



Szok. I co dalej?

Ścieżki eksportu żywności z Polski
w czasie recesji wywołanej epidemią
COVID-19

SPOTDATA

 **Santander**
Bankowość Biznesowa i Korporacyjna

- Prognozy* wskazują, że światowy PKB obniży się w tym roku o 3 proc., ale PKB ważony udziałami krajów w polskim eksporcie zmniejszy się o 6 proc., a PKB ważony udziałami krajów w polskim eksporcie żywności obniży się o 7 proc. Środowisko międzynarodowe dla eksportu jest zatem bardzo niesprzyjające. Dla polskich producentów to pierwszy tak mocny wstrząs od czasu wejścia kraju do Unii Europejskiej.
- Szacujemy, że w tym roku eksport żywności może spaść ogółem o 8 proc. – do 28,9 mld euro, z 31,4 mld euro zanotowanych w 2019 r. Prognoza jest obciążona wyjątkowo wysoką niepewnością ze względu na nieznaną ewolucję epidemii COVID-19. Rozkład ryzyka jest asymetryczny, co znaczy, że większe jest niebezpieczeństwo, że ostateczny wynik będzie gorszy od naszej prognozy niż szansa, że będzie lepszy.
- Szans dla polskich producentów trzeba upatrywać w fakcie, że produkcja żywności należy do sektorów najmniej wrażliwych na wahania cykliczne gospodarki. To powinno przynajmniej częściowo zabezpieczać polskich producentów przed skutkami recesji. O ile każdy punkt procentowy spadku PKB u partnerów handlowych obniża dynamikę eksportu ogółem o 2,5 pkt proc., o tyle w przypadku żywności jest to 1,4 pkt proc. (dla porównania w sektorze sprzętu transportowego jest to 6,5 pkt proc.).
- Wśród szans długookresowych stojących przed polskimi producentami można upatrywać możliwości awansu w łańcuchach dostaw w warunkach cięcia kosztów przez zachodnich producentów. To zjawisko nastąpiło podczas poprzedniej recesji w Europie, kiedy polski eksport mocno rósł, pomimo spadającego popytu konsumpcyjnego w Europie Zachodniej.
- Wśród największych długookresowych ryzyk można wymienić tendencje protekcyjnistyczne, które mogą pojawić się w niektórych krajach rozwiniętych. Już dziś niektórzy politycy mówią, że należy zmniejszyć udział importu w dostawach żywności.

* prognozy Międzynarodowego Funduszu Walutowego

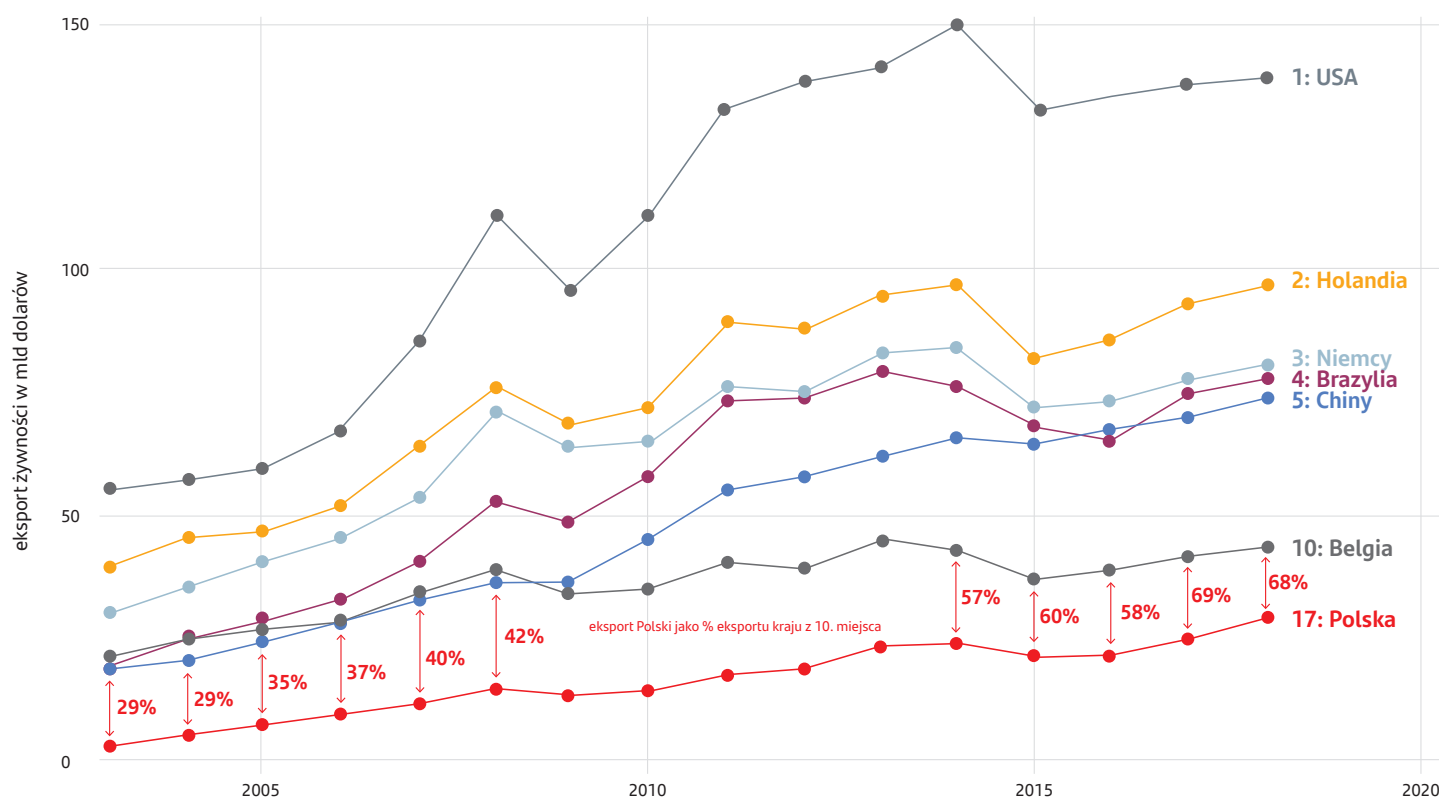
Sukcesy eksportu żywności w ostatnich latach

Od momentu wejścia do Unii Europejskiej eksport artykułów rolno-spożywczych wzrósł ponad pięciokrotnie (o 450 proc.). Udział sektora w całym polskim eksporcie zwiększył się dzięki temu z 8,6 proc. do 13,3 proc. i jest znacznie wyższy niż średnia dla wszystkich krajów UE (10 proc.).

Wysoką dynamikę wzrostu sprzedaży zagranicznej żywności obrazuje również wzmocnienie pozycji Polski wśród największych globalnych eksporterów. Jeszcze w momencie akcesji Polski do UE eksport żywności stanowił 22 proc. kraju z 10. miejsca na liście dostawców żywności na rynek globalny. Obecnie jest to 68 proc.

Dzisiaj Polska jest 17. eksporterem żywności na świecie. Tempo ekspansji wskazuje zatem, że do 2030 r. Polska powinna wejść do grupy dziesięciu największych eksporterów. Jest to tym bardziej prawdopodobne, że kraj posiada w tej dziedzinie istotne przewagi konkurencyjne – dobre warunki, solidne firmy, utarte szlaki handlowe, wciąż atrakcyjne koszty pracy. Sukces będzie możliwy, jeżeli obecny kryzys nie zaburzy trwale handlu międzynarodowego.

Wykres 1. Eksport żywności w mld dol.



Źródło: „Szok i co dalej? Ścieżki eksportu żywności z Polski w czasie recesji wywołanej epidemią COVID-19”. Obliczenia SpotData na podstawie danych Comtrade.

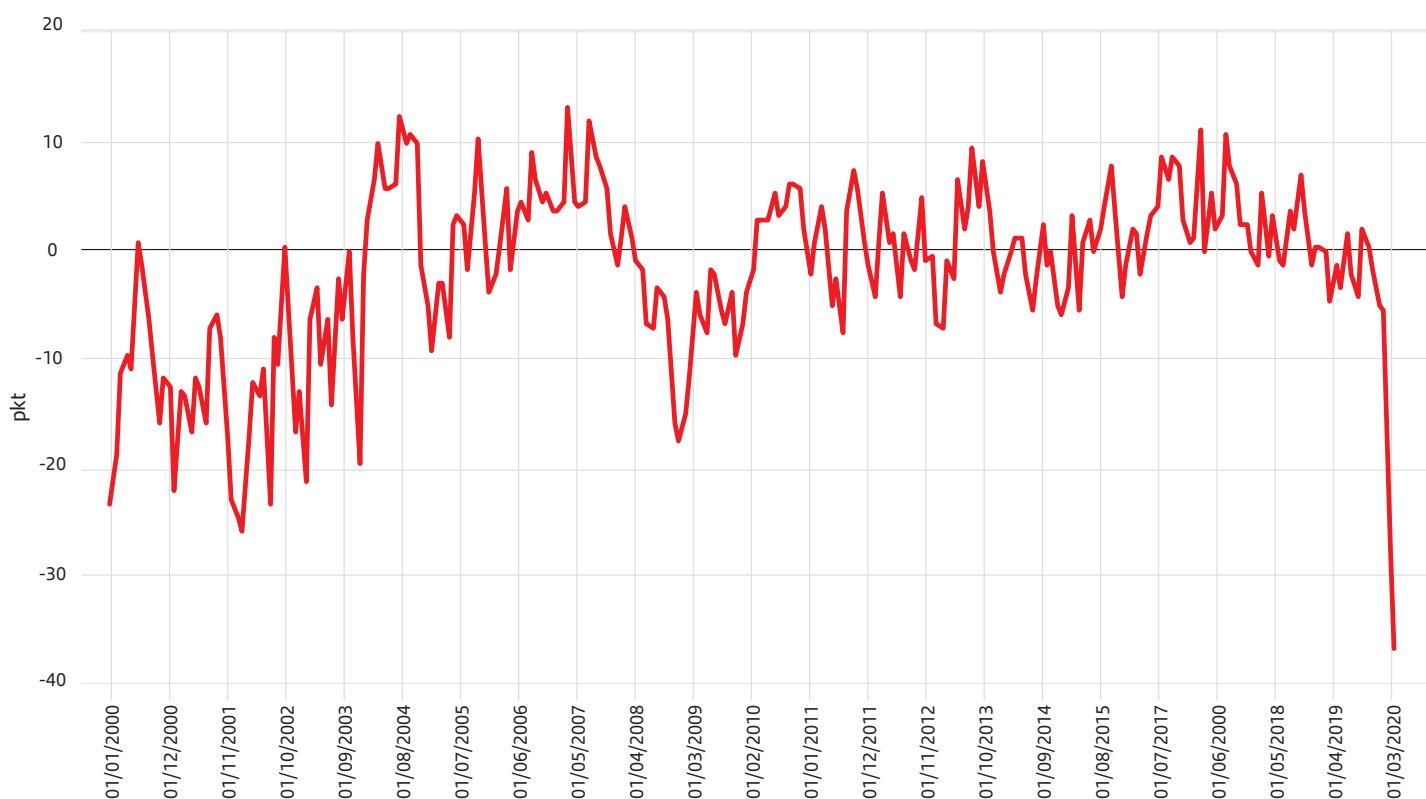
Pierwszy tak mocny szok od akcesji do UE

Polscy producenci żywności dawno nie doświadczyli tak mocnego wstrząsu, jak w ostatnich miesiącach. Badania ankietowe prowadzone przez GUS pokazują, że skala oczekiwanego spadku zamówień nie ma precedensu w ostatnich dwóch dziesięcioleciach. W kwietniu br. wśród ankietowanych przedsiębiorstw spożywczych odsetek firm raportujących spadek sprzedaży zagranicznej był wyższy o 27 p.p. od raportujących wzrost. Z kolei w maju ta różnica zwiększyła się do 36 p.p.

Bardzo możliwe, że tak głęboki spadek oczekiwań jest w części skutkiem ogólnego spadku nastrojów, który wystąpił w warunkach kwarantanny społecznej, ale nie ulega wątpliwości, że producenci żywności – zwykle w miarę odporni na wstrząsy makroekonomiczne – mierzą się obecnie z wyzwaniem, z którym wcześniej się nie spotkali. Jednym z nich jest gwałtowne i silne osłabienie popytu na rynku unijnym, które wywiera realny wpływ na największe branże krajowego przetwórstwa żywności.

Wykres 2. Ocena zamówień zagranicznych w sektorze produkcji żywności.

Różnica między odsetkiem firm, które raportują wzrost zamówień i odsetkiem firm raportujących spadek zamówień.



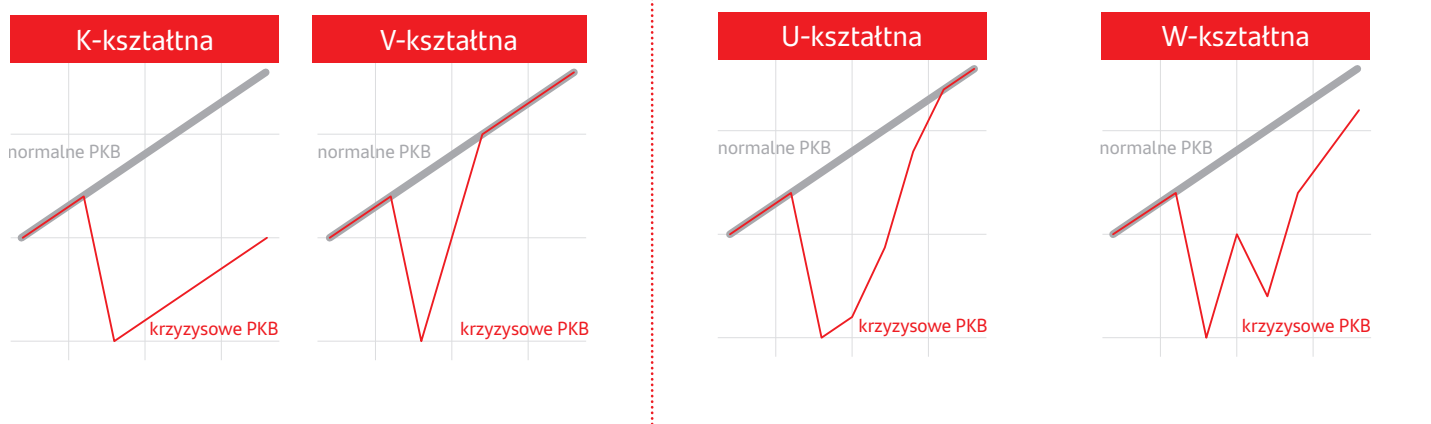
Źródło: Szok i co dalej? Ścieżki eksportu żywności z Polski w czasie recesji wywołanej epidemią COVID-19^o. Obliczenia SpotData na podstawie danych GUS.

Ścieżki gospodarki

Epidemia jest zjawiskiem na tyle wyjątkowym, że opisanie zachowania gospodarki w czasie jej trwania jest znacznie trudniejsze niż zwykle. Dlatego w analizach ekonomicznych najczęściej przyjmuje się cztery wersje rozwoju wydarzeń, które modelowo swoje nazwy czerpią od kształtu liter V, U, L i W.

- 1. Ścieżka V-kształtna.** Dominowała w analizach ryzyka epidemii do momentu jej wybuchu. Zakłada, że choroba wywołuje gigantyczny wstrząs gospodarczy, który jest jednak krótkotrwały. Po epidemii wszystkie procesy gospodarcze wracają do normy. Dziś widać, że jest to ścieżka mało prawdopodobna.
- 2. Ścieżka U-kształtna.** Zakłada, że duża fala epidemii nie wróci, ale środki ostrożnościowe jeszcze przez 2-3 kwartały po epidemii będą tłumiły wzrost gospodarczy, a czas potrzebny do przywrócenia produkcji też będzie dłuższy niż kwartał. W tym momencie jest to scenariusz umiarkowanie optymistyczny.
- 3. Ścieżka W-kształtna.** Zakłada, że fala epidemii na jesieni może powrócić i spowodować konieczność wprowadzania kolejnych „lockdown’ów”. Potem gospodarka zacznie powoli wracać do normalnej ścieżki, ale szkody wywołane epidemią nieprędko da się naprawić – ścieżka PKB będzie długo poniżej normy.
- 4. Ścieżka L-kształtna.** Najgorsza ze wszystkich. Zakłada, że szkody gospodarcze będą duże i PKB nie wróci do przedkryzysowej normy, m.in. ze względu na utrzymującą się długo niepewność i tym samym ograniczone inwestycje oraz ze względu na zaburzenia w handlu międzynarodowym.

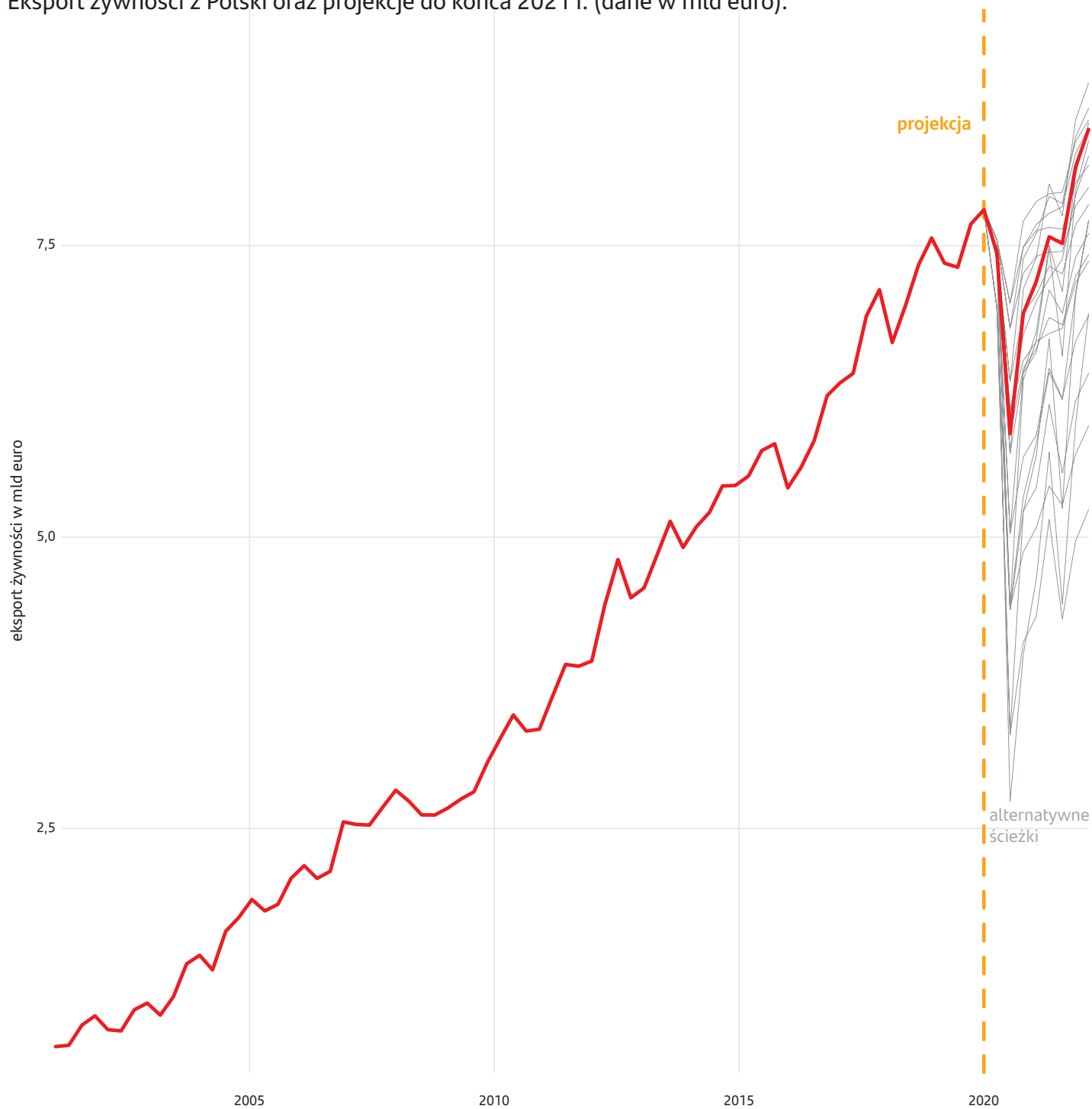
Wykres 3. Eksport żywności w mld dol.



Źródło: „Szok i co dalej? Ścieżki eksportu żywności z Polski w czasie recesji wywołanej epidemią COVID-19”. Obliczenia SpotData na podstawie danych GUS.

Wykres 4. Projektcja eksportu żywności z Polski – dane kwartalne.

Eksport żywności z Polski oraz projekcje do końca 2021 r. (dane w mld euro).



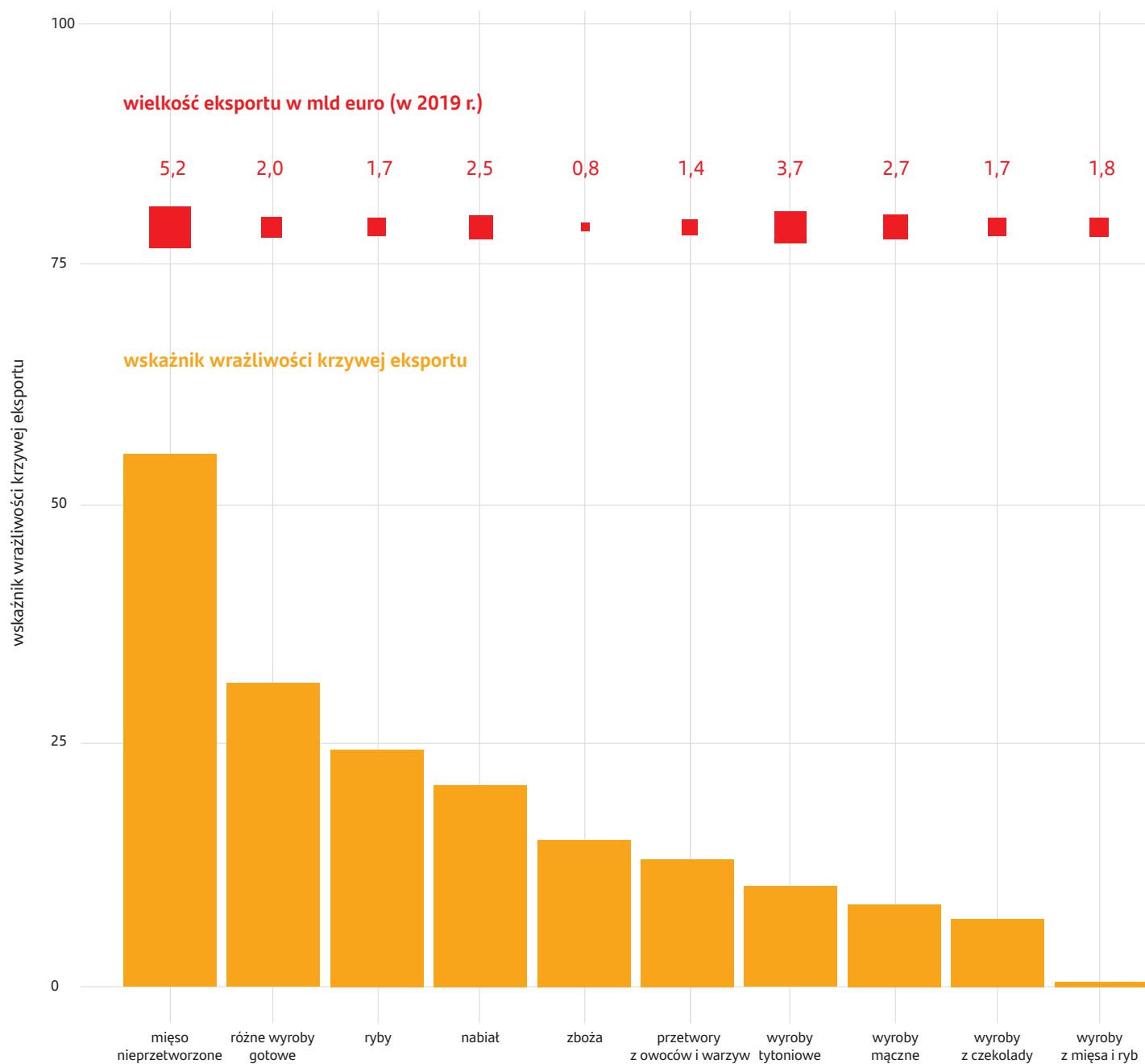
Źródło: „Szok i co dalej? Ścieżki eksportu żywności z Polski w czasie recesji wywołanej epidemią COVID-19”. Obliczenia SpotData.

Projekcja i jej wyniki

- W pierwszym kroku na podstawie modelu ekonometrycznego oszacowana została wrażliwość polskiego eksportu żywności na zmiany PKB u partnerów handlowych.
- W drugim kroku przeprowadzona została symulacja ścieżek PKB na świecie w oparciu o różne założenia dotyczące: a) głębokości załamania aktywności gospodarczej w drugim kwartale, b) tempa odbicia gospodarczego w kolejnych kwartałach.
- W trzecim kroku szacunki wrażliwości cyklicznej eksportu zostały nałożone na symulacje PKB. Projekcja wskazuje, że w bazowym scenariuszu eksport żywności z Polski wyniesie w 2020 r. ok. 23 mld euro, co będzie oznaczało spadek o 8 proc. rok do roku. Biorąc pod uwagę prognozę Światowej Organizacji Handlu (WTO) zapowiadającą spadek aktywności handlowej na świecie o 15-35 proc., widać że sprzedaż żywności z Polski może przebiegać ścieżką znacznie łagodniejszą niż cały handel międzynarodowy.
- W bazowym scenariuszu eksport polskiej żywności wróci do poziomu sprzed kryzysu w trzecim lub czwartym kwartale 2021 r.
- Rozkład ryzyk jest asymetryczny i wyraźnie przechylony w dół. Wynika to z faktu, że – zgodnie z opiniami wielu epidemiologów – utrzymuje się ryzyko nawrotu epidemii i ewentualnego przywrócenia kwarantanny społecznej.

Wykres 5. Jak poszczególne branże mogą reagować na kryzys.

Wartość eksportu na wahania PKB partnerów handlowych (w jakim procencie zmiany PKB partnerów handlowych wyjaśniają zmiany eksportu [od 0 do 100]).



Źródło: „Szok i co dalej? Ścieżki eksportu żywności z Polski w czasie recesji wywołanej epidemią COVID-19”. Obliczenia SpotData.

Analiza branżowa

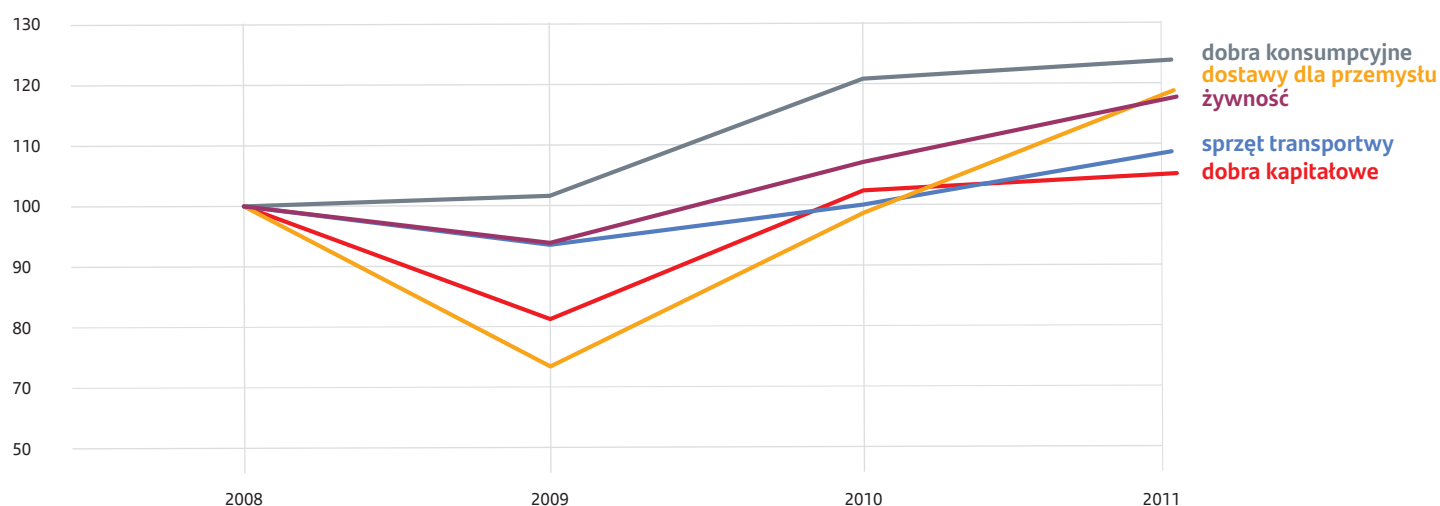
- Przeprowadziliśmy analizy ekonometryczne dotyczące wrażliwości poszczególnych branż w ramach sektora produkcji żywności na zmiany PKB u partnerów handlowych. Wskaźnik wrażliwości pokazuje, w jakim stopniu zmiany PKB tłumaczą zmiany polskiego eksportu. Trzeba pamiętać, że ta analiza jest oparta o dane historyczne, które różnią się od obecnego kryzysu. Należy je więc traktować jako wstęp do analizy jakościowej na podstawie informacji z rynku.
- Z punktu widzenia analiz ilościowych branżami najmocniej narażonymi są producenci mięsa nieprzetworzonego, różnych wyrobów gotowych oraz ryb. Z kolei branżami najmniej narażonymi są producenci przetworów z mięsa, producenci wyrobów z czekolady oraz producenci wyrobów mącznych.
- Analizę wpływu pandemii koronawirusa na poszczególne branże utrudnia fakt, iż silne i gwałtowne osłabienie popytu eksportowego na niektóre artykuły rolno-spożywcze zarejestrowane w marcu oraz w kwietniu nie zostało wywołane przez załamanie się gospodarki w krajach będących naszymi partnerami handlowymi. Był to skutek administracyjnego zablokowania części kanałów sprzedaży.
- Silne ograniczenie działalności sektora HoReCa w większości państw Europy uderzyło głównie w eksport mięsa wołowego oraz drobiowego, a po części też w przemysł mleczarski. W wyniku zmian na poziomie rynku światowego cierpi z kolei sprzedaż wieprzowiny. Tylko te cztery wymienione sektory odpowiadały w 2019 r. za prawie 25% wartości eksportu. Dziś trudno dokładnie oszacować, jak duży jest wpływ administracyjnych ograniczeń na sprzedaż żywności z Polski.
- Wraz z „odmrażaniem” gospodarek innych krajów popyt na żywność powinien rosnąć. Jednak to, jak szybko będzie postępował ten wzrost w dużej mierze zależy od kształtowania się dochodów konsumentów w tych państwach. Presja kosztowa w gospodarstwach domowych w krajach UE może paradoksalnie pomóc polskim eksporterom żywności.

Kryzys to szansa?

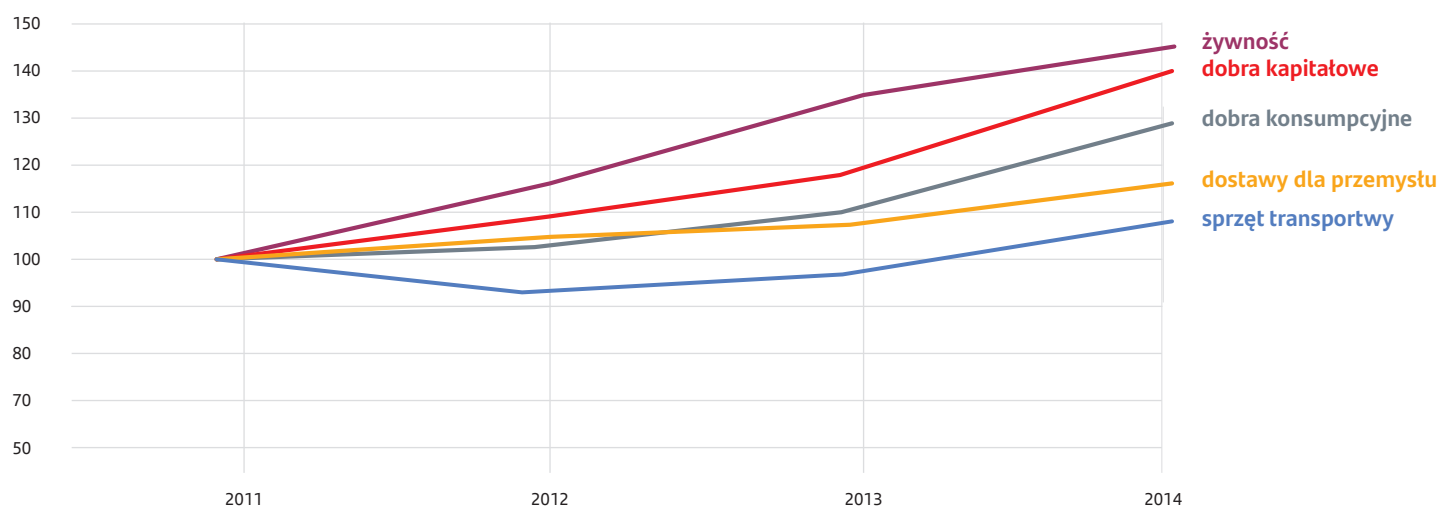
W 2008 r. eksport żywności z Polski na rynki UE spadł o 7 proc. Ale już w trakcie kryzysu strefy euro w 2012 r. eksport żywności nieprzerwanie rósł, mimo głębokiego spadku PKB w strefie euro. Wnioski? Kryzys u partnerów handlowych może generować różne impulsy dla producentów w Polsce. Pierwszym i najważniejszym impulsem jest spadek popytu. Ale jednocześnie może się zdarzyć – jak w 2012 roku – że odbiorcy w czasie kryzysu wzmogą poszukiwania tańszych dostawców, co może sprzyjać polskim producentom.

Wykres 6. Ścieżki polskiego eksportu żywności (na tle innych sektorów) w czasie dwóch ostatnich kryzysów.

Ścieżka eksportu do krajów UE w czasie kryzysu 2008-2009.



Ścieżka eksportu do krajów UE czasie kryzysu strefy euro.



Źródło: Szok i co dalej? Ścieżki eksportu żywności z Polski w czasie recesji wywołanej epidemią COVID-19⁹. Obliczenia SpotData

Uwaga na protekcjonizm

Ostatnia dekada pokazała, że kryzysy mogą w dłuższym okresie wychodzić polskim firmom na dobre. Firmy z Polski są konkurencyjne cenowo oraz jakościowo, co pozwala im awansować w łańcuchach dostaw w czasach, gdy duże koncerny szukają oszczędności.

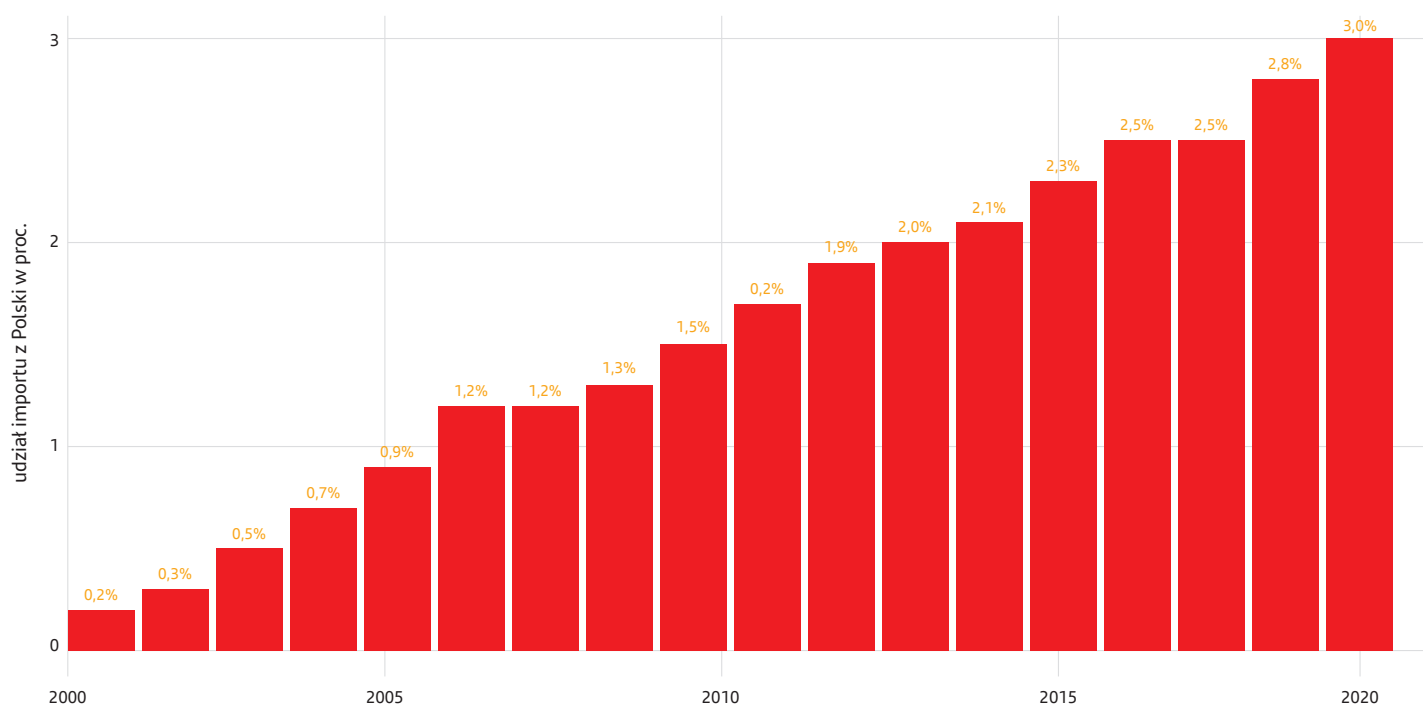
Ale obecny kryzys niesie ze sobą również istotne długookresowe ryzyka. Dotknięte kolejnym wstrząsem społeczeństwa zachodnie mogą wywierać coraz większą presję na politykach, by ograniczyli możliwości importowania tańszych towarów.

Prezydent Francji Emmanuel Macron powiedział w kwietniu: „Delegowanie naszych zapasów żywności [...] do innych to szaleństwo. Musimy odzyskać kontrolę [nad łańcuchem dostaw]”.

Nie tylko politycy są coraz bardziej sceptyczni wobec globalizacji. Jeden z najbardziej znanych francuskich ekonomistów Philippe Aghion powiedział niedawno: „Francja po cichu dokonała dezindustrializacji, posunęła przenoszenie elementów łańcucha wartości do granic możliwości. I teraz, nawet w warunkach gospodarki wojennej, trudno zmobilizować nieistniejące moce produkcyjne i unicestwione know-how”.

W interesie polskich producentów będzie utrzymanie ładu handlowego sprzed kryzysu, ponieważ oni na tym korzystali. Ważne, by w walce o otwarty ład handlowy producentów wspierał też polski rząd.

Wykres 7. Udział Polski w imporcie żywności Francji w proc.



Źródło: „Szok i co dalej? Ścieżki eksportu żywności z Polski w czasie recesji wywołanej epidemią COVID-19”. Obliczenia SpotData na podstawie danych Eurostat.

Raport został przygotowany przez SpotData dla Santander Bank Polska.

Santander Bank Polska jest częścią międzynarodowej Grupy Santander, największego banku w strefie euro pod względem kapitalizacji rynkowej. Grupa jest obecna na 10 kluczowych rynkach w Europie oraz obu Amerykach (Hiszpania, Polska, Wielka Brytania, Portugalia, USA, Chile, Brazylia, Argentyna, Meksyk i Niemcy). Priorytetem Santander Bank Polska jest zadowolenie i lojalność klientów. Dlatego strategiczne i bieżące zarządzanie biznesem Santander Bank Polska jest ukierunkowane na tworzenie rozwiązań, produktów i usług, które pomagają klientom dbać o finanse osobiste oraz efektywnie zarządzać firmą, jednocześnie wspierając klientów w procesach transformacji biznesu, by umożliwić im przejście na bardziej ekologiczne rozwiązania przy zachowaniu najwyższej efektywności.

Celem Bankowości Biznesowej i Korporacyjnej Santander Bank Polska jest rozumienie biznesu klienta, jego specyfiki i codziennych wyzwań. Globalny zasięg Grupy, lokalne kompetencje sieci sprzedaży i ryzyka oraz szeroka sektorowa ekspertyza pozwalają na lepsze rozumienie i reagowanie na zmiany zachodzące w otoczeniu klientów i ryzyka oraz szanse, które ze sobą niosą.

SpotData to centrum wiedzy i analiz ekonomicznych, będące częścią Bonnier Business Polska – wydawcy „Pulsu Biznesu”. Analitycy SpotData zajmują się dostarczaniem firmom dedykowanych danych branżowych i ogólnogospodarczych, a także przygotowywaniem raportów specjalnych. Jednocześnie portal spotdata.pl dostarcza podmiotom gospodarczym dane ekonomiczne potrzebne do analizowania rynków, dysponując 50 tys. szeregów czasowych z polskiej i światowej gospodarki na poziomie mikro i makroekonomicznym.

Prace merytoryczne nad raportem koordynował Ignacy Morawski, dyrektor SpotData. W pracach nad materiałem uczestniczyli eksperci Santander Bank Polska: Renata Dutkiewicz – dyrektor ds. sektora spożywczego i FMCG oraz Grzegorz Rykaczewski – analityk sektora rolno-spożywczego.

Raport ma charakter informacyjny, nie stanowi rekomendacji, porady, oferty i nie powinien być interpretowany jako podstawa do realizacji inwestycji lub podejmowania decyzji. W żadnym wypadku Santander Bank Polska S.A. nie ponosi odpowiedzialności za jakiegokolwiek straty lub szkody wynikające z bezpośredniego lub pośredniego wykorzystania informacji objętych Raportem.

Kopiowanie, powielanie lub wykorzystywanie części lub całości niniejszego Raportu wymaga uprzedniej zgody Santander Bank Polska S.A.