

**W**ażnym wątkiem dyskusji o gospodarczych konsekwencjach pandemii Covid-19 jest jej wpływ na międzynarodową działalność przedsiębiorstw. Zjawisko szerzej pojętej globalizacji można jednak – jak na ironię – traktować jednocześnie jako jeden z istotnych czynników przyczyniających się do niekorzystnych przeobrażeń środowiska naturalnego, rodzących wiele zagrożeń dla ludzkości.

Międzynarodowa działalność przedsiębiorstw przyjmuje formę handlu międzynarodowego i zagranicznych inwestycji bezpośrednich (ZIB). Pandemia Covid-19 spowodowała globalne zakłócenia obu tych wymiarów biznesu.

### Podwójny efekt covidu

Gdy kolejne kraje od marca 2020 r. wprowadzały restrykcje związane z przemysłem różnorodnych rodzajów działalności, by powstrzymać transmisję koronawirusa, ograniczony został popyt na produkty i usługi na całym świecie, utrudniony został również transport towarów. Z drugiej strony obawy o zdrowie i bezpieczeństwo pracowników doprowadziły do częściowego zamykania zakładów produkcyjnych, wpływając tym samym na podaż komponentów i produktów finalnych.

Ten podwójny efekt, w którym wąskie gardła w dostawach i spadający popyt konsumpcyjny doprowadziły do międzynarodowej spirali spadkowej, zachwiały stabilnością zarówno handlu międzynarodowego, jak i zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Być może jest zbyt wcześnie na wiarygodne określenie pełnej skali spowodowanych przez pandemię zakłóceń w globalnych łańcuchach wartości, ale dostępne już dane mówią o spadku napływów zagranicznych inwestycji prawie o połowę w pierwszym półroczu 2020 r. względem podobnego okresu 2019 r.

W tym kontekście pojawia się pytanie o dotychczasowy wpływ pandemii na internacjonalizację polskich przedsiębiorstw, która w ostatnich latach rozwijała się dynamicznie. Jakie będą długofalowe reperkusje?

Według danych OECD napływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich do Polski spadł do 5,64 mld dol. w I kwartale 2020 r. z 7,73 mld dol. rok wcześniej. Z kolei ich odpływ z Polski wzrósł z 50 mln do 252 mln dol., co może być oznaką relatywnej odporności polskich ZIB.

A co z handlem zagranicznym? W okresie styczeń-sierpień 2020 r. eksport i import spadły odpowiednio o 3,2 proc. oraz 7,4 proc. w porównaniu z analogicznym okresem 2019 r., co wskazuje na odrobienie strat, począwszy od czerwca.

Dane z przeprowadzonego od września do listopada 2020 roku badania 500 polskich firm z sektora produkcyjnego, zaangażowanych w międzynarodową działalność gospodarczą, w szczególności w eksport, pokazuje, że około 36 proc. firm odnotowało spadek liczby obsługiwanych rynków międzynarodowych w okresie marzec-wrzesień 2020 r. Jednocześnie 55 proc. firm nie odnotowało wyraźnych zmian,

a 9 proc. zaobserwowało nawet wzrost liczby rynków. W 28 proc. firm liczba nowych produktów i usług oferowanych na rynkach międzynarodowych również spadła, w 49 proc. pozostała bez zmian, w 23 proc. wzrosła. Około 24 proc. przyznało się do zmniejszenia intensywności marketingu międzynarodowego ze względu na zmianę priorytetów, w 55 proc. intensywność ta pozostała bez zmian, a w 21 proc. wzrosła. Z drugiej strony takie obszary jak inwestycje w narzędzia i procesy do obsługi rynków międzynarodowych oraz w personel je obsługujący pozostały w większości na niezmiennym poziomie.

### Perspektywy na 2021 r.

Ponowny wzrost intensywności pandemii koronawirusa od jesieni 2020 r. może przyczynić się do spowolnienia lub bardziej ostrożnego podejścia przedsiębiorców do prowadzenia działalności międzynarodowej. W warunkach malejących zysków i wdrażania doraźnych działań antykryzysowych decyzje dotyczące rozwoju zagranicznej działalności mogą zostać wstrzymane lub odroczone.

Ten sceptycyzm wyraża część ankietowanych firm prowadzących działalność międzynarodową. Jednak jeśli chodzi o zmiany w ich międzynarodowym zaangażowaniu w 2021 r. w porównaniu z okresem pandemii w 2020 r., w aż 90 proc. z nich liczba obsługiwanych rynków zagranicznych nie ulegnie zmianie. 52 proc. firm zakłada, że nie zmieni liczby nowych produktów wysyłanych na zagraniczne rynki, a aż 38 proc. przewiduje nawet jej wzrost. Podobnie intensywność działań marketingowych dla zagranicznych rynków pozostanie niezmienną w opinii 43 proc. przedsiębiorstw, ale w opinii aż 56 proc. zostanie ona zwiększona.

Większą ostrożność przedsiębiorcy zachowują w przypadku inwestycji wspierających zagraniczną ekspansję oraz w przypadku zasobów ludzkich skierowanych do działalności zagranicznej. W tym kontekście dalszy rozwój ekspansji może być silnie uzależniony od instrumentów wsparcia dla firm prowadzących działalność międzynarodową.

Kryzys gospodarczy wywołany pandemią Covid-19 wpłynął na międzynarodową działalność przedsiębiorstw, co wynikało w dużej mierze z wprowadzenia w większości krajów restrykcji dotyczących kontaktów międzyludzkich, a

także samej działalności gospodarczej. W przypadku polskich przedsiębiorstw można mówić o umiarkowanym ograniczeniu działalności zagranicznej co do jej skali oraz zaangażowania zasobów przedsiębiorstw w jej rozwój.

### Jest nadzieja

Warto jednak zwrócić uwagę na pewien optymizm polskich przedsiębiorców w

kwesii utrzymania, a nawet umiarkowanego rozwoju zagranicznej działalności w 2021 r. Można przypuszczać, że w zależności od rozwoju sytuacji pandemicznej na rynkach eksportowych ekspansja zagraniczna może być dla polskich przedsiębiorców sposobem na dywersyfikację sprzedaży i lepsze wykorzystanie mocy produkcyjnych.

Zaangażowanie w działalność eksportową może być jednak także uzależnione od

polityki gospodarczej wobec eksporterów, w szczególności dostępnych narzędzi wsparcia dla eksportu oraz zagranicznych projektów inwestycyjnych, które mogą ułatwić polskim przedsiębiorcom realizację przedsięwzięć w warunkach niepewności.

Warto zwrócić uwagę, że pandemia może prowadzić do rewizji dotychczasowych założeń co do prowadzenia działalności biznesowej, w tym biznesu międzynarodowego.

# Ostrożny optymizm polskich przedsiębiorców



K. SKŁODOWSKI

MARIAN GORYNIA, PIOTR TRĄPCZYŃSKI

52 proc. firm zakłada, że mimo pandemii Covid-19 nie zmieni w 2021 r. liczby nowych produktów wysyłanych na rynki zagraniczne, a aż 38 proc. przewiduje nawet jej wzrost.



MAT. PRAS.

Maksymalizacja zysku jako dominujące kryterium w decyzjach o zagranicznej ekspansji może zostać uzupełniona logiką odporności na nieprzewidywane czynniki zewnętrzne.

Realizacja założonych wyników ekonomicznych nie jest przecież zapewniona, jeśli przedsiębiorstwo nie dysponuje zabezpieczeniem przed trudnymi do przewidzenia wstrząsami zewnętrznymi, które mogą zakłócić działalność eksportową lub ciągłość łańcucha spółek zagranicznych. Uwidoczniona przez kryzys pandemiczny kruchość transgranicznych łańcuchów dostaw może wyrazić się w preferencji dla krótszych i bliższych ogniw, a przez to sprzyjać regionalnej współpracy gospodarczej. /@

Prof. dr hab. Marian Gorynia był w latach 2002–2016 prorektorem, a następnie rektorem Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu (UEP).

Jest przewodniczącym Rady Naukowej Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego.

Dr hab. Piotr Trąpczyński jest profesorem w Katedrze Konkurencyjności Międzynarodowej UEP. W artykule przywołano wybrane wyniki projektu badawczego finansowanego w ramach grantu badawczego Narodowego Centrum Nauki.

REKLAMA 0902298/A/KAPRK



Wyróżnia profesjonalistę

## Co zyskujesz?

### Pakiet Inwestor

12 książek biznesowych z obszarów prawopodatkowych

4 poradniki prawne (najważniejsze akty prawne zebrane w poradnikach)

### Pakiet Podstawowy

6 wydań „Parkietu” w tygodniu

E-wydanie „Parkietu”

www.parkiet.com – pełny dostęp

Akademia Parkietu dla Początkującego Inwestora

Akademia Parkietu dla Zaawansowanych Inwestorów i Emitentów

Kwartalne wyniki finansowe

Rozliczenie roczne PIT – program komputerowy

Webinaria – e-spotkania z „Mistrzami finansów”

Konferencje Parkietu – e-wydarzenia poświęcone trendom i wydarzeniom ze świata finansów

Archiwum Parkietu (dostęp on-line)

Newslettery (m.in. o tematyce inwestycyjnej)

Zniżka na publikację Nexto

Zamów na

prenumerata.parkiet.com

