



POLSKI HANDEL ZAGRANICZNY PO PANDEMII COVID-19 I W OKRESIE AGRESJI ROSJI NA UKRAINĘ

Aleksandra Szarek-Piaskowska

Streszczenie

Cel. Celem artykułu jest odpowiedź na pytanie, jak zmienił się polski handel zagraniczny produktami pod względem struktury geograficznej w okresie szoków zewnętrznych (pandemia COVID-19, wojna w Ukrainie). Tym samym zostanie sprawdzone, czy w przypadku Polski w rzeczywistości wystąpiła regionalizacja handlu lub geograficzna dywersyfikacja dostaw.

Metoda. Przegląd literatury uzupełniłam badaniami empirycznymi. Na podstawie danych zawartych w bazie UNCTAD zbadałam strukturę geograficzną polskiego eksportu i importu produktów oraz obliczyłam wskaźniki koncentracji eksportu i importu w latach 2019 i 2024. W badaniach wykorzystałam klasyfikację produktów Lalla (2000).

Wyniki. Analizując dane handlowe Polski z lat 2019 i 2024 w przypadku eksportu można zauważyć pewne sygnały wskazujące na powolny trend w kierunku regionalizmu w handlu. Zarówno w 2019 r., jak i 2024 r. Polska koncentrowała się na eksporcie do krajów europejskich, w szczególności unijnych, czyli przyjaznych politycznie („near-shoring”, „friend-shoring”). Dane dotyczące importu wskazują natomiast na wzrost dywersyfikacji dostaw w 2024 r. w porównaniu z 2019 r., ale w kierunku zwiększenia dostaw z rynków bardziej odległych pod względem geograficznym niż rynek europejski. W szczególności można zaobserwować wzrost dostaw z krajów azjatyckich, z których dostawy są bardziej narażone na szoki, a więc mniej bezpieczne.

Słowa kluczowe: Polska, handel zagraniczny produktami, klasyfikacja Lalla, struktura geograficzna handlu, pandemia COVID -19, rosyjska agresja na Ukrainę.

Klasyfikacja JEL: F10, F14.

Wstęp

Wiosną 2020 r. wystąpił szok zewnętrzny – w postaci pandemii COVID -19 – który znacząco zmienił warunki prowadzenia handlu zagranicznego. Aby ograniczyć transmisję wirusa i zabezpieczyć dostęp do towarów uznanych za strategiczne, rządy poszczególnych krajów wprowadziły ograniczenia m.in. w przepływach handlowych, czy przemieszczaniu się ludności. W 2022 r. wystąpił kolejny szok, który wpłynął na międzynarodowe przepływy handlowe, a

którym była zbrojna napaść Rosji na terytorium Ukrainy. W odpowiedzi na nią, wiele państw i organizacji, w tym UE i Polska, nałożyło na Rosję i wspierającą ją Białoruś różnorodne sankcje, w tym restrykcje handlowe polegające na zakazie handlu określonymi produktami z oboma krajami. W odwecie Rosja wprowadziła kontrsanckcje, m.in. handlowe, wobec „nieprzyjaznych” państw. Przed wybuchem wojny Rosja odgrywała dużą ważniejszą rolę w handlu Polski niż Ukraina; co więcej struktura importu z Rosji była dosyć jednorodna – prawie 4/5 importu stanowiło 5 produktów (Błaszczuk-Zawiła, Ambroziak, Kulpiński, 2022; Kawecka-Wyrzykowska, Błaszczuk-Zawiła, Ambroziak, Kulpiński, 2022). Jednakże Polska była głównym gospodarczym, handlowym i społecznym partnerem Ukrainy w ostatnich latach (Melnychenko, Osadcha, Kovalyov, Matskul, 2022), a wzajemne stosunki handlowe charakteryzowały się optymalnością i równowagą, a więc były atrakcyjne dla obu partnerów (Semak, Semiv 2022).

W literaturze z okresu pandemii sygnalizowano, że pandemia COVID -19 może mieć różne skutki dla przyszłości łańcuchów wartości, a zatem i handlu międzynarodowego. Przedsiębiorcy uświadomili sobie duże znaczenie bezpieczeństwa i odporności globalnych łańcuchów wartości na wstrząsy zewnętrzne (Kąsek, 2022; Radło i Sagan, 2021). Badacze wskazywali, że długookresowym skutkiem pandemii może być większa regionalizacja łańcuchów wartości (Buatois i Cordon, 2020; Gruszczyński, 2020), dywersyfikacja dostawców (Gruszczyński, 2020; Javorcik, 2020) czy większe zainteresowanie reshoringiem (Javorcik, 2020). UNCTAD (2020) zebrał te rozważania wymieniając cztery możliwe scenariusze rozwoju łańcuchów wartości po pandemii: reshoring, regionalizacja, dywersyfikacja i replikacja. W odpowiedzi na napięcia między głównymi potęgami handlowymi i konflikty wojenne UNCTAD (2022) dodał jeszcze jeden scenariusz – „friend-shoring”, czyli przekształcenie sieci dostaw tak, aby objąć kraje bliższe politycznie (również Santosh, 2024). Drelich-Skulska i Borowski (2023) stwierdzili natomiast, że bardziej prawdopodobnym scenariuszem wydaje się nearshoring niż reshoring, gdyż korporacje transnarodowe w swoich przyszłych decyzjach lokalizacyjnych mogą bardziej uwzględniać dystans geograficzny i ryzyko zdrowotne i dlatego lokować wybrane ogniwa łańcuchów wartości w bezpośrednim sąsiedztwie rynku macierzystego.

Ww. szoki zewnętrzne oddziaływały również na handel zagraniczny Polski. Celem artykułu jest odpowiedź na pytanie, jak zmienił się polski handel zagraniczny produktami pod względem struktury geograficznej w okresie ww. szoków zewnętrznych. Tym samym zostanie sprawdzone, czy w przypadku Polski w rzeczywistości wystąpiła regionalizacja handlu produktami lub geograficzna dywersyfikacja dostaw, biorąc pod uwagę kategorie produktów wyróżnione przez Lalla (2000). W literaturze istnieje niewiele badań struktury rzeczowej handlu z wykorzystaniem klasyfikacji Lalla (np. Bagaria, Ismail, 2018; Folfas, Szarek-Piaskowska, 2022; Sampath, Vallejo, 2018; Zapata, Arrazola, de Hevia, 2023), w szczególności Polski (Czarny, Folfas, Molendowski, 2020; Radło, Szarek-Piaskowska, 2022a). Ze względu na rzadkie stosowanie w literaturze klasyfikacji Lalla jej wykorzystanie do analizy handlu zagranicznego Polski jest zatem dość nowatorskie. Ponadto badanie koncentruje się na analizie zmian kierunków geograficznych handlu Polski w zależności od kategorii produktów, co umożliwi weryfikację, czy spełnił się któryś ze scenariuszy rozwoju łańcuchów wartości wskazanych przez UNCTAD (2020, 2022) w handlu poszczególnymi kategoriami produktów.

Punktem wyjścia badania jest syntetyczny przegląd literatury (część 2). W części 3 opisałam wykorzystane dane i zastosowane metody badawcze. Następnie w części 4 zaprezentowałam uzyskane wyniki badań empirycznych. Artykuł kończy się podsumowaniem.

1. Przegląd literatury

Chociaż w literaturze sygnalizowano, że szoki zewnętrzne, w szczególności pandemia, spowodują zmiany w łańcuchach wartości i handlu międzynarodowym, to istnieje niewiele dowodów opartych na danych, które wskazywałyby na zmiany w globalnym układzie produkcji,

czyli na reshoring i nearshoring (UNCTAD, 2022). Przykładowo: zależność UE od półproduktów z Azji Wschodniej wzrosła w okresie pandemii zarówno w sektorze sprzętu telekomunikacyjnego (mocno uzależnionego od dostaw z Azji Wschodniej już przed pandemią), jak również w sektorze motoryzacyjnym (który przed pandemią korzystał głównie z półproduktów pochodzących z UE) (UNCTAD, 2022). Potwierdzają to badania Kiyoti (2022), których wyniki pokazują, że względna ważność głównych potęg handlowych (Chiny, Niemcy, Stany Zjednoczone i Japonia) i państw ASEAN w światowej sieci handlowej pozostała niezmienną w okresie 03.2020-03.2021 r. – skutki pandemii były raczej tymczasowe i ograniczone. Inną opinię co do pozycji Chin w światowym handlu w okresie pandemii ma UNCTAD (2022) – pandemia umocniła pozycję Chin zarówno jako światowego lidera w eksporcie produktów, jak również, choć w mniejszym stopniu, jako światowego importera. Niemniej jednak – bazując na opinii menedżerów przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym – można się spodziewać, że w odpowiedzi na pandemię i inne zakłócenia w globalnych łańcuchach wartości (np. wybuch wojny w Ukrainie) przedsiębiorstwa będą dywersyfikować źródła dostaw z dala od Chin, korzystając z rynków lokalnych (reshoring) i rynków krajów sąsiednich (nearshoring), choć na razie nie można jednoznacznie stwierdzić, że występujące ostatnio szoki zewnętrzne doprowadziły do wzrostu wdrożeń reshoringu (Wodnicka, 2023). Podobne wnioski płyną z badania przeprowadzonego wśród kadry zarządzającej dużych firm przez ING i EEC (Kąsek, 2022): firmy – po szokach zewnętrznych – w decyzjach biznesowych zwracają większą uwagę na bezpieczeństwo dostaw, a mniejszą na cenę. Większą elastyczność zapewniają dostawcy zlokalizowani bliżej firmy, ale rzeczywista dywersyfikacja dostaw wymaga zbudowania nowych fabryk, na co potrzeba nakładów i czasu. Wprawdzie – zdaniem przedsiębiorców – nearshoring już się rozpoczął i będzie to długotrwały trend, ale jego zakres będzie zależał od branży (Kąsek, 2022). Zdaniem Dryndi (2022) agresja Rosji na Ukrainę z jednej strony spowodowała zahamowanie procesów reshoringu i nearshoringu podejmowanych w wyniku pandemii COVID -19, a mających na celu ograniczenie uzależnienia europejskich producentów od dostaw m.in. z krajów Azji, a z drugiej strony zwiększyła zainteresowanie Polską jako miejscem lokowania inwestycji wycofywanych z Ukrainy czy Białorusi albo przewidywanych do realizacji w tych krajach. Atrakcyjność Polski jako miejsca do przeniesienia produkcji z Chin, Tajwanu czy innych „wrażliwych” regionów zauważa również Kawecka-Wyrzykowska (2024).

Zdaniem Wilczewski i Bryk (2020) Polska pełni funkcję podwykonawczą w handlu zagranicznym – importuje z Niemiec, Chin i Rosji maszyny, urządzenia i surowce, dzięki którym sama może produkować, a wytworzone produkty (maszyny, urządzenia, żywność, towary przemysłowe) sprzedaje głównie do państw członkowskich UE. Wybuch pandemii wiosną 2020 r. osłabił polski handel zagraniczny, w szczególności import. Niemniej jednak wrażliwość dóbr i branż w Polsce na skutki szoku pandemicznego była zróżnicowana (Dziembała i in., 2022; Radło i Szarek-Piaskowska, 2022b). Najbardziej odporne na szok pandemiczny okazały się branże związane z przetwórstwem żywności, których nie dotknęło załamanie handlu wiosną 2020 r., a najgorzej z szokiem pandemicznym poradziły sobie branże przemysłowe, odpowiadające za produkcję m.in. pojazdów i urządzeń transportowych, metali nieszlachetnych i powstających z nich artykułów oraz artykułów przemysłowych różnych.

Z raportu Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach (Dziembała i in., 2022) wynika, że w zakresie zmian struktury geograficznej polskiego eksportu towarów w czasie pandemii zachodziły przeciwstawne procesy. Z jednej strony następowała istotna dywersyfikacja kierunków eksportu poprzez wzrost udziału krajów nienależących do grupy dziesięciu największych partnerów, a z drugiej strony miało miejsce umocnienie pozycji Niemiec, które już i tak są zdecydowanie największym odbiorcą polskich towarów. W polskim imporcie towarów w czasie pandemii nastąpił natomiast wzrost koncentracji na dziesięciu najważniejszych partnerach handlowych i jednocześnie wzrost udziału dostawców z Azji. W pierwszej połowie

2024 r. kontynuowany był trend dywersyfikacji kierunków eksportu, jednak przy spadku sprzedaży do największych odbiorców takich jak Niemcy, Czechy czy Francja, natomiast w imporcie zwiększyły się dostawy ze Stanów Zjednoczonych, które stały się trzecim największym dostawcą towarów do Polski (Wnorowski, 2025).

W literaturze jest niewiele badań handlu zagranicznego Polski w okresie ostatnich szoków zewnętrznych. Istniejące publikacje koncentrują się na analizie zmian wartości eksportu i importu ogółem (niektóre z uwzględnieniem struktury geograficznej lub produktowej) albo na badaniu wpływu obciążenia pandemicznego na handel zagraniczny Polski. W literaturze brakuje bardziej szczegółowej analizy struktury geograficzno-rzeczowej polskiego handlu zagranicznego po pandemii i w okresie wojny w Ukrainie w celu weryfikacji, czy w polskim handlu zagranicznym widać opisane we wstępie zjawiska – dywersyfikację dostaw i większy regionalizm w handlu zagranicznym.

2. Metody badawcze i dane

Przegląd literatury dotyczący handlu zagranicznego w okresie pandemii i rosyjskiej agresji na Ukrainę uzupełniłam badaniami empirycznymi. W analizie polskiego handlu zagranicznego produktami posłużyłam się danymi zawartymi w bazie statystycznej UNCTAD dla lat 2019 i 2024. W strukturze geograficznej eksportu i importu Polski uwzględniłam grupowanie państw według kontynentów, które jest stosowane przez UNCTAD. W badaniu do państw członkowskich UE zakwalifikowałam państwa należące do tego ugrupowania wg stanu na rok 2024. Ponadto obliczyłam wskaźniki koncentracji eksportu i importu dla 10 i 20 największych odbiorców i dostawców produktów.

Do badania struktury rzeczowej handlu wykorzystałam klasyfikację Lalla (2000). Lall wyodrębnił 11 kategorii produktów w zależności od ich czynniko- i technologiczności w oparciu o 3-cyfrową Standardową Klasyfikację Handlu Zagranicznego (SITC wersja 2):

- produkty nieprzetworzone (*primary products*), np. owoce, kawa, nikiel,
- produkty surowcochłonne (*resource-based manufactures*, RB) – oparte na surowcach rolnych i leśnych (*agro/forest-based products*), np. masło, cukier, czekolada, materiały gumowe, oraz inne produkty surowcochłonne (*other resource-based products*), np. rudy żelaza, szkło,
- produkty nisko zaawansowane technologicznie (*low-technology manufactures*, LT) – tekstylia (*textile/fashion cluster*), np. skóry, ubrania, buty, i inne produkty nisko zaawansowane technologicznie (*other low technology manufactures*), np. drut żelazny, meble, instrumenty, muzyczne,
- produkty średnio zaawansowane technologicznie (*medium technology manufactures*, MT) – wyroby przemysłu motoryzacyjnego (*automotive products*), np. pojazdy, rowery, motocykle, wyroby przemysłu przetwórczego (*medium technology process industries*), np. kosmetyki, rury z tworzyw sztucznych, przyczepy, i wyroby przemysłu maszynowego (*medium technology engineering industries*), np. maszyny papiernicze, zegarki, traktory,
- produkty najbardziej zaawansowane technologicznie (*high-technology manufactures*, HT) – elektronika i produkty elektryczne (*electronics and electrical products*), np. odbiorniki telewizyjne, mikroprocesory, i inne wyroby najbardziej zaawansowane technologicznie (*other high technology manufactures*), np. leki, instrumenty optyczne, materiały radioaktywne,
- produkty niesklasyfikowane (*other transactions*), np. antyki, filmy kinematograficzne, nawiązane i wywołane.

Klasyfikacja Lalla obejmuje zatem dość precyzyjnie wszystkie grupy produktów. Ponadto, jej zastosowanie do analizy struktury rzeczowej handlu Polski umożliwiło pokazanie zmian w strukturze rzeczowej eksportu i importu w zależności od zaawansowania technologicznego produktów. Oprócz zalet klasyfikacja Lalla ma również wady – nie uwzględnia różnic jakościowych pomiędzy produktami zaliczonymi do tej samej kategorii, klasyfikuje do tej samej

kategorii produkty na różnym poziomie technologicznym, czy nie podaje, jakie etapy procesu produkcyjnego zostały wykonane w poszczególnych lokalizacjach (innymi słowy, czy produkt finalny nie został tylko zmontowany z gotowych, sprowadzonych z zagranicy, półproduktów) (Czarny, Folfas, Szarek-Piaskowska, 2023).

3. Wyniki badań empirycznych

W latach 2019 i 2024 wartość polskiego eksportu i importu wzrosła we wszystkich kategoriach produktów wyróżnionych przez Lalla (tabela 1 i 2). W strukturze rzeczowej handlu występowały niewielkie wahania udziału poszczególnych grup produktowych. W przypadku eksportu w 2024 r. w porównaniu z 2019 r. najbardziej wzrósł udział tekstyliów oraz elektroniki i produktów elektrycznych, a najbardziej spadł innych produktów nisko zaawansowanych technologicznie i wyrobów przemysłu motoryzacyjnego. W imporcie w analogicznym okresie największy wzrost zanotował udział innych produktów najbardziej zaawansowanych technologicznie, innych produktów surowcochłonnych i wyrobów przemysłu maszynowego. Największy spadek udziału wystąpił natomiast w imporcie innych produktów nisko zaawansowanych technologicznie oraz produktów nieprzetworzonych. Wahania udziałów poszczególnych kategorii produktów były jednak na tyle niewielkie, że trzy najistotniejsze w polskim eksporcie kategorie produktów nie uległy zmianie i były to: inne produkty nisko zaawansowane technologicznie (ok. 16%-18% eksportu), wyroby przemysłu maszynowego (ok. 16,5%-17,5% eksportu) i produkty surowcochłonne oparte na produktach rolnych i leśnych (ok. 12%-13% eksportu). Do najważniejszych kategorii importowanych produktów zaliczały się: wyroby przemysłu maszynowego (14%-16,5% importu), produkty nieprzetworzone (ok. 12,5%-15% importu), inne produkty nisko zaawansowane technologicznie (ok. 11%-13,5% importu) oraz elektronika i produkty elektryczne (ok. 11%-13,5% importu).

Tabela 1. Struktura rzeczowa eksportu Polski zgodnie z klasyfikacją Lalla (mld USD, %)

	2019 (mld USD)	2024 (mld USD)	Różnica (mld USD)	2019 (%)	2024 (%)
Eksport	251,9	380,3	128.4	100,0	100,0
Produkty nieprzetworzone	22,8	36,4	13.6	9,1	9,6
RB: oparte na surowcach rolnych i leśnych	30,6	48,6	18.0	12,2	12,8
RB: inne	12,6	18,5	5.9	5,0	4,9
LT: tekstylia	13,4	23,2	9.8	5,3	6,1
LT: inne	45,3	61,2	15.9	18,0	16,1
MT: wyroby przemysłu motoryzacyjnego	28,2	38,9	10.7	11,2	10,2
MT: wyroby przemysłu przetwórczego	21,6	30,8	9.2	8,6	8,1
MT: wyroby przemysłu maszynowego	42,6	65,9	23.3	16,9	17,3
HT: elektronika i produkty elektryczne	24,5	39,5	15.0	9,7	10,4
HT: inne	6,7	12,1	5.4	2,7	3,2
Produkty niesklasyfikowane	3,4	5,1	1.7	1,4	1,3

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych UNCTAD [2025].

Tabela 2. Struktura rzeczowa importu Polski zgodnie z klasyfikacją Lalla (mld USD, %)

	2019 (mld USD)	2024 (mld USD)	Różnica (mld USD)	2019 (%)	2024 (%)
Eksport	246,7	379,5	132.8	100,0	100,0

Produkty nieprzetworzone	36,4	50,7	14,3	14,8	13,4
RB: oparte na surowcach rolnych i leśnych	17,3	27,7	10,4	7,0	7,3
RB: inne	13,7	24,8	11,1	5,6	6,5
LT: tekstylia	16,8	27,8	11,0	6,8	7,3
LT: inne	30,8	41,8	11,0	12,5	11,0
MT: wyroby przemysłu motoryzacyjnego	24,1	36,6	12,5	9,8	9,6
MT: wyroby przemysłu przetwórczego	24,9	35,5	10,6	10,1	9,4
MT: wyroby przemysłu maszynowego	38,0	62,0	24,0	15,4	16,3
HT: elektronika i produkty elektryczne	27,5	41,9	14,4	11,1	11,0
HT: inne	11,2	22,2	11,0	4,5	5,8
Produkty niesklasyfikowane	6,0	8,5	2,5	2,4	2,2

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych UNCTAD [2025].

Struktura geograficzna eksportu Polski w 2024 r. była podobna do tej sprzed pandemii (tabela 4). Zmiany udziałów poszczególnych kontynentów w 2024 r. w porównaniu do 2019 r. nie przekroczyły 1,5 p.p. Dominująca większość polskiego eksportu (prawie 90%) trafiała do krajów europejskich, w szczególności państw członkowskich UE. Jednakże udział Europy w strukturze eksportu spadł w 2024 r. w odniesieniu do 2019 r. o ponad 1 p.p. Udział UE jako odbiorcy polskich produktów zwiększył się nieznacznie do niecałych 74% w 2024 r. Spadek udziału Europy był z korzyścią dla innych kontynentów – wzrósł udział Azji (niecałe 6% eksportu w 2024 r.), Ameryki Północnej (niecałe 4%), Afryki (niecałe 1,5%) i Ameryki Łacińskiej (ponad 1%). Udział pozostałych kontynentów nie przekraczał 1%.

Głównym odbiorcą polskich produktów były w 2019 r. i 2024 r. Niemcy, gdzie trafiała ponad 1/4 eksportu (tabela 3). Kolejne miejsca w strukturze eksportu w 2024 r. zajmowały Czechy (ok. 6% eksportu), Francja (ok. 6%) i Wielka Brytania (ok. 5%, najważniejszy odbiorca spoza UE). Najważniejszym rynkiem zbytu spoza Europy były Stany Zjednoczone z udziałem ponad 3% (udział rosnący). W związku z sankcjami nałożonymi na handel z Rosją ograniczeniu uległ eksport do Rosji – jej udział w eksporcie zmniejszył się do poziomu poniżej 1% w 2024 r. Więcej zaczęło trafiać polskich produktów do Ukrainy – jej udział wzrósł z 2,1% w 2019 r. do 3,7% w 2024 r. W 2019 r. do 10 najważniejszych odbiorców polskich produktów trafiało łącznie 66,1% eksportu, a do 20 – 83,3%. W 2024 r. udział 10 największych odbiorców polskich produktów był podobny do tego sprzed pięciu lat (66,3% eksportu), natomiast zwiększył się udział 20 największych eksporterów do prawie 85%. Świadczy to o rosnącej koncentracji eksportu.

Tabela 3. Państwa z największym udziałem w eksporcie i imporcie Polski w latach 2019 i 2024 (%)

Lp.	Eksport	2019 (%)	Lp.	Eksport	2024 (%)
1.	Niemcy	27,5	1.	Niemcy	27,1
2.	Czechy	6,2	2.	Czechy	6,1
3.	Wielka Brytania	6,0	3.	Francja	6,1
1-10	10 największych eksporterów	66,1	1-10	10 największych eksporterów	66,3
1-20	20 największych eksporterów	83,3	1-20	20 największych eksporterów	84,6
Lp.	Import	2019 (%)	Lp.	Import	2024 (%)
1.	Niemcy	21,4	1.	Niemcy	19,2
2.	Chiny	12,3	2.	Chiny	14,5
3.	Rosja	6,5	3.	Stany Zjednoczone	5,0
1-10	10 największych importerów	63,8	1-10	10 największych importerów	61,3

1-20	20 największych importerów	80,8	1-20	20 największych importerów	78,9
------	----------------------------	------	------	----------------------------	------

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych UNCTAD [2025].

Bez względu na kategorię produktów dominującym rynkiem zbytu polskich produktów była Europa, w szczególności państwa unijne (tabela 4). Udział Europy w strukturze eksportu przekraczał 90% w przypadku tekstyliów, innych produktów nisko zaawansowanych technologicznie, wyrobów przemysłu motoryzacyjnego i wyrobów przemysłu przetwórczego. Najmniej produktów trafiało do Europy (poniżej 80% eksportu) w przypadku wyrobów przemysłu maszynowego i innych produktów najbardziej zaawansowanych technologicznie. Największy wzrost udziału Europy w strukturze eksportu wystąpił w kategorii innych produktów surowcochłonnych (o prawie 1 p.p. w 2024 r. w porównaniu z 2019 r.). Jednakże dla większości kategorii produktów udział Europy jako rynku zbytu zmniejszył się, najbardziej w kategorii elektroniki i produktów elektrycznych (ze względu na spadek eksportu do Rosji i Wielkiej Brytanii), wyrobów przemysłu motoryzacyjnego (ze względu na spadek eksportu m.in. do Rosji, Wielkiej Brytanii i Węgier), wyrobów przemysłu maszynowego i innych produktów najbardziej zaawansowanych technologicznie (ze względu na spadek eksportu do Rosji). Państwa unijne odbierały co najmniej 80% polskiego eksportu w przypadku tekstyliów, innych produktów nisko zaawansowanych technologicznie i wyrobów przemysłu motoryzacyjnego. Najniższy udział państw unijnych w strukturze eksportu (poniżej 65% eksportu) był w kategorii innych produktów najbardziej zaawansowanych technologicznie i wyrobów przemysłu maszynowego. Wzrost udziału UE jako rynku zbytu wystąpił w 2024 r. w porównaniu z 2019 r. w większości kategorii produktów, największy w przypadku innych produktów najbardziej zaawansowanych technologicznie (ze względu na wzrost eksportu m.in. na Węgry), produktów surowcochłonnych opartych na surowcach rolnych i leśnych oraz wyrobów przemysłu przetwórczego (ze względu m.in. na wzrost eksportu do Niemiec i Holandii). Udział UE w eksporcie zmniejszył się natomiast w kategorii m.in. innych produktów surowcochłonnych (ze względu na znaczący wzrost eksportu na Ukrainę.) i wyrobów przemysłu maszynowego.

Dla większości kategorii produktów drugim najważniejszym rynkiem zbytu była Azja. Najwyższy udział Azji w eksporcie był w przypadku innych wyrobów najbardziej zaawansowanych technologicznie (powyżej 10% w 2024 r.), innych produktów surowcochłonnych (ponad 9%) i wyrobów przemysłu maszynowego (prawie 8%), a najniższy w kategorii produktów nieklasyfikowanych (niecałe 1,5%) i tekstyliów (niecałe 2,5%). W 2024 r. w porównaniu z 2019 r. azjatycki rynek zbytu zyskał najbardziej na znaczeniu w przypadku innych produktów najbardziej zaawansowanych technologicznie i wyrobów przemysłu motoryzacyjnego, a stracił zaś w przypadku produktów nieprzetworzonych.

Ameryka Północna była drugim najważniejszym rynkiem zbytu w kategorii wyrobów przemysłu maszynowego z udziałem rosnącym i wynoszącym w 2024 r. prawie 9,5% (głównie do Stanów Zjednoczonych, które były drugim największym rynkiem zbytu tej kategorii produktów). Próg 5-procentowego udziału w eksporcie w przypadku Ameryki Północnej został przekroczony również dla innych produktów najbardziej zaawansowanych technologicznie. Najwyższy wzrost udziału analizowanego kontynentu wystąpił w kategorii elektroniki i produktów elektrycznych – wzrost wynosił prawie 1,5 p.p. do poziomu 4,2% w 2024 r., głównie z powodu wzrostu eksportu do USA.

Pozostałe kontynenty miały niewielki udział w strukturze eksportu w przypadku większości kategorii produktów. Do Afryki Polska eksportowała głównie produkty najmniej zaawansowane technologicznie – produkty nieprzetworzone i produkty surowcochłonne oparte na surowcach rolnych i leśnych. Ameryka Łacińska i Karaiby najwyższy udział w strukturze eksportu miały w przypadku produktów najbardziej zaawansowanych technologicznie – wyrobów przemysłu maszynowego (ok. 2% eksportu, w dużej mierze do Brazylii), elektroniki i produktów elektrycznych (prawie 2% w 2024 r.) oraz innych produktów najbardziej zaawansowanych

technologicznie (ponad 2% w 2024 r., głównie do Brazylii). Udział Australii z Oceanią nie przekraczał 1% w żadnej kategorii produktów.

Tabela 4. Struktura geograficzna eksportu Polski zgodnie z klasyfikacją Lalla w latach 2019 i 2024 (%)

Eksport	Rok	Afryka (%)	Ame-ryka Płn. (%)	Ame-ryka Ła-cią. (%)	Azja (%)	Europa (UE) (%)	Oceania (%)	Inne Te-rytoria (%)
Wszystkie pro-dukty	2019	1,2	3,5	0,9	5,3	88,4 (73,6)	0,4	0,1
	2024	1,3	3,9	1,1	5,8	87,2 (73,9)	0,3	0,1
Produkty nieprze-tworzone	2019	2,1	2,2	0,5	8,8	85,8 (72,5)	0,5	0,0
	2024	3,8	2,0	0,2	7,3	85,9 (73,4)	0,6	0,0
RB: oparte na su-rowcach rolnych i leśnych	2019	2,1	2,1	0,9	5,6	88,7 (72,3)	0,4	0,0
	2024	2,2	2,3	1,1	5,4	88,5 (74,6)	0,3	0,0
RB: inne	2019	2,2	2,1	1,0	8,7	85,5 (73,9)	0,1	0,0
	2024	1,0	2,2	0,9	9,4	86,4 (67,0)	0,1	0,0
LT: tekstylia	2019	0,2	0,9	0,2	1,9	96,7 (84,3)	0,1	0,0
	2024	0,2	0,8	0,3	2,4	96,2 (83,3)	0,1	0,0
LT: inne	2019	0,6	3,6	0,5	3,4	91,7 (78,3)	0,2	0,0
	2024	0,5	4,4	0,5	3,3	91,1 (80,2)	0,2	0,0
MT: wyroby prze-mysłu motoryza-cyjnego	2019	0,9	1,1	1,0	3,2	93,4 (79,9)	0,4	0,0
	2024	1,3	1,0	1,1	5,1	91,2 (80,5)	0,3	0,0
MT: wyroby prze-mysłu przetwór-czego	2019	1,2	1,1	0,8	5,9	90,5 (71,8)	0,4	0,0
	2024	1,1	1,7	0,8	5,4	90,4 (73,9)	0,5	0,0
MT: wyroby prze-mysłu maszyno-wego	2019	1,4	8,9	2,0	7,0	79,7 (63,8)	1,0	0,0
	2024	1,0	9,4	1,9	7,8	77,9 (62,6)	0,6	0,0
HT: elektronika i produkty elek-tryczne	2019	0,9	2,9	0,6	4,2	91,2 (76,8)	0,1	0,0
	2024	0,6	4,2	1,7	5,1	88,3 (77,4)	0,1	0,0
HT: inne	2019	0,8	9,4	1,4	8,8	79,2 (58,5)	0,4	0,0
	2024	1,6	7,2	2,2	11,0	77,3 (62,5)	0,7	0,0

Produkty niesklasyfikowane	2019	0,1	1,0	0,3	1,0	88,6 (75,0)	0,0	8,3
	2024	0,3	2,0	0,8	1,4	85,4 (75,3)	0,1	9,9

Uwaga: Ameryka Łaciń. (wraz z Karaibami); Oceania (wraz z Australią).

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych UNCTAD [2025].

Struktura geograficzna importu Polski była bardziej zróżnicowana niż eksportu (tabela 5). Wprawdzie tak jak w przypadku eksportu Polska większość produktów sprowadzała z Europy, ale udział Europy w imporcie był mniejszy i malejący. W 2019 r. wynosił on trochę ponad 67%, a w 2024 r. spadł poniżej 60%. W 2024 r. w porównaniu z 2019 r. w strukturze importu spadł również udział UE – o 2,5 p.p. do 52,1% w 2024 r. Dostawy z Europy zostały zastąpione głównie dostawami z Azji. Po wzroście o 6 p.p. w 2024 r. z rynku azjatyckiego pochodziła już prawie 1/3 produktów sprowadzanych do Polski. Udział Ameryki Północnej również się zwiększył w 2024 r. w porównaniu z czasem sprzed pandemii do ponad 5% importu. Udział żadnego z pozostałych kontynentów w imporcie nie przekraczał 2,5%.

W latach 2019 i 2024 głównym dostawcą produktów były Niemcy, ale ich udział w strukturze importu był malejący i w 2024 r. wynosił niewiele ponad 19% (tabela 3). W zestawieniu najważniejszych importerów drugie miejsce zajmowały Chiny. Ich udział wzrósł o ponad 2 p.p. w porównaniu do 2019 r. i w 2024 r. wynosił 14,5%. Po wzroście udziału o prawie 2 p.p. w stosunku do okresu przed pandemią na trzecim miejscu znalazły się Stany Zjednoczone z udziałem równym 5% w 2024 r. Sankcje nałożone na Rosję w związku z atakiem na Ukrainę spowodowały znaczące ograniczenie dostaw z Rosji. W 2019 r. Rosja była trzecim największym importerem produktów do Polski z udziałem równym 6,5%. Pięć lat później udział Rosji w imporcie Polski był o 6 p.p. niższy. Na ograniczeniu dostaw z Rosji skorzystały Arabia Saudyjska, Norwegia i Dania. Znaczenie dostaw z Ukrainy wzrosło nieznacznie porównując 2024 r. z 2019 r. W 2019 r. dziesięciu największych importerów dostarczało do Polski prawie 64% produktów, a dwudziestu największych importerów prawie 81%. W 2024 r. te udziały były niższe – udział dziesięciu największych importerów wynosił 61,3%, a dwudziestu 78,9%. Wskazuje to na dywersyfikację źródeł importu.

W 2019 r. i 2024 r. Europa była głównym dostawcą produktów do Polski w przypadku większości kategorii produktów, ale nie we wszystkich, jak to było w przypadku eksportu (tabela 5). Jej udział w strukturze importu był malejący dla wszystkich kategorii produktów. Największe spadki udziału w imporcie wystąpiły w przypadku innych produktów surowcowych (spadek o 18 p.p. w 2024 r. w porównaniu 2019 r.), tekstyliów (spadek o prawie 15 p.p.), produktów niesklasyfikowanych (spadek o ponad 12 p.p.) i produktów nieprzetworzonych (spadek o 9,5 p.p.). Z wyjątkiem tekstyliów ograniczenie dostaw z Europy wynikało ze zmniejszenia importu z Rosji w związku z nałożonymi sankcjami. Import z Rosji był zastępowany głównie dostawami z krajów pozaeuropejskich. Spadek importu tekstyliów z Europy był spowodowany zaś ograniczeniem dostaw z Niemiec. Najniższy udział Europy w imporcie – poniżej 50% importu – był w kategorii tekstyliów (22,3% w 2024 r.) oraz elektroniki i produktów elektrycznych (niecałe 30% w 2024 r.).

Najważniejszym dostawcą europejskim były państwa unijne. W 2024 r. najwyższy udział w imporcie UE miała w przypadku produktów surowcowych opartych na surowcach rolnych i leśnych, wyrobów przemysłu przetwórczego i wyrobów przemysłu motoryzacyjnego, a najniższy w przypadku tekstyliów oraz elektroniki i produktów elektrycznych. Udział UE w strukturze importu zmalał w większości kategorii produktów w 2024 r. w porównaniu z 2019 r. Najbardziej zmniejszył się udział UE w imporcie w przypadku tekstyliów (spadek o prawie 14 p.p. w 2024 r. w porównaniu z 2019 r.), wyrobów przemysłu motoryzacyjnego (ponad 6 p.p.), elektroniki i produktów elektrycznych (ponad 5 p.p.) oraz innych produktów najbardziej

zaawansowanych technologicznie (ponad 5 p.p.). Pomimo spadku udziału Europy w imporcie udział państw unijnych dostarczających do Polski produkty nieprzetworzone, inne produkty surowcochłonne i produkty niesklasyfikowane zwiększył się w 2024 r. w porównaniu do sytuacji przed pandemią, co wynikało z szukania nowych źródeł dostaw w związku z sankcjami nałożonymi na import z Rosji. Wzrosty wyniosły prawie 5 p.p. dla produktów nieprzetworzonych (wzrost importu głównie z Niemiec i Holandii), ponad 2,5 p.p. dla innych produktów surowcochłonnych (wzrost importu głównie z Niemiec) i ponad 16 p.p. dla produktów niesklasyfikowanych (wzrost importu głównie z Danii). W przeciwieństwie do eksportu, Niemcy nie były największym dostawcą produktów każdej kategorii. W 2024 r. w przypadku produktów nieprzetworzonych wyprzedzały je Arabia Saudyjska i Norwegia, tekstyliów – Chiny, Bangladesz i Turcja, elektroniki i produktów elektrycznych – Chiny (ponad 43% importu), innych produktów najbardziej zaawansowane technologicznie – Stany Zjednoczone, a produktów niesklasyfikowanych – Dania.

Udział Azji jako dostawcy produktów do Polski dla wszystkich kategorii produktów był rosnący. Największe wzrosty udziału w imporcie Azja zanotowała w kategorii tekstyliów (wzrost o ponad 13 p.p. w 2024 r. w porównaniu z 2019 r.), innych produktów surowcochłonnych (wzrost o ponad 10 p.p., głównie z Korei Południowej), produktów nieprzetworzonych (wzrost o prawie 10 p.p., głównie z Arabii Saudyjskiej), elektroniki i produktów elektrycznych (wzrost o ponad 6 p.p., głównie z Chin) oraz innych produktów najbardziej zaawansowanych technologicznie (wzrost o ponad 6 p.p., głównie z Korei Południowej i Wietnamu). Azja była najważniejszym dostawcą do Polski tekstyliów (prawie $\frac{3}{4}$ importu w 2024 r.) oraz elektroniki i produktów elektrycznych ($\frac{2}{3}$ importu). W przypadku każdej pozostałej kategorii produktów z Azji pochodziło ponad 10% importu.

Państwa Ameryki Północnej dostarczały powyżej 10% importowanych produktów w przypadku trzech kategorii produktów – innych produktów najbardziej zaawansowanych technologicznie (prawie 17% w 2024 r., największy importer to Stany Zjednoczone), innych produktów surowcochłonnych (ponad 10%, drugi największy importer to USA) i produktów niesklasyfikowanych (ponad 14%, drugi największy importer to USA). Dla większości kategorii produktów udział Ameryki Północnej w imporcie był rosnący. Najbardziej wzrósł import Ameryki Północnej do Polski w kategorii produktów niesklasyfikowanych (o prawie 10 p.p. porównując rok 2024 z 2019 r.), innych produktów surowcochłonnych (o 7,5 p.p.) i wyrobów przemysłu maszynowego (o prawie 3 p.p.). Wzrosty wynikały ze zwiększenia dostaw z USA. Spadki udziału Ameryki Północnej wystąpiły w imporcie produktów najbardziej zaawansowanych technologicznie oraz produktów surowcochłonnych opartych na surowcach rolnych i leśnych.

W latach 2019 i 2024 Ameryka Łacińska i Karaiby odgrywały większą rolę tylko w imporcie produktów nieprzetworzonych. W dostawach tej kategorii produktów ich udział wynosił ponad 7% w 2024 r. po wzroście o 2 p.p. w porównaniu z sytuacją przed pandemią ze względu na wzrost dostaw z Brazylii i Gujany w związku z sankcjami nałożonymi na import z Rosji. Dwu procentowy udział w polskim imporcie Ameryka Łacińska i Karaiby przekraczały jeszcze w kategorii wyrobów przemysłu motoryzacyjnego (i innych produktów surowcochłonnych (dostawy..

Z Afryki pochodziło 3,5% produktów nieprzetworzonych trafiających do Polski w 2024 r. W 2019 r. było to prawie 5%. Spadek udziału wynikał z ograniczenia dostaw z Nigerii. Afryka dostarczała do Polski prawie 4% tekstyliów w 2024 r. W przypadku pozostałych kategorii produktów udział Afryki nie przekraczał 2% w imporcie Polski, a w większości kategorii był niższy niż 1%. Znaczenie Australii i Oceanii w polskim imporcie było marginalne.

Tabela 5. Struktura geograficzna importu Polski zgodnie z klasyfikacją Lalla w latach 2019 i 2024 (%)

Import	Rok	Afryka (%)	Ame-ryka Płn. (%)	Ame-ryka Łaciń. (%)	Azja (%)	Europa (%)	Ocea-nia (%)	Inne Tery-toria (%)
Wszystkie pro-dukty	2019	1,3	3,4	1,8	25,2	67,3 (54,6)	0,4	0,0
	2024	1,2	5,3	2,1	31,2	59,4 (52,1)	0,1	0,0
Produkty nieprze-tworzone	2019	4,9	2,4	5,2	14,7	70,5 (35,4)	1,4	0,0
	2024	3,5	4,1	7,2	23,9	61,0 (40,1)	0,3	0,0
RB: oparte na su-rowcach rolnych i leśnych	2019	0,5	2,5	1,8	7,1	87,9 (76,7)	0,1	nld
	2024	0,8	2,2	1,9	10,0	84,9 (74,8)	0,1	nld
RB: inne	2019	1,7	2,9	2,8	9,5	82,6 (54,9)	0,4	nld
	2024	0,5	10,4	3,0	19,7	64,3 (57,5)	0,1	nld
LT: tekstylia	2019	2,3	0,4	0,4	59,5	37,0 (34,2)	0,2	0,0
	2024	3,9	0,4	0,3	72,9	22,3 (20,7)	0,0	nld
LT: inne	2019	0,3	2,1	0,3	26,9	69,9 (62,6)	0,1	0,0
	2024	0,2	2,5	0,4	29,7	66,5 (61,3)	0,1	0,0
MT: wyroby prze-mysłu motoryza-cyjnego	2019	1,1	1,5	1,4	16,5	79,1 (75,4)	0,0	0,0
	2024	1,3	3,6	3,6	19,1	72,1 (69,3)	0,0	nld
MT: wyroby prze-mysłu przetwórczego	2019	0,3	2,3	0,5	11,3	85,3 (73,4)	0,0	0,0
	2024	0,7	3,8	0,6	15,8	78,8 (71,0)	0,0	0,0
MT: wyroby prze-mysłu maszyno-wego	2019	0,7	5,5	2,3	26,8	62,7 (57,1)	0,9	0,0
	2024	0,5	8,2	1,0	31,6	56,8 (52,4)	0,1	0,0
HT: elektronika i produkty elek-tryczne	2019	0,2	2,6	0,5	60,3	36,2 (33,9)	0,0	0,0
	2024	0,2	2,2	0,5	66,6	29,9 (28,3)	0,0	nld
HT: inne	2019	0,1	17,4	2,8	14,5	63,4 (65,3)	0,2	nld
	2024	0,3	16,7	1,6	20,9	58,5 (51,0)	0,1	nld
	2019	0,0	4,6	0,0	13,2	81,0 (38,5)	0,0	nld

Produkty niesklasyfikowane	2024	1,2	14,4	0,5	14,7	68,6 (54,8)	0,1	nld
----------------------------	------	-----	------	-----	------	----------------	-----	-----

Uwaga: Ameryka Łaciń. (wraz z Karaibami); Oceania (wraz z Australią).

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych UNCTAD [2025].

Podsumowując, w 2024 r. nie wystąpiły w polskim eksporcie zjawiska zaobserwowane w czasie pandemii przez Dziembałę i in. (2022): zamiast dywersyfikacji nastąpiła koncentracja eksportu na grupie dwudziestu największych partnerów, a pozycja Niemiec uległa niewielkiemu osłabieniu (jak zauważył Wnorowski, 2025), choć Niemcy zdecydowanie pozostały największym odbiorcą polskich produktów. W imporcie rok 2024 odznaczył się dywersyfikacją kierunków dostaw, czyli inaczej niż w trakcie pandemii zaobserwowali Dziembała i in. (2022). Stany Zjednoczone stały się zaś trzecim największym importerem produktów do Polski, co zaobserwował już Wnorowski dla pierwszej połowy 2024 r.

Zakończenie

Przeprowadzone badania empiryczne nie pozwoliły jednoznacznie potwierdzić, że w polskim handlu zagranicznym produktami w okresie szoków zewnętrznych w postaci pandemii COVID-19 czy wojny w Ukrainie wystąpiła wyraźna dywersyfikacja dostaw czy regionalizacja handlu. Dominującym rynkiem zbytu dla polskich produktów był rynek europejski, w szczególności rynek unijny. W 2024 r. w porównaniu z 2019 r. udział UE jako odbiorcy polskich produktów wzrósł, co może być oznaką pewnej regionalizacji handlu unijnego – zakup produktów z Polski przez inne państwa unijne ze względu na bliskość geograficzną i bezpieczeństwo dostaw („nearshoring”, „friend-shoring”). Na możliwość rozwoju takiego scenariusza wskazywali m.in. Drelich-Skulska i Borowski (2023), Santosh (2024), Kąsek (2022) czy Wodnicka (2023).

Analiza struktury rzeczowej eksportu z podziałem na kategorie Lalla pokazała, że w 2019 r. i 2024 r. w przypadku wszystkich kategorii produktów większość polskich produktów trafiała na rynek Europy, przede wszystkim Unii Europejskiej. Jednakże udział Europy wzrósł i to nieznacznie tylko w przypadku dwóch kategorii produktów – produktów nieprzetworzonych i innych produktów surowcowych; w przypadku pozostałych kategorii spadł. Ale biorąc pod uwagę rynek unijny wzrostu udziału eksportu nie zanotowano tylko w przypadku innych produktów surowcowych, tekstyliów i wyrobów przemysłu maszynowego. Zmiany w strukturze eksportu były spowodowane częściowo koniecznością znalezienia nowych rynków zbytu po ograniczeniu dostępu do rynku rosyjskiego w związku z sankcjami nałożonymi na Rosję po agresji Rosji na Ukrainę. Z powodu wojny w Ukrainie znacząco zwiększył się polski eksport do tego kraju w wybranych kategoriach produktów. W 2024 r. w porównaniu z 2019 r. wzrósł udział dwudziestu największych rynków zbytu polskich produktów, co świadczy o rosnącej koncentracji eksportu Polski.

W przypadku większości kategorii produktów Lalla Polska eksportowała poza Europę tylko kilka lub kilkanaście procent produktów, głównie do Azji i Ameryki Północnej. Najwyższy udział w eksporcie Azji i Ameryki Północnej występował w przypadku innych produktów najbardziej zaawansowanych technologicznie oraz wyrobów przemysłu maszynowego. Wynika z tego, że wybrane kategorie produktów bardziej zaawansowanych technologicznie znajdowały częściej zbyt na dalszych geograficznie rynkach.

Pod względem struktury geograficznej polski import był dużo bardziej zróżnicowany niż polski eksport. Udział Europy i UE w imporcie ogółem w ostatnich latach malał, rósł zaś Azji oraz Ameryki Północnej. Wprawdzie nadal większość produktów Polska sprowadzała z Europy, w tym UE, ale rynek azjatycki odpowiadał w 2024 r. już za prawie 1/3 dostaw do Polski. W przypadku tekstyliów oraz elektroniki i produktów elektrycznych Azja była zaś największym importerem.

W 2024 r. w porównaniu z 2019 r. zmalał udział dziesięciu i dwudziestu największych dostawców w imporcie. W wybranych kategoriach produktów największym dostawcą był kraj pozaeuropejski – Chiny (elektronika i produkty elektryczne), Stany Zjednoczone (inne produkty najbardziej zaawansowane technologicznie) i Arabia Saudyjska (produkty nieprzetworzone). Część zmian w strukturze importu została wymuszona przez nałożone sankcje w handlu z Rosją. Zaobserwowane zmiany w geograficznej strukturze polskiego importu świadczyły o rosnącej dywersyfikacji dostaw – niekoniecznie z naciskiem na kraje położone bliżej Polski pod względem geograficznym.

Podsumowując, analizując dane handlowe Polski w przypadku eksportu można zauważyć pewne sygnały wskazujące na powolny trend w kierunku regionalizmu w handlu. Polska koncentruje się na eksporcie do krajów europejskich, w szczególności unijnych, czyli przyjaznych politycznie („nearshoring”, „friend-shoring”). Dane dotyczące importu wskazują natomiast na wzrost dywersyfikacji dostaw, ale w kierunku zwiększenia dostaw z rynków bardziej odległych pod względem geograficznym niż rynek europejski. W szczególności można zaobserwować wzrost dostaw z krajów azjatyckich, z których dostawy są bardziej narażone na szoki, a więc mniej bezpieczne.

Należy mieć jednak na uwadze, że badanie dotyczyło tylko dwóch lat (2019 r. i 2024 r.) i badane były wyłącznie przepływy handlowe w zakresie produktów. Zasadne wydaje się rozszerzenie analizy o przepływy inwestycyjne oraz przeprowadzenie analizy po upływie dłuższego okresu od wystąpienia szoków zewnętrznych w postaci COVID -19 i wojny w Ukrainie, gdyż budowa fabryk, które są niezbędne do przeprowadzenia procesów „nearshoringu” czy „friend-shoringu”, wymaga czasu.

Bibliografia

- Bagaria N., Ismail S. (2018). Technological intensity of exports of India and China: a comparative assessment. *Journal of International Economics*, 9(2), 50-59.
- Błaszczuk-Zawiła M., Ambroziak A., Kulbiński M. (2022). Handlowe relacje Unii Europejskiej, w tym Polski, z Rosją. W: M. Błaszczuk-Zawiła (red.), *Inwazja Rosji na Ukrainę. Wybrane konsekwencje ekonomiczne i prawne* (s. 59-100). Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Buatois E., Cordon C. (2020). *A post-covid outlook: the future of the supply chain, Tomorrow's Challenges*. Lusanne: International Institute for Management Development.
- Czarny E., Folfas P., Molendowski E. (2020). A lengyel export technológiái igényessége - változások a 2004-2017 közötti időszakban. W: A. Kosztópulosz, E. Kuruczleki (ed.), *Társadalmi és Gazdasági Folyamatok elemzésének kérdései a XXI. Században* (s. 34-45). Szeged: Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kar.
- Czarny E., Folfas P., Szarek-Piaskowska A. (2023). *Dobra najbardziej zaawansowane technologicznie w handlu wybranych ugrupowań integracyjnych*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Drelich-Skulska B., Borowski S. (2023). Globalne łańcuchy wartości w dobie pandemii Covid-19. W: E. Przeździecka, M. Cygler (red.), *Polska w obliczu szans i zagrożeń w globalnej gospodarce* (s. 131-146). Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Drynda K. (2022). Czwartkowe Forum SGH: Inwestycje zagraniczne wobec wojny na Ukrainie. Pozyskano z: https://www.youtube.com/watch?v=pmQ32_9Zn4Y (10.09.2023).
- Dziembała, M., Kos-Łabędowicz, J., Talar, S., Kokoszka, W., Matczuk, J., Olsza, C., Sopala, J., Stawecki, P., Ujma, S., Urbańska, S., Zajac, J., Zmarlak, B. (2022). *Polski eksport w warunkach pandemii COVID-19. Raport*. Katowice: Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach.

Pozyskano

z:

- https://www.ue.katowice.pl/fileadmin/user_upload/akademia/aktualnosci/2022/4/Raport_Polski_eksport_w_czasie_pandemii_COVID-19_2022.pdf (08.07.2025).
- Folfas P., Szarek-Piaskowska A. (2022). Technologiczność chińskiego eksportu dóbr w latach 1995–2019. *Optimum. Economic Studies*, 107(1), 3-14.
- Javorcik B. (2020). Global supply chains will not be the same in the post-COVID-19 world. W: R. E. Baldwin, S. J. Evenett (ed.), *COVID-19 and trade policy why turning inward won't work* (s. 111-116). London: CEPR Press.
- Kawecka-Wyrzykowska E. (2024). Changes in Poland's foreign trade after accession to the European Union. W: A. Ambroziak (red.), *Poland in the European Union. 20 years of membership: experience and foresights. Report 2024* (s. 19-59). Warsaw: SGH Publishing House.
- Kawecka-Wyrzykowska E., Błaszczuk-Zawiła M., Ambroziak A., Kulpiński M. (2022). Handlowe relacje Unii Europejskiej, w tym Polski, z Rosją: wybrane wnioski. W: M. Błaszczuk-Zawiła (red.), *Inwazja Rosji na Ukrainę. Wybrane konsekwencje ekonomiczne i prawne* (s. 111-122). Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Kąsek L. (red.) (2022). *Polska w globalnych łańcuchach dostaw w czasie pandemii i wojny. Raport ING Banku Śląskiego i Europejskiego Kongresu gospodarczego*. Pozyskano z: <https://ekonomiczny.ing.pl/publikacja/739803> (10.09.2023).
- Kiyota K. (2022). The Covid-19 pandemic and the world trade network. *Journal of Asian economics*, 78, 1-23.
- Lall S. (2000). The technological structure and performance of developing country manufactured exports 1985–98. *Oxford Development Studies*, 28(3), 337-369.
- Melnychenko O., Osadcha T., Kovalyov A., Matskul V. (2022). Consequences of Russia's military invasion of Ukraine for Polish-Ukrainian trade relations. *Journal of International Studies*, 15(4), 131-149.
- Radło M.-J., Sagan M. (2021). Awans krajów Europy Środkowo-Wschodniej w łańcuchach wartości przed pandemią i po jej wygaśnięciu – szanse i wyzwania na przyszłość. W: A. Chłóń-Domińczak, R. Sobiecki, M. Strojny, B. Majewski (red.), *Raport SGH i Forum Ekonomicznego 2021* (s. 341-374). Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Radło M.-J., Szarek-Piaskowska A. (2022a). Competitiveness of international merchandise trade: the case of Poland. *Ekonomia – Wrocław Economic Review*, 28(2), 7-22.
- Radło M.-J., Szarek-Piaskowska A. (2022b). Pozycja konkurencyjna Polski w gospodarce światowej w okresie pandemii, ze szczególnym uwzględnieniem konkurencyjności handlowej. W: A. Kowalski, M. Weresa (red.), *Polska. Raport o konkurencyjności 2022. W kierunku zrównoważonej gospodarki w dobie pandemii* (s. 149-168). Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Santosh G. (2024). *The Rise of Friend-shoring: A New Era of Trade or a Recipe for Fragmentation?* Pozyskano z: <https://www.linkedin.com/pulse/rise-friend-shoring-new-era-trade-recipe-fragmentation-santosh-g-y4ncc> (19.06.2024).
- Semak B., Semiv S. (2022). Complementarity of bilateral trade relations between Poland and Ukraine. *Acta Oeconomia*, 21(2), 25-35.
- UN Trade and Development UNCTAD (2020). *Impact of the Covid-19 pandemic on trade and development. Transitioning to a new normal*. Geneva: United Nations.
- UN Trade and Development UNCTAD (2022). *Impact of the Covid-19 pandemic on trade and development. Lessons learned*, Geneva: United Nations.
- UN Trade and Development UNCTAD. https://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_ChosenLang=en (04.07.2025).

- Wilczewski N., Bryk M. (2020). Zróżnicowanie geograficzne polskiego handlu zagranicznego i wpływ pandemii Covid-19. *Myśl Ekonomiczna i Polityczna*, 2(69), 34–54. DOI: 10.26399/meip.2(69).2020.09/n.wilczewski/m.bryk.
- Wnorowski H. (2025). Obraz polskiej wymiany towarowej z zagranicą w połowie 2024. *Optimum. Economic Studies*, 2(120), 316-335.
- Wodnicka M. (2023). Reshoring jako sposób ograniczania zakłóceń równowagi w globalnych łańcuchach dostaw. *Studia Prawo-Ekonomiczne*, 127, 141-158.
- Zapata A. N., Arrazola M., de Hevia J. (2023). Determinants of High-tech Exports: New Evidence from OECD Countries. *Journal of the Knowledge Economy*, 15, 1103-1117. <https://doi.org/10.1007/s13132-023-01116-z>.

POLISH FOREIGN TRADE AFTER THE COVID-19 PANDEMIC AND DURING RUSSIA'S AGGRESSION AGAINST UKRAINE

Abstract

Purpose – The purpose of the article is to answer the question of how Polish foreign trade in products has changed in terms of geographical structure during the period of external shocks (COVID -19 pandemic, war in Ukraine). The article aims at establishing whether in case of Poland there was a regionalization of trade, or a geographic diversification of supply.

Methodology – I supplemented the literature review with empirical research. Based on the UNCTAD data, I examined the geographic structure of product exports and imports in Poland, and calculated export and import concentration ratios for 2019 and 2024. In my research, I used Lall's (2000) products' classification.

Findings – An analysis of Poland's export data for 2019 and 2024 shows some indications of slow trend towards regionalism in trade. In both 2019 and 2024 Poland focused on exports to European countries, especially EU countries, i.e. politically-friendly ones ("near-shoring", "friend-shoring"). Import data, on the other hand, show an increase in diversification of supply in 2024 compared to 2019, but in the direction of increasing supplies from markets more geographically distant than the European market. In particular, an increase in import from Asian countries, from which supplies are more vulnerable to shocks and therefore less secure, can be observed.

Keywords: Poland, foreign trade in products, Lall's classification, geographic structure of trade, COVID -19 pandemic, Russia's aggression against Ukraine.

JEL classification: F10, F14.

Aleksandra Szarek-Piaskowska
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie
Al. Niepodległości 162, 02-554 Warszawa
aszare@sgh.waw.pl