

PIOTR GABRIELCZAK

TOMASZ SERWACH

Uniwersytet Łódzki

**SPECYFIKA PODMIOTÓW ZAANGAŻOWANYCH
W HANDEL ZAGRANICZNY
(NA PRZYKŁADZIE PRZEDSIĘBIORSTW
Z WOJEWÓDZTWA ŁÓDZKIEGO)***

Streszczenie

Z literatury teoretycznej i empirycznej wynika, że przedsiębiorstwa zaangażowane w handel międzynarodowy różnią się od tych podmiotów, które działają jedynie na rynku rodzimym. W artykule podjęto próbę określenia wyróżników uczestników handlu z województwa łódzkiego. Mimo że otrzymano wyniki zbieżne z teorią i licznymi pracami empirycznymi, okazało się, iż importerzy (w tym ci, którzy prowadzą także jednocześnie eksport) cechują się niższą produktywnością pracy niż podmioty nieaktywne na rynkach zagranicznych. W artykule podano potencjalne przyczyny takiego paradoksu.

Słowa kluczowe: handel międzynarodowy, produktywność, przedsiębiorstwo

Wprowadzenie

Uzyskanie przez badaczy dostępu do danych statystycznych na poziomie mikroekonomicznym skutkowało między innymi falą zainteresowania specyfiką przedsiębiorstw uczestniczących w wymianie międzynarodowej. Jak bowiem zaob-

* Tekst powstał w ramach pracy nad projektem badawczym *Wpływ produktywności na aktywność międzynarodową przedsiębiorstw z województwa łódzkiego*, finansowanym ze środków Narodowego Centrum Nauki w Krakowie (umowa: 3812/B/H03/2011/40).

serwowano, w wielu krajach jedynie część podmiotów gospodarczych eksportuje bądź importuje, co jest sprzeczne z nową teorią handlu (*New Trade Theory*) z lat 80. XX wieku, sugerującą zaangażowanie w handel wszystkich uczestników branży¹. Przykładowo, w USA w 2002 roku tylko 18% przedsiębiorstw uczestniczyło w eksporcie². Nawet w branżach postrzeganych jako obszar amerykańskiej przewagi komparatywnej co najwyżej dwa podmioty na pięć wysyłały swoje produkty za granicę (38% przedsiębiorstw, maksimum odnotowano w przypadku produktów komputerowych i elektronicznych oraz urządzeń elektrycznych). Podobne tendencje potwierdziły liczne analizy empiryczne na podstawie danych z innych państw³.

1. Kwestia zróżnicowania przedsiębiorstw w badaniach nad eksportem

W takich okolicznościach zasadne jest pytanie o wyróżniki podmiotów uczestniczących w handlu. Badania wykazały, że podmioty te są większe (zarówno pod względem zatrudnienia, jak i sprzedaży), bardziej produktywne (niezależnie od miernika, tj. produktywności pracy bądź TFP) i kapitałochłonne, intensywniej wykorzystujące wykwalifikowaną siłę roboczą i oferujące wyższe płace niż przedsiębiorstwa obsługujące jedynie rynek krajowy⁴. Ponieważ uznano, że główne znaczenie ma związek między handlem a produktywnością, sformułowano dwie hipotezy wyjaśniające tę relację:

- samoselekcję (*self-selection*) – przedsiębiorstwa bardziej produktywne dokonują ekspansji zagranicznej⁵,
- uczenie się przez eksport (*learning by exporting*) – przedsiębiorstwa podejmujące ekspansję międzynarodową zwiększają swoją produktywność⁶.

¹ Wnioski takie można sformułować na podstawie m.in. modeli Krugmana (1979), Krugmana (1980) oraz Krugmana i Helpmana (1985).

² A.B. Bernard, J.B. Jensen, S.J. Redding, P.K. Schott, *Firms in International Trade*, NBER Working Paper 2007, No. 13054, s. 3–4.

³ Zob. np. T. Mayer, G.I. Ottaviano, *The Happy Few: the Internationalisation of European Firms*, Bruegel Blueprints Series, No. 12, Brussels 2008, s. 12.

⁴ A.B. Bernard, J.B. Jensen, S.J. Redding, P.K. Schott, *op.cit.*, s. 4–5.

⁵ Zob. m.in. M.J. Melitz, *The Impact of Trade on Intra-industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity*, „Econometrica” 2003, Vol. 71, No. 6, s. 1695–1725; A.B. Bernard, J. Eaton, J.B. Jensen, S. Kortum, *Plants and Productivity in International Trade*, „American Economic Review” 2003, Vol. 93, No. 4, s. 1268–1290.

⁶ Zob. m.in. S.R. Yeaple, *A Simple Model of Firm Heterogeneity, International Trade, and Wages*, „Journal of International Economics” 2005, Vol. 65, s. 1–20.

Próby nadania tym hipotezom podstaw teoretycznych doprowadziły do powstania tak zwanej nowej teorii handlu (*New New Trade Theory*), w dużej mierze opartej na koncepcjach wywodzących się jeszcze z lat 80. XX wieku⁷. W literaturze popularność zdobył alternatywny termin: „teorie handlu z heterogenicznymi przedsiębiorstwami”. Krytyka tego nurtu, próbującego powiązać aktywność międzynarodową podmiotów gospodarczych z tylko jednym czynnikiem (produktywnością), skutkowałą między innymi pojawieniem się tak zwanej drugiej generacji modeli handlu z heterogenicznymi przedsiębiorstwami. W rezultacie badacze podali kolejne cechy przedsiębiorstw uczestniczących w wymianie z zagranicą – wysoką (na tle podmiotów nieaktywnych w handlu) jakość produktów⁸ i ich unikatowość⁹, a także wysoki poziom płynności finansowej, w tym dostęp do finansowania zewnętrznego¹⁰.

W polskich warunkach prowadzenie porównywalnych badań jest utrudnione z uwagi na niewielką dostępność danych¹¹. Niemniej wydaje się, że zawężenie zakresu cech branż pod uwagę przy analizie eksporterów, importerów i podmiotów działających jedynie na polskim rynku nie powinno stwarzać większych problemów. Wynika to z faktu, że wiele wyróżników przedsiębiorstw uczestniczących w handlu jest pozytywnie skorelowanych z produktywnością. Przykładowo, efektywniejsze podmioty są niemal z definicji większe (gdyż dzięki przewadze kosztowej osiągają wyższy udział w rynku), mają łatwiejszy dostęp do finansowania zewnętrznego (gdyż osiągają wyższe zyski, a ich aparat produkcyjny jest nowocześniejszy i może być zabezpieczeniem kredytu) oraz oferują produkty wyższej jakości (gdyż ich wytwarzanie wymaga zastosowania bardziej

⁷ Praca M.J. Melitza z 2003 r. oparta jest na sposobie modelowania wprowadzonym przez P. Krugmana w 1980 r. z uwzględnieniem dodatkowo zróżnicowania przedsiębiorstw pod względem produktywności.

⁸ J.C. Hallak, J. Sivadasan, *Firms' Exporting Behavior under Quality Constraints*, NBER Working Paper 2009, No. 14928.

⁹ T.J. Holmes, J.J. Stevens, *An Alternative Theory of the Plant Size Distribution with an Application to Trade*, NBER Working Paper 2010, No. 15957.

¹⁰ K. Manova, *Credit Constraints, Heterogeneous Firms, and International Trade*, Stanford University 2012, mimeo.

¹¹ Prace empiryczne dotyczące handlu międzynarodowego na poziomie mikro są w Polsce rzadkością. Do wyjątków należą J. Hagemeyer, *Czynniki wpływające na decyzję przedsiębiorstw o eksporcie. Analiza danych mikroekonomicznych*, „Bank i Kredyt” 2006, vol. 37, nr 7, s. 30–43; J. Hagemeyer, M. Kolasa, *Internationalization and Economic Performance of Enterprises: Evidence from Firm-Level Data*, NBP Working Paper 2008, No. 51; A. Cieślak, J. Michałek, A. Michałek, *Determinanty działalności eksportowej polskich przedsiębiorstw*, „Gospodarka Narodowa” 2012, vol. XXI, nr 7–8.

zaawansowanych technologicznie, czyli bardziej produktywnych maszyn, urządzeń i metod).

2. Badanie własne

W celu porównania firm z województwa łódzkiego autorzy artykułu porównali wybrane cechy przedsiębiorstw eksportujących, importujących i nieangażujących się w żadną działalność międzynarodową. Najpierw porównano wszystkie firmy eksportujące z nieeksportującymi, bez względu na status importera, następnie wszystkich importerów z firmami niebędącymi importerami, nie zważając na status eksportowy. Na koniec dokonano porównania z uwzględnieniem wszystkich czterech kategorii krzyżowych. Przedsiębiorstwa analizowano pod kątem kapitału własnego, wartości sprzedaży, zatrudnienia, wielkości środków trwałych, zużycia materiałów i energii, wartości inwestycji długoterminowych oraz produktywności pracy, uznając te kategorie za główne dla zobrazowania specyfiki różnych grup podmiotów. Analizowano średnie wartości tych cech w każdej z wyodrębnionych grup, wyliczając procentową premię, jaką notowały przedsiębiorstwa działające na skalę międzynarodową w stosunku do poziomu danej cechy w przedsiębiorstwach niezaangażowanych w eksport lub import. Uzyskane wyniki przedstawiono w tabeli 1.

Jak wynika z przedstawionych rezultatów, w większości kategorii przedsiębiorstwa działające na skalę międzynarodową osiągały dodatnią premię w porównaniu z jednostkami operującymi wyłącznie na rynku krajowym. Warto zauważyć, że największe premie odnotowano w firmach jednocześnie eksportujących i importujących, zatem najsilniej zaangażowanych w wymianę z zagranicą. Największą przewagę zaobserwowano w przypadku kapitału własnego, środków trwałych oraz zużycia materiałów i energii. Wskazywałoby to na fakt, że działalność eksportowa lub importowa wiąże się z podwyższoną kapitałochłonnością. Jest to wniosek zgodny z teorią, ponieważ jeśli firmy eksportujące lub importujące miałyby być bardziej produktywne, powinny stosować nowocześniejsze technologie. Te zaś są najczęściej kapitałochłonne. To tłumaczyłoby wyższy kapitał własny, większą wartość środków trwałych, a także większy wymiar inwestycji długoterminowych.

Jedynie podwyższone zużycie materiałów i energii może budzić wątpliwości, gdyż należałoby raczej oczekiwać, że nowoczesne technologie będą bardziej

Tabela 1. Porównanie wybranych cech przedsiębiorstw z podziałem na typ ich działalności międzynarodowej

Lp.	Cecha	Eksport		Import		Internacjonalizacja			
		tak	nie	tak	nie	eksport i import	jedynie eksport	jedynie import	brak
1.	Kapitał własny (w mln zł)	35,63	5,34	33,36	4,48	39,95	9,39	17,09	4,31
2.	Premia (%)	567,0	–	644,0	–	827,1	118,0	296,7	–
3.	Sprzedaż (w mln zł)	112,17	58,09	103,28	60,13	112,74	106,31	66,14	56,41
4.	Premia (%)	93,0	–	71,8	–	99,9	88,5	17,3	–
5.	Zatrudnienie (w os.)	147,39	78,95	153,24	69,83	162,61	69,27	120,45	69,91
6.	Premia (%)	86,7	–	119,5	–	132,6	–0,9	72,3	–
7.	Środki trwałe (w mln zł)	18,65	3,33	17,33	3,05	21,26	4,93	7,35	2,97
8.	Premia (%)	459,1	–	468,0	–	615,9	66,2	147,5	–
9.	Zużycie materiałów i energii (w mln zł)	61,92	5,06	57,23	4,10	69,85	18,95	24,40	3,54
10.	Premia (%)	1124,4	–	1295,7	–	1872,4	435,0	588,9	–
11.	Inwestycje długoterminowe (w mln zł)	3,84	1,61	3,26	1,69	3,60	5,55	2,30	1,54
12.	Premia (%)	137,8	–	92,5	–	133,5	259,4	49,0	–
13.	Produktywność pracy (w tys. zł na os.)	761,04	735,78	673,98	861,09	693,32	1534,72	549,11	806,89
14.	Premia (%)	3,4	–	–21,7	–	–14,1	90,2	–31,9	–

Źródło: opracowanie własne.

proekologiczne. Należy jednak zauważyć, że nowoczesne technologie często prowadzą do wzrostu automatyzacji przedsiębiorstw, co powoduje jednostkowy wzrost zużycia energii oraz pewnych dodatkowych, niewykorzystywanych przed zmianą technologii materiałów, koniecznych do utrzymania linii produkcyjnych w ruchu. Na to wszystko nakłada się także nawet prawie dwukrotnie większa sprzedaż, co oczywiście wpływa się na wzrost globalnego zużycia materiałów i energii w przedsiębiorstwie.

W kontekście nowocześniejszych technologii i wzrostu kapitałochłonności niespodzianką są wyniki dotyczące zatrudnienia i produktywności pracy. Okazało się bowiem, że firmy importujące oraz eksportujące i importujące jednocześnie, mają przeciętnie znacznie wyższe zatrudnienie, a firmy eksportujące charaktery-

zują się zatrudnieniem porównywalnym z firmami działającymi w kraju. Oznacza to zatem, że firmy internacjonalizujące działalność są na ogół większe. Nie zawsze oznacza to jednak proporcjonalnie lepsze wyniki. Wprawdzie firmy działające na rynku międzynarodowym miały, jak wspomniano, wyższą sprzedaż, to jednak produktywność pracy nie zawsze była wyższa niż w firmach ograniczających się do rynku krajowego.

Wyższą produktywność miały jedynie firmy eksportujące, przy czym przedsiębiorstwa eksportowo-importowe charakteryzowały się nawet niższą produktywnością pracy niż podmioty niehandlujące z zagranicą, ale firmy tylko eksportujące miały produktywność zdecydowanie najwyższą. Najniższą produktywnością pracy i jednocześnie drugim pod względem wielkości przeciętnym zatrudnieniem charakteryzowały się firmy tylko importujące. Ostatecznie import okazał się czynnikiem współwystępującym z niższą produktywnością. Choć w nowej teorii handlu skupiono się na pozytywnej korelacji eksportu z produktywnością, nieliczne modele zaliczane do tego nurtu sugerują wysoką efektywność również importerów¹². Uzyskane wyniki należy zatem uznać za rozbieżne z teorią i zaskakujące w jej kontekście.

3. Potencjalne przyczyny rozbieżności obserwacji ze współczesną teorią handlu

Paradoksalne wyniki badania wymagają wyjaśnienia. W tej części artykułu zaprezentowano potencjalne przyczyny niezgodności obserwacji z wnioskami teoretycznymi. Należy podkreślić, że są to jedynie przypuszczenia – z uwagi na niską dostępność danych statystycznych nie przedstawiono ostatecznego wyjaśnienia owej niezgodności. Objasnienie zaobserwowanej niespójności między

¹² M. Gibson i T. Graciano zaprezentowali model, w którym decyzja o imporcie przedsiębiorstwa zależy od produktywności – jedynie wysoce wydajne podmioty skłaniają się ku importowi. F. Serti i C. Tomasi zauważyli, że najbardziej efektywnymi przedsiębiorstwami są te, które jednocześnie eksportują i importują. Z kolei D. Castellani, F. Serti i C. Tomasi podtrzymali ten wniosek na podstawie analizy włoskich przedsiębiorstw przemysłowych, a ponadto zaobserwowali, że przedsiębiorstwa jedynie importujące są bardziej produktywnie od tych, które jedynie eksportują. Por. M. Gibson, T. Graciano, *Trade Models with Heterogeneous Firms: What About Importing?*, MPRA Paper 2011, No. 33084; F. Serti, C. Tomasi, *Firm Heterogeneity: Do Destinations of Exports and Origins of Imports Matter?*, LEM Papers Series 2008/14; D. Castellani, F. Serti, C. Tomasi, *Firms in International Trade: Importers and Exporters Heterogeneity in the Italian Manufacturing Industry*, LEM Papers Series, 2008/04.

empirią i teorią wymaga zatem dalszych badań, możliwych do przeprowadzenia, jeżeli dostęp do materiału statystycznego będzie szerszy.

Jedną z przyczyn paradoksalnego stanu rzeczy może być zaangażowanie przedsiębiorstw z województwa łódzkiego w funkcjonowanie międzynarodowych sieci produkcyjnych (jako filie bądź oddziały przedsiębiorstw międzynarodowych lub niezależne przedsiębiorstwa współpracujące z zagranicznymi kontrahentami). Odnosi się to zwłaszcza do jednoczesnych eksporterów i importerów. Możliwe jest wówczas, że podmiot zagraniczny podejmuje współpracę z przedsiębiorstwem z województwa łódzkiego, które choć jest mało produktywne, to ma wiele innych atutów, na przykład elastyczność współpracy, terminowość dostaw (lub wykonywania innych prac) czy lojalność (traktowana jako m.in. zachowywanie tajemnicy o technikach produkcyjnych i organizacyjnych stosowanych przez zleceniodawcę). W przypadku jednostek powiązanych kapitałowo z podmiotami zagranicznymi niska sprzedaż (nominalna) na zatrudnionego może wynikać także z redukcji marży¹³.

W przedstawionym wyjaśnieniu można pominąć założenie o silnym zaangażowaniu podmiotów z regionu łódzkiego w pionowo zintegrowane łańcuchy dostaw i przyjąć, że znaczny odsetek firm z województwa, które decydują się na internacjonalizację działalności, nie ma przewagi produktywności nad konkurentami. O podjęciu działalności międzynarodowej, zwłaszcza importu, zdecydowałyby zatem inne cechy firm. Takie wyjaśnienie popierałoby krytyków nowej teorii handlu, którzy podkreślają, że przedsiębiorstw nie można rozważać wyłącznie w kontekście jednego czynnika – produktywności. Jest to jednak tylko propozycja wyjaśnienia i należy podkreślić, że uzyskane wyniki w żadnym razie nie powinny być traktowane jako próba falsyfikacji nowej teorii handlu.

Innym wyjaśnieniem zaobserwowanej rozbieżności jest inercja zatrudnienia. Możliwe jest, że podmioty zaangażowane w import wcześniej dokonały określonych inwestycji w oczekiwaniu na znaczne korzyści (np. wysoką sprzedaż). W ślad za tymi inwestycjami zwiększało się w tych przedsiębiorstwach zatrudnienie. Spowodowany kryzysem gospodarczym spadek chłonności rynku i pogarszające się perspektywy gospodarcze skutkowały niższą sprzedażą od oczekiwanej oraz brakiem możliwości znacznej redukcji liczby pracowników. Redukcja ta oznacza-

¹³ Zgodnie z teorią jednostki podejmują integrację wertykalną m.in. w celu poprawy swojej konkurencyjności cenowej przez eliminację narzutu na koszt krańcowy pobieranego przez dostawcę. W kontekście internacjonalizacji podmiotów z województwa łódzkiego byłoby to zatem eliminowanie (lub zmniejszanie) przez jednostki zagraniczne marży nakładanej przez przedsiębiorstwa eksportowo-importowe z tego regionu.

łaby bowiem wycofanie się z przyjętych planów. Wydaje się, że po zakończeniu fazy najsilniejszego przestoju gospodarczego optymizm przedsiębiorców może być na tyle wysoki, by chcieli przeczekać i utrzymać sztywny poziom czynników produkcji. Scenariusz taki potwierdza wysoka premia importerów za wielkość kapitału własnego i środki trwałe. W takiej sytuacji wystąpił przerost zatrudnienia (w stosunku do osiąganego sprzedaży), co odzwierciedla także niska produktywność pracy.

Podsumowanie

Współczesna teoria handlu w większym stopniu koncentruje się na mikroekonomicznych podstawach wymiany międzynarodowej. Jedną z głównych współczesnych koncepcji jest tak zwana nowa teoria handlu, która postuluje związek między wyższą produktywnością i wejściem na rynki zagraniczne, głównie przez eksport, choć światowe badania zdają się potwierdzać ten sam związek w przypadku importu.

Przeprowadzone w województwie łódzkim porównanie przedsiębiorstw rozszerzających swoją działalność na rynki zagraniczne przez handel i tych ograniczających się do rynku krajowego wykazało, że firmy o międzynarodowym zasięgu charakteryzują się wyższym poziomem sprzedaży, inwestycji długoterminowych, środków trwałych, kapitału własnego oraz zużycia materiałów i energii elektrycznej. Świadczy to o nowocześniejszych, bardziej kapitałochłonnych technologiach, co wydaje się sygnalizować przewagę konkurencyjną tych przedsiębiorstw. Mają one też najczęściej wyższe zatrudnienie, są zatem większe. W firmach importujących jest ono jednak nieproporcjonalnie duże, czyli nadwyżka zatrudnienia jest większa niż nadwyżka sprzedaży. Okazuje się zatem, że firmy importujące i importowo-eksportowe cechują się niższą produktywnością pracy, co nie jest zgodne z teorią. W rozważaniach przedstawiono potencjalne wyjaśnienia tego fenomenu, jednak z uwagi na brak danych nie zostały one zweryfikowane. Są zatem tylko propozycjami i powinny inspirować przyszłe badania.

Literatura

- Bernard A.B., Eaton J., Jensen J.B., Kortum S., *Plants and Productivity in International Trade*, „American Economic Review” 2003, Vol. 93, No. 4.
- Bernard A.B., Jensen J.B., Redding S.J., Schott P.K., *Firms in International Trade*, NBER Working Paper 2007, No. 13054.
- Castellani D., Serti F., Tomasi C., *Firms in International Trade: Importers and Exporters Heterogeneity in the Italian Manufacturing Industry*, LEM Papers Series, 2008/04.
- Cieślak A., Michałek J., Michałek A., *Determinanty działalności eksportowej polskich przedsiębiorstw*, „Gospodarka Narodowa” 2012, vol. XXI, nr 7–8.
- Gibson M., Graciano T., *Trade Models with Heterogeneous Firms: What About Importing?*, MPRA Paper 2011, No. 33084.
- Hagemeyer J., *Czynniki wpływające na decyzję przedsiębiorstw o eksporcie. Analiza danych mikroekonomicznych*, „Bank i Kredyt” 2006, vol. 37, nr 7.
- Hagemeyer J., Kolasa M., *Internationalization and Economic Performance of Enterprises: Evidence from Firm-Level Data*, NBP Working Paper 2008, No. 51.
- Hallak J.C., Sivadasan J., *Firms' Exporting Behavior under Quality Constraints*, NBER Working Paper 2009, No. 14928.
- Holmes T.J., Stevens J.J., *An Alternative Theory of the Plant Size Distribution with an Application to Trade*, NBER Working Paper 2010, No. 15957.
- Manova K., *Credit Constraints, Heterogeneous Firms, and International Trade*, Stanford University 2012, mimeo.
- Mayer T., Ottaviano G.I., *The Happy Few: the Internationalisation of European Firms*, Bruegel Blueprints Series, No. 12, Brussels 2008.
- Melitz M.J., *The Impact of Trade on Intra-industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity*, „Econometrica” 2003, Vol. 71, No. 6.
- Serti F., Tomasi C., *Firm Heterogeneity: Do Destinations of Exports and Origins of Imports Matter?*, LEM Papers Series 2008/14 .
- Yeaple S.R., *A Simple Model of Firm Heterogeneity, International Trade, and Wages*, „Journal of International Economics” 2005, Vol. 65.

**SPECIFICITY OF FIRMS ENGAGED IN INTERNATIONAL TRADE
– ŁÓDŹ VOIVODESHIP CASE**

Summary

Theoretical and empirical literature indicates, that enterprises engaged in international trade significantly differ from those that limit their operations to domestic market. Hereby authors tried to distinguish discriminants of the international trade participants from Łódź Voivodeship. Although most of results were convergent to theory and numerous other empirical results, it also turned out that importers (including those who import and export as well) are characterised by lower labour productivity than subjects inactive on international markets. Potential reasons for such situation were presented.

Keywords: international trade, productivity, enterprise