large Crises*, NBER Working Paper No. 16958, NBER, Cambridge, MA.
- Hagemejer J., Kolasa M. (2008), *Internationalization and economic performance of enterprises: evidence from firm-level data*, National Bank of Poland Working Papers 51, National Bank of Poland, Warszawa.
- Lawrence R.Z., Weinstein D.E. (1999), *Trade and Growth: Import-Led or Export-Led? Evidence from Japan and Korea*, NBER Working Paper No. 7264, NBER, Cambridge, MA.
- Lee J.-W. (1994), *Capital Goods Imports and Long-Run Growth*, NBER Working Paper No. 4725, NBER, Cambridge, MA.
- MacGarvie M. (2006), *Do Firms Learn From International Trade?*, The Review of Economics and Statistics, 88 (1), s. 46–60.
- McCann F. (2009), *Importing, exporting and productivity in Irish manufacturing*, UCD Centre for Economic Research Working Paper 09 22, University College Dublin School of Economics, Dublin.
- Melitz M.J. (2003), *The Impact of Trade on Intra-industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity*, Econometrica, Vol. 71, No. 6, s. 1695–1725.
- Melitz M.J., Ottaviano G. (2008), *Market Size, Trade, and Productivity*, Review of Economic Studies, Vol. 75, s. 295–316.
- Melitz M.J., Redding S.J. (2012), *Heterogeneous Firms and Trade*, NBER Working Paper No. 18652, NBER, Cambridge, MA.
- Smeets V., Warzyński F. (2010), *Learning by Exporting, Importing or Both? Estimating productivity with multi-product firms, pricing heterogeneity and the role of international trade*, Aarhus University Working Paper 10–13, Aarhus.
- Vogel A., Wagner J. (2008), *Higher Productivity in Importing German Manufacturing Firms: Self-selection, Learning from Importing, or Both?*, University of Lüneburg Working Paper Series in Economics No. 106, Lüneburg.

Streszczenie

Artykuł koncentruje się na problemie wpływu importu dóbr pośrednich i kapitałowych na wydajność przedsiębiorstw przemysłowych z województwa łódzkiego. W pierwszej części przedstawiony został teoretyczny zarys Nowej Nowej Teorii Handlu – w kontekście relacji między produktywnością firmy a jej zaangażowaniem w import. Jednym z elementów jest koncepcja uczenia się przez import (LBI). W drugiej części przedstawiono wyniki badania ankietowego CAWI, które dotyczyło efektywności gospodarczej importerów zaopatrzeniowych i inwestycyjnych z regionu łódzkiego oraz możliwości uczenia się przez te firmy. Stwierdzono, że istnieją przesłanki świadczące o dobrych perspektywach dla wystąpienia efektu LBI.

Summary

Import of intermediate and capital goods and learning perspectives for manufacturing enterprises from Lodz voivodeship

The article focuses on import of intermediate and capital goods and its impact on economic performance of manufacturing enterprises from Lodz Voivodeship. The first section outlines the New New Trade Theory postulates about relation between firm's productivity and its engagement in import. One of them is learning-by-importing hypothesis (LBI). The second section presents results of CAWI research, which applied to economic efficiency of intermediate and capital goods importers from Lodz region and their ability to learn. Those results indicate premises for good perspectives for the occurrence of LBI effect.

Słowa kluczowe: produktywność, województwo łódzkie, dobra pośrednie, dobra kapitałowe, learning-by-importing

Key words: productivity, Lodz Voivodeship, intermediate goods, capital goods, learning-by-importing

JEL: D22, F14, F23