

Rozdział 13

Józefa Gryko

WIELKOŚĆ PRZEDSIĘBIORSTWA A REAKCJA NA KRYZYS – ZMIANY SYTUACJI FINANSOWEJ PRZEDSIĘBIORSTW PRZEMYSŁOWYCH W POLSCE W LATACH 2019–2023

Wprowadzenie

Począwszy od 2020 r., przedsiębiorstwa w Polsce muszą radzić sobie z wyjątkowymi turbulencjami w otoczeniu. Pandemia COVID-19 zupełnie niespodziewanie zmieniła warunki funkcjonowania przedsiębiorstw, a wybuch wojny w Ukrainie spowodował m.in. gwałtowny wzrost cen energii. Każda nieoczekiwana zmiana w otoczeniu wymaga od przedsiębiorstwa zmian adaptacyjnych. Ich powodzenie zależy od sprawności organizacyjnej oraz zasobów, którymi dysponuje jednostka gospodarcza. Czynniki te są zwykle zróżnicowane pomiędzy przedsiębiorstwami o różnej wielkości.

Celem niniejszego rozdziału jest ustalenie, jak kolejne kryzysy w latach 2020–2023 były postrzegane przez przedsiębiorstwa o różnej wielkości. Analizie poddano dane opublikowane przez GUS, aby ustalić, jak wyglądała dynamika kształtowania opinii przedsiębiorstw przemysłowych w sytuacjach kryzysowych.

Reakcja przedsiębiorstwa na turbulencje w otoczeniu

Każda nieoczekiwana zmiana w otoczeniu wymaga od przedsiębiorstwa działań dostosowawczych. Możliwość przetrwania przedsiębiorstwa zależy od jego zasobów wewnętrznych, zarówno o charakterze organizacyjnym, jak i finansowym. Zasoby te mogą się różnić w zależności od wielkości przedsiębiorstwa – zazwyczaj podkreśla się dużą zdolność małych i średnich firm do szybkiego wdrażania zmian. W literaturze wskazuje się, że małe przedsiębiorstwa mają zdolności do szybszej reakcji na zmianę, szybszego wdrożenia korekt w strategii działania oraz cechują się większą kreatywnością w poszukiwaniu rozwiązań. Badania zwracają uwagę nawet na możliwość znalezienia szans właśnie w sytuacji kryzysowej¹. Małym przedsiębiorstwom przemysłowym

¹ V. Cucino, G. Ferrigno, J. Crick, A. Piccaluga: *Identifying entrepreneurial opportunities during crises: a qualitative study of Italian firms*. *Journal of Small Business and Enterprise Development* 2024, vol. 31(8), pp. 47–76.

łatwiej zatem niż dużym znaleźć niszę na rynku, dostosować organizację i produkcję do potrzeb zmieniającego się otoczenia. Właściciele i menedżerów cechuje także większa nieszablonowość w podejmowanych działaniach. Mała w porównaniu z dużymi firmami liczba zatrudnionych osób pozwala na sprawniejszą komunikację oraz wdrażanie nowych rozwiązań organizacyjnych.

Badania pokazują, że istotnym czynnikiem powodzenia małego przedsiębiorstwa w czasie kryzysu są cechy i umiejętności menedżerskie właściciela, będącego w małych firmach także zarządzającym². Jego wiedza, umiejętności przywódcze i przedsiębiorczość mają znaczenie dla przetrwania w kryzysie. Prowadzone w kontekście reakcji na pandemię koronawirusa badania przedsiębiorstw polskich wskazywały, że małe przedsiębiorstwa podejmowały w obliczu kryzysu COVID-19 działania o wyższej intensywności niż przedsiębiorstwa duże. Autorzy tłumaczą to zjawisko wyższym poziomem elastyczności i responsywności tych firm³.

Wyzwaniem dla przedsiębiorstw przemysłowych był także kryzys, związany z konfliktem zbrojnym w Ukrainie. Kraj ten był dostawcą surowców i żywności oraz rynkiem zbytu dla polskich producentów. Rosyjska agresja na Ukrainę w lutym 2022 r. wywarła wpływ na gospodarkę osłabioną pandemią koronawirusa. Pojawił się kryzys energetyczny, związany z gwałtownym wzrostem cen energii zarówno na rynkach światowych, jak i na rynku polskim. Wojna oddziaływała także na ceny żywności oraz rynek pracy (ruchy migracyjne)⁴.

Drugim ważnym czynnikiem determinującym przetrwanie w kryzysie są posiadane zasoby finansowe, które pozwalają utrzymać płynność oraz sfinansować podejmowane działania obronne. Tutaj zdecydowanie przewaga jest po stronie dużych przedsiębiorstw. Małe i średnie przedsiębiorstwa mają mniejsze zasoby finansowe i w sytuacji kryzysu w większym stopniu tracą dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania⁵. Warto odnotowania jest wsparcie finansowe przedsiębiorstw ze strony władzy publicznej w okresie pandemii koronawirusa, przyjmujące postać zwolnienia ze składek ZUS, dofinansowania kosztów pracy oraz dotacji. Wsparcie to szybciej i w większym zakresie dotyczyło małych i średnich niż dużych przedsiębiorstw⁶.

W tej sytuacji zasadne jest pytanie, jak kryzysy w latach 2020–2023 wpływały na zmiany dokonywanych przez przedsiębiorstwa przemysłowe ocen dotyczących ogólnego klimatu koniunktury, bieżącej sytuacji finansowej oraz wskazywanych barier w prowadzeniu działalności.

² D. DiGregorio, M.C. Musteen, D. Thomas: *International business opportunity recognition and development*, International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research 2021, vol. 28(3), pp. 628–653.

³ P. Chudziński, S. Cyfert, W. Dyduch, M. Zastempowski: *Projekt Sur(vir)val: czynniki przetrwania przedsiębiorstw w warunkach korona kryzysu*. E-mentor 2020, nr 5(87), s. 34–44.

⁴ D. Prokopowicz: *Gospodarcze skutki wojny w Ukrainie*, [w:] *Wybrane aspekty rosyjskiej agresji na Ukrainę w obszarze politycznym, militarnym i gospodarczym*, P. Soroka, K. Pająk (red.). Dom Wydawniczy Elipsa, Warszawa 2023, s. 284–332.

⁵ I. Adian i in.: *Small and Medium Enterprises in the Pandemic: Impact, Responses and the Role of Development Finance*, Raport Banku Światowego 2020.

⁶ G. Ancyparowicz: *Pomoc publiczna podczas pandemii COVID-19*, [w:] *System finansowy w obliczu kryzysów – wybrane aspekty*, A. Bielawska, D. Zawadzka (red.): Wydawnictwo Politechniki Koszalińskiej, Koszalin 2023, s. 11–34.

Metoda badania

Początek lat 20. XXI w. cechował się bardzo dużymi turbulencjami otoczenia. Począwszy od 2020 r. praktycznie każdego roku następowała zmiana, która mogła wpłynąć zarówno na sposób funkcjonowania przedsiębiorstw, ich sytuację finansową, jak i ocenę koniunktury oraz perspektyw otoczenia. W badaniu uwzględniono cztery kryzysy. Pierwszym z nich była pandemia COVID-19 oraz jej następstwa. Analizie poddano dwa podokresy związane z nasileniem pandemii: ogłoszenie w Polsce epidemii oraz wprowadzenie licznych ograniczeń w funkcjonowaniu przedsiębiorstw. Kolejnym okresem kryzysowym był wybuch wojny w Ukrainie w lutym 2022 r. Następnym kryzysem był systematyczny wzrost cen energii elektrycznej zapoczątkowany w IV kwartale 2022 r., którego apogeum nastąpiło w I kwartale 2023 r., kiedy wzrost cen energii elektrycznej, według danych Urzędu Regulacji Energetyki, wyniósł ponad 45% w porównaniu ze średnią z 2022 r.⁷ Ostatnim analizowanym okresem był 2023 r., cechujący się względną stabilizacją, choć z toczącą się wojną w Ukrainie oraz dużym poziomem inflacji. Należy zwrócić uwagę na różne przyczyny tych kryzysów, czas ich trwania oraz prawdopodobnie zróżnicowanie czynników determinujących ich postrzeganie przez różne grupy przedsiębiorstw.

Analizie podlegały systematycznie publikowane przez GUS dane dotyczące koniunktury gospodarczej przedsiębiorstw przemysłowych w podziale na klasy wielkości⁸. Wielkość przedsiębiorstw przemysłowych została określona według liczby zatrudnionych. Wyodrębnione zostały przedsiębiorstwa małe (zatrudniające od 10 do 49 osób), średnie (zatrudniające od 50 do 249 osób) oraz duże (liczba pracowników przekraczająca 250 osób). Dane te dotyczyły okresów miesięcznych, zaś okres objęty badaniem obejmował lata 2019–2023.

Analizą objęto oceny przedsiębiorców w dwóch obszarach: wskaźnika ogólnego klimatu koniunktury oraz oceny bieżącej sytuacji finansowej przedsiębiorstwa. Wskaźniki te należą do prostych. Prezentowana jest różnica (saldo) pomiędzy procentowym udziałem odpowiedzi pozytywnych i negatywnych na pytanie. Zakres kształtowania wskaźników wynosi od -100 (w sytuacji, gdy 100% przedsiębiorców oceni sytuację negatywnie) do +100 (w sytuacji, gdy 100% badanych przedsiębiorstw oceni sytuację pozytywnie). Obserwowany wzrost tak wyznaczonego wskaźnika oznacza poprawę koniunktury, zaś spadek – pogorszenie koniunktury z punktu widzenia badanych przedsiębiorstw.

Autorskim badaniem było wprowadzenie wskaźnika czasowej adaptacji do zmian w otoczeniu, polegającej na ustaleniu poziomu maksymalnego względnego przyrostu ocen negatywnych oraz wyrażonego w procentach wskaźnika poprawy nastroju w kolejnych trzech miesiącach po wystąpieniu najniższej oceny. Wskaźnik czasowej adaptacji był analizowany w układzie miesięcznym i pokazywał określone w procentach tempo względnej poprawy nastrojów. Przyjęto założenie, że po pojawieniu się kryzysu następuje pogłębienie niepewności, co skutkuje obniżeniem ocen przedsiębiorstw, później wraz z upływem czasu wdrażane są w przedsiębiorstwach działania dla radzenia sobie

⁷ <https://www.ure.gov.pl/>

⁸ <https://dbw.stat.gov.pl/>

z kryzysem, co powinno skutkować poprawą nastroju. Ustalenie, jaka była dynamika poprawy nastroju, daje odpowiedź na pytanie, które przedsiębiorstwa szybciej, a które wolniej opanowały sytuację kryzysową. Jako poziom kontrolny przyjęto uśrednione wartości z roku poprzedzającego pandemię, tj. z 2019 r. Wówczas ustalono średnią ocenę (oddzielnie dla każdej grupy przedsiębiorstw), żeby w okresie turbulencji ocenić pogorszenie nastroju poprzez odniesienie do poziomu kontrolnego dla danej grupy. Przyjęcie wskaźnika względnego wyniku z obserwacji, że nawet w okresie „normalnym”, tj. bez dodatkowych turbulencji w otoczeniu, istnieją bariery w funkcjonowaniu przedsiębiorstw różnej wielkości, rzutujące na ich ocenę rzeczywistości gospodarczej.

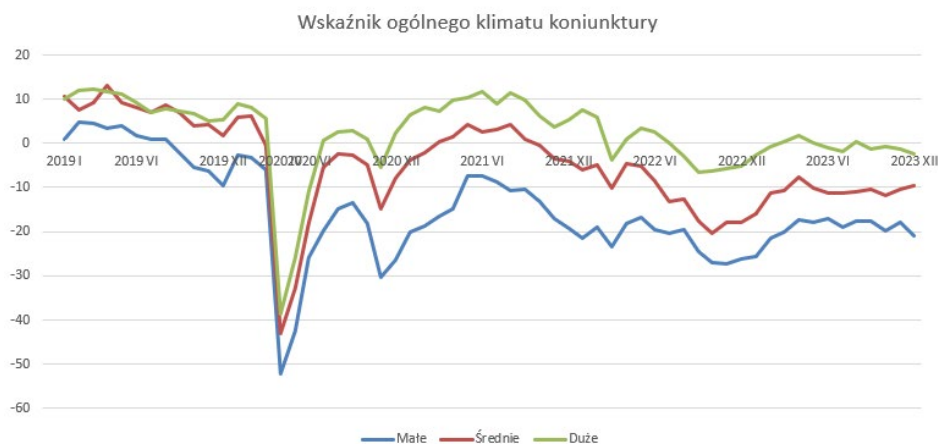
Dodatkowo przeanalizowano opinię przedsiębiorstw w zakresie barier działalności, wyznaczając trzy najważniejsze (o największym odsetku wskazań) bariery dla każdej grupy przedsiębiorstw. Celem szczegółowym analizy barier było ustalenie zmian istotności tworzących je czynników wskazywanych przez przedsiębiorstwa o zróżnicowanej wielkości, w okresie wystąpienia kryzysów o różnej genezie i czasie trwania. Dodatkowo analizowanie odrębnie trzech grup przedsiębiorstw pozwoliło na ustalenie, czy ta sama turbulencja w otoczeniu generuje takie same trudności dla przedsiębiorstw przemysłowych o różnej wielkości, czy też problemy te różnią się w zależności od wielkości przedsiębiorstwa.

Wyniki badania

Na rysunkach zostało zaprezentowane kształtowanie się ocen poszczególnych grup przedsiębiorstw według ogólnego wskaźnika klimatu koniunktury (rysunek 13.1) oraz bieżącej sytuacji finansowej przedsiębiorstwa (rysunek 13.2). Analiza pozwala zaobserwować, że niezależnie od ocenianego aspektu najbardziej optymistyczne (najwyższe saldo udziału ocen pozytywnych) są oceny przedsiębiorstw dużych, zaś najbardziej pesymistycznie oceniają koniunkturę przedsiębiorstwa małe. Na rysunku 13.1 wskazano strzałkami miesiące, w których dochodziło do gwałtownego pogorszenia ocen koniunktury. Okresy te pokrywają się z okresem ogłoszenia pandemii w marcu 2020 r., drugą falą pandemii w listopadzie 2020 r., wybuchem wojny w Ukrainie w lutym 2022 r. oraz pierwszym dużym wzrostem cen energii elektrycznej w listopadzie 2022 r. W przypadku wszystkich tych wymienionych kryzysów można precyzyjnie wskazać miesiąc maksymalnej względnej obniżki nastroju. Dodatkowo na rysunku 13.1 zaznaczone zostały: 2019 r. – na potrzeby badania będzie to rok porównawczy, wyznaczający poziom kontrolny dla poszczególnych wskaźników, oraz 2023 r., w którym utrzymywała się trudna sytuacja związana z trwającym konfliktem w Ukrainie oraz wysoką inflacją. W 2023 r. nie da się wskazać konkretnego miesiąca z głęboką depresją nastrojów przedsiębiorstw. Był on analizowany na podstawie ocen uśrednionych i ich porównania do 2019 r.

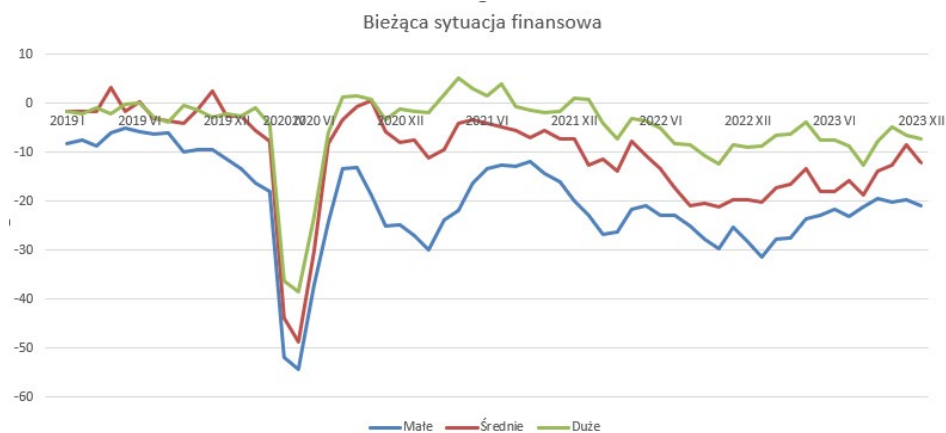
Analiza kształtowania wskaźników pozwala zaobserwować proces adaptacji do nowych warunków. Po każdym gwałtownym pogorszeniu oceny koniunktury następuje okres poprawy nastrojów, co można tłumaczyć zdolnością badanych przedsiębiorstw do wdrożenia działań mających na celu adaptację do warunków otoczenia. Potwierdza to zasadność obserwacji wskaźnika czasowej adaptacji do warunków otoczenia. Warto

tutaj nadmienić o specyfice doboru próby w badaniu GUS. Ankietowane były przedsiębiorstwa funkcjonujące, czyli takie, którym udało się przetrwać kryzys. Firmy, które zaprzęstały prowadzenia działalności (upadłe w wyniku kryzysu) nie były ankietowane w kolejnych okresach, zatem nie wpływały na zwiększenie odsetka przedsiębiorstw negatywnie oceniających koniunkturę gospodarczą.



Rysunek 13.1. Zmiany wskaźnika ogólnego klimatu koniunktury przedsiębiorstw różnej wielkości w latach 2019–2023

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.



Rysunek 13.2. Zmiany wskaźnika bieżącej sytuacji finansowej przedsiębiorstw różnej wielkości w latach 2019–2023

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Analizując ocenę własnej sytuacji finansowej przez firmy, warto zauważyć, że w całym analizowanym okresie wśród małych przedsiębiorstw przeważały negatywne oceny własnej sytuacji finansowej. Średnia ocena w 2019 r. dla tej grupy firm wyniosła $-7,9$, co oznacza, że średnio ok. 46% ankietowanych oceniało swoją sytuację finansową

pozytywnie, zaś pozostałe 54% negatywnie. Wśród przedsiębiorstw średnich, w 2019 r. przewaga odsetka negatywnych ocen wyniosła 1,4 pkt. proc., zaś wśród dużych 1,8 pkt. proc. Zatem wchodząc w burzliwy okres pandemii większość przedsiębiorstw przemysłowych oceniała swoją sytuację finansową negatywnie. W latach 2020–2022 tylko sporadycznie wśród przedsiębiorstw dużych pojawiała się niewielka przewaga ocen pozytywnych. W 2023 r., który był okresem popandemicznym, z trwającymi działaniami wojennymi za wschodnią granicą, niezależnie od wielkości przedsiębiorstw przeważał odsetek ocen negatywnych. W porównaniu z 2019 r. różnica w ocenie wyniosła –13 pkt. proc. wśród przedsiębiorstw małych i średnich oraz 6 pkt. proc. w grupie przedsiębiorstw dużych. Widać zatem, że z perspektywy przedsiębiorstw, które przetrwały burzliwy okres kryzysów, doprowadził on do pogorszenia ich sytuacji finansowej. Także ocena ogólnego klimatu koniunktury była niższa niż ta z 2019 r.

Tabela 13.1. Zmiany oceny ogólnego klimatu koniunktury przez różnej wielkości przedsiębiorstwa w reakcji na kryzysy

Okres	Małe przedsiębiorstwa				Średnie przedsiębiorstwa				Duże przedsiębiorstwa			
	Zmiana	Adaptacja czasowa (kolejne 3 miesiące)			Zmiana	Adaptacja czasowa (kolejne 3 miesiące)			Zmiana	Adaptacja czasowa (kolejne 3 miesiące)		
		(pkt. proc.)	+1M	+2M		+3M	(pkt. proc.)	+1M		+2M	+3M	(pkt. proc.)
COVID-19 – I fala; IV 2020 r.	-51,9	19%	50%	62%	-50,5	20%	49%	74%	-47,5	27%	58%	83%
COVID-19 – II fala; XI 2020 r.	-30,2	13%	34%	38%	-22,4	31%	49%	57%	-14,2	55%	82%	96%
Wybuch wojny na Ukrainie; III 2022r.	-23,3	22%	28%	16%	-17,8	31%	28%	10%	-12,5	38%	57%	50%
Gwałtowny wzrost cen energii; IX–XI 2022 r.	-27,1	4%	6%	21%	-27,9	9%	9%	15%	-15,5	3%	6%	9%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

W tabeli 13.1 zostały zaprezentowane zmiany oceny ogólnego klimatu koniunktury w okresie wystąpienia zakłóceń w otoczeniu przedsiębiorstw. Zgodnie z wcześniejszą obserwacją pojawienie się niespodziewanych zmian w otoczeniu we wszystkich analizowanych sytuacjach kryzysowych skutkowało pogorszeniem nastrojów wśród przedsiębiorstw. Zakłócenia w otoczeniu, niezależnie od ich rodzaju, najsilniej oddziaływały na przedsiębiorstwa małe, zaś w najmniejszym stopniu na przedsiębiorstwa duże. Ogłoszenie pandemii w marcu 2020 r. było zdarzeniem tak niespodziewanym, że skokowo wzrósł odsetek przedsiębiorstw, które oceniały swoją pozycję negatywnie. W tabeli 13.1 podane w pkt. proc. zmiany mają charakter względny, tj. liczone są od średniej z 2019 r. Warty odnotowania jest opóźnienie czasowe ocen w stosunku do zaistnienia zdarzenia. Najniższe oceny klimatu koniunktury odnotowano w kwietniu

2020 r., czyli miesiąc po ogłoszeniu pandemii. Może to wynikać zarówno z metody prowadzenia badania przez GUS, jak i wskazywać, że przedsiębiorstwa potrzebują czasu na zgromadzenie informacji o naturze zmian i ocenie stopnia zagrożenia, aby dokonać oceny koniunktury gospodarczej. Porównując ocenę pomiędzy I i II falą pandemii COVID-19, widać zdolność adaptacji do nowych warunków, oswojenie się z nową rzeczywistością gospodarczą oraz, być może, umiejętność wykorzystania sytuacji pandemicznej na swoją korzyść. W czasie narastającej liczby zachorowań i obostrzeń związanych z koronawirusem w listopadzie 2020 r. względne pogorszenie oceny koniunktury było już mniejsze niż w kwietniu tego samego roku. Porównując zmiany pomiędzy I i II falą pandemii COVID-19, należy stwierdzić, że większe zdolności adaptacyjne przejawiały przedsiębiorstwa duże (zmniejszenie salda ocen negatywnych o +33 pkt.), zaś najmniejsze przedsiębiorstwa małe (zmniejszenie o +22 pkt.). Podobne zmiany adaptacyjne widoczne są w okresie kolejnych 3. miesięcy od wystąpienia depresji. W trakcie obu fal COVID-19 widać systematyczną poprawę nastrojów we wszystkich grupach przedsiębiorstw. W porównaniu do listopada 2020 r. w lutym 2021 r. względna poprawa nastrojów wyniosła aż 96% wśród przedsiębiorstw dużych, co oznacza, że ocena ogólnego klimatu koniunktury była prawie taka, jak średnia z 2019 r. W analogicznym okresie (3 miesiące) wśród przedsiębiorstw małych poprawa wyniosła 38%. Wybuch wojny na Ukrainie w mniejszym stopniu przełożył się na poziom negatywnych ocen koniunktury niż obie fale pandemii, co może wynikać z innego charakteru tego kryzysu. Analizując oceny koniunktury, można także zauważyć specyfikę kryzysu systematycznie rosnących cen energii. Kulminacja negatywnych ocen była przesunięta w czasie. Najniższa ocena koniunktury w grupie przedsiębiorstw dużych przypadła na październik 2022 r., podczas gdy wśród przedsiębiorstw średnich (u których względna zmiana oceny była największa) nastąpiła ona w listopadzie 2022 r., zaś wśród małych dopiero w grudniu 2023 r. Wynika to prawdopodobnie z różnej struktury branżowej tych grup przedsiębiorstw i ich różnego zapotrzebowania na energię.

W tabeli 13.2 ujęto zmiany oceny własnej bieżącej sytuacji finansowej przedsiębiorstw. Ustalono miesiąc, w którym ocena sytuacji finansowej była najniższa. Analizując moment wystąpienia depresji w ocenach sytuacji finansowej, można zauważyć przesunięcie w czasie. Najniższe oceny sytuacji finansowej nastąpiły w maju 2020 r., co wskazuje, że dostosowanie się do warunków pandemicznych odbiło się negatywnie na ocenie sytuacji finansowej w maju. Podobnie kształtowały się oceny odnośnie pozostałych kryzysów. Apogeum negatywnych ocen ogólnego klimatu koniunktury nastąpiło w listopadzie 2020 r. – o ile w grupie przedsiębiorstw dużych największe saldo negatywnych ocen sytuacji finansowej nastąpiło w tym samym miesiącu (listopad 2020), o tyle dopiero w lutym 2021 r. wśród przedsiębiorstw średnich i małych. Podobne przesunięcie zaobserwowano w odniesieniu do wojny na Ukrainie, gdzie pogorszenie ocen w grupie przedsiębiorstw małych nastąpiło w już w miesiącu wybuchu wojny, zaś w pozostałych grupach w miesiącu kolejnym. Może to być wynikiem czasu gromadzenia ankiet przez GUS. Na sytuację finansową przedsiębiorstw w największym stopniu wpłynęła I fala pandemii oraz wzrost cen energii. W przypadku pandemii kolejne 3. miesiące przyniosły poprawę sytuacji finansowej, co mogło być wynikiem zarówno wdrożenia pomocy publicznej, jak i przejściowej poprawy sytuacji pandemicznej w miesiącach wakacyjnych 2020 r. Inaczej sprawa miała się w przypadku gwałtownego wzrostu cen

energii. Po przejściowej poprawie sytuacji w listopadzie nastąpiła stagnacja ocen kondycji finansowej. Stale rosnące ceny energii nie pozwoliły większości przedsiębiorstw na działania adaptacyjne.

Tabela 13.2. Zmiany oceny własnej bieżącej sytuacji finansowej przez różnej wielkości przedsiębiorstwa w reakcji na kryzysy

Okres	Małe przedsiębiorstwa			Średnie przedsiębiorstwa			Duże przedsiębiorstwa					
	Zmiana	Adaptacja czasowa (kolejne 3 miesiące)			Zmiana	Adaptacja czasowa (kolejne 3 miesiące)			Zmiana	Adaptacja czasowa (kolejne 3 miesiące)		
	(pkt. proc)	+1M	+2M	+3M	(pkt. proc)	+1M	+2M	+3M	(pkt. proc)	+1M	+2M	+3M
COVID-19 – I fala; V 2020 r.	-46,4	36%	65%	88%	-47,4	38%	86%	96%	-36,8	41%	88%	108%
COVID-19 – II fala; XI/2020 – II/2021 r.	-22,1	28%	37%	62%	-9,9	16%	71%	78%	-1,7	133%	98%	92%
Wybuch wojny na Ukrainie; II–III 2022 r.	-18,9	2%	26%	31%	-6,0	63%	33%	4%	0,6	97%	83%	51%
Gwałtowny wzrost cen energii; X 2022 r.	-21,9	20%	7%	-7%	-19,9	7%	7%	5%	-10,6	34%	31%	34%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Ostatnim etapem badania reakcji przedsiębiorstw różnej wielkości na kryzys była analiza najistotniejszych w ocenie przedsiębiorstw barier w prowadzeniu działalności gospodarczej. Wyniki ujęto w tabeli 13.3. Analiza najwyższego odsetka wskazań w poszczególnych grupach przedsiębiorstw pokazuje, że działalność przedsiębiorstw przemysłowych w 2019 r., niezależnie od ich wielkości, ograniczały przede wszystkim wysokie koszty zatrudnienia oraz niedobór wykwalifikowanych pracowników. Przyczyny te zostały wskazane wśród trzech najważniejszych we wszystkich grupach firm. Biorąc pod uwagę odsetek wskazań, wysokie koszty zatrudnienia były najbardziej uciążliwe dla przedsiębiorstw małych (wskazanie aż 69,2% badanych), zaś w mniejszym dla dużych (44,1% respondentów). Dodatkowo widać różnice wynikające ze skali działania i możliwości optymalizacji podatkowej, bowiem trzy najważniejsze przyczyny w grupie małych i średnich zamykają wysokie obciążenia na rzecz budżetu, zaś dla dużych istotniejszą barierą są niejasne, niespójne i niestabilne przepisy prawa.

Analizując odsetek przedsiębiorstw wskazujących konkretne bariery, należy zauważyć, że największą homogeniczność wykazują przedsiębiorstwa małe. Te same bariery ograniczające działalność wskazuje za każdym razem ponad połowa przedsiębiorstw. Przedsiębiorstwa duże są grupą mniej jednorodną. Ponad połowa przedsiębiorstw wskazuje co najwyżej jedną taką samą barierę. Pozostałe ograniczenia są istotne dla mniejszych niż połowa grup przedsiębiorstw.

Tabela 13.3. Najistotniejsze bariery działalności w okresach turbulencji według wielkości przedsiębiorstw

Okres	Istotność bariery	Małe przedsiębiorstwa		Średnie przedsiębiorstwa		Duże przedsiębiorstwa	
		Bariera	%	Bariera	%	Bariera	%
Rok 2019	I	koszty zatrudnienia	69,2	koszty zatrudnienia	64,8	koszty zatrudnienia	44,1
	II	obciążenia budżetowe	49,3	niedobór specjalistów	44,9	niedobór specjalistów	41,7
	III	niedobór specjalistów	42,4	obciążenia budżetowe	40,1	niestabilność prawa	37,9
COVID-19 – I fala IV 2020 r.	I	niepewność sytuacji gospodarczej	66,5	niepewność sytuacji gospodarczej	66,5	niepewność sytuacji gospodarczej	64,1
	II	koszty zatrudnienia	62,5	koszty zatrudnienia	52,8	niedostateczny popyt na rynku zagra-nicznym	42,7
	III	obciążenia budżetowe	53,2	obciążenia budżetowe	46,8	niedostateczny popyt na rynku krajowym	41,1
COVID-19 – II fala XI 2020 r.	I	koszty zatrudnienia	65,5	koszty zatrudnienia	58,2	niepewność sytuacji gospodarczej	45,8
	II	obciążenia budżetowe	53,2	niepewność sytuacji gospodarczej	48,9	niedostateczny popyt na rynku zagra-nicznym	37,0
	III	niepewność sytuacji gospodarczej	52,7	obciążenia budżetowe	46,4	niedostateczny popyt na rynku krajowym	36,7
Wybuch wojny na Ukrainie III 2022 r.	I	koszty zatrudnienia	64,4	niepewność sytuacji gospodarczej	62,9	niepewność sytuacji gospodarczej	60,5
	II	niepewność sytuacji gospodarczej	63,7	koszty zatrudnienia	54,0	niestabilność prawa	41,8
	III	obciążenia budżetowe	61,1	niestabilność prawa	49,1	niedobory surowców, materiałów, pół-fabrykatów	37,1
Gwałtowny wzrost cen energii IX–XI 2022 r.	I	niepewność sytuacji gospodarczej	66,7	niepewność sytuacji gospodarczej	66,2	niepewność sytuacji gospodarczej	65,2
	II	koszty zatrudnienia	66,2	koszty zatrudnienia	53,5	niestabilność prawa	40,0
	III	obciążenia budżetowe	59,0	niestabilność prawa	47,8	koszty zatrudnienia	33,6
Rok 2023 wg średniej	I	koszty zatrudnienia	67,1	niepewność sytuacji gospodarczej	58,2	niepewność sytuacji gospodarczej	55,2
	II	obciążenia budżetowe	61,3	koszty zatrudnienia	54,8	niestabilność prawa	40,7
	III	niepewność sytuacji gospodarczej	58,2	niestabilność prawa	43,6	koszty zatrudnienia	37,5

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Pandemia i następujące po niej kryzysy na stałe i we wszystkich grupach przedsiębiorstw wprowadziły barierę w postaci niepewności działalności gospodarczej, która niezależnie od rodzaju kryzysu była wskazywana jako jedno z trzech najistotniejszych ograniczeń działalności przedsiębiorstw. Przedsiębiorstwa małe wskazywały tylko to jako nową barierę działalności, niezmiennie zwracając uwagę na koszty zatrudnienia i obciążenia budżetowe jako pozostałe bariery swojego funkcjonowania. Pod wpływem kryzysu pewna zmiana zaszła w grupie przedsiębiorstw średnich, którym od 2022 r. w większym stopniu zaczęła przeszkadzać niestabilność regulacji prawnych.

Największą zmianę we wskazaniach barier działalności można zaobserwować w grupie przedsiębiorstw dużych. W okresie pandemii największym problemem był niedostateczny popyt, zarówno na rynku krajowym, jak i zagranicznym. W okresie po pandemii widać było wpływ zakłóceń w globalnych łańcuchach dostaw, co przełożyło się na niedobory surowców, materiałów i półfabrykatów spowodowane przyczynami pozafinansowymi. Zakłócenia te nie były tak dotkliwe dla przedsiębiorstw małych i średnich. Począwszy od 2022 r. kryzysy, prawdopodobnie ze względu na swoją naturę, nie powodowały znaczących zmian w istotnych barierach w działalności w stosunku do roku poprzedzającego pandemię koronawirusa.

Podsumowanie

Gwałtowne zmiany w otoczeniu oddziałują na postrzeganie przez przedsiębiorców swojej sytuacji finansowej oraz perspektyw koniunktury gospodarczej. W okresie długotrwałych lub następujących po sobie turbulencji w otoczeniu rośnie świadomość oraz dotkliwość niepewności sytuacji gospodarczej, która staje się jedną z najistotniejszych barier prowadzenia działalności gospodarczej. Niezależnie od wielkości przedsiębiorstwa widać, że stawianie czoła kryzysom wpływa na pogorszenie sytuacji finansowej przedsiębiorstw.

Być może ze uwagi na charakter kryzysów z lat 2020–2023, które spowodowane były czynnikami o charakterze zewnętrznym, lepsze w radzeniu sobie z kryzysem były przedsiębiorstwa duże. Zarówno obserwowane spadki ocen koniunktury, jak i dynamika adaptacji czasowej wskazują, że w obliczu zmian zewnętrznych w dużych firmach pogorszenie nastroju jest mniejsze niż w małych, a okres adaptacji czasowej do zmian krótszy.

Zgodnie z oczekiwaniem badania potwierdziły, że dostosowanie do dynamicznie zmieniającego się otoczenia pogarsza sytuację finansową większości przedsiębiorstw, niezależnie od ich wielkości. Nie zaobserwowano przedsiębiorczego wykorzystania kryzysu przez przedsiębiorstwa małe, teoretycznie posiadające taką umiejętność. Nie da się wykluczyć, że zmieniając organizację działalności, profil produkcji czy kanały dystrybucji, niektóre przedsiębiorstwa mogły wręcz poprawić swoją sytuację finansową. Niemniej zjawisko to nie miało charakteru masowego.

Obserwacje poczynione w niniejszym opracowaniu mogą stać się przyczynkiem do pogłębionych badań jakościowych nad wykorzystaniem szeroko pojętych zasobów przedsiębiorstw do radzenia sobie z kryzysem. Potrzebne w czasie kryzysów zasoby

mogą być, w zależności od wielkości przedsiębiorstwa, bardzo zróżnicowane i obejmować zarówno zasoby finansowe, dostępność źródeł finansowania, jak też kapitał intelektualny, doświadczenie zarządcze, organizacyjne i umiejętności wdrażania nowych rozwiązań. Przedsiębiorstwa małe wydają się być szczególnie wrażliwe na turbulencje otoczenia. Ustalenia wymaga, jakich zasobów strategicznych zabrakło małym przedsiębiorstwom, aby przejść kryzys w sposób podobny do firm dużych. Wyniki badania mogą także stanowić wskazówkę dla władz publicznych odnośnie do systemu instrumentów wsparcia kierowanych do przedsiębiorstw w okresie kryzysu. W świetle badań średnich i dużych przedsiębiorstw wydaje się, że jednym z kluczowych zadań jest zapewnienie jak największej przejrzystości i stabilności rozwiązań prawnych.

