



AgEcon SEARCH
RESEARCH IN AGRICULTURAL & APPLIED ECONOMICS

The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library

This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.

Help ensure our sustainability.

Give to AgEcon Search

AgEcon Search
<http://ageconsearch.umn.edu>
aesearch@umn.edu

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

Lukasz Ambroziak¹

Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej - Państwowy Instytut
Badawczy w Warszawie

Wpływ pandemii COVID-19 na handel rolno-spożywczy Polski: pierwsze doświadczenia

The Impact of the Pandemic COVID-19 on Agri-Food Trade of Poland: First Experiences

Synopsis. Wybuch pandemii COVID-19 na początku 2020 r. w sposób istotny zmienił uwarunkowania rozwoju wymiany handlowej produktami rolno-spożywczymi. Celem artykułu jest próba oceny wpływu pierwszych miesięcy pandemii COVID-19 na polski handel rolno-spożywczy. Analizy dokonano na podstawie niepublikowanych danych Ministerstwa Finansów, stosując metodę statystyczno-opisową. Z wstępnych danych handlowych za pierwsze półrocze 2020 r. wynikało, że poza nielicznymi wyjątkami polski eksport rolno-spożywczy dobrze radził sobie w okresie największych ograniczeń związanych z przemieszczaniem się ludności wprowadzonych wskutek pandemii COVID-19. Było to efektem m.in. tego, iż żywność jest produktem pierwszej potrzeby (tak, jak np. leki) i cechuje ją niższa elastyczność dochodowa popytu, a także relatywnie niewielkich zakłóceń w produkcji.

Słowa kluczowe: pandemia COVID-19, eksport, import, produkty rolno-spożywcze, Polska

Abstract. The outbreak of the COVID-19 pandemic at the beginning of 2020 significantly changed the conditions for the development of trade in agri-food products. The aim of the article is to assess the impact of the first months of the COVID-19 pandemic on the agri-food trade of Poland. The analysis was based on unpublished data from the Ministry of Finance, using descriptive statistics method. Preliminary trade data for the first half of 2020 showed that with few expectations Polish agri-food exports performed well during lockdown, that is in the period of the greatest restrictions related to the movement of people introduced by the COVID-19 pandemic. It resulted, inter alia, from the fact that food is a basic necessity (such as e.g. medicines) and is characterized by lower income elasticity of demand, and also from relatively small disruptions in production.

Keywords: pandemic COVID-19, export, import, agri-food products, Poland

JEL Classification: F14, F62, Q17

Wprowadzenie

Okres członkostwa Polski w Unii Europejskiej to czas systematycznego rozwoju handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi, a w szczególności eksportu. Pozytywne zmiany widoczne były już w 2004 r., kiedy to dodatnie saldo obrotów produktami rolno-spożywczymi po raz pierwszy przekroczyło 0,8 miliarda euro, a Polska odnotowała dwucyfrowe tempo wzrostu eksportu i importu. Obroty handlowe Polski produktami rolno-spożywczymi zwiększały się także w kolejnych latach. Wyjątek stanowił

¹ dr, e-mail: lukasz.ambroziak@ierigz.waw.pl; <https://orcid.org/0000-0001-8708-841X>

jedynie 2009 r., kiedy to na skutek spowolnienia gospodarczego wywołanego przez światowy kryzys finansowo-gospodarczy, obroty te zmalały – eksport o 1,7%, a import o 9,5% w porównaniu z rokiem poprzednim. Polski eksport okazał się zaś odporny na wprowadzenie przez Rosję embarga w przywozie niektórych produktów rolno-spożywczych z UE oraz na wprowadzone zakazy przywozu polskiej wieprzowiny do wielu krajów (Bułkowska, 2019).

W 2019 r. wartość eksportu rolno-spożywczego Polski osiągnęła poziom 31,8 mld euro, co oznaczało ponad sześciokrotny wzrost w porównaniu z 2004 r. Z zagranicy sprowadzono do Polski produkty rolno-spożywcze o wartości 21,3 mld euro, tj. blisko pięciokrotnie większej niż w 2004 r. Od akcesji Polski do UE dodatnie saldo wymiany handlowej produktami rolno-spożywczymi także systematycznie się zwiększało (z wyjątkiem lat 2008 i 2016). W 2019 r. wartość tej nadwyżki wyniosła 10,5 mld euro.

Pierwsze dwa miesiące 2020 r. przyniosły dalszy wzrost handlu rolno-spożywczego Polski. W marcu 2020 r. zmieniły się jednak znacząco uwarunkowania wymiany handlowej w związku z pandemią COVID-19 wywołaną przez wirus SARS-CoV-2. Dotyczyło to zarówno strony popytowej, jak i podażowej. Zrodziło to szereg pytań, m.in. o to, jak sektor rolno-spożywczy poradzi sobie z zachodzącymi perturbacjami na rynku. Stąd też, celem artykułu jest próba oceny wpływu pierwszych miesięcy pandemii COVID-19 na polski handel rolno-spożywczy. W pierwszej części artykułu przedstawiono na podstawie literatury przedmioty mechanizmy wpływu pandemii na handel, a w szczególności na handel produktami rolno-spożywczymi. Następnie opisano metodę badawczą i dane wykorzystane w analizie. Główną częścią artykułu jest analiza zmian w handlu w pierwszych sześciu miesiącach 2020 r. Artykuł kończy dyskusja i podsumowanie.

Przegląd literatury

Problematyka wpływu pandemii na gospodarkę wpisuje się w szerszy nurt literatury odnoszący się do skutków gospodarczych różnego rodzaju klęsk żywiołowych (m.in. Abe, Ye 2012; Haraguchi, Lall, 2015; Zhu, Ito, Tomiura, 2016). Możemy do nich zaliczyć trzęsienia ziemi i wywołane w ich następstwie fale tsunami, powodzenie, susze, pożary. Pandemia jest jednym z rodzajów klęski żywiołowej, która może doprowadzić do zakłócenia procesów gospodarczych w skali regionu, kraju czy w skali globalnej. Pandemia, której obecnie doświadczamy to zjawisko nieobserwowane na taką skalę od wieku, tj. od czasu grypy hiszpanki z lat 1918-1920. W ostatnich latach doświadczyliśmy, co prawda, epidemii (m.in. SARS, świńska grypa, Ebola), ale nie występowały one na aż taką skalę.

Gwałtowne ograniczenie aktywności gospodarczej w czasie pandemii COVID-19 zostało wymuszone względami zdrowotnymi. Wiele krajów wprowadziło stan zagrożenia epidemicznego, który skutkowało ograniczeniem aktywności ludności. Pandemia negatywnie wpłynęła zarówno na popytową, jak i podażową stronę rynku (Baldwin, Tomiura, 2020). Spadek popytu był wynikiem ograniczenia mobilności konsumentów, wzrostu niepewności w związku z zagrożeniem zdrowia i utratą pracy oraz restrykcyjną polityką kredytową banków. W pierwszej kolejności załamał się popyt na usługi, z których korzystanie wymaga osobistego uczestnictwa konsumenta, takie jak: usługi rozrywkowe, kulturalne, turystyczne, czy transportowe (WTO, 2020a, 8). Ucierpiały także usługi,

których świadczenie uwarunkowane było kontaktem usługobiorcy i usługodawcy, np. usługi fryzjerskie, kosmetyczne, gastronomiczne i hotelarskie. Gruszczynski (2020) zauważa, że największymi ofiarami pandemii COVID-19 były: turystyka międzynarodowa, lotnicze przewozy pasażerskie oraz transport kontenerowy. Zmniejszył się również popyt na dobra konsumpcyjne trwałego użytku, m.in. samochody, sprzęt AGD i RTV, meble (Strange, 2020, 458). Odmienne kształtowała się natomiast sprzedaż żywności.

Żywność jest produktem pierwszej potrzeby (tak, jak np. leki) i cechuje ją niższa elastyczność dochodowa popytu. Oznacza to, że jednostkowy spadek dochodów konsumenta powoduje relatywnie niewielki spadek popytu na żywność w porównaniu z chociażby dobrami trwałego użytku. Stąd też w większości krajów, jedyną grupą produktów, której eksport zwiększył się w okresie pandemii były produkty rolno-spożywcze (ECLHC, 2020; Kazunobu, Hiroshi, 2020).

Mechanizm reakcji konsumentów na środki zastosowane w celu przeciwdziałaniu rozprzestrzeniania się pandemii COVID-19 w większości krajów był podobny. Informacje o mających nastąpić ograniczeniach w przemieszczaniu się mieszkańców skutkowały gwałtownym wzrostem popytu na niektóre wyroby o przedłużonej trwałości. Dotyczyło to kasz, ryżu, makaronów, konserw, zup, żywności mrożonej i gotowej, mąki, czy drożdży. Niedobory tych produktów, nawet jeśli występowały, to miały krótkotrwały charakter (Szczepaniak i in., 2020). Producenci bowiem na zwiększony popyt odpowiedzieli zwiększoną produkcją tych wyrobów. W okresie szybko rozwijającej się pandemii zyskali także producenci alkoholu etylowego, gdyż gwałtownie wzrósł popyt zarówno krajowy, jak i zagraniczny na spirytus jako środek do dezynfekcji.

Ograniczenie działalności restauracji i hotelu spowodowało wyraźny spadek popytu na produkty rolno-spożywcze ze strony sektora hotelarskiego i gastronomicznego (HoReCa), zarówno w kraju, jak i za granicą (Miroudot, 2020, 121). Również zamknięcie szkół i uczelni, posiadających swoje stołówki, przyczyniło się do zmniejszenia dostaw produktów rolno-spożywczych do tych placówek. Zmniejszył się także popyt na wyroby czekoladowe oraz niektóre rodzaje alkoholi, które były zazwyczaj prezentami przy okazji różnego rodzaju imprez okolicznościowych (np. urodziny, imieniny).

Kryzys gospodarczy spowodowany pandemią COVID-19 skłonił szereg państw do wprowadzenia ograniczeń eksportu żywności, aby zapewnić dostępność podstawowych produktów spożywczych dla własnych mieszkańców (Espitia, Rocha, Ruta, 2020). Działania takie podjęły m.in.: Rosja, Kazachstan, Ukraina, Rumunia, Egipt, Kambodża, Indie i Wietnam. Szereg państw zdecydowało się także na zastosowanie innych środków, takich jak kontrola cen, czy uwolnienie rezerw strategicznych dla przeciwdziałania wzrostowi cen i niedoborom żywności na rynkach wewnętrznych wywołanych przerwaniem łańcuchów dostaw. Uderzyło to przede wszystkim w kraje uzależnione od importu podstawowych produktów żywnościowych, często kraje o relatywnie niskim dochodzie na mieszkańca.

Ponadto, w okresie recesji wywołanej pandemią zwiększyła się skłonność konsumentów – zarówno w kraj, jak i za granicą – do nabywania produktów krajowych. Mogło oznaczać to zmniejszenie popytu na polską żywność. W dłuższej perspektywie może dojść do nasilenia tendencji protekcjonistycznych i zwiększenia ochrony rynków krajowych przed żywnością importowaną, w tym z Polski. Byłoby to szczególnie niekorzystne dla polskich producentów, gdyż sektor rolno-spożywczy w Polsce rozwija się

dynamicznie głównie dzięki dużym wzrostom na rynkach zagranicznych (Szczepaniak, Ambroziak, Drożdż, 2019).

Spadek podaży był zaś konsekwencją epidemicznych restrykcji w prowadzeniu działalności gospodarczej (m.in. produkcyjnej i logistycznej) oraz ograniczenia dostępu do rynków i przerwania łańcuchów dostaw (Szajner, 2020). W szczególności dotknęły one działy przetwórstwa przemysłowego silnie zintegrowane z globalnymi łańcuchami dostaw, takie jak: przemysł motoryzacyjny, produkcję komputerów, wyrobów optycznych i elektronicznych oraz maszyn i urządzeń. Było to widocznie przede wszystkim w styczniu i lutym 2020 r., kiedy pandemia dotknęła Chiny, a w mniejszym stopniu także inne kraje Azji Wschodniej i Południowo-Wschodniej. Dążąc do minimalizacji kosztów produkcji, wiele firm z wyżej wymienionych branż ulokowało w Chinach niektóre etapy produkcji. Zakłócenia w produkcji wywołane pandemią skutkowały zakłóceniami w dostawach części i komponentów do Europy, a w konsekwencji problemami w wielu europejskich fabrykach (Strange, 2020).

W porównaniu z innymi działami przetwórstwa przemysłowego, produkcja żywności cechuje się krótszymi łańcuchami dostaw, których poszczególne ogniwa zlokalizowane są głównie w kraju. To czyni je relatywnie bardziej odpornymi na zakłócenia dostaw. Espitia, Rocha i Ruta (2020) zauważają, że na zakłócenia w produkcji sektora rolno-spożywczego najbardziej narażone były te branże, w ramach których produkcja odbywa się przede wszystkim w oparciu o pracowników. Jako przykład podają przetwórstwo ryb. Jak pokazuje przykład Polski, relatywnie odporne na zakłócenia związane z pandemią były dostawy surowców na potrzeby przetwórstwa, m.in. w branży rybnej, tytoniowej oraz kawy i herbaty.

Nieco większe problemy odnotowano w transporcie towarów, w tym produktów rolno-spożywczych. Większość z nich do europejskich odbiorców transportowana jest drogą lądową. Przywrócenie, w mniejszym bądź większym zakresie, kontroli na granicach oraz konieczność spełnienia zaostrzonych norm bezpieczeństwa zdrowotnego mogło opóźnić transport i generować dodatkowe koszty (Maliszewska, Mattoo, van der Mensbrugge, 2020, 4). Z kolei, drastyczna redukcja lotów pasażerskich (przewożących także ładunki handlowe) sprawiła, że trudności w dostawach dotyczyły również produktów wysyłanych do odległych krajów, a ceny frachtu lotniczego wyraźnie wzrosły (WTO, 2020b, 5). W lutym 2020 r. na trasie Chiny-Ameryka Północna były one o 30% wyższe niż w październiku 2019 r., a na trasie Europa-Ameryka Północna nawet o 60% wyższe (OECD, 2020, 4). Przywracanie połączeń lotniczych od maja 2020 r. zmniejszyło ten problem.

Istotnym efektem pandemii był wzrost w okresie marzec-kwiecień cen frachtu morskiego (nawet rządu kilkudziesięciu procent w ciągu zaledwie 2-3 miesięcy). Uwzględniając fakt, że polski eksport oparty był na niskich marżach, zjawisko to w zasadzie przekreślało opłacalność sprzedaży.

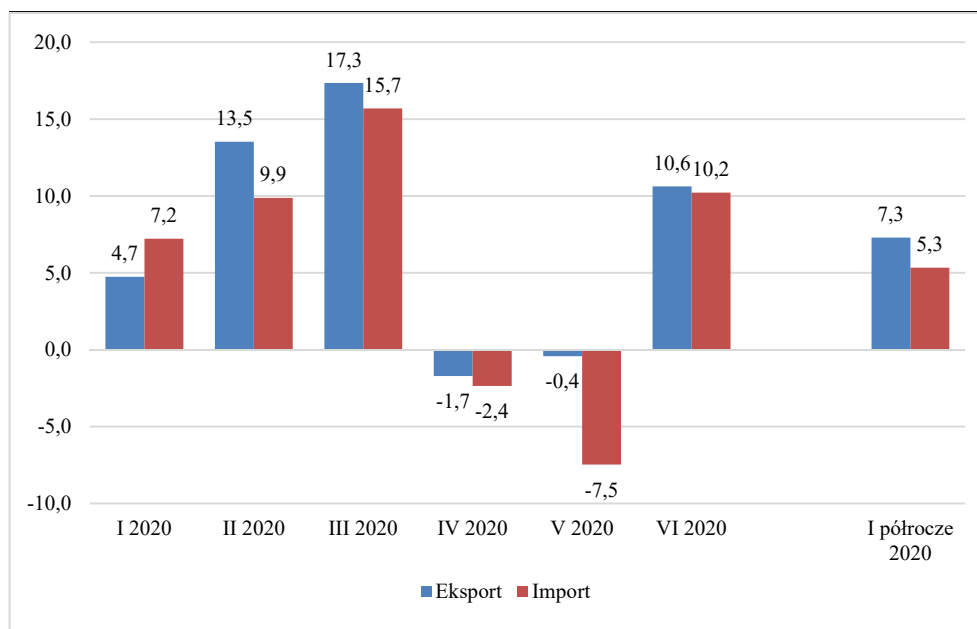
Metoda badania i źródła danych

Analizy zmian w handlu rolno-spożywczym Polski w efekcie pandemii COVID-19 dokonano na podstawie wstępnych danych o polskim eksporcie i imporcie produktów rolno-spożywczych (działy 01-24 HS) za pierwsze półrocze 2020 r. Zastosowano analizę statystyczno-opisową. Porównano zmiany w ujęciu miesięcznym, jak i za całe półrocze 2020 r. Źródłem danych były niepublikowane dane handlowe Ministerstwa Finansów.

Wyniki badania

Z wstępnych danych handlowych za pierwsze półrocze 2020 r.² wynikało, że – wbrew wcześniejszym obawom oraz nierzadko niepokojącym informacjom prasowym – polski eksport rolno-spożywczy kontynuował wzrostowy trend. Spadki sprzedaży zanotowano na ograniczonej liczbie zagranicznych rynków i w odniesieniu do niektórych grup towarów.

W pierwszym kwartale 2020 r. handel produktami rolno-spożywczymi wzrastał, a jego dynamika (liczona rok do roku) zwiększała się z miesiąca na miesiąc (rys. 1). W marcu eksport rolno-spożywczy (wyrażony w euro) był wyższy o 17,3% niż rok wcześniej, a import – o 15,7%. Wyraźne pogorszenie odnotowano w kwietniu i maju 2020 r., kiedy to polski eksport żywności nieznacznie zmalał – odpowiednio o 1,7% i 0,4% w porównaniu z analogicznym okresem roku poprzedniego. W większym stopniu zmniejszył się natomiast import. Czerwiec przyniósł wyraźne odbicie w handlu i ponad dwucyfrowe wzrosty (liczone rok do roku).



Rys. 1. Zmiany polskiego eksportu i importu rolno-spożywczego Polski (wyrażonego w euro) w pierwszym półroczu 2020 r., w % w porównaniu z analogicznym okresem roku poprzedniego

Fig. 1. Changes in Polish agri-food exports and imports (denominated in euro) in the first half of 2020, in percent compared with the same period last year

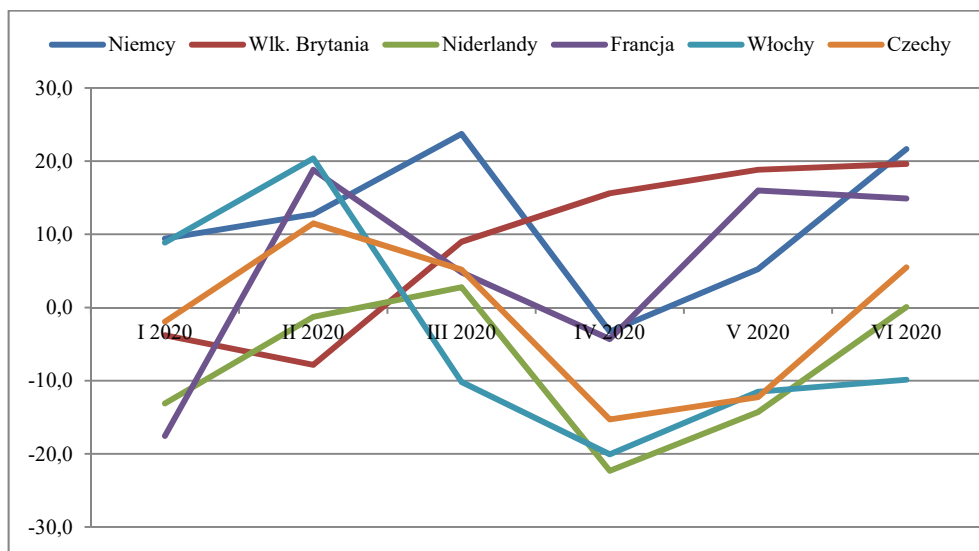
Źródło: Opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych Ministerstwa Finansów.

² Zbiór danych o obrotach handlu zagranicznego ma charakter otwarty. Dane publikowane wcześniej są korygowane w miarę napływu dokumentów celnych oraz deklaracji INTRASTAT.

Wartość eksportu rolno-spożywczego Polski w pierwszym półroczu 2020 r. wyniosła 16 475 mln euro i nadal była o 7,3% wyższa niż w analogicznym okresie roku poprzedniego (rysunek 1). Tym samym udział produktów rolno-spożywczych w polskim eksporcie ogółem zwiększył się do niespotykanego dotąd poziomu 15,0%. Wartość importu rolno-spożywczego Polski w pierwszym półroczu 2020 r. wyniosła 11 104 mln euro i była o 5,3% wyższa niż przed rokiem.

Zmiany w handlu w ujęciu geograficznym

Najwcześniej, bo już w lutym 2020 r., skutki pandemii COVID-19 odczuli producenci z branży mleczarskiej eksportujący na rynek chiński. Utrudniony był bowiem odbiór wysłanych produktów i rozładowanie kontenerów. W marcu 2020 r. sytuacja epidemiczna w Chinach zaczęła się stabilizować, a polscy eksporterzy zaczęli mieć problemy ze zbytem swoich produktów w UE. Załamał się eksport świeżej lub schłodzonej wołowiny do Włoch. W porównaniu z lutym 2020 r. jego wartość zmniejszyła się o 7 mln euro, czyli o ponad 25%. Ponieważ Włochy są największym (30,5% w 2019 r.) odbiorcą polskiej wołowiny (świeżej i schłodzonej), spowodowało to zakłócenia na krajowym rynku tego mięsa. Część nadwyżek sprzedano jednak w Wielkiej Brytanii, Niderlandach i Grecji. Popyt na wołowinę rósł ponownie od czerwca. Cały eksport rolno-spożywczy do Włoch w marcu 2020 r. był o ponad 10% mniejszy niż rok wcześniej (rys. 2).

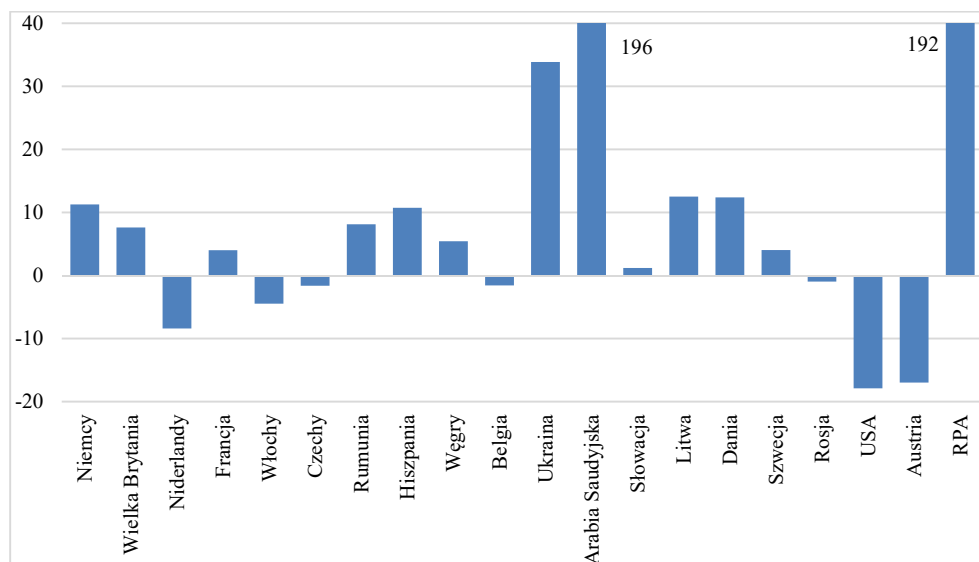


Rys. 2. Zmiany polskiego eksportu rolno-spożywczego do wybranych krajów UE w pierwszym półroczu 2020 r., w % rok do roku

Fig. 2. Changes in Polish agri-food exports to the selected EU countries in the first half of 2020, in percent year-on-year

Źródło: Opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych Ministerstwa Finansów.

W większości krajów eksport najbardziej ucierpiał w kwietniu 2020 r., kiedy to spadki dostaw polskich produktów rolno-spożywczych do wielu krajów były dwucyfrowe. Wśród najważniejszych rynku zbytu polskiej żywności najbardziej załamał się eksport do Niderlandów, Włoch, Stanów Zjednoczonych, Węgier i Czech. Względnie odporny okazał się zaś eksport do Niemiec i Francji, gdzie spadki sprzedaży były kilkuprocentowe. W maju i czerwcu eksport wyraźnie odbił, przy czym ponownie lepiej polscy producenci radzili sobie na rynku niemieckim i francuskim niż na innych rynkach. Nietypowo zachowywał się z kolei eksport rolno-spożywczy do Wielkiej Brytanii, co można wiązać z efektem bazy statystycznej. Otóż w pierwszym kwartale 2019 r. wielu brytyjskich odbiorców gromadziło zapasy przed mającym nastąpić twardym brexitem, a w konsekwencji powrotem ceł i kontroli na granicach. W drugim kwartale zaś na skutek zgromadzonych wcześniej zapasów eksport do Wielkiej Brytanii wyraźnie się zmniejszył. Stąd też w styczniu i lutym 2020 r. eksport na rynek brytyjski był mniejszy niż rok wcześniej, tuż przed mającym nastąpić twardym brexitem. W kolejnych miesiącach tempo dostaw do Wielkiej Brytanii systematycznie rosło.



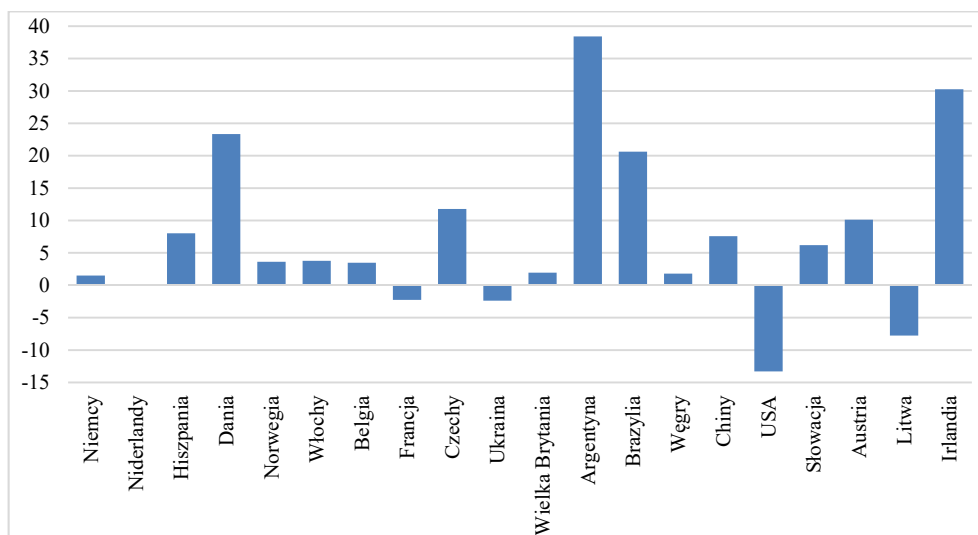
Rys. 3. Zmiany w eksporcie rolno-spożywym Polski (wyrażonym w euro) do najważniejszych odbiorców w pierwszym półroczu 2020 r., w % w porównaniu z analogicznym okresem roku poprzedniego

Fig. 3. Changes in Polish agri-food exports (denominated in euro) to the main recipient in the first half of 2020, in percent compared with the same period last year

Źródło: Opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych Ministerstwa Finansów.

Wśród dwudziestu największych polskich odbiorców produktów rolno-spożywczych (według danych za pierwsze półroczu 2020 r.), wyraźne spadki eksportu zanotowano w zasadzie tylko w odniesieniu do trzech rynków – Stanów Zjednoczonych (spadek

o 17,9%³ w porównaniu z analogicznym okresem roku poprzedniego), Austrii (o 17%) oraz Niderlandów (o 8,4%) – rysunek 3. O blisko 5% zmniejszyła się wartość dostaw produktów rolno-spożywczych do Włoch, a o mniej niż 2% do Czech, Rosji i Belgii.



Rys. 4. Zmiany w imporcie rolno-spożywczym Polski (wyrażonym w euro) od najważniejszych dostawców w pierwszym półroczu 2020 r., w % w porównaniu z analogicznym okresem roku poprzedniego

Fig. 4. Changes in Polish agri-food imports (denominated in euro) from the main suppliers in the first half of 2020, in percent compared with the same period last year

Źródło: Opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych Ministerstwa Finansów.

Z kolei, o ponad 11% (r/r) wzrósł w pierwszym półroczu 2020 r. eksport rolno-spożywczy Polski do Niemiec – największego odbiorcy polskiej żywności. Było to m.in. wynikiem zwiększonej sprzedaży papierosów (ich eksport w okresie styczeń-czerwiec 2020 r. wyniósł 582 mln euro i był aż o 67% większy niż rok wcześniej), pozostałego przetworzonego tytoniu, pieczywa oraz wyrobów czekoladowych. Aż o 196% zwiększyła się sprzedaż w Arabii Saudyjskiej (efekt m.in. wzrostu eksportu pszenicy i papierosów), a o 192% w Republice Południowej Afryki (efekt m.in. wzrostu eksportu pszenicy), o 33,5% do Ukrainy i o ponad 10% na Litwę, do Danii i Hiszpanii.

Wśród największych dostawców produktów rolno-spożywczych do Polski, zmniejszył się import ze Stanów Zjednoczonych (o 13,3% w porównaniu z pierwszym półroczem 2019 r.), Litwy (o 7,8%) oraz Francji i Ukrainy (o około 2%) – rysunek 4. Wyraźnie wzrósł zaś import z Argentyny i Brazylii – odpowiednio o 38% i 21% (zwiększone dostawy śruty sojowej), Irlandii – o 30% (m.in. ryb świeżych i schłodzonych) oraz Danii – o 23% (m.in. żywych świń).

³ Spadek był efektem zmniejszenia dostaw wieprzowiny oraz soków i koncentratów owocowych, co jednak nie miało bezpośredniego związku z wybuchem pandemii.

Zmiany w handlu w ujęciu towarowym

Wśród dwudziestu najważniejszych grup produktów (według pozycji CN), w okresie styczeń-czerwiec 2020 r. zmniejszył się eksport produktów tylko czterech grup – soków owocowych (o 12,2%, r/r), mięsa drobiowego (o 9,1%), mięsa wieprzowego (o 10,7%), oraz pozostałych przetworów spożywczych (o 2,7%) – tabela 1. Mimo załamania sprzedaży wołowiny w okresie marzec-kwiecień 2020 r., udało się po sześciu miesiącach odrobić straty w eksporcie wołowiny świeżej i schłodzonej, osiągając sprzedaż większą niż rok wcześniej.

Tabela 1. Główne grupy produktów (według pozycji CN) w polskim eksporcie rolno-spożywczym w pierwszym półroczu 2020 r.

Table 1. The main product groups (by four-digit CN code) in Polish agri-food exports in the first half of 2020

Pozycja CN	Opis pozycji	Zmiana wartości eksportu, w % rok do roku	Udział w eksporcie rol.-spoż., w %
2402	Papierosy	15,4	12,4
0207	Mięso drobiowe	-9,1	8,2
1905	Pieczywo (w tym cukiernicze)	2,9	6,0
1806	Czekolada i wyroby czekoladowe	3,9	5,6
2309	Karma dla zwierząt	13,9	4,4
1001	Pszenica	266,7	3,8
2106	Pozostałe przetwory spożywcze	-2,7	3,6
0201	Wołowina, świeża lub schłodzona	0,6	3,4
1602	Przetwory mięsne	6,4	3,3
0305	Filety rybne, suszone lub solone	1,2	2,9
0406	Sery	1,9	2,9
0203	Mięso wieprzowe	-10,7	2,7
0304	Filety rybne, świeże lub zamrożone	2,0	2,4
1901	Przetwory z mąki, kasz, skrobi itp.	18,2	2,3
2403	Pozostały przetworzony tytoń	47,4	2,3
1604	Przetwory rybne	8,9	2,1
2202	Napoje bezalkoholowe	9,8	2,0
2009	Soki owocowe	-12,2	1,9
0811	Mrożonki owocowe	2,0	1,7
0808	Pozostałe warzywa	2,7	1,5

Źródło: Opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych Ministerstwa Finansów.

Ponad trzykrotnie wyższy niż przed rokiem był w pierwszych sześciu miesiącach 2020 r. eksport pszenicy, a o blisko 48% eksport pozostałego przetworzonego tytoniu. Dwucyfrowe wzrosty eksportu odnotowano w takich grupach produktów, jak: przetwory z mąki, kasz i skrobi (o 18,2% r/r), papierosy (o 15,4%) i karma dla zwierząt (o 13,9%).

W imporcie zmniejszyła się w okresie styczeń-czerwiec 2020 r. wartość przywozu produktów siedmiu grup, przy czym spadki te były co najwyżej kilkuprocentowe. Zmalały dostawy pozostałych przetworów spożywczych, filetów rybnych, ryb (świeżych i zamrożonych), pieczywa, wina i serów (tabela 2). Blisko dwukrotnie zwiększył się natomiast import pozostałego przetworzonego tytoniu, a o ponad 30% - świń żywych. Dwucyfrowe wzrosty importu odnotowano w takich grupach, jak: karma dla zwierząt, owoce cytrusowe, banany i pozostałe warzywa.

Tabela 2. Główne grupy produktów (według pozycji CN) w polskim imporcie rolno-spożywczym w pierwszym półroczu 2020 r.

Table 2. The main product groups (by four-digit CN code) in Polish agri-food imports in the first half of 2020

Pozycja CN	Opis pozycji	Zmiana wartości importu, w % rok do roku	Udział w imporcie rol.-spoż., w %
0203	Mięso wieprzowe	7,0	6,9
2309	Karma dla zwierząt	18,8	5,0
0302	Ryby świeże lub schłodzone	-2,4	4,8
2304	Makuchy sojowe	10,7	3,9
1806	Czekolada i wyroby czekoladowe	4,0	3,2
2401	Tytoń	4,1	2,8
0103	Świnie żywe	30,7	2,7
2106	Pozostałe przetwory spożywcze	-5,9	2,7
0304	Filety rybne, świeże lub zamrożone	-5,0	2,6
0901	Kawa	1,8	2,3
0805	Owoce cytrusowe	15,6	2,2
2403	Pozostały przetworzony tytoń	97,7	1,9
1905	Pieczywo (w tym cukiernicze)	-3,2	1,7
0406	Sery	-1,5	1,6
0803	Banany	19,7	1,5
1901	Przetwory z mąki, kasz, skrobii itp.	5,7	1,5
0709	Pozostałe warzywa	13,1	1,4
0702	Pomidory	7,2	1,4
2204	Wino	-1,2	1,3
0303	Ryby zamrożone	-3,1	1,3

Źródło: Opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych Ministerstwa Finansów.

Dyskusja

Z wstępnych danych handlowych wynikało, że polski eksport rolno-spożywczy relatywnie dobrze poradził sobie w okresie największych ograniczeń związanych z przemieszczaniem się ludności wprowadzonych wskutek pandemii COVID-19. Występowało jednak wyraźne zróżnicowanie sytuacji pomiędzy poszczególnymi branżami. W największym stopniu ucierpiała branża mięsna, a w dalszej kolejności także mleczarska. Wiązałoby się to w dużym stopniu z ograniczeniem działalności sektora hotelarskiego i gastronomicznego (HoReCa) w okresie *lockdownu*.

Ogólnie względnie dobre wyniki eksportu można tłumaczyć następująco:

Po pierwsze, żywność jest produktem pierwszej potrzeby (tak, jak np. leki) i cechuje ją niższa elastyczność dochodowa popytu. Oznacza to, że jednostkowy spadek dochodów konsumenta powoduje relatywnie niewielki spadek popytu na żywność w porównaniu z chociażby dobrami trwałego użytku. Mogą świadczyć o tym dane Eurostatu o sprzedaży detalicznej żywności w UE, będącej kluczowym jej rynkiem zbytu dla polskich producentów. W żadnym z miesięcy pierwszego półrocza 2020 r. sprzedaż detaliczna w krajach UE nie była niższa niż w analogicznym okresie roku poprzedniego (Eurostat, 2020). Ponadto, mechanizm reakcji konsumentów na środki zastosowane w celu przeciwdziałania rozprzestrzeniania się pandemii COVID-19 w większości krajów był podobny. Informacje o mających nastąpić ograniczeniach w przemieszczaniu się mieszkańców skutkowały gwałtownym wzrostem popytu na niektóre wyroby o przedłużonej trwałości. Dotyczyło to kasz, ryżu, makaronów, konserw, zup, żywności mrożonej i gotowej, mąki, czy drożdży. Stąd też można tłumaczyć zwiększone zakupy żywności w marcu 2020 r. Sprzedaż detaliczna w tym miesiącu była o ponad 8% wyższa niż rok wcześniej (Eurostat, 2020).

Po drugie, w porównaniu z innymi działami przetwórstwa przemysłowego łańcuchy dostaw w sektorze rolno-spożywym są o wiele krótsze. Większość branż przemysłu spożywczego, w tym te, w ramach których wytwarzane są podstawowe rodzaje żywności (m.in. pieczywo, mięso i jego przetwory, produkty mleczarskie), ma łańcuchy dostaw zlokalizowane w kraju. Istnieje zatem relatywnie niewielkie ryzyko ich zerwania. Nawet w tych branżach, w których produkcja jest w dużym stopniu uzależniona od zagranicznych dostaw surowców rolnych i półproduktów (m.in. branża rybna, tytoniowa) zakłócenia ich dostaw do polskich zakładów były sporadyczne.

Po trzecie, polscy producenci i eksporterzy żywności konkurują na zagranicznych rynkach głównie ceną. W okresie zmniejszonych dochodów zagranicznych konsumentów, większa część z nich jest skłonna zastąpić produkty droższe tańszymi, pochodzącymi z importu. Dodatkowo do poprawy konkurencyjności cenowej polskich produktów za granicą przyczyniło się wyraźne osłabienie złotego wobec głównych walut w marcu 2020 r. (o blisko 7% w stosunku do dolara amerykańskiego i o blisko 6% w stosunku do euro).

Wirus SARS-CoV-2, wywołując silne perturbacje na rynkach żywnościowych w krajach Azji Wschodniej i Południowo-Wschodniej i skutkując pozrywaniem dotychczasowych łańcuchów dostaw wielu produktów żywnościowych, stworzył polskim firmom możliwość zapewnienia tych miejsc. Z informacji Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu (PAIiH), bazującej na doniesieniach z zagranicznych biur handlowych (ZBH), wynika, że na początku kwietnia br. Singapur poszukiwał dodatkowych źródeł dostaw wielu produktów rolno-spożywczych, m.in. produktów mleczarskich, warzyw, mrożonek,

makaronów i dań gotowych. Zainteresowanie polską żywnością przejawiali także importerzy z Korei Południowej, Indonezji, Filipin, Wietnamu, Japonii i Maroka. W dniu 27.03.2020 r. Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi uruchomiło na swojej stronie internetowej podstronę „Możliwości eksportowe”, na której publikowane są informacje z zagranicznych biur handlowych dotyczące zapotrzebowania niektórych krajów na produkty rolno-spożywcze.

Podsumowanie

Chociaż wstępne dane handlowe za pierwszych sześć miesięcy 2020 r. wskazują, że polski eksport rolno-spożywczy relatywnie dobrze poradził sobie w okresie *lockdownu*, to w kolejnych miesiącach nie należy wykluczyć wyraźnego spowolnienia dynamiki wzrostu sprzedaży zagranicznej, a być może nawet jej spadku. Największym zagrożeniem wydaje się być obecnie możliwość ponownego wprowadzenia ograniczeń w przemieszczaniu się ludności w związku z rosnącą liczbą zakażonych w wielu krajach. Na spadki sprzedaży na rynkach zagranicznych mogliby być narażeni, przede wszystkim, eksporterzy mięsa i serów, co wiązałoby się z ograniczeniem działalności sektora hotelarskiego i gastronomicznego (HoReCa). W mniejszym stopniu można natomiast liczyć się z zakłóceniami po stronie podaży, gdyż stosowanie ścisłego reżimu sanitarnego w zakładach produkujących żywność pozwala do minimum ograniczyć transmisję wirusa.

Największych spadków należałoby się spodziewać w krajach, w których sytuacja epidemiczna będzie najgorsza, a co za tym idzie, wprowadzone zostaną najszerze ograniczenia działalności gospodarczej. Wspomnianą zależność potwierdzają doświadczenia z pierwszej fazy pandemii, kiedy to najbardziej załamał się polski eksport żywności m.in. do Włoch, podczas gdy eksport do Niemiec zanotował tylko niewielki spadek. Ponadto, należy podkreślić, że z punktu widzenia możliwości zbytu polskich produktów za granicą niekorzystne może być także zjawisko patriotyzmu gospodarczego, które odradza się z każdym kryzysem gospodarczym, a ten będzie należeć niewątpliwie do najgłębszych od dziesięcioleci.

Bibliografia

- Abe, M., Ye, L. (2012). The impacts of natural disasters on global supply chains., Asia-Pacific Research and Training Network on Trade (ARTNeT), Working Papers 11512.
- Baldwin, R., Tomiura, E. (2020). Thinking Ahead about the Trade Impact of COVID-19. W: R. Baldwin, B.W. di Mauro (red.), Economics in the Time of COVID-19 (ss. 59-71). London: CERP Press.
- Baldwin, R.E., Evenett, S.J. (2020), COVID-19 and Trade Policy: Why Turning Inward Won't Work. CEPR Press, London.
- Bułkowska, M. (2019). Polska wzmacnia swoją pozycję jako eksporter produktów rolno-spożywczych. *Przemysł Spożywczy*, 9, 4-8.
- ECLHC (2020). The effects of the coronavirus disease (COVID-19) pandemic on international trade and logistics. Special Report COVID-19, 6.
- Espitia, A., Rocha, N., Ruta, M. (2020). Covid-19 and Food Protectionism. The Impact of the Pandemic and Export Restrictions on World Food Markets. World Bank Policy Research Working Paper, 9253.
- Eurostat (2020). Impact of Covid-19 crisis on retail trade.
- Gruszczynski, L. (2020). The Covid-19 Pandemic and International Trade: Temporary Turbulence or Paradigm Shift?. *European Journal of Risk Regulation*, 11(2), 337-342, DOI: 10.1017/err.2020.29.

- Haraguchi, M., Lall, U. (2015). Flood risks and impacts: A case study of Thailand's floods in 2011 and research questions for supply chain decision making. *International Journal of Disaster Risk Reduction*, 14/3, 256-272, DOI: 10.1016/j.ijdrr.2014.09.005.
- Kazunobu, H., Hiroshi, M. (2020). Impacts of COVID-19 on International Trade: Evidence from the First Quarter of 2020. IDE Discussion Paper, 791.
- Maliszewska, M., Mattoo, A., van der Mensbrugghe, D. (2020). The Potential Impact of COVID-19 on GDP and Trade. A Preliminary Assessment. World Bank Policy Research Working Paper, 9211.
- Miroudot, S. (2020). Resilience versus robustness in global value chains: Some policy implications. W: R.E. Baldwin, S.J. Evenett (red) COVID-19 and Trade Policy: Why Turning Inward Won't Work (ss. 117-130). London: CEPR Press.
- OECD (2020). COVID-19 and international trade issues and actions.
- Santander (2020). Szok. I co dalej? Ścieżki eksportu żywności z Polski w czasie recesji wywołanej epidemią COVID-19. Pobrano 7 grudnia 2020 r. z: https://www.santander.pl/_files/asset/item/1504409.
- Strange, R. (2020). The 2020 Covid-19 pandemic and global value chains. *Journal of Industrial and Business Economics*, 47, 455-465, DOI: 10.1007/s40812-020-00162-x.
- Szajner, P. (2020). Uwarunkowania rozwoju polskiego handlu zagranicznego produktami mlecznymi. *Przemysł Spożywczy*, 10, DOI: 10.15199/65.2020.10.1.
- Szczepaniak, I., Ambroziak, Ł., Drożdż, J. (2019). Identification of product groups recommended for trade on the food platform in terms of domestic and foreign turnover. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, 361(4), 82-105, DOI: 10.30858/zer/115187.
- Szczepaniak, I., Ambroziak, Ł., Drożdż, J., Mroczek, R. (2020). Przemysł spożywczy w obliczu pandemii COVID-19. *Przemysł Spożywczy*, 5, 2-7, DOI: 10.15199/65.2020.5.1.
- WTO (2020a). Cross-border mobility, COVID-19 and global trade. Information note.
- WTO (2020b). Trade costs in the time of global pandemic. Information note.
- Zhu, L., Ito, K., Tomiura, E. (2016). Global Sourcing in the Wake of Disaster: Evidence from the Great East Japan Earthquake. RIETI Discussion Paper Series, no. 16-E-089.

Do cytowania / For citation:

- Ambroziak Ł. (2020). Wpływ pandemii COVID-19 na handel rolno-spożywczy Polski: pierwsze doświadczenia. *Problemy Rolnictwa Światowego*, 20(4), 5–17; DOI: 10.22630/PRS.2020.20.4.18
- Ambroziak Ł. (2020). The impact of the pandemic COVID-19 on agri-food trade of Poland: first experiences (in Polish). *Problems of World Agriculture*, 20(4), 5–17; DOI: 10.22630/PRS.2020.20.4.18