



UMCS
WYDZIAŁ EKONOMICZNY

Sprawozdanie z realizacji wewnętrznego projektu badawczego w Instytucie Ekonomii i Finansów w roku 2024

„Ekspansja eksportowa w warunkach niestabilności geopolitycznej w ocenie przedsiębiorstw”

Dr Lyubov Klapkiv

Katedra Ubezpieczeń i Inwestycji

Lublin, 08.05.2025



Informację szczegółowe na temat pozyskanego grantu

Typ grantu: „Projekt publikacyjny”

Zespół badawczy:

dr Lyubov Klapkiv (Katedra Ubezpieczeń i Inwestycji, Instytut Ekonomii i Finansów UMCS)

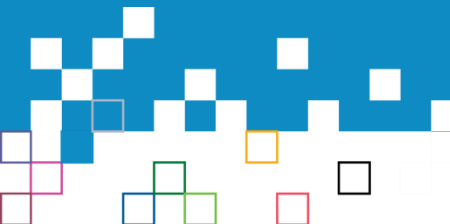
dr Piotr Mularczyk (Zakład Probabilistyki, Wydział Cybernetyki, Wojskowa Akademia Techniczna)

Termin realizacji: 01.03.2024-15.12.2024

Wysokość pozyskanego grantu na realizację projektu : 8 000 zł

Ostatecznie poniesione koszty na realizację projektu: 5018,40 zł

Forma rozliczenia: artykuł naukowy "*Entrepreneurs' perception of geopolitical risks and their role in export expansion*", złożony do czasopisma „European Business Review” (Emerald Publishing).



Upowszechnianie wyników

1. Klapkiv L., *Credit risk in international trade: under the war conditions*, 16th International Conference “Economies of the Balkan and Eastern European Countries”, Mykolas Romeris University, Maj 17-19, 2024.
2. Klapkiv L., *War-related risks and insurance: theory and practice*, 3rd International Financial Forum "Rising challenges in economic, financial and business development", Université Grenoble Alpes, 4-6.09.2024.
3. Klapkiv L., *Ryzyka geopolityczne w działalności eksportowej w ocenie polskich przedsiębiorstw*, Konferencja Katedr Finansów „Współczesne finanse - trendy, wyzwania, dylematy”, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, 17-18.09.2024.
4. Klapkiv L., Mularczyk P. *Czy strach ma wielkie oczy? Ryzyko geopolityczne jako bariera w działalności eksportowej polskich przedsiębiorstw-respondentów*, XIV Konferencja Naukowa „Zarządzanie organizacją w warunkach niepewności i zmienności otoczenia”, Wojskowa Akademia Techniczna, 14-15.11.2024.
5. Klapkiv L., Ulgen F. (2025) Managing war-related risks in international trade: Innovative insurance products, in: *Innovation in Capitalist Economies* (eds. Ulgen F., Klapkiv L), Routledge, pp. 139 – 153.

Opis badania naukowego

Cele badania:

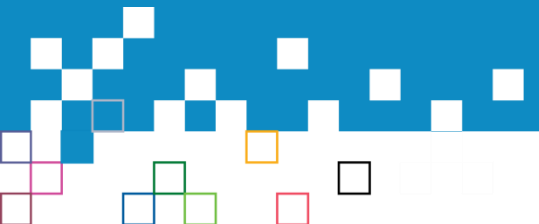
zdiagnozowanie sposobu postrzegania ryzyka geopolitycznego przez badane przedsiębiorstwa zlokalizowane w Polsce, jako źródła ryzyka w kontekście decyzji o eksporcie do krajów podwyższonego ryzyka (KPR).

- Badanie miało charakter empiryczny i dało możliwość częściowego zrozumienia postaw przedsiębiorców w zakresie ich ekspansji zagranicznej.
- Dane pierwotne zostały uzyskane poprzez badanie przeprowadzone w 2024 r. metodą CATI z wykorzystaniem autorskiego kwestionariusza.
- Badania przeprowadzono na grupie 240 przedsiębiorstw z Polski.
- Badania obejmowały przedsiębiorstwa z branży: spożywczej; tworzyw sztucznych (plastik); chemicznej, budowlanej; metalowej; paliwowej; farmaceutycznej; maszyn i urządzeń, odzieżowej, urządzeń elektronicznych.

Opis badania naukowego (c.d.)

Pytania badawcze:

1. Czy ryzyko geopolityczne ma wpływ na działalność badanych przedsiębiorstw? Jeżeli tak, to na jakie obszary?
2. Czy jest zależność między wiekiem i rozmiarem przedsiębiorstwa a siłą wpływu ryzyka geopolitycznego na jego działalność?
3. Czy jest różnica w postrzeganiu ryzyka geopolitycznego między przedsiębiorcami, którzy doznali bezpośrednich strat; tymi którzy ponieśli straty pośrednie i tymi, którzy nie doświadczyli żadnych strat w wyniku realizacji ryzyka geopolitycznego?
4. Jakim poziomem skłonności do podjęcia ryzyka przy zawarciu transakcji handlowych z kontrahentami z KPR cechują się respondenci (polscy przedsiębiorcy)?
5. Czy poziom premii za podwyższone ryzyko ma wpływ na podjęcie decyzji o sprzedaży towarów kontrahentom z KPR?



Wybrane czynniki oraz miary

W badaniu określone dwie grupy czynników niezależnych. Pierwsza grupa, reprezentująca **obiektywne parametry**:

- główna branża działalności,
- liczba lat funkcjonowania firmy,
- liczba zatrudnionych osób,
- doświadczenia w eksportowaniu do krajów o podwyższonym ryzyku,
- doświadczenia strat w wyniku zdarzeń geopolitycznych.

Druga grupa przedstawia **subiektywną ocenę** przez respondentów wpływu ryzyka geopolitycznego na działalność eksportową, w szczególności:

- ocenę siły wpływu zagrożeń geopolitycznych na działalność eksportową,
- ocenę pośrednich strat w eksporcie w wyniku realizacji zagrożeń geopolitycznych,
- wrażliwość wybranych procesów biznesowych w firmie na efekty geopolityczne,
- ocenę prawdopodobieństwa poniesienia strat i uzyskania zysków w razie sprzedaży towarów do kraju o podwyższonym ryzyku geopolitycznym.

The impact of geopolitical events on the operations of the respondents, %

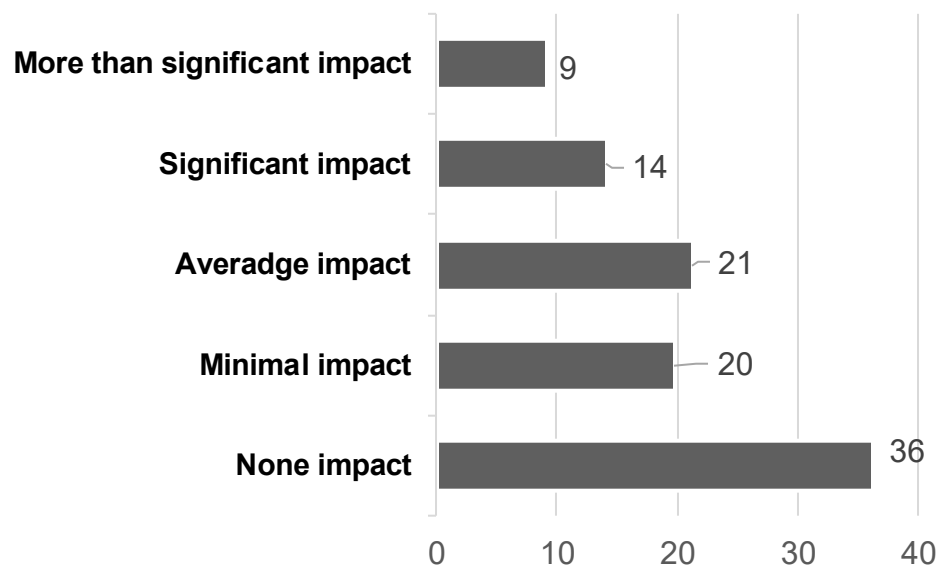


Figure 2. The strength of the impact of geopolitical risk on business performance

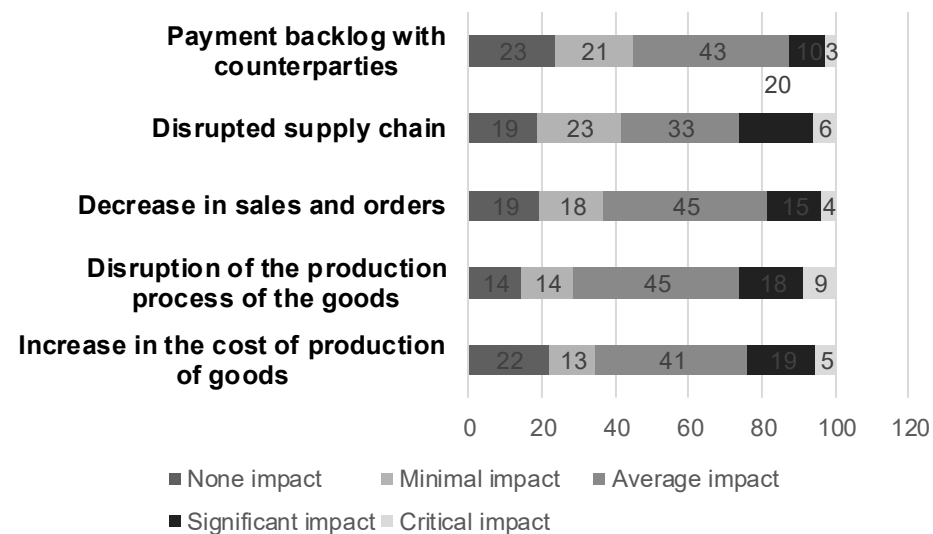


Figure 3. The impact of geopolitical risk on companies through operational processes

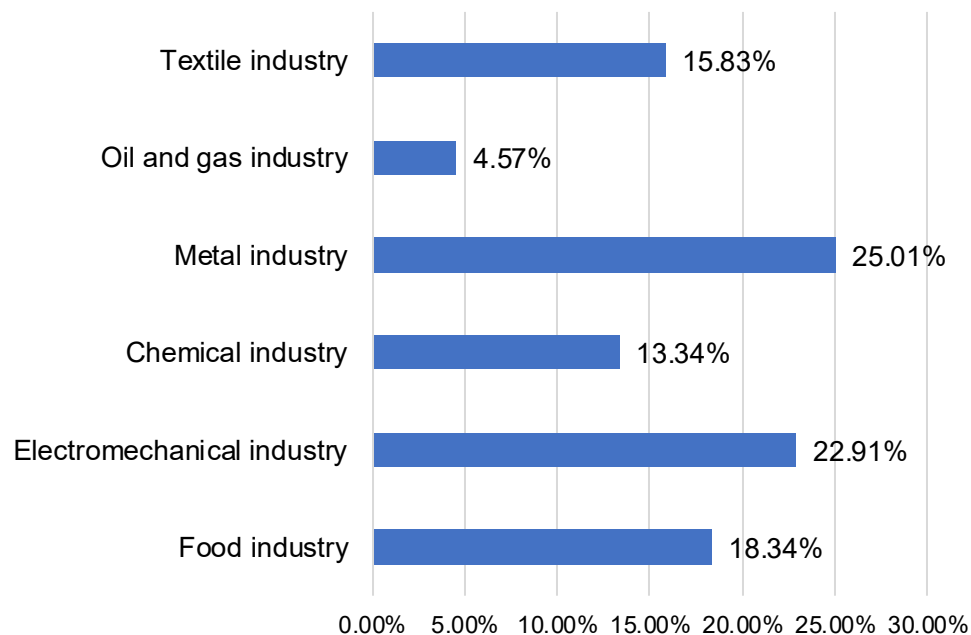


Table 1. Sample structure of respondents

Feature		Share, %
Number of years of operation of the company (x2), years	Up 5	58
	From 6 to 10	21
	From 11 to 15	7
	From 16 to 20	9
	More than 20	5
Number of people employed by the company (x3), workers	1 – 9	36
	10 – 49	57
	50 – 249	7
Having experience in exporting goods	Yes	81
	No	19
Having experience in exporting goods to countries with higher geopolitical risks	Yes, currently exporting	70
	Yes, it had been exported in the past	19
	No	11

Table 1. Sample structure of respondents and their experience in export activity

To what extent do industry age and company size influence the impact of geopolitical risk on corporate operations?

no statistically significant relationship with firm age (years of operation): $p\text{-value} = 0.333$

no statistically significant relationship with the number of employees: $p\text{-value} = 0.603$

$R^2 = 0.009$

Verification of the correct understanding of geopolitical risk

Category of respondents	Features of geopolitical risk					
	coup	hostilities	expropriation of assets by the government	high levels of government debt	prohibition of exchange and transfer of currency out of the country	physical damage to cargo
Exporters, %	94,0	98,2	89,9	17,3	74,4	81,5
Non-exporters, %	73,1	69,2	73,0	3,8	65,9	76,3
Former-exporters, %	78,2	89,1	78,2	28,3	73,2	71,7

Table 2. Geopolitical risk features as assessed by respondents

Risk perception and direct/indirect losses

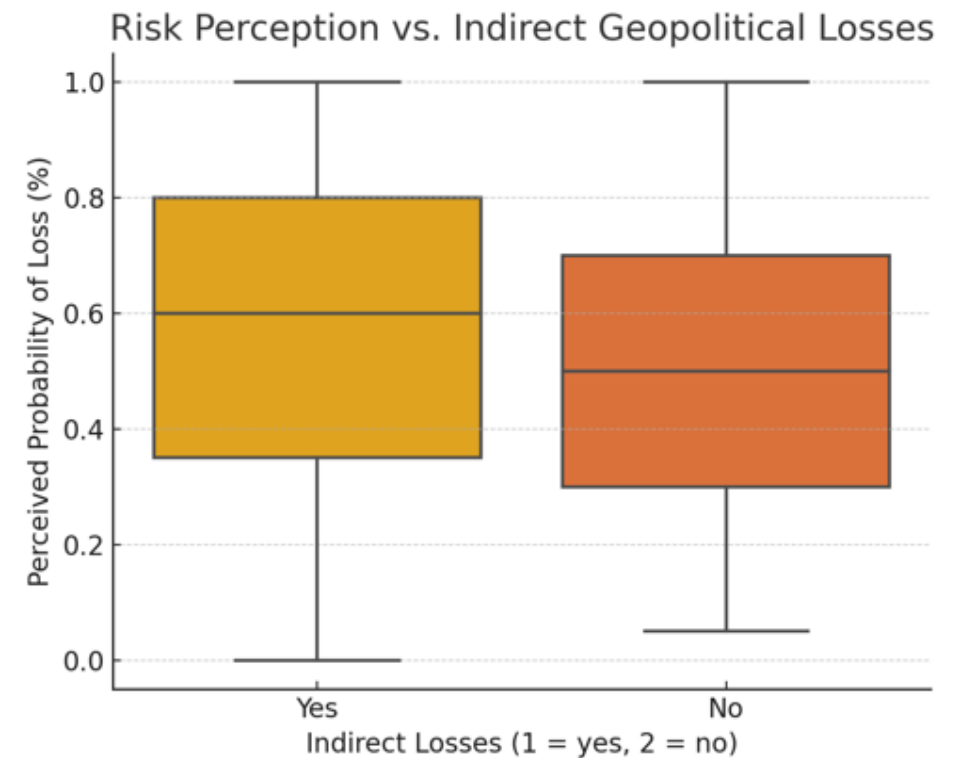
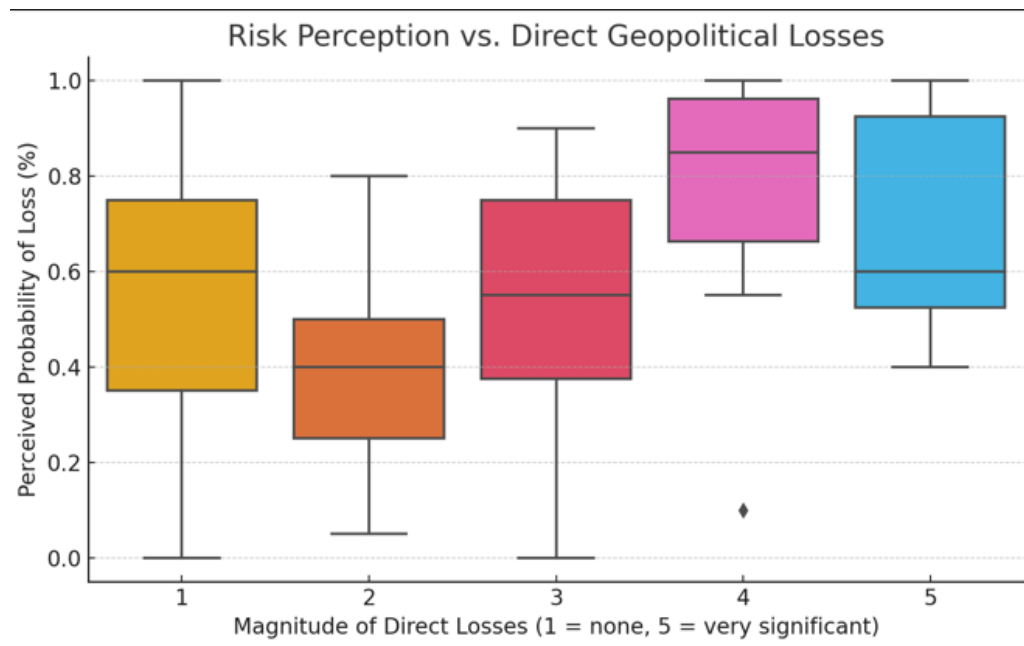


Figure 3. Relation between losses and risk perception

Decision to enter into a contract with a counterparty from a risky country, which has already expressed readiness to purchase goods

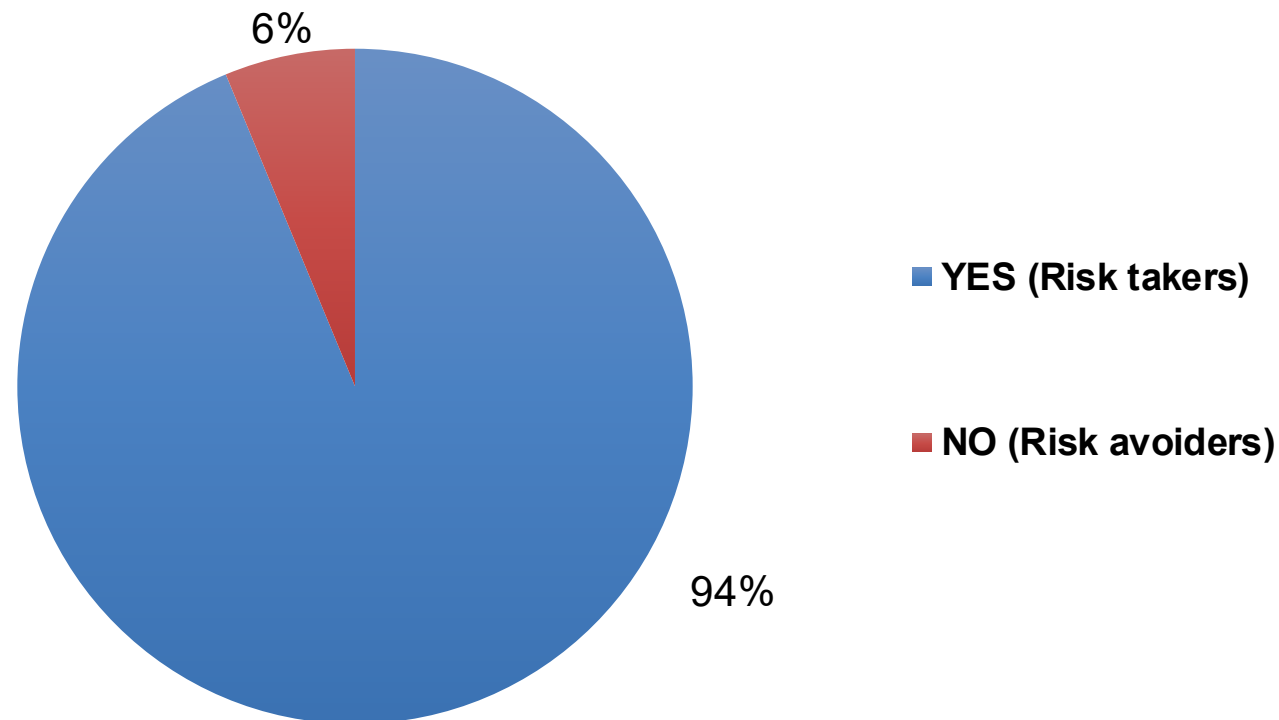


Figure. 3. The share of respondents who are willing to trade with the counterparty from a risky country

Risk attitudes and probability scenarios

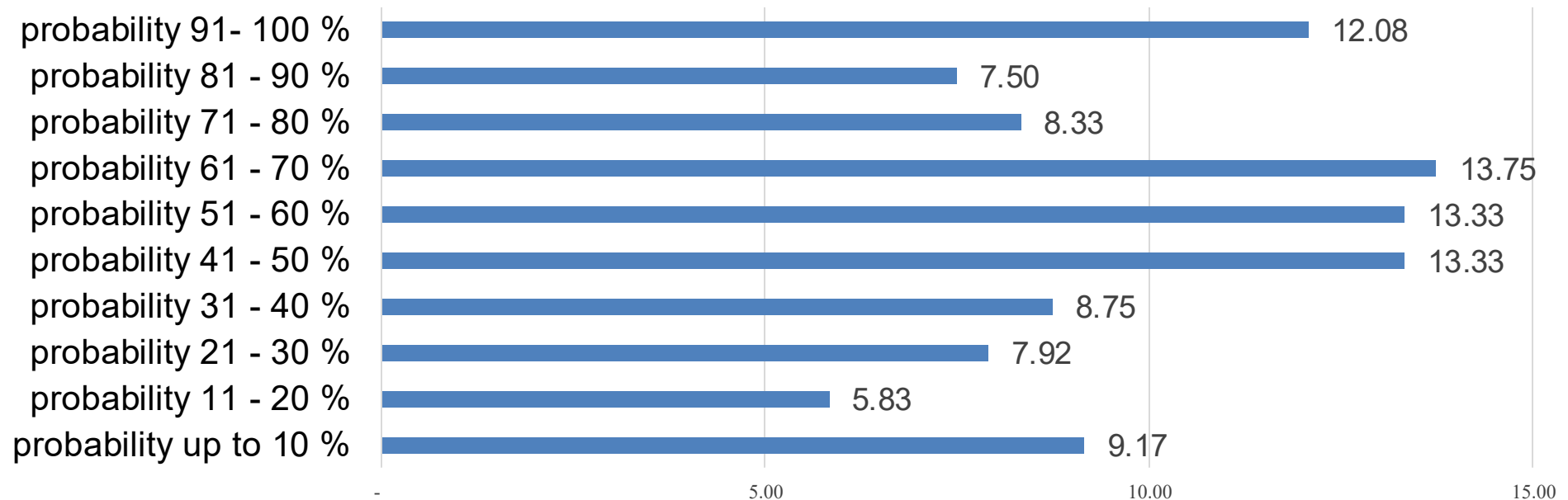


Figure 3. Rating the probability of suffering losses when trading with a contractor from a high-risk country

- 40% of respondents rated such risk of losses in the 41-70% range.
- the distribution of responses revealed two “tails”, where about 10% of companies showed extremely optimistic (loss with probability up to 10%) and extremely pessimistic (probability above 91%) scenarios for the financial outcome of a trade with a counterparty from a high-risk country
- 91% of respondents who choose to trade have a very high tolerance for potential risk

Risk attitudes and probability scenarios

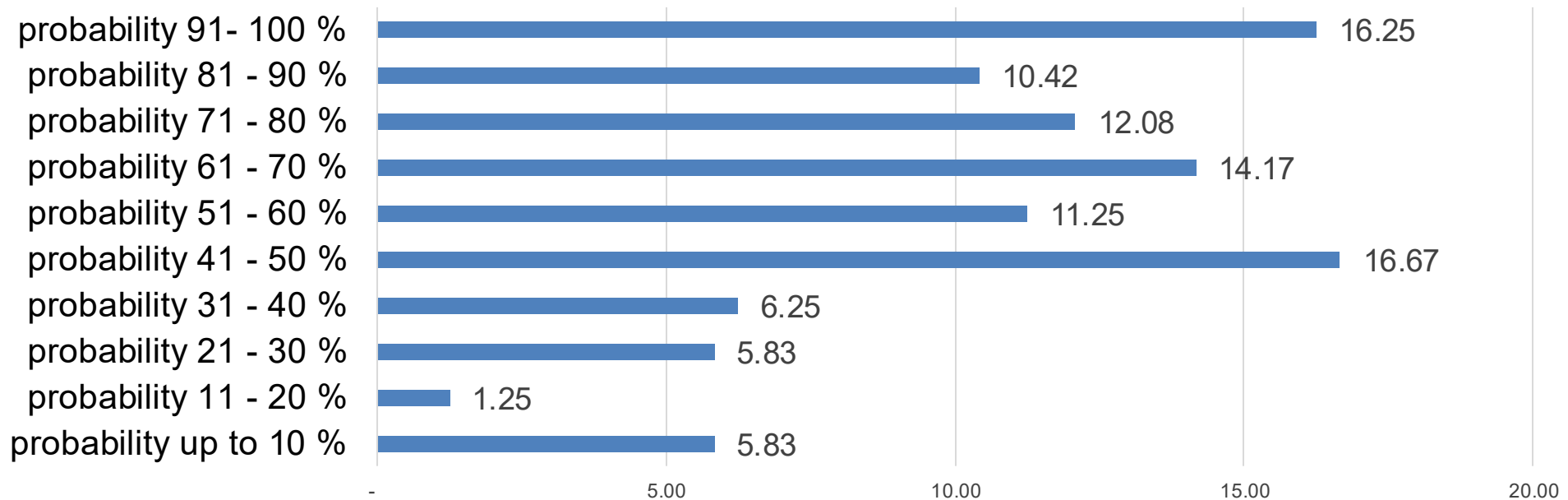


Figure 4. Rating the probability of profit in trading with a contractor from a high-risk country

At the same time, the majority of respondents also highly rate the possibility of profits. Moreover, 52% of them rate the probability above 61%.

Expected geopolitical risk payoff

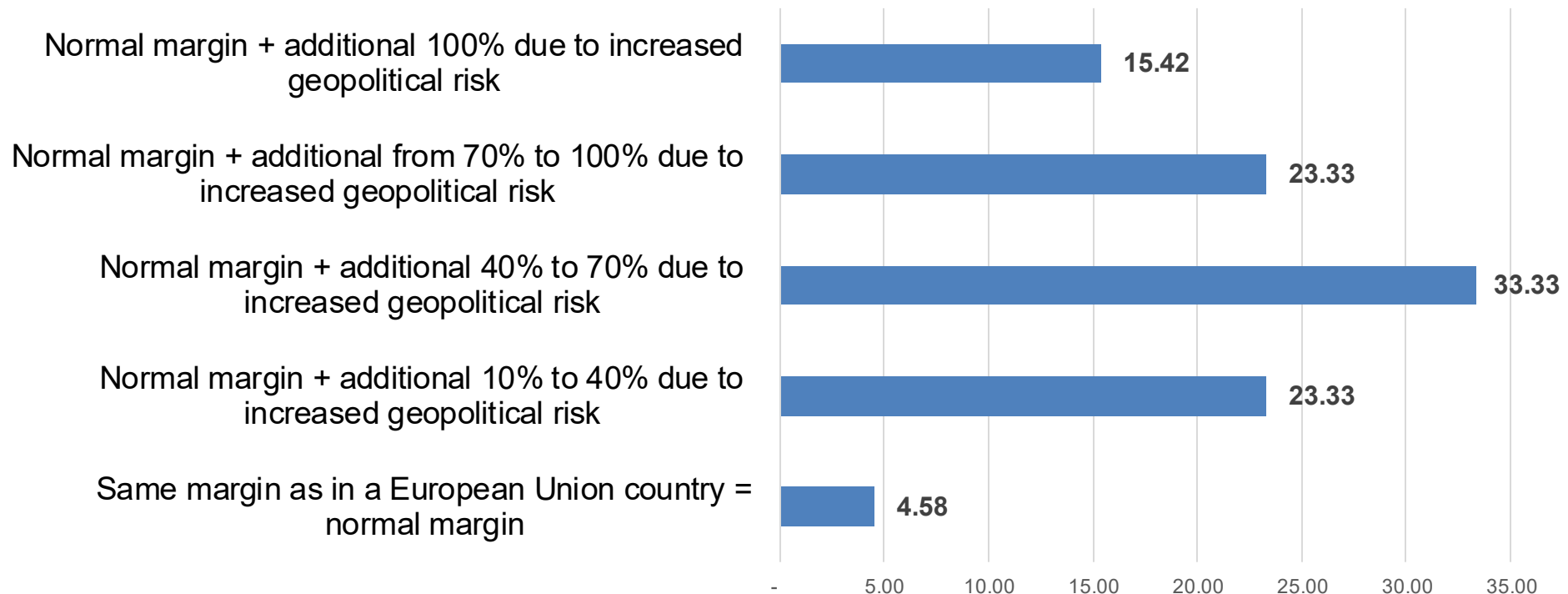


Figure 5. Minimum profit level (margin level) that should recompense additional risk of trading with a contractor from a geopolitically risky country

- the majority of respondents are expecting an additional profit that covers high geopolitical risk: other than the normal profit that companies can get in the trade around the European Union, they look for 40-70 % of added income, which is perceived as risk recompensation

Results of ordered logit regression

	Odds Ratio (OR)	Standard Error	p-value
Perceived_Profit	19.32	13.9500	0.000 ***
Risk_Perception	406.11	349.8000	0.000 ***
Contractual_Engagement	0.02	0.0189	0.000 ***
Loss_Tolerance	1.90	0.2479	0.000 ***
Firm_Size	0.98	0.1743	0.616
Export_Status	1.27	0.4546	0.304
External_Threats	1.03	0.1254	0.789

Klapkiv L., Kędra A. How do small and middle companies....., *forthcoming*

The pseudo R-squared value = 0.2689

- firms' risk perception is the predominant factor influencing required profit margins, followed by perceived profit opportunities and contractual engagement. Firms perceiving greater risks exhibit a substantially higher likelihood of demanding increased margins, whereas those engaged in contractual agreements demonstrate significantly lower margin requirements.

Dziękuję za uwagę

Dr Lyubov Klapkiv,
Katedra Ubezpieczeń i Inwestycji
Lyubov.klapkiv@mail.umcs.pl