



Polscy eksporterzy patrzą na pandemię

W jakim stopniu polscy przedsiębiorcy prowadzący działalność o charakterze ponadgranicznym postrzegają wpływ kryzysu pandemicznego na swój biznes oraz od czego może zależeć ten postrzegany wpływ? Wstępna odpowiedź na podstawie danych z 2020 roku.



(©Envato)

W artykule przedstawiono wyniki badań ilościowych przeprowadzonych w trakcie pandemii pośród 500 polskich przedsiębiorstw z sektora przetwórstwa przemysłowego w 2020 r. Wcześniejsze kryzysy, w szczególności kryzys finansowy z lat 2007-2009 pokazały, że kryzys może wpływać na międzynarodową działalność przedsiębiorstwa, uwidaczniając się w szczególności w restrukturyzacji międzynarodowych łańcuchów wartości i relokacji

różnych ich modułów. Z drugiej strony działalność międzynarodowa może być jednym z kluczowych wyznaczników wpływu kryzysu na firmę, a także zdolności jej mniej lub bardziej efektywnego reagowania na kryzys.

Wyniki polskiego eksportu w warunkach pandemii

Według danych Głównego Urzędu Statystycznego, obroty towarowe handlu zagranicznego w okresie styczeń – grudzień 2020 r. (według danych z lutego 2021 r.) wyniosły w cenach bieżących 1051,9 mld PLN w eksporcie oraz 998,3 mld PLN w imporcie. Dodatkowo saldo ukształtowało się na poziomie 53,7 mld PLN, przy czym w analogicznym okresie 2019 roku wyniosło 5,1 mld PLN. W porównaniu z analogicznym okresem 2019 r., eksport wzrósł o 2,8 proc., a import spadł o 2,0 proc.

W ujęciu geograficznym, spośród 10 najważniejszych rynków eksportowych w najwyższym stopniu wobec 2019 r. wzrósł eksport do Szwecji (+7,5 proc.), Niemiec (+7,1 proc.), Stanów Zjednoczonych (+2,5 proc.) oraz Hiszpanii (+2,1 proc.).

Spadki odnotował natomiast eksport do Czech (-2,2 proc.), Włoch (-1,8 proc.), Francji i Wielkiej Brytanii (po -1,7 proc.), Rosji (-0,7 proc.) i Holandii (-0,5 proc.).

W ujęciu sektorowym, w eksporcie największy wzrost dotyczył m.in. olejów, tłuszczów, wosków, zwierzęcych i roślinnych (+25,3 proc.), napojów i tytoniu (+17,1 proc.), żywności i zwierząt żywych (+8,8 proc.), chemii i produktów pokrewnych (+8,8 proc.) oraz różnych wyrobów przemysłowych (+6,0 proc.).

Spadki eksportu dotyczyły m.in. sektorów paliw mineralnych, smarów i materiałów pochodnych (-27,4 proc.), surowców niejadalnych z wyłączeniem paliw (-0,6 proc.), jak również towarów przemysłowych sklasyfikowanych głównie według surowca (-0,4 proc.).

O ile dane na poziomie makro dostarczają pewnego obrazu kondycji polskich przedsiębiorstw w warunkach pandemii, o tyle jednak odpowiedzi na pytanie o wpływ prowadzonej działalności eksportowej, jak i innych charakterystyk, na podatność przedsiębiorstw na kryzys, może dostarczyć perspektywa mikro.

O przeprowadzonych badaniach

Badaniem objęto polskich eksporterów oferujących swoje produkty w przynajmniej 2 krajach poza Polską i uzyskujących przynajmniej 10 proc. przychodów z działalności eksportowej, należących do sektora przetwórstwa przemysłowego i zatrudniających przynajmniej 10 osób. Badanie przeprowadzono metodą CATI na próbie 500 losowo wybranych przedsiębiorstw w oparciu o kwestionariusz wywiadu, poświęcony różnym aspektom strategii eksportowej polskich przedsiębiorców, w tym wpływu pandemii Covid-19.

Respondenci odnieśli się do postrzeganego stopnia dotknięcia przez szereg symptomów kryzysu wywołanego pandemią Covid-19 w okresie od marca do września 2020, tj. wpływ ograniczenia lub zawieszenia działalności na podstawie przepisów prawa, zakłócenia w dostawach, spadek popytu lub wzrost popytu, ograniczenie możliwości spotkań z kontrahentami, ograniczenie możliwości spotkań z dostawcami, opóźnienia w płatnościach ze strony klientów lub kontrahentów, wzrost obaw pracowników, trudności w dostępie do

finansowania, trudności w transporcie towarów, koszty i trudności w dostosowaniu miejsca pracy do obowiązujących wymagań sanitarnych, trudności z koordynacją i kontrolą pracowników pracujących zdalnie, zwiększanie niewykorzystanych mocy produkcyjnych, zaburzenie planowania sprzedaży i produkcji, a także nadmierny wzrost inwentarza.

Respondentów poproszono o ocenę poszczególnych symptomów na 7-stopniowej skali Likerta, gdzie: 1 – nie dotyczy naszej firmy; 7 – dotyczy w znacznym stopniu naszej firmy. Wyniki przytoczone poniżej odnoszą się do tej właśnie skali.

Ogólne wnioski

Biorąc pod uwagę zbiorcze wyniki badania można zauważyć, że symptomy kryzysu występujące relatywnie najrzadziej u badanych firm to wzrost popytu (średnie wskazanie na poziomie 2,68), problemy związane z koordynacją pracy zdalnej (średnia 2,93), ograniczenie/zawieszenie sprzedaży przez regulacje prawne (średnia 3,78) oraz wzrost niewykorzystanych mocy produkcyjnych (średnia 3,92).

Z kolei najczęstsze symptomy w całej badanej próbie to ograniczenia możliwości spotkań z partnerami i dostawcami (średnia wartość odpowiednio 5,95 oraz 5,92), problemy z planowaniem sprzedaży i produkcji (średnia 5,22), trudności z transportem (średnia 4,86), obawy pracowników (średnia 4,84), spadek popytu (średnia 4,82) czy wzrost kosztów w związku z adaptacją do nowych wymogów (średnia 4,75). Co ciekawe, dopiero na dalszych pozycjach plasują się trudności w dostępie do finansowania (średnia 4,47), opóźnienia płatności ze strony klientów lub partnerów handlowych (średnia 4,37) czy zakłócenia dostaw (średnia 4,17). Warto podkreślić, iż zebrane oceny odnoszą się do częstotliwości występowania rozmaitych trudności wywołanych pandemią COVID-19, nie informują natomiast o tym, jak dużym (w sensie wagi czy znaczenia) problemem były one dla badanych przedsiębiorstw.

Wielkość przedsiębiorstwa a podatność na kryzys

Interesujących wniosków dostarcza analiza w podgrupach. W pierwszym przekroju według wielkości zatrudnienia (małe przedsiębiorstwa – 10-49 pracowników, średnie przedsiębiorstwa – 40-249 pracowników, duże przedsiębiorstwa – powyżej 250 pracowników) rysuje się szereg ciekawych zależności.

W całej kategorii małych przedsiębiorstw (N=168), średni postrzegany stopień występowania objawów pandemii wyniósł 4,84. Dla średnich przedsiębiorstw (N=167) wskaźnik ten wyniósł już 4,42, podczas gdy dla dużych przedsiębiorstw (N=165) tylko 4,07, przy średniej dla całej badanej populacji na poziomie 4,45. Zależność ta uwidacznia się dla większości analizowanych czynników (zob. Wykres 1 i 2), z wyjątkiem kwestii wzrostu popytu, jak również ograniczeń możliwości spotkań z partnerami i dostawcami, w przypadku których w świetle przeprowadzonych badań można zaobserwować zależność odwrotną.

Poszukując możliwych przyczyn uzyskanych wyników, warto zwrócić uwagę na koncepcję zdolności organizacyjnych, związanych z wielkością firmy. Wraz z rozwojem organizacji wykształcają się szczególnie trudne do naśladowania przez konkurentów zdolności menedżerskie, które przekształcają posiadane zasoby finansowe i fizyczne, poprzez procedury

organizacyjne, w kompetencje, które mogą mieć kluczowe znaczenie dla międzynarodowej konkurencyjności firmy.

Większe firmy są zwykle lepiej wyposażone w możliwości technologiczne, co przeważnie okazuje się pozytywnie powiązane z intensywnością eksportu.

Inni badacze wskazywali, że większe firmy są zwykle lepiej wyposażone w możliwości technologiczne, co przeważnie okazuje się pozytywnie powiązane z intensywnością eksportu. Stwierdzono również, że inne zasoby związane z wielkością, takie jak zdolności produkcyjne i marketingowe, sprzyjają umiędzynarodowieniu firm. Co nie mniej ważne, uważa się, że większe firmy posiadają więcej zasobów finansowych i ludzkich oraz osiągają większe korzyści skali. Większa firma ma zwykle większą zdolność do angażowania zasobów w celu absorbowania ryzyka aniżeli mniejsza.

Poziom umiędzynarodowienia a podatność na kryzys

Kolejny przekrój dotyczy stopnia umiędzynarodowienia w 3 kategoriach: 10-19 proc., 20-30 proc. oraz więcej niż 30 proc. udziału eksportu w całkowitych przychodach przedsiębiorstwa.

Można tutaj zaobserwować wyraźną regularność: eksporterzy o wyższym udziale sprzedaży zagranicznej postrzegają siebie jako mniej dotkniętych problemami. Średnia ocena wyniosła bowiem odpowiednio 4,73 dla kategorii 10-19 proc., 4,36 dla grupy 20-30 proc. oraz 3,89 dla kategorii ponad 30 proc. udziału sprzedaży zagranicznej w sprzedaży ogółem.

Szczególnie wyraźne różnice, przekraczające 1 punkt na skali 1-7, pomiędzy podgrupami o różnym stopniu umiędzynarodowienia działalności można zaobserwować w przypadku takich symptomów, jak utrudnione planowanie sprzedaży i produkcji (średnie wartości w kolejności rosnącego udziału eksportu odpowiednio 5,46, 5, 27 i 4,47), trudności w transporcie towarów (odpowiednio 5,22, 4,94 i 3,76), trudności w dostępie do finansowania (odpowiednio 5,07, 4,27 i 3,36), opóźnienia płatności ze strony klientów lub partnerów handlowych (odpowiednio 4,91, 4,10 i 3,56), zakłócenia dostaw (odpowiednio 4,80, 3,63 i 3,71), oraz zawieszenie lub ograniczenia sprzedaży związane z regulacjami prawnymi (odpowiednio 4,40, 3,33, i 3,10).

Z drugiej strony, to w kategorii firm najbardziej umiędzynarodowionych zaobserwowano zjawisko wzrostu popytu, można zatem zaryzykować stwierdzenie, że kryzys pandemiczny w pewnym zakresie przynosił również szanse biznesowe.

Intensywność technologiczna a podatność na kryzys

Innych wniosków dostarcza natomiast kolejny przekrój poświęcony intensywności technologicznej, przy czym rozróznilo sektory niskich, średnich i wysokich technologii. W ogólnym ujęciu nie da się zaobserwować prostej zależności pomiędzy intensywnością

technologiczną branży, w której działa przedsiębiorca a jego podatnością na kryzys wywołany pandemią Covid-19.

I tak, dla przedsiębiorstw z sektorów niskich technologii średnia wartość ocen badanych przedsiębiorstw wyniosła 4,48, dla przedsiębiorstw średnich technologii 4,52, jednak dla przedsiębiorstw wysokich technologii już tylko 4,35.

Bardziej precyzyjnych obserwacji dostarcza porównanie wartości dla poszczególnych symptomów kryzysu. Otóż w przypadku szeregu wyzwań najwyższą dotkliwość pandemii postrzegały przedsiębiorstwa niskich technologii, w kwestiach takich, jak ograniczenia możliwości spotkań z dostawcami (średnia 6,04), utrudnione planowanie sprzedaży i produkcji (5,31), trudności w transporcie towarów (średnia 4,95), spadek popytu (średnia 4,92), wzrost kosztów i trudności w dostosowaniu zakładu pracy do obowiązujących wymogów sanitarnych (średnia 4,82), zakłócenia dostaw (średnia 4,24), nadmierny wzrost zapasów (średnia 4,10) czy wzrost niewykorzystanych zdolności produkcyjnych (średnia 3,96).

W przypadku przedsiębiorstw średnich technologii można zauważyć niższą postrzeganą dotkliwość kryzysu w kwestiach takich, jak ograniczenia możliwości spotkań z dostawcami (średnia 5,88), utrudnione planowanie sprzedaży i produkcji (5,27), trudności w transporcie towarów (średnia 4,90), spadek popytu (średnia 4,79), wzrost kosztów i trudności w dostosowaniu zakładu pracy do obowiązujących wymogów sanitarnych (średnia 4,81), zakłócenia dostaw (średnia 4,16), nadmierny wzrost zapasów (średnia 4,04) czy wzrost niewykorzystanych zdolności produkcyjnych (średnia 3,91).

Przedsiębiorstwa wysokich technologii wykazują najniższą postrzeganą dotkliwość kryzysu w wielu ważnych dla eksportu obszarach, np. ograniczenia możliwości spotkań z dostawcami.

Przedsiębiorstwa wysokich technologii wykazują najniższą postrzeganą dotkliwość kryzysu w takich obszarach, jak ograniczenia możliwości spotkań z dostawcami (średnia 5,84), utrudnione planowanie sprzedaży i produkcji (5,08), trudności w transporcie towarów (średnia 4,73), spadek popytu (średnia 4,73), wzrost kosztów i trudności w dostosowaniu zakładu pracy do obowiązujących wymogów sanitarnych (średnia 4,62), zakłócenia dostaw (średnia 4,11), nadmierny wzrost zapasów (średnia 3,91) czy wzrost niewykorzystanych zdolności produkcyjnych (średnia 3,90).

Co ciekawe, w pozostałych przypadkach brakuje jasnej, bezpośredniej zależności. Ograniczenie możliwości spotkań z partnerami handlowymi okazuje się szczególnie dotkliwym symptomem w przypadku przedsiębiorstw wysokich (średnia 5,96) i średnich technologii (średnia 5,94), podczas gdy zajmuje on drugie miejsce w grupie przedsiębiorstw niskich technologii (średnia 5,94). Wskazywałoby to na znaczenie budowania relacji na rynkach produktów zaawansowanych technologicznie, w szczególności adresowanych do przedsiębiorstw jako odbiorców.

Przedsiębiorstwa średnich technologii w najwyższym stopniu zwracały uwagę na dotkliwość takich symptomów kryzysu, jak ograniczenie lub zawieszenie sprzedaży przez regulacje prawne (średnia 3,79), opóźnienia płatności ze strony klientów lub partnerów handlowych (średnia 4,62), wzrost obaw pracowników (5,04), trudności w dostępie do finansowania (4,75), czy utrudniona koordynacja i kontrola pracowników pracujących w trybie zdalnym (średnia 3,07). Z drugiej strony, przedsiębiorstwa z sektorów średnich technologii najczęściej doświadczały wzrostu popytu na swoje produkty w efekcie pandemii Covid-19 (średnia 2,78).

Podsumowanie

Polscy przedsiębiorcy działający w skali międzynarodowej bez wątpienia dostrzegli wpływ kryzysu pandemicznego na swoją działalność. Szczególnie zwracali uwagę na uciążliwości związane z ograniczeniami możliwości spotkań z partnerami i dostawcami, problemy z planowaniem sprzedaży i produkcji, trudności z transportem, obawy pracowników, spadek popytu czy wzrost kosztów w związku z adaptacją do nowych wymogów. Co ciekawe, dopiero na kolejnych pozycjach plasują się trudności w dostępie do finansowania, opóźnienia płatności ze strony klientów lub partnerów handlowych czy zakłócenia dostaw. Badania wskazują ponadto, że eksporterzy o wyższym udziale sprzedaży zagranicznej postrzegają siebie jako mniej dotkniętych problemami pandemii. Podobna zależność rysuje się dla wielkości przedsiębiorstwa, przy czym duzi eksporterzy cechują się większą odpornością na kryzys pandemiczny.

W artykule przedstawiono wyniki projektu badawczego finansowanego w ramach grantu badawczego Narodowego Centrum Nauki (DEC-2017/27/B/HS4/02344).

Tagi

- [eksport](#)
- [handel zagraniczny](#)
- [pandemia](#)
- [przedsiębiorstwa](#)