

Podmioty gospodarki światowej wobec pandemii COVID-19

Redakcja naukowa

Iwona PAWLAS

Anna CZECH



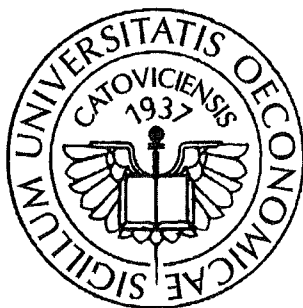
Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego
w Katowicach

Podmioty gospodarki światowej wobec pandemii COVID-19

Redakcja naukowa

Iwona PAWLAS

Anna CZECH



Katowice 2022

Komitet Redakcyjny

Janina Harasim (przewodnicząca), Monika Ogrodnik (sekretarz),
Małgorzata Pańkowska, Jacek Pietrucha, Irena Pyka, Anna Skórska,
Maja Szymura-Tyc, Artur Świerczek, Tadeusz Trzaskalik, Ewa Ziemba

Recenzent

Małgorzata Domiter

Redakcja i korekta językowa

Karolina Koluch

Skład tekstu

Marzena Safian

Projekt okładki

Janusz Gumulak

Ilustracja na okładce © MarkoAliaksandr – Photogenica

Druk i oprawa

EXDRUK Spółka Cywilna Wojciech Żuchowski, Adam Filipiak
ul. Rysia 6, 87-800 Włocławek
e-mail: biuroexdruk@gmail.com, www.exdruk.com

ISBN 978-83-7875-793-1

e-ISBN 978-83-7875-794-8

© Copyright by Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach 2022

Wszelkie prawa zastrzeżone. Każda reprodukcja lub adaptacja całości bądź części
niniejszej publikacji, niezależnie od zastosowanej techniki reprodukcji,
wymaga pisemnej zgody Wydawcy



WYDAWNICTWO UNIwersYTETU EKONOMICZNEGO W KATOWICACH

ul. 1 Maja 50, 40-287 Katowice, tel.: +48 32 257-76-33

www.wydawnictwo.ue.katowice.pl, e-mail: wydawnictwo@ue.katowice.pl

Facebook: @wydawnictwouekatowice

Spis treści

Wstęp	9
Rozdział 1	
Strategie polskich eksporterów wobec pandemii koronawirusa – wyniki badań empirycznych (Marian Gorynia, Piotr Trąpczyński)	13
1.1. Wprowadzenie	13
1.2. Tło koncepcyjne	14
1.2.1. Symptomy kryzysu pandemicznego u eksporterów a ich poziom internacjonalizacji	14
1.2.2. Reakcje na kryzys pandemiczny a poziom internacjonalizacji	15
1.3. Metodologia badań	16
1.4. Wyniki badań.....	17
1.5. Podsumowanie.....	25
Bibliografia.....	27
Rozdział 2	
Wpływ pandemii COVID-19 na bezpośrednie inwestycje zagraniczne – perspektywa dla Europy Środkowo-Wschodniej (Alina Grynia)	30
2.1. Wprowadzenie	30
2.2. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne – ramy teoretyczne	31
2.3. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w państwach EŚW w latach 2005-2019 – napływ i zasoby	32
2.4. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w okresie kryzysu.....	36
2.5. Spodziewany kierunek zmian	40
2.6. Podsumowanie.....	43
Bibliografia.....	44

Rozdział 3

Wpływ pandemii COVID-19 na indeksy giełdowe w krajach BRIC

<i>(Blandyna Puszer, Maria Czech)</i>	46
3.1. Wprowadzenie	46
3.2. Badania na temat wpływu COVID-19 na indeksy giełdowe w krajach BRIC ...	47
3.3. Kształtowanie się indeksów giełdowych w krajach BRIC	50
3.4. Metody badawcze	54
3.5. Wyniki badań	56
3.6. Podsumowanie	60
Bibliografia	60

Rozdział 4

The impact of COVID-19 pandemic on international trade: case of Poland

<i>(Paweł Konopka, Agnieszka Piekutowska)</i>	62
4.1. Introduction	62
4.2. Literature review	63
4.3. Data and methodology	65
4.4. Results	66
4.5. Conclusions	72
References	74

Rozdział 5

Sectoral COVID-19 State aid in Poland in 2020 *(Adam A. Ambroziak)*

5.1. Introduction	76
5.2. Intensity of COVID-19 State aid budgeted in Poland compared to other EU Member States	77
5.3. Horizontal and sectoral coronavirus-related State aid measures addressed to entrepreneurs in Poland	80
5.4. COVID-19 State aid beneficiaries: sectoral structure	84
5.5. Conclusions	90
References	92

Rozdział 6

Impact of COVID-19 on systemic risk management *(Jacek Pera)*

6.1. Introduction	94
6.2. The cognitive framework of COVID-19 vs. systemic risk	96

6.2.1. A global perspective on COVID-19	96
6.2.2. The contribution of systemic risk to the management of COVID-19	99
6.3. COVID-19 pandemic costs in the context of systemic risk	102
6.4. Conclusions	106
References	107

Rozdział 7

Wpływ pandemii COVID-19 na kraje Grupy Wyszehradzkiej

(Iwona Pawlas).....	109
7.1. Wprowadzenie	109
7.2. Sytuacja w krajach Grupy Wyszehradzkiej w latach 2019-2020 i prognozy na lata 2021-2022	110
7.3. Działania antykryzysowe podejmowane przez państwa Grupy Wyszehradzkiej w pierwszym roku pandemii	116
7.4. Kraje Grupy Wyszehradzkiej a <i>Recovery and Resilience Facility</i> w ramach unijnego pakietu odbudowy po COVID-19 <i>Next Generation EU</i>	119
7.5. Podsumowanie.....	123
Bibliografia.....	125
Spis tabel	127
Spis wykresów	129

Rozdział 1

Strategie polskich eksporterów wobec pandemii koronawirusa – wyniki badań empirycznych

Marian Gorynia, Piotr Trąpczyński***

1.1. Wprowadzenie

Ważnym wątkiem w toczącej się dyskusji na temat ekonomicznych przejawów i konsekwencji pandemii COVID-19 jest międzynarodowa aktywność firm, którą – jak na ironię – można traktować jako jeden z kanałów transmisji zagrożeń ekonomicznych, ekologicznych lub medycznych [Wolf, 2020]. Nic więc dziwnego, że w obecnej debacie naukowej niekiedy porównuje się obecny kryzys i jego negatywny wpływ na biznes międzynarodowy z kryzysem finansowym z 2008 r. [Walsh, 2020]. Kryzys finansowy końca pierwszej dekady XXI w. przyciągnął uwagę badaczy z zakresu ekonomii i finansów, próbujących wyjaśnić jego długofalowe konsekwencje [Claessens, Kose, Terrones, 2010]. Ponieważ jednym z kluczowych pytań w badaniach nad internacjonalizacją przedsiębiorstw jest kwestia, czy wzrost umiędzynarodowienia jest korzystny dla wyników firmy [Matysiak, Bausch, 2012], zasadne jest rozważenie roli otoczenia zewnętrznego w tej relacji, ponieważ kryzys wpływa w wymierny sposób na wyniki ekonomiczne firmy [Antonioni i in., 2011; Berrill, Kearney, 2011; Teece, Pisano, Shuen, 1997; Wu, 2010].

Celem niniejszego rozdziału¹ jest analiza wpływu pandemii COVID-19 na polskie firmy działające na arenie międzynarodowej. W szczególności autorzy próbują odpowiedzieć na pytanie, jak poziom umiędzynarodowienia firm wpływa zarówno na objawy, jak i reakcje na kryzys pandemiczny. Niniejszy rozdział

* Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu.

** Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu.

¹ Rozdział przedstawia wyniki projektu badawczego finansowanego z grantu Narodowego Centrum Nauki przyznanego na podstawie decyzji nr DEC-2017/27/B/HS4/02344.

ma następującą strukturę. W pierwszej części, opierając się na teoretycznych i empirycznych pracach z zakresu biznesu międzynarodowego oraz kryzysów gospodarczych, sformułowano szereg propozycji dotyczących roli umiędzynarodowienia firm w kontekście kryzysu pandemicznego. Kolejno przedstawiono metodykę badania, a następnie szczegółowo opisano wstępne wyniki szerszego projektu badawczego. Pozostała część rozdziału została poświęcona podsumowaniu uzyskanych wyników oraz ich implikacji koncepcyjnych, menedżerskich i politycznych.

1.2. Tło koncepcyjne

1.2.1. Symptomy kryzysu pandemicznego u eksporterów a ich poziom internacjonalizacji

O ile istnieją liczne przesłanki empiryczne odnośnie do negatywnego wpływu kryzysu na pozycję konkurencyjną przedsiębiorstwa, o tyle z drugiej strony istnieją przedsiębiorstwa, które są w stanie wręcz poprawić swoją konkurencyjność nawet w najbardziej niesprzyjających warunkach zewnętrznych. Poziom podatności na kryzys i ostateczny wpływ sytuacji kryzysowej na wyniki ekonomiczne przedsiębiorstwa może jednak zależeć m.in. od kraju pochodzenia [Berrill, Kearney, 2011], wieku przedsiębiorstwa [Burlita i in., 2011; Shama, 1993], sektora przemysłu [Zelek, Maniak, 2011], realizowanej strategii konkurencyjnej [Latham, Braun, 2010], wielkości przedsiębiorstwa [Burlita i in., 2011], posiadanych zasobów [Teece, Pisano, Shuen, 1997; Türel, Türel, Needles, 2012; Wu, 2010], a przede wszystkim stopnia umiędzynarodowienia [Antonioli i in., 2011]. Na tym ostatnim aspekcie skupiono się w niniejszym rozdziale.

W warunkach kryzysowych szeroka sieć operacji międzynarodowych może umożliwić firmom szybsze reagowanie na zmiany w otoczeniu zewnętrznym, np. poprzez wykorzystanie różnic w intensywności występowania kryzysu pomiędzy różnymi rynkami, na których dana firma jest obecna [Kogut, Kulatilaka, 2001; Roberts, Tybout, 1997]. Może to stanowić przewagę w stosunku do firm w dużej mierze lokalnych, zwłaszcza małych i średnich przedsiębiorstw, które borykają się z kryzysami gospodarczymi zwłaszcza w takich aspektach, jak spadek zamówień i sprzedaży, opóźnione lub anulowane płatności [Orłowski i in., 2010], spadek wartości firmy i wzrost kosztów [Grądzki, Zakrzewska-Bielawska, 2009; Brojak-Trzaskowska, Porada-Ruchoń, 2012], pogorszenie wyników finansowych [Michoń, 2011; Nečadová, Breňová, 2010; Scholleova, 2012] czy zdol-

ność do uzyskania kredytów [Zieliński, 2009]. Z kolei prowadzona działalność eksportowa może pomóc w zminimalizowaniu negatywnych skutków kryzysu i zwiększeniu zdolności przetrwania [Wołodkiewicz-Donimirski, 2010].

Można zatem oczekiwać, iż – *ceteris paribus* – poziom umiędzynarodowienia, zarówno pod względem jego głębokości (tj. intensywności obsługi zagranicznych rynków), jak i szerokości (tj. liczby obsługiwanych zagranicznych rynków), będzie odgrywał łagodzącą rolę względem skutków kryzysu pandemicznego dla firm. Dzięki silniejszemu zaangażowaniu międzynarodowemu firmy te będą w stanie w większym stopniu zrekompensować wstrząsy zewnętrzne poprzez wykorzystanie różnych źródeł popytu, a z drugiej strony mogą korzystać z bardziej zdywersyfikowanej bazy zaopatrzenia i produkcji. Można więc oczekiwać, że przy większym zaangażowaniu firm w działalność międzynarodową, intensywność występowania zjawisk pandemicznych, które odzwierciedlają ich stopień dotknięcia kryzysem, będzie mniejsza w przypadku firm bardziej umiędzynarodowionych. Dlatego można założyć, że głębokość i szerokość internacjonalizacji będą wywierały negatywny wpływ na podatność przedsiębiorstwa na wpływ kryzysu wywołanego pandemią COVID-19.

1.2.2. Reakcje na kryzys pandemiczny a poziom internacjonalizacji

Dla firm o proaktywnej orientacji okres kryzysu może stanowić okazję do ekspansji [Sauvant, Maschek, McAllister, 2010]. Zelek i Maniak [2011] wskazują, że lokalne MŚP najczęściej wykazują skłonność do reakcji defensywnych, a nie ofensywnych na kryzys. Co więcej, w przypadku małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) pochodzących z Polski, którą można uznać za gospodarkę posttransformacyjną, istnieją dowody na relatywnie niską postrzeganą skuteczność ekspansji na nowe rynki w czasach kryzysu [Burlita i in., 2011]. Symptomy kryzysu, takie jak wahania kursów walut, niekiedy skłaniają firmy wręcz do ograniczania działalności eksportowej [Kowalczyk, 2012].

Jednakże sytuacja może wyglądać inaczej w przypadku firm lepiej wyposażonych w zasoby [Pantzalis, 2001; Kotabe, Srinivasan, Aulakh, 2002]. Czerpiąc z teorii zasobowej, badacze są co do zasady zgodni, że posiadanie przez firmy bardziej rozwiniętych umiejętności, takich jak intensywność badań i rozwoju lub intensywność marketingu, może dodatkowo wzmocnić pozytywny wpływ umiędzynarodowienia na wyniki firmy [Kotabe, Srinivasan, Aulakh, 2002]. Rzeczywiście, istnieją pewne przesłanki ku temu, że skłonność do eksportu w warun-

kach kryzysowych może pozytywnie współoddziaływać z posiadaniem wyższych zdolności w porównaniu do konkurentów [Lee i in., 2009]. Ponadto naukowcy odkryli, że firmy stojące w obliczu kryzysów gospodarczych mogą poprawić zdolność radzenia sobie z niepewnością i osiągać lepsze wyniki, jeśli inwestują w rozwój wiedzy [Jansson, Hilmersson, Sandberg, 2010].

Można zatem oczekiwać, że zaangażowanie w internacjonalizację będzie się wiązało z chęcią nieograniczania proaktywnych działań w czasach kryzysu gospodarczego i wykorzystania tej sytuacji jako fundamentu dla międzynarodowego wzrostu w perspektywie postpandemicznej. Dlatego można argumentować, że głębokość i szerokość internacjonalizacji będą pozytywnie powiązane z proaktywnymi, a nie reaktywnymi działaniami podejmowanymi przez firmy w odpowiedzi na COVID-19.

1.3. Metodologia badań

Dobór próby badawczej został oparty na danych na temat polskich eksporterów z bazy BISNODE i obejmował firmy spełniające m.in. następujące kryteria:

- większościowy udział polskich udziałowców;
- prowadzenie dominującej działalności w sektorze przetwórstwa przemysłowego;
- prowadzenie eksportu do co najmniej 2 krajów i wykazywanie co najmniej 10% sprzedaży zagranicznej w relacji do całkowitej sprzedaży;
- zatrudnianie co najmniej 10 osób.

Na podstawie przyjętych kryteriów doboru profesjonalna agencja badawcza skontaktowała się z 2166 losowo wybranymi firmami w równym podziale na małe, średnie i duże przedsiębiorstwa oraz produkcję o niskiej, średniej i wysokiej intensywności technologicznej. Dane pierwotne zebrano za pomocą wywiadów telefonicznych wspomaganych komputerowo (CATI) z właścicielami, menedżerami najwyższego szczebla lub menedżerami ds. sprzedaży lub eksportu w 500 firmach. Wywiady przeprowadzono między wrześniem a listopadem 2020 r. W rezultacie odsetek odpowiedzi wyniósł 23%.

Jeżeli chodzi o sposób pomiaru symptomów kryzysu, zgodnie z wybranymi wcześniejszymi badaniami nad skutkami kryzysu gospodarczego [np. Burlita i in., 2011; Zelek, Maniak, 2011], autorzy zapytali respondentów o podatność ich firmy na ograniczenie lub zawieszenie sprzedaży przez zmiany przepisów, zakłócenia w dostawach, spadek lub wzrost popytu, ograniczenie możliwości spotkań z partnerami biznesowymi, ograniczenie możliwości spotkań z dostawcami, opóźnienia w płatnościach przez klientów lub partnerów biznesowych, wzrost obaw pracowników, trudności w dostępie do finansowania, trudności w trans-

porcie towarów, koszty i trudności w dostosowaniu miejsca pracy do obowiązujących wymogów sanitarnych, trudności z koordynacją i kontrolą pracowników pracujących zdalnie, zwiększenie niewykorzystanych mocy produkcyjnych, zniekształcenie planowania sprzedaży i produkcji, a także nadmierny wzrost zapasów. Niniejszym respondenci zostali poproszeni o ocenę powiązanych stwierdzeń na 7-stopniowej skali Likerta, gdzie: 1 – nie dotyczy naszej firmy; 7 – dotyczy w znacznym stopniu naszej firmy.

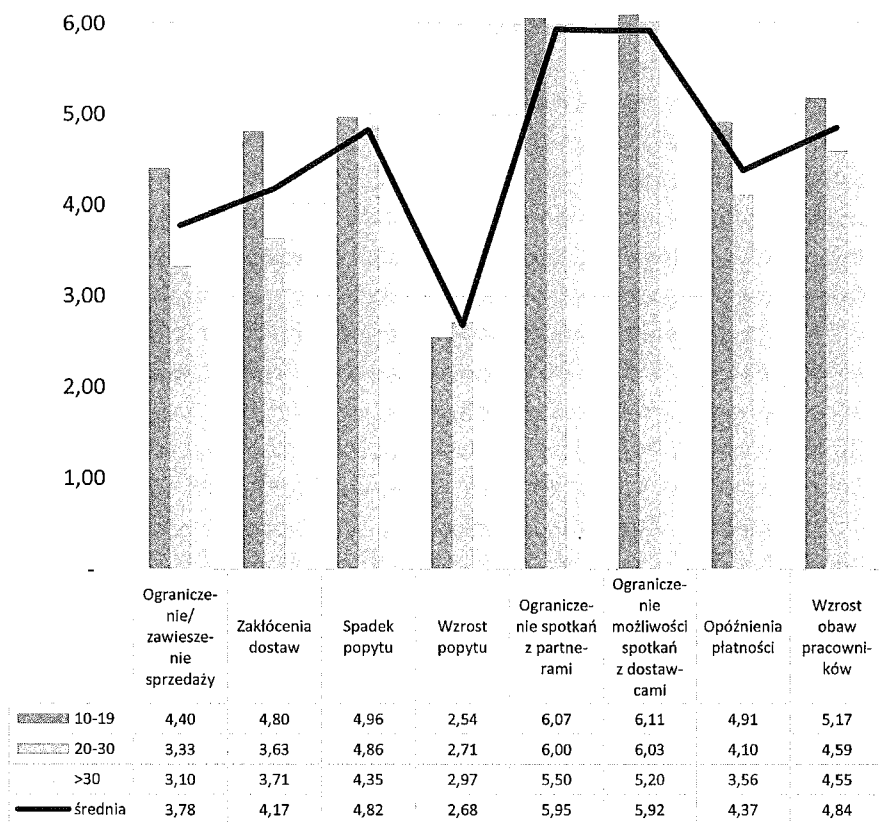
Jeśli chodzi o reakcje na kryzys, wykorzystano rozwiązania przyjęte we wcześniejszych badaniach [Zepek, Maniak, 2011; Kowalczyk, 2012] i poszerzono kwestionariusz o zaobserwowane w praktyce gospodarczej efekty pandemii COVID-19 i reakcje firm, uwzględniając takie działania, jak korzystanie z pracy zdalnej, cyfryzacja komunikacji wewnętrznej/zewnętrznej oraz sprzedaży lub świadczenia usług, zakres procedur higienicznych, poziom cen produktów oferowanych przez firmę, wysokość wynagrodzeń, pozyskiwanie państwowych środków pomocowych, inwestycje w nowe technologie lub procesy, wielkość produkcji, wielkość zatrudnienia, przeciętny czas pracy, krajowa i międzynarodowa mobilność pracowników, liczba nowych produktów/usług wprowadzonych do oferty, liczba nowych zastosowań istniejących produktów, intensywność działań w obszarze badań i rozwoju. Respondentów poproszono o ocenę powiązanych stwierdzeń na 7-stopniowej skali Likerta, gdzie 1 – znaczny spadek; 4 – bez zmian; 7 – znaczny wzrost w stosunku do analogicznego okresu przed pandemią. Na potrzeby tego wstępnego badania założono zatem, że oceny poniżej 4 odpowiadają reakcjom reaktywnym (tj. zorientowanym na ograniczanie pewnych zjawisk czy stanów), podczas gdy oceny powyżej 4 oznaczają reakcje proaktywne lub rozwojowe.

Wreszcie głębokość umiędzynarodowienia zmierzono za pomocą relacji sprzedaży zagranicznej do całkowitej sprzedaży [np. Velez-Calle, Sanchez-Henriquez, Contractor, 2018], podczas gdy szerokość umiędzynarodowienia została zoperacjonalizowana jako liczba zagranicznych rynków obsługiwanych przez firmę [np. Casillas, Acedo, 2013].

1.4. Wyniki badań

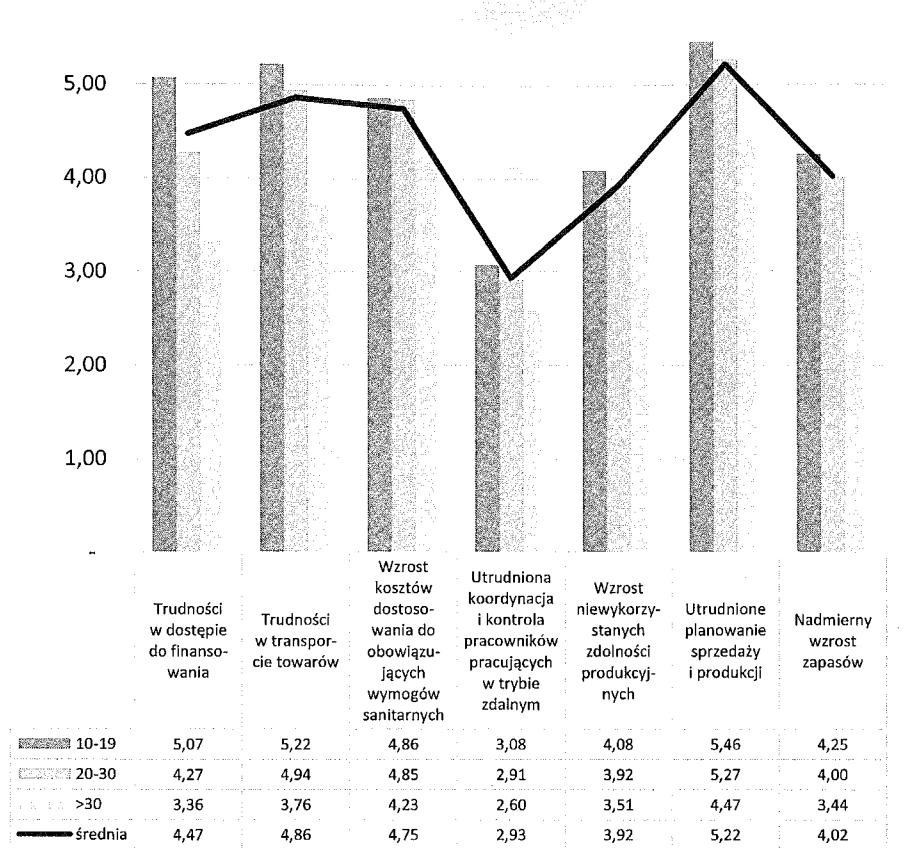
Ogólnie rzecz biorąc, na podstawie uzyskanych wyników można sformułować wniosek, iż wśród polskich eksporterów najbardziej dotkliwymi skutkami kryzysu pandemicznego były ograniczone możliwości spotkań z klientami i dostawcami, zniekształcone planowanie sprzedaży i produkcji, trudności w transporcie produktów, obawy pracowników, a także spadek popytu (wykresy 1.1 i 1.2).

Wykres 1.1. Przejawy kryzysu w podziale na udział sprzedaży zagranicznej (w %) – cz. 1



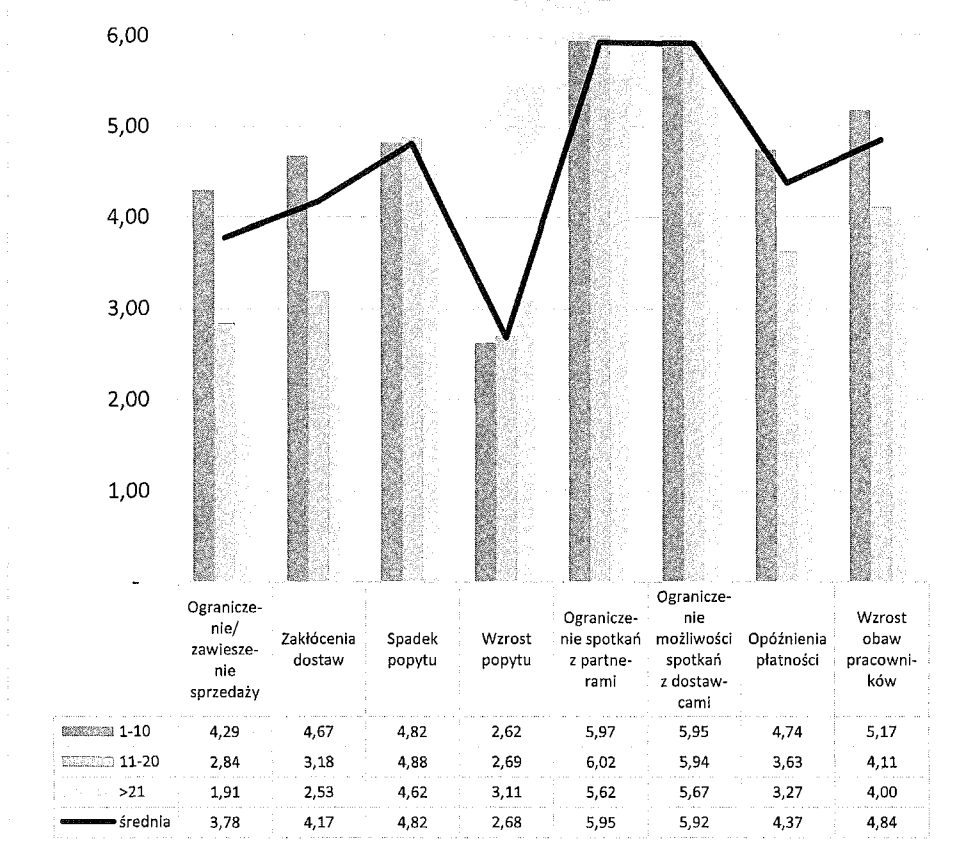
W przypadku podgrup pod względem intensywności sprzedaży eksportowej można zaobserwować wyraźną prawidłowość, gdyż eksporterzy o wyższej sprzedaży zagranicznej postrzegają siebie jako mniej dotkniętych pandemią. Największe różnice pomiędzy najmniej i najbardziej umiędzynarodowionymi firmami stwierdzono w dostępie do finansowania (różnica –1,71), przewozach produktów (różnica –1,46), opóźnionych płatnościach (różnica –1,35), zawieszeniu sprzedaży (różnica –1,30), przerwie w dostawach (różnica –1,09), a także zaburzonym planowaniu sprzedaży i produkcji (różnica –1,00). Z drugiej strony to właśnie w kategorii firm najbardziej umiędzynarodowionych zaobserwowano zjawisko wzrostu popytu, zatem kryzys pandemiczny w pewnym stopniu przyniósł również szanse biznesowe.

Wykres 1.2. Przejawy kryzysu w podziale na udział sprzedaży zagranicznej (w %) – cz. 2



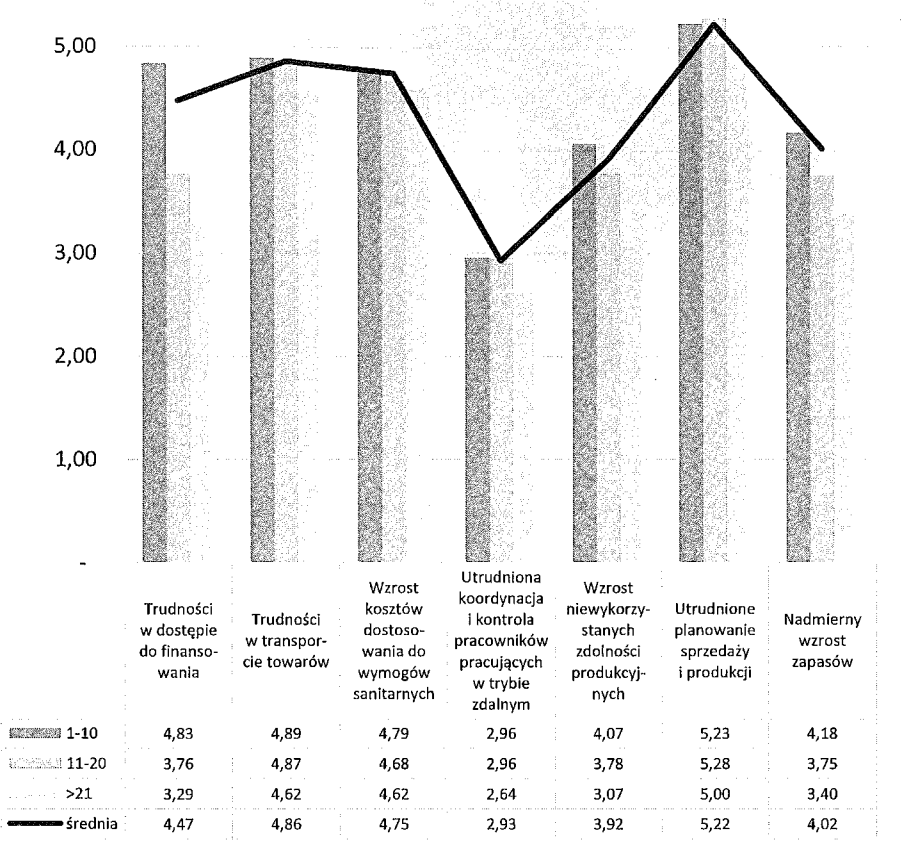
Kolejna analiza podgrup według liczby rynków eksportowych wykazała podobną współzależność, jak sprzedaż eksportowa (wykresy 1.3 i 1.4).

Wykres 1.3. Przejawy kryzysu w podziale na liczbę rynków eksportowych – cz. 1



Najbardziej wyraźne różnice między najniższą i najwyższą podgrupą stwierdzono dla zawieszenia sprzedaży (różnica $-2,38$), przerwy w dostawach (różnica $-2,14$), dostępu do finansowania (różnica $-1,55$), opóźnionych płatności (różnica $-1,47$) oraz obawy pracowników (różnica $-1,17$). Zatem ogólnie rzecz biorąc, znaleziono wstępne poparcie dla stwierdzenia, że rosnące zaangażowanie w internacjonalizację będzie miało negatywny wpływ na stopień podatności na pandemię COVID-19.

Wykres 1.4. Przejawy kryzysu w podziale na liczbę rynków eksportowych – cz. 2

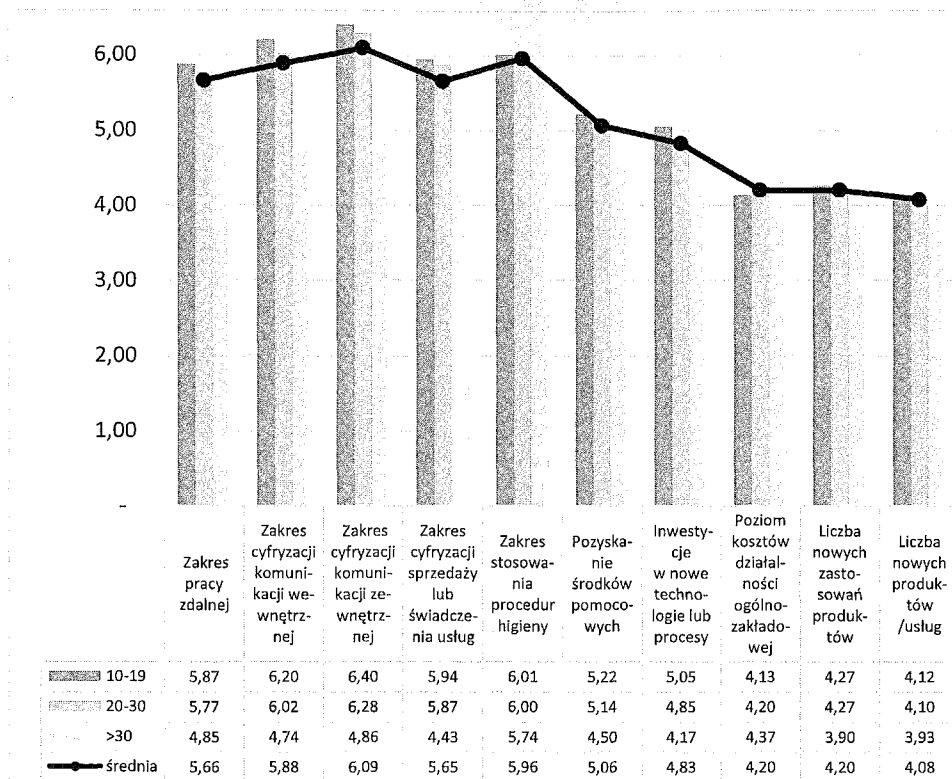


Przechodząc do proaktywnych i reaktywnych reakcji na kryzys COVID-19, ogólnie można zaobserwować, że dla całej próby N = 500 dominowały następujące typy reakcji:

- reakcyjne lub nastawione na redukcję (średnie oceny poniżej 4), jeśli chodzi o poziom cen produktów, poziom wynagrodzeń, wielkość produkcji, poziom zatrudnienia, średni czas pracy, mobilność pracowników i – co ciekawe – intensywność B+R;
- proaktywne lub rozwojowe (średnie oceny powyżej 4) w zakresie wykorzystania pracy zdalnej, cyfryzacji komunikacji wewnętrznej i zewnętrznej, cyfryzacji sprzedaży i świadczenia usług, wdrażania procedur higienicznych, pozyskiwania wsparcia publicznego, inwestycji w nowe technologie, nowe produkty oraz nowe zastosowania produktów.

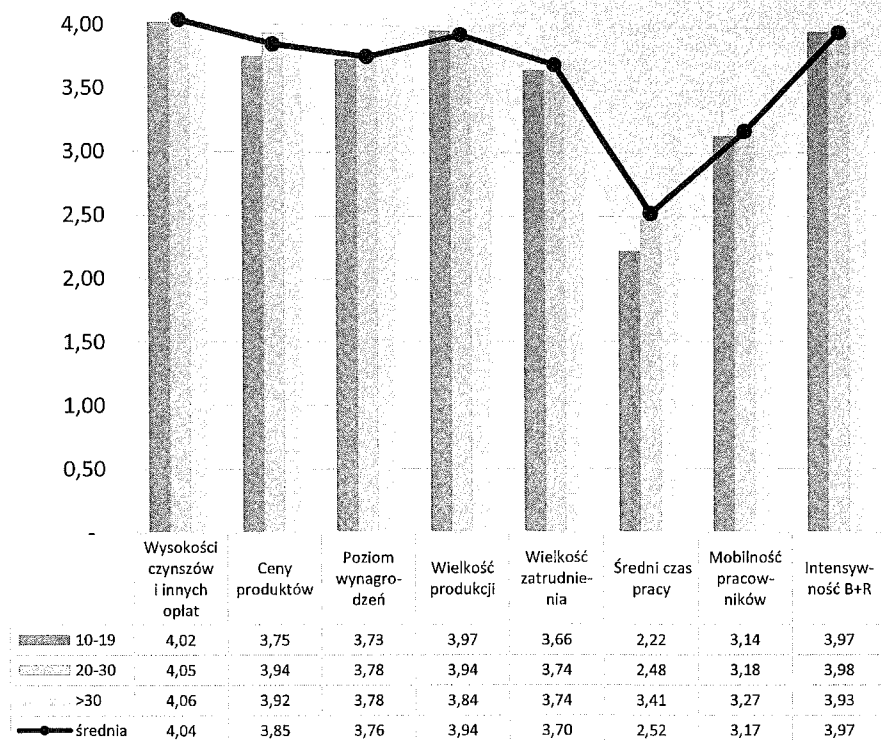
Ogólnie rzecz biorąc, nie zaobserwowano wyraźnego wzorca dla zależności pomiędzy reakcjami proaktywnymi a głębokością internacjonalizacji wyrażoną za pomocą poziomu sprzedaży pochodzącej z zagranicy (wykres 1.5).

Wykres 1.5. Reakcje na kryzys w podziale na udział sprzedaży zagranicznej (w %) – cz. 1



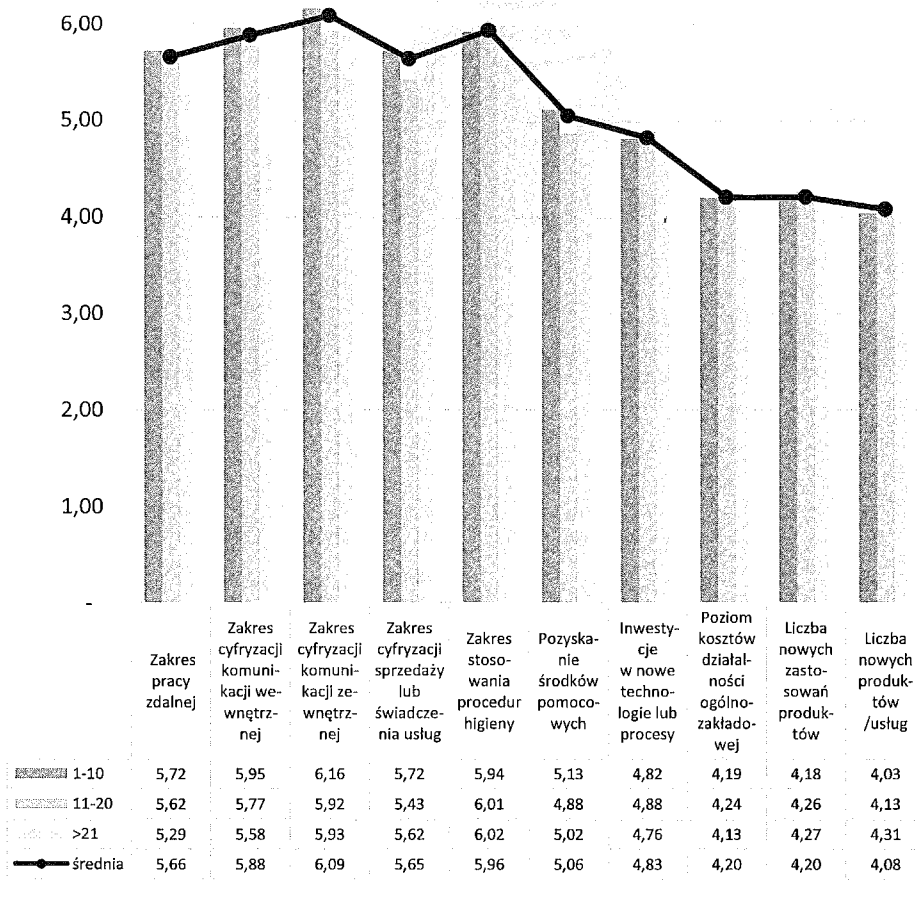
Współzależność staje się natomiast wyraźniejsza dla wymiarów, co do których przyjęto postawę bardziej reaktywną: dla wszystkich tych czynników rosnący poziom umiędzynarodowienia skutkuje mniej reaktywnymi działaniami, czyli mniej chętnie podejmowanymi działaniami zorientowanymi na ograniczenie istniejących poziomów danych zjawisk (wykres 1.6). Co ciekawe, w przypadku działań ocenianych jako rozwojowe lub proaktywne, najbardziej umiędzynarodowione firmy okazały się najmniej aktywne.

Wykres 1.6. Reakcje na kryzys w podziale na udział sprzedaży zagranicznej (w %) – cz. 2



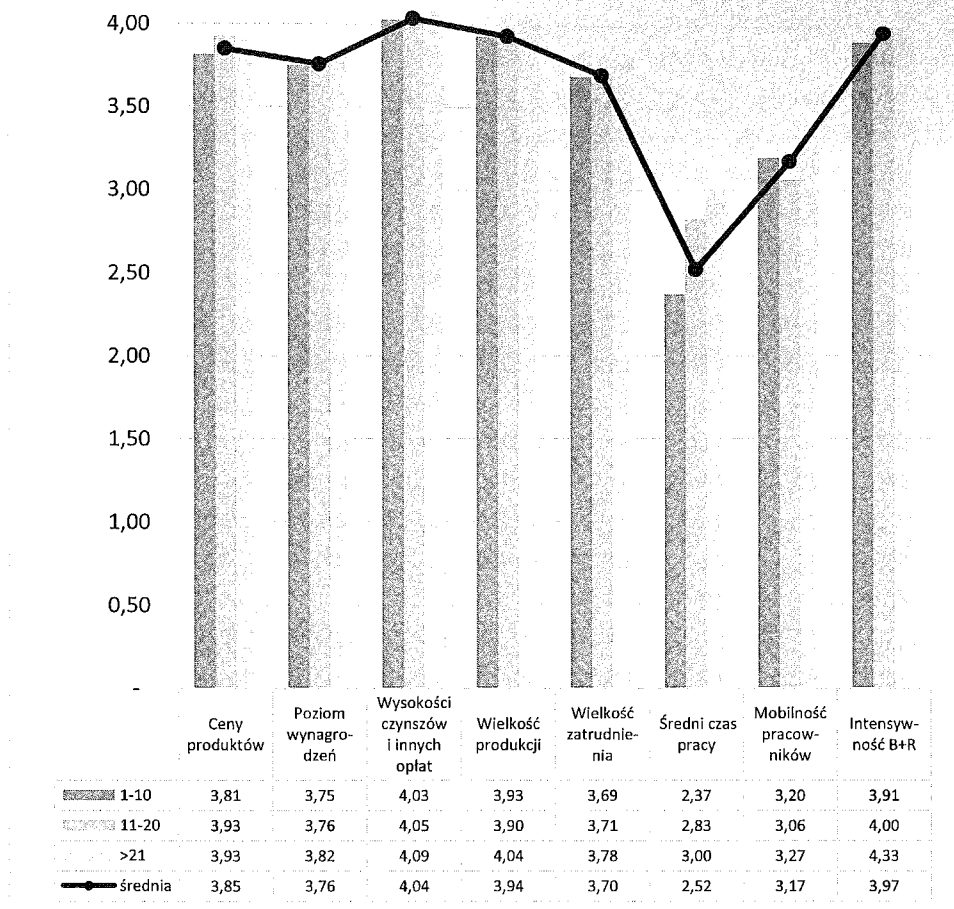
W odniesieniu do szerokości umiędzynarodowienia, tj. liczby obsługiwanych zagranicznych rynków, można zaobserwować podobny wzorec, chociaż ta analiza w podgrupach przynosi wnioski bliższe początkowym oczekiwaniom, iż firmy z największą liczbą obsługiwanych rynków wykazują średnio największą reakcję rozwojowych (wykres 1.7).

Wykres 1.7. Reakcje na kryzys w podziale na liczbę rynków eksportowych – cz. 1



Dotyczy to również pojedynczych wymiarów ocenianych co do zasady jako proaktywne, takich jak w szczególności liczba nowych produktów na zagraniczne rynki, liczba zastosowań produktów już istniejących oraz intensywność prac badawczo-rozwojowych (wykres 1.8). W związku z tym można stwierdzić, iż istnieje częściowe poparcie dla stwierdzenia, że zaangażowanie w internacjonalizację jest pozytywnie związane z bardziej proaktywnymi działaniami w odpowiedzi na pandemię COVID-19. Jednakże jednocześnie uzyskane wyniki badań empirycznych wskazują, że ten efekt internacjonalizacji powinien być w kolejnych badaniach analizowany bardziej szczegółowo, oddzielnie dla działań proaktywnych i reaktywnych.

Wykres 1.8. Reakcje na kryzys w podziale na liczbę rynków eksportowych – cz. 2



1.5. Podsumowanie

Kryzys wywołany przez pandemię COVID-19 rozwinął się w momencie, w którym część społeczności międzynarodowej już od pewnego czasu kwestionowała sukcesy integracji w ostatniej dekadzie, a do głosu wyraźniej niż dotąd dochodziły tożsamości narodowe. Sceptycyzm wobec integracji europejskiej czy konflikty handlowe pomiędzy USA a Chinami spowalniały globalizację jeszcze przed wybuchem pandemii. Co istotne, pandemia ujawniła również słabe punkty globalnych łańcuchów wartości [Legrain, 2020]. Paradoksalnie jednak odwrócenie globalnych powiązań gospodarczych zmniejszyłoby zdolność globalnej spo-

łeczności do przeciwdziałania globalnym zagrożeniom – w tym samej pandemii [Walsh, 2020].

W niniejszym badaniu eksploracyjnym przedstawiono wstępne statystyki opisowe w różnych podgrupach związanych z umiędzynarodowieniem, aby rzucić nowe światło na zależności między pandemią COVID-19 a internacjonalizacją. Znalezione wstępne – wymagające dalszych badań – poparcie dla stwierdzenia, iż firmy o większej głębokości i szerokości internacjonalizacji wykazują tendencyjnie wyższą odporność na skutki kryzysu pandemicznego. Podobnie stwierdzono, że bardziej umiędzynarodowione firmy są ostrożniejsze w swoich działaniach reaktywnych z powodu COVID-19.

Ponadto warto zwrócić uwagę, iż dostarczone przesłanki empiryczne dotyczą firm z gospodarki postransformacyjnej, które wykazują inne cechy i wzorce zachowań niż typowe firmy z rynków wschodzących lub z drugiej strony z gospodarek rozwiniętych. Biorąc pod uwagę ograniczoną skalę działalności, ograniczone doświadczenie funkcjonowania na rynkach międzynarodowych, a także niski poziom konwencjonalnych aktywów niematerialnych, typowych dla ich odpowiedników z krajów wyżej rozwiniętych, firmy te stanowią obiecujący kontekst do badania omawianych tu relacji.

Ze względu na oczywiste ograniczenia tego wczesnego badania, którego celem jest podzielenie się bieżącymi ustaleniami na temat wpływu pandemii COVID-19 na internacjonalizację firm, powstaje wiele możliwości dla kolejnych badań w kontekście pandemii. Jeżeli chodzi o determinanty zaangażowania w internacjonalizację, poprzez sięgnięcie do bardziej zaawansowanych metod ilościowych, należy uwzględnić kolejne istotne zmienne, w tym charakter modeli biznesowych leżących u podstaw i wykorzystanie narzędzi internetowych. Te cechy przedsiębiorstw mogą mieć wpływ zarówno na przebieg internacjonalizacji, jak i warunkować działania wobec sytuacji kryzysowych.

W odniesieniu do proaktywnego i reaktywnego charakteru reakcji na kryzys niniejsze badania wskazują – co zaskakujące – że firmy o największym stopniu internacjonalizacji są mniej proaktywne w swoich działaniach, szczególnie w odniesieniu do wprowadzania nowych produktów lub działalności badawczo-rozwojowej. Bardziej dogłębne zbadanie tych relacji, z jednoczesnym uwzględnieniem przekroju sektorowego i związanej z nim intensywności wiedzy, może rzucić więcej światła na te interesujące wyniki.

Bibliografia

- Antonioli D., Bianchi A., Mazzanti M., Montresor S., Pini P. (2011), *Economic Crisis, Innovation Strategies and Firm Performance. Evidence from Italian-Firm Level Data*, "Quaderno", Vol. 2, s. 1-38.
- Berrill J., Kearney C. (2011), *Has the International Banking and Financial Crisis Damaged Emerging Market MNCs?* "Contemporary Studies in Economic and Financial Analysis", Vol. 2012(9), s. 361-377.
- Brojak-Trzaskowska M., Porada-Rochoń M. (2012), *Zakres i struktura działalności innowacyjnej badanych przedsiębiorstw województwa zachodniopomorskiego w okresie kryzysu gospodarczego*, „Współczesne Zarządzanie”, Vol. 1, s. 55-66.
- Burlita A., Bursiak L., Grzesiuk A., Lachowska A., Maniak G., Świergiel E., Zelek A. (2011), *Przetrwać dekoniunkturę. Przedsiębiorstwa i gospodarstwa domowe wobec kryzysu*, Wydawnictwo Naukowe Zachodniopomorskiej Szkoły Biznesu w Szczecinie, Szczecin.
- Casillas J.C., Acedo F.J. (2013), *Speed in the Internationalization Process of the Firm*, "International Journal of Management Reviews", Vol. 15, No. 1, s. 15-29.
- Claessens C., Kose M.A., Terrones M.E. (2010), *The Global Financial Crisis: How Similar? How Different? How Costly?* "Journal of Asian Economics", Vol. 21, s. 247-264.
- Grądzki R., Zakrzewska-Bielawska A. (2009), *Przyczyny i objawy kryzysu w polskich przedsiębiorstwach* [w:] J. Bieliński, R. Płoska (red.), *Przedsiębiorstwo w warunkach kryzysu*, Prace i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego, Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk, s. 11-22.
- Jansson H., Hilmersson M., Sandberg S. (2010), *The Impact of the Great Global Recession on the International Competitiveness of SMEs from Southern Sweden*, 33 Annual Meeting of SNEE (Swedish Network for European Studies in Economics and Business): European Integration in Swedish Economic Research, Mölle.
- Kogut B., Kulatilaka N. (1994), *Operating Flexibility, Global Manufacturing, and the Option Value of a Multinational Network*, "Management Science", Vol. 40, No. 1, s. 123-139.
- Kogut B., Kulatilaka N. (2001), *Capabilities as Real Options*, "Organization Science", Vol. 12, No. 6, s. 744-758.
- Kotabe M., Srinivasan S.S., Aulakh P.S. (2002), *Multinationality and Firm Performance: The Moderating Role of R&D and Marketing Capabilities*, "Journal of International Business Studies", Vol. 33, No. 1, s. 79-97.
- Kowalczyk J. (2012), *Drobne firmy sparzyły się na zagranicznych rynkach*, „Puls Biznesu”, 24.04.2012.
- Latham S.F., Braun M.R. (2010), *Jilted? The Manager's Little Book for Keeping Customers in a Recession*, "Journal of Business Strategy", Vol. 31, s. 4-10.

- Lee S.-H., Beamish P.W., Lee H.-U., Park J.-H. (2009), *Strategic Choice during Economic Crisis: Domestic Market Position, Organizational Capabilities and Export Flexibility*, "Journal of World Business", Vol. 44, s. 1-15.
- Legrain P. (2020), *The Coronavirus Is Killing Globalization as We Know It, Foreign Policy*, March 12, <https://foreignpolicy.com/2020/03/12/coronavirus-killing-globalization-nationalism-protectionism-trump/> (dostęp: 10.08.2020).
- Matysiak L., Bausch A. (2012), *Antecedents of MNE Performance: Blinded by the Obvious in 35 Years of Literature*, "Multinational Business Review", Vol. 20, No. 2, s. 178-211.
- Michoń P. (2011), *Nie taki kryzys straszny? Wpływ recesji gospodarczej na kondycję regionu Wielkopolski*, Arcilook, Przeźmierowo.
- Nečadová M., Breňová L. (2010), *Impact of Economic Crisis on Czech Firms from Managers' Point of View – The Results of Primary Research*, "Economics and Management", Vol. 15, s. 164-169.
- Orłowski W., Pasternak R., Flaht K., Szubert D. (2010), *Procesy inwestycyjne i strategie przedsiębiorstw w czasach kryzysu*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa.
- Pantzalis C. (2001), *Does Location Matter? An Empirical Analysis of Geographic Scope and MNC Market Valuation*, "Journal of International Business Studies", Vol. 32, No. 1, s. 133-155.
- Roberts M., Tybout J. (1997), *The Decision to Export in Colombia: An Empirical Model of Entry with Sunk Costs*, „American Economic Review”, Vol. 87, No. 4, s. 545-564.
- Sauvant K.P., Maschek W.A., McAllister G. (2010), *Foreign Direct Investment by Emerging Multinational Enterprises, the Impact of the Financial Crisis and Recession, and Challenges Ahead* [w:] K.P. Sauvant, G. McAllister, W.A. Maschek (eds.), *Foreign Direct Investments from Emerging Markets. The Challenges Ahead*, Palgrave Macmillan, New York, s. 3-30.
- Scholleova H. (2012), *The Economic Crisis and Working Capital Management of Companies*, "Theoretical and Applied Economics", Vol. 19, No. 4, s. 79-92.
- Seric A., Görg H., Möhle S., Windisch M. (2020), *Managing COVID-19: How the Pandemic Disrupts Global Value Chains*, 27 April, "World Economic Forum", <https://www.weforum.org/agenda/2020/04/covid-19-pandemic-disrupts-global-value-chains> (dostęp: 10.08.2020).
- Shama A. (1993), *Marketing Strategies during Recession: A Comparison of Small and Large Firms*, "Journal of Small Business Management", Vol. 31, No. 3, s. 62-72.
- Teece D.J., Pisano G., Shuen A. (1997), *Dynamic Capabilities and Strategic Management*, "Strategic Management Journal", Vol. 18, s. 509-533.
- Türel A., Türel A., Needles B. (2012), *Financial Characteristics of High Performance Companies in Turkey: A Comparative Analysis of Stable Economy in the Financial Crisis Era*, "Accounting and Management Information Systems", Vol. 11, No. 1, s. 4-26.

- Velez-Calle A., Sanchez-Henríquez F., Contractor F. (2018), *Internationalization and Performance: The Role of Depth and Breadth*, "Academia Revista Latinoamericana de Administración", Vol. 31, No. 1, s. 91-104.
- Walsh B. (2020), *The Coronavirus Is a Force for Deglobalization*, 20.05.2020, <https://www.axios.com/coronavirus-economic-globalization-744b0660-ce56-4ffa-93e9-cc4c20ee135c.html> (dostęp: 10.08.2020).
- Wolf M. (2020), *How Covid-19 Will Change the World?* "Financial Times", 16.07.2020.
- Wołodkiewicz-Donimirski Z. (2010), *Kondycja finansowa eksporterów [w:] Kryzys finansowy a handel zagraniczny*, Wydawnictwo Sejmowe, Warszawa, s. 35-56.
- Wu L.-Y. (2010), *Applicability of the Resource-based and Dynamic-capability Views under Environmental Volatility*, "Journal of Business Research", Vol. 63, s. 27-31.
- Zelek A., Maniak G. (2011), *Polskie MSP wobec dekonstrukcji gospodarczej 2007-2010 – studium przedsiębiorstw Pomorza Zachodniego [w:] A. Zakrzewska-Bielawska (red.), Wyzwania rozwojowe małych i średnich przedsiębiorstw. Innowacje, technologie, kryzys*, Difin, Warszawa, s. 270-284.
- Zieliński K. (2009), *Przedsiębiorstwo w warunkach światowego kryzysu finansowego [w:] P. Bożyk (red.), Światowy kryzys finansowy. Przyczyny i skutki*, Wyższa Szkoła Ekonomiczno-Informatyczna, Warszawa, s. 11-124.